

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



Rok XIX

SIERPIEŃ 1963

Nr 8

TREŚĆ NUMERU:

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

ZDZISŁAW FEDOROWICZ	
Finansowanie przedsiębiorstw przemysłowych w krajach socjalistycznych	305
JANUSZ WIERZBICKI	
Dyskusja o oprocentowaniu środków przedsiębiorstw	309
ROMAN MICHEJDA	
O ewolucji organizacji i kontrolnej funkcji kredytu — uwagi dyskusyjne	311
HENRYK MARSZAŁOWICZ	
Kilka uwag o jednostkach nadzoru inwestycyjnego	316
TADEUSZ JAROSZKIEWICZ	
Problemy bankowej kontroli funduszu płac w przedsiębiorstwach handlu detalicznego	320
LEONARD SIEMIĄTKOWSKI	
Ocena ruchu usprawnieniowego w Narodowym Banku Polskim w roku 1962	322

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

EUGENIUSZ BAUTRO	
Spostrzeżenia z rewizji działalności kredytowej oddziałów	325
MIECZYSLAW JEMIELNIAK	
Współpraca Banku Rolnego z radami narodowymi województwa lubelskiego	329
EDMUND JĘDRZEJCZAK	
Aktywizacja powiatów słabo zagospodarowanych w województwie olsztyńskim	331
BARBARA ŻÓLCIŃSKA	
Współczynniki korekty funduszu płac w jednostkach podległych Centralnemu Związkowi Spółdzielni Mleczarskich	333
ZYGMUNT ADAMCZYK	
Analiza sytuacji płatniczej przedsiębiorstw	335
STANISŁAWA LAURMAN	
Sporządzanie sprawozdawczości budżetowej na maszynach księgujących	336

WIADOMOŚCI

NARODOWEGO BANKU POLSKIEGO

MIESIĘCZNIK

Sierpień — 1963
ROK XIX Nr 8
WARSZAWA

ZDZISŁAW FEDOROWICZ

Finansowanie przedsiębiorstw przemysłowych w krajach socjalistycznych

W ostatniej dekadzie kwietnia 1962 roku odbyła się w Warszawie konferencja ekspertów finansowych z krajów będących członkami Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej, poświęcona problematyce systemu finansowego socjalistycznych przedsiębiorstw przemysłowych. Konferencja ta, zorganizowana zgodnie z planem prac stałej komisji walutowo-finansowej RWPG, miała na celu przede wszystkim wymianę informacji i doświadczeń z zakresu funkcjonowania różnych instrumentów systemu finansowego przedsiębiorstw przemysłowych. Problematyka konferencji obejmowała trzy grupy tematów:

- 1) zagadnienia akumulacji finansowej przedsiębiorstw i zagadnienia planowania finansowego;
- 2) zagadnienia finansowania i kredytowania środków obrotowych przedsiębiorstw przemysłowych;
- 3) zagadnienia finansowania inwestycji i kapitalnych remontów.

Konferencja była przygotowana starannie. Wszystkie biorące w niej udział kraje nadesłały jeszcze przed konferencją obszerne referaty, omawiające stosowane w nich systemy finansowe, uwagi o działaniu tych systemów i ewentualne kierunki dalszego rozwoju. Materiały te zostały udostępnione wszystkim uczestnikom konferencji i stały się także podstawą referatu wprowadzającego, wygłoszonego na pierwszym plenarnym posiedzeniu konferencji przez przewodniczącego polskiej grupy ekspertów (i przewodniczącego całej konferencji), wiceministra finansów J. Trendotę. W referacie tym dokonano porównawczego przeglądu instytucji i instrumentów systemów finansowych przedsiębiorstw przemysłowych w różnych krajach oraz wytypowano główne problemy do dyskusji w trzech sekcjach, odpowiadających wymienionym poprzednio grupom tematycznym. Rezultaty dyskusji w sekcjach, ujęte w dość lakoniczne sprawozdania oraz referat podsumowujący, wygłoszony przez profesora B. Blassa, obrazują w sposób najogólniejszy dorobek konferencji.

Merytorycznie zakres tematyki obrad był bardzo szeroki, co oczywiście nie mogło sprzyjać pogłębieniu dyskusji na temat funkcjonowania takiego czy innego urządzenia systemu finansowego, czy też na temat sposobów rozwiązywania takiego czy innego problemu, jaki nasuwa gospodarka finansowa przedsiębiorstw przemysłowych w warunkach socjalistycznej gospodarki planowej. Przy tak szerokim zakresie tematycznym konferencja mogła w zasadzie przynieść tylko inwentaryzację problemów, będących przedmiotem teoretycznej analizy i praktycznych decyzji oraz w mniejszym już stopniu — inwentaryzację stanowisk, jakie są zajmowane w różnych krajach naszego obozu w odniesieniu do owych zagadnień merytorycznych. Ta „inwentaryzacja stanowisk” musi być oczywiście niepełna,

a to z tego powodu, że w spornych problemach nie ma często jednomyślności także wśród ekspertów finansowych tego samego kraju, co nie pozwala mówić o stanowisku, reprezentowanym przez jakiś kraj, a ponadto w wielu przypadkach i materiały nadesłane na konferencję i wypowiedzi dyskusyjne nie pozwalały wyraźnie określić w jakiejś spornej sprawie stanowiska tej czy innej grupy ekspertów.

Biorąc pod uwagę, że było to pierwsze¹⁾ spotkanie dyskusyjne ekspertów finansowych krajów RWPG, poświęcone wymianie doświadczeń i informacji — trzeba uznać, że ustalenie tak szerokiego przedmiotu obrad było decyzją słuszną. Doświadczenia uzyskane w toku omawianej narady wskazują jednak, że dla przyszłych podobnych konferencji wskazane będzie raczej zwięzienie przedmiotu dyskusji, a to dla jej pogłębienia i większej konkretyzacji. Tylko bowiem przy zwięzieniu problematyki obrad można liczyć na bliższą charakterystykę doświadczeń, uzyskanych przez poszczególne kraje naszego obozu przy stosowaniu takich czy innych instrumentów finansowych. Etap takich rozważań i dyskusji szczegółowych musi być jednak poprzedzony etapem ogólnego rozpoznania, zwłaszcza w przypadku gdy przedmiotem badania są zagadnienia takiego rodzaju, jak system finansowy przedsiębiorstw. Założenia systemu finansowego przedsiębiorstw są ściśle powiązane z całym systemem zarządzania gospodarką narodową i planowania jej działalności oraz z całym systemem finansowym kraju, a funkcjonowanie instytucji systemu finansowego jest uzależnione od funkcjonowania szeregu instytucji, leżących poza nim. Bez uwzględnienia tych powiązań nie można analizować działania instrumentów finansowych, a więc i międzynarodowej wymiany doświadczeń nie można rozpoczynać od dyskusji szczegółowych, lecz pierwszeństwo trzeba dać informacjom o charakterze najbardziej ogólnym, które pozwalają wyrobić sobie pogląd na uwarunkowanie zasad systemu finansowego przez całokształt systemu planowania i zarządzania gospodarką. Temu celowi ogólnej wymiany informacji służyła w założeniu konferencja warszawska, i — wydaje się — cel ten osiągnęła.

Nie byłoby celowe w tym miejscu omawiać te ogólne dane o systemach finansowych poszczególnych krajów członkowskich RWPG, które wynikały z materiałów przedstawionych na konferencji ani też nie byłoby celowe analizowanie podobieństw

¹⁾ Było to pierwsze spotkanie tego rodzaju, zwołane z inicjatywy RWPG. W latach 1958 i 1959 miały miejsce spotkania prezesów banków centralnych krajów socjalistycznych, w trakcie których wymieniano doświadczenia m.in. także w zakresie funkcjonowania systemu finansowego. Głównym tematem tamtych spotkań były jednak węższe, specjalistyczne zagadnienia pracy bankowej.

i różnic, zachodzących pomiędzy funkcjonowaniem finansów przedsiębiorstw przemysłowych w różnych krajach. Materiał konferencji jest tak bogaty, że nie da się zmieścić w ramach krótkiego artykułu sprawozdawczego. Natomiast, jak się wydaje, jest rzeczą celową zastanowić się nad ogólnymi obserwacjami i wnioskami, jakie płyną z konfrontacji systemów finansowych przedsiębiorstw, stosowanych w poszczególnych krajach naszego obozu.

Pierwszym, ogólnym wrażeniem, jakie się uzyskuje z tej konfrontacji, jest stwierdzenie dużej różnorodności rozwiązań systemu finansowego. Oczywiście, generalne założenia organizacji, zarządzania i finansowania przedsiębiorstw są w zasadzie takie same. We wszystkich krajach socjalistycznych przedsiębiorstwa przemysłowe stanowią przede wszystkim własność państwową (udział własności spółdzielczej w przemyśle jest z reguły nieznaczny), we wszystkich krajach socjalistycznych przedsiębiorstwa państwowe są zorganizowane na zasadach rozrachunku gospodarczego, we wszystkich krajach wyposażenie przedsiębiorstw w środki trwałe i obrotowe jest reglamentowane (normowane), we wszystkich krajach stosuje się bezpośrednie kredytowanie bankowe itd. itd.

Jednak przy tych samych generalnych założeniach rozwiązania szczegółowe systemów finansowych w różnych krajach socjalistycznych bywają bardzo rozmaite. Widocznie zarówno ogólne zagadnienia, jak i zasady rozrachunku gospodarczego, zasada odgraniczenia działalności inwestycyjnej od działalności eksploatacyjnej itd., dają pole do bardzo różnej interpretacji. W rezultacie, gdy np. w finansowych systemach przedsiębiorstw przemysłowych w ZSRR, CSRS, Bułgarii i Polsce przewiduje się możliwość wykorzystania części zysku przedsiębiorstwa na powiększenie własnych funduszy obrotowych i na finansowanie inwestycji, to w systemach finansowych NRD i Węgier zysk może być wykorzystany już tylko na finansowanie inwestycji, a w systemie finansowym przedsiębiorstw przemysłowych w Rumunii nie przewiduje się wykorzystywania zysku ani na finansowanie inwestycji, ani też na finansowanie powiększenia własnych funduszy obrotowych; całość wydatków związanych z rozwojem przedsiębiorstw jest tam finansowana w sposób scentralizowany, przy użyciu budżetowych i kredytowych zasobów pieniężnych. Podobnie znaczne różnice między systemami finansowymi różnych krajów socjalistycznych zachodzą w rozwiązywaniu takich zagadnień, jak normowanie środków obrotowych, źródła finansowego pokrycia przyrostu normatywów, wykorzystanie amortyzacji dla finansowania inwestycji i kapitalnych remontów itd.

Drugie wrażenie ogólne, jakiego dostarcza konfrontacja systemów finansowych krajów członkowskich RWPG, to stwierdzenie powszechnego charakteru dążeń tych krajów do doskonalenia systemu zarządzania gospodarką narodową i systemu jej finansowania przez — najogólniej biorąc — rozszerzenie zakresu samodzielności przedsiębiorstw. We wszystkich krajach naszego obozu stawia się zadanie znalezienia lepszych niż dotąd metod powiązania centralnego planowania gospodarczego, wykrzystując dla tych celów inicjatywę i samodzielność bezpośrednich wykonawców zadań planowych, to znaczy załóg robotniczych i kierownictwa przedsiębiorstw przemysłowych. Jednak znowu — przy zasadniczo wspólnym kierunku dążenia wszystkich krajów socjalistycznych — metody realizacji tego celu w poszczególnych krajach nie są bynajmniej identyczne. Zakres samodzielności decyzji gospodarczych, jaki się w różnych krajach przyszuje przedsiębiorstwom, jest rozmaity. Występują też znaczne różnice w konstrukcji i funkcjonowaniu bodźców materialnego zainteresowania przedsiębiorstw i pracowników wynikami działalności gospodarczej, które to bodźce — według zgodnej w tym przypadku opinii — mają być ważnym instrumentem pobudza-

nia oddolnej inicjatywy przedsiębiorstw i kojarzenia interesów partykularnych z interesem ogólnospołecznym.

Przykładem zróżnicowania zakresu uprawnień przedsiębiorstw i stopnia ich samodzielności może być sprawa ich kompetencji co do ustalania normatywu środków obrotowych: w ZSRR normatywy te są ustalane jako obowiązujące dyrektywy przez jednostki nadrzędne przedsiębiorstw, natomiast w CSRS i w Polsce przedsiębiorstwa w tym zakresie mają zasadniczo pełną swobodę decyzji (z tym że ustalony przez przedsiębiorstwo normatyw środków obrotowych jest oceniany przez bank finansujący przedsiębiorstwo i może przez oddział banku nie być uznany za podstawę dla przyznania kredytu normatywnego lub ponadnormatywnego). Na Węgrzech zaś w ogóle nie występuje problem zakresu kompetencji przedsiębiorstw przy ustalaniu normatywu środków obrotowych ani problem ustalania normatywu, gdyż obowiązujący tam system finansowy nie przewiduje podziału zapotrzebowania na środki obrotowe na stałe i czasowe, a całość przyrostu zapotrzebowania jest tam pokrywana tzw. produkcyjnym kredytem bankowym.

Przykładem odmiennego pojmowania funkcjonowania bodźców ekonomicznych może być sprawa zasad podziału ponadplanowych zysków przedsiębiorstw przemysłowych. W Polsce, jak wiadomo, udział przedsiębiorstwa w zysku ponadplanowym, w postaci odpisu na fundusz rozwoju, jest mniejszy od udziału w zysku planowanym, i to tym mniejszy (procentowo), im wyżej w wyrażeniu procentowym jest przekroczony plan zysku. Zasada degresywnego odpisu na fundusz rozwoju ma przy tym, zgodnie z intencją ustawodawcy, przeciwdziałać ustalaniu przez przedsiębiorstwa planowych zadań w zakresie zyskowości na zbyt niskim poziomie. Natomiast w Bułgarii i w ZSRR udział przedsiębiorstw w zysku ponadplanowym jest większy niż w zysku planowanym. Ma to zachęcać przedsiębiorstwa do maksymalnego przekraczania zadań planowanych, które — z samego założenia — powinny być ustalone na poziomie realnym, bez ich zaniżania dla łatwego uzyskiwania przekroczeń.

Na tle tych ogólnych obserwacji powstaje dosyć interesujące pytanie, jak wytłumaczyć to zjawisko, że w różnych krajach dąży się do osiągnięcia bardzo zbieżnych (jeżeli nie identycznych) celów tak różnymi drogami? Spotykamy się często z próbami wyjaśnienia tego problemu przez powoływanie się na różnice warunków, w jakich działają w poszczególnych krajach przedsiębiorstwa przemysłowe. Te różnice warunków mają wynikać z niejednakowego poziomu ogólnego rozwoju gospodarczego, ze zróżnicowania stosunków społecznych, z różnego stopnia zaawansowania poszczególnych krajów w budowie ustroju komunistycznego i socjalistycznego itd.

Istnienie tych wszystkich różnic nie ulega oczywiście wątpliwości. Nie można też podważać istotnego znaczenia tych różnic; wydaje się jednak, że zbyt pochopnie wskazuje się na te różnice dla uzasadnienia odmiennej organizacji finansów. Trudno bowiem dopatrzeć się bezpośredniego związku między na przykład postępowem w dziedzinie uprzemysłowienia a zakresem wykorzystania zysku przedsiębiorstw, jako źródła finansowania inwestycji, albo też związku pomiędzy zaawansowaniem kolektywizacji rolnictwa a formami podziału akumulacji itd. itd. Jest też rzeczą charakterystyczną, że przy powoływaniu się na „różnice warunków”, jako przesłankę zróżnicowania zasad systemu finansowego w różnych krajach, nie spotykamy się z reguły z wyjaśnieniem, jakie to mianowicie konkretne warunki i w jaki sposób wymagają odmiennych zasad funkcjonowania finansów przedsiębiorstw przemysłowych. Można zaryzykować twierdzenie, że przesłanki zróżnicowania systemów zarządzania gospodarką narodową (w tym także systemów finansowych), jakie obserwujemy w różnych krajach na-

szego obozu, leżą nie tyle w zróżnicowaniu obiektywnych warunków rozwoju gospodarki, ile w dziedzinie odmiennych tradycyjnych przyzwyczajeni organizacyjnych i w dziedzinie subiektywnych poglądów na słuszność i celowość takich, a nie innych form zarządzania.

Trzeba pamiętać, że obecne, dosyć daleko idące zróżnicowanie systemów finansowych przedsiębiorstw w krajach socjalistycznych jest zjawiskiem stosunkowo świeżej daty. Mniej więcej do końca 1956 roku byliśmy świadkami procesu zupełnie odmiennego, a mianowicie postępującej unifikacji systemów finansowych krajów socjalistycznych, realizowanej w drodze recepcji systemu radzieckiego, naśladowania — często mechanicznego — wzorów radzieckich. Każde niemal posunięcie organizacyjne, każda niemal instrukcja, służbowa, wprowadzana w życie w Związku Radzieckim, miały w owym czasie swoje odpowiedniki w krajach demokracji ludowej.

Jak wiadomo, okres owej unifikacji systemów finansowych (i nie tylko systemów finansowych, bo i całego systemu zarządzania i planowania w gospodarce narodowej) był zarazem okresem dosyć daleko posuniętej centralizacji decyzji ekonomicznych, ześrodkowania ich w centralnych ogniwach aparatu państwowego. Nadmierna centralizacja nie sprzyjała pogłębieniu efektywności wykorzystania wszystkich zasobów gospodarki narodowej i we wszystkich krajach naszego obozu stała się hamulcem dalszego rozwoju. Właśnie w tym szczególnym momencie, kiedy we wszystkich krajach socjalistycznych przystąpiono do decentralizacji i demokratyzacji zarządzania gospodarką, zaniechano równocześnie mechanicznego naśladowania wzorów radzieckich w jej organizacji. W ten sposób powstały warunki dla szczególnie dużego zróżnicowania systemów planowania i finansowania gospodarki w poszczególnych krajach, gdyż odrzucenie tendencji unifikacyjnych przypadło na moment licznych i daleko posuniętych reform.

Jednak fakt powstania warunków zróżnicowania systemów finansowych nie tłumaczy jeszcze, dlaczego właściwie dla rozwiązania podobnych problemów stosuje się w różnych krajach naszego obozu tak niepodobne do siebie instrumenty i urządzenia, dlaczego dąży się do pogłębienia gospodarności przedsiębiorstw tak różnymi drogami, dlaczego tak zróżnicowane są formy bodźców ekonomicznych, stosowanych w różnych krajach?

Odpowiedź na te pytania zawiera się w stwierdzeniu, że w gruncie rzeczy funkcjonowanie różnych instrumentów systemu finansowego przedsiębiorstw we wszystkich krajach socjalistycznych podlega wyłącznie niemal subiektywnej ocenie. Obiektywne badanie działania takiej czy innej instytucji, jej walorów i wad, jest niezwykle utrudnione, a ponadto — wydaje się niedoceniane. Badanie obiektywne wymaga eksperymentowania: wprowadzania określonej instytucji na próbę w grupie przedsiębiorstw pracujących w warunkach uznanych za normalne czy przeciętne, utrzymywania dla porównania „kontrolnej” grupy przedsiębiorstw tego samego rodzaju, w których owa instytucja eksperymentowana nie została zastosowana, starannego eliminowania oddziaływania innych czynników, które nie były przedmiotem eksperymentu, tak na przedsiębiorstwa doświadczalne, jak na przedsiębiorstwa kontrolne itd. itd. Jest to technika doświadczalna, odpowiadająca niemal metodom stosowanym w naukach przyrodniczych. Nie trzeba dodawać, że „eksperymenty” przeprowadzane u nas w latach 1957 — 1958 tym metodologicznym warunkom nie odpowiadały, gdyż próbowano wtedy eksperymentować wszystko naraz, nie dbano o przeciętne warunki eksperymentu, nie utrzymywano grupy kontrolnej przedsiębiorstw itd. W rezultacie doświadczenia eksperymentalne nie miały obiektywnego waloru i nie mogły być uogólniane bez ryzyka popełniania błędów.

Podobna sytuacja istnieje i w innych krajach naszego obozu: zagadnienia metodologiczne eksperymentowania w naukach społecznych nigdzie dotąd nie zostały opracowane w sposób zadowalający, a realizacje eksperymentów są też spotykane raczej wyjątkowo, chociaż ostatnio i w tej dziedzinie notuje się pewne ożywienie²⁾. W tych warunkach, jak stwierdziliśmy wyżej, ocena efektywności działania instrumentów systemu finansowego ma charakter subiektywny. Różnego rodzaju instytucje systemu finansowego konstruuje się i wprowadza się w życie na podstawie domniemania, że powinny one działać w ten czy w inny sposób. Następnie — niekiedy po upływie okresu zbyt krótkiego, ażeby nowo wprowadzona instytucja na dobre się przyjęła i mogła wykazać swoje zalety — odrzuca się ją i zastępuje nową, znów na podstawie subiektywnej oceny, że nadzieje związane z poprzednim rozwiązaniem nie zostały spełnione. W obrazie tym nie ma nadmiernej przesady: przypomnijmy sobie losy np. systemu planowania i finansowania inwestycji, w których próbuje się ustawicznie różnych form, nie dając im z reguły dłuższego niż rok okresu stosowności.

Przejsięcie od subiektywnych do możliwie najbardziej obiektywnych metod oceny efektywności działania różnych instytucji systemu finansowego przedsiębiorstw stanowi — jak się wydaje — jeden z istotnych warunków, ażeby nikomu chyba niepotrzebny proces pogłębiania różnic w systemach finansowych krajów naszego obozu ustąpił miejsca procesowi narastającej ich harmonizacji. Jeżeli zyskamy obiektywne dowody na to, że samofinansowanie rozwoju przedsiębiorstw przy pomocy funduszy, pochodzących z zysku, daje korzystne efekty, nie będzie powodu, ażeby takiej metody nie zastosowały wszystkie zainteresowane kraje. Obecnie, gdy w dyskusji są wymieniane przede wszystkim subiektywne przekonania — mało jest możliwości uzgodnienia stanowisk w sprawach spornych, gdzie w różnych krajach stosuje się odmienne rozwiązania.

Oczywiście, pogłębienie obiektywnych metod oceny efektywności instytucji finansowych jest potrzebne nie tylko dla celu harmonizacji systemów finansowych krajów członkowskich RWPG, ale i na użytek wewnętrzny każdego kraju z osobna. Trzeba też dodać, że rozpoczęte w Polsce badania naukowe w wykonaniu uchwały Rady Ministrów z marca 1962 r., z trzyletnim programem prac analitycznych, prowadzone przy udziale bardzo liczного aktywnych pracowników naukowych i działaczy praktyki, powinny dostarczyć interesującego materiału i przesłanek do bardziej niż dotąd obiektywnej oceny funkcjonowania różnych instytucji naszego systemu finansowego, a zwłaszcza działania bodźców materialnego zainteresowania przedsiębiorstw i założeń rezultatami działalności gospodarczej.

Wydaje się, że postępująca integracja ekonomiczna krajów socjalistycznych w ramach RWPG będzie wymagała w coraz większym stopniu harmonizacji systemów finansowych, zwłaszcza w odniesieniu do gospodarki przedsiębiorstw. Pogłębienie międzynarodowego podziału pracy musi się opierać na rachunku ekonomicznym efektywności specjalizacji produkcji w różnych krajach, a to wymaga oczywiście i harmonizacji metod kalkulacji kosztu własnego, i harmonizacji polityki cen. W ten sposób ulegną harmonizacji — zapewne stopniowo, w drodze ewolucji — bardzo istotne elementy systemu finansowego przedsiębiorstw: kalkulacyjne obciążenia, wliczane do kosztów własnych produkcji (podatki lokalne, składki na ubezpieczenie społeczne i rzeczowe, odsetki bankowe, amortyzacja, także

2) W materiałach przedstawionych na omawianej konferencji przez radziecką grupę ekspertów jest mowa o eksperymentalnym stosowaniu kredytowego finansowania inwestycji w pewnych grupach przedsiębiorstw. Również w NRD prowadzi się eksperyment w zakresie finansowania budowy dużego kombinatu chemicznego.

zapewne narzuty procentowe na finansowanie postępu technicznego itd.), a także metody naliczania akumulacji finansowej w cenach zbytu produkcji przemysłowej, co stworzy przesłanki do harmonizacji i dalszych elementów organizacji finansowej przedsiębiorstw.

Tak więc — jak można wnioskować na podstawie rezultatów obrad warszawskiej konferencji ekspertów finansowych — ewolucja systemów finansowych naszych krajów powinna prowadzić — może nie natychmiast — do ponownego ich zbliżenia. Równocześnie powinno następować merytoryczne doskonalenie różnych elementów systemu finansowego, co jest związane z przejmowaniem najlepszych — obiektywnie sprawdzonych — doświadczeń ze wszystkich krajów naszego obozu.

W świetle wymiany informacji, jaka miała miejsce na warszawskim spotkaniu, zarysowuje się kilka kierunków, w których powinno iść to merytoryczne doskonalenie systemów finansowych przedsiębiorstw przemysłowych krajów naszego obozu. Pierwszym z nich powinno być doskonalenie systemu kalkulacji i ewidencji kosztów własnych produkcji oraz systemu cen. Potrzeba uzyskania postępu w zakresie tych zagadnień wynika nie tylko ze wspomnianych poprzednio względów ujednolicenia kosztów i cen dla umożliwienia międzynarodowego rachunku ekonomicznego jako podstawy specjalizacji produkcji w poszczególnych krajach, ale i ze względu na konieczność lepszego niż dotąd wykorzystania tych kategorii jako środków planowego oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw. Teoria kosztów i cen w gospodarce socjalistycznej, rola tych kategorii w kierowaniu gospodarką przedsiębiorstw przemysłowych — nie należą do zagadnień najlepiej opracowanych w nauce ekonomii politycznej w naszych krajach ani też do zagadnień najlepiej rozstrzygniętych na gruncie praktyki. Na gruncie teorii ciągle jeszcze większy nacisk kładzie się na tezę o utracie przez prawo wartości roli regulatora produkcji niż na tezę o oddziaływaniu tego prawa na produkcję przedsiębiorstw socjalistycznych. Konsekwencją praktyczną takiego stanowiska teoretycznego jest dążność do neutralizacji czy sterylizacji wszystkich niemal kategorii wartościowych i pozbawienia ich wpływu na sytuację finansową przedsiębiorstw i kształtowanie decyzji gospodarczych. Bardzo łatwo w praktyce „obiektywizuje się” różnice poziomu kosztów własnych produkcji w różnych przedsiębiorstwach i następnie niweluje się ich wpływ przez różne formy redystrybucji akumulacji pieniężnej, bardzo łatwo również różnicuje się dla różnych przedsiębiorstw rozmiary funduszy, przeznaczonych na samofinansowanie ich rozwoju, powołując się na zbyt pochopnie ustalone obiektywnie zróżnicowane potrzeby. Jak się zdaje — w najbliższym okresie trzeba będzie poświęcić raczej więcej wysiłku na opracowanie metod mądrego wykorzystywania oddziaływania prawa wartości na produkcję niż na doskonalenie i tak już licznych metod eliminacji tego oddziaływania.

Drugim kierunkiem rozwojowym systemu finansowego przedsiębiorstw przemysłowych powinno być — mimo wszystko — oparcie tego systemu na zasadzie długoterminowego (to znaczy przynajmniej kilkuletniego) planowania finansowego. Piszemy „mimo wszystko”, gdyż w toku wymiany informacji na warszawskim spotkaniu okazało się, iż rzecznicy idei długofalowego planowania finansowego, eksperci z CSRS, stwierdzili, iż przynajmniej na najbliższy okres czasu w praktyce ich kraju od tej idei odstępuje się na rzecz tak powszechnie dotąd stosowanego systemu planowania na okresy roczne w oparciu o corocznie ustalane i różnicowane wytyczne. Chociaż — jak to już kilkakrotnie podkreślaliśmy — brak jest obiektywnych przesłanek

dla oceny działania instytucji finansowych, wydaje się, że doświadczenia czeskie nie przyniosły kompromitacji zasady planowania finansowego w okresach wieloletnich, a odstępstwo od tej zasady wynikało z przyczyn innej natury, przede wszystkim z konieczności rewizji centralnie ustalonych zadań planu pięcioletniego. Z materiałów, ilustrujących doświadczenia CSRS, wynika zresztą wyraźnie, że zasada długofalowego planowania zostaje tylko czasowo zawieszona, a nie odrzucona jako fałszywa. Jest natomiast rzeczą chyba bezsporną, że racjonalne i efektywne kształtowanie rozwoju technicznego i ekonomicznego przedsiębiorstw, że wychowanie szerokiej rzeszy pracowników socjalistycznych przedsiębiorstw w duchu gospodarności i przełamanie tendencji do pogoni za doraźnym zyskiem — bez powiązania systemu finansowego przedsiębiorstw z zasadą długofalowego planowania w oparciu o wieloletnie dyrektywne parametry gospodarki finansowej (zwane w praktyce normatywami — np. normatyw udziału przedsiębiorstwa w przyroście zysku, normatyw udziału przedsiębiorstwa w funduszu amortyzacyjnym itd.) — nie jest osiągalne.

Oczywiście, zasada długofalowego planowania finansowego i wieloletnich parametrów gospodarki finansowej przedsiębiorstw usztywnia cały system finansowy. Jest to cena podniesienia efektywności planowania oddolnego, zerwania z systemem „aby do końca roku” itd. Można tę cenę znacznie obniżyć, jeżeli równocześnie będzie się dążyło do uelastycznienia systemu finansowego na innych odciśnięciach. Ten kierunek doskonalenia systemów finansowych stanowi już odrębne od poprzednio omówionych zadanie. Realizacja jego wiąże się z bardzo wszechstronnym niż dotąd wykorzystywaniem finansowania kredytowego. Dążność do poszerzenia sfery zastosowania kredytu bankowego daje się zaobserwować powszechnie, we wszystkich krajach naszego obozu, przy czym dążność ta obejmuje tak kredyty obrotowe, jak i inwestycyjne. Jednak — jak się wydaje — szuka się przesłanek rozszerzenia sfery zastosowania kredytu przede wszystkim w jego bodźcowym oddziaływaniu, co jest oczywiście ważne, ale nie zwraca się dostatecznej uwagi na rolę kredytu jako czynnika nadającego elastyczność systemowi finansowania gospodarki. Finansowanie budżetowe i samofinansowanie rozwoju przedsiębiorstw — raz ustalone w kwotach absolutnych na dany okres czasu — niemal zupełnie nie daje się dostosować do zmieniających się warunków ekonomicznych. Natomiast finansowanie przy pomocy kredytu bankowego pozwala na elastyczne dostosowywanie do zmieniających się warunków gospodarki tak ogólnej sumy środków pieniężnych, poświęconych na jakiś cel, jak i rozdyponowania tych środków między różne gałęzie gospodarki. Te możliwości kredytu bankowego powinny być w przyszłości chyba szerzej niż dotąd uwzględniane w przepisach finansowych systemów przedsiębiorstw.

Warszawska konferencja ekspertów finansowych krajów członkowskich RWPG przyniosła więc w rezultacie nie tylko dużo materiału informacyjnego, ale i wyłoniła dużo problemów do przemyśleń. Jest to także ważny element dla oceny jej dorobku. Efekty tego będziemy mogli zaobserwować już niedługo; wydaje się, że w żadnym z krajów naszego obozu nie będzie można już żadnego zagadnienia finansowego rozwiązywać bez uwzględnienia doświadczeń innych krajów. Tym samym poważne zbliżenie między naszymi krajami nastąpiło i w tej dziedzinie. Zbliżenie to będzie też z całą pewnością pogłębiane, gdyż warszawska konferencja zapoczątkowała tylko serię takich spotkań, które będą miały miejsce i w latach następnych. Korzyści — i to wszechstronne — z tego zbliżenia będą niewątpliwie duże.

JANUSZ WIERZBICKI
WSE w Poznaniu

Dyskusja o oprocentowaniu środków przedsiębiorstw

Kwestią oprocentowania zajmowano się od dawna w rozważaniach teoretycznych, wysuwano ją także w postulatach praktyki gospodarczej, rozpatrując procent najczęściej jako element prawidłowej kalkulacji ekonomicznej, przede wszystkim w związku z oceną efektywności inwestycji. Nie traktowano z reguły procentu jako realnego nakładu pieniężnego.

W dyskusji prowadzonej ostatnio na ten temat w krajach socjalistycznych rozpatruje się oprocentowanie najczęściej w znaczeniu świadczenia pieniężnego, co nadaje tej dyskusji całkowicie swoisty sens. W dyskusji tej występuje bowiem tak wiele rozmaitych, nieraz nawet znacznie wzajemnie od siebie różniących się wątków, że celowe wydaje się dokonanie ich systematycznego przeglądu.

Postulat wprowadzenia oprocentowania jako świadczenia pieniężnego spotykamy najwcześniej u S. Strumilina. Wychodząc z założenia, że amortyzacja pokrywa jedynie wydatki na utrzymanie pierwotnej zdolności wytwórczej narzędzi produkcji (służy do pokrycia fizycznego zużycia narzędzi pracy) proponuje on, w celu pokrycia dodatkowej straty, związanej z postępowaniem technicznym (w pewnym sensie ekonomicznego zużycia narzędzi pracy) włączenie kwot odpowiadających oprocentowaniu do kosztów produkcji i kalkulacji cen. Kwoty te służyłyby do finansowania nowych inwestycji, różniąc się od akumulacji z produktu dodatkowego tylko tym, że ich źródłem jest wartość już istniejąca, nie zaś wytworzenie nowej wartości¹⁾. S. Strumilin nie zajmuje się zupełnie sprawą, kto byłby dysponentem tych kwot, w jakim trybie następowałoby ich gromadzenie i ich podział.

Traktowanie oprocentowania jako nakładu pieniężnego o podobnym charakterze do amortyzacji nie stanowi — zgodnie z obecnie wyrażanymi poglądami — zadowalającego rozwiązania. Największą zaletą S. Strumilina jest jednak poruszenie tego zagadnienia w gospodarce socjalistycznej, co stworzyło pole do dalszej dyskusji. Rozwinęła się ona jednak szerzej po dłuższej przerwie, bo z większym nasileniem dopiero po roku 1955.

Postulat oprocentowania środków trwałych, połączonego z odpisami amortyzacyjnymi, albo też niezależnie od odpisów amortyzacyjnych (w każdym z obu tych przypadków jest nieco inna podstawa oprocentowania), stanowił w każdym razie jedną z pierwszych oficjalnych w tym zakresie koncepcji²⁾. Wysuwane koncepcje oprocentowania odnoszą się nadal w pierwszym rzędzie do oprocentowania w postaci świadczenia pieniężnego, wchodzącego w skład kosztów własnych przedsiębiorstw. Można tu wyodrębnić następujące ważniejsze, wysuwane w dyskusji, postulaty:

1. Oprocentowanie podwójne, raz ogółu środków majątkowych i drugi raz własnych i obcych funduszy przedsiębiorstw, ewentualnie z wyłączeniem akumulacji własnej z zysku, co bardziej sprzyja gromadzeniu przez przedsiębiorstwa funduszy własnych z zysku.

1) S. Strumilin: Czynniki czasu w projektowaniu inwestycji przemysłowych w zbiorze *Zagadnienia ekonomii politycznej socjalizmu* w ZSRR; K. Rutski: Warszawa — Łódź, 1943, 196—197.

2) Został on wysunięty u nas już w pierwszych projektach statutu przedsiębiorstwa przemysłowego (Trybuna Ludu, Nr 331 z dnia 1.12.1957 r.) oraz w tezach Rady Ekonomicznej w sprawie zasad kształtowania cen (Życie Gospodarcze Nr 51—52 z roku 1957), i powtórzony jeszcze raz w tezach w sprawie zasad systemu finansowego przedsiębiorstw przemysłu kluczowego na rok 1959 (Finanse Nr 4/1958).

2. Oprocentowanie całości trwałych i obrotowych środków przedsiębiorstw bez względu na źródła ich pochodzenia albo też, dla zachowania bodźców skłaniających przedsiębiorstwa do gromadzenia własnych funduszy, niższe oprocentowanie środków finansowanych z zysku, a wyższe z dotacji budżetowych i kredytów bankowych.

3. Oprocentowanie tylko dotacji budżetowych i kredytów bankowych, co daje analogiczny efekt do zróżnicowanego oprocentowania środków w zależności od źródła ich finansowania.

W odniesieniu do wszystkich tych postulatów wysuwane są jeszcze liczne pośrednie warianty bądź wprost, bądź przez propozycje dotyczące zmiany udziału zysku w tworzeniu funduszy własnych, zasięgu kredytowania przedsiębiorstw itp.³⁾.

Realizacja w praktyce tych koncepcji nie nastąpiła dotąd. Niemalą przy tym rolę musiały odegrać trudności powiązania oprocentowania z całością finansowych rozliczeń przedsiębiorstw z budżetem państwa. Może to też być uznane za przyczynę ogólnego osłabienia dyskusji na ten temat, prowadzonych po roku 1956 ze znacznym początkowo ożywieniem.

W obecnych warunkach do najbardziej realnych postulatów oprocentowania należy zaliczyć propozycję wprowadzenia, obok istniejącego już oprocentowania kredytów bankowych, dodatkowego oprocentowania dotacji budżetowych na cele inwestycyjne oraz przyrostu zapasów (przy zastosowaniu zresztą odmiennej stopy procentowej). Propozycja ta została wysunięta przez Z. Fedorowicza łącznie z postulatem zwrotności dotacji inwestycyjnych⁴⁾. Inaczej zatem mówiąc koncepcja ta polega w istocie rzeczy na zastąpieniu bezzwrotnego finansowania inwestycji oprocentowanym kredytem inwestycyjnym, udzielanym z ogólnych funduszy budżetowych, a więc nie tworząc wydzielonego funduszu finansowania inwestycji⁵⁾.

W tym rozwiązaniu oprocentowanie nie przeciwdziała nadmiernemu inwestowaniu czy gromadzeniu zapasów w oparciu o fundusze tworzone z zysków przedsiębiorstw. Jeśli jednak przedsiębiorstwa mają możliwość lokowania wolnych rezerw pieniężnych na oprocentowanych rachunkach bankowych, to osiąga się także ten rezultat. Przy prawidłowej kalkulacji będą one bowiem finansowały z zysku tylko takie inwestycje (albo dodatkowe środki obrotowe), które zapewniają wyższy dochód niż oprocentowanie lokat bankowych⁶⁾.

3) Na przykład w postaci propozycji objęcia kredytem całości obrotowych funduszy przedsiębiorstw.

4) Z. Fedorowicz: *Finanse w gospodarce socjalistycznej*; wydanie drugie, strony 137—138. Jest to koncepcja bardzo zbliżona do propozycji wysuniętej wcześniej przez E. Taylora, który rozważając zagadnienie oszczędności w gospodarce socjalistycznej opiera je na oprocentowaniu, jakie ponosiłyby zakłady produkcyjne od kapitałów zakładowych i obrotowych według stopy określonej planem finansowo-gospodarczym. Tego rodzaju „oszczędności społeczne” przeznaczone byłyby na finansowanie inwestycji. (Teoria produkcji. Wydawnictwo K. Rutskiego, Warszawa 1947 rok, strona 359).

5) Wydaje się, że administrowanie tym „kredytem” wymagałoby w każdym razie utworzenia w obrębie budżetu państwa wydzielonego zakładu finansowania inwestycji, chociażby nawet zakład ten nie miał dysponować dochodami własnymi (podobnie jak ZUS).

6) Ponieważ swobodna możliwość lokowania wolnych rezerw przedsiębiorstw na oprocentowanych rachunkach bankowych budzi wiele zastrzeżeń, można by zastosować lokowanie tych rezerw w oprocentowanych pożyczkach państwowych.

W całej tej dyskusji przypisuje się oprocentowaniu środków przedsiębiorstw charakter rozliczenia finansowego między przedsiębiorstwami a scentralizowanymi funduszami zaspokojenia potrzeb ogólnospołecznych. O ile jednak początkowo postulowano z reguły, aby środki z oprocentowania przedsiębiorstw gromadzone były w scentralizowanych funduszach pozabudżetowych⁷⁾, to w następnym etapie tej dyskusji oprocentowanie wiąże się najczęściej już wprost z budżetem państwa. W ten sposób następuje najwyraźniej nadanie oprocentowaniu przedsiębiorstw charakteru podatku majątkowego⁸⁾.

Najczęściej wysuwany uzasadnieniem dla wprowadzenia tej formy podziału akumulacji pieniężnej są zresztą nie tyle względy redystrybucyjne, lecz przede wszystkim wzgląd na prawidłowość rachunku ekonomicznego⁹⁾, jak i na rozszerzenie zasięgu bodźców oddziałujących na gospodarkę środkami produkcji czy funduszami obrotowymi przedsiębiorstw¹⁰⁾. Jest to chyba zasadniczy powód zachowania tradycyjnej nazwy procentu dla świadczenia o charakterze w istocie rzeczy podatkowym.

Ekonomiści wystąpili jednocześnie z inną koncepcją oprocentowania, mianowicie w postaci udziału w zysku przedsiębiorstw. Propozycje w tym zakresie sformułował najwcześniej B. Minc, polemizując z postulatami włączenia procentu od środków trwałych do kosztu własnego. B. Minc wystąpił już w roku 1957 z koncepcją wprowadzenia w pewnych wypadkach podatku od wartości środków trwałych, obciążającego zysk przedsiębiorstwa, przy czym jedynym kryterium wysokości stopy podatkowej powinno być zapobieganie marnotrawstwu środków. Podatek ten, w przeciwieństwie do procentu włączanego w koszty produkcji, nie mógłby mieć, rzecz oczywista, wpływu na poziom ceny¹¹⁾. W tym samym mniej więcej czasie wystąpił z podobną propozycją Z. Jaśkiewicz. Oprocentowanie środków przedsiębiorstw państwowych stanowiłoby także według niego formę uczestniczenia państwa w wygoszparowanych zyskach przedsiębiorstw, a zarazem narzędzie, przy pomocy którego państwo mogłoby oddziaływać na gospodarkę przedsiębiorstw¹²⁾. W tym ujęciu zagadnienia zaznacza się najwyraźniej pewne podobieństwo do rozwiązań stosowanych w Jugosławii¹³⁾.

Zupełnie inną koncepcję oprocentowania środków przedsiębiorstw wyraża konstrukcja stopy rentowności, rozumianej jako stosunek między wielkością zysku i wielkością trwałych i obrotowych środków

przedsiębiorstw. Związane to jest z zagadnieniem tak zwanej ceny produkcji, stawianego zresztą wyraźniej w dyskusji radzieckiej niż w dyskusji polskiej, jednak zawsze przez mielicznych tylko ekonomistów¹⁴⁾.

Mimo że konstrukcja „ceny produkcji” nie znajduje uznania w gospodarce socjalistycznej, można dopatrzeć się pewnych elementów tej konstrukcji w dalszej dyskusji na temat wprowadzenia oprocentowania w postaci udziału w zysku przedsiębiorstw. Okazało się bowiem, że koncepcja wysunięta przez B. Minca stanowi w pewnym sensie krok wstępny do próby połączenia oprocentowania jako składnika zysku z konstrukcją oprocentowania jako stopy rentowności zawartej w tak zwanej cenie produkcji. Tę swoistą koncepcję rozwijają właśnie w dalszej dyskusji J. Zajda i P. Sulmicki.

Wыводы J. Zajdy można jeszcze uznać za etap pośredni; wyróżnia on trzy funkcje oprocentowania:

a) jako miernika efektywności wykorzystania środków przedsiębiorstwa (oprocentowanie jako element rachunku ekonomicznego),

b) jako składnika akumulacji pieniężnej (oprocentowanie jako element świadczeń pieniężnych przedsiębiorstw na rzecz budżetu) i przy tym także,

c) jako stałego, minimalnego składnika zysku przedsiębiorstwa przemysłowego, a mianowicie składnika, „który stanowi refleks technicznego uzbrojenia pracy przemysłowej”¹⁵⁾.

Oprocentowanie środków przedsiębiorstwa wyraża w ten sposób niejako minimalną stopę rentowności przemysłu, obliczanej w stosunku do wartości środków majątkowych¹⁶⁾, przy czym autor uznaje wyższość tego sposobu określenia rentowności nad dotychczasowym jej określeniem, przyjmującym za podstawę koszty wytwarzania¹⁷⁾.

W ten jednak sposób zmieniałby się istotnie struktura rozliczeń przedsiębiorstw z budżetem. Oprocentowanie środków przedsiębiorstwa staje się tu bowiem podstawową formą podziału akumulacji pieniężnej przedsiębiorstw całkowicie na równi z podatkiem obrotowym oraz podatkiem od zysków przemysłowych. Prowadzi to zatem autora do trójkątowej koncepcji rozliczeń przedsiębiorstw z budżetem państwa¹⁸⁾.

Najwyraźniej zagadnienie to zostało postawione przez P. Sulmickiego. Według niego oprocentowanie jest przede wszystkim nakazem do uzyskania przez przedsiębiorstwo minimalnej stopy efektywności środków produkcji. W ten sposób następuje niejako wyodrębnienie podwójnej stopy zysku

7) Według Z. Jaśkiewicza uniezależniałoby to zaspokojenie potrzeb rozwoju przedsiębiorstw od aktualnej sytuacji finansowej państwa (O nowy model systemu finansowego przedsiębiorstw państwowych, *Myśl Gospodarcza* Nr 1 z roku 1957).

8) Oprocentowanie może mieć zresztą istotne cechy podatku, choćby nie stanowiło dochodu budżetowego, lecz dochód scentralizowanego funduszu pozabudżetowego.

9) W pewnym sensie jak w gospodarce kapitalistycznej, gdzie procent stanowi cenę kapitału. W gospodarce socjalistycznej występuje również konieczność uwzględnienia procentu w rachunku efektywności inwestycji. Ograniczona, z natury rzeczy, elastyczność stopy procentowej, ustalanej planowo, nie stanowi jeszcze o jakiejś zasadniczo mniejszej skuteczności tego mechanizmu, skoro także w gospodarce kapitalistycznej stopa procentowa odznaczała się w ciągu ostatnich stu lat dość ustabilizowanym poziomem (porównaj M. Kalecki: Teoria dynamiki gospodarczej, Warszawa 1958 rok, strony 109–111).

10) Jak wykazuje H. Fiszal, istniejące w systemie finansowym bodźce skłaniają do zmniejszenia zużycia pracy żywej i uprzedmiotowionej, ale nie ma bodźców, które skłaniałyby do maksymalnego wykorzystania rozporządzalnych zasobów środków produkcji. Tymczasem oszczędne inwestowanie i gromadzenie zapasów jest mniej ważne niż oszczędne zużycie środków produkcji. Rolę tę powinno pełnić oprocentowanie środków przedsiębiorstw (O prawdziwy rozrachunek gospodarczy, *Nowe Drogi* Nr 5/1956).

11) B. Minc: W sprawie tez o cenach; w zbiorze „Spór o ceny”, Książka i Wiedza, Warszawa 1958 rok, strony 80–81.

12) Z. Jaśkiewicz: O nowy model systemu finansowego przedsiębiorstw państwowych; *Myśl Gospodarcza* Nr 1/1957.

13) Porównaj Cz. Bobrowski: Socjalistyczna Jugosławia, tłumaczenie z francuskiego, Książka i Wiedza 1957 rok, strona 196.

14) Porównaj wypowiedzi Atlasa, Małyszewa i Vaaga w sprawozdaniu z naukowo-technicznej konferencji na temat określenia ekonomicznej efektywności inwestycji i nowej techniki w gospodarce ZSRR (Woprosy Ekonomiki Nr 9 z roku 1958, szczególnie na stronach 129, 134, 135, 147).

15) J. Zajda: Zagadnienia przebudowy systemu finansowego gospodarki narodowej, strona 68 i następne. W pracy „Odplatność środków przedsiębiorstw” (Finanse Nr 6, 1962 rok) autor rozwija powyższe trzy aspekty oprocentowania jako: a) zagadnienie kalkulacji, b) zagadnienie akumulacji i c) zagadnienie udziału w produkcji czystej.

16) Porównując wartość majątku przemysłowego Polski w wysokości 450–500 mld zł (na przykładzie lat 1955–1956) z wpłatami z zysku do budżetu państwa w wysokości 10–15 mld zł (w latach 1953–1957), co odpowiada stopie 3% wartości inwentarzowej środków trwałych. J. Zajda wprowadza granice oprocentowania środków trwałych w wysokości 2–5% (op. cit., strona 70). Dla porównania — S. Strumilin rozpatrywał oprocentowanie środków trwałych przy stopie równej co najmniej 6% (op. cit. str. 184 i następne), nie traktując jej jednak jako stopy odpowiadającej rzeczywistym potrzebom (w pracy późniejszej — „Problemy socjalizmu i komunizmu w ZSRR” stwierdza wyraźnie, że stopa 6% byłaby dla wielu gałęzi przemysłu za wysoka — strona 279). Można się jednak spodziewać także z poglądem, że stopa 5–6% jest za niska (K. Kopecki: Ogólne założenia i metodyka rachunku gospodarczego w pracach planowo-projektowych w energetyce, PAN, Komitet Elektryfikacji Polski — Materiały i Studia tom V, Zasady ekonomicznego rachunku, Warszawa 1960 rok, strona 29).

17) J. Zajda, op. cit., strona 71. Podobny pogląd wyrażał także H. Fiszal, op. cit., strona 43 i inni.

18) J. Zajda, op. cit., strona 113.

— stopy wynikającej ze stosunku zysku do kosztu własnego oraz stopy wynikającej ze stosunku zysku do sumy zaangażowanych środków przedsiębiorstwa. Pierwsza wyraża stopę rzeczywistej nadwyżki, druga wyraża stopę odpowiadającą postulowanej efektywności wykorzystania majątku społecznego, powierzonego przedsiębiorstwu. Ponieważ ta minimalna stopa efektywności jest przekazywana do społecznego funduszu inwestycyjnego w postaci odsetek płaconych z tytułu użytkowania „depozytu społecznego”, jakimi są posiadane przez przedsiębiorstwa środki produkcji, w przedsiębiorstwie pozostaje tylko część zysku, odpowiadająca różnicy między tymi oboma stopami, zasadniczo tylko w przypadku gdy rzeczywista stopa zysku przekracza stopę procentową, nakazaną do uzyskania przez przedsiębiorstwo¹⁹⁾.

Pod tym względem poglądy P. Sulmickiego są dość zgodne z postulatami wyrażonymi poprzednio przez J. Zajdę. Ze swych rozważań wyprowadza on także wniosek, że ocena rentowności przedsiębiorstwa powinna być związana z ilością i jakością wykorzystywania środków produkcji, a nie z poziomem kosztów produkcji (jak to ma miejsce obecnie w przedsiębiorstwie produkcyjnym) lub utargiem (jak to ma miejsce w przedsiębiorstwie handlowym)²⁰⁾. Obaj autorzy są przy tym zgodni, że realizacja ich propozycji wymaga zasadniczej reformy systemu cen.

Różnią się oni natomiast konsekwencjami, jakie powoduje proponowany przez nich układ w funkcjonowaniu finansowego systemu państwa. Rozważania J. Zajdy prowadzą go do trójkanałowej koncepcji rozliczeń przedsiębiorstw z budżetem państwa. W ujęciu P. Sulmickiego procent nie ma

charakteru podatku, lecz odsetek płaconych od pożyczonych funduszy. Z punktu widzenia mechanizmu gospodarczego państwa socjalistycznego różnica ta nie ma jednak istotnego znaczenia.

Rozpatrując tę koncepcję oprocentowania zachodzi jeszcze potrzeba ustosunkowania się do zagadnienia amortyzacji przedsiębiorstw. Instytucja procentu bez wzięcia pod uwagę w pewnym sensie znaczenie amortyzacji, z drugiej jednak strony fundusz amortyzacyjny może tu stanowić swego rodzaju rezerwę zastępującą zysk w jego funkcji finansowania własnych potrzeb rozwojowych przedsiębiorstw, w przypadku gdyby stopa procentowa pochłaniała zbyt wielką część albo nawet cały zysk. Zagadnienie to postawił wyraźniej P. Sulmicki²¹⁾.

W powyższej koncepcji procentu w postaci udziału w zysku przedsiębiorstw zaznaczają się wyraźnie — jak widać — dwa odmienne kierunki. Kierunek pierwszy, reprezentowany najwyraźniej przez B. Mincę, włącza oprocentowanie do istniejącego systemu cen i zysków, kierunek drugi, reprezentowany najwyraźniej przez P. Sulmickiego, zmierza do przekształcenia podstaw kształtowania cen i zysków w gospodarce socjalistycznej. Oba te kierunki należy niemniej uznać na równi za dalej idące w porównaniu z poprzednio referowaną koncepcją procentu w postaci podatkowego obciążenia kosztu własnego.

Bez względu na przyjętą metodę oprocentowania środków przedsiębiorstw stanowić będzie przede wszystkim bodziec skłaniający do racjonalnego gospodarowania, jego znaczenie redystrybucyjne może być tylko drugorzędne. Wzbogaca on istotnie wachlarz finansowych narzędzi oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw, nie można go jednak rozpatrywać wyłącznie jako jednego z podatków występujących w gospodarce socjalistycznej, znaczenie jego jest znacznie dalej idące. Sprawa wyboru między metodami oprocentowania nie jest też problemem samego tylko systemu finansowego. Związany jest on jak najbardziej z założeniami teoretycznymi oraz całą praktyką gospodarki socjalistycznej²²⁾.

¹⁹⁾ P. Sulmicki: Rola procentu w gospodarowaniu majątkiem społecznym; *Finanse* Nr 3, 1963 rok, strony 28—30.

²⁰⁾ Op. cit., strona 23.

²¹⁾ Op. cit., strony 30—31.

²²⁾ B. Minc: *Ekonomia polityczna socjalizmu*; Państwowe Wydawnictwo Naukowe Warszawa 1961 rok, strony 391—392.

ROMAN MICHEJDA
Poznań

O ewolucji organizacji i kontrolnej funkcji kredytu — uwagi dyskusyjne

System kredytowy ulegał dość częstym, a niekiedy poważnym zmianom. Domagała się tego pulsująca życiem gospodarka oraz konieczność znajdowania dla niej najdogodniejszych i sprzyjających jej rozwojowi form. Bodziec ten działa nadal, toteż pewne jest, że nie da się uniknąć dalszych przeobrażeń w organizacji systemu kredytowego, tak jak zresztą i w całym systemie finansowym. Czy można przewidzieć tor, po którym potoczą się ewolucja pojęć i rozwiązań? Niekiedy jest to możliwe, zwłaszcza gdy w stanie obecnym tkwią wyraźne zarodki przyszłych form, a wymogi środowiska, w którym rozwój następuje, nie są zagadką.

Sądze, że w takiej mniej więcej sytuacji znajdujemy się obecnie z naszą organizacją systemu kredytowego.

Naturalną funkcją kredytu bankowego, wynikającą z jego istoty, jest rozdział gromadzonych, czasowo wolnych, środków między różne podmioty gospodarki narodowej, zgodnie z ustalonymi kierunkami ich działalności. Tę naturalną funkcję gromadzenia i rozdziału rezerw ekonomicznych gospodarki wzbogacono w gospodarce planowej o funkcję

kontrolną. Oczywiście bowiem jest konieczność sprawdzenia, czy społeczne fundusze zostały zużyte na społecznie korzystne cele. Kredyt zatem kontroluje produkcję, obrót, koszty, akumulację, zapasy. Powyższe sformułowania były, są i będą chyba zawsze prawdziwe. Rzecz w tym tylko, jak można rozumieć, a więc i organizować ową kontrolną funkcję kredytu.

Dawna organizacja systemu kredytowego sprzed roku 1958 przyjmowała, że kontrolna funkcja kredytu objawia się w dwóch równoległych postaciach: jako ujawnianie, rejestrowanie pewnych faktów gospodarczych oraz jako oddziaływanie na gospodarkę przedsiębiorstw

Przyznawano, że najistotniejsze jest oddziaływanie, ale jednocześnie rozumiano, że warunkiem oddziaływania jest możliwe pełne i dokładne rejestrowanie za pomocą kredytu prawidłowych faktów gospodarczych, w szczególności zaś faktów z dziedziny kształtowania się środków obrotowych. Na tym założeniu oparto podstawowe zasady organizacji kredytu: zwięźlenie sfery kredytowania do aktywów, będących rezultatem jedynie prawidłowej

działalności przedsiębiorstwa oraz rozbudowę struktury rodzajowej kredytu.

Rychło jednak okazało się, że rozbudowanie przedmiotowości, jako wyrazu rejestracyjnej funkcji kredytu, nie tylko nie warunkuje, ale odwrotnie — utrudnia funkcję oddziaływania.

W przeprowadzonej w styczniu 1958 i kwietniu 1961 roku reformie organizacji systemu kredytowego przyjęto inne rozumienie kontrolnej funkcji kredytu. Zredukowano funkcje rozpoznawczo-rejestracyjne kredytu, rozszerzając sferę kredytowania na niektóre aktywa, odzwierciedlające nieprawidłowości. Jednocześnie uproszczono znacznie strukturę rodzajową kredytu oraz technikę kredytowania, a co najważniejsze, uniezależniono technikę kredytowania od struktury, pozostawiając teraz jedynie w sferze analizy potrzeb i zużycia kredytu. Przy tak zwężonych czynnościach rejestracyjnych funkcja kontrolna kredytu została przesunięta wyraźnie na oddziaływanie na przedsiębiorstwo. Zwiększono uprawnienia w zakresie doboru środków oddziaływania, uelastyczniono zasady posługiwania się nimi, postawiono postulat maksymalnego i skutecznego oddziaływania.

W pierwszych etapach ewolucji systemu kredytowego można więc znaleźć różne koncepcje kontrolnej funkcji kredytu. Pierwsza z nich akcentowała przede wszystkim przedmiotowość kredytu w rozumieniu, iż udzielany na poszczególne przedmioty kredyt kontroluje tym samym przebieg procesów rzeczowych, druga natomiast cały nacisk położyła na analizę sytuacji i oddziaływanie — zakładając, że tylko wywołane przez kredyt faktyczne trudności płatnicze lub pogorszone wyniki finansowe zahamują i zlikwidują nieprawidłowości w pracy przedsiębiorstw.

W ujęciu zmian wprowadzonych w roku 1962 koncepcja kontrolnej funkcji kredytu ulega więc dalszym przeobrażeniom. Kredyt spełnia swą funkcję kontrolną bez względu na to, co jest jego przedmiotem, czyli bez względu na stopień prawidłowości jego przedmiotów oraz bez względu na to czy oddziaływanie dokonywane jest wielkością lub ceną kredytu, czy zupełnie innymi środkami. Innymi słowy, kredyt działa na kredytobiorcę nie tylko i nie tyle swym rodzajem, zakresem przedmiotowym, wielkością czy ceną, ile przez sam fakt swego istnienia, przez ekonomiczny i prawny stosunek dłużnika do wierzyciela, przez cały autorytet udzielającej kredytu instytucji bankowej i przez cały potencjał jej różnorodnego oddziaływania.

Na dnie zmian wprowadzonych w roku 1962 leżało niewątpliwie przeświadczenie, że wywołanie trudności płatniczych lub pogorszenie wyników finansowych, bez względu na możliwość uzyskania tą drogą efektów gospodarczych, jest w gruncie rzeczy tylko jakimś reliktem przesłanek i atrybutów, w jakie ongiś wyposażono pojęcie kredytu bankowego. W rozwiązaniu tym utylitaryzm przesłonił dawną teorię i praktycznie rzecz biorąc wyparł ją w pewnym stopniu z pola widzenia zarówno banku, jak i przedsiębiorstwa.

Ze praktyczne podejście do problemu trudności płatniczych było motywem decydującym o ustaleniu oddziaływania kredytowego, potwierdza wprowadzenie do naszego systemu kredytowego (pismem Prezesa NBP z dnia 23.XII.1962 r. w sprawie wytycznych działalności oddziałów w roku 1963) pojęcia „środków łagodzenia trudności płatniczych”. Dopuszcza się możliwość, a nawet zaleca się udzielanie przedsiębiorstwu kredytu płatniczego na regulowanie wszelkich zobowiązań w przypadku chwilowego braku środków — jeśli wobec przedsiębiorstwa nie zastosowano sankcji ograniczenia kredytowania. Ponadto Zarządzenie Prezesa NBP Nr A/9 z dnia 31 stycznia 1963 roku w sprawie stosowania podwyższonej stopy procentowej zaleca operowanie zagrożeniem podwyższenia oprocentowania, jeśli sama groźba może już wywołać pożądany skutek lub choćby przystąpienie do likwidacji niepra-

widowości, albo zezwala na bonifikowanie pobranych już odsetek, jeśli w okresie stosowania sankcji zlikwidowano lub przystąpiono do skutecznej likwidacji nieprawidłowości.

Oba rozwiązania wychodzą ze wspólnego założenia, że trudności płatnicze lub pogorszenie wyników finansowych jest złem ostatecznym, nie sprzyja bowiem sprawnemu przebiegowi procesów rzeczowych w przedsiębiorstwie — należy zatem ograniczać wywoływanie tych trudności do takich przypadków, gdy są one konieczne, tj. gdy mogą doprowadzić do zlikwidowania jeszcze gorszego zła w postaci poważnych nieprawidłowości.

Reasumując, w roku 1963 pojawia się nowe hasło: w zasadzie pełny dopływ środków kredytowych do wysokości uzasadnionej zadaniami gospodarczymi oraz eliminowanie nawet chwilowych trudności uzupełniającym kredytem płatniczym — a trudności płatnicze pojawiać się mogą jedynie tam, gdzie bank świadomie chce je wywołać, aby uruchomić bodźce do likwidowania nieprawidłowości.

Modyfikacje, wprowadzone w roku 1963, potwierdzają i umacniają koncepcję przyjętą w rozwiązaniach roku 1962, są jej jak gdyby dopowiedzeniem i uzupełnieniem. Kredyt pełni swą funkcję kontrolną nie tylko bez względu na to, co jest przedmiotem rozeznaniem, ale pełni ją również wówczas, gdy udzielany jest na chwilowe potrzeby jeszcze nie rozeznane. Funkcja kontrolna pełniona jest nie tylko wówczas, gdy w wyniku odmowy kredytu występują trudności płatnicze, ale i wówczas, gdy trudności płatnicze usuwa się właśnie zwiększoną dozą kredytu.

Objętość jednym rzutem oka całą dotychczasową linię rozwojową pojęcia kontrolnej funkcji kredytu — trzeba przyznać, że jest ona nie tylko wyraźna i dość szybka, ale ponadto w stosunku do założeń pierwotnych, zwłaszcza teoretycznych, zgola rewolucyjna. Zaryzykuję twierdzenie, że w rozwiązaniach roku 1962, zwłaszcza w likwidacji instytucji wyłączeń, tkwią zmiany nie tylko ilościowe, ale już jest zmiana jakościowa.

Istotą ewolucji pojęcia kontrolnej funkcji kredytu jest odstąpienie od przeświadczenia o skuteczności udzielania kredytu na rozczłonkowane, idealnie prawidłowe przedmioty i procesy i od stałego odmawiania, potrącania, wyłączenia równie rozdrobnionych wartości, a przyjęcie jako podstawy działania kredytu następujących zasad:

a) pełne kompleksowe rozeznanie prawidłowości i nieprawidłowości,

b) obligatoryjne, skuteczne oddziaływanie na nieprawidłowości, przy całkowicie swobodnym wyborze środków działania, czyli fakultatywność działania wielkością czy ceną kredytu,

c) trudności płatnicze — jako zjawisko masowe + stanowią zło gospodarcze, powinny być więc ograniczone jedynie do przypadków, gdy bank świadomie działa wielkością kredytu — gdzie stanowią one warunek skuteczności odmowy kredytu.

Czy ewolucja ta jest zakończona? Jakże mogą być dalsze formy i kierunki rozwoju? Pierwsze — to pytanie retoryczne. Ewolucja nigdy nie ma końca, przemiany są nieskończone. Drugie natomiast jest pytaniem jak najbardziej żywym i istotnym, a ponadto bardzo aktualnym.

Ewolucja pojęcia kontrolnej funkcji kredytu znalazła się w roku 1963 na etapie, którego nie da się chyba długo utrzymać. Niektóre z obowiązujących rozwiązań są połowiczne, niektóre zaś w praktyce dość kłopotliwe, a całość obecnego etapu nie jest jeszcze w pełni konsekwentna. Dlatego też sądzę, że wskazane jest już teraz rozpocząć dyskusję nad dalszym rozwojem naszego systemu kredytowego. Rozwój ten jest nieunikniony, a dość jeszcze mamy czasu na gruntowne jego przemyślenie.

Podstawowym tematem, który nasuwa wątpliwości, jest zagadnienie trudności płatniczych. Nie jest to zagadnienie nowe, gdyż towarzyszy ono i przysparza kłopotów wszystkim koncepcjom i rozwiązaniom systemu kredytowego.

Z ustalonych na r. 1963 zasad wynika, że przedsiębiorstwa pracujące prawidłowo oraz przedsiębiorstwa wykazujące nieprawidłowości, ale znajdujące się pod presją jedynie podwyższonego oprocentowania lub interwencyjnych środków oddziaływania banku — nie powinny mieć trudności płatniczych, odwrotnie, bank powinien im przychodzić z pomocą, udzielając kredytu płatniczego. A contrario, przedsiębiorstwa, wobec których bank zastosował ograniczenie kredytowania, powinny znajdować się w trudnościach płatniczych dostatecznie dotkliwych i trwających aż do osiągnięcia zamierzonego przez bank skutku. Obserwacje lat ostatnich wykazują stałe zmniejszanie się ilości stosowanego ograniczania kredytu na rzecz bądź to podwyższonej stopy procentowej, bądź też różnego rodzaju skutecznego oddziaływania typu interwencyjnego. Zjawisko to ma swoje głębokie uzasadnienie w realiach naszego życia gospodarczego, a bank kierunek ten uznaje za słuszny.

Konsekwencją jednak zestawienia tych dwóch tendencji: zważania trudności płatniczych tylko do bezpośrednich skutków sankcji ograniczenia kredytowania oraz zmniejszenia ilości ograniczeń — jest kierunek wypierania zjawiska trudności płatniczych jako zjawiska masowego i sprowadzania ich do przypadków raczej odosobnionych. Bardziej typowa zatem powinna być sytuacja braku trudności płatniczych.

Jednakże można mieć wątpliwości, czy dopuszczone na rok 1963 instrumenty rozszerzonego działania kredytu płatniczego pozwolą w praktyce na wyparcie trudności płatniczych.

Początkowo kredyt płatniczy mógł być udzielany tylko z zachowaniem trybu przewidzianego w I.S. A/8, w szczególności jako kredyt bezterminowy, udzielany wyłącznie na doraźny wniosek przedsiębiorstwa. Rychło jednak zaszła konieczność uelastycznienia zasad przyznawania tego kredytu, toteż Departament Planowania w piśmie z dnia 30.III.1963 roku dopuścił udzielanie kredytu płatniczego na określony czas, a zatem z oznaczonym przez oddział terminem płatności — utrzymano jednak nadal zasadę wniosku doraźnego.

Rozwiązanie to usuwa istotnie część kłopotów związanych ze zmiennością codziennej sytuacji na rachunku rozliczeniowym. Trudności techniczne bowiem ustalania przewidywanego niedoboru środków do pokrycia kredytem płatniczym, przy stałym zmieniającym się wpływie i wydatkach oraz konieczności spłacenia z wpływów kredytu płatniczego, uruchomionego w dniu poprzednim, uruchomienia nowego kredytu lub zawieszenia spłaty z bieżących wpływów — wszystko to razem praktycznie uniemożliwiało operowanie kredytem płatniczym.

Wprowadzenie zasady terminowego kredytu płatniczego rozwiązuje jednak tylko część kłopotów. Nadal bowiem powstaje zasadnicza trudność — nawet dla dobrze i sprawnie funkcjonującej komórki finansowej przedsiębiorstwa — przewidywanie trudności płatniczych, okresu ich trwania i nasilenia, szczególnie jeśli mają być one spowodowane okresowym zahamowaniem lub zmniejszeniem wpływów — czego nie sposób przewidzieć. Samo poza tym doraźne składanie wniosków, choćby w uproszczonym trybie, nie zachęca przedsiębiorstwa do tak sprawnego korzystania z instytucji kredytu płatniczego, aby mógł on istotnie w pełni eliminować trudności płatnicze.

Wydaje się, że do zrealizowania ze wszech miar gospodarczo i rzeczowo słusznej tezy wyznaczono instrument niedoskonały, a niedoskonałość instrumentu może zaważyć niekorzystnie na pełnej i właściwej realizacji idei.

Teza o zważeniu trudności płatniczych do skutków ograniczenia kredytowania jest konsekwencją rezygnacji z instytucji wyłączeń i z dogmatu o koniecznej prawidłowości przedmiotu kredytowania. Ale teza ta jest równocześnie ogniwem w łańcuchu

związków przyczynowych. Jest skutkiem poprzednich rozwiązań, ale sama jest przyczyną rozwiązań nowych. Te właśnie nowe rozwiązania, te konsekwencje wynikające z tezy o trudnościach płatniczych, są na tyle śmiałe, że może zawahano się przed ich pełną realizacją, a może nie zarysowały się one wówczas tak wyraźnie jak dziś. Spróbujmy jednak rozważyć niektóre z możliwych nowych rozwiązań, jakich domaga się teza o trudnościach płatniczych.

Jeśli przyczyną braku środków są zjawiska przejściowe, to trudności płatnicze w ogóle nie powinny występować. Toteż występują one nie w wyniku decyzji banku, ale w konsekwencji zasad systemu finansowania środków obrotowych. System ten bowiem wyklucza możliwość elastycznego, w zależności od potrzeb, kształtowania się funduszy własnych, ani też tej elastyczności nie przewiduje w organizacji kredytu bankowego.

Kredyt bowiem ustalany jest jako nieprzekraczalny limit (końcowy lub przejściowy) w wysokości różnicy między przewidywanym stanem środków obrotowych, sztywno ustalonymi funduszami własnymi i przewidywanymi — również w określonej sztywno kwocie — prawidłowymi funduszami obcymi.

W konsekwencji wszelkie dodatkowe potrzeby — wywołane zjawiskami przejściowymi — muszą z konieczności zwiększać udział funduszy obcych, czyli wywoływać przeterminowane zobowiązania, nieprawidłowe i niezgodne z duchem systemu finansowego źródło finansowania prawidłowych procesów rzeczowych. A przecież z istoty kredytu wynika, że tylko on jest źródłem finansowania potrzeb przejściowych, a tym bardziej tych prawidłowo przejściowych, i on powinien być jak najbardziej elastyczny i rozciągliwy.

Z tego punktu widzenia w organizacji kredytu obrotowego powinna być zawarta możliwość elastycznego przekraczania kwoty przyjętej jako granica zapotrzebowania na kredyt. Postulat ten rozwiązuje równocześnie kłopoty, jakie wynikają w przypadkach nietrafnie ustalonych potrzeb kredytowych, a więc nie w wyniku zjawisk gospodarczych, ale w wyniku błędów w planowaniu kredytu. Postulat ten można by zrealizować w dwojaki sposób.

Można ustalić zasadę przyznawania kredytu płatniczego na mocy umowy generalnej na wszelkie potrzeby nie tylko jak dzisiaj na kwalifikowane przypadki, np. skup, transport, płatności zagraniczne i kompensacyjne. Umowę taką zawierać należałoby oczywiście tylko w przypadkach, gdy nie stosuje się sankcji ograniczenia kredytowania — albo umowa taka musiałaby zawierać klauzulę przejścia na ewentualne doraźne udzielanie kredytu płatniczego w przypadku zastosowania ograniczenia kredytowania. Utrzymujący się dłużej kredyt płatniczy pociągłaby za sobą tak jak obecnie konieczność analizy przyczyn i ewentualnie złożenie wniosku dodatkowego.

Inny sposób polegałby na ustaleniu, że wynikająca z wniosku kredytowego kwota zapotrzebowania na kredyt nie ma charakteru nieprzekraczalnego limitu, a jedynie liczby kontrolnej. Oznaczałoby to możliwość pokrywania wszelkich płatności, a więc pełną elastyczność kredytu wobec potrzeb. Aby jednak tą drogą nie doprowadzić do sfinansowania nie tylko potrzeb przejściowych, ale i trwałych, utrzymujące się dłużej (w sensie subiektywnym i relatywnym) przekroczenie liczby kontrolnej obligowałoby bank i przedsiębiorstwo do poznania charakteru i rodzaju przyczyn wywołujących to odchylenie, co powodowałoby w konsekwencji kontrolę liczby kontrolnej na podstawie dodatkowego wniosku lub przejście na ograniczenie kredytowania. Liczba kontrolna byłaby oczywiście stosowana jedynie wówczas, gdy bank nie ogranicza kredytowania przedsiębiorstwa.

Jeśli zatem rozważać skuteczne eliminowanie przejściowych trudności płatniczych, to uzyskać by

to można jedynie w drodze generalnego kredytu płatniczego albo w drodze liczby kontrolnej. W gruncie rzeczy jedno od drugiego niewiele się różni — a system liczby kontrolnej jest niewątpliwie najprostszy.

Zdaję sobie w pełni sprawę z podstawowego zarzutu, z jakim musiałaby się spotkać koncepcja liczby kontrolnej. Chodzi tu o obawę przed tzw. automatyzmem finansowania przedsiębiorstwa.

A gdyby się tak przyjrzeć temu pojęciu, określić bliżej, co ono oznacza i w czym tkwić może jego niebezpieczeństwo?

Pojęcie automatyzmu oznacza w gruncie rzeczy samoczynne działanie, wywołujące z góry określony skutek. Korzyść automatyzmu polega na wyeliminowaniu powtarzalnego wysiłku, kierowanego stale na ten sam cel w tych samych warunkach — parametrach działania.

Jeśli problem likwidowania przejściowych trudności płatniczych rozważać na tle tak sformułowanej istoty automatyzmu, to rozwiązanie czy to przez kredyt płatniczy ma mocy umowy generalnej, czy to przez zasadę liczby kontrolnej — jest automatem, uzupełniającym środki przedsiębiorstwa do wysokości jego aktualnych potrzeb. Parametry działania tego automatu będą następujące:

a) wobec przedsiębiorstwa świadomie nie stosuje się sankcji ograniczenia kredytowania,

b) trudności, ujawniające się w postaci braku środków na wymagalne zobowiązania, nie są wynikiem trwałych zmian w planowanych aktywach lub pasywach — innymi słowy — dodatkowe zapotrzebowanie na środki płatnicze jest krótkotrwałe.

Dopóki te dwa parametry są realizowane, czyli dopóki prawdą jest, że spełniony jest warunek a i b — dopóty automat, zorganizowany dla likwidacji przejściowych trudności, jest jedynie pełnosprawnym instrumentem realizowania określonej polityki banku, a ocena działającego w tym zakresie automatyzmu finansowania przedsiębiorstwa nie powinna być pejoratywna.

Dopiero zmiana jednego z parametrów może i powinna spowodować przerwanie działania automatu.

To co nazywam tu obserwacją parametrów, jest w gruncie rzeczy niczym innym jak tylko nieustanną analizą sytuacji gospodarczej i finansowej przedsiębiorstwa na tle założeń jego planu i ogólnych zasad gospodarowania. Badanie i znajomość sytuacji gospodarczej i finansowej przedsiębiorstwa jest od dawna podstawowym i najważniejszym zadaniem banku. Analiza tej działalności musi być prowadzona niezależnie od systemu i sposobu finansowania, gdyż żaden system nie może jej zastąpić. Prawidłowa analiza jest równoznaczna z obserwacją parametrów automatu finansowania i zawsze umożliwia przerwanie pracy automatu, jeśli parametry ulegają zmianie.

Wszelkie ryzyko automatyzmu finansowania usuwa dobra analiza gospodarczej i finansowej sytuacji przedsiębiorstwa. Toteż obawy przed automatyzmem (ciągle w rozumieniu wyżej podanym) dają się jeszcze z okresu, kiedy w banku ani nie postulowano tak wyraźnie, ani też nie umiano tak jak dziś badać i rozpoznawać sytuacji, w jakiej przedsiębiorstwo się znajduje.

Reasumując — postawienie problemu likwidowania trudności płatniczych, nie wywołanych świadomym ograniczeniem kredytowania, pociąga za sobą konieczność rozważenia takiego systemu, który by w sposób najprostszy umożliwiał uzupełnianie środków płatniczych do wysokości potrzeb. Starałem się wykazać, że jedynie słuszny byłby dopływ automatyczny na warunkach pełnej świadomości skali i rodzaju potrzeb oraz w pełni świadomej polityki banku.

Przy rozwiązaniu automatycznego dopływu środków nasuwa się od razu zagadnienie ewentualnego różnicowania ceny kredytu, tj. oprocentowania dodatkowo doprowadzonych środków na potrzeby, których sfinansowania bank wyprowadzić nie odmówił,

ale na których zmniejszenie lub likwidację chciałby wywrzeć wpływ, np. właśnie przez cenę kredytu. Automatyczny dopływ środków nie jest bowiem równoznaczny z zaniechaniem jakiegokolwiek oddziaływania i nie jest wyrazem rezygnacji banku czy pełnej aprobaty potrzeb, powodujących wzrost zapotrzebowania na środki pieniężne.

Możliwość — a powiedziałbym nawet konieczność — powiązania automatycznego dopływu środków (tam gdzie nie ma ograniczenia kredytowania) ze świadomą polityką oddziaływania banku jest w gruncie rzeczy prostą konsekwencją poczynionych już w 1962 i 1963 roku zmian, streszczających się w fakultatywności oddziaływania wielkością i ceną kredytu oraz w dążności do likwidowania trudności płatniczych nie wywołanych odmową kredytu. Dlatego też wyżej już postawiłem twierdzenie, że w rozwiązaniach lat 1962 i 1963 tkwią nie tylko zmiany ilościowe, ale i jakościowe.

Tak więc pełna realizacja założeń systemu kredytowego, przyjętych w latach 1962 i 1963, uzależniona jest w dużym stopniu od znacznego uelastycznienia zasad przyznawania kredytu przedsiębiorstwom, którym bank nie ograniczył kredytowania w sensie automatycznego dopływu środków. Jest to chyba jeden z kierunków dalszej ewolucji systemu kredytowego.

Jeśli zaś kierunek taki przyjąć — to można również poddać rewizji i rozważyć dotychczasowe związki między systemem kredytowym a systemem rozliczeń.

System rozliczeń, którego głównym zadaniem jest wzmocnienie prawidłowości wykonywania umów między przedsiębiorstwami, jest ściśle związany z systemem kredytowym, który z kolei przez kredytowanie należności umożliwia równoczesną realizację dwóch celów: ochronę w ramach umów interesów odbiorcy i sprawny dopływ środków niezbędných dostawcy.

Podstawową instytucją systemu rozliczeniowego, służącą ochronie interesów odbiorcy, jest instytucja akceptu (wyrażnego i milczącego) jako odbicie zasady zapłaty po stwierdzeniu dochowania warunków umowy. W konsekwencji przyjęcia tej zasady skonstruowano rozbudowany, kosztowny i pracochłonny system rozliczeń inkasowych, a konwencjonalny termin akceptu spowodował powstanie określonych i w części konwencjonalnych praw majątkowych u dostawców, tj. należności wymagających kredytowania.

Praktyka uczy, że przypadki wykorzystywania instytucji akceptu uprzedniego (tj. przed zapłatą) jako instrumentu walki o prawidłową realizację umów są w stosunku do obrotów zjawiskiem zgoła marginesowym. Jeśli tak, to powstaje pytanie, czy nie można zabezpieczyć interesów odbiorcy innym, tańszym i prostszym systemem. Stosowane w Rumunii i w NRD metody rozliczeń opierają się właśnie na zasadzie akceptu następnego, czyli na zasadzie zapłaty natychmiastowej, ale warunkowej, tj. zabezpieczającej bezzwłoczne przeksięgowanie zapłaconej sumy w przypadku późniejszej odmowy akceptu.

System ten jest nadal u nas bardzo silnie atakowany zarówno z pozycji systemu rozliczeń, jak i z pozycji systemu kredytowego.

Argumenty z pozycji systemu rozliczeń są wynikiem troski o skutki automatycznej zapłaty za dostawy, co może rzekomo zlikwidować wszelki wpływ, jaki na siebie powinni wywierać kontrahenci umów gospodarczych. Zważyć jednak trzeba, że praktycznie rzecz biorąc, sfera tego wzajemnego oddziaływania stron jest w realiach planowej gospodarki uspołecznionej w zasadzie niewielka i uwarunkowana nazbyt wieloma różnymi okolicznościami. W tych jednak granicach, jakie istnieją, możliwość wywierania wpływu będzie dostatecznie zabezpieczona pełnym honorowaniem przez bank reklamacji-odmowy akceptu oraz odpowiednio ustawionym systemem kar konwencjonalnych.

Argumenty z pozycji systemu kredytowego sprowadzają się do dwóch zasadniczych stwierdzeń:

1) proponowany system rozliczeń pociąga za sobą kredytowanie zobowiązań u odbiorcy zamiast należności u dostawcy, a system kredytowy powinien jednolicie wiązać kredyt z aktywami przedsiębiorstwa,

2) system zapłaty z akceptem następnym prowadzi do pełnego kredytowania wszystkich potrzeb, czyli w konsekwencji redukując fundusze obce, przenosi ewidencję nieprawidłowości z systemu rozliczeń do systemu kredytowego w postaci wzrostu zadłużenia kredytowego.

Zastrzeżenie pierwsze jest chyba wynikiem nieporozumienia. W żadnym przypadku nie może zająć zjawisko tzw. kredytowania zobowiązań u odbiorcy. Mamy tu chyba tzw. *contradictio in adiecto*, gdyż kredyt nie może finansować pasywów, a jedynie aktywa. Przez automatyczny w omawianym systemie dopływ środków kredytowych u odbiorcy ponad pierwotny limit następuje skredytowanie tylko i wyłącznie jego aktywów. Mogą to być wprawdzie aktywa niedokładnie jeszcze znane lub mogą być już rozpoznane, ale nieprawidłowe — zawsze jednak chodzi o aktywa.

Drugie natomiast zastrzeżenie — przejścia na rejestrację nieprawidłowości w kredycie zamiast jak dotąd w rozliczeniach — jest bardzo trafne. Istotnie omawiany system rozliczeń, prowadząc do automatycznego dopływu środków u odbiorcy, finansuje wszystkie jego aktywa kredytem bankowym, a analiza przyczyn wyższego niż zakładano pierwotnie zadłużenia pozwala dzielić je na prawidłowe i nieprawidłowe, różnicować stopę procentową czy inne środki oddziaływania. Nieprawidłowości znajdują swe odbicie w kredycie bankowym, a nie jak dotąd w zasadzie w przeterminowanych zobowiązaniach wobec dostawców. Ale właśnie ten obraz pokrywa się jak najściślej z założeniem wprowadzonym w roku 1963 do systemu kredytowego, a mówiącym że utrzymywanie się trudności płatniczych, tj. zobowiązań przeterminowanych, dopuszczalne jest jedynie wówczas, gdy są one wywołane świadomym naciskiem banku w postaci ograniczenia kredytowania. Założenia systemu kredytowego i wytyczne polityki kredytowej zakładają, że właśnie kredyt ma rejestrować nieprawidłowości.

Jeśli założenia te nie są realizowane, to jedynie dlatego, że utrzymano dotychczasową organizację kredytowania i rozliczeń — a organizacja ta uniemożliwia realizację stałego, pełnego dopływu środków do przedsiębiorstwa, któremu bank nie ogranicza kredytowania.

Wydaje się, że argumenty wytaczane z pozycji systemu kredytowego przeciwko modyfikacji systemu rozliczeń nie są w stanie zrównoważyć korzyści, jakie ze zmian tych można osiągnąć. Chodzi tu głównie o:

1) skoncentrowanie finansowania nieprawidłowości z jednego źródła, tj. kredytu bankowego, którego cena (lub inne warunki) może być uzależniona od charakteru i skali nieprawidłowych aktywów. Daje to bankowi możliwość pełnej rejestracji

nieprawidłowości i nakłada obowiązek wnikliwej analizy i skutecznego, różnorodnego działania — bez przerzucania reperkusji trudności finansowych na łańcuch kontrahentów przedsiębiorstwa,

2) pełne zlikwidowanie skutków wtórnych założeń płatniczych, które zawsze działały jedynie demobilizująco na obu partnerów umów gospodarczych, a dezorientowały wszystkie władze gospodarcze i zmuszały bank bądź to do okresowych akcji wyrównawczych, bądź do kredytowania należności przeterminowanych u dostawcy, czyli kredytowania nieprawidłowych aktywów poza miejscem ich powstania lub trwania,

3) ogromne uproszczenie techniki rozliczeń oraz zmniejszenie kosztów materiałowych (papier) i pracochłonności obsługi rozliczeń.

W świetle takich watorów modyfikacja systemu rozliczeń w powiązaniu z adekwatnymi zmianami w systemie kredytowym jest bardzo frapująca. Atrakcyjność ta rośnie, jeśli zważyć, że między rozwiązaniami, jakie sugeruje reforma systemu rozliczeń (warunkowy automatyzm zapłaty) oraz modyfikacja systemu kredytowego (automatyczny dopływ kredytu w ramach określonych parametrów) a istniejącymi już obecnie postulatami polityki kredytowej i założeniami systemu kredytowego nie ma żadnych wewnętrznych sprzeczności. Odwrotnie, postulat ograniczenia trudności płatniczych, tj. zobowiązań pozabankowych, do przypadków stosowanych sankcji ograniczenia kredytowania jest wręcz uwarunkowany automatycznym dopływem kredytu. Aksjomat zaś o niebezpieczeństwie sfinansowania automatycznym kredytem aktywów nieprawidłowych przestał grać jakąkolwiek rolę od czasu, kiedy zrezygnowano z obligatoryjnego wyłączenia niektórych nieprawidłowych aktywów oraz od chwili, gdy oddziaływanie kredytem (wielkością lub ceną) stało się jedynie fakultatywnym, alternatywnym sposobem oddziaływania banku.

Wprowadzane do roku 1963 zmiany w systemie i polityce kredytowej są cenną zdobyczą i konsekwencją prostego rozumowania, że system kredytowy przez stosowanie odmowy skredytowania nieprawidłowych procesów gospodarczych nie może zapobiec zwiększeniu się masy pieniądza w obiegu. Jeśli takie rozumowanie bank przyjął jako punkt wyjścia dla ostatnich zmian swego systemu kredytowego, to pozostaje jedynie głęboko przemysleć wszystkie dalsze konsekwencje takiego założenia i rozważyć korzyści, jakie może bankowi i organizmowi gospodarczemu przynieść reforma systemu rozliczeń i daleko idące uelastycznienie kredytowania. Modyfikacje te powinny się opierać chyba na wyeliminowaniu momentów regulacji doraźnej, każdorazowej i zastąpieniu ich systemem regulacji automatycznej w granicach określonych parametrów.

Takie zautomatyzowanie kredytowania nie narusza w niczym istoty kontrolnej funkcji kredytu bankowego, a jest jedynie potwierdzeniem dotychczasowej linii ewolucyjnej tej funkcji. Dopiero w warunkach określonego wyżej zautomatyzowania kredytu zakończony zostanie nowy etap ewolucji kontrolnej funkcji kredytu.

HENRYK MARSZAŁOWICZ

Kilka uwag o jednostkach nadzoru inwestycyjnego

Podstawowe zasady, dotyczące powoływania, funkcjonowania oraz zakresu obowiązków jednostek nadzoru inwestycyjnego¹⁾ ustalone są zarządzeniem Nr 141 prezesa Rady Ministrów z dnia 12 lipca 1958 roku w sprawie organizacji i uprawnień służby inwestycyjnej w państwowych jednostkach organizacyjnych. Zarządzenie to przewiduje trzy typy takich jednostek, a mianowicie:

- a) przedsiębiorstwa w budowie, powoływane w wypadku realizowania nowych inwestycji produkcyjnych, eksploatacja których odbywać się będzie w formie odrębnego przedsiębiorstwa państwowego,
- b) komórki ruchowe w budowie (zakłady, wydziały, oddziały w budowie), powoływane dla realizowania inwestycji w czynnych przedsiębiorstwach produkcyjnych, ulegających znacznej rozbudowie,
- c) zarządy inwestycji, powoływane dla realizowania nowych inwestycji o charakterze nieprodukcyjnym, polegających na budowie dużych obiektów lub zespołów obiektów.

Powołanie przedsiębiorstwa w budowie oraz zarządu inwestycji powinno następować po uprzednim zatwierdzeniu projektu wstępnego inwestycji, którą jednostka ta ma prowadzić, z tym jednak, że za zgodą właściwego ministra możliwe jest w szczególnych przypadkach wcześniejsze powołanie tej jednostki.

Podstawowe obowiązki jednostek nadzoru sprawują się do dwóch zasadniczych grup, a mianowicie do wykonywania zadań związanych z planowaniem i realizowaniem inwestycji oraz do zadań związanych z przygotowaniem i uruchomieniem eksploatacji. Jednostki nadzoru obowiązane są przede wszystkim do:

- zabezpieczenia dokumentacji projektowo-kosztorysowej, wykonawstwa robót budowlano-montażowych oraz dostaw maszyn i urządzeń dla inwestycji,
- sprawowania nadzoru inwestorskiego nad prowadzonymi robotami,
- dokonywania odbioru robót i dostaw,
- prowadzenia rozliczeń inwestycyjnych,
- wykonywania prac planistycznych i sprawozdawczych,
- przeprowadzania prób technicznych, organizowania rozruchu obiektów oraz szkolenia załogi.

W komórkach ruchowych w budowie zakres obowiązków służby inwestycyjnej może być ograniczony stosownie do potrzeb. Decyzje o powołaniu przedsiębiorstw w budowie oraz zarządów inwestycji podejmują właściwi ministrowie. Decyzja o powołaniu komórki ruchowej w budowie należy do kompetencji kierownictwa przedsiębiorstwa, przy którym komórka ta jest organizowana. Koszty utrzymania służby inwestycyjnej, zorganizowanej jako jednostki nadzoru inwestycyjnego, pokrywane są ze środków inwestycyjnych. Dotyczy to również komórek ruchowych, istniejących w czynnych przedsiębiorstwach.

*
* *

Analiza działalności jednostek nadzoru inwestycyjnego na tle obowiązujących przepisów o powoływaniu i funkcjonowaniu tych jednostek wykazuje

¹⁾ Pojęcie „jednostek nadzoru inwestycyjnego” używane jest w instrukcjach do opracowania projektu narodowego planu gospodarczego oraz w opracowaniach i instrukcjach GUS. Zarządzenie Nr 141 nie ustala ogólnej nazwy dla przedsiębiorstw i komórek ruchowych w budowie oraz zarządów inwestycji.

istnienie wielu nieprawidłowości na odcinku powoływania i celowości utrzymywania jednostek nadzoru inwestycyjnego. Powoływanie jednostek nadzoru inwestycyjnego przed zatwierdzeniem projektu wstępnego inwestycji, przewidziane tylko w wyjątkowych przypadkach, w praktyce przybrało znaczne rozmiary. Z 201 jednostek nadzoru, finansowanych w roku 1962 przez Bank Inwestycyjny, 25% powołano przed zatwierdzeniem projektu wstępnego. W sporadycznych przypadkach wyprzedzenie powołania jednostki nadzoru w stosunku do daty zatwierdzenia projektu wstępnego przekracza dwa lata.

Analiza struktury istniejących jednostek nadzoru według lat ich powołania wskazuje na zbyt wydłużone okresy ich istnienia. Pomijając zarządy inwestycji, których większość ma charakter stałej służby inwestycyjnej, 8% pozostałych jednostek nadzoru istnieje już ponad sześć lat, a dalsze 18% — ponad cztery lata.

Jednocześnie daje się zaobserwować niedostateczne powiązanie, występujące między terminami realizacji inwestycji i istnieniem jednostek nadzoru. Na tym odcinku można mówić o generalnej tendencji do jak najdłuższego utrzymywania raz powołanej jednostki nadzoru i przedłużania okresu jej istnienia poza gospodarczo uzasadniony termin, jakim jest moment oddania podstawowych obiektów do eksploatacji. Tendencja ta wynika z faktu, że koszty utrzymania jednostki nadzoru finansowane są ze środków inwestycyjnych (w zasadzie bezzwrotnych). Takiemu stanowi rzeczy sprzeczają również niedostateczne rozwiązania normatywne. Obowiązujące przepisy nie przewidują ustalania nawet przybliżonego terminu likwidacji jednostki nadzoru już w akcie erekcyjnym, co byłoby praktycznie najwłaściwszym rozwiązaniem i tylko w bardzo ogólnikowy sposób ustalają moment, w którym organ, powołujący jednostkę nadzoru, powinien ją zlikwidować; stwarza to pole do zupełnie dowolnej interpretacji. Tak na przykład przedsiębiorstwo w budowie powinno być przekształcone w przedsiębiorstwo czynne z chwilą „podjęcia działalności eksploatacyjnej w odpowiednich rozmiarach” (paragraf 11 zarządzenia Nr 141 prezesa Rady Ministrów). Brak jest jakiegokolwiek postanowienia na temat likwidacji komórek ruchowych w budowie, tak że sam fakt ich likwidacji nie jest w sposób wyraźny przewidziany w obowiązujących przepisach.

Wyprzedzenie powołania jednostki nadzoru w stosunku do planowanego terminu rozpoczęcia inwestycji jest uzasadnione i korzystne ze względu na możliwość lepszego przygotowania inwestycji do realizacji. Ma to duże znaczenie, szczególnie przy realizowaniu wielkich inwestycji. Na tym odcinku obserwuje się jednak przypadki powoływania jednostek nadzoru z tak znacznym wyprzedzeniem (dwa — trzy lata w stosunku do momentu rozpoczęcia robót), że nie może ono być uzasadnione względami gospodarczymi.

Powoływanie komórek ruchowych w budowie przy czynnych przedsiębiorstwach przed rozpoczęciem inwestycji i przed zatwierdzeniem projektu wstępnego nie znajduje żadnego uzasadnienia, gdyż do tego czasu obowiązki inwestora może i powinna pełnić zwykła służba inwestycyjna (dział inwestycji).

Możliwość przerzucenia w czynnych przedsiębiorstwach części kosztów do pokrycia ze środków inwestycyjnych, w połączeniu z pozostawieniem decyzji w tych sprawach przedsiębiorstwom, jest silnym bodźcem do powoływania komórek ruchowych w budowie. Działalność tych komórek zazwyczaj nie jest ograniczona do prowadzenia bu-

dowy nowego wydziału, lecz przejmują one obsługę całej działalności inwestycyjnej przedsiębiorstwa, szczególnie w zakresie sprawowania nadzoru nad robotami i przekształcają się wskutek tego w trwały organ przedsiębiorstwa. W praktyce występują przy tym znaczne różnice organizacyjne i funkcjonalne pomiędzy komórkami ruchowymi w budowie w różnych przedsiębiorstwach. W niektórych jednostkach istnieją równoległe służby inwestycyjne czynnego przedsiębiorstwa i komórki ruchowe w budowie, a podział kompetencji nie jest przedmiotowy, lecz funkcjonalny, na przykład dział inwestycji sprawuje funkcje planistyczne i sprawozdawcze dla wszystkich realizowanych zamierzeń inwestycyjnych, komórka ruchowa natomiast sprawuje nadzór nad prowadzonymi robotami budowlano-montażowymi i dokonuje odbiorów technicznych w zakresie całości inwestycji. Występują też zasadnicze różnice w zakresie inwestycji, dla obsługi których powoływane są jednostki nadzoru. Z jednej strony w wielu przedsiębiorstwach, mimo że znajdują się one w zasadniczej rozbudowie, a wartość kosztorysowa realizowanych inwestycji sięga miliardów złotych, komórki takie nie są organizowane. Z drugiej strony obserwuje się przypadki powoływania takich komórek dla stosunkowo niewielkich przedsięwzięć inwestycyjnych o wartości od 5 do 20 milionów złotych.

Wartość kosztorysowa inwestycji realizowanych przez jednostki nadzoru wynosiła w 1962 roku 145 miliardów złotych. W wartości tej dwa miliardy złotych stanowią koszty utrzymania jednostek nadzoru, to jest wydatki osobowe i rzeczowe, związane bezpośrednio z utrzymaniem personelu jednostki nadzoru, objęte tak zwanym preliminarzem kosztów utrzymania. Suma ta jest więc poważnym wydatkiem, stanowiącym istotny element składowy kosztów inwestycji.

Sumy planowane w zbiorczych zestawieniach kosztów (zzk) na utrzymanie jednostek nadzoru stanowią przeciętnie 1,4% całości kosztu inwestycji. Występują jednak bardzo poważne odchylenia od tego wskaźnika zarówno w poszczególnych przypadkach, jak i przy porównaniach międzyresortowych. Rozpiętość udziału w zbiorczym zestawieniu kosztów planowanych kosztów utrzymania służb inwestycyjnych w całości kosztu inwestycji jest bardzo znaczna i wynosi od 0,4 do 6%. Dość znaczne zróżnicowanie omawianego wskaźnika jest zjawiskiem naturalnym z uwagi na poważne różnice w wartości kosztorysowej realizowanych inwestycji. Dla inwestycji niewielkich wskaźnik ten jest zawsze wyższy, gdyż koszty utrzymania niezbędnej służby inwestycyjnej muszą być w tym przypadku stosunkowo wyższe niż dla inwestycji dużych. Istniejące różnice przekraczają jednak wielkości, które można uznać za uzasadnione.

Nie obowiązujące już zarządzenie przewodniczącego PKPG i ministra finansów z dnia 24 grudnia 1951 roku w sprawie jednostek nadzoru inwestycyjnego (Monitor Polski Nr A-52, pozycja 52) ustalało maksymalny wskaźnik kosztu utrzymania jednostek nadzoru w wysokości 1,1% wartości kosztorysowej inwestycji. Przeprowadzone badania wykazały, że w 54 jednostkach, to jest w 27% ogółu jednostek nadzoru, koszty utrzymania służby inwestycyjnej, planowane w zzk, przekraczają nawet 2% kosztorysowej wartości inwestycji.

Jak podano wyżej, przeciętny, planowany w zzk, koszt utrzymania jednostek nadzoru kształtuje się w wysokości 1,4% kosztu inwestycji. Faktyczne jednak koszty kształtują się wyżej. Roczne koszty utrzymania jednostek nadzoru kształtowały się w latach 1955 — 1962 w granicach 2,0 — 2,5% rocznych nakładów inwestycyjnych. Dodatkowe nakłady inwestycyjne w stosunku do wartości w zbior-

czym zestawieniu kosztów, jakie wynikają z takiego stanu rzeczy, można określić na około jeden miliard złotych. Należy przy tym podkreślić, że wzrostowi kosztów utrzymania jednostek nadzoru nie towarzyszy poprawa pracy tych jednostek, a w szczególności wzrost lub przyspieszenie uzyskania efektów działalności inwestycyjnej i poprawa stanu dyscypliny inwestycyjnej.

Istotnym powodem wzrostu kosztów utrzymania jednostek nadzoru jest wydłużanie się cykli realizacji inwestycji. Wynika to stąd, że koszty te mają w dużym stopniu charakter kosztów stałych, których dolna granica określona jest samym faktem istnienia jednostki nadzoru i nie zależy od rozmiarów limitu inwestycyjnego, obsługiwanego przez tę jednostkę. Wszelkie wydłużenia okresu realizacji inwestycji ponad pierwotnie założone terminy powodują więc wydatny wzrost kosztów utrzymania służb inwestycyjnych²⁾.

„Ekonomikę” jednostek nadzoru inwestycyjnego można pokrótce scharakteryzować następującymi trzema wskaźnikami: wielkością rocznych nakładów inwestycyjnych, przypadających na jednego pracownika, wielkością rocznych nakładów na roboty budowlano-montażowe, przypadających na jednego inspektora nadzoru technicznego i wielkością rocznych kosztów utrzymania jednego pracownika. Analiza tych wskaźników, wyprowadzonych dla lat 1961 — 1962, wskazuje na niekorzystne zjawiska, zachodzące w działalności jednostek nadzoru.

Znaczny wzrost kosztów utrzymania tych jednostek, jaki zaznaczył się wyraźnie już przy porównaniu danych z lat 1961 i 1962, wynika głównie z szybkiego wzrostu zatrudnienia. Przeciętny stan zatrudnienia w jednostce nadzoru, który w roku 1961 wynosił 26,3 pracownika, w roku 1962 wzrósł do 29,8 pracownika, to jest o 9,5%. Podkreślić przy tym należy, że w skali ogólnej w roku 1962 nastąpił szybszy wzrost zatrudnienia w jednostkach nadzoru, niż wzrosły obsługiwane przez nie limity inwestycyjne. W rezultacie nastąpił spadek o 182 tysiące złotych, to jest o 6%, wskaźnika nakładów inwestycyjnych, przypadających na jednego pracownika (w roku 1961 — 3.054 tys. zł, w roku 1962 — 2.872 tys. zł).

Równocześnie nastąpiło niekorzystne przesunięcie w wewnętrznej strukturze zatrudnienia w jednostkach nadzoru inwestycyjnego. Udział inspektorów nadzoru technicznego w ogólnej ilości zatrudnionych zmniejszył się z 23% w roku 1961 do 20,2% w roku 1962, wzrósł natomiast odsetek personelu administracyjno-biurowego. W rezultacie tego nastąpiło wydatne zwiększenie się wskaźnika limitu robót budowlano-montażowych, obsługiwanych przez jednego inspektora nadzoru. Wskaźnik ten w roku 1962 wzrósł o 10,2% w stosunku do roku poprzedniego (z 6.814 tys. zł do 7.514 tys. zł).

W roku 1962 nastąpił również poważny wzrost jednostkowych kosztów utrzymania służb inwestycyjnych. Wskaźnik rocznego kosztu utrzymania jednego pracownika nadzoru wzrósł w roku 1962 o 13,4% w stosunku do roku poprzedniego (w r. 1961 — 51,6 tys. zł, w r. 1962 — 58,5 tys. zł). Wzrost ten nastąpił przede wszystkim w zarządach inwestycji (19,5%) oraz w przedsiębiorstwach w budowie (17,3%), koszty jednostkowe w komórkach ruchowych

²⁾ W tym miejscu należy zwrócić uwagę na niekonsekwencję w wycenie majątku trwałego, powstającą z tego powodu, że koszty utrzymania jednostek nadzoru inwestycyjnego, jako finansowane ze środków inwestycyjnych, wliczane są do wartości powstającego majątku trwałego, natomiast koszty utrzymania zwykłych służb inwestycyjnych, utrzymywanych ze środków obrotowych przedsiębiorstw, nie mają żadnego wpływu na tę wycenę.

w budowie pozostały natomiast w zasadzie na tym samym poziomie. Wynika to jednak w znacznym stopniu z faktu, że były one już w roku 1961 wyjątkowo wysokie, znacznie wyższe niż w zarządach inwestycji i równe kosztom w przedsiębiorstwach w budowie. Sytuacja taka była wysoce niewłaściwa, gdyż w jednostkach tego typu koszty takie powinny się kształtować najniżej z racji ich uproszczonej struktury organizacyjnej.

*
* *

Analiza struktury wewnętrznej rocznych kosztów utrzymania jednostek nadzoru inwestycyjnego wykazuje, że zasadniczym elementem tych kosztów są płace. Stanowią one, bez wydatków na ubezpieczenia społeczne, przeciętnie 61,4% całości kosztów utrzymania służb inwestycyjnych, z tym że odgrywają one stosunkowo mniejszą rolę w przedsiębiorstwach w budowie, w których fundusz płac stanowi 56,2%, natomiast w komórkach ruchowych w budowie oraz w zarządach inwestycji płace wynoszą 70% ogółu wydatków. W poszczególnych przypadkach udział funduszu płac przekracza nawet 80% całości kosztów utrzymania jednostki nadzoru.

Na ten wysoki udział funduszu płac w całości wydatków związanych z utrzymaniem służb inwestycyjnych wpływają dwa zasadnicze momenty: wysoka średnia płaca oraz rozbudowany stan zatrudnienia. Przeciętne zatrudnienie w jednostce nadzoru inwestycyjnego wynosi 29,8 osoby. W przedsiębiorstwach w budowie wielkość ta wynosi przeciętnie 50 osób, w zarządach inwestycji przeciętna zatrudnienia wynosi 20 osób, w komórkach ruchowych w budowie — 19 osób. Ta ostatnia ilość na tle poprzednich kształtuje się bardzo wysoko, jeżeli uwzględnić fakt, że komórki ruchowe mają uproszczony schemat organizacyjny i wiele funkcji spełnia na ich rzecz przedsiębiorstwo, które z zasady na przykład prowadzi księgowość inwestycyjną.

Czynnikami, które sprzyjają powstawaniu przerosłom organizacyjnym w jednostkach nadzoru inwestycyjnego, są takie momenty, jak brak ogólnie obowiązującego ramowego schematu organizacyjnego poszczególnych rodzajów tych jednostek, nieistnienie normatywów zatrudnienia dla służb inwestycyjnych w zależności od rozmiarów obsługiwanego limitu inwestycyjnego, brak kryteriów określających warunki, w jakich dopuszczalne jest tworzenie w przedsiębiorstwach w budowie, nie prowadzących działalności eksploatacyjnej, takich komórek zarządu, jak na przykład główny technolog, główny energetyk itp.

Drugim zasadniczym elementem, wpływającym na wysoki udział wydatków osobowych w całości kosztów utrzymania służb inwestycyjnych, jest wysoka średnia płaca miesięczna. W toku badań ustalono, że planowana średnia płaca w roku 1962 wynosi w jednostkach nadzoru inwestycyjnego przeciętnie 2.797 złotych (bez wypłat z bezosobowego funduszu płac, który stanowi 4,7% globalnego funduszu płac oraz bez premii specjalnych, na przykład za oddanie obiektu do użytku, wypłacanych ze środków nie objętych preliminarzami kosztów utrzymania jednostki nadzoru).

W komórkach ruchowych w budowie średnia ta kształtuje się najwyżej i wynosi 3.024 złote. W zarządach inwestycji planowana średnia płaca w roku 1962 wynosi 2.811 złotych, w przedsiębiorstwach w budowie — 2.678 złotych.

W stosunku do roku 1961 (przeciętna płaca — 2.673 zł) w roku 1962 nastąpił wzrost średniej płacy o 5%. Jednocześnie nastąpiło znaczne przesunięcie w wewnętrznej strukturze jednostek nadzoru, rozpatrywanej według kształtowania się średniej płacy. O ile w roku 1961 średnią płacę w granicach do 3.000 złotych wykazało 82% ogółu jednostek nadzoru, to w roku 1962 procent ten zmalał do 72%. Jednocześnie dominującą w roku 1962 stała się grupa

jednostek nadzoru, w których średnia płaca wynosi od 2.501 do 3.000 złotych (44%), podczas gdy w roku 1961 dominowała średnia płaca w granicach do 2.500 złotych (43,8%).

Porównanie średniej płacy w jednostkach nadzoru ze średnią płacą połączonej grupy pracowników inżyniersko-technicznych i administracyjno-biurowych w przemyśle wykazuje, że średnie płace w jednostkach nadzoru były w roku 1961 wyższe o 178 złotych, to jest o 7%. W jednostkach nadzoru średnia ta, jak podano wyżej, wynosiła 2.673 złote; w przemyśle wynosiła ona przeciętnie 2.495 zł³⁾.

Analiza kształtowania się średniej płacy w jednostkach nadzoru wykazuje, że w tej dziedzinie występują znaczne dysproporcje. Rozpiętość średniej płacy, planowanej na rok 1962, sięga 140%. Z jednej strony występują jednostki, w których płaca wynosi 2.000 złotych, z drugiej strony spotyka się fakty kształtowania się średniej płacy na poziomie 4.800 złotych. W dwudziestu jednostkach nadzoru, w zasadzie wyłącznie w komórkach ruchowych w budowie, średnia płaca przekracza 3.500 złotych, z czego dla ośmiu jednostek przekracza ona 4.000 złotych. Z tych dwudziestu jednostek nadzoru dwa naście podlega resortowi górnictwa i energetyki, cztery resortowi budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych, dwa resortowi przemysłu chemicznego oraz po jednej resortowi przemysłu lekkiego i przemysłu spożywczego.

Nawet jeśli wspomnianych wyżej dwadzieścia jednostek nadzoru wyłączymy z analizy, ze względu na specyficzne warunki, w jakich doszło do ustalenia tak wysokiej średniej płacy (górnictwa siatka płac, charakter komórki ruchowej o stosunkowo wyższym udziale personelu technicznego w ogólnym zatrudnieniu), to i tak stwierdzić można znaczną rozpiętość w kształtowaniu się średniej płacy, przekraczającą 1.000 złotych. Rozpiętość taka nie znajduje uzasadnienia w rodzaju wykonywanej pracy, gdyż czynności i obowiązki pracowników są we wszystkich jednostkach nadzoru jakościowo takie same i wymagają takich samych umiejętności fachowych, a różnice w intensywności pracy nie są tego rodzaju, żeby uzasadniały tak znaczne zróżnicowanie średniej płacy. Zróżnicowanie to obecnie zależy i wynika w zasadzie tylko z przynależności do określonego resortu.

Kształtowanie się średniej płacy zależne jest w pierwszym rzędzie od decyzji jednostek zwierzchnich, przyznających roczny limit funduszu płac i ustalających ilość etatów. Niezależnie od nieprawidłowości na tym odcinku, wynikających z braku odpowiedniej analizy projektów preliminarzy kosztów utrzymania jednostek nadzoru przez organy nadrzędne przed podjęciem decyzji o ich zatwierdzeniu, kontrola bankowa wykazała niedostateczną dyscyplinę płac w zakresie należącym do uprawnień kierownictwa jednostek nadzoru. Stwierdzono fakty przyznawania pracownikom uposażeń przekraczających maksymalne stawki wynagrodzenia, przewidziane w taryfikacjach branżowych. Stwierdzono również przypadki przyznawania wyższych wynagrodzeń w drodze angażowania na wyższe stanowiska niż faktycznie pełnione zakres obowiązków. Bardzo znaczne rozmiary przybrało też korzystanie z uprawnień do przekraczania o 10% maksymalnych stawek wynagrodzeń według taryfikatora. Zjawisko to występuje prawie we wszystkich jednostkach nadzoru, szczególnie w stosunku do personelu kierowniczego. Istotną trudność na odcinku ustalania wynagrodzeń stanowi również fakt, że większość taryfikatorów branżowych nie uwzględnia należycie specyfiki jednostek nadzoru inwestycyjnego i nie zawiera wszystkich stanowisk, występujących w tych jednostkach. Stwarza to obiektywne trudności we właściwym ustalaniu wynagrodzeń pracowników tych jednostek.

3) Średnia wyliczona w oparciu o dane z tabeli 133 i 141 Rocznika Statystycznego z roku 1962.

Jednym z najistotniejszych problemów, związanych z jednostkami nadzoru inwestycyjnego, jest zagadnienie prawidłowego planowania funduszu płac. Limity funduszu płac, przyznawane jednostkom nadzoru, powinny mieścić się w ramach funduszu płac, przewidzianego w narodowym planie gospodarczym. Fundusz ten dla jednostek nadzoru inwestycyjnego powinien być planowany i przydzielany w ramach działu gospodarki „budownictwo”, zgodnie z instrukcją do opracowania projektu narodowego planu gospodarczego.

W praktyce zagadnienie to nie jest właściwie rozwiązane, co wynika w dużym stopniu z faktu, że jednostki nadzoru nie opracowują i nie są obowiązane do opracowywania planu funduszu płac, który byłby następnie we właściwym trybie zatwierdzony. Obecnie decyzje w sprawie funduszu płac podejmowane są przez jednostki nadrzędne w sposób pośredni, przez zatwierdzanie całości preliminarza kosztów utrzymania jednostki nadzoru, przy czym klauzula zatwierdzająca preliminarz nie zawiera stwierdzenia, że limit funduszu płac mieści się w kwotach wynikających z narodowego planu gospodarczego. Wskutek tego decyzje te często nie znajdują pokrycia w limitach funduszu płac, przyznanych danej jednostce nadrzędnej, i powodują powstawanie dodatkowych funduszy, poza wielkościami ustalonymi w narodowym planie gospodarczym. Badania przeprowadzone w roku 1961 wykazały, że na przykład w resortach przemysłu ciężkiego, przemysłu chemicznego i łączności cały fundusz płac jednostek nadzoru inwestycyjnego ustalony został poza limitami narodowego planu gospodarczego. W większości przypadków stwierdzono zarówno w stosunku do przedsiębiorstw w budowie, jak i komórek ruchowych, że przyznane limity funduszu płac obciążają nie dział „budownictwo”, lecz dział właściwy dla działalności eksploatacyjnej danej branży (przeważnie „przemysł”). Stan taki utrudnia poważnie bankową kontrolę funduszu płac i powoduje trudności w ustaleniu kompetencji banków na tym odcinku.

Analogiczny problem powstaje również w przypadkach, gdy w ramach limitów inwestycyjnych inwestorzy otrzymują środki na rozruch nowych obiektów i na szkolenie załogi dla tych obiektów. Związane z tym wydatki o charakterze osobowym przeważnie nie znajdują odbicia w funduszu płac przedsiębiorstwa i ponoszone są poza ustalonym limitem funduszu płac.

Obecna metodologia planowania funduszu płac, związanego z działalnością inwestycyjną, nie jest ścisła i nie reguluje tych zagadnień jednolicie i w sposób jednoznaczny. Prowadzi to do nieprawidłowości w planowaniu i staje się jednym ze źródeł przekroczeń wielkości funduszu płac, ustalonych w narodowym planie gospodarczym.

Jedną z przyczyn poważnego przekraczania wydatków na utrzymanie jednostek nadzoru inwestycyjnego,

planowanych w zbiorczych zestawieniach kosztów, jest brak podstaw do wyceny kosztorysowej tych nakładów w zbiorczych zestawieniach kosztów. Wycena tych kosztów nie jest oparta o racjonalne, jednolite kryteria, uwzględniające jako jeden z zasadniczych momentów, określających wielkość kosztów utrzymania jednostki nadzoru, założony cykl trwania budowy. Wielkości te przyjmowane są w zbiorczych zestawieniach kosztów na podstawie luźnych szacunków biura projektowego bądź inwestora i z zasady nie są analizowane przy zatwierdzaniu projektu wstępnego i zbiorczego zestawienia kosztów.

Czynnikiem sprzyjającym nadmiernym wydatkom na utrzymanie jednostki nadzoru w czasie realizacji inwestycji jest brak ustalonych podstaw do określania wielkości poszczególnych rodzajów wydatków w rocznych preliminarzach kosztów utrzymania jednostek nadzoru. Zagadnienie to łączy się z niedostateczną kontrolą i analizą projektów preliminarzy kosztów utrzymania przez jednostki nadrzędne, przed podjęciem decyzji o ich zatwierdzeniu.

Koszty utrzymania jednostek nadzoru inwestycyjnego są nadmierne i wykazują tendencję stałego wzrostu. Dla przeciwdziałania temu zjawisku należałoby doprowadzić do urealnienia podstaw wyceny tych kosztów w zbiorczych zestawieniach kosztów oraz stworzyć podstawy do planowania wielkości rocznych kosztów w preliminarzach. W tym celu należy rozważyć wprowadzenie normatywów, określających maksymalną dopuszczalną wielkość udziału tych kosztów w kosztach inwestycji, różnicowanych w zależności od wielkości inwestycji. Celowe byłoby również opracowanie ewentualnie dalszych normatywów w zakresie rocznych kosztów utrzymania jednego pracownika jednostki nadzoru i średniej płacy oraz wielkości zatrudnienia w jednostce nadzoru w zależności od wysokości rocznego limitu inwestycyjnego.

Należałoby również ustalić zasady i tryb planowania rocznego w zakresie całości kosztów obejmowanych preliminarzami, a w szczególności na odcinku funduszu płac, co między innymi pozwoliłoby na ostateczne uregulowanie zagadnienia kompetencji banków w zakresie kontroli funduszu płac oraz na podniesienie skuteczności tej kontroli.

Okresy działania jednostek nadzoru są wydłużone i niedostatecznie powiązane z okresami realizacji inwestycji. W związku z tym należałoby wprowadzić zasadę powoływania jednostek nadzoru na określony czas oraz ściślej sprecyzować okoliczności, w jakich powinna następować ich likwidacja. Należałoby również ograniczyć przypadki powoływania jednostek nadzoru przed zatwierdzeniem projektu wstępnego inwestycji i wprowadzić obowiązek sprawowania do tego momentu funkcji inwestora przez jednostkę nadrzędną lub inną wskazaną jednostkę organizacyjną.

Realizacja tych postulatów wymagałaby w pierwszym rzędzie wprowadzenia zmian w aktualnie obowiązujących przepisach, w szczególności w zarządzeniu Nr 141/58 prezesa Rady Ministrów w sprawie organizacji i uprawnień służby inwestycyjnej. Bez zmiany tych przepisów zasadnicza poprawa obecnego stanu rzeczy nie wydaje się możliwa.

TADEUSZ JAROSZKIEWICZ

Problemy bankowej kontroli funduszu płac w przedsiębiorstwach handlu detalicznego

Istota bankowej kontroli funduszu płac polega na sprawdzaniu w odpowiednich umownych okresach czasu, czy proporcje między funduszem płac a zadaniami gospodarczymi w zakresie korygowanego funduszu płac oraz kwoty wypłat w zakresie nie korygowanego funduszu płac, określone w planie przedsiębiorstwa, zostały zachowane. Toczą się dyskusje co do metod, sposobu planowania i mierzenia zadań gospodarczych w przemyśle dla potrzeb kontroli funduszu płac. Chodzi o to, ażeby mierniki tych zadań przyczyniały się do spełniania przez przedsiębiorstwo jak najlepiej jego funkcji gospodarczych, na przykład produkcji towarów jak najbardziej poszukiwanych na rynku, towarów tanich, z surowców gorszego gatunku, nawet z odpadów itp.

Pod tym względem występuje wyraźna zbieżność problematyki kontroli funduszu płac zarówno w przedsiębiorstwie przemysłowym, jak i handlowym. W handlu również miernik zadań gospodarczych jest jednym z zasadniczych elementów kontroli funduszu płac. Powszechnie miernikiem tym jest sprzedaż detaliczna. Inaczej co prawda określany jest wskaźnik dyrektywny funduszu płac; określa się go mianowicie w formie procentowego wskaźnika stosunku funduszu płac do obrotu, bez określenia sumy obrotu. W rezultacie jednak przedsiębiorstwo musi w swoim planie określić również wielkość obrotu. Pozornie mogłoby się wydawać, że w związku z tym jest duża dowolność w zakresie ustalania w planie przez przedsiębiorstwo globalnej sumy płac, wielkości płacy na jednego zatrudnionego itp. W rzeczywistości tak nie jest, gdyż w przedsiębiorstwie istnieje już przecież określony poziom zatrudnienia, określony poziom płac i ewentualne podwyższenie płac w planie może być osiągnięte tylko przez wysokie zaplanowanie obrotów. Przyjęcie w planie nierealnej wysokości obrotów będzie jednak w konsekwencji powodowało przekroczenie funduszu płac (w wyniku niewykonania planu obrotu) i związane z tym sankcje w stosunku do kierownictwa przedsiębiorstwa i pracowników administracyjno-biurowych.

W zakresie zagadnień płac istnieje jednak, moim zdaniem, szereg zasadniczych elementów natury ekonomicznej, różniących fundusz płac przedsiębiorstw handlowych od funduszu płac przedsiębiorstw przemysłowych (mam tu na myśli przedsiębiorstwa „detaliczne czysto handlowe”, które w rzeczywistości występują stosunkowo rzadko). Przedsiębiorstwa handlowe są stosunkowo jednolite pod względem zadań gospodarczych, narzędzi i środków wykonywania tych zadań.

Z punktu widzenia równowagi pieniężno-towarowej w pewnym niezbyt długim okresie nie mają większego znaczenia zmiany w strukturze obrotu: na przykład większy niż zakładano w planie udział w ogólnej sprzedaży artykułów spożywczych na niekorzyść artykułów przemysłowych. Zjawiska te jednak będą powodowały określone sytuacje w zakresie funduszu płac przedsiębiorstw handlowych. I tak przy istnieniu odrębnych przedsiębiorstw handlujących artykułami przemysłowymi i artykułami spożywczymi w pierwszej grupie przedsiębiorstw będzie występowało zjawisko niewykonywania planów obrotu i z reguły przekroczenie funduszu płac, natomiast w drugiej grupie (przedsiębiorstwa handlu artykułami spożywczymi) będzie występowało przekroczenie planu obrotów i nie będzie trudności z funduszem płac, a nawet prawdopodobnie powstaną w tych jednostkach oszczędności funduszu płac.

Nie negując faktu, że wykonywanie obrotów zależne jest w pewnym stopniu od intensywności i solidności pracy pracowników operatywnych (sprzedawcy, kierownicy sklepów itp.) aparatu handlu, wydaje się, że wyniki gospodarcze przedsiębiorstw handlowych są uzależnione w mniejszym zakresie niż w przemyśle od zespołów pracowniczych i pojedynczych osób. Wchodzą tu w grę takie zagadnienia jak: poziom produkcji towarowej i jej asortyment, wpływ handlu na dostosowanie tej produkcji do potrzeb rynku, elastyczność zmian produkcji, badanie rynku, kierowanie popytem ludności, prawidłowa współpraca detalu z hurtem, rejonizacja dostaw w przestrzeni i w czasie itp. Na te wszystkie sprawy pracownicy operatywni handlu mają jednak na razie wpływ niewielki. Istnieje ponadto szereg elementów związanych z obrotem, na które pracownicy handlu nie mają i nie mogą mieć wpływu. Należą do nich przykładowo: poziom pieniężnych dochodów ludności, skłonność do oszczędzania, gwałtowny wzrost popytu na rynku z przyczyn pozaekonomicznych itp. Elementy te mają wpływ zarówno na globalne rozmiary sprzedaży detalicznej, jak również na jej strukturę. Tym samym więc mają wpływ na fundusz płac w handlu. Jak wiadomo bowiem, w naszym handlu detalicznym obowiązuje — z małymi wyjątkami — prowizyjny system płac, a więc ściśle powiązanie płacy każdego operatywnego pracownika detalu z rozmiarami sprzedaży detalicznej sklepu.

Również nieco odmiennie niż w przemyśle przedstawia się w handlu zagadnienie sezonowości w wykonywaniu zadań gospodarczych. Można by rok podzielić na dwa zasadnicze okresy: sezon jesienno-zimowy oraz wiosenno-letni. Okresy te na pewno w każdym roku występują. Nie wiadomo natomiast kiedy (z punktu widzenia handlu) się rozpoczyna oraz jaka będzie intensywność na przykład sezonu letniego lub zimowego. Sprawy te mają bardzo duży wpływ na globalne obroty, ich strukturę oraz sezonowe nasilenie. Na przykład w ciągu ostatnich kilku lat nie obserwowano dużego zainteresowania nartami, łyżwami, saneczkami, a to z powodu bardzo łagodnych zim. W tym roku wszystkie artykuły zimowe (nie tylko sportowe) cieszyły się ogromnym zainteresowaniem. Olbrzymie są również wahania w sprzedaży lodów i wód gazowanych w poszczególnych latach.

Jest jeszcze jedna zasadnicza różnica między funduszem płac w handlu i w przemyśle, a mianowicie ta, że udział funduszu płac w jednostce obrotu jest stosunkowo niewielki. Wynosi on średnio 2,2 — 2,8% w stosunku do obrotu, w zależności od asortymentów (artykuły przemysłowe, spożywcze itp.). Natomiast udział ten w przemyśle jest znacznie wyższy, znacznie zróżnicowany w poszczególnych branżach, zakładach, asortymentach. Przykładowo wynosi on około 13% w całym przemyśle w stosunku do wartości produkcji globalnej w cenach porównywalnych, 17,6% w Zjednoczeniu Przemysłu Włókienniczo-Północ (w stosunku do wartości produkcji towarowej w cenach fabrycznych), 13,2% w Zjednoczeniu Przemysłu Skórzanego — 11,2% w Zjednoczeniu Przemysłu Odzieżowego itp.

Z powyższych — ogólnych z konieczności — uwag wynika, że ekonomiczne różnice w funduszu płac w handlu i w przemyśle powinny mieć wpływ również na kontrolę bankową funduszu płac. Zasady ramowe i metody tej kontroli zarówno w odniesieniu do handlu, jak i do przemysłu są w zasadzie

te same i nie ma chyba potrzeby ustalać innych. Natomiast wewnętrzna treść tej kontroli, jej zakres, częstotliwość, wnikliwość itp. powinny być nieco odmienne. Spróbujmy sprawę tę rozpatrzeć na tle niektórych problemów wynikających z dotychczasowej praktyki na tym odcinku.

1. Szczegółowość podziału funduszu płac na poszczególne elementy. W przedsiębiorstwie handlowym występują grupy pracowników o różnych zasadach wynagradzania. Z reguły będą to: pracownicy administracyjno-biurowi o stałym wynagrodzeniu i otrzymujący uznaniowy fundusz premii; w ich grupie będą maszynistki pracujące w hali maszyn, inkasenci targowisk, akwizytorzy otrzymujący wynagrodzenia i premie według zupełnie innych zasad; następna, odmienna grupa — to pracownicy sklepowi (kierownicy, sprzedawcy), wynagradzani według systemu prowizyjnego; pracownicy sklepowi, wynagradzani według systemu stałych płac (np. sprzedawcy w sklepach lub stoiskach sprzedaży wyrobów alkoholowych, w sklepach mięsnych o tradycyjnych formach sprzedaży); sprzedawcy zatrudnieni na podstawie umowy prowizyjnej (wózki, stragany itp.); pracownicy działalności pomocniczej (stały system wynagradzania). Oprócz tego pracownicy przedsiębiorstw handlowych otrzymują dopłaty z rozmaitych tytułów. Należą do nich przykładowo:

— wypłaty prowizji dla pracowników przedsiębiorstw z tytułu skupu opakowań, skupu nadwyżek rolnych itp.,

— wypłaty z tytułu działalności i rozwoju działalności w zakresie usług dla ludności,

— wypłaty z funduszu na przecenę i ryzyko handlowe.

W przedsiębiorstwach i zakładach gastronomicznych na podstawie odrębnych zasad wynagradzani są pracownicy kuchni i bufetów, odrębnie także planowany i wypłacany jest fundusz premiiowy dla kierowników zakładów i ich zastępców oraz szefów kuchni i ich zastępców. Jeszcze bardziej skomplikowana jest sprawa w tych przedsiębiorstwach, które oprócz działalności handlowej prowadzą także działalność produkcyjną. Oplacana jest ona na podstawie odrębnych zasad w zakresie każdego rodzaju tej działalności, a więc w masarniach, piekarniach, wytwórniach wód gazowanych itp.

Widzimy więc, jak szczegółowa i jak rozbudowana powinna być bankowa kontrola funduszu płac w niewielkich bądź co bądź przedsiębiorstwach handlowych, jeśli ma ona uwzględniać różnorodność systemów płac.

2. Stosowanie blokady oszczędności korygowanego funduszu płac. W handlu obowiązują analogiczne jak w przemyśle przepisy w tej dziedzinie. Tymczasem źródłem oszczędności — przy obowiązującym systemie prowizyjnym — jest z reguły odmienne ukształtowanie się obrotów poszczególnych asortymentów i grup towarowych w stosunku do założeń planu. Zmiana ta może mieć charakter sezonowy i może być nie zawiniona przez przedsiębiorstwo. Zablockowanie oszczędności funduszu płac powoduje w następnych okresach, przy likwidacji tych dysproporcji nieuniknione przekroczenia funduszu płac.

3. Powstawanie przekroczeń funduszu płac i możliwość ich likwidacji. Przyczyny powstawania przekroczeń funduszu płac mogą być bardzo rozmaite. Najbardziej typową będzie niewykonywanie planu obrotu przez całe przedsiębiorstwo. Powoduje to ukształtowanie się zarobków wszystkich albo części pracowników, których wynagrodzenia wyliczane są na podstawie wykonanych obrotów i ustalonej dla nich stawki prowizyjnej, na poziomie niższym od obowiązującego dla nich tak zwanego minimum wynagrodzenia. Obowiązuje wtedy dopłata do „minimum”, co pociąga za sobą przekroczenie funduszu płac. Analogiczna sytuacja występuje w przypadku nieproporcjonalnego w stosunku do planu wykonywania obrotów przez poszczególne sklepy. Pra-

cownicy sklepów, które bardzo wysoko przekraczają plany, osiągają wysokie zarobki. Jednocześnie w sklepach, które z różnych powodów nie wykonują (w znacznie większych kwotach) planów obrotów, występuje konieczność dopłat do minimum. Podobnie również w przedsiębiorstwach handlu artykułami spożywczymi i przemysłowymi zmiana proporcji w wykonywaniu obrotu tymi artykułami może powodować przekroczenie funduszu płac mimo osiągania przez przedsiębiorstwo globalnej sumy obrotów. Powodem tego jest wyższy wskaźnik funduszu płac do obrotu w zakresie sprzedaży artykułów spożywczych w stosunku do wskaźnika w zakresie sprzedaży artykułów przemysłowych.

Jakie możliwości wygospodarowania przekroczenia funduszu płac ma przedsiębiorstwo? Przede wszystkim intensyfikacja obrotów w sklepach, w których stawki prowizyjne są najniższe, a więc w których wypłaty płac za jednostki obrotu (1000 złotych) są najniższe, gdyż w ten sposób można poprawić proporcje między globalnym obrotem przedsiębiorstwa i funduszem płac.

Rozpatrując sprawę teoretycznie — przy założeniu sprzedaży tylko jednego asortymentu i stosowaniu wyłącznie wynagrodzenia prowizyjnego — wygospodarowanie przekroczenia byłoby niemożliwe i musiałoby powodować konieczność obniżenia stawki prowizyjnej.

Poza tymi przyczynami występuje wiele innych powodów przekroczenia funduszu płac, a mianowicie nieprawidłowe sporządzenie planu funduszu płac i zadań gospodarczych, ustalenie stawek prowizyjnych na zbyt wysokim poziomie, ponadplanowe zatrudnienie, nieefektywna praca w godzinach nadliczbowych itp.

4. Mierniki zadań gospodarczych dla potrzeb bankowej kontroli funduszu płac. Miernikiem zadań gospodarczych w przedsiębiorstwach handlu detalicznego jest obrót towarowy (sprzedaż) po cenach detalicznych, bez sprzedaży alkoholu. Zakłada się — i słusznie — że system kontroli funduszu płac nie może zawierać bodźców do zwiększenia sprzedaży alkoholu, gdyż byłoby to sprzeczne z interesem ogólnospołecznym. Konieczne jest również eliminowanie sprzedaży alkoholu z planu.

*
* *

Wymienione powyżej niektóre zagadnienia związane z techniką bankowej kontroli funduszu płac wskazują wyraźnie na trudności w ustaleniu precyzyjnych zasad tej kontroli. Sytuacja ta następcza stosunkowo dużo wątpliwości u pracowników oddziałów banku w konkretnych, nieraz bardzo mało znaczących, sprawach. Zmusza ona również do ciągłego rozbudowywania układu planu funduszu płac przedsiębiorstwa handlowego i rozszerzania kontroli na wiele mało znaczących elementów funduszu płac. Wydaje się jednak, że w tym zakresie konieczne jest uzyskanie poglądu na efekty, które w wyniku kontroli bankowej mogą być ewentualnie osiągnięte. Pewną ilustracją tego zagadnienia mogą być dane tabeli 1.

Jak z powyższego widać, gospodarka funduszem płac w przedsiębiorstwach handlu detalicznego jest stosunkowo niezła. Kwoty przekroczeń są niewielkie i nie ma w tym zakresie pogorszenia (z wyjątkiem CRS „Samopomoc Chłopska”) — oszczędności względne są wyższe od przekroczeń.

To są stwierdzenia na tle liczb zbiorczych. W poszczególnych przypadkach i w tym dziale gospodarki stwierdza się poważne nieprawidłowości i brak jest nieraz elementarnych zasad dyscypliny płac.

W jakich więc kierunkach powinna iść praca banku w zakresie kontroli funduszu płac w przedsiębiorstwach handlowych? Przede wszystkim należy przyjąć, że osiągnięcie precyzji w kontroli funduszu płac w jednostkach handlowych byłoby praktycznie bardzo trudne i dawałoby niewielkie efekty. Dlatego wprowadzone już uproszczenia w budowie planu funduszu płac dla potrzeb bankowej kontroli i przebiegu

Tabela 1

	Ilość przedsiębiorstw	Wysokość osobowego korygowanego funduszu płac w roku 1962 w mln zł	Kwota przekroczenia funduszu płac w mln zł		W tym przekroczenia podlegające wygosporodowaniu w mln zł		Ilość jednostek, w których powstały przekroczenia funduszu płac		Kwota oszczędności funduszu płac w mln zł	
			1961 r.	1962 r.	1961 r.	1962 r.	1961 r.	1962 r.	1961 r.	1962 r.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
WZPH — detal	521	1.329,8	13,9	6,6	9,5	2,9	189	178	16,4	17,2
„Społem” ZSS — detal	422	1.002,8	20,0	11,6	9,0	4,0	207	233	26,9	21,1
CRS „Samopomoc Chłopska” — detal	2.421	3.133,4*	40,2	53,3	29,2	31,8	1.573	1.974	72,2	53,2

*) łącznie z funduszem nie korygowanym

samej kontroli trzeba by traktować jako początek dalszych usprawnień.

Na tym tle wydaje się możliwe rozszerzenie w przyszłości eksperymentu kontroli funduszu płac, stosowanego w roku bieżącym, polegającego na przeniesieniu tej kontroli na szczebel zjednoczenia lub innej jednostki nadrzędnej. Efekty ekonomiczne tej kontroli nie powinny być gorsze niż przy kontroli bezpośredniej przedsiębiorstwa, a technicznie kontrola taka byłaby znacznie prostsza. Zwiększenie prac w jednostce nadrzędnej, związane z tym systemem, nie powinno być — jak wydaje się — znaczne. Przy dotychczasowym bowiem systemie zachowanie przez przedsiębiorstwo wskaźników funduszu płac musiało być i tak przez jednostkę nadrzędną skrupulatnie i systematycznie kontrolowane.

Większą niż dotychczas uwagę należy zwracać na ekonomiczne zjawiska związane z gospodarką funduszem płac aniżeli na technikę kontroli. Spotyka się na przykład brak reakcji zarówno ze strony jednostek nadrzędnych, jak i oddziałów banku na występujące poważne dysproporcje w płacach niektórych grup pracowniczych lub pracowników tego samego przedsiębiorstwa albo przedsiębiorstw podobnych, nie związane z różnicami w wydajności pracy czy innymi specjalnymi osiągnięciami gospodarczymi; występują nieraz rażące, nie uzasadnione „kominy płacowe”; zdarzają się w płacach poważne dysproporcje sezonowe, na przykład w sklepach nasiennych, spowodowane stosowaniem jednolitych na cały rok stawek prowizyjnych zamiast — jak to dopuszcza system — stawek sezonowych itp.

Więcej uwagi należy poświęcić analizie planu funduszu płac w powiązaniu z zadaniami gospodarczymi. Od prawidłowości budowy tego planu, ustalenia stawek prowizyjnych, a przed tym jeszcze od prawidłowego ustalenia wskaźników dyrektywnych dla poszczególnych przedsiębiorstw zależy często prawidłowość działalności gospodarczej i funkcjonowanie funduszu płac w przedsiębiorstwie.

Należałoby również zająć się w większym stopniu analizą funduszu płac nie objętego wskaźnikami dyrektywnymi. W wielu przedsiębiorstwach stwierdza się w tym zakresie poważne nieprawidłowości. Na przykład Zakłady Usług Radiowych i Telewizyjnych przez kilka lat ujmowały w funduszu płac związanym z działalnością usługową (a więc w nie objętym wskaźnikiem dyrektywnym) także płace wielu pracowników administracyjno-biurowych. Spowodowane to było rzekomo ustaleniem na zbyt niskim poziomie planu etatów i funduszu płac dla pracowników administracyjno-biurowych tego przedsiębiorstwa. Trzeba było dopiero wielu interwencji, aby tę nieprawidłowość zlikwidować. W działalności tej występują także inne nieprawidłowości: na przykład bardzo wysokie zarobki poszczególnych pracowników, nie uzasadnione ani ich kwalifikacjami, ani wydajnością. W tym zakresie jest jeszcze wiele do zrobienia.

Oddziały banku powinny również — poza bieżącą kontrolą funduszu płac — przeprowadzać analizę systemu płac głównie pod kątem, czy pozwala on na spełnianie przez płace ich podstawowych funkcji, to jest funkcji bodźców pobudzających przedsiębiorstwo do wydajniejszej oraz lepszej ekonomicznie i społecznie pracy. W powiązaniu z tym warto wskazać na potrzebę obserwacji i analizy prawidłowości oraz zasadności stosowania w handlu dodatkowych bodźców materialnego zainteresowania, których obecnie jest bardzo dużo. Można przykładowo wymienić niektóre z nich: będą to wypłaty prowizji za skup nadwyżek rolnych, za skup opakowań, wypłaty za rozwijanie działalności usługowej, premie za dbałość o towary, bardzo rozbudowany ostatnio system premii za sprzedaż towarów nadwyżkowych itp.

Wydaje się, że wiele z tych dopłat w minimalnym stopniu spełnia funkcje gospodarcze, natomiast wszystkie stanowią nie zawsze w pełni uzasadnione i zasłużone uzupełnienie podstawowych zarobków pracowników.

LEONARD SIEMIĄTKOWSKI

Ocena ruchu usprawnieniowego w Narodowym Banku Polskim w roku 1962

Rok ubiegły był okresem dalszego rozwijania myśli racjonalizatorskiej przez pracowników Banku. Ilość wniosków usprawnieniowych, rozpatrzonych przez Centralę NBP i przez oddziały wojewódzkie, w porównaniu z rokiem poprzednim, wydatnie wzrosła. Razem w okresie roku 1962 załatwiono w Banku 603 wnioski, co w porównaniu z 565 wnioskami, załatwionymi w roku 1961, stanowi wzrost o 7%. Liczby te nie obrazują w pełni rozwoju ruchu usprawnieniowego, należy bowiem uwzględnić część wniosków, które znajdowały się w Centrali Banku i które

nie zostały rozpatrzone w roku ubiegłym. Ilość tych wniosków w dniu 31 grudnia 1962 roku wynosiła 85. Oczywiście jest, że dla pełnej oceny ruchu usprawnieniowego oraz jego dynamiki konieczne jest uwzględnienie spraw zgłoszonych już, ale jeszcze nie załatwionych i nie wykazanych w wyżej wymienionych danych.

Ten optymistyczny obraz wzrastającego zainteresowania się przez coraz szerszy krąg pracowników bankowych ideą racjonalizacji wymaga jednak krótkiego przeglądu.

Dokładniejsza analiza wykazuje, że na tle ogólnego wzrostu ilości złożonych wniosków są okręgi bankowe, w których występuje wyraźna recesja w rozwoju ruchu usprawnieniowego. W niektórych województwach spadek ilości wniosków w porównaniu do roku poprzedniego sięga kilkudziesięciu procent, a w jednym przypadku przekracza 50. Rzecz jasna, że nie można wymagać w tej dziedzinie regularności, wyrażającej się stałym, równomiernym co roku wzrostem zgłoszonych pomysłów. Jest to sfera inwencji i twórczości autorów, których myśl twórcza nie zawsze poddaje się działaniu czynników zewnętrznych. Z drugiej jednak strony praktyka dowiodła, że odpowiedni klimat, pomoc oraz zainteresowanie administracji tymi problemami w istotny sposób pobudza i zwiększa aktywność ogółu pracowników. Z tych też względów, nie wyciągając zbyt pochopnych wniosków z przedstawionej sytuacji, wskazane jest, aby te oddziały wojewódzkie, w których wystąpił poważniejszy spadek wniosków, przeanalizowały dokładnie przyczyny tego zjawiska.

Naturalnie, że przedmiotem naszego zainteresowania nie może być tylko ilość złożonych wniosków, ale również problem, ile ze zgłoszonych wniosków usprawnieniowych przyjęto do realizacji.

Analizując ilość wniosków nagrodzonych i przyjętych do realizacji przez Centralę NBP należy stwierdzić, że ogólny procent wniosków wyróżnionych wynosi 24 i wykazuje nieznaczny postęp w porównaniu z rokiem poprzednim.

Badanie ruchu usprawnieniowego w aspekcie proporcji pomysłów przyjętych do odrzuconych — wskazuje również na różnorodne ukształtowanie się tych relacji w poszczególnych okręgach bankowych. Charakterystyczna jest różnorodność tendencji zarówno pod względem jakości, jak i ilości zgłoszonych wniosków. Są województwa, gdzie jednocześnie obserwuje się poważny spadek ilości zgłoszonych wniosków, jak również mały procent wniosków ocenionych pozytywnie. Najniższy procent wniosków przyjętych w stosunku do wniosków zgłoszonych wynosi 8, najwyższy zaś osiąga 40. Tak poważne różnice, które obserwuje się między oddziałami wojewódzkimi, nasuwają niepokojący wniosek o niedostatecznie świadomym i celowo kierowanym ruchu racjonalizatorskim.

Załączona tabela ilustruje rozwój usprawnień według okręgów bankowych oraz występujące na tym tle zjawiska omówione poprzednio.

widzimy pewien wzrost ilości wniosków w pionie planistyczno-kredytowym. Prawdopodobnie przyczyniło się do tego opracowanie i wysłanie przez Centralę Banku tematyki usprawnieniowej na rok 1962, w której zwróciliśmy uwagę na wiele zagadnień z zakresu kredytowania i kontroli przedsiębiorstw.

Podstawowa tematyka wniosków usprawnieniowych, rozpatrzonych w roku 1962 przedstawiała się następująco:

	Ilość wniosków w roku 1962	Stosunek procentowy	
		rok 1962	rok 1961
Ogółem	603	100	100
Czynności operacyjno-rachunkowe	393	65	78
Kredytowanie i kontrola przedsiębiorstw	136	23	10
Różne sprawy organizacyjno-administracyjne i gospodarcze	74	12	12

Problematyka wszystkich wniosków, a więc i tych, które usprawniają pracę w pionie planistyczno-kredytowym, koncentruje się na zagadnieniach dotyczących jak najbardziej racjonalnego przygotowania formularzy i druków używanych w banku. Może to świadczyć, że w tych sprawach szereg rozwiązań nie uwzględnia specyfiki i charakteru pracy oddziału banku i stąd wynika potrzeba licznych poprawek.

Przy ocenie tego zjawiska trzeba jednak stwierdzić i to, że tego rodzaju propozycje usprawnień nie wymagają poważniejszego nakładu pracy oraz są łatwiejsze do sformułowania i uzasadnienia. Te cechy również powodują tak wyraźną przewagę tej tematyki we wnioskach usprawnieniowych. Zdajemy sobie sprawę, że wnioski natury merytorycznej, zmierzające do poprawy zasad czy systemów obowiązujących w naszej pracy, stwarzają autorom przy opracowywaniu takich projektów dużo więcej trudności, ale mimo wszystko należy przy ocenie perspektyw rozwojowych racjonalizacji mieć pełną świadomość, że ten kierunek w rozwoju naszego ruchu usprawnieniowego ma dla usprawnienia pracy w banku istotne znaczenie. Z tych względów zasadniczym obowiązkiem administracji oraz komisji

Województwo	Ilość wniosków				Wyróżnio- nych przez Centralę NBP	Stosunek proce- ntowy wniosków wyróżnionych przez Centralę do złożonych Cen- trali
	Rok 1961 załatwionych ogółem przez Centralę NBP i oddziały wojewódzkie NBP	Rok 1962				
		załatwionych przez Centra- lę NBP	załatwionych przez oddzia- ły wojewódz- kie NBP	załatwionych ogółem		
1. białostockie	22	15	3	18	6	40
2. bydgoskie	42	24	10	34	5	21
3. gdańskie	38	8	7	15	1	12
4. katowickie	54	34	17	51	14	41
5. kieleckie	13	13	13	26	4	31
6. koszalińskie	19	19	4	23	3	16
7. krakowskie	36	12	9	21	1	8
8. lubelskie	27	37	11	48	4	11
9. łódzkie	38	15	10	25	6	40
10. olsztyńskie	18	9	11	20	2	22
11. opolskie	53	31	20	51	6	19
12. poznańskie	27	39	10	49	4	10
13. rzeszowskie	25	33	16	49	8	24
14. szczecińskie	13	9	2	11	1	11
15. warszawskie	31	30	5	35	8	27
16. wrocławskie	26	34	31	65	7	21
17. zielonogórskie	75	29	10	39	5	17
Razem Centrala	555 10	391 23	189 —	580 23	85 15	22 65
Ogółem	565	414	189	603	100	24

Przedmiotem zainteresowania naszych racjonalizatorów jest przede wszystkim praca pionu operacyjno-rachunkowego. Już od paru lat tematyka ta dominuje w zgłoszonych projektach. Porównując jednak stosunek procentowy tematyki wniosków z poszczególnych pionów pracy w roku 1961 i 1962

usprawnień jest kierowanie zainteresowania autorów usprawnień na te właśnie dziedziny pracy i inspirowanie ich do podejmowania w większym stopniu tematów zasadniczych, a nie marginesowych.

Na tle krótkiej oceny sytuacji w ruchu usprawnieniowym w Narodowym Banku Polskim rysuje się

wiele problemów, które mają istotne znaczenie dla dalszego rozwoju tego ruchu. Problemy te powinny stać się przedmiotem powszechnej dyskusji, która wytyczy kierunki działania administracji oraz Komisji Usprawnień w Centrali NBP i w oddziałach wojewódzkich.

W pracy naszej powinniśmy uwzględnić szereg czynników, do których należy zaliczyć między innymi cały kompleks spraw o charakterze organizacyjnym, sprawy propagandy, atmosfery pracy i jej kultury, a także czynniki, które można zaliczyć do socjologii i psychologii pracy. Wydaje się, że duża część pracowników naszej instytucji nie docenia w sposób właściwy znaczenia ruchu usprawnieniowego w aspekcie czynników wyżej wymienionych. Należy wyraźnie stwierdzić, że poważnym błędem byłoby w racjonalizacji pracy i jej usprawnieniu widzieć „hobby” względnie małej grupy ludzi, wyniki której są znikome w procesie podnoszenia poziomu pracy w Narodowym Banku Polskim. Ranga i znaczenie ruchu usprawnieniowego wychodzi poza ramy wymiernych korzyści, które wyliczamy ilością zaoszczędzonego papieru lub zmniejszenia nakładów pracy.

Praca w naszej instytucji odznacza się bardzo różnorodnym charakterem i z tych względów wymaga doskonałej organizacji, dobrej koordynacji czynności poszczególnych działów i stałej inwencji w jej doskonaleniu. Masowość niektórych czynności, szczególnie w pionie operacyjno-rachunkowym, nadaje tej pracy niejako charakter taśmy produkcyjnej. Również w pracy działów ekonomicznych elementy pracy analitycznej zespala się z pracochłonnymi czynnościami ewidencyjno-statystycznymi. Pracę tę wykonuje bardzo poważna ilość pracowników, liczona w tysiącach. W praktyce dnia codziennego rozwiązują oni problemy swojej pracy w sposób bardziej lub mniej doskonały. Są tacy, którzy rozwiązują te problemy w sposób często oportunistyczny, zajmują bierne stanowisko w stosunku do czynności, przy wykonywaniu których nasuwa się im wiele uwag i wątpliwości. Są jednak i inni, wykazujący aktywny stosunek do problemów, które stwarza im praca.

Pierwsza grupa pracowników działa świadomie i celowo w kierunku osiągnięcia zamierzonego zadania, tylko że środki i metody przyjmuje zgodnie z istniejącą tradycją. Druga grupa, na podstawie rozumowania zastosowanego do danego działania, stara się znaleźć logiczne uzasadnienie racjonalnego działania. Uwzględni ona w swym rozumowaniu zarówno cel i środek, metodę, sprawność, skuteczność, wydajność, oszczędność oraz wiele innych elementów. Wydaje się, że można, bez popełnienia większej omyłki, przyjąć założenie, że ludzi o aktywnym stosunku jest dużo, prawdopodobnie przeważająca nawet ilość, tylko że stopień ich aktywności jest bardzo różny. Najbardziej doskonałym wyrazem tej aktywności jest występowanie z wnioskiem o poprawienie istniejącej sytuacji. Nie każdy jednak ma ochotę na ponoszenie trudu sformułowania swych spostrzeżeń i przekazania ich w formie wniosku. Następnym tego jest duża ilość usprawnień, szczególnie z zakresu organizacji pracy, nie rejestrowanych, dokonywanych dla samego siebie, które można by z pożytkiem wykorzystać lokalnie, jeśli nie we wszystkich oddziałach NBP.

Zwiększenie aktywności tych ludzi, stwarzanie klimatu dla dokonywania usprawnień, to główne zadanie dla tych, którzy zajmują się problemami ruchu usprawnieniowego. Stałe rozwijanie racjonalnego i czynnego stosunku do wykonywanej pracy, zwiększanie osobistego udziału każdego pracownika w kształtowaniu lepszych metod i form naszej pracy jest tą cenną, często niewymierną, wartością ruchu usprawnieniowego. Jest to nie tylko zadanie administracji, ale zarazem poważny odcinek pracy społecznej, pracy, która zawiera w sobie dużo elementów wychowawczych i dla której bardzo niebezpieczne są formy nacisku, próby „wymyślenia” usprawnień na siłę. Rozwój tego ruchu musi bazować na natu-

ralnym, wynikającym z wewnętrznej potrzeby, zainteresowaniu się myślą racjonalizatorską. Oczywiście, że zadaniem naszym jest stwarzanie takiej atmosfery, aby ta chęć aktywnego stosunku do pracy rozwijała się powszechnie, przygotowywać grunt, na którym ruch ten będzie miał najbardziej korzystne warunki rozwoju. I to jest jedynie słuszna droga, a nie te metody działania, które niestety spotyka się jeszcze u nas, polegające na nakazie administracyjnym, kiedy jednostka nadrzędna zwraca się do oddziału z poleceniem przysłania w ciągu roku paru wniosków usprawnieniowych. Nakaz administracyjny jest najmniej pewnym źródłem, które zasilać może naszą instytucję w pomysły racjonalizatorskie. Stwierdzenie to nie neguje konieczności organizowania usprawnień. Zdajemy sobie wszyscy sprawę, że pomimo bardzo indywidualnego charakteru, którym odznacza się ruch usprawnieniowy, na jego rozwój ma zasadniczy wpływ praca organizacyjna administracji oraz instytucji społeczno-politycznych. Z tych względów poświęcimy nieco uwagi zagadnieniom związanym z problematyką organizacji i popularyzacji myśli racjonalizatorskiej.

Duża ilość wniosków odrzuconych i nie przyjętych do realizacji sugeruje konieczność zwrócenia baczniejszej uwagi na tematykę usprawnień. Niedostateczna informacja z naszej strony o zamierzeniach w zakresie zmian przepisów i instrukcji, kierunków zamierzonych zmian powoduje, że pracownicy z oddziałów występują z wnioskami, które już w chwili ich powstawania są nieaktualne. Stąd coraz bardziej powszechny staje się postulat informacji, zawierającej konkretne zagadnienia lub zamierzenia, które powinny być przedmiotem usprawnień oraz tematy, co do których chwilowo należy raczej zaniechać nadsyłania wniosków. Informację taką przesłaliśmy w kwietniu do oddziałów wojewódzkich. Trzeba jednak zaznaczyć, dla obiektywnego przedstawienia sprawy, że są i opinie odmienne, które taką formę kierowania i tematycznego organizowania ruchu usprawnieniowego uważają za niesłuszne krępowanie inicjatywy pracowników, którzy powinni mieć prawo w każdym terminie i w każdej sprawie składać propozycje swoich rozwiązań, odmienne od obecnie przyjętych i obowiązujących. Wydaje się jednak, że informacja, która nie krępuje inicjatywy pracowników, wskazuje na pewne szczególnie ważne zagadnienia jako przedmiot zainteresowania racjonalizatorów, jest pomocna i pożyteczna dla kolegów.

Następnym problemem, który ma bardzo duże znaczenie dla rozwoju ruchu usprawnieniowego jest forma i wysokość przyznawanych nagród. Zbadania i rozstrzygnięcia wymaga sprawa nagród materialnych, przyznawanych w postaci bonów książkowych i nagród pieniężnych. Nie jesteśmy pewni, czy obecne zasady nagradzania oraz proporcje między nagrodami pieniężnymi i bonami książkowymi są właściwe. Na tym tle powstają wątpliwości, w jakim stopniu i czy w ogóle stosować nagrody w postaci książek za pomysły bardzo drobnej wagi. Nagrody takie są często traktowane jako wyraz uznania za inicjatywę, a nie za wartość zgłoszonego wniosku. Czy nie słuszniej jest, w celu preferowania wniosków trudniejszych do opracowania, ale odznaczających się istotnymi walorami, przyznawać nagrody wyższe niż przyznawane obecnie, natomiast ograniczyć przyznawanie bonów książkowych. Uregulowanie tej sprawy wymagać będzie dokładniejszego określenia podstaw wyliczenia nagrody w oparciu o przewidywane efekty, które przyniesie realizacja projektu. I obecnie te efekty określa się w złotych, jednak przy obecnym rozwoju ruchu usprawnieniowego ustalenia istniejące są już niewystarczające.

Skomplikowany i trudny do rozwiązania jest problem przedawnienia wniosków oraz pierwszeństwo zgłoszonych projektów usprawnień. Dotychczasowa praktyka wykazuje, że dość często wniosek w chwili jego wpływu do Centrali NBP nie może zostać wykorzystany, bo brak w danej chwili potrzeb i warunków do jego realizacji. Często jednak po kilku latach lub nawet po upływie roku Centrala dokonuje odpowiedniej zmiany bądź z własnej ini-

cjatywy, bądź z inicjatywy autora nowego wniosku na ten sam temat. W tych okolicznościach powstaje trudny problem, czy nagradzać pierwszego autora wniosku, czy wszystkich, którzy ten temat poruszyli. Dodatkową trudnością jest odszukanie wstecz wszystkich autorów takiego wniosku. Przyjmujemy zasadę, że gdy projekt jest wykorzystany nawet po okresie kilku lat, to należy przyznawać nagrodę temu, kto pierwszy zgłosił wniosek. Trudność polega na tym, że projektów zbliżonych lub nawet całkowicie podobnych może być kilka. Powstaje wówczas problem, czy nagradzać tylko autora, który pierwszy zgłosił projekt, czy również i pozostałych autorów. Koledzy, którzy zgłosili wnioski w terminie późniejszym, nie wiedzą, że podobny wniosek zgłoszono już wcześniej. W przypadku realizacji takiego projektu z pominięciem tych autorów wytwarza się przekonanie, że Centrala NBP wykorzystwała ich opracowania przypisując sobie zasługę i korzyści. Wywołuje to zrozumiałe rozgoryczenie i pozornie słuszny żal na „biurokratów” z Warszawy. A przecież bardzo istotną sprawą dla rozwoju racjonalizacji i usprawnień jest właściwa atmosfera, której nie sprzyjają zawiązane nadzieje i pretensje autorów.

Staramy się rozwiązywać te sprawy kompromisowo, nagradzając w bardziej istotnych przypadkach również i pozostałych autorów. Chcemy w przyszłości zawiadamiać kolegów, którzy zgłosili projekty w terminie późniejszym, że są one nieaktualne. Wymaga to jednak szczegółowej ewidencji wniosków w układzie tematycznym, co przy stałym wzroście ilości projektów jest czynnością bardzo pracochłonną.

Z doświadczeń i praktyki bankowej

Spostrzeżenia z rewizji działalności kredytowej oddziałów

Największa ilość krytycznych uwag i zastrzeżeń komisji kontrolujących oddziały NBP w województwie bydgoskim dotyczy kredytowania i kontroli eksploatacji. Na pierwszy rzut oka zjawisko to wywołuje zdziwienie, ponieważ omawiany odcinek pracy ekonomicznej oddziałów stanowi zasadniczą domenę działalności NBP oraz legitymuje się najdłuższą tradycją i poważnymi osiągnięciami — wystarczy wskazać na przepisy instrukcyjne z tej dziedziny. Należy jednak uwzględnić to, że w rozwoju obowiązków Narodowego Banku Polskiego uwaga aparatu kredytowego koncentrowała się przede wszystkim na zadaniach nowych, które starano się opanować w sposób możliwie najlepszy, nierzadko ze szkodą dla prawidłowości kredytowania działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstw. Tak było z inwestycjami przedsiębiorstw, z przejęciem kontroli funduszu płac przez inspektorów kredytowych, z różnymi zadaniami zlecanymi NBP w związku z trudnościami i napięciami, występującymi w gospodarce narodowej. Poza tym duża ramowość i elastyczność nowych przepisów kredytowych nie zawsze była właściwie rozumiana i wykorzystywana. Często działają jeszcze stare nawyki i schematy postępowania. Niekiedy wreszcie inercja zainteresowanych pracowników i niewłaściwa organizacja pracy powodowały zaniedbania w omawianym zakresie.

Niedociągnięcia w kontroli i kredytowaniu działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstw stwierdzaliśmy właściwie we wszystkich oddziałach operacyjnych naszego województwa, objętych kontrolą w roku 1962. Należy jednak podkreślić, że niedociągnięcia te z reguły dotyczyły tylko części przedsiębiorstw kontrolowanych przez oddziały. Często w tym samym oddziale popełniano istotne błędy w kredytowaniu środków obrotowych niektórych przedsiębiorstw, w innych zaś

Nieodzownym czynnikiem rozwoju ruchu usprawnieniowego jest jego powszechność, zainteresowanie myślą racjonalizatorską wszystkich pracowników Narodowego Banku Polskiego. Realizacja tego postulatów w dużej mierze zależy od zorganizowania właściwej popularyzacji i propagandy. Formy popularyzacji są u nas jeszcze zbyt ubogie, a tym samym mało skuteczne. Dość powszechnie stosowaną formą propagowania usprawnień było organizowanie konkursów. W roku ubiegłym Centrala NBP oraz niektóre oddziały wojewódzkie organizowały lokalne konkursy, jednak efekty tych konkursów nie były zbyt duże. Wynikało to z ograniczenia tematyki do spraw lokalnych oraz z dość ogólnego sprecyzowania tematów. Z tych względów powstały wątpliwości co do celowości organizowania takich konkursów. Na podstawie badań opinii oddziałów wojewódzkich uważamy za słuszne ograniczenie, a nawet zaprzestanie organizowania konkursów lokalnych, natomiast za celowe uznano ogłoszenie konkursu o zasięgu krajowym. Powinien on spełniać dwójaką rolę: przynieść konkretne korzyści w usprawnieniu naszej pracy oraz spopularyzować myśl racjonalizatorską wśród pracowników Banku.

Wymienione powyżej zagadnienia nie wyczerpują bogatej problematyki związanej z ruchem usprawnieniowym. Przedstawiono tylko niektóre z nich, bardziej istotne. Rozwiązanie tych zagadnień powinno zapewnić dalszy rozwój usprawnień i zabezpieczyć nie tylko wzrost ilościowy, ale również i jakościowy projektów zgłaszanych przez pracowników Narodowego Banku Polskiego.

W jednostkach zagadnienia analogiczne rozwiązywano prawidłowo. Różnice w poziomie wykonywania zadań, aczkolwiek zależne głównie od przygotowania poszczególnych pracowników oraz ich wkładu pracy, świadczyły niekiedy także o niewystarczającym nadzorze ze strony kierownictwa oddziału. W niektórych oddziałach różnice te były przede wszystkim następstwem zwiększonej fluktuacji kadr, a w szczególności braku dostatecznych kwalifikacji u nowo przyjętych pracowników. Osobną grupę stanowiły niedociągnięcia z zakresu decyzji kredytowych, wiążące się najczęściej z brakiem przemyślanej, konsekwentnej linii postępowania wobec poszczególnych przedsiębiorstw.

W artykule niniejszym chciałbym wskazać na niektóre niedociągnięcia o charakterze typowym, zasadniczym, sądząc, że podane przykłady pomogą uniknąć powtarzania usterek tego rodzaju w innych oddziałach. Kierując się tym zamierzeniem i będąc świadom nieuniknionej fragmentaryczności uwag odnoszących się do tak obszernego tematu, pominąłem przykłady pozytywne, których oczywiście również nie brak w pracy pionu ekonomicznego NBP.

W ostatnich latach utrzymywały się w znacznej ilości przedsiębiorstw, kredytowanych przez NBP, trudności płatnicze, wyrażające się głównie w przeterminowanych zobowiązaniach wobec dostawców, w mniejszym zaś stopniu w zadłużeniu przeterminowanym.

Nasze obserwacje i badania wskazują, że główną przyczyną trudności płatniczych jest tak zwane „niedokredytowanie” przedsiębiorstw, spowodowane kształtowaniem się środków normowanych i należności powyżej stanów przewidywanych we wnioskach kredytowych. Dopiero na dalszych miejscach można wymienić ograniczenia wysokości przyznanych kredytów,

nie podlegające kredytowaniu niedobory funduszy własnych w obrocie, zaangażowanie funduszy obrotowych w inwestycjach i inne przyczyny.

Przybliżony obraz wpływu ograniczania wysokości kredytów na sytuację płatniczą przedsiębiorstw daje stosunek procentowy kwoty ograniczeń w skali całego województwa do kwoty przeterminowanych zobowiązań wszystkich przedsiębiorstw. Wskaźnik ten w roku 1962 kształtował się następująco:

Pierwszy kwartał	— 18,4%
Drugi kwartał	— 15,7%
Trzeci kwartał	— 8,3%

Tak więc wpływ świadomego ograniczania wysokości kredytów na sytuację płatniczą przedsiębiorstw był stosunkowo niewielki i małał w dość szybkim tempie. Oczywiście w poszczególnych grupach przedsiębiorstw analogiczne wskaźniki kształtowały się odmiennie od przeciętnych. W szczególności większy był wpływ ograniczeń kredytowania na sytuację płatniczą w przemyśle, a zwłaszcza w przemyśle ciężkim. Podstawą jednak przyczyną trudności płatniczych było we wszystkich niemal działach i branżach wspomniane „niedokredytowanie”, nie stanowiące formy świadomego regulowania dopływu środków finansowych do przedsiębiorstw. Fakt ten w poważnej mierze utrudniał prawidłową realizację założeń zmodyfikowanych przepisów kredytowych NBP, osłabiał efektywność oddziaływania Banku i utrwalał obserwowaną w niektórych przedsiębiorstwach obojętność w stosunku do kształtowania się ich sytuacji finansowej.

Oddziały dość często nie wykazywały należytego zainteresowania sytuacją płatniczą kontrolowanych jednostek. W niektórych oddziałach rozliczenia wzajemne przedsiębiorstw pomijano całkowicie w statystyce oddziałowej. W kameralnych pracach analitycznych, dotyczących poszczególnych przedsiębiorstw i w przeprowadzanych inspekcjach nie zajmowano się przyczynami nieprawidłowości w rozliczeniach i nie badano tych zjawisk w ujęciu dynamicznym. Współpraca komórek kredytowych z komórkami operacyjnymi często była dość luźna, ograniczona do podawania wydziałom kredytów zestawień obligatoryjnie ustalonych w instrukcji o rozliczeniach pieniężnych. Komórki kredytowe niekiedy nawet tych danych nie ewidencjonowały lub ewidencjonowały nieregularnie (taśmy maszynowe z reguły niszczone po pewnym czasie). Utrudniało to systematyczną obserwację kształtowania się stanów i struktury należności i zobowiązań. Informacje oddziałów w tym zakresie ograniczały się do kwartalnych zapisów w arkuszu ewidencyjno-analitycznym, przy czym i te zapisy bywały niewłaściwe (podział należności lub zobowiązań na nieprzeterminowane i przeterminowane).

Oslabienie zainteresowania niektórych oddziałów sytuacją płatniczą przedsiębiorstw wiązało się z brakiem bieżącej analizy stanu finansowego jednostek kontrolowanych, opartej o sprawozdawczość miesięczną, wyniki okresowej kontroli prawidłowości kredytowania i stałe śledzenie zmian w stanach rachunków bankowych. Wielu inspektorów kredytowych nie wykazywało dostatecznego uczulenia na docierające do nich w toku codziennej pracy liczne sygnały finansowe, informujące o narastaniu nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstw. Przyczyną tego nie było chyba przeciążenie licznymi pracami dodatkowymi, bo przecież bieżące śledzenie stanu finansowego przedsiębiorstwa nie wymaga właściwie dodatkowej ilości czasu — idzie tylko o to, aby nie wykonywać mechanicznie czynności ewidencyjno-rachunkowych. Wydaje się natomiast, że zawinił tutaj utarty pogląd, iż analizę stanu finansowego przedsiębiorstwa „załatwia się” raz w kwartale. Często i ta kwartalna analiza stanu finansowego wykazywała pewne braki — miała charakter statyczny, nie uwzględniała dynamiki zjawisk gospodarczych, występujących w poszczególnych przedsiębiorstwach.

Trzeba jednak zaznaczyć, że w II półroczu 1962 roku obserwowaliśmy już wzrost zainteresowania oddziałów sytuacją płatniczą przedsiębiorstw, a w szcze-

gólności przyczynami zatorów płatniczych. Polepszenie na tym odcinku nastąpiło po wydaniu odpowiednich wytycznych i zarządzenia dyrektora oddziału wojewódzkiego.

Następstwem przedstawionych powyżej mankamentów bieżącej i okresowej analizy stanu finansowego i sytuacji płatniczej przedsiębiorstw było częste niedostrzeganie faktu niewystarczającego dopływu środków kredytowych do jednostek kontrolowanych, faktu permanentnego częstokroć „niedokredytowania” tych jednostek.

Z kolei chciałbym przedstawić najczęściej spotykane przyczyny zbyt niskiego ustalania kredytowych potrzeb przedsiębiorstw. Dość znaczna liczba kredytobiorców upraszczała sobie opracowywanie kwartalnych wniosków kredytowych, rezygnując z wyliczeń i uzasadnień odnośnie przewidywanych stanów środków normowanych. Jako stany przewidywane podawano przeważnie liczby z planu zapasów, często równe normatywowi pomimo stałego utrzymywania się stanów ponadnormatywnych, np. w granicach 10% — 20% normatywu. Przedsiębiorstwa szły po linii najmniejszego oporu, co najczęściej wiązało się ze słabą obsadą osobową ich komórek finansowych oraz z nieznaną zasad kredytowania i brakiem należytego zainteresowania sprawami finansowymi ze strony kierownictwa. Niekiedy przewidywanie stanów środków normowanych w zbyt niskich kwotach zmierzało wyraźnie do osłabienia czujności oddziału na tym odcinku albo do uniknięcia, a przynajmniej opóźnienia oddziaływania Banku.

Oddziały niestety w wielu przypadkach akceptowały przewidywanie przedsiębiorstw bądź nie dostrzegając zbyt nisko określonych potrzeb kredytowych, bądź też sugerując się niewłaściwie rozumianą zasadą samodzielności i dyspozycyjności kredytobiorcy. Niektóre oddziały uważały mianowicie, że w toku analizy kwartalnych wniosków kredytowych powinny korygować przewidywane potrzeby kredytowe, a szczególnie stany środków normowanych w dół, natomiast nie mają obowiązku domagać się korekty w przypadku określonym w żargonie bankowym jako „zaniżenie” stanów i potrzeb kredytowych. Stanowisko takie uzasadniano najczęściej w następujący sposób: proponowanie przedsiębiorstwu podwyższenia przewidywanych stanów i potrzeb kredytowych działałoby jako zachęta do ich nieuzasadnionego zwiększania, do gromadzenia zapasów nieprawidłowych i zwalniania szybkości krążenia środków obrotowych. Jeżeli zaś — argumentowano — przedsiębiorstwo zbyt nisko określił we wniosku swoje potrzeby kredytowe, wówczas samo spowoduje trudności finansowe i w przyszłości będzie ich unikać. W motywacji tej nie uwzględniono faktu, że właśnie zgoda oddziału na nierealne planowanie potrzeb kredytowych działa demobilizująco na przedsiębiorstwo, jest swojego rodzaju zachętą do ukrywania nieprawidłowości w gospodarce środkami normowanymi i wybitnie redukuje możliwość oddziaływania Banku na te nieprawidłowości. Liczenie zaś na automatyczną reakcję kredytobiorcy po wystąpieniu trudności finansowych okazywało się w większości przypadków zawodne. Przedsiębiorstwa albo nie interesowały się zbyt tymi trudnościami, albo też wybierały je świadomie jako mniej kłopotliwe od tłumaczenia się wobec Banku i realizacji jego ewentualnych postulatów.

Oczywiście część oddziałów nie tylko dostrzegała permanentne „niedokredytowanie” poszczególnych przedsiębiorstw, ale nawet zwracała im na to uwagę ustnie przy okazji załatwiania wniosków, bądź też pisemnie w wyniku badania prawidłowości kredytowania (wyjątkowo tylko w powiadomieniach o przyznaniu kredytów). Niestety interwencje takie rzadko wywoływały zmianę nastawienia przedsiębiorstwa. Oddziały jednak nie przenosiły interwencji na szczebel jednostek nadrzędnych i nie informowały organów samorządu robotniczego, rad spółdzielni, władz terenowych oraz instancji partyjnych o niewykorzystywaniu przez przedsiębiorstwa najprostszych i najłatwiejszych możliwości złagodzenia trudności płatniczych. Jest to jeszcze jeden dowód niedoceniania przez

oddziały znaczenia omawianego zagadnienia w realizacji podstawowych zadań Banku.

Niekiedy wskutek niedbalstwa przedsiębiorstwa i braku aktywności oddziału przedłużał się nadmiernie okres załatwiania wniosku. Oto jaskrawy przykład: w przedsiębiorstwie korzystającym tylko z kredytu na należności wystąpiły zapasy ponadnormatywne, powodujące trudności płatnicze. Po dłuższym okresie utrzymywania się tych trudności przedsiębiorstwo złożyło wniosek dodatkowy. Oddział po przeprowadzeniu inspekcji zażądał skorygowania i uzupełnienia wniosku. Przedsiębiorstwo odwołując załatwienie sprawy złożyło kolejny wniosek kwartalny, obejmujący tylko kredyt na należności. Uzupełniający wniosek o kredyt ponadnormatywny złożono dopiero po upływie dwóch i pół miesiąca od daty pierwszego wniosku (dodatkowego), a kredyt przyznano pod koniec następnego kwartału. Przez cały ten okres utrzymywała się poważna kwota zobowiązań przeterminowanych.

O nieprzypięciu przez oddziały należytej wagi do trafności przewidywania potrzeb kredytowych jednostek kontrolowanych świadczy m.in. fakt, że niemal we wszystkich oddziałach objętych w roku 1962 rewizją przedsiębiorstwa podawały we wnioskach kredytowych stany zapasów jedynie na datę ostatniego sprawozdania finansowego i na koniec okresu objętego wnioskiem, tj. na koniec kwartału „planowanego”. Nie podawano stanów na początek okresu objętego wnioskiem (a więc urealnionych przewidywań na koniec kwartału „bieżącego”), co mogłoby zmusić przedsiębiorstwa do kontroli trafności własnych przewidywań, np. przez ewentualne uzasadnianie większych odchyleń.

W pewnych przypadkach niedociągnięcia w ustalaniu potrzeb kredytowych przedsiębiorstw wiązały się z brakiem rozpoznania środków normowanych, szczególnie zapasów materiałów i produkcji w toku. Nie posiadając wystarczającej znajomości przedmiotu kredytowania oddziały nie kwapiły się z sugestiami zwiększenia przewidywanych stanów. W sporadycznych przypadkach oddziały nie dysponowały nawet ogólną orientacją co do kwalifikacji zapasów i całości stanów ponadnormatywnych zaliczanych do „pozostałych”, chociaż z posiadanych materiałów wynikało, że część zapasów ma charakter sezonowy, część zaś prawdopodobnie stanowi zapasy nieprawidłowe.

Zbyt nisko ustalony kredyt na należności był również częstą przyczyną niedoborów w pokryciu środków obrotowych. W r. 1961 wskutek niewłaściwego rozumienia obowiązujących od II kwartału „Tymczasowych przepisów” część oddziałów niemal automatycznie ograniczała kredytowanie należności do wysokości należności w cyklu prawidłowym, trzymając się uparcie nieaktualnej już zasady, że kredytowanie pełnego stanu należności stanowi wyjątkowy przywilej. Były oddziały, w których ograniczenia tego rodzaju stosowano wobec 60% — 70% przedsiębiorstw korzystających z kredytu, zwłaszcza wobec przedsiębiorstw przemysłowych. W większości przypadków te masowe ograniczenia nie były uzasadnione i nie wykorzystywano ich do oddziaływania na jednostki kontrolowane, czasem nie powiadamiano przedsiębiorstw o ograniczeniach, a nawet nie wykazywano ograniczeń w kwartalnej sprawozdawczości kredytowej. Te niewłaściwe tendencje zostały stosunkowo szybko ujawnione i przezwyciężone, a jednak nadal, także w r. 1962, obserwowaliśmy dość powszechne „niedokredytowanie” należności.

Przedsiębiorstwa nader często posługiwały się przy wyliczaniu przewidywanych należności zbyt nisko ustalonym rzeczywistym cyklem rozliczeniowym. W najbardziej rażących przypadkach cykl przyjęty we wniosku kredytowym przez przedsiębiorstwo był niższy o kilkanaście, a nawet o dwadzieścia dni od cyklu rzeczywistego, niekiedy również był niższy od cyklu prawidłowego. Oddziały na ogół orientowały się z własnych wyliczeń, że cykl rzeczywisty kształtuje się wyżej od cyklu podanego przez przedsiębiorstwo, jednakże podobnie jak przy ocenie trafności przewidywania stanów środków normowanych uważały, że powinny korygować tylko cykl zbyt wysoki, natomiast

nie są obowiązane ingerować w przypadku powstania trudności płatniczych z własnej winy przedsiębiorstwa — np. wskutek posługiwania się we wniosku za niskim cyklem rozliczeniowym. W ocenie takich wniosków załatwiano często sprawę taką np. uwagą: „cykl przyjęty przez przedsiębiorstwo w wysokości 22 dni nie jest zbyt wysoki, ponieważ w okresie ubiegłym kształtował się na poziomie 40 dni” lub „cykl podany przez przedsiębiorstwo nie przewyższa cyklu wyliczonego przez oddział”.

Dość często przedsiębiorstwa przyjmowały do wyliczenia przewidywanego stanu należności zbyt niskie kwoty sprzedaży — najczęściej z planów techniczno-ekonomicznych, chociaż faktycznie kwoty te były stale przekraczane. W przypadkach nierytmiczności sprzedaży obliczanie faktycznego cyklu rozliczeniowego w oparciu o stany należności na ultimo poszczególnych miesięcy niwelowało wpływ często występującego nasilenia sprzedaży w ostatnim miesiącu kwartału, co również przyczyniało się do rozbieżności między należnościami przewidywanymi a faktycznymi na koniec kwartału.

W sporadycznych przypadkach oddziały stosowały własne metody wyliczania rzeczywistego cyklu rozliczeniowego, niekiedy także przyczyniające się do ustalania zbyt niskich stanów należności. Np. ustalano cykl rozliczeniowy na podstawie sprzedaży i należności z czterech dekad (jeden cały miesiąc i pierwsza dekada następnego), co powodowało obniżenie cyklu i w konsekwencji przewidywanych stanów należności w stosunku do stanów faktycznych na ultimo poszczególnych miesięcy, wyższych z reguły od stanów na koniec pierwszej i drugiej dekady wskutek nierytmiczności sprzedaży. Przewidywane stany należności były w rezultacie niższe (w skrajnych przypadkach) o 40% od stanów rzeczywistych.

Niekiedy wreszcie przyjmowano zbyt optymistyczne założenia odnośnie obniżenia cyklu rozliczeniowego w związku ze wzmoczeniem wysiłków przedsiębiorstwa na odcinku windykacji należności. Np. założono obniżenie cyklu o 12 dni w kwartale, w rzeczywistości zaś skrócono go o 5 dni. Jeden z oddziałów przyjmował jako przewidywane stany należności stany faktyczne z odpowiedniego okresu ubiegłego roku, nie uwzględniając wzrostu obrotów.

Na marginesie warto zaznaczyć, że zbyt nisko określany we wnioskach kredytowych stanów środków obrotowych towarzyszyło często „zanizanie” pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe, niekiedy sięgające kilku milionów złotych. Dotyczyło to szczególnie zobowiązań wobec dostawców i nadwyżek funduszy własnych w obrocie. Fakt ten w wielu przypadkach łagodził, a czasem nawet zupełnie eliminował, niedobory pokrycia, związane ze zbyt niskim planowaniem aktywów.

Druga grupa niedociągnięć najczęściej występujących w kredytowaniu i kontroli działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstw wiąże się ze stosowaniem środków oddziaływania kredytowego. Najwięcej zastrzeżeń nasuwały decyzje dotyczące ograniczeń wysokości kredytów. Zrozumiałe jest do pewnego stopnia, że w I kwartale 1962 r. większość oddziałów (szczególnie mniejszych i średnich) zastosowała siłą przyzwyczajenia ograniczenia odpowiadające kwotowo dawnym wyłączeniom z kredytowania, uważając że zapasów nieprawidłowych nie powinno się kredytować. Gorzej jednak, że niektóre z rewidowanych oddziałów postąpiły tak samo w II, a nawet w III kwartale, nie reagując na liczne wyjaśnienia i wytyczne przekazane przez Centralę i oddział wojewódzki. Inne oddziały wiązały wysokość ograniczeń nie z wartością zapasów nieprawidłowych, lecz z wartością grupy środków obrotowych, w której stwierdzono nieprawidłowości. Np. zastosowano ograniczenie tylko w kredycie ponadnormatywnym, ponieważ nieprawidłowości dotyczyły zapasów, a nie ograniczono kredytu na należności, przechodząc do porządku nad tym, że kwota ograniczenia, odpowiadająca zapotrzebowaniu na kredyt ponadnormatywny, nie będzie odczuwalna dla przedsiębiorstwa.

Przy dłuższym stosowaniu ograniczeń kredytowania niektóre oddziały w kolejnych decyzjach kredytowych zmieniały wysokość ograniczenia w korelacji ze zmianami finansowego wyrazu nieprawidłowości, zamiast uzależniać zmiany wielkości ograniczenia od jego efektywności. Pewna część oddziałów nie umiała jeszcze ustalać kwot ograniczeń w powiązaniu z przewidywanymi skutkami finansowymi (odsetki od przeterminowanych zobowiązań i zadłużenia przeterminowanego) i odczuwalnością zarówno tych skutków, jak i innych trudności związanych z ograniczeniem wysokości kredytów (brak środków na pokrycie pilnych zobowiązań, konieczność tłumaczenia się wobec jednostki nadrzędnej, dostawców itp.).

Wiążą się z tym stosunkowo niskie kwoty ograniczeń (zwłaszcza w I półroczu 1962 r.), często nie przekraczające kilku procent, a nawet ułamka procentu potrzeb kredytowych przedsiębiorstw, co z góry pozbawiało oddziaływanie wszelkiego znaczenia. W tym samym okresie występowało duże rozproszenie oddziaływania — w I kwartale 1962 r. ograniczeniem kredytowania objęto 27%, zaś w II kwartale 22% ogólnej liczby przedsiębiorstw kredytowanych w województwie. W przedsiębiorstwach przemysłowych procent ten był jeszcze wyższy.

Czasem stosowane ograniczenia wysokości kredytów były po prostu nieporozumieniem. Np. „ograniczano” kredyt do wysokości różnicy między kwotą podaną we wniosku przez przedsiębiorstwo a kwotą wyliczoną przez oddział po skorygowaniu błędów zauważonych we wniosku. W innych przypadkach „ograniczano” kredyt o kwotę odpowiadającą tej części przewidywanych zapasów ponadnormatywnych, której przedsiębiorstwo nie uzasadniło we wniosku. Z zasady o rzekomych „ograniczeniach” tego rodzaju powiadamiano kredytobiorców i wykazywano je w sprawozdawczości. A oto inny przykład błędnego stosowania ograniczenia kredytu: przedsiębiorstwu objętemu uchwałą nr 387/60 RM, należącemu do branży, w której obowiązuje pokrycie normatywu w 80% funduszami własnymi w obrocie i pasywami stałymi, przyznano kredyt normatywny tylko do wysokości 20% normatywu. Niedobór pokrycia normatywu, wyliczony zgodnie z IS A/8, przekraczał 20% wskutek ukształtowania się funduszy własnych w obrocie na początek roku poniżej stanu przyjętego w planie techniczno-ekonomicznym. Oddział jednak w stosunku do części niedoboru, przekraczającej 20% normatywu, zastosował „ograniczenie” kredytowania.

Ograniczano również kredytowanie bez wystarczającego rozpoznania własnego, np. odnośnie przejściowych spiętrzeń zapasów, które oddziały traktowały niekiedy jako zapasy nieprawidłowe. Dość często ograniczano wysokość kredytów w związku ze stosunkowo drobnymi nieprawidłowościami, dla których usunięcia wystarczyłaby odpowiednia akcja interwencyjna (np. braki w zabezpieczeniu magazynowanych zapasów przed ubytkami, niewielkie kwoty zbędnych materiałów w przedsiębiorstwach handlowych) bądź też zaniedbania czysto formalne. Np. jeden z oddziałów ograniczył kredytowanie przedsiębiorstwa za niezłożenie sprawozdań z inwestycji zakończonych i skorygowanego bilansu rocznego. Przed zastosowaniem oddziaływanie kredytowe nie podjęto odpowiednich interwencji, które prawdopodobnie przyniosłyby zadowalający wynik. Wydaje się zresztą, że w przypadku dalszych trudności w egzekwowaniu brakującej sprawozdawczości należałoby zastosować oddziaływanie innego rodzaju, np. wniosek o wstrzymanie części funduszu premiowego. Dopiero w dalszej kolejności można by stosować oddziaływanie kredytowe, i to raczej w formie odmowy uruchomienia przyznanego kredytu do chwili złożenia brakujących sprawozdań.

Innym przykładem niewystarczających jeszcze umiejętności oddziałów w posługiwaniu się oddziaływaniem kredytowym może być niewykorzystanie możliwości powstałych wskutek zmiany zasad kredytowania zaliczek kontraktacyjnych po wprowadzeniu nowej IS A/8. Niektóre oddziały, mając liczne zastrzeżenia odnośnie przebiegu windykacji zaliczek przeter-

minowanych, nie potrafiły wykorzystać możliwości zwiększenia skuteczności oddziaływania bądź przez odpowiednio uwarunkowane kredytowanie całości należności od plantatorów, bądź też przez ograniczanie kredytowania z wysunięciem odpowiednich postulatów. Oddziały te kredytowały w początkowym okresie obowiązywania nowych przepisów tylko zaliczki prawidłowe, nie zawiadamiając nawet kredytobiorców o ograniczeniu kredytowania (jeden z oddziałów nie wykazał też ograniczenia w sprawozdawczości). Później wspomniane oddziały przeszły na kredytowanie całości należności z tytułu zaliczek, nie wysuwając jednak żadnych warunków przy przyznawaniu kredytu, pomimo równoległego prowadzenia akcji interwencyjnej w celu przyspieszenia likwidacji zaliczek z lat ubiegłych.

Braki w rozpoznaniu nieprawidłowości i nie dość przemyślane stosowanie ograniczeń rzutowały ujemnie na konsekwencję oddziaływania. Odstępowano od ograniczeń po uzyskaniu tylko częściowych rezultatów albo stosowano w kolejnych kwartałach ograniczenia za coraz to inne uchybienia, np. za nieterminowe fakturuwanie, za nieprawidłowości w gospodarce inwestycyjnej, za nieupłyńnianie zapasów zbędnych, za niewłaściwą gospodarkę funduszem płac. Długotrwałe stosowanie ograniczeń w tej samej mniej więcej wysokości wybitnie ograniczało ich skuteczność, powodując przyzwyczajanie się przedsiębiorstwa do trudności płatniczych.

Stosowane przez oddziały ograniczenia wysokości kredytów często nie były w ogóle odczuwalne dla przedsiębiorstw, głównie wskutek kształtowania się pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe znacznie powyżej kwot przyjętych we wnioskach kredytowych. W przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego środki normowane w r. 1962 często nie osiągały stanów przewidywanych we wnioskach, co również niwelowало wpływ ograniczeń na sytuację finansową kredytobiorców. Osłabiało to skuteczność oddziaływania, podobnie jak podejmowanie decyzji nie dość przemyślanych i uzasadnionych, nie opartych na prawidłowym rozpoznaniu i zaskakujących przedsiębiorstwa. Wskutek niedociągnięć w stosowaniu ograniczeń kredytowania oddziały osiągały pozytywne rezultaty oddziaływania najczęściej w zakresie nieprawidłowości stosunkowo łatwych do usunięcia, jak np. opóźnienia w fakturuwaniu, niewystarczające zabezpieczenie zapasów, zaniedbania księgowe oraz organizacyjne itp.

Badając uzasadnienia decyzji ograniczających wysokość przyznawanych przedsiębiorstwom kredytów i materiały analityczno-inspekcyjne, na których decyzje te opierano, odnosiło się wrażenie, że spora część ograniczeń została wprowadzona głównie dla wykazania „operatywności” oddziału lub dla mechanicznej realizacji wytycznych dyrektora oddziału wojewódzkiego. Oddziały często interpretowały poszczególne fragmenty wytycznych zbyt upraszczająco i w oderwaniu od podstawowych założeń polityki kredytowej Banku. Oddziały uważały, że stwierdzenie w przedsiębiorstwie nieprawidłowości sygnalizowanych w wytycznych odnośnie danej branży, z równoczesnym wskazaniem możliwości ewentualnego oddziaływania upoważnia je do zastosowania środków oddziaływania bez wnikliwego rozpoznania całokształtu zagadnienia i rozważenia konkretnej sytuacji.

Część spostrzeżeń odnoszących się do stosowania ograniczeń w kredytowaniu dotyczy również podwyższania przez oddziały stopy procentowej od udzielanych kredytów. Oddziały często nie przeprowadzały żadnych obliczeń odnośnie odczuwalności podwyższonego oprocentowania, stąd duża ilość decyzji dotyczących tej formy oddziaływania miała znaczenie raczej symboliczne. Np. w przedsiębiorstwach handlowych podwyższano odsetki o ułamki procentu lub o 1% na okres kilku tygodni, a kwoty tych odsetek w wielu przypadkach wahały się w granicach od kilkuset złotych (mniejsze jednostki handlu wiejskiego) do kilku tysięcy. Kwoty odsetek płaconych przez przedsiębiorstwa przemysłowe były wyższe, sięgały kilkunastu lub kilkudziesięciu tysięcy złotych, gdyż dodatkowe opro-

centowanie stosowano na ogół dłużej i przy wyższej stopie niż w jednostkach handlowych. Kwoty te jednak często mieściły się całkowicie w planowanych kosztach finansowych czy to wskutek planowania ich na zbyt wysokim poziomie, czy też np. w związku z przyspieszonym w stosunku do założeń planu zmniejszeniem zapasów (w przemyśle spożywczym). W przedsiębiorstwach handlowych stosowanie przez kwartał lub dłużej odpowiednio podwyższonej stopy procentowej było niemal zawsze odczuwalne i na ogół przynosiło pożądane wyniki.

Wspominając o małej odczuwalności części stosowanych przez oddziały dodatkowych odsetek należy nadmienić, że w większości przypadków te właśnie decyzje miały charakter kar prewencyjnych, związanych z nieprawidłowościami już nieodwracalnymi przede wszystkim w działalności inwestycyjnej (np.

powtarzające się przypadki realizowania inwestycji przed złożeniem planów rzeczowo-finansowych) i w gospodarce funduszem plac (np. niewłaściwa kwalifikacja wynagrodzeń, wypłaty premii z naruszeniem obowiązujących przepisów itp.). Niewielka odczuwalność dodatkowych odsetek nie wyrażała zatem w wielu przypadkach większej szkody skuteczności oddziaływania, bo i tak miało ono raczej charakter ostrzegawczy, nie zakładało osiągnięcia jakichś konkretnych efektów. Inną sprawą jest celowość oddziaływania kredytowego w tego rodzaju przypadkach.

Inne środki oddziaływania (poza ograniczeniem wysokości kredytów i podwyższonym oprocentowaniem) oddziały rewidowane w r. 1962 stosowały zupełnie sporadycznie.

EUGENIUSZ BAUTRO

Bydgoszcz

Współpraca Banku Rolnego z radami narodowymi województwa lubelskiego

Oceniając bazę techniczną i sposoby produkcji gospodarstw indywidualnych dochodzimy do wniosku, że występują w nich poważne braki w wyposażeniu w środki produkcji, jak również na ogół niski jest ich poziom kultury rolnej. Podstawowym warunkiem osiągnięcia szybkiego wzrostu produkcji jest zatem wyposażenie tych gospodarstw w nowoczesne środki gospodarowania w stopniu odpowiadającym obecnym wymagom produkcji rolnej.

Założenia rozwoju rolnictwa przewidują, na przykład w województwie lubelskim, szybki wzrost produkcji rolnej. Plony czterech zbóż z 16,1 kwintala z hektara w roku 1960 mają wzrosnąć w roku 1980 do 27 kwintal z hektara. Produkcja żywca z 227 tysięcy ton w roku 1960 ma w roku 1980 osiągnąć 356 tysięcy ton. Tak poważne zadania wymagają odpowiednio wielkich nakładów inwestycyjnych i eksploatacyjnych. Na ogólny obszar użytków rolnych w województwie lubelskim, wynoszącym 1.805.100 hektarów, gospodarstwa indywidualne zajmują 96,2%, spółdzielnie produkcyjne 0,8% oraz jednostki państwowe — 3%. Jak wynika z powyższego, decydującym czynnikiem w strukturze agrarnej województwa lubelskiego są indywidualne gospodarstwa rolne.

Formy finansowania nakładów w gospodarce chłopskiej są różne, w zależności od celu, na jaki mają być wydatkowane. Obecnie rolnik na coraz większym stopniu musi korzystać ze środków produkcji, nabywanych z zewnątrz, jak maszyny rolnicze, paliwo, energia elektryczna, pasze przemysłowe, materiały budowlane, nawozy i środki ochrony roślin, co stwarza konieczność angażowania w produkcję coraz większej ilości środków finansowych. Sytuacja ta powoduje w konsekwencji rosnące z każdym rokiem zapotrzebowanie na kredyty.

Niezależnie od centralnego powiązania wielkości kredytów bankowych z zadaniami rozwoju produkcji rolnej, wytyczonymi przez narodowe plany gospodarcze, w terenie występują powiązania ściślejsze w postaci koordynowania rozdziału kredytów z planami rozwoju rolnictwa, opracowywanymi przez organa rolnictwa i leśnictwa wojewódzkiej i powiatowych oraz gromadzkich rad narodowych.

Koordynacja akcji kredytowej uwzględnia nie tylko zadania rzeczowe, dotyczące produkcji rolnej, ale również kierunki i rozmieszczenie działalności gospodarczej, finansowanej z kredytów budżetowych, Funduszu Rozwoju Rolnictwa i innych źródeł w tych rejonach, gdzie wielostronna działalność inwestycyjna zmierza do ich szybkiego zaktywizowania gospodarczego i uruchomienia rezerw produkcyjnych przez intensywne wykorzystanie żyznych gleb czy użytków zielonych.

Poważne nakłady, finansowane z budżetu, nie mogą jednak dać właściwego efektu, jeśli równolegle nie będzie prowadzona działalność gospodarcza, zmierza-

jąca do zaktywizowania gospodarstw w kierunku wykorzystania przez nie inwestycji dokonanych ze środków państwowych. Dla osiągnięcia tego celu działalność kredytowa Banku Rolnego musi być ściśle skoordynowana z działalnością rad narodowych, a szczególnie z działalnością wydziałów leśnictwa i rolnictwa w zakresie planowania i organizowania wzrostu produkcji rolnej. Rady narodowe bowiem, z tytułu swych zasadniczych zadań, mają daleko idący wpływ na kierunek pomocy kredytowej oraz lokalizację kredytów w terenie. Udział poszczególnych szczebli rad narodowych w realizacji polityki kredytowej dla rolnictwa kształtuje się następująco:

Prezydium Wojewódzkiej Rady Narodowej w Lublinie, działając na podstawie artykułu 17 Ustawy z dnia 25 stycznia 1958 roku o radach narodowych (Dz. U. Nr 5/58) oraz w oparciu o roczne zadania rzeczowe, wynikające z planu rozwoju rolnictwa, opracowuje na początku każdego roku i przekazuje Bankowi Rolnemu, który jest koordynatorem polityki kredytowej na wsi, wytyczne co do kierunku pomocy kredytowej w poszczególnych rejonach. Jako przykład można przytoczyć następujący rozdział pomocy kredytowej przez PWRN w Lublinie na rok 1963:

a) koncentracja pomocy kredytowej w rejonie kanału Wieprz—Krzna i w obrębie powiatów: hrubieszowskiego, tomaszowskiego, dla zaktywizowania tych rejonów gospodarczych w powiązaniu z przebudową budynków na wsi na budynki ogniotrwałe,

b) zabezpieczenie potrzeb kredytowych na realizację programu budownictwa zespołowego i przyzakładowego jako torującego na wsi lubelskiej postęp, jeśli chodzi o budowę na wsi budynków ogniotrwałych,

c) zabezpieczenie pomocy kredytowej gospodarstwom zaniechanym, a głównie na zakup niezbędnego inwentarza żywego i martwego, w celu przywrócenia tej grupie gospodarstw warunków do normalnego rozwoju.

Wytyczne powyższe w odniesieniu do pomocy kredytowej na inwestycje budowlane rolników ustalają w szczególności, jaka maksymalna część pomocy kredytowej w poszczególnych powiatach może być użyta na rozwój budownictwa mieszkaniowego (np. od 35% do 55%).

Podział limitów na powiaty uwzględnia w całej rozciągłości wytyczne PWRN, wynikające z rocznych planów-programów Wojewódzkiej Rady Narodowej w zakresie budownictwa, rozwijania produkcji zwierzęcej i roślinnej.

Wydziały rolnictwa i leśnictwa oraz budownictwa, urbanistyki i architektury biorą czynny udział zarówno w pracach Banku Rolnego nad opracowaniem programu wykorzystania pomocy kredytowej przez ludność wiejską, jak też w podziale limitów na powiaty. Wydziały te gromadzą dane o potrzebach kredytowych

terenu i występują do Banku Rolnego z odpowiednimi wnioskami.

Prezydja powiatowych rad narodowych. Program kredytowy dla powiatu opracowują placówki powiatowe Banku Rolnego, współdziałając z zainteresowanymi branżowymi wydziałami PPRN. Lokalizacja pomocy kredytowej w terenie, założona w programie kredytowym, dostosowana jest więc w całej pełni do zamierzeń gospodarczych rolnictwa, uznanych przez PPRN za pierwszoplanowe w konkretnej sytuacji. Další zakres ścisłej współpracy z Bankiem Rolnym wyraża się w udziale wydziałów rolnictwa i leśnictwa oraz budownictwa, urbanistyki i architektury w posiedzeniach komisji kredytowych Banku Rolnego.

Placówki powiatowe Banku Rolnego przesyłają co miesiąc do wykorzystania wydziałom rolnictwa i leśnictwa PPRN dane liczbowe o realizacji pomocy kredytowej. Spostrzeżenia swoje i ewentualne wnioski, odnoszące się do obsługi kredytowej ludności wiejskiej w obrębie powiatu, wydziały rolnictwa i leśnictwa zgłaszają do placówki powiatowej Banku Rolnego bądź do Wydziału Rolnictwa i Leśnictwa Prezydium Wojewódzkiej Rady Narodowej.

Prezydja gromadzkich rad narodowych. Współdziałanie gromadzkich rad narodowych w kredytowaniu ludności wiejskiej polega obecnie na wykonywaniu bardzo istotnych czynności i funkcji. W szczególności do rad tych należy:

a) udzielanie informacji ludności wiejskiej o warunkach i źródłach pomocy kredytowej, zaopatrywanie tej ludności w formularze wniosków o pożyczki na budownictwo oraz przyjmowanie wniosków o pożyczki na zakup rozplodników,

b) rejestrowanie i zgłaszanie do Banku Rolnego przewidywanych potrzeb kredytowych, szczególnie w czasie opracowywania rocznego programu (od 15 grudnia do 15 stycznia następnego roku),

c) potwierdzenie danych o stanie gospodarstwa i rodziny, jak też informowanie powiatowych komisji kredytowych o wywiązaniu się wnioskodawcy z obowiązków względem państwa,

d) opiniowanie, z punktu widzenia gospodarczego, wniosków poszczególnych osób o udzielenie im pożyczek,

e) oddziaływanie w kierunku wykorzystywania pomocy kredytowej zgodnie z przeznaczeniem i tym samym, osiągania zamierzonych efektów ekonomicznych.

Oddziaływanie ekonomiczne wyraża się między innymi w udziale przedstawiciela PGRN w kontrolach bezpośrednich u rolników, organizowanych przez Bank Rolny.

Bank Rolny i spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe udzielają PGRN informacji o rozmiarach i kierunkach pomocy kredytowej, udzielanej ludności wiejskiej, zamieszkałej w obrębie danej gromady.

Głównym elementem współdziałania Banku Rolnego z wydziałami rolnictwa i leśnictwa są programy pomocy kredytowej.

Wojewódzki lub powiatowy roczny program pomocy kredytowej jest wyrazem rozmiarów i kierunków rocznej działalności kredytowej Banku Rolnego i spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych oraz działalności prewencyjnej PZU i określa:

— rozmiar działalności kredytowej i prewencyjnej w dostosowaniu do możliwości wynikających z bilansów materiałowych, nasiennych, nawozowych, paszowych, budowlanych itp.,

— kierunki działalności kredytowej i prewencyjnej, uznane za pierwszoplanowe w danym czasie i na danym terenie.

Opracowywanie programów dokonywane jest w dwóch fazach. Pierwsza faza programowania kredytowego sprowadza się do dokonania na szczeblu wojewódzkim rozeznania i ustalenia zasadniczych rocznych zadań rzeczowych w województwie, w powiatach i w gromadach.

Usystematyzowanie rocznych zadań rzeczowych polega zwykle na określeniu następujących grup inwestycji:

— inwestycje budowlane i niebudowlane, dofinansowywane z puli kredytów długoterminowych,

— inwestycje budowlane, dofinansowywane ze środków PZU,

— inwestycje dofinansowywane przez spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe z puli kredytów średnioterminowych, z rozbiorem na nakłady związane z produkcją zwierzęcą, produkcją roślinną, remontami i drobnym budownictwem (głównie suszarnie tytoniu i ziół) oraz celami pozostałymi.

Odrębną grupę stanowią zadania z zakresu bieżących procesów produkcyjnych, dofinansowywane z puli kredytów krótkoterminowych. Odpowiednie dane wydziału rolnictwa i leśnictwa, wydziału budownictwa, urbanistyki i architektury oraz instytucji kontraktujących — są podstawą do ustalenia zadań gospodarczych, a w konsekwencji i zadań finansowych.

Pierwsza faza programu wykonywana jest równolegle w województwie i w powiecie w okresie od dnia 15 do dnia 31 grudnia każdego roku. W pierwszych dniach stycznia każdego roku Oddział Wojewódzki BR w Lublinie, po otrzymaniu z puli ogólnokrajowej środków pomocy kredytowej limitu dla województwa, ustala ostatecznie wojewódzki program kredytowy. W tej sytuacji kredyt, poza oddziaływaniem na kierunki inwestycji i produkcji, powinien przyczyniać się do angażowania środków własnych na wsi, uzupełniając je odpowiednio.

Współpraca z radami narodowymi na odcinku kredytowania budownictwa wiejskiego nie ogranicza się jedynie do najbardziej efektywnego wykorzystania przyznanych limitów kredytowych. Współpraca ta przejawia się również w opracowywaniu analiz potrzeb kredytowych, wynikających ze stanu zabudowy wsi lubelskiej, zwiększenia ilości budynków w wyniku działalności inwestycyjnej i ze strat spowodowanych klęskami żywiołowymi oraz rozbiórką budynków starych, zużytych całkowicie i nie nadających się do dalszego użytku.

Jak wynika z tych opracowań, około 72 tysięcy gospodarstw nie miało w roku 1960 budynków inwentarskich, a 45 tysięcy gospodarstw nie posiadało budynków mieszkalnych. W roku bieżącym jeszcze około 60 tysięcy gospodarstw nie posiada budynków inwentarskich. Ponadto, według oceny Wojewódzkiej Komisji Planowania Gospodarczego w Lublinie, 292.780 budynków kwalifikuje się do remontu, a 97.989 — do wymiany. Łącznie aktualne potrzeby w zakresie budownictwa w województwie lubelskim wynoszą około 180 tysięcy budynków nowych. Biorąc pod uwagę ilość budynków wznoszonych rocznie — około 17 tysięcy — potrzeba byłoby ponad dziesięć lat na uzupełnienie braków w zakresie budownictwa, nie licząc bieżącego zużycia starych budynków drewnianych, stanowiących około 78% ogółu budynków istniejących na wsi.

Wartość budynków wznoszonych rocznie szacowana jest na jeden miliard złotych, w tym kredyty bankowe stanowią około 18%. Niski udział kredytów bankowych spowodowany jest tym, że zaledwie około 50% wniosków o pożyczki na budownictwo może być załatwione pozytywnie, z uwagi na szczupłe limity kredytowe na ten cel.

Sytuację na tym odcinku można byłoby znacznie poprawić, gdyby województwo lubelskie otrzymywało roczne limity kredytów długoterminowych w wysokości 350 — 400 mln złotych i 100 do 150 mln kredytów średnioterminowych na remonty bieżące.

Sprawami tymi interesuje się również Wydział Finansowy PWRN, bowiem niewystarczające limity kredytów na indywidualne budownictwo zmuszają ludność wiejską do nadmiernego angażowania środków własnych w budownictwo, często kosztem zmniejszenia zdolności produkcyjnej gospodarstw wskutek pozbywania się części stała podstawowego lub zmniejszenia nakładów produkcyjnych. Ponadto gospodarstwa inwestujące wyłącznie ze środków własnych mają trudności z regulowaniem należności wobec skarbu państwa z tytułu podatków, składek PZU i z tytułu innych zobowiązań.

Zwiększenie pomocy kredytowej nie tylko zapobiegłoby naruszeniom zdolności produkcyjnej gospo-

darstw, ale wpłynęłoby na przyspieszenie intensyfikacji produkcji rolnej.

Niezależnie od pomocy kredytowej na budownictwo w indywidualnej gospodarce chłopskiej Bank Rolny kredytuje również zakup rozplodników. Przy rozprowadzaniu tych kredytów istnieje ścisła współpraca z wydziałami rolnictwa i leśnictwa oraz z wydziałami finansowymi, z uwagi na konieczność zabezpieczenia w budżetach kwot na pokrycie kredytów umarzalnych na rozplodniki.

Spółdzielnie produkcyjne na terenie województwa lubelskiego nie zajmują poważniejszej pozycji w produkcji rolnej, gospodarując na 0,8% powierzchni użytków rolnych województwa, mają jednak wpływ na ogólne wyniki produkcyjne rolnictwa, wyrażające się w osiąganych z roku na rok wyższych plonach i w rosnącej towarowości.

Obok niewątpliwych osiągnięć w gospodarce zespołowej w wielu spółdzielniach występują jeszcze braki zarówno w produkcji roślinnej, jak i w produkcji zwierzęcej.

Braki te wywołane są dwiema przyczynami, a mianowicie — niedoinwestowaniem, występującym szczególnie w spółdzielniach o dużych obszarach oraz słabym stanem organizacyjnym wielu spółdzielni.

Trudna sytuacja finansowa wielu spółdzielni wyrażała się w stratach bilansowych lub w nadmiernym zadłużeniu przy niskich dochodach, nie zapewniających zwrotności dalszych kredytów, w braku udziału środków własnych na planowane nowe inwestycje w nieterminowej akumulacji wydzielonych środków na fundusz, w zaległościach z tytułu spłat rat kredytów.

Na taki stan miała wpływ niedostateczna aktywność służb inwestycyjnych rad narodowych oraz bierne stanowisko byłego Zarządu Wojewódzkiego Związku Spółdzielni Produkcyjnych.

W roku 1962 podjęta została przez PWRN w Lublinie, wspólnie z Bankiem Rolnym, akcja zmierzająca do poprawy stanu finansowego spółdzielni produkcyjnych. Z uwagi na dodatnie wyniki podjętych kroków w odniesieniu do ośmiu największych spółdzielni, akcja ta będzie kontynuowana niezależnie od normalnego oddziaływania banku na kredytowane spółdzielnie.

Innym trudnym problemem, stojącym do rozwiązania przed Prezydium WRN w Lublinie i przed Bankiem Rolnym, jest sprawa budynków po zlikwidowanych spółdzielniach produkcyjnych. Na podstawie uchwały WRN z roku 1958 wstrzymana została sprzedaż tych budynków przez Bank Rolny, budynki te zostały przejęte przez Państwowy Fundusz Ziemi.

Zadłużenie rad narodowych z tego tytułu wynosi 45.950 tysięcy złotych, a spłata tego zadłużenia z nadwyżek budżetowych postępuje bardzo wolno, wyniosła bowiem dotychczas 572 tysiące złotych. Na początku roku bieżącego PWRN wystąpiło z wnioskiem do Ministerstwa Finansów o wyrażenie zgody na przeznaczenie części nie wykorzystanych kredytów budżetowych na inwestycje roku 1962, na spłatę zadłużenia

z tytułu przejętych budynków. Pozytywne załatwienie tego wniosku pozwoliłoby na szybkie dokończenie likwidacji rozwiązanych spółdzielni produkcyjnych.

Zakres i formy obsługi Banku Rolnego w stosunku do kółek rolniczych i innych zrzeszeń chłopskich są nieco inne niż w odniesieniu do spółdzielni produkcyjnych.

Organizacje te dla realizacji wytyczonych celów zostały wyposażone w odpowiednie środki finansowe, przede wszystkim z Funduszu Rozwoju Rolnictwa (FRR). Środki FRR przeznaczone są na zespołowe inwestycje na wsi, głównie na mechanizację produkcji. Z uwagi na to, że środki FRR są w zasadzie obecnie wystarczające na sfinansowanie zamierzeń inwestycyjnych, korzystanie przez kółka rolnicze z kredytów bankowych ogranicza się do specjalnych okoliczności.

Wprawdzie w dotychczasowej działalności eksploatacyjnej kółek rolniczych kredyty bankowe nie uczestniczyły w poważniejszym stopniu, jednak w miarę rozszerzania działalności kółek rolniczych i zwiększania się ich ilości, wzrośnie zainteresowanie kółek kredytami bankowymi na zagospodarowanie gruntów Państwowego Funduszu Ziemi (PFZ) itp.

Z przeglądu powiazań, kierunków i form pracy Banku Rolnego z aparatem rad narodowych nie wynika wyraźnie bezpośredni związek działania Banku Rolnego z zainteresowaniami wydziałów finansowych rad narodowych tak, jak to ma miejsce w zagadnieniach finansowania inwestycji i przedsiębiorstw państwowych. Jednak związek ten istnieje, chociaż w sensie pośrednim. Istotne jest na przykład opracowywanie bilansu dochodów i wydatków ludności wiejskiej, będące zarówno dla Banku Rolnego, jak i wydziałów finansowych rad narodowych podstawowym instrumentem polityki finansowej w stosunku do tej ludności.

Biorąc pod uwagę powyższe, wydaje się, że i programy kredytowania gospodarki chłopskiej, dotyczące zarówno poszczególnych rejonów, jak i okresów czasu, powinny stanowić w szerokim zakresie przedmiot zainteresowania wydziałów finansowych rad narodowych, które w powiązaniu tych programów z całością środków finansowych, przeznaczonych na rolnictwo, mogą wyciągać, jako czynnik obiektywny, wiele pozytywnych wniosków.

Współpraca aparatu bankowego z wydziałami finansowymi rad narodowych przejawia się dotychczas przede wszystkim w zagadnieniach techniki windykacyjnej należności bankowych, ale i tutaj istnieją bardzo istotne sprawy merytoryczne (np. uzgadnianie pewnej polityki windykacyjnej należności kredytowych, podatkowych, ubezpieczeniowych).

Naszkicowane w artykule niniejszym drogi współpracy Banku Rolnego z aparatem rad narodowych nie wyczerpują na pewno dalszych możliwości w tym zakresie. Doświadczenia zebrane w tej dziedzinie pozwalają na wypracowanie jeszcze innych, lepszych metod tej współpracy.

MIECZYSLAW JEMIELNIAK

Lublin

Aktywizacja powiatów słabo zagospodarowanych w województwie olsztyńskim

Proces odbudowy i zagospodarowania poszczególnych terenów w województwie olsztyńskim, podobnie jak i w wielu innych rejonach kraju, nie przebiegał równomiernie. Niektóre powiaty, wobec niekorzystnych warunków środowiska, słabo rozwiniętej sieci osadniczej, dużych zniszczeń wojennych, słabego zaludnienia, zbyt wolnego tempa odbudowy bądź innych przyczyn, nie nadążały za ogólnym procesem rozwoju ekonomicznego. W miarę upływu lat różnice powstałe w wyniku działania wymienionych czynników pogłębiały się, a wraz z tym coraz wyraźniej wyłaniała się sprawa gospodarczego ożywienia tych ziem.

Władze centralne doceniały w pełni wagę tego problemu. Wyrazem troski o przyspieszenie rozwoju terenów słabiej zagospodarowanych są uchwały VIII Plenum KC PZPR oraz szeregu uchwał rządowych, podejmujących odpowiednie kroki, zmierzające do szybkiej odbudowy i rozwoju niektórych miast (Kołobrzeg, Świnoujście lub Frombork) oraz powiatów (Elk, Gołdap, Olecko, Chełm i inne).

Zagadnienie współudziału oddziałów NBP w ożywianiu gospodarczym niektórych powiatów województwa olsztyńskiego wyłoniło się w sierpniu 1962 roku, kiedy to sprawy te były przedmiotem posiedzenia ko-

mitetu doradczego, działającego przy dyrektorze Oddziału Wojewódzkiego NBP w Olsztynie.

W oparciu o przygotowane wstępne materiały i w wyniku przeprowadzonej dyskusji ustalono, że do powiatów najslabiej zagospodarowanych, posiadających w warunkach województwa olsztyńskiego najniższe wskaźniki ekonomiczne, należą powiaty węgorzewski, braniewski, nidzicki, były powiat górowski i olsztyński, bez miasta Olsztyna. Są to tereny wybitnie rolnicze, najmniej zaludnione, słabo uprzemysłowione, o niskiej produkcji rolnej i przemysłowej.

Ustalono wykaz powiatów zacofanych i przedyskutowano również sposób włączenia się banku w wielkie dzieło gospodarczego ożywienia tych terenów. W tym zakresie postulowano, najogólniej rzecz biorąc, stosowanie właściwej polityki kredytowej, współdziałanie w podejmowaniu decyzji gospodarczych, dotyczących wytypowanych powiatów oraz aktywizację oddziałów banku.

Jak wiadomo, sytuacja gospodarczo-finansowa przedsiębiorstw pracujących na tych terenach była z reguły gorsza niż przeciętna w województwie. Charakteryzowała się ona przede wszystkim poważnymi trudnościami w wygospodarowaniu niezbędnych funduszy na zaspokojenie potrzeb inwestycyjnych. Zaisntniała więc konieczność stworzenia przez oddziały NBP takich warunków, w których nastąpiłaby jak największa mobilizacja środków własnych przedsiębiorstw dla zaspokojenia najpilniejszych potrzeb inwestycyjnych. Osiągnięcie tego celu widziano w obniżeniu obowiązującego minimum pokrycia funduszami własnymi normatywu jednostek spółdzielczych, w stosowaniu ulgowego oprocentowania dla wszystkich bądź pewnych rodzajów kredytów, a zwłaszcza dla kredytów inwestycyjnych oraz przez prolongowanie terminów płatności kredytów na inwestycje.

Poza zaproponowanymi ulgami kredytowymi podkreślono zarazem konieczność szerszego uwzględnienia potrzeb inwestycyjnych powiatów słabiej zagospodarowanych, co miało znaleźć odpowiedni wyraz w przydziale limitów kredytowych.

Jeśli chodzi o współudział banku w podejmowaniu decyzji gospodarczych, korzystnych dla omawianych powiatów, wnioski zmierzały w kierunku domagania się u władz i jednostek wojewódzkich zapewnienia pierwszeństwa tym obszarom w przydziałach środków, maszyn, zaopatrzenia materiałowego itd. Celowi temu powinny służyć różnego rodzaju narady i spotkania, organizowane przez władze i jednostki szczebla wojewódzkiego, w których uczestniczą przedstawiciele Oddziału Wojewódzkiego NBP oraz codzienne, robocze kontakty oddziałów NBP z przedstawicielami wymienionych czynników.

W podobny sposób widziano również i rolę olsztyńskich oddziałów miejskich NBP, a głównie I Oddziału Miejskiego, kontrolującego między innymi wszystkie wojewódzkie przedsiębiorstwa handlu hurtowego. Przede wszystkim zwrócono uwagę na możliwość oddziaływania I Oddziału Miejskiego w kierunku zapewnienia pełnej realizacji rozdzielników towarowych, ustalonych dla tych powiatów.

W zakresie aktywizacji oddziałów banku wskazano na celowość wyposażenia ich w nowoczesne meble i urządzenia, aby tą drogą stworzyć właściwe warunki pracy i obsługi, następnie zalecano większy rozwój urządzeń socjalno-kulturalnych, jak świetlice, pokoje relaksowe, ośrodki wypoczynku oraz organizowanie w pierwszej kolejności na terenach tych okręgów ośrodków zmechanizowanej rachunkowości budżetowej, co poza znanymi ogólnie korzyściami powinno spowodować dodatkowy wzrost zatrudnienia w powiecie. Wraz z tym uzasadniono potrzebę prowadzenia odpowiedniej polityki kadrowej w sensie kierowania do pracy na tych terenach wysoko kwalifikowanych pracowników, którzy przez codzienną, wzorową pracę mogliby czynnie wpływać na działalność podmiotów gospodarczych, w tym również i banku.

Wnioski podjęte na posiedzeniu stawiały wyraźnie konieczność szerszego włączenia w proces aktywizacji tych ziem innych jednostek gospodarczych i insty-

tucji szczebla wojewódzkiego, a w związku z tym także potrzebę koordynacji tych poczynań przez prezydium wojewódzkiej rady narodowej.

Propozycje przedstawione wówczas przez bank spotkały się z pełnym poparciem władz miejscowych i organizacji wojewódzkich. Między innymi o tych poczynaniach pozytywną ocenę wyraziła lokalna prasa, o czym świadczy opublikowany w dniu 7 września 1962 roku na łamach „Głosu Olsztyńskiego” obszerny artykuł pod tytułem „Cenna inicjatywa NBP, powiaty słabiej zagospodarowane otrzymują pomoc finansową”.

Ponieważ niektóre propozycje Oddziału Wojewódzkiego NBP w Olsztynie wymagały akceptacji Zarządu Banku, sprawę skierowano do akceptacji Centrali NBP. Zarząd Banku rozpatrzył nadesłane materiały i inicjatywę w tym przedmiocie ocenił pozytywnie, zaznaczając, że zamierza zagadnieniami tymi zainteresować inne oddziały wojewódzkie, na których terenach występują podobne problemy. Do czasu podjęcia w tej sprawie specjalnej uchwały Zarząd Banku udzielił dyrektorowi Oddziału Wojewódzkiego NBP w Olsztynie szczególnych uprawnień. Spośród pozycji zgłoszonych, dotyczących zmian umożliwiających w większym niż dotychczas stopniu prowadzenie działalności inwestycyjnej przez jednostki gospodarcze, uprawnieniami objęto:

1. Możliwość wyrażania zgody na finansowanie inwestycji szybko rentujących się o wartości kosztorysowej ponad jeden milion złotych i stosowania ulgowego oprocentowania (1%) przy udzielaniu kredytów na inwestycje szybko rentujące się, wymienione w paragrafie 2, ustęp 3 i w paragrafie 3, ustęp 1 Uchwały Nr 53/62.

2. Obniżenie obowiązującego w spółdzielniach minimum pokrycia środkami własnymi do wysokości 5% normatywu.

Stosowanie tych uprawnień zastrzeżono wyłącznie w stosunku do spółdzielni i przedsiębiorstw państwowych, działających na terenach uznanych za opóźnione w rozwoju gospodarczym.

Wraz z otrzymaniem powyższych uprawnień Oddział Wojewódzki zlecił oddziałom, działającym na terenie powiatów zacofanych, sporządzenie konkretnych programów bazujących na wykorzystaniu istniejących możliwości lokalnych w zakresie ożywienia gospodarczego oraz na otrzymanych ogólnie uprawnieniach. Szczególną uwagę zwrócono na celowość opracowania przez przedsiębiorstwa i spółdzielnie planów działalności inwestycyjnej, opartych na uprawnieniach, wynikających z Uchwał Rady Ministrów Nr 53 i 54, głównie z punktu widzenia potrzeby pomocy kredytowej. Oddziałowe programy działania, uwzględniające poza własnymi wnioskami również i zamierzenia inwestycyjne kontrolowanych jednostek stały się następnie przedmiotem konsultacji kierownictwa Oddziału Wojewódzkiego z dyrektorami danych oddziałów. Konsultacje takie uznano za konieczne, ponieważ okazało się, że niektóre oddziały nie zrozumiały intencji zawartych w piśmie zlecającym powyższe zadania.

Najwięcej wątpliwości i nieudolności w oddziałowych programach działania zawierała treść związana z obniżeniem obowiązującego minimum pokrycia normatywu funduszami własnymi. Na przykład proponowano obniżenie minimum pokrycia do 5% normatywu, mimo że faktyczny stan funduszy własnych w obrocie był daleko wyższy i odpowiadał 10% lub 12% normatywu lub też pomijano w ogóle spółdzielnie, w których faktyczne pokrycie funduszami własnymi w obrocie kształtowało się poniżej 5% normatywu. Ponadto żaden z oddziałów nie wysuwał propozycji dotyczących prolongaty terminów spłat poprzednio udzielonych kredytów inwestycyjnych, nie wypowiadał się na temat ewentualnego przeznaczania części zysku, przewidzianego do podziału między członków, na fundusz inwestycyjno-remontowy, zwłaszcza w spółdzielniach posiadających jeszcze nieznaczną, w stosunku do planowanych potrzeb, akumulację środków własnych itd. Nie zawsze jasno precyzowano potrzeby kredytowe, związane z realizacją konkretnych zamierzeń inwesty-

cyjnych oraz pomijano w tych programach ważne, szczególnie na wsi, zagadnienie rozwoju sieci usługowej. Te i inne okoliczności uzasadniały więc potrzebę odbycia takich spotkań, bowiem w trakcie konsultacji powstawały warunki, umożliwiające wyeliminowanie z programów oddziałowych wszelkich niedociągnięć bądź niedomówień, co stworzyło podstawę do względnie jednolitego rozwiązania sprawy gospodarczegożywienia w poszczególnych powiatach, uznanych za zacofane.

Wspomniane konsultacje odbyły się na przełomie stycznia i lutego bieżącego roku. Nałożono na oddziały obowiązek ponownego opracowania programów działania, opartych na ustaleniach dokonanych w toku tych rozmów.

W tym czasie — w dniu 4 stycznia bieżącego roku — Prezydium Wojewódzkiej Rady Narodowej w Olsztynie podjęło uchwałę o programie działania na lata 1963 — 1965 w zakresie aktywizacji powiatów słabiej zagospodarowanych, precyzując zadania dla 52 wojewódzkich zjednoczeń, związków, zrzeszeń oraz innych organizacji i instytucji.

Postulatом stawianym przez bank stało się więc zadość, sprawie nadano właściwą rangę. Jednocześnie w uzasadnieniu do projektu uchwały PWRN podkreślono dodatnią rolę NBP w tym względzie, a mianowicie: „Ciekawą inicjatywę, która może być wzorem dla innych, podjął Oddział Wojewódzki NBP. Pomoc NBP dla powiatów słabo rozwiniętych polega na:

- specjalnym oddziaływaniu przy pomocy środków kredytowych i pozakredytowych,
- zwiększeniu kwalifikacji kadr w oddziałach NBP,
- zwiększeniu wartości materialnych oraz trosce

o estetyczny wygląd budynków NBP (odnowienie elewacji, ogrodzenie posesji, urządzenie terenu, wyposażenie biur w sprzęt i maszyny)”.
 Jako kierunki wskazane dla gospodarki tych powiatów uchwała uznała rozwój rolnictwa, rozwój drobnej wytwórczości w miastach i osiedlach oraz usług wszelkiego typu dla rolniczego zaplecza i rozwój turystyki tam, gdzie istnieją ku temu odpowiednie warunki.

Najbardziej interesującym postanowieniem jest zalecenie wszystkim jednostkom administracyjnym i gospodarczym, instytucjom, organizacjom spółdzielczym, społecznym i związkowym szczebla wojewódzkiego, przeanalizowania własnych możliwości oddziaływania na szybszy rozwój powiatów słabo rozwiniętych na przykład przez:

- zwiększenie środków kredytowych,
- ewentualną zmianę lokalizacji inwestycji,
- zwiększenie przydziałów surowców i materiałów,
- inicjowanie badań i studiów w zakresie możliwości wykorzystania miejscowych rezerw (zasobów środowiska, zdolności produkcyjnych zakładów, odpadów surowcowych i innych),
- mobilizację społeczeństwa do czynów społecznych,
- wykorzystywanie środków na zagospodarowanie obiektów (nowe elewacje, ogrodzenia, renowacje dróg, wyposażenie w maszyny itp.),
- kierowanie na te tereny fachowców różnych specjalności,
- udzielanie pomocy ze strony wyższych uczelni i zakładów naukowych.

EDMUND JĘDRZEJCZAK
Olsztyn

Współczynniki korekty funduszu płac w jednostkach podległych Centralnemu Związkowi Spółdzielni Mleczarskich

Opracowanie niniejsze nawiązuje w pewnym stopniu do artykułu I. Kamińskiej, pt. „Czy współczynniki bankowej korekty funduszu płac w spółdzielniach mleczarskich jest prawidłowy”, opublikowanego w Nr. 9/62, Wiadomości NBP, i jest również próbą udzielenia odpowiedzi na pytanie, czy współczynnik korygujący fundusz płac w okręgowych spółdzielniach mleczarskich jest prawidłowy. Pytanie to zostało ponowione z uwagi na zdezaktualizowanie się wspomnianego opracowania na skutek wprowadzonych przez Centralny Związek Spółdzielni Mleczarskich zmian w zasadach wynagradzania robotników produkcyjnych, zatrudnionych w przemyśle mleczarskim.

Wyrazem tych zmian jest przede wszystkim sposób tworzenia i wypłaty funduszu premiowego robotników produkcyjnych. Zgodnie z obowiązującym obecnie regulaminem premiowania okręgowe spółdzielnie mleczarskie tworzą w ramach planowanego osobowego funduszu płac fundusz premiowy w wysokości 15% planowanych zasadniczych płac robotników produkcyjnych oraz w przypadku przekroczenia planowanych zadań gospodarczych dokonują dodatkowej wypłaty funduszu premiowego w wysokości 1% funduszu płac za każdy procent przekroczenia planowanych zadań gospodarczych, z tym że kwota ogółem funduszu premiowego nie może przekroczyć 20% zasadniczych płac robotników produkcyjnych.

W związku z tym, że fundusz premiowy robotników produkcyjnych nie może przekroczyć 20% płac zasadniczych — przy równoczesnym uwzględnieniu, że w planie funduszu płac zaplanowany został fundusz premiowy w wysokości 15% zasadniczych płac tych robotników — placę zmienną stanowi wyłącznie dodatkowy fundusz premiowy za przekroczenie planowanych zadań gospodarczych, w wysokości 5% płac zasadniczych.

Wobec powyższego, współczynnik korekty funduszu płac spełnia swe zadania wyłącznie w granicach od

101% do 105% wykonania planu zadań gospodarczych. Natomiast przy wykonaniu planu zadań gospodarczych w 106% i wzwyż ustalony współczynnik korygujący staje się za wysoki, a w związku z tym nie spełnia właściwie swej funkcji w zakresie korekty planowanego funduszu płac.

Przy wykonaniu planowanych zadań gospodarczych, wynoszącym więcej niż 105%, fundusz premiowy robotników nie ulega już wzrostowi, a tym samym nie wzrasta i korygowany fundusz płac ogółem.

Dla jaśniejszego zobrazowania tego zagadnienia podajemy sposób i wynik odpowiednich wyliczeń na przykładzie danych z zakresu bankowej kontroli funduszu płac w jednej ze spółdzielni mleczarskich. Za podstawę w przykładzie tym przyjęto planowany i wykonany fundusz płac robotników bezpośrednio produkcyjnych w okresie od marca do lipca 1962 roku (w styczniu i lutym 1962 roku obowiązywały odmienne zasady w zakresie tworzenia i wypłaty funduszu premiowego dla robotników) (patrz tabl. na str. 334).

Dla uchwycenia maksymalnej kwoty z tytułu przysługującego dodatkowego funduszu premiowego za podstawę ustaleń przyjęto planowane płace zasadnicze za kwiecień 1962 roku, w wysokości 10,3 tysiąca złotych (wyższe od płac przeciętnych, planowanych w wysokości 9,9 tys. zł oraz od faktycznych — w wysokości 9,2 tys. zł).

$10.300 \times 20\% = 2.060$ zł, to jest maksymalna kwota funduszu premiowego przy przekroczeniu planu zadań gospodarczych;

$10.300 \times 15\% = 1.545$ zł, to jest kwota funduszu premiowego, objęta planem funduszu płac;

pozostałe 5% — w wysokości 515 złotych — stanowi fundusz premiowy w wysokości najwyższej, jaka przysługuje przy wykonaniu planu produkcji w 105% i wzwyż.

(w tysiącach złotych)

L. p.	T r e ś ć	Korygowany fundusz plac ogółem		W tym			
				płace zasadnicze robotników produkcyjnych		fundusz premii robotników produkcyjnych	
		plan	wykonanie	plan	wykonanie	plan	wykonanie
1	2	3	4	5	6	7	8
1	marzec	16,0	14,6	9,6	8,4	1,4	1,2
2	kwiecień	16,2	16,3	10,3	9,6	1,5	1,4
3	maj	16,5	16,0	9,6	9,6	1,4	1,3
4	czerwiec	17,5	15,2	10,2	8,5	1,5	1,2
5	lipiec	17,1	17,4	9,7	10,0	1,5	1,3
6	razem	83,3	79,5	49,4	46,1	7,3	6,4
7	przeciętny fundusz plac w skali miesiąca	16,6	15,9	9,9	9,2	1,5	1,3

Płace zmienne w wysokości 515 zł kształtują się w stosunku do korygowanego funduszu plac robotników w wysokości 3,1%. Do ustalenia powyższego wskaźnika przyjęto oprócz płacy zmiennej planowany, przeciętny (w skali miesiąca) fundusz plac robotników, w wysokości 16.660 złotych (w okresie od marca do lipca 1962 r. włącznie).

Z powyższego wynika, że za przekroczenie planu zadań gospodarczych w wysokości 5% spółdzielni przysługuje 3,1% funduszu plac z tytułu funduszu premiowego robotników produkcyjnych.

W związku z tym współczynnik korygujący fundusz plac będzie wyrazem procentowego stosunku wskaźników: $3,1 : 5 = 0,62\%$. Wobec tego w zasadzie można przyjąć jako realny współczynnik korekty w wysokości 0,7% (obowiązujący w latach 1962—1963), ale tylko wyłącznie do wysokości 105% wykonania planu produkcji globalnej według cen porównywalnych.

Jednakże już w przypadku wykonania planu zadań gospodarczych w 106% współczynnik korygujący fundusz plac w wysokości 0,7% nie spełni swego zadania, ponieważ powoduje nie uzasadniony wzrost skorygowanego planu funduszu plac. I tak na przykład:

a) przy wykonaniu planu produkcji w 106% — plan korygowanego funduszu plac ma prawo wzrosnąć o 4,2% (przy zastosowaniu współczynnika 0,7%), tak więc przy planie funduszu plac w wysokości 16.660 złotych spółdzielnia mogłaby wypłacić dodatkowy fundusz plac w wysokości 699,7 zł, czyli o 184,7 zł więcej, niż jej przysługuje zgodnie z obowiązującym systemem wynagradzania;

b) przy wykonaniu planu produkcji w 150% plan korygowanego funduszu plac (16.660 złotych przy zastosowaniu współczynnika korygującego 0,7%) wzrasta o 5.831 złotych, czyli o 5.316 złotych więcej od kwoty, jaką spółdzielnia faktycznie wypłaciłaby w danym miesiącu z tytułu przekroczenia planu zadań gospodarczych.

Fakt, że od momentu wykonania planu zadań gospodarczych w 106% nie następuje w spółdzielniach mleczarskich wzrost funduszu plac, powinien świadczyć o tym, że obowiązujący współczynnik korygujący fundusz plac (0,7%) nie może być stosowany przy wykonaniu planu zadań gospodarczych ponad 105%.

Dla prawidłowego rozliczania funduszu plac okręgowych spółdzielni mleczarskich oraz ogólnie dla uelastycznienia bankowej kontroli funduszu plac należałoby dokonać, moim zdaniem, pewnych zmian w zasadach kontroli wypłat z korygowanego funduszu plac, które polegałyby na ograniczeniu korekty funduszu plac. Przy rozliczaniu funduszu plac należałoby plan korygowanego funduszu plac — od momentu wykonania planu zadań gospodarczych w 106%

— przeliczać wskaźnikiem 103,5%, przysługującym spółdzielni przy wykonaniu zadań gospodarczych w 105% (wykonanie operatywnych planów zadań gospodarczych w $105\% \times 0,7\% = 103,5\%$).

Wprowadzenie tej zasady przy rozliczaniu funduszu plac wpłynęłoby w sposób decydujący na likwidację w spółdzielniach mleczarskich oszczędności osobowego korygowanego funduszu plac, pod warunkiem jednakże prawidłowego ustalenia planu korygowanego funduszu plac w poszczególnych jego składnikach (płace podstawowe, fundusz premii, godziny nadliczbowe, dopłaty).

Poza tym w czasie kontroli funduszu plac okręgowych spółdzielni mleczarskich wysunęło się również zagadnienie wprowadzenia odpowiednich zmian w zakresie rozliczania funduszu plac pracowników sklepów przyfabrycznych, kiosków i pijalni mleka, w celu umożliwienia bardziej prawidłowego i bardziej elastycznego wykonywania bankowej kontroli funduszu plac tych przedsiębiorstw.

Zmiany te powinny polegać na zaliczeniu do korygowanego funduszu plac wynagrodzeń pracowników zatrudnionych w sklepach, kioskach i pijalniach, a w związku z tym również na ustaleniu odpowiedniego miernika zadań gospodarczych.

Zgodnie z obowiązującym systemem zatrudnienia i plac w pionie CZSM niektóre spółdzielnie mleczarskie (przede wszystkim typu miejskiego) zatrudniają pracowników w sklepach przyfabrycznych, kioskach i pijalniach mleka. Pracownicy ci otrzymują wynagrodzenie według systemu prowizyjnego za wykonanie planu sprzedaży artykułów nabiałowych.

Okręgowa Spółdzielnia Mleczarska w Lublinie, której materiały są podstawą do opracowania projektu w zakresie wprowadzenia zmian w zasadach kontroli funduszu plac, zatrudnia obok pracowników umysłowych w magazynie pasz (pracownicy ci nie są tu brani pod uwagę w związku z czasowo-premiowym systemem ich wynagradzania) również pracowników do sprzedaży artykułów nabiałowych w sklepie przyfabrycznym i w kioskach.

Zgodnie z obowiązującymi zasadami wynagradzania pracownicy sklepu przyfabrycznego i kiosków otrzymują wynagrodzenie według systemu prowizyjnego. Pracownicy sklepu otrzymują miesięcznie 3% prowizji — przy sprzedaży artykułów nabiałowych do wysokości 50.000 złotych oraz 1% — przy obrocie ponad 50.000 złotych. Natomiast pracownicy kiosków otrzymują prowizję w wysokości 15% przy sprzedaży lodów i w wysokości 3% przy sprzedaży pozostałych artykułów nabiałowych. W związku z tym przy przekroczeniu planu sprzedaży artykułów nabiałowych spółdzielnia wypłaca proporcjonalnie wyższy fundusz plac.

Obowiązujące przepisy banku (załącznik Nr 2 do ZP A/20/62) w roku 1962 oraz w roku 1963 (załącznik Nr 1 do ZP A/4/63) upoważniały i w dalszym ciągu upoważniają oddziały do zwalniania spółdzielni mleczarskich z obowiązku likwidacji przekroczenia funduszu plac, spowodowanego wypłatą wynagrodzeń prowizyjnych za przekroczenie planowanych zadań gospodarczych. Niemniej podjęcie decyzji w tej sprawie jest poprzedzone dość pracochłonną analizą i niekiedy nasuwa wiele trudności. Jest to związane z planowaniem wynagrodzeń pracowników sklepów, kiosków i pijalni mleka łącznie z wynagrodzeniami pracowników zatrudnionych przy sprzedaży pasz oraz z osobowym funduszem plac robotników nie zaliczonych do grupy przemysłowej, a także z brakiem w okręgowych spółdzielniach mleczarskich planów sprzedaży artykułów nabiałowych.

W związku z tym, że spółdzielnie mleczarskie nie mają obowiązku sporządzania planu sprzedaży artykułów nabiałowych, fundusz plac pracowników sklepów i kiosków jest ustalany w tych spółdzielniach na zbyt niskim poziomie, a to w celu podwyższenia funduszu plac innych grup pracowników w ramach przyznanego wskaźnika dyrektywnego funduszu plac na dany rok.

W celu wyeliminowania istniejących nieprawidłowości na odcinku planowania i rozliczania funduszu

płać pracowników zatrudnionych w sklepach i w kioskach należałoby osobowy fundusz płac pracowników sklepowych i prowizję drobnodetaliczną pracowników kiosków zaliczyć do korygowanego funduszu płac i jednocześnie przyjąć jako miernik zadań gospodarczych obroty detaliczne (obróć sklepowy i drobnodetaliczny). Współczynnik korygujący fundusz płac powinien wynosić 1% za każdy procent przekroczenia planu zadań gospodarczych.

W związku z tym w nie korygowanym funduszu płac pozostałyby wynagrodzenia pracowników zatrudnionych przy sprzedaży pasz oraz robotników nie zaliczonych do grupy przemysłowej.

Zmiany, o których mowa wyżej, wpłynęłyby dodatkowo na właściwy przebieg planowania zadań gospodarczych i funduszu płac oraz rozliczania funduszu płac okręgowych spółdzielni mleczarskich.

BARBARA ŻÓLCIŃSKA

Lublin

Analiza sytuacji płatniczej przedsiębiorstw

Warunkiem dobrej pracy inspektora kredytowego jest znajomość sytuacji gospodarczej i finansowej kredytowanych przedsiębiorstw. Informacje w tej mierze uzyskuje się między innymi przez analizę okresowych sprawozdań, bilansów przedsiębiorstw oraz przez inspekcje w przedsiębiorstwach.

Ujemną cechą oceny działalności przedsiębiorstwa, uzyskanej na podstawie analizy bilansu, jest jednak opóźnienie w czasie, wynikające z okresu, jaki dzieli termin analizy sprawozdań od daty, na którą zostało sporządzone sprawozdanie. Nie negując konieczności przeprowadzania ex post analizy działalności gospodarczej, wydaje się słuszne zwrócenie większej uwagi na bieżącą analizę sytuacji płatniczej przedsiębiorstwa, która umożliwia w sposób szybki, chociaż mniej dokładny, ustosunkowanie się do nieprawidłowości w jego sytuacji finansowej.

Prawidłowe ustalenie górnej granicy zadłużenia przedsiębiorstwa, jeśli chodzi o kredyt w rachunku bieżącym, uwarunkowane jest nie tylko prawidłowym przewidywaniem, opartym na planach rocznych i operatywnych, ale również dogłębną analizą sytuacji gospodarczej i finansowej kredytobiorcy. Temu celowi, jak już wspomniano wyżej, służą między innymi arkusze ewidencyjno-analityczne i materiały pójnspekcyjne. Przy ocenie wniosku kredytowego niemniej ważną rzeczą jest znajomość sytuacji płatniczej danego przedsiębiorstwa w okresie ubiegłym i bieżącym. Fakt ten ma szczególne znaczenie, jeśli zważymy, że w okresie rozpatrywania wniosków kredytowych ani przedsiębiorstwo, ani też oddział nie posiadają aktualnego bilansu, a przewidywane stany środków normowanych wyprowadzane są ze stanów za miesiąc ubiegły. Z tego punktu widzenia nieodzowne staje się posiadanie przez oddział informacji o sytuacji płatniczej przedsiębiorstwa. Obowiązek ten wynika zresztą

z przepisu punktu 76 Instrukcji Służbowej NBP A/8, w którym jest powiedziane, że „Informacje o działalności gospodarczej i stanie finansowym przedsiębiorstw uzyskuje się przede wszystkim w drodze analizy f) sytuacji płatniczej (terminowość pokrywania zobowiązań, trudności płatnicze i ich przyczyny, nadmier-na płynność)”.

W literaturze fachowej znajdujemy co prawda teoretyczne ujęcie tego problemu, niestety — autorzy opierają zawsze swoje przykłady na danych bilansowych, których w okresach nie kończących kwartału brak jest w oddziale.

Tak na przykład T. Migas w książce „Analiza ekonomiczna działalności przedsiębiorstw przemysłowych” omawia ocenę sytuacji płatniczej przedsiębiorstwa przy badaniu prawidłowości wykorzystania kredytów bankowych, naturalnie w oparciu o dane ze sprawozdań, wskazując przy tym, zresztą bez podania konkretnych rozwiązań, że pogłębieniem tej oceny powinna być analiza stanu środków pieniężnych.

W tej sytuacji wydaje się konieczne podjęcie prób w celu wypracowania odpowiednich metod analizy sytuacji płatniczej przedsiębiorstw dla potrzeb pracy bankowej, co powinno usprawnić technikę kredytowania i podnieść na wyższy poziom realność przewidywań kredytowych.

Oddział NBP w Morągu wprowadził w roku bieżącym obowiązek analizy sytuacji płatniczej przedsiębiorstw dwa razy w miesiącu w dniach dowolnie wybranych przez inspektora kredytowego. Opracowując wzór analizy wykorzystano w dużej mierze inicjatywę i doświadczenia Oddziału NBP w Nowym Mieście, który już w roku ubiegłym przystąpił do opracowania tego zagadnienia.

Załączony formularz opracowano w układzie rocznym. Sam sposób wypełniania poszczególnych rubryk

SYTUACJA PŁATNICZA ————— 1963 rok

(w tysiącach złotych)

Mie- siąc	Dzień	Ograniczenie kredytowania +	Zadłużenie przettermi- nowane +	Odchylenia od założeń wniosku		Zobowiązania przettermi- nowane +	Suma rubryk 1—5 — luzu finansowe + trudności płatni- cze	Kredyt — nie wy- korzystany + przekro- czony
				należności*)	zobowiązań**)			
		1	2	3	4	5	6	7
I								
II								
III								
IV								

*) należności wyższe od przyjętych we wniosku znak +
należności niższe od przyjętych we wniosku znak —

**) zobowiązania wyższe od przyjętych we wniosku znak —
zobowiązania niższe od przyjętych we wniosku znak +

nie nastęrcza żadnych trudności, szerszego omówienia wymagają jedynie dane dotyczące odchyień w należnościach i zobowiązaniach.

1. Przy wyliczaniu odchyień w należnościach przyjmuje się przeciętny stan należności pozainkasowych, które w zasadzie nie ulegają większym wahaniom, a wyliczenie odchyień opiera się na różnicy stanów należności inkasowych, przyjętych we wniosku i na dzień analizy. Ustalenie przeciętnego stanu należności pozainkasowych wymaga od inspektora kredytowego pewnego nakładu pracy, w celu ustalenia proporcji należności pozainkasowych do sprzedaży ogółem. O przeciętny stan tych należności pomniejsza się przyjęte we wniosku kredytowym należności ogółem, a pozostałą część porównuje się ze stanem należności inkasowych na określony dzień. Uzyskaną różnicę wpisuje się z odpowiednim znakiem do analizy sytuacji płatniczej.

2. Stan nie przeterminowanych zobowiązań inkasowych i pozainkasowych, wynikający z kartoteki banku, porównuje się ze stanem przyjętym w części VII wniosku kredytowego „zobowiązania z tytułu dostaw”, a z wyliczoną w ten sposób różnicą postępujemy analogicznie jak przy należnościach.

Mimo pewnych niedokładności przy wyliczaniu odchyień, uzyskane wyniki są na tyle dokładne, aby można było ocenić ogólną sytuację płatniczą przedsiębiorstwa. Druk można poszerzyć o rubryki uwzględniające odchylenia w rozliczeniach z budżetem lub z jednostką nadrzędną, o ile oddział stwierdzi nieprawidłowości na tym odcinku.

Rubryka „luzy finansowe” lub „trudności płatnicze”, stanowi sumę nieprawidłowości w sytuacji płatniczej przedsiębiorstwa. Porównanie luzów lub trudności płatniczych z rubryką odchyień od wykorzystanej

górnej granicy przyznanych kredytów obrazuje nie tylko bieżącą sytuację płatniczą przedsiębiorstwa, ale również wskazuje na ewentualne przyczyny trudności lub luzów finansowych. Korzyści wynikające z wprowadzonej w naszym oddziale metody analizy sytuacji płatniczej przedsiębiorstw można ująć następująco:

1. Zakładając, że analizę sytuacji płatniczej przeprowadza się przynajmniej dwa razy w miesiącu, można zrezygnować z prowadzenia arkuszy C-14 — ewidencja stanów rachunków bankowych.

2. Bieżąca znajomość sytuacji płatniczej ułatwia inspektorowi kredytowemu oddziaływanie na przedsiębiorstwo w przypadku niewykonywania założeń przyjętych we wniosku kredytowym.

3. Stwierdzenie w przedsiębiorstwie poważniejszych odchyień w sytuacji płatniczej wskazuje kierunki badań i analiz, jakie powinny być przeprowadzone w kwartale poza planem pracy.

4. Prowadzenie arkusza w układzie dynamicznym w poważnym stopniu ułatwia ocenę kwartalnych i dodatkowych wniosków kredytowych zarówno inspektorowi, jak i komisji kredytowej.

Dotychczasowe doświadczenia wykazują, że przyjęte przez oddział rozwiązania tego problemu znacznie ułatwiają inspektorom kredytowym bieżącą kontrolę stanu finansowego przedsiębiorstw. Możliwość szybkiego reagowania na występujące nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstw ułatwia realniejsze planowanie kredytowe, jak również oddziałuje na zmniejszenie trudności płatniczych, co przy obecnych możliwościach udzielania kredytu płatniczego na wykup zobowiązań przeterminowanych nabiera szczególnego znaczenia.

ZYGMUNT ADAMCZYK
Morąg

Sporządzanie sprawozdawczości budżetowej na maszynach księgujących

Oddział Wojewódzki NBP w Bydgoszczy, dążąc do usprawnienia pracy na odcinku sprawozdawczości budżetowej, zmechanizował czynności związane z tą pracą, wykorzystując do nich posiadane przez oddział maszyny księgujące typu „Ascota” 171/55.

W artykule niniejszym postaramy się przedstawić formy pracy zastosowane przez nasz oddział. Na wstępie zaznaczamy, że:

1) zachowano zasadę sporządzania sprawozdań na oddzielnych formularzach dla poszczególnych części budżetowych,

2) zobowiązano oddziały do sporządzania zestawień dochodów gospodarki narodowej w układzie: dział, rozdział,

3) ustalono termin wysyłania sprawozdań o dochodach budżetu centralnego z takim wyliczeniem, aby oddział wojewódzki otrzymywał je pierwszego dnia roboczego po upływie miesiąca sprawozdawczego,

4) wszystkie sprawozdania zbiorcze sporządza się przy użyciu sumatorów, a nie tablic sterujących.

Przystępując do zmechanizowania tych czynności na podstawie sprawozdań zbiorczych ustalono maksymalną ilość występującej podziałki klasyfikacji budżetowej, oddzielnie dla każdej części budżetowej poszczególnych rodzajów sprawozdań (w zestawieniu dochodów gospodarki narodowej — oddzielnie dla każdego działu). Każdą obowiązującą najniższą podziałkę klasyfikacji budżetowej w poszczególnych częściach, a w zestawieniu — w poszczególnych działach — oznaczono tak zwanym symbolem sprawozdawczym (od 01).

Na przykład w dochodach budżetu centralnego:

część 5, dział 7, rozdział 3, symbol sprawozdawczy 01
część 5, dział 7, rozdział 4, symbol sprawozdawczy 02
część 6, dział 3, rozdział 37, symbol sprawozdawczy 01 itd.

w dochodach gospodarki narodowej:

część 10, dział 1, rozdział 1, paragraf 4, symbol sprawozdawczy 01
część 10, dział 1, rozdział 5, paragraf 4, symbol sprawozdawczy 01 itd.

w zestawieniu dochodów gospodarki narodowej:

dział 1, rozdział 1, symbol sprawozdawczy 01
dział 1, rozdział 2, symbol sprawozdawczy 02 itd.

w wydatkach budżetu centralnego:

część 2, dział 11, rozdział 1, paragraf, symbol sprawozdawczy 01
część 2, dział 11, rozdział 1, paragraf 4, symbol sprawozdawczy 02 itd.

Symbole sprawozdawcze, łącznie z obowiązującą podziałką klasyfikacji budżetowej (jak wyżej), ujęto w następujące wykazy:

Nr 1 — dochody budżetu centralnego,

Nr 2 — dochody gospodarki narodowej łącznie z zestawieniem tych dochodów,

Nr 3 — wydatki budżetu centralnego.

Wykazy te przesłano do oddziałów operacyjnych z jednoczesnym zaleceniem naniesienia na poszczególne karty klasyfikacji budżetowej (zapis w części nagłówkowej) symboli sprawozdawczych w formie dodatkowego elementu, a w przypadku wystąpienia nowej podziałki klasyfikacji budżetowej (nie ujętej w omawianych wykazach) nieoznaczania jej we własnym zakresie symbolem sprawozdawczym. Wydatki lub dochody w podziale klasyfikacji budżetowej, nie występującej dotychczas, oddział wojewódzki oznacza za dany miesiąc kolejnym symbolem dla poszczególnej części.

Po sporządzeniu sprawozdań zbiorczych, symbole dla nowo występującej podziałki klasyfikacji budżetowej podaje się w tak zwanych „uzupełnieniach do

wykazów". „Uzupełnienia” numerowane od 1 wysyła się do wszystkich oddziałów; stanowią one podstawę do aktualizowania wykazów i we właściwych oddziałach — do uzupełniania kart klasyfikacji budżetowej.

Symbole sprawozdawcze w odniesieniu do dochodów wykazuje się w kolumnie „pozycja”, a w odniesieniu do wydatków — w kolumnie „część”. Pozycji wydatków z tytułu wypłat na płace następnego miesiąca — z uwagi na sporadyczny charakter ich występowania — nie oznacza się w ogóle symbolami sprawozdawczymi.

Utrzymano zasadę wykazywania danych sprawozdawczych z podwójnym odstępem; pozwala to, w przypadku wystąpienia nowej podziałki klasyfikacji budżetowej, na wprowadzenie jej z równoczesnym zachowaniem kolejności, bez potrzeby przepisywania jednego, a nawet kilku formularzy. Po otrzymaniu sprawozdań z oddziałów:

— sprawdza się zgodność kwot podanych na paskach maszynowych z kwotami poszczególnych sprawozdań,

— układa się je według części budżetowych (sprawdzanie klasyfikacji i symboli w ramach części jest mniej pracochłonne niż w układzie „oddziałowym”),

— sprawdza się klasyfikację budżetową i symbole sprawozdawcze,

— uzgadnia się sumę kwot podanych na paskach maszynowych — po ewentualnym dodaniu kwoty sprawozdania tajnego — ze stanem właściwego konta bilansowego.

Przygotowany w ten sposób materiał sprawozdawczy zestawia się na maszynie — jak zaznaczono na wstępie — przy pomocy sumatorów. Po zestawieniu kwot (na sumatorach) jednej części budżetowej według symboli sprawozdawczych, zakłada się na walek maszynowy odpowiednie formularze sprawozdawcze w ilości 2, 3 lub 4 z kalką (w zależności od rodzaju sprawozdania i miesiąca, za który się go sporządza) i kasuje się wszystkie liczniki zaangażowane w tej części budżetowej. Skasowanie poszczególnych liczników następuje na wysokości właściwej (odpowiedniej) podziałki klasyfikacji budżetowej. Ponieważ na zbiorczych formularzach sprawozdawczych nie umieszcza się symboli, operator dysponuje kompletem poszczególnych sprawozdań, opracowanych tylko w zakresie wypełnienia części nagłówkowej, łącznie z klasyfikacją budżetową i symbolami sprawozdawczymi. Materiał tego rodzaju służy do prawidłowego powiązania numeracji symboli z podziałką klasyfikacji budżetowej.

Na podstawie tych sprawozdań sporządza się taśmę maszynową, której suma powinna być zgodna z sumą maszynowych taśm oddziałów.

Dodatkowej kontroli podlegają sprawozdania o dochodach gospodarki narodowej. Kontrola ta polega na zestawieniu — ze sprawozdań resortowych — dochodów według działów i rozdziałów, a następnie na porównaniu i ewentualnym doprowadzeniu do zgodności z kwotami wynikającymi z zestawienia w układzie: dział, rozdział. Zestawienie to sporządza się na podstawie analogicznych zestawień przesłanych z oddziałów. W tym celu oddział wojewódzki zaopatruje symbolami sprawozdawczymi ostatni egzemplarz zbiorczych sprawozdań resortowych, ale tylko do podziałki: dział i rozdział. Na przykład sprawozdanie dotyczące:

części 22, działu 1, rozdziału 1, paragrafu 1 — symbol sprawozdawczy 01,
części 22, działu 1, rozdziału 1, paragrafu 2 — symbol sprawozdawczy 01,
części 22, działu 1, rozdziału 1, paragrafu 3 — symbol sprawozdawczy 01,
części 22, działu 1, rozdziału 1, paragrafu 4 — symbol sprawozdawczy 01,
części 22, działu 1, rozdziału 5, paragrafu 1 — symbol sprawozdawczy 03,
części 22, działu 1, rozdziału 5, paragrafu 2 — symbol sprawozdawczy 03,
części 22, działu 1, rozdziału 5, paragrafu 4 — symbol sprawozdawczy 03 itd.

Czynności te wykonuje się jednocześnie z przygotowaniem formularzy sprawozdawczych. Kontrola tego rodzaju potwierdza prawidłowość zestawienia zarówno oddziału wojewódzkiego, jak i oddziałów operacyjnych. Czas sporządzania dodatkowej kontroli nie przekracza w zasadzie 20 minut.

Zaangażowanie wielolicznikowych maszyn do sporządzania sprawozdań zbiorczych pozwala oddziałowi wojewódzkiemu na wysyłanie do Centrali NBP na przykład sprawozdania z dochodów budżetu centralnego i dochodów gospodarki narodowej już drugiego dnia roboczego po upływie miesiąca sprawozdawczego.

Na zakończenie należy podkreślić, że praca przy sprawozdawczości zbiorczej, sporządzanej według powyższych zasad, przebiega bez godzin nadliczbowych, przy zaangażowaniu jednego kontrolera rachunkowego i jednego pracownika, obsługującego maszynę.

STANISŁAWA LAURMAN
Bydgoszcz

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: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, ul. Poznańska 15, tel. 8-60-71 w. 91.

Redaguje Kolegium Redakcyjne w składzie: redaktor naczelny — L. Laskowski; sekretarz redakcji — J. Domagalska, redaktorzy działowi: W. Kieżun, W. Machowski, W. Pruss, S. Przywecki, Z. Saldak

K. Niemski, G. Ogryczak, W. Pawicz, L. Gluck (przewodniczący), A. Kiesler, Z. Madej, Rada Programowa: E. Boroń, W. Boratyński, Z. Fedorowicz, Z. Pierożyński, P. Sulmicki.

Redakcja i Administracja: Narodowy Bank Polski, Biuro Ekonomiczne, Warszawa, ul. Warecka 10.

Druk ukończ. w sierpniu 63 r. Nakł. 5.000 egz. Pap. piśmienn. VII kl. 60. Ark. wyd. 6,2 Ark. druk. 5,5
Stołeczne Zakłady Graficzne. D. W. Zam. 526 — L-81

CDMP