

Konferencja ekonomistów na temat kredytu rolnego

g

Konferencja została zorganizowana staraniem Komitetu Ekonomiki Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk i Oddziału Warszawskiego Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w dniach 6 i 7 czerwca 1966 roku¹⁾.

Celem konferencji było poddanie analizie stosowanych dotychczas form i metod oddziaływania przez państwo za pomocą polityki kredytowej na rozwój produkcji rolnej gospodarstw chłopskich, na tle zadań rolnictwa w bieżącym planie pięcioletnim.

I. Streszczenie referatów

Referat wstępny, podstawowy, pt. „**Problemy kredytowania na tle zadań wzrostu produkcji rolnej w bieżącym pięcioleciu**” wygłosił doc. dr Wiktor Herer. W swoim referacie autor przedstawił w sposób bardzo syntetyczny zmiany, jakie w bieżącym pięcioleciu nastąpią w poziomie technicznym naszego rolnictwa. Wyrażają się one znacznym wzrostem stosunku nakładów pochodzenia przemysłowego do produktu końcowego brutto. W roku 1960 stosunek ten kształtował się w rolnictwie chłopskim na poziomie około 20,5%. W wysoko rozwiniętych krajach Europy stosunek ten wynosił około 35%. W polskim rolnictwie nie uspołecznionym odpowiedni wskaźnik wyniósł w latach 1964—1965 około 25%, a w roku 1970 ma wynieść około 33%.

Poddając w związku z tym analizie sytuację, jaka zaistnieje w naszym rolnictwie w najbliższych latach, autor zwrócił uwagę na jej znamiennej specyfikę.

Na przykładzie krajów wysoko rozwiniętych W. Herer dochodzi do wniosku, że wzrost udziału nakładów pochodzenia przemysłowego w wytwarzaniu produktu rolnego nie powinien wywołać wzrostu kosztów jednostkowych w rolnictwie, a jedynie zmianę proporcji między nakładami pracy żywej i uprzedmiotowionej. Specyficzny dla naszych warunków na najbliższe lata jest jednak inny problem. W krajach wysoko rozwiniętych, kapitalistycznych i socjalistycznych, wzrostowi udziału nakładów pochodzenia przemysłowego towarzyszyło szybkie, absolutne zmniejszenie się siły roboczej,

zatrudnionej w rolnictwie. Mogło więc nastąpić absolutne zmniejszenie się funduszu konsumpcji ludności rolniczej, stanowiącego formę opłaty za pracę. W krajach tych wzrost wydajności pracy w rolnictwie mógł więc sfinansować zarówno wzrost nakładów pracy uprzedmiotowionej, jak też wzrost opłaty pracy.

W Polsce w najbliższych latach nie możemy liczyć na zmniejszenie się liczebności siły roboczej w rolnictwie. Autor zakłada, że wzrost wydajności pracy będzie w tym okresie finansował przede wszystkim wzrost opłaty pracy, która powinna wzrastać w tempie nie mniejszym od tempa wzrostu płacy realnej w sferze pozarolniczej. W tej sytuacji powstaje problem, z jakich środków sfinansować bardzo szybkie tempo przyrostu nakładów pochodzenia przemysłowego. Nakłady te muszą być przy tym poniesione przed osiągnięciem efektów z nich wypływających. Autor dzieli te nakłady, z punktu widzenia okresu wyprzedzenia, na trzy grupy:

— przyrost środków obrotowych, przy których wyprzedzenie efektu przez nakłady jest ograniczone do krótkiego okresu (np. zakup pasz — w szczególności do produkcji mlecznej, do produkcji drobiu, w znacznym stopniu do hodowli trzody),

— przyrost środków obrotowych, stosowanie których wyprzedza uzyskiwanie efektów blisko o 6 miesięcy do jednego roku,

— nakłady inwestycyjne na budownictwo i na zakup maszyn, wymagające znacznej koncentracji środków, a wyprzedzające często o szereg lat efekty umożliwiające pokrycie kosztów.

Następnie W. Herer przedstawił swoje stanowisko co do form sfinansowania tych nakładów. Zmiany cen skupu produktów rolnych autor ocenił jako metodę mogącą wywołać szereg ujemnych skutków, wyrażających się m. in. w pobudzaniu tendencji inflacyjnych. Zmiany cen produktów rolnych należy stosować w celu oddziaływania na strukturę produkcji rolnej, a nie dla osiągnięcia efektów dochodowych. Zastanawiając się nad zmianami cen środków produkcji, autor uznał, że ta forma ma wiele stron pozytywnych, wyrażających się m. in. w

¹⁾ W konferencji udział wzięło 148 osób, w tym 67 pracowników naukowych.

stabilizującym działaniu na wartość waluty krajowej i w pobudzaniu procesów oszczędzania. Obniżanie cen tych środków poniżej kosztów produkcji uważa on jednak za niewłaściwe z punktu widzenia ekonomicznego, a stosowanie takich operacji wydaje mu się celowe raczej w przypadku, gdy obniżka ta ma się przyczynić do upowszechnienia postępu technicznego w rolnictwie.

Rozważając problem podatku W. Herer dochodzi do wniosku, że relatywne działanie podatku stwarza możliwość jego obniżenia w odniesieniu do określonych rejonów czy grup gospodarstw. Jednakże, z wyjątkiem ulg inwestycyjnych, przy obniżce podatku nie zachodzi bezpośredni związek między uzyskiwanymi z tego tytułu dochodami a ich skierowaniem na zakup określonych środków produkcji. Poza tym charakter nowego systemu podatkowego nie stwarza możliwości ustalania rozmiarów jego zmniejszenia zależnie od sytuacji dochodowej gospodarstw znajdujących się w danej grupie obszarowej.

Omawiając w skrócie rolę Funduszu Rozwoju Rolnictwa, autor stwierdził, że fundusz ten rozwiązuje problem finansowania zakupu traktorów i maszyn traktorowych.

Kończącą część swego referatu W. Herer poświęcił wyłącznie problemom kredytu, stwierdzając, iż metoda finansowania dalszego wzrostu nakładów przemysłowych za pomocą kredytu jest metodą najwłaściwszą z punktu widzenia ekonomicznego i powinna być stosowana najszerzej. W wyniku uruchomienia kredytu rolnictwo samo finansuje wzrost nakładów pochodzenia przemysłowego z przyszłych dochodów, uzyskiwanych po osiągnięciu efektów wynikających z zastosowania tych nakładów.

Wracając do założonego znacznego tempa wzrostu dostaw środków produkcji, autor stwierdził, że w obecnej sytuacji kredyt, a szczególnie kredyt krótkoterminowy, musi stać się instrumentem elastycznego dostosowania popytu do podaży, a więc instrumentem dostosowania popytu do zadań planu.

Wśród funkcji kredytu, jako instrumentu finansowania rolnictwa w określonym horyzoncie czasowym, autor wymienił i scharakteryzował następujące:

- celowość kredytu, dzięki której można realizować określone zadania wzrostu produkcji w określonych rejonach;

- efektywność wykorzystania zastosowanych środków produkcji, którą gwarantuje zasada zwrotności kredytu, stwarzająca w pewnym stopniu automatycznie ekonomiczny przymus uwzględnienia przez kredytobiorcę kalkulacji ekonomicznej;

- kompleksowość inwestycji, którą umożliwia zastosowanie kredytu na sfinansowanie uzupełniających się nakładów (np. nawożenie łąk, budownictwo gospodarcze i zakup inwentarza);

- rejonizacja zadań produkcyjnych, co ma szczególne znaczenie w przypadku niedoboru określonych środków produkcji i ich skierowania do określonych rejonów kraju. Taka sy-

tuacja występuje na przykład obecnie w zakresie materiałów budowlanych. Przez preferencje kredytowe można wywoływać popyt na te artykuły w tych rejonach, w których popyt jest niewystarczający dla zapewnienia realizacji określonych zadań produkcyjnych;

- dochodowe efekty kredytu, wynikające z różnicy między wypłatami i spłatami kredytów w określonym czasie. Rozważając ten problem autor wskazuje, że wpływu salda kredytów (wzrostu zadłużenia), z punktu widzenia definicji prawnej, nie można zaliczyć do kategorii dochodu, należy je od dochodu odejmować. Wychodząc jednak z ekonomicznej definicji dochodu konsumowanego, traktowanego jako część dochodu pozostającą rolnikowi po potrąceniu kosztów poniesionych na sfinansowanie inwestycji i przyrostu środków obrotowych, W. Herer uważa, że kredyt zmniejsza obciążenie dochodu nakładami na inwestycje i przyrost środków obrotowych w określonym horyzoncie czasowym i w tym sensie stanowi ważny instrument podnoszenia dochodów konsumowanych. Inaczej mówiąc, dzięki sfinansowaniu inwestycji za pomocą kredytu, pokrycie ich ze środków własnych rolnika zostaje rozłożone na dłuższy okres czasu, co oczywiście umożliwia zwiększenie konsumpcji w okresie realizacji inwestycji;

- wpływ kredytu na uniezależnianie dochodów od wahań klimatycznych, co jest silnie powiązane ze stabilizacyjną polityką cen produktów rolnych, uniezależnioną od wahań podaży. Pod tym względem autor uważał, że nie są słuszne propozycje niektórych ekonomistów, zmierzające do odejścia od systemu stałych cen w imię zmniejszenia wahań w dochodach, że lepszym, precyzyjniejszym instrumentem jest kredyt.

Jeśli chodzi o problem „granic kredytowania”, to W. Herer wyraził opinię, że wzrost zadłużenia w warunkach stałego zwiększania się nakładów pieniężnych w kosztach produkcji i bardzo szybkiego tempa wzrostu pieniężnych nakładów materiałowych jest zjawiskiem ekonomicznie w pełni uzasadnionym. Uważa on, że mimo wzrostu zadłużenia jego poziom jest jeszcze daleki od poziomu, jaki występował w rozwiniętych krajach kapitalistycznych. Autor zwrócił przy tym uwagę, że przy rozpatrywaniu tego problemu należy pamiętać o różnicach między kapitalistycznym i socjalistycznym systemem kredytowym. Nasz system stosuje bardzo niską stopę procentową, eliminuje wyzysk z tytułu kredytów, uwzględnia interes gospodarki narodowej jako całości, a nie wąski interes banku.

Mówiąc o „granicach stosowania kredytu” autor zwrócił również uwagę na specyfikę właściwą dla gospodarki planowej, a polegającą przede wszystkim na problemie równowagi rynkowej. Zdaniem W. Herera, kredyt musi być ograniczony wszędzie tam, gdzie zwiększenie kredytu grozi zachwianiem lub pogłębieniem braku cząstkowej równowagi rynkowej. Aktualnie sytuacja ta dotyczy rynku materiałów budowlanych. Autor pokreślił jednak,

że przy ustalaniu ogólnych rozmiarów kredytów muszą być także brane pod uwagę planowane wskaźniki wzrostu konsumowanych dochodów, dla zachowania określonej proporcji między wzrostem konsumpcji na wsi i w mieście.

Referat doc. dr. S. Królikowskiego był poświęcony **nowym tendencjom w polityce kredytowej za granicą**. Autor w swym referacie poddał analizie zmiany, jakie przeszedł kredyt w krajach uprzemysłowionych i w krajach rozwijających się, stwierdzając w zakończeniu, że wszędzie na świecie potrzeba i rola kredytu rośnie i zwiększa się w tym zakresie rola państwa. Coraz bardziej wzrasta zapotrzebowanie na kredyty inwestycyjne. Pożyczki celowe są stosowane w większym zakresie przez instytucje tak zwane parabankowe, na przykład kupców, spółdzielnie, instytucje ubezpieczeniowe, jak też w ramach koncentracji i integracji pionowej. Kredyty instytucji finansowych udzielane są często bez wskazania celu produkcyjnego.

Trzeci referat pt. „**Rodzaje, formy i warunki udzielania kredytu w świetle nowych zadań polityki rolnej**” opracowało dwóch referentów **mgr W. Charszewski i mgr R. Harasimowicz**. Poddając w części wstępnej analizie zmiany warunków ekonomicznych, zachodzące w gospodarce nie uspołecznionej na wsi (pokrywającej się częściowo z referatem doc. Herera), autorzy przedstawili w formie rozszerzonych też propozycje zmian organizacji kredytu obrotowego i inwestycyjnego.

Jeśli chodzi o kredyt obrotowy, autorzy zaproponowali trzy jego formy:

— oprocentowany jednolicie w wysokości 4% w stosunku rocznym i realizowany wyłącznie w formie bezgotówkowej — kredyt na zakup środków produkcji, dokonywanych w gospodarce uspołecznionej. Kredyt ten powinien być powszechnie dostępny i udzielany bez ograniczeń, na podstawie jednego wniosku składanego raz do roku. Kredyt ten powinien być udzielany w zasadzie na okres jednego roku. Powinien on obejmować również dotychczasowe zaliczki i pożyczki kontraktacyjne;

— oprocentowany w wysokości 6% — kredyt na rynkowy lub sąsiedzki zakup środków produkcji, udzielany na każdorazowe zgłoszenie rolnika z określeniem celu i na okres spłaty do osiemnastu miesięcy, a w przypadku zakupu młodego bydła — na okres do trzech lat;

— oprocentowany w wysokości 8% — kredyt na potrzeby płatnicze pożyczkobiorców na warunkach podobnych jak przy poprzedniej formie kredytu obrotowego, z tym że udzielany na okres spłaty do sześciu miesięcy.

Gdyby kredyty obrotowe, udzielane we wszystkich trzech formach nie zostały spłacone w terminie, to należałoby, zdaniem autorów, stosować dodatkowe oprocentowanie w wysokości 4% w stosunku rocznym. Rozmiary kredytów na zakup środków produkcji w jednostkach handlu uspołecznionego (pierwsza forma) nie powinny być przy tym regulowane centralnie.

W zakresie kredytów inwestycyjnych autorzy postulowali tylko niewielkie zmiany. Na przykład proponowali oni rozważenie zastosowania preferencji kredytowych i powiązanie kredytu inwestycyjnego z ulgami inwestycyjnymi (co jest obecnie stosowane na terenach województw północnych i zachodnich) — również wobec gospodarstw leżących na terenach większych zespołów zmeliorowanych gruntów, jak również gospodarstw odczuwających szczególne trudności płatnicze. Propozycje autorów dotyczyły również zróżnicowania skali ulg podatkowych zależnie od stopnia zaangażowania środków własnych i kredytów w koszcie inwestycji.

W zakresie kredytów na budownictwo mieszkaniowe propozycje autorów szły w kierunku ograniczenia administracyjnego oddziaływania na rozmiary kredytów (stosunek procentowy kredytów udzielanych na budownictwo mieszkaniowe do kredytów na budownictwo gospodarcze) na rzecz wprowadzenia bariery ekonomicznej w postaci podwyższenia oprocentowania i skrócenia okresów spłaty.

Ostatni wniosek dotyczył problemu umożliwienia młodym rolnikom przejmowania gospodarstw od właścicieli niezdolnych do ich dalszego prowadzenia. Autorzy uważali za celowe rozważenie możliwości wprowadzenia obrotu tego typu gospodarstwami za pośrednictwem Banku Rolnego, który przyjmowałby zgłoszenia właścicieli gospodarstw do sprzedania i oferowałby je nabywcom, udzielając im równocześnie pomocy kredytowej.

Ogólnej charakterystyce głównych etapów polityki kredytowej w dwudziestolecie, ze szczególnym uwzględnieniem zmian w ekonomicznych warunkach udzielania kredytu inwestycyjnego i obrotowego był poświęcony referat **mgr. inż. W. Machowskiego**. Analizując zmiany w polityce kredytowej, autor wyodrębnił cztery „etapy historyczne”, charakteryzujące się stopniową ewolucją systemu oddziaływania kredytowego na stosunki ekonomiczno-społeczne w gospodarce wiejskiej. Przedziały czasowe tych okresów autor zamknął w następujących datach:

okres pierwszy	od 1945 do 1949 roku,
okres drugi	od 1950 do 1955 roku,
okres trzeci	od 1956 do 1960 roku,
okres czwarty	od 1961 do 1964 roku.

Okres pierwszy, to okres odbudowy ze zniszczeń wojennych, charakteryzujący się wielotorowością dopływu środków kredytowych tak w formie pieniężnej, jak i towarowej, zakończony reformą bankową i nowym podziałem kompetencji kredytowych między aparat bankowy.

Okres drugi, w którym według oceny autora w ciągu czterech pierwszych lat sześciolatki nie obserwuje się istotnej poprawy w pomocy kredytowej. Począwszy od 1955 roku, w wyniku uchwał IX Plenum i II Zjazdu KC PZPR, dochodzi do wyraźnego przełomu w traktowaniu potrzeb rolnictwa. Okres ten charakteryzuje się wprowadzeniem jednolitości kredytowania

i urządzeń umożliwiających efektywne zużytkowanie kredytów oraz zwiększenie ich płynności.

Okres trzeci zapoczątkowały wytyczne KC PZPR i NK ZSL w sprawie polityki rolnej. W wyniku ich realizacji dochodzi do prawie czterokrotnego zwiększenia pomocy kredytowej i do koncentracji kredytów w aparacie bankowym, następuje znaczny rozwój spółdzielczości oszczędnościowo-pożyczkowej.

Okres czwarty charakteryzuje się dalszym wzrostem pomocy kredytowej i dokonaniem wielu zmian w systemie kredytowym. Główne kierunki tych zmian autor scharakteryzował następująco:

- koncentracja obsługi kredytowej wsi w aparacie bankowym;
- silniejsze powiązanie działalności kredytowej z terenowymi planami rozwoju rolnictwa;
- ograniczenie form oddziaływania administracyjnego na kierunki i rozmiary działalności kredytowej;
- rozwój form ekonomicznego zarządzania kredytem za pomocą zróżnicowania warunków (oprocentowania, terminów spłat, okresów karencji, udziału kredytów w pokrywaniu nakładów, form zabezpieczenia itd.).

Ze szczególną uwagą autor omówił wpływ wprowadzonych zmian na uelastycznienie systemu kredytowego, umożliwiające pełniejsze uwzględnienie w działalności kredytowej specyfiki mikroregionów i poszczególnych gospodarstw.

Następny referat pt. „Wykorzystanie kredytów i stan zadłużenia w gospodarstwach chłopskich” przygotowała prof. dr Maria Czerniewska. Referat, jak sama autorka stwierdziła w słowie końcowym, miał „charakter doniesienia lub sprawozdania”. Analiza oparta została na danych z gospodarstw prowadzących rachunkowość rolną oraz na wynikach uzyskanych ze specjalnej ankiety wysłanej do tych gospodarstw. Całość opracowania składa się z następujących części:

- zadłużenie w dniu 31.XII.1965 roku;
- stan zadłużenia a wierzytelność i zasoby pieniężne;
- wykorzystanie kredytów zaciągniętych w roku gospodarczym 1964/65;
- wypowiedzi gospodarzy na temat kredytu bankowego i prywatnego;
- zamierzenia gospodarzy w zakresie zaciągania kredytów w roku 1966.

Wyniki badania zostały opracowane w podziale na okręgi rolnicze (według ustaleń prof. dr. F. Dziedzica) i według obszarowych przekrojów gospodarstw.

Podobny charakter miało przedstawione przez mgr. T. Wyszomirskiego „Studium nad kierunkami i strukturą wykorzystania kredytów przez indywidualne gospodarstwa rolne w sześciu powiatach w latach 1960—1965”. Badaniem objęte zostały powiaty: Brzesko, Chełmno, Czulchów, Łomża, Piotrków Trybunalski i Strzelin.

Referat zawierał wstępne wyniki badań i obejmował:

- rozmiary i dynamikę pomocy kredytowej;
- analizę ogólnych kierunków kredytowania;
- analizę podmiotów kredytowania;
- kredytowanie budownictwa;
- kredyty na cele nieprodukcyjne.

Oprócz przedstawienia wyników badań autor w swym referacie dokonał próby ustalenia mierników efektywności kredytów i zarazem mierników, które pozwoliłyby na prawidłową redystrybucję kredytów — zwłaszcza inwestycyjnych, jak również wskazał na trudności w uzyskaniu odpowiednich danych do przestrzennej analizy kredytów z punktu widzenia potrzeb praktyki bankowej.

Podobnie jak mgr W. Machowski, swoją wypowiedź autor zakończył apelem zawierającym konkretne zamówienie praktyki pod adresem nauki. Zamówienie autora dotyczyło między innymi takich zagadnień jak: ocena przychodów rolnictwa z tytułu sprzedaży wolnorynkowej i pracy poza rolnictwem, wycena środków trwałych i stopnia ich zużycia.

Referat prof. dr. Fr. Dziedzica pt. „Zróżnicowanie skali dochodów i akumulacji a problemy finansowania inwestycji w gospodarstwach indywidualnych” stanowił próbę oceny dyferencjacji zdolności akumulacyjnej gospodarstw chłopskich w poszczególnych rejonach kraju i poszczególnych grup gospodarstw. Autor opierał się w swych rozważaniach na własnych badaniach, materiałach rachunkowców rolnych i pracy B. Gałęskiego „Chłopi i zawód rolnika — studia socjologii wsi”.

Autor wskazał na poważne trudności w zakresie warsztatu badawczego, stwierdził jednak, na podstawie wstępnej analizy, że zróżnicowanie w skali dochodowej gospodarstw, w przekroju terenowym i według grup obszarowych gospodarstw, jest znaczne. Zróżnicowanie dochodów jest szczególnie wyraźne i w skutkach najgroźniejsze w gospodarstwach większych. Autor zwrócił przy tym uwagę na poważne znaczenie dochodów spoza rolnictwa. Dochody z pracy poza rolnictwem stanowią w skali ogólnokrajowej około 22% dochodu osobistego. Zdaniem autora, zagadnienia te są obecnie szczególnie ważne dla polityki gospodarczej i w związku z tym powinny być przedmiotem badań szczegółowych. Według oceny autora w tym celu należałoby wyodrębnić około 100 okręgów.

Referat mgr. T. Ilczuka pt. „Kredyt obrotowy i próby dostosowania go do aktualnych tendencji rozwojowych naszego rolnictwa” stanowił w około 80% informację dotyczącą rozwoju działalności SOP. Kończącą część swego referatu autor poświęcił propozycjom zmian w formach udzielania kredytów obrotowych. Zdaniem autora, należałoby już obecnie przejść do upowszechnienia przez SOP eksperymentu polegającego na udzielaniu kredytów obrotowych w jednym rachunku „oszczędnościowo-rozliczeniowym” (bieżącym).

Autor jest zdania, że w rachunku bieżącym SOP powinny móc udzielać kredytu nie tylko na bezgotówkowy zakup środków do produkcji bieżącej, ale również na sfinansowanie niektórych nakładów o charakterze inwestycyjnym (zakup krów, maszyn, remonty, dokończenie budynków, drobne budownictwo); 30% przyznanego im kredytu rolnicy mieliby prawo wykorzystywać na różne cele, w tym również nieprodukcyjne (bez obowiązku udokumentowania celów zużycia kredytu). Ponieważ technika operacji finansowych na tych rachunkach uniemożliwia stosowanie różnych stóp procentowych, zdaniem autora należałoby wprowadzić jedną stopę w wysokości 3% w stosunku rocznym.

Referat pt. „Kredyt inwestycyjny w świetle badań ankietowych gospodarstw chłopskich” opracował mgr M. Brzóska. Referat ten był oparty na badaniach przeprowadzonych:

— przez Instytut Ekonomiki Rolnej w ramach prac nad badaniem zamierzeń produkcyjnych i inwestycyjnych gospodarstw prowadzących rachunkowość rolną, prac które są prowadzone od czterech lat oraz,

— w ramach prac prowadzonych przez Katedrę Ekonomiki Rolnictwa SGPiS na zlecenie Komitetu Badania Rejonów Uprzemysłowionych Polskiej Akademii Nauk w powiatach Płock i Puławy, a dotyczących inwestycji rolniczych. Badanie powyższe było przeprowadzone w połowie 1964 roku.

W pracy swej autor zajął się potrzebami w zakresie budownictwa wiejskiego, stopniem ich pokrycia oraz czynnikami hamującymi proces inwestycyjny. Autor stwierdza między innymi, że badania wykazały w sposób pośredni, iż przeciętne gospodarstwo odczuwało brak środków własnych jako główną trudność rozszerzenia budownictwa. Autor dowodzi, że bilansowanie w makroskali odpowiedniej części przyrostu zaopatrzenia w materiały budowlane i przyrostu sumy kredytów na budownictwo nie jest wystarczającą podstawą określenia ogólnej sumy kredytów na budownictwo w danym okresie. Analizując cykl budowy autor informuje, że wynosi on trzy do czterech lat i że w ostatnim okresie cykl ten wydłużył się.

Temu samemu tematowi był poświęcony referat dr. Z. M. Skaluby pt. „Budownictwo na wsi a kredyt”. Z materiałów przedstawionych przez autora wynikało, że cykl budowy jest jeszcze dłuższy, niż to wykazał w swym referacie M. Brzóska. Autor wskazał również na znaczne potrzeby budowlane. Poddając analizie politykę kredytową stwierdził, że „jest ona przykładem właściwego stosowania przez państwo środków oddziaływania na indywidualne budownictwo ludności i możliwie największego podporządkowania tego budownictwa realizacji zasadniczego zadania gospodarstw rolnych, jakim jest podniesienie produkcji”.

Obaj autorzy wskazywali przy tym, że ze względu na wyraźne tendencje do realizowania przez wieś budownictwa gospodarczego, ograniczenia w zakresie kredytowania budownictwa

mieszkaniowego mogłyby ulec złagodzeniu, a według M. Brzóska mogłyby nawet zostać całkowicie zniesione. Z. Skaluba podkreślał, że polityka kredytowa powinna popierać budownictwo o określonym standardzie lub ten standard przewyższające.

Przegląd referatów, z konieczności bardzo skrócony, daje ogólny pogląd na tematykę konferencji i poruszane problemy. W omówieniu zwróciłem uwagę przede wszystkim na te referaty, które miały podstawowy charakter. Do nich zaliczam referaty: doc. Herera, magistrów Charszewskiego i Harasimowicza oraz mgr. Machowskiego. Referat doc. Królikowskiego stwarzał z kolei możliwość porównania naszego systemu kredytowego z systemem kredytowym w krajach zachodnich. Pozostałe referaty miały charakter uzupełniający. Większość z nich pozwoliła jednak, co miało również bardzo poważne znaczenie, na dokonanie oceny dorobku nauki w zakresie problematyki kredytu rolnego oraz na pogłębienie analizy aktualnego systemu kredytowego i działalności kredytowej.

II. Omówienie dyskusji

Głos w dyskusji zabrało około 30 osób. Jej przebieg można scharakteryzować następująco: Jeśli chodzi o problem zasadniczy, a mianowicie — czy w aktualnej sytuacji i wobec poważnego wzrostu zaopatrzenia wsi w środki produkcji wystarczy za główne źródło sfinansowania poważnie zwiększonych nakładów na produkcję bieżącą i na inwestycje uważać przede wszystkim kredyt, to większość dyskutantów zgodziła się z tezami W. Herera.

W dyskusji nad systemem kredytowym wyłoniły się dwa zasadnicze polemiczne stanowiska. Część dyskutantów zgrupowana przede wszystkim wokół Centralnego Związku Spółdzielni Oszczędnościowo-Pożyczkowych reprezentowała pogląd „liberalizacji” systemu kredytowego. Druga grupa dyskutantów stała na stanowisku, że w naszych warunkach nie możemy się pozbawić, jak to określił Wiceminister Rolnictwa doc. dr Okuniewski — możliwości „sterowania” kredytem.

W dyskusji podniesiony został również problem, czy słuszne byłoby pozbawić systemu kontraktacji uprzywilejowania kredytowego przez zrównanie oprocentowania pożyczek kontraktacyjnych z normalnymi pożyczkami na zakup środków do produkcji bieżącej. Stanowiłoby to osłabienie systemu kontraktacji.

Dużo miejsca w dyskusji poświęcono nie tyle problemom kredytów inwestycyjnych, co w ogóle problemowi inwestycji w indywidualnych gospodarstwach rolnych, a zwłaszcza budownictwu. W odniesieniu do kredytów inwestycyjnych uwagi dyskutantów dotyczyły w zasadzie zwiększenia ogólnych rozmiarów tych kredytów, a w nieznacznym stopniu propozycji zmian w samym systemie — z wyjątkiem warunków kredytowania budownictwa mieszkaniowego. Większość dyskutantów podejmowała problem zwiększenia zaopatrzenia wsi w materiały budowlane, usprawnienia planowa-

nia przestrzennego, wykonawstwa inwestycyjnego, powiatowych planów budownictwa wiejskiego i książeczek celowego oszczędzania na budownictwo.

III. Wnioski ogólne

Można ogólnie stwierdzić, że przebieg konferencji wykazał, iż była ona potrzebna. Do jej osiągnięć należy zaliczyć fakt, że pozwoliła na konfrontację zainteresowań i dorobku nauki z potrzebami praktyki. Konfrontacja ta wykazała, że nauka interesowała się dotychczas problemami kredytu rolnego w stopniu minimalnym. Sytuację w pewnym stopniu ratowały referaty i opracowania (doniesienia, studia) przygotowane na konferencję. Pozwoliła ona na

ogólne sformułowanie kierunków zapotrzebowania praktyki pod adresem nauki. Z problemów ogólnych należy podkreślić fakt, że dała ona okazję do usystematyzowania dotychczasowego dorobku praktyki w zakresie rozwoju i doskonalenia systemu kredytowego, dała szerokiemu gronu naukowców możliwość zapoznania się z tym systemem, wskazała na niewątpliwie stale zwiększającą się rolę kredytu, jako jednego z ważnych elementów polityki rolnej i istotnych instrumentów oddziaływania przez państwo na ekonomikę gospodarki nieuspołecznionej na wsi. Należy przy tym podkreślić, że była to pierwsza tego typu konferencja poświęcona problematyce kredytu rolnego w Polsce Ludowej.

ZBIGNIEW M. SKAŁUBA

Kredyt budowlany dla gospodarstw chłopskich w latach 1961–1965

Komitet Ekonomiki Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk i Oddział Warszawski Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego zorganizowały w dniach 6 i 7 czerwca bieżącego roku konferencję ekonomistów, poświęconą problemom kredytu rolnego.

Zarówno w referatach, jak i w dyskusji duże zainteresowanie wywołały sprawy kredytowania działalności budowlanej. Niewątpliwie są to sprawy istotne dla samych kredytobiorców i dla polityki państwa w tej dziedzinie, w ramach której kredytem budowlanym wyznaczono ważną rolę w dążeniu do podniesienia produkcji rolnej i hodowlanej.

Przedstawienie chociażby w jakimś krótkim zarysie zagadnień kredytowania przez uspołecznione instytucje kredytowe działalności budowlanej indywidualnych gospodarstw rolnych wydaje się wskazane, tym bardziej że na ogół nie są one dostatecznie znane. Niniejszy artykuł ma więc przede wszystkim charakter informacyjny, co spowodowało konieczność, dla lepszego zobrazowania omawianych zagadnień, zamieszczenia kilku tabel. Interesuje nas wprawdzie okres lat 1961–1965, dla porównania przytaczamy jednak niektóre dane, dotyczące poprzedniego pięciolecia.

W pierwszym rzędzie chcemy zorientować czytelników w ogólnych rozmiarach kredytów budowlanych, co obrazuje tabela 1.

W latach 1961–1965 notujemy poważny wzrost kredytów budowlanych, który w porównaniu z kredytami udzielonymi w latach 1956–1960 wynosił łącznie 118%, a dla kredytów:

długoterminowych	—	86%
średnioterminowych	—	325%
krótkoterminowych	—	129%

Niepokojący był natomiast spadek udziału kredytów długoterminowych z 61,5% w latach 1956–1960, do 52,5% w latach 1961–1965.

Tabela 1
Kredyty na budownictwo ludności rolniczej
w latach 1956–1965
(w milionach złotych)

Lp.	Wyszczególnienie	Ogółem	w tym kredyty		
			długoterminowe	średnioterminowe	krótkoterminowe
1	Ogółem kredyty w tym w latach	24 494,5	13 542,3	3 198,2	7 748,0
2	1956–1960	7 703,0	4 739,6	608,7	2 354,7
3	1961–1965	16 791,5	8 802,7	2 589,5	5 393,3
	w tym w roku				
4	1961	2 035,8	1 162,3	177,0	696,5
5	1962	2 121,1	1 079,2	247,3	794,6
6	1963	3 062,3	1 604,3	484,6	972,9
7	1964	4 144,4	2 235,2	659,8	1 249,4
8	1965	5 427,9	2 727,2	1 020,8	1 679,9

Kredyty te są najbardziej pożądane, gdyż działalność budowlana wymaga ponoszenia wysokich nakładów przez inwestorów. Udział kredytów długoterminowych w wysokości ogólnej kredytów w poszczególnych latach wynosił:

w roku 1961	—	57,1%
w roku 1962	—	50,9%
w roku 1963	—	52,4%
w roku 1964	—	53,9%
w roku 1965	—	50,2%

Łączną wysokość kredytów budowlanych i kredytów długoterminowych, udzielonych przez uspołecznione instytucje kredytowe, w przekroju wojewódzkim ilustruje tabela 2.

Liczby przytoczone w tabeli 2 nie wyjaśniają nam, dlaczego wielkość kredytów udzielonych dla niektórych województw była wyższa niż w innych i dlaczego w latach 1961–1965 notujemy niejednakowy ich wzrost. Wiemy jednak, iż odgrywać musiały tu rolę takie momenty, jak liczba gospodarstw, powierzchnia

Kredyty na budownictwo ludności rolniczej według województw w latach 1956—1965

Tabela 2

Lp.	Wyszczególnienie	Łączne kredyty			Kredyty długoterminowe			Przeciętny kredyt długoterminowy przypadający na 1 kredytobiorcę		
		1956—1960	1961—1965	wzrost 4 : 3	1956—1960	1961—1965	wzrost 7 : 6	1956—1960	1961—1965	wzrost 10 : 9
		w mln złotych			w mln złotych			w złotych		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	O g ó ł e m w tym województwa:	7 703,0	16 791,5	218	4 739,6	8 808,7	186	12 190	21 705	178
1	Białostockie	446,7	883,9	198	318,3	598,7	188	12 508	21 644	173
2	Bydgoskie	468,9	1 171,7	250	320,6	729,4	228	13 163	23 414	178
3	Gdańskie	239,3	304,2	127	183,0	204,5	112	14 538	25 113	173
4	Katowickie	309,6	580,9	188	131,0	171,9	131	14 171	24 297	171
5	Kieleckie	775,2	1 485,9	192	531,5	770,5	145	12 348	19 756	160
6	Koszalińskie	148,1	265,5	179	97,7	184,2	189	8 303	19 890	240
7	Krakowskie	754,1	1 689,8	221	304,6	542,9	178	11 336	21 961	194
8	Lubelskie	961,5	2 714,7	282	543,1	1 385,8	255	14 271	22 810	160
9	Łódzkie	546,7	1 180,1	216	340,3	627,0	184	10 554	18 856	179
10	Olsztyńskie	215,8	387,3	179	172,2	255,7	148	10 433	20 384	195
11	Opolskie	274,2	511,4	187	187,7	273,5	146	12 702	23 247	183
12	Poznańskie	553,8	1 254,7	227	373,4	748,2	200	11 532	23 266	202
13	Rzeszowskie	828,5	1 701,2	205	456,1	815,5	179	13 535	21 295	157
14	Szczecińskie	117,0	190,2	163	77,6	130,1	168	10 190	22 326	219
15	Warszawskie	724,3	1 704,5	235	455,7	984,5	216	12 554	21 784	174
16	Wrocławskie	224,8	590,5	263	165,3	278,2	168	10 272	19 853	193
17	Zielonogórskie	114,5	795,0	170	81,5	108,1	133	10 425	21 278	204

Tabela 3

Wysokości łącznych kredytów budowlanych w latach 1961—1965 przypadające przeciętnie na jedno gospodarstwo, jeden ha powierzchni użytków oraz na jednego rolnika

(w złotych)

Lp.	Wyszczególnienie	Przeciętny kredyt na 1 indywidualne gospodarstwo w następujących grupach		Przeciętny kredyt na 1 ha użytków rolnych według stanu w roku		Przeciętny kredyt na 1 osobę utrzymującą się z rolnictwa	
		wszystkie gospodarstwa	gospodarstwa od 0,5 ha	1960	1964	w indywidualnych gospodarstwach	ogółem
		w 1960 roku		w 1960 roku		w 1960 roku	
1	2	3	4	5	6	7	8
	Ogółem w tym województwa:	4 675	5 176	947	959	1 666	1 488
1	Białostockie	4 957	5 221	598	609	1 360	1 297
2	Bydgoskie	6 765	7 454	974	967	2 142	1 759
3	Gdańskie	4 111	4 791	594	618	1 472	1 065
4	Katowickie	2 562	3 474	1 169	1 153	1 940	1 775
5	Kieleckie	4 511	4 713	1 161	1 156	1 463	1 434
6	Koszalińskie	3 842	4 262	404	490	1 312	857
7	Krakowskie	4 572	5 072	1 624	1 649	1 748	1 701
8	Lubelskie	7 365	7 598	1 563	1 557	2 324	2 255
9	Łódzkie	4 313	4 622	995	980	1 479	1 415
10	Olsztyńskie	3 764	4 160	392	412	1 162	883
11	Opolskie	4 068	4 834	1 051	1 047	1 905	1 570
12	Poznańskie	4 507	5 319	811	775	1 745	1 396
13	Rzeszowskie	5 545	5 882	1 507	1 502	1 885	1 826
14	Szczecińskie	3 218	3 708	404	421	1 208	774
15	Warszawskie	4 366	4 749	825	824	1 442	1 366
16	Wrocławskie	3 257	3 761	628	661	1 285	1 015
17	Zielonogórskie	2 186	2 552	373	411	904	692

użytków rolnych, liczba ludności itp. Dokonałszy więc odpowiednich obliczeń, w których — z uwagi na dostępność niezbędnych do tego celu informacji statystycznych, opieramy się na następujących założeniach.

Ostatnie publikowane dane o liczbie indywidualnych gospodarstw rolnych pochodzą z roku 1960. Nie ma więc wyboru; możemy tylko zastanowić się, czy w naszych rozważaniach ujmować wszystkie gospodarstwa czy jedynie gospodarstwa o powierzchni od 0,5 ha. Nie rozstrzygając tej kwestii, bierzemy pod uwagę kre-

dyty przypadające przeciętnie na wszystkie gospodarstwa i na gospodarstwa od 0,5 hektara.

Również obliczenia dotyczące liczby ludności w indywidualnych gospodarstwach rolnych pochodzą z roku 1960. Należałoby jednak dokonać dodatkowych obliczeń w stosunku do całej ludności rolniczej, bo w zasadzie ma ona prawo korzystać z kredytów budowlanych.

Dane o powierzchni użytków rolnych aktualizowane są corocznie. Skoro zdecydowaliśmy się na określenie liczby gospodarstw i ludności według stanu z roku 1960, podobnie powinniś-

my postąpić i obecnie. W porównaniu ze stanem w roku 1960 powierzchnia użytków rolnych w indywidualnych gospodarstwach zmniejszyła się w roku 1964, dla którego posiadamy ostatnie dane, pochodzące ze spisu czerwcowego tego roku. Zatem uwzględnić musimy powierzchnię użytków zarówno w roku 1960, jak i w roku 1964. Wyniki tych obliczeń obrazuje tabela 3.

Nie uzyskaliśmy niestety oczekiwanych wyjaśnień. Wydaje się to zrozumiałe, bo nie braliśmy pod uwagę zróżnicowanych terytorialnie potrzeb w zakresie budownictwa. Potrzeby te w jakiś sposób powinny być odzwierciedlane przez istniejący stan budynków. Stan ten obrazują wyniki badania reprezentacyjnego, przeprowadzonego przez PZU w roku 1963¹⁾. Choć wyniki te wywołują pewne zastrzeżenia ze strony wielu osób, są jednak dotychczas jedynym źródłem informacji.

Z materiałów PZU wykorzystamy dane o przeciętnej kubaturze budynków, przypadającej na jedno indywidualne gospodarstwo rolne.

Drugim elementem, charakteryzującym stopień nasycenia gospodarstw kredytem budowlanym, może być porównanie wysokości kredytów i liczby kredytobiorców z danymi dotyczącymi ruchu budowlanego²⁾. Dane te obejmują jednak całość indywidualnego budownictwa na wsi, a więc także i ludności nierolniczej. Obliczenia te ilustruje tabela 4.

Należy zwrócić uwagę, że kredyty budowlane, o czym dalej piszemy bardziej szczegółowo,

wolenie organów nadzoru budowlanego. Na remonty w zasadzie wystarczają kredyty średnio-terminowe i krótkoterminowe, dlatego w tabeli 4 wyeliminowano je. Na remonty przeznaczane są wprawdzie również kredyty długoterminowe i w tej sprawie posiadamy nawet dokładną orientację, ale tylko w skali całego kraju. W skali województwa musimy ujmować całość kredytów budowlanych (zarówno na budowę, jak i na remonty).

Byłoby przesadą twierdzenie, że nasze próby wyraźnie wykazały przyczyny zróżnicowania bezwzględnej i przeciętnej wysokości kredytów budowlanych w poszczególnych województwach. Na zróżnicowanie to wywiera wpływ wiele czynników i są one w zasadzie uwzględniane w terytorialnym rozdziale kredytów. Aby stwierdzenia nasze nie były gołosłowne, na rysunku 1 pokazujemy zależność między kubaturą budynków a wielkością kredytów udzielonych w latach 1961—1965, przypadających na jedno indywidualne gospodarstwo rolne.

Wprawdzie idealnej zgodności tu nie ma, ale przeciętnie wyższe kredyty przydzielane są w zasadzie w tych województwach, w których — sądząc po przeciętnej kubaturze obiektów — niezależnie od struktury wielkości gospodarstw, wpływającej na tę kubaturę, mogą istnieć większe potrzeby w zakresie budownictwa.

Z kolei zróżnicowanie kredytów może tłumaczyć ilościowe i jakościowe cechy realizowanego obecnie budownictwa. Nie zajmujemy się tą sprawą w naszym artykule, ale możemy

Tabela 4

Niektóre dane charakteryzujące długoterminowe kredyty budowlane i ruch budowlany ludności wiejskiej w latach 1961—1965

Lp.	Wyszczególnienie	Przeciętny kredyt przypadający na		Porównanie liczb kredytobiorców korzystających z długoterminowych kredytów z liczbami	
		jeden obiekt	1 m ³ kubatury obiektów	wydanych pozwoleń na budowę (=100)	indywidualnych gospodarstw rolnych w 1960 roku (=100)
		na budowę których w latach 1961—1965 wydano pozwolenie w złotych		w procentach	
		3	4	5	6
1	2	3	4	5	6
	O g ó ł c m	22 906	60,2	55,1	12,4
	w tym województwa:				
1	Białostockie	14 935	42,1	46,5	16,2
2	Bydgoskie	30 863	75,4	81,9	19,8
3	Gdańskie	35 633	78,9	93,5	12,6
4	Katowickie	16 417	38,3	19,7	4,2
5	Kieleckie	18 126	57,2	47,3	12,3
6	Koszalińskie	89 394	178,3	311,1	14,8
7	Krakowskie	23 371	56,7	34,5	7,5
8	Lubelskie	25 292	86,6	56,6	17,0
9	Łódzkie	18 384	46,9	51,4	12,9
10	Olsztyńskie	51 061	96,7	165,3	13,5
11	Opolskie	33 401	68,2	76,7	11,1
12	Poznańskie	24 036	50,1	61,5	13,6
13	Rzeszowskie	21 710	54,7	48,5	13,1
14	Szczecińskie	79 449	167,0	241,7	11,3
15	Warszawskie	17 187	45,8	45,6	12,6
16	Wrocławskie	90 484	201,5	208,2	8,7
17	Zielonogórskie	77 289	164,0	199,1	6,6

udzielane są nie tylko na budowę, ale również i na remonty, na co rzadko jest potrzebne poz-

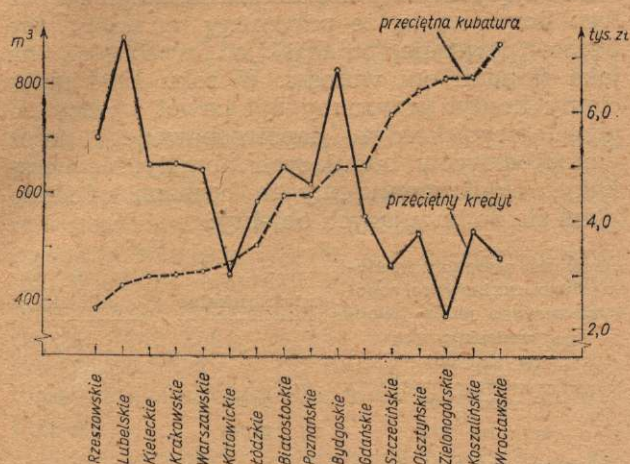
stwierdzić, że na tych terenach, gdzie stosunek liczby kredytobiorców do liczby zezwoleń na budowę jest wyższy, łatwiej jest inwestorom prowadzić działalność budowlaną.

Wśród kredytobiorców podstawową grupę stanowią rolnicy gospodarujący indywidualnie.

¹⁾ Budynki wiejskie 1963, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 1965 rok.

²⁾ Patrz Z. M. Skarba: Ruch budowlany ludności wiejskiej w latach 1961—1965. „Budownictwo Wiejskie” 1966 r., nr 6.

Porównanie przeciętnej kubatury budynków i przeciętnej wysokości kredytów budowlanych w latach 1961—1965, przypadających na jedno gospodarstwo chłopskie



Kredyty budowlane przyznawane są także ludności, która pracując dla rolnictwa przyczynia się do podnoszenia ogólnego poziomu warunków bytowych i produkcyjnych na wsi. Chodzi mianowicie o rzemieślników wiejskich, pracowników służb rolnych i leśnych, agronomów, lekarzy, weterynarzy itp. Chcąc wymienione osoby zachęcić do osiedlenia się na wsi, państwo stosuje różne środki, a wśród nich także kredyt budowlany. Nic też dziwnego, że przeciętna wysokość kredytów przyznawanych im musi być odpowiednio wyższa. Pokazujemy to w tabeli 5 na przykładzie kredytów długoterminowych, pomijając dane z roku 1965, w którym nie zostały one zestawione w tym przekroju przez Bank Rolny.

Tabela 5

Długoterminowe kredyty budowlane w latach 1961—1964 według podstawowych grup kredytobiorców

Lp.	Wyszczególnienie	Razem	W tym	
			rolnicy indywidualni	pozostali kredytobiorcy
1	2	3	4	5
1	Ogółem kredyty w milionach złotych	6 081,5		
2	na indywidualne budownictwo ludności w milionach złotych	6 051,0	5 913,8	137,2
3	w procentach	100,0	97,7	2,3
4	Liczba kredytobiorców	305 462	299 944	5 518
5	Przeciętny kredyt na jednego kredytobiorcę w złotych	19 809	19 716	24 864

Najbardziej interesuje nas przeznaczenie kredytów budowlanych. Kredyty budowlane w latach 1961—1965 wykorzystywane były przede wszystkim na budowę i remonty obiektów niemieszkalnych, gdyż na te cele przeznaczono 71,7% ogółu kredytów. Udział kredytów na budownictwo i remonty obiektów niemieszkalnych w poszczególnych rodzajach kredytów był następujący:

kredyty długoterminowe — 67,6%
kredyty średnioterminowe — 83,3%
kredyty krótkoterminowe — 72,9%

Preferowanie budownictwa i remontów obiektów niemieszkalnych przejawia się także w wysokości przeciętnych kredytów, co możemy stwierdzić na przykładzie kredytów długoterminowych. Dla tych obiektów były one niższe tylko o 11,2% od przeciętnych kredytów na budownictwo i remonty obiektów mieszkalnych, wiadomo zaś, że koszty budowy budynków mieszkalnych znacznie przewyższają koszty budowy obiektów niemieszkalnych.

Polityka instytucji kredytowych wyraźnie stara się przyczynić do rozwoju budownictwa obiektów niemieszkalnych, wychodząc zapewne z założenia, że te obiekty mają bezpośredni związek z produkcją rolną i hodowlą.

Możliwie szybkie efekty produkcyjne, osiągnięte przez stosunkowo małe nakłady dają działalność remontową. Dokonanie w porę remontu jest zresztą jednym z kanonów dbałości o odpowiednie warunki użytkowania obiektu. Dlatego instytucje kredytowe popierają działalność remontową. W latach 1961—1965 przeznaczono na remonty 17,3% budowlanych kredytów długoterminowych, z czego:

obiektów niemieszkalnych — 14,5%
obiektów mieszkalnych — 2,8%

Przeciętna wysokość długoterminowych kredytów na remonty, jak to obrazuje tabela 6, jest również dowodem uprzywilejowania tej działalności.

Tabela 6

Kredyty na indywidualne budownictwo ludności rolniczej według przeznaczenia w latach 1961—1964

Lp.	Wyszczególnienie	Wysokość kredytów w mln złotych	Liczba kredytobiorców	Przeciętna wysokość kredytu na jednego kredytobiorcę w zł
1	2	3	4	5
1	Kredyty ogółem	16 748,8		
2	na budownictwo i remonty obiektów niemieszkalnych	12 013,3		
3	kredyty długoterminowe	5 925,3	283 257	20 918
4	kredyty średnioterminowe	2 156,3		
5	kredyty krótkoterminowe	3 931,7		
6	na budownictwo i remonty obiektów mieszkalnych	4 735,5		
7	kredyty długoterminowe	2 840,7	120 619	23 551
8	kredyty średnioterminowe	433,2		
9	kredyty krótkoterminowe	1 461,6		
10	kredyty długoterminowe razem	8 766,0	403 876	21 705
11	w tym na: budownictwo	7 252,2	314 992	23 023
12	obiektów niemieszkalnych	4 658,9	209 139	22 277
13	obiektów mieszkalnych	2 593,3	105 853	24 499
14	remonty	1 513,8	88 884	17 031
15	obiektów niemieszkalnych	1 266,4	74 118	17 086
16	obiektów mieszkalnych	247,4	14 766	16 755

Szczególnym poparciem instytucji kredytowych cieszyło się budownictwo na tych terenach kraju, gdzie niezupełnie były wykorzystane możliwości rozwoju produkcji rolnej i hodowlanej, możliwości popularyzacji turystyki i masowego wypoczynku itp. To samo odnosi się do budowy obiektów, w których zastosowano postępowe rozwiązania projektowe i materiałowe.

Preferowanie określonej działalności budowlanej i budownictwa określonych grup inwestorów znajduje oprócz tego odzwierciedlenie w różnicowaniu oprocentowania kredytów, różnicowaniu okresu karencji, różnicowaniu czasu spłaty kredytu i innych.

Nie wiemy, czy polityka kredytowa, której zasadnicze cechy przedstawiliśmy w zarysie, w pełni odpowiada potrzebom indywidualnych gospodarstw rolnych. Z materiałów Banku Rolnego wynika, że w latach 1961—1965 w placówkach tej instytucji zarejestrowano 768 601 wniosków o przyznanie długoterminowych kredytów budowlanych na sumę 18 338,2 miliona złotych. Pozytywnie załatwiono 52,5% wniosków, przydzielając 47,8% ogólnej sumy zapotrzebowanych kredytów długoterminowych i 91,0% wysokości przeciętnego kredytu zgłoszonego przez jednego wnioskodawcę.

Niepełne zaspokojenie zapotrzebowania indywidualnych gospodarstw rolnych na długoterminowe kredyty budowlane wywołuje konieczność ubiegania się o mniej dogodne kredyty średnio- i krótkoterminowe, jak też konieczność poszukiwania kredytu prywatnego³⁾.

Preferowanie budownictwa niemieszkalnego pozwala przypuszczać, że w większym stopniu nie zaspokojone były potrzeby w zakresie budownictwa obiektów mieszkalnych. Informacje w tym zakresie nie są wprawdzie kompletne, ale potwierdzają nasze przypuszczenia.

Przydzielone długoterminowe kredyty stanowiły następujące odsetki wysokości kredytów zapotrzebowanych przez wnioskodawców na budowę obiektów:

Rok	niemieszkalnych	mieszkalnych
1961	50,7%	26,4%
1964	54,7%	49,5%
1965	64,1%	54,4%

Starający się o kredyt na budownictwo niemieszkalne łatwiej go uzyskiwali niż starający się o kredyt na budownictwo mieszkaniowe. Należy jednak podkreślić, że dla jednych i dru-

gich możliwości pozytywnego załatwienia ich wniosków w ostatnich latach omawianego pięciolecia wzrosły.

Budujący obiekty niemieszkalne mogli oprócz tego liczyć na to, że przyznany im kredyt nie będzie poważnie odbiegał od wysokości, na jaką składali oni wnioski. W roku 1964 przeciętny kredyt przyznany był nawet wyższy od przeciętnego kredytu zapotrzebowanego przez wnioskodawców budujących obiekty niemieszkalne. Udokumentujemy to liczbami odnoszącymi się do budujących obiekty:

przeciętna wysokość kredytu długoterminowego zapotrzebowanego przez jednego wnioskodawcę (w złotych)	niemieszkalne	mieszkalne
w roku 1961	20 802	25 394
w roku 1964	21 341	28 949
przeciętna wysokość kredytu przydzielonego jednemu kredytobiorcy (w złotych)		
w roku 1961	15 870	18 094
w roku 1964	22 854	24 924
(w procentach)		
w roku 1961	76,3	71,3
w roku 1964	107,1	86,1

Nie posiadamy innych informacji, aby móc szerzej naświetlić to zagadnienie. Nie jesteśmy też zupełnie przekonani, że instytucje kredytowe, mając na uwadze ograniczoność środków, którymi dysponują, przyjęły wszystkie wnioski o kredyty budowlane, zwłaszcza składane na kredyty na obiekty mieszkalne. Być może, że pracownicy banku, znając możliwości kredytowe, sugerowali wnioskodawcom wysokość kredytu, o jaki mogli się ubiegać.

Obraz nakreślony w niniejszym artykule, a zwłaszcza końcowe uwagi, pozwalają chyba na stwierdzenie, że polityka kredytowa uświadczonych instytucji kredytowych w latach 1961—1965 nie odpowiadała w pełni potrzebom indywidualnych gospodarstw rolnych. Niemniej jednak miała ona na względzie interesy tych gospodarstw, starając się o stworzenie warunków dla podniesienia ich dochodów przez użytkowanie większych efektów produkcyjnych, o niemarnowanie środków pieniężnych, których nie mogłyby one zużyć na skutek niedostatecznej podaży materiałów budowlanych itp. Polityka kredytowa w latach 1961—1965 była przykładem świadomego stosowania przez państwo środków oddziaływania na indywidualne budownictwo ludności wiejskiej i możliwie maksymalnego podporządkowania tego budownictwa realizacji podstawowego zadania indywidualnych gospodarstw rolnych, jakim jest wzrost produkcji artykułów spożywczych.

³⁾ Interesujące materiały w tym względzie zawierają wyniki badań ankietowych, prowadzonych w roku 1966, którymi objęto indywidualne gospodarstwa rolne, prowadzące rachunkowość. Patrz M. Czerniewska: Wykorzystanie kredytów i stan zadłużenia w gospodarstwach chłopskich. Instytut Ekonomiki Rolnej, Warszawa 1966 rok.

MARIAN RAJCZYK
Zawiercie

Kredyt płatniczy na pokrycie przejściowych trudności płatniczych — w teorii i w praktyce

Nowa instrukcja służbowa o kredytowaniu przez oddziały Narodowego Banku Polskiego przedsiębiorstw uspołecznionych przewiduje możliwość stosowania kredytu płatniczego w szerokim zakresie. Nie są to nowe postanowienia, wiadomo bowiem, że rozszerzenie uprawnień w tym zakresie miało miejsce już na początku 1963 roku. Można więc stwierdzić, że kredyt płatniczy w tej nowej roli ma charakter trwałej instytucji obecnego systemu kredytowego.

Istota i funkcje kredytu płatniczego w zakresie likwidacji przejściowych trudności płatniczych kredytowanych przedsiębiorstw budziły początkowo wiele wątpliwości, ponieważ kredyt ten nie zawsze stosowany był właściwie — czasem kredytem płatniczym finansowano zbyt wiele, częściej stosowano go w zbyt wąskim zakresie. Kolejne wyjaśnienia i coraz lepsze formułowanie przepisów usunęło wiele wątpliwości, wydaje się jednak celowe przedyskutowanie niektórych zagadnień związanych z tym kredytem.

Doświadczenia w zakresie stosowania kredytu płatniczego i uzyskany dzięki temu bogaty materiał analityczny pozwoliły na wyciągnięcie pewnych wniosków. Materiały analityczne doskonale ilustrują teoretyczne założenia kredytu płatniczego, a wnioski dotyczą praktycznych rozwiązań w zakresie kredytowania przedsiębiorstw.

*

Ogólnie wiadomo, że kredyt bankowy pełni w gospodarce narodowej, między innymi, funkcję kontrolną. Stosunki kredytowe między bankiem i przedsiębiorstwami wykorzystywane są przez aparat bankowy do uzyskiwania informacji o przebiegu procesów gospodarczych w przedsiębiorstwach korzystających z kredytu. Informacje te służyć mają do oddziaływania na procesy gospodarcze w kierunku korzystnym dla gospodarki narodowej. Jest to możliwe dzięki temu, że zmiany w stanie wartości materialnych i w przebiegu procesów gospodarczych znajdują swe odbicie w zapotrzebowaniu przedsiębiorstw na środki finansowe. Źródłem pokrycia zwiększonego zapotrzebowania na środki finansowe jest właśnie kredyt bankowy.

Kredyty podstawowe przyznawane są przedsiębiorstwu antycypacyjnie na okresy przyszłe. Przy wyliczaniu wysokości tych kredytów przyjmuje się pewne założenia odnośnie do przebiegu produkcji, sprzedaży, zaopatrzenia, rozliczeń z budżetem, w zakresie poziomu kosztów, wielkości akumulacji itp. Znając wyjściowy stan finansów przedsiębiorstwa można

określić jego zapotrzebowanie na kredyt w ciągu rozpatrywanego okresu.

Ustalając wielkość przyznawanych kredytów na okres kwartału przyjmuje się ponadto jedno z następujących założeń:

a) procesy gospodarcze będą przebiegać w ciągu tego okresu równomiernie i wówczas przyznaje się kredyt w jednakowej wysokości na cały kwartał,

b) przebieg procesów gospodarczych nie będzie równomierny, wówczas kwota przyznanych kredytów zmienia się odpowiednio w ciągu okresu (dwa, trzy razy w ciągu kwartału).

W obydwóch przypadkach wysokość przyznanego kredytu dostosowana jest do przewidywanego przebiegu procesów gospodarczych.

Odrębnym zagadnieniem jest oczywiście problem, czy zakładany przez przedsiębiorstwo przebieg procesów gospodarczych jest prawidłowy, czy też nie. Bank natomiast ma możliwość podjęcia oddziaływania już w momencie analizowania stanu planowanego, między innymi w formie ograniczenia wysokości kredytów, ale zakładamy, że przewidywany przebieg tych procesów jest zaakceptowany i ma być w pełni skredytowany. W przeciwnym bowiem przypadku udzielanie kredytu płatniczego na likwidację przejściowych trudności płatniczych — zgodnie z założeniami — nie wchodzi w rachubę.

Formułując podstawową tezę do rozważań na temat kredytu płatniczego można powiedzieć, że przyznane na dany okres kredyty podstawowe powinny reprezentować zapotrzebowanie przedsiębiorstwa na te kredyty przy takim przebiegu procesów gospodarczych, jaki zaakceptował bank w chwili ich przyznawania. Powstaje jednak pytanie, czy odmienne kształtowanie się potrzeb kredytowych przedsiębiorstwa w każdym przypadku świadczy o innym przebiegu procesów gospodarczych niż przyjęto to we wniosku? Na odmienne kształtowanie się potrzeb kredytowych, niż przewidywano to we wniosku, może wpływać wiele różnych przyczyn; można je ująć w następujące grupy:

1) inny niż założono przebieg procesów gospodarczych,

2) błąd lub pomyłka przy wyliczaniu wysokości kredytu,

3) przejściowe wahania potrzeb kredytowych.

Stanowisko oddziału banku w każdym z tych przypadków powinno być inne. W przypadku innego niż zakładano przebiegu procesów gospodarczych, jednostka, która przyznała kredyt, ma zająć stanowisko wobec nowej sytuacji. Za-interesowane przedsiębiorstwo powinno podać przyczyny, które spowodowały odchylenia od założeń, a bank powinien ocenić nową sytuację

z punktu widzenia jej uzasadnienia gospodarczego. Kredytowanie nowego stanu rzeczy lub niekredytowanie jest wówczas aktem świadomej, celowej decyzji¹⁾. W przypadku popełnienia błędu lub omyłki przy wyliczaniu wysokości kredytu zachodzi konieczność skorygowania kwoty przyznanych kredytów z inicjatywy jednej ze stron. Wydaje się to oczywiste i nie wymaga komentarzy. Przejściowe wahania potrzeb kredytowych są w praktyce nieuniknione. Mają na to wpływ czynniki o charakterze przyrodniczym, technicznym i organizacyjnym. Mogą to być perturbacje na odcinku produkcji, zbytu i zaopatrzenia, zbieg terminów płatności, przejściowe zahamowanie wpływów itp. W wielu przypadkach wahania te nie są zależne od przedsiębiorstwa, a jeśli są od niego zależne, to są to wahania nie wymagające ingerencji aparatu bankowego, oczywiście pod warunkiem, że występują tylko przejściowo.

Działanie wyżej wymienionych czynników powoduje, że nawet w przypadku prawidłowego ustalenia wysokości kredytów i przy całkowicie zgodnym z przewidywaniem przebiegiem procesów gospodarczych — występują wahania potrzeb kredytowych. W pewnym okresie potrzeby kredytowe są wyższe od przyznanych kredytów, w innym niższe. Odchylenia bywają często znaczne, powoduje to przejściowe trudności płatnicze w przedsiębiorstwie. Nie są to trudności spowodowane celowym ograniczeniem dopływu środków finansowych do przedsiębiorstwa, lecz trudności o charakterze **technicznym**, to znaczy wynikające z techniki kredytowania.

Możliwości elastycznego regulowania wysokości kredytów podstawowych są ograniczone. Przyczyny powodujące wahania potrzeb kredytowych działają z dnia na dzień i nie można przewidzieć skutków tego działania. Również trudności precyzyjnego określenia przewidywanego stanu potrzeb kredytowych powodują, że limit kredytu należy ustalać w wysokości, która oscylować będzie wokół faktycznego zapotrzebowania na kredyt bankowy.

Kredyt płatniczy na likwidację przejściowych trudności płatniczych może sfinansować chwilowo wyższe potrzeby kredytowe w tych przedsiębiorstwach, w których nie stosuje się celowego ograniczenia dopływu środków finansowych. Kredyt płatniczy nie powinien natomiast finansować potrzeb kredytowych, zwiększonych na skutek innego niż zakładano przebiegu procesów gospodarczych lub na skutek błędnego ustalenia wysokości kredytu.

Umiejętność prawidłowego stosowania kredytu płatniczego sprowadza się więc do umiejętności określenia, kiedy wyższe potrzeby kredytowe są wynikiem działania czynników o charakterze przejściowym, a kiedy mają charakter trwały. Bank nie godzi się na automatyczne kredytowanie wszystkich potrzeb. W odpowiednim momencie musi pojawić się sygnał,

że wyższe potrzeby kredytowe są spowodowane działaniem czynników o charakterze trwałym. Oznacza to, że realizacja zadań przebiega inaczej niż zakładano i być może potrzebna jest interwencja. Sygnałem takim jest stałe utrzymywanie się kredytu płatniczego przez okres dłuższy od okresu ustalonego. Okres ten może być różnicowany zależnie od charakteru przedsiębiorstwa, jego zdyscyplinowania itp. Zwykle przyjmuje się okres dziesięciu lub piętnastu dni. Ustalenie w jaki sposób sygnał taki ma dotrzeć do inspektora kredytowego jest sprawą techniczną i może być rozwiązane w różny sposób. Co w takim przypadku powinien zrobić inspektor kredytowy? Powinien ustalić, jakie przyczyny spowodowały utrzymujący się wzrost potrzeb kredytowych i zająć odpowiednie stanowisko, jeśli chodzi o dalsze kredytowanie. Obowiązek wyjaśnienia i ewentualnie udokumentowania powodów utrzymywania się kredytu płatniczego ciąży oczywiście na przedsiębiorstwie korzystającym z tego kredytu. Brak takich wyjaśnień w ustalonym terminie powinien w każdym przypadku spowodować zaprzestanie udzielania kredytu płatniczego i spowodować spłatę istniejącego zadłużenia w tym kredycie.

Jeśli z wyjaśnień przedsiębiorstwa wynika, że przyczyny mają charakter trwały, to znaczy są wynikiem innego niż zakładano przebiegu procesów gospodarczych, bank powinien zająć stanowisko wobec tych przyczyn i odmówić skredytowania nowego stanu gospodarczego lub zaakceptować go. W tym ostatnim przypadku zajdzie konieczność podwyższenia na wniosek przedsiębiorstwa kredytów podstawowych. W ten sposób bank zapewnia sobie kontrolę zgodnego przebiegu procesów gospodarczych, wprowadzając według zmienionych, ale zaakceptowanych założeń. Przedsiębiorstwo może nadal korzystać z kredytu płatniczego na pokrycie przejściowo wyższych potrzeb.

Jeżeli wyjaśnienia wykazują, że przyczyny powodujące stałe zadłużenie w kredycie płatniczym utrzymują się już kilkanaście dni, ale w ciągu najbliższych dni przestaną działać i kredyt płatniczy nie będzie występował, oddział może, jak się wydaje, zgodzić się wyjątkowo na dłuższe utrzymywanie się kredytu płatniczego. Oczywiście, argumenty przedsiębiorstwa powinny być przekonujące, a przewidywany spadek zadłużenia niezbyt odległy w czasie. Z punktu widzenia oddziału jest to zwykle kwestia wyboru — czy lepiej podwyższyć kredyty podstawowe, czy też jeszcze kilka dni finansować wyższe potrzeby kredytowe kredytem płatniczym; decyzja w tej sprawie zależy od konkretnej sytuacji.

Obowiązujące przepisy dają oddziałom dużą swobodę w zakresie określania warunków korzystania przez przedsiębiorstwa z kredytu płatniczego. Pewne wymogi formalne, dotyczące dopuszczalnego okresu występowania kredytu, obowiązku żądania wyjaśnienia przyczyn utrzymywania się kredytu, przerw w występowaniu kredytu, warunków jego wznowienia itp., mają na celu zabezpieczenie się przed fi-

¹⁾ W przypadku trwałego utrzymywania się stanu zadłużenia poniżej limitu przyznanych kredytów podstawowych bank również bada przyczyny tego i zajmuje odpowiednie stanowisko.

nansowaniem wzrostu potrzeb kredytowych o charakterze stałym. Przepisy zostały jednak tak sformułowane, że w określonych sytuacjach oddział może podjąć w tym zakresie decyzję odbiegającą od utartego szablonu. Niezbędne jest jednak właściwe rozumienie istoty i roli kredytu płatniczego.

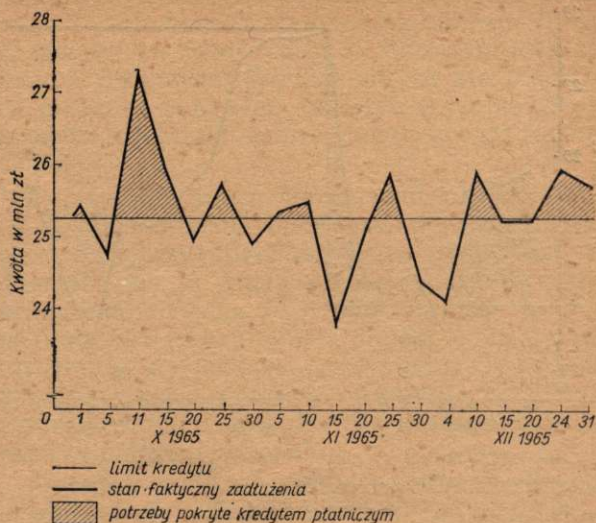
Takie są teoretyczne założenia funkcjonowania kredytu płatniczego na pokrycie przejściowych trudności płatniczych, a jak to wygląda w praktyce? Do niedawna nie dysponowaliśmy odpowiednim materiałem, który mógłby obrazować kształtowanie się faktycznego zapotrzebowania przedsiębiorstw na kredyt bankowy. Trudności płatnicze przedsiębiorstw, wyrażające się przeterminowanymi zobowiązaniami nie są, jak wiadomo, bieżąco ewidencjonowane, a stany tych zobowiązań, ustalone na określony dzień, nie dają obrazu kształtowania się sytuacji w pewnych okresach. Obecnie mamy taki materiał wszędzie tam, gdzie przyznano przedsiębiorstwu prawo do korzystania z kredytu płatniczego przez dłuższy okres czasu na pokrycie przejściowych trudności płatniczych.

W takim przypadku w ciężar kredytu płatniczego pokrywane są bieżąco **wszystkie** wymagalne zobowiązania; pokrywane są bez żadnej zwłoki i w pełnej wysokości, czyli całe zapotrzebowanie przedsiębiorstwa na środki finansowe jest każdorazowo zaspokajane. Można wobec tego przyjąć, że stan zadłużenia takiego przedsiębiorstwa, zarejestrowany na rachunku rozliczeniowym w kolejnych dniach, jest obrazem kształtowania się potrzeb kredytowych tego przedsiębiorstwa. Dla ścisłości należy podać, że obraz ten nie uwzględnia potrzeb, które być może istniały, ale z różnych względów nie zostały zgłoszone do banku w postaci dyspozycji płatniczej na rzecz wskazanej osoby czy instytucji.

Wykres kształtowania się potrzeb kredytowych przedsiębiorstwa jest doskonałą ilustracją wyżej omówionych założeń teoretycznych w zakresie zaspokajania tych potrzeb kredytami podstawowymi i kredytem płatniczym. Na załączonych wykresach kształt krzywej wyznaczają punkty oznaczone dla stanu co piąty dzień. Rozwiązanie takie przyjęto ze względów praktycznych, aby wykres nie był zbyt duży. Spowodowało to pewne złagodzenie amplitudy krzywej, mimo to obraz jest i tak wyraźny.

Na wykresie 1 mamy przedstawione potrzeby kredytowe przedsiębiorstwa przemysłowego o unormowanej, od lat opanowanej produkcji. Zaopatrzenie w surowce i materiały potrzebne do produkcji przebiegało bez zakłóceń, plany produkcji realizowano w tym okresie rytmicznie, koszty i akumulacja nie odbiegały wyraźnie od przewidywań przyjętych we wniosku kredytowym. Limit kredytu ustalony był na jednym poziomie w ciągu całego kwartału w kwocie 25,3 milionów złotych. Przedsiębiorstwu przyznano prawo do korzystania z kredytu płatniczego w przypadku zaistnienia w ciągu kwartału przejściowych trudności płatniczych.

Wykres nr 1
Kształtowanie się potrzeb kredytowych przedsiębiorstwa „A” w IV kwartale 1965 r.

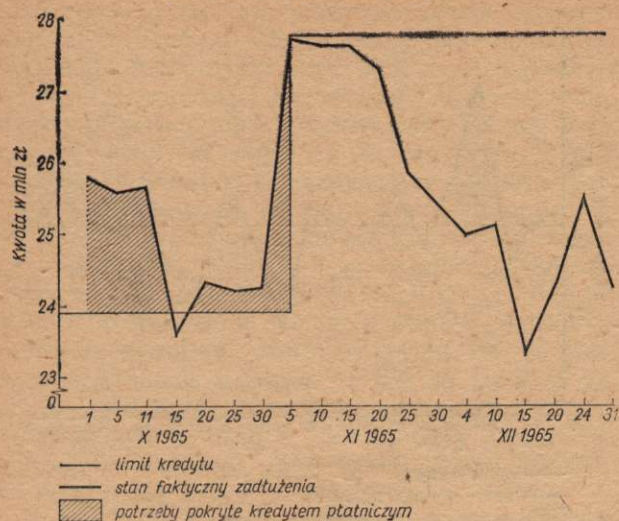


Rzut oka na kształt krzywej wskazuje, że mimo równomiernego przebiegu realizacji zadań gospodarczych, potrzeby kredytowe wykazywały poważne wahania, od 23,8 mln zł do 27,3 mln zł. Wahania te należy przypisać działaniu czynników o charakterze przejściowym. Przejściowo występowały potrzeby wyższe niż limit kredytu, ale w ciągu 10–12 dni spadały i były przez pewien czas mniejsze od tego limitu. Z wykresu wyraźnie wynika ponadto, że potrzeby kredytowe zmieniały się wprawdzie i to znacznie nawet, ale w okresie całego kwartału oscylowały wokół kwoty limitu przyznanego kredytów podstawowych. Kredyt płatniczy spełnił swoje zadanie. Potrzeby kredytowe przejściowo wyższe od limitu były w całości zaspokojone, a mimo to limit pełnił funkcję kontrolną w zakresie przebiegu procesów gospodarczych. Nie zachodziła w ogóle potrzeba interwencji ze strony aparatu kredytowego.

Na wykresie 2 pokazano sytuację, jaka miała miejsce w innym przedsiębiorstwie przemysłowym w tym samym okresie. Przy przyznawaniu kredytów podstawowych zakładano, że procesy gospodarcze przebiegać będą równomiernie w ciągu całego kwartału i w związku z tym limit kredytu ustalono w jednej kwocie na cały kwartał, mianowicie w kwocie 23,9 mln zł. Przedsiębiorstwo było ponadto uprawnione do korzystania z kredytu płatniczego w przypadku zaistnienia takiej potrzeby.

Krzywa wykresu wskazuje, że wyższe potrzeby wystąpiły już na początku kwartału, jednak po upływie dni dwunastu — zniknęły, co pozwala na stwierdzenie, że przyczyny te miały charakter przejściowy. Widzimy jednak, że w drugiej połowie października znów pojawiły się potrzeby przekraczające poziom przyznanego kredytów podstawowych. Potrzeby te utrzymywały się przez cały dopuszczalny okres ciągłego zadłużenia w kredycie płatniczym i w związku z tym przedsiębiorstwo przeprowadziło — na żądanie oddziału — analizę przyczyn takiego stanu. W oparciu o wyjaśnienia przedsiębiorstwa i na podstawie własnego ro-

Wykres nr 2
Kształtowanie się potrzeb kredytowych przedsiębiorstwa „B” w IV kwartale 1965 r.



zeznania ustalono, że główną przyczyną utrzymania się kredytu płatniczego jest zahamowanie sprzedaży i nagły wzrost liczby odmów akceptu. Wskazywałyoby to na pogorszenie się jakości produkcji, jednak zdaniem przedsiębiorstwa spowodowane było sytuacją rynkową.²⁾ Równocześnie z wyjaśnieniem przedsiębiorstwo złożyło uzasadniony wniosek o podwyższenie kredytów podstawowych.

Oddział zdecydował się na finansowanie takiego stanu rzeczy do końca kwartału, zapowiadając jednocześnie inspekcję i szczegółową analizę sytuacji w przedsiębiorstwie. Upředzono przedsiębiorstwo, że wyniki tej analizy zadecydują o dalszej polityce kredytowej oddziału wobec przedsiębiorstwa. Z dniem 4 listopada podwyższono kredyty podstawowe, cofając jednocześnie prawo do korzystania w razie potrzeby z kredytu płatniczego.

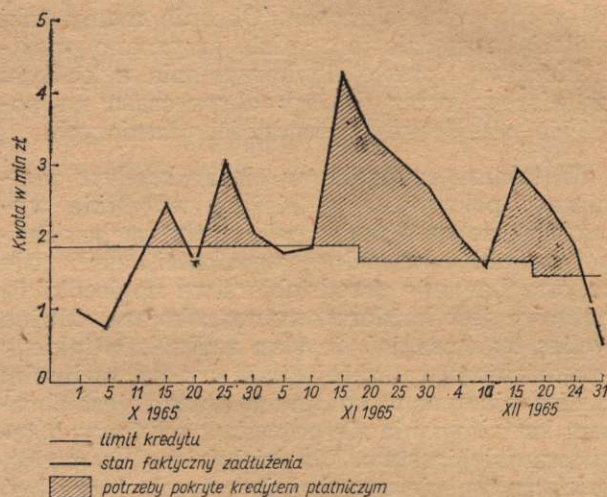
Wydaje się, że skoro oddział zdecydował się na kredytowanie do pewnego czasu tej nowej sytuacji, sprawa cofnięcia prawa do korzystania z kredytu płatniczego lub utrzymania go jest kwestią wyboru. Decyzja będzie zależała zawsze od charakteru przyczyn trwałego wzrostu potrzeb kredytowych, rodzaju przedsiębiorstwa, jego prężności organizacyjnej, zdyscyplinowania itp. W omawianym przez nas przypadku cofnięcie tego prawa miało na celu pobudzenie działania przedsiębiorstwa w kierunku opanowania zaistniałej sytuacji.

W pierwszym okresie po podwyższeniu limitu przedsiębiorstwo odczuwało w niektórych dniach trudności finansowe. Trudności te nie znajdują wyrazu na wykresie z tego względu, że pokazany jest tylko stan zadłużenia i tylko w pewnych dniach. Dalszy bieg krzywej wskazuje, że sytuacja została opanowana i finanse przedsiębiorstwa wróciły do stanu zakładanego pierwotnie. Wykres wykazuje więc, że pod-

wyższenie kredytów podstawowych mogło nastąpić tylko na okres przejściowy. W momencie podejmowania decyzji spodziewano się jednak poważniejszych trudności w unormowaniu sytuacji przedsiębiorstwa na odcinku sprzedaży i dlatego ustalono wyższy limit do końca kwartału.

Na wykresie 3 przedstawiono potrzeby kredytowe przedsiębiorstwa usługowego (PKS). Limit kredytu ustalono w omawianym kwartale na zróżnicowanym poziomie, uwzględniając tendencje w nasileniu przewozów i kształtowaniu się kosztów. Wielkość przyznaných kredytów podstawowych zaznaczona jest na wykresie.

Wykres nr 3
Kształtowanie się potrzeb kredytowych przedsiębiorstwa „C” w IV kwartale 1965 r.



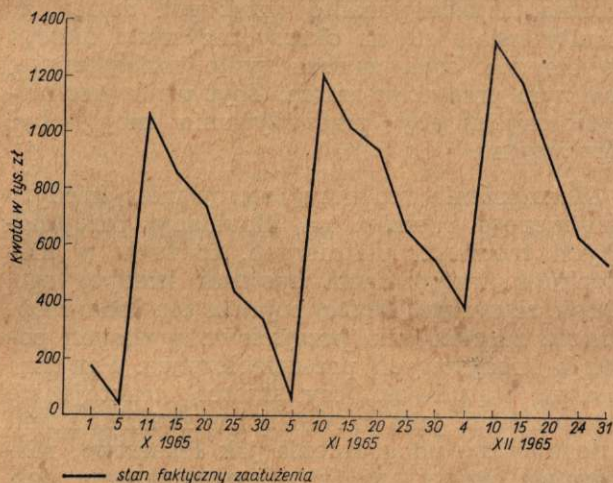
Do połowy kwartału kredyt płatniczy finansował wyższe potrzeby kredytowe przedsiębiorstwa pojawiające się tylko przez kilka dni. W końcu listopada stwierdzono jednak, że wyższe potrzeby utrzymują się przez cały okres piętnastodniowy. Z wyjaśnień złożonych przez przedsiębiorstwo wynikało, że procesy gospodarcze przebiegają zgodnie z założeniami, a utrzymywanie się wyższych potrzeb kredytowych spowodowane jest szczególnym zbiegiem różnych przyczyn. Analiza rozmiarów najbliższych płatności i przewidywanych wpływów wykazała, że kredyt płatniczy spłacony zostanie w ciągu najbliższych czterech, pięciu dni. Wskazywała również na to utrzymująca się tendencja systematycznego spadku zadłużenia.

Po rozważeniu powyższej sytuacji oddział wyraził zgodę na wyjątkowo dłuższe utrzymywanie się kredytu płatniczego, określając datę, do której kredyt płatniczy powinien być spłacony. Termin ten nie został przez przedsiębiorstwo przekroczony i w związku z tym nie straciło ono prawa do korzystania z kredytu płatniczego w przypadku wystąpienia dalszych potrzeb, mimo że ciągle zadłużenie w tym kredycie utrzymywało się w jednym przypadku przez 19 dni. Wydaje się, że w tej sytuacji było to najlepsze rozwiązanie.

²⁾ Przedsiębiorstwo produkuje opakowania blaszane, między innymi do konserw. Nieurodzaj owoców i warzyw w roku 1965 spowodował zmniejszenie produkcji tych konserw i wobec tego producenci wykorzystywali każdą możliwość odmówienia przyjęcia zamówionych opakowań.

Na wykresie 4 pokazano szczególnego typu zapotrzebowanie przedsiębiorstwa na środki finansowe. Charakterystyczny jest powtarzający się w każdym miesiącu cykl zmian wysokości potrzeb kredytowych tego przedsiębiorstwa. Widzimy nagły wzrost potrzeb kredytowych w pierwszej dekadzie miesiąca, a następnie systematyczny ich spadek w ciągu całego miesiąca, aż do następnego gwałtownego wzrostu potrzeb kredytowych.

Wykres nr 4
Kształtowanie się potrzeb kredytowych przedsiębiorstwa „D” w IV kwartale 1965 r.



Sytuacja przedstawiona na wykresie miała miejsce w jednej ze spółdzielni mleczarskich i wydaje się raczej typowa dla tych jednostek. Wzrost potrzeb kredytowych następuje w dniu dokonywania wypłat za skupione mleko, co ma miejsce raz w miesiącu. Inne wydatki nie są kwotowo znaczne i dlatego w następnych dniach wpływy bieżące systematycznie zmniejszają stan zadłużenia. Podobną cykliczność zmian poziomu potrzeb kredytowych można zaobserwować również i w innych przedsiębiorstwach.

Rozmiary potrzeb kredytowych można w tej sytuacji określić dość precyzyjnie, niemal dla poszczególnych dni. Wątpliwość powstaje dopiero przy ustalaniu limitu kredytu. Jaki stan potrzeb przyjąć jako prawidłowy, jaki limit kredytu będzie najodpowiedniejszy? Wydaje się, że finansowanie potrzeb kredytowych takiego przedsiębiorstwa tylko za pomocą kredytów podstawowych, to znaczy bez możliwości elastycznego regulowania wysokości kredytu, byłoby raczej niewłaściwe.

*

Wydaje się, że przytoczone przykłady należy ilustrować istotę i funkcjonowanie kredytu płatniczego, przyznanego na pokrycie przejściowych trudności płatniczych. Jednocześnie bardzo wyraźnie pokazują, że „falowanie” potrzeb kredytowych, powodowane działaniem różnych czynników, jest tak duże, że nie można nie brać go pod uwagę przy zaspokajaniu potrzeb kredytowych kontrolowanych przedsiębiorstw.

Mówiąc o zaspokajaniu potrzeb kredytowych kontrolowanych przedsiębiorstw należałoby na wstępie ustalić, jaki stan w tym zakresie byłby pożądany, bo to decyduje o stosowaniu określonych rozwiązań. Wydaje się, że nie zachodzi tu potrzeba rozważań teoretycznych na temat kredytu, niemniej jednak pewne uwagi są niezbędne.

Praktycznie rzecz biorąc, oddział udzielający kredytu nie ma obowiązku ani możliwości sprawdzać, czy udzielone przez niego kredyty mieszczą się w granicach dopuszczalnej akcji kredytowej. Ocena tego możliwa jest jedynie na szczeblu centralnym i dopóki oddziały nie otrzymają dyspozycji ograniczenia wysokości kredytu, można przyjąć, że istnieje możliwość skredytowania wszystkich potrzeb przedsiębiorstwa w pełnej wysokości.

Również problem zabezpieczenia zwrotności kredytów nie ma w naszych warunkach takiego znaczenia jak przy kredytowaniu przedsiębiorstw nie uspołeczniionych. Likwidacja przedsiębiorstwa, a tym bardziej ogłoszenie upadłości, to przypadki bardzo rzadkie. Badanie zabezpieczenia zwrotności kredytów sprowadza się więc do okresowego sprawdzenia, czy wykorzystany kredyt nie jest wyższy od wartości przedmiotu kredytowania.

Pozostaje więc sprawa oddziaływania za pomocą kredytu na przebieg procesów gospodarczych. Jedną z form tego oddziaływania jest ograniczenie wysokości udzielonych kredytów. W takim przypadku stwarza się przedsiębiorstwu celowo trudności płatnicze i dopilnowuje się, żeby trudności te utrzymywały się w wysokości zamierzonej. Nie może jednak być wówczas mowy o pełnym zaspokajaniu potrzeb kredytowych.

W każdym innym przypadku natomiast potrzeby kredytowe przedsiębiorstwa powinny być, jak się wydaje, sfinansowane w pełnej wysokości. Przedsiębiorstwo, które wykonuje swoje zadania zgodnie z założeniami i nie wykazuje nieprawidłowości będących przedmiotem oddziaływania, nie powinno odczuwać trudności płatniczych. Trudności płatnicze powodują dla przedsiębiorstwa dodatkowe koszty i mogą stworzyć również trudności płatnicze u kontrahentów. Powodowanie trudności płatniczych w przedsiębiorstwie nie leży również w interesie banku. Konsekwencją takiego postawienia sprawy jest wniosek, że przedsiębiorstwa, w stosunku do których nie stosuje się celowego ograniczenia dopływu środków finansowych, powinny dysponować kredytem bankowym do wysokości faktycznych potrzeb. Ponieważ praktyka uczy, że trudno zaspokoić wszystkie potrzeby przy operowaniu sztywnymi limitami, stąd powtarzające się propozycje zniesienia limitów kredytowych i finansowania bieżąco wszystkich potrzeb przedsiębiorstwa, w miarę ich powstawania. Rozwiązanie takie określa się mianem automatyzmu kredytowego.

Automatyzm kredytowy nie umożliwia, jak się wydaje, realizację przez instytucję kredytu bankowego funkcji kontrolnej. Aparat banku nie miałby bieżącego rozeznania, czy procesy

gospodarcze przebiegają zgodnie z założeniami, czy też nie. Cała kontrola opierałaby się na analizie materiałów sprawozdawczych i ewidencyjnych, a ewentualne oddziaływanie następowałoby z reguły z dużym opóźnieniem. Automatyzm kredytowy nie został wprowadzony. Wydaje się również, że wobec wzrostu roli finansów i kredytu bankowego w związku ze zmianami systemowymi, wprowadzonymi w roku 1966, tego rodzaju tendencja automatycznego pokrywania wszelkich potrzeb przedsiębiorstwa nie byłaby słuszną.

Nie zmienia to jednak faktu, że sztywne limity kredytowe nie pozwalają na zaspokojenie wszystkich potrzeb kredytowych przedsiębiorstwa i w związku z tym występują nie zamierzone przez bank okresowe trudności płatnicze.³⁾ Stan taki jest wynikiem poważnego nie-raz „falowania” zapotrzebowania przedsiębiorstw na środki finansowe. Z wykresów przedstawionych poprzednio, jak również z innych materiałów wynika, że potrzeby kredytowe przedsiębiorstw zmieniają się z dnia na dzień i to w sposób nie zawsze dający się przewidzieć. Amplituda wahań jest duża i zależy od rodzaju przedsiębiorstwa. Są przedsiębiorstwa wykazujące pewną cykliczność zmian (patrz wykres 3 i 4) i takie, gdzie cyklów takich trudno się dopatrzeć. Można jednak dostrzec pewną tendencję w zakresie kształtowania się potrzeb kredytowych. Uderzające jest mianowicie to, że potrzeby kredytowe wyraźnie maleją pod koniec miesiąca w porównaniu ze stanem w ciągu miesiąca. Istnieją wprawdzie wyjątki, nie zawsze zmniejszenie potrzeb rzuca się w oczy, ale ogólnie biorąc tendencja ta jest wyraźna. Tendencje tego rodzaju można obserwować w przedsiębiorstwach przemysłowych i w niektórych przedsiębiorstwach usługowych, kontrolowanych przez oddział, w których przeprowadzano badania na temat kształtowania się potrzeb kredytowych. Odwrotną natomiast tendencję zaobserwowano w przedsiębiorstwach handlowych. Podważa to słusność obowiązującej zasady ustalania limitów kredytowych w oparciu o „fotografię” przewidywanego stanu na ultimo kwartału.

Ustalenie przyczyn powstawania takich tendencji wymagałoby specjalnych badań, chociaż można zakładać, że decyduje w tym przypadku kształtowanie się pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe i nasilenie sprzedaży. Z punktu widzenia omawianego tematu charakter tych przyczyn nie jest jednak istotny. Ważne jest natomiast stwierdzenie, że wielkość zapotrzebowania przedsiębiorstwa na środki finansowe kształtuje się w większości przypadków na ultimo miesiąca inaczej niż w ciągu miesiąca. Twierdzenie takie będzie, jak się wydaje, słuszne również wtedy, gdy w przedsiębiorstwie wymienione tendencje nie występują. Zakładając nawet przypadkowe kształtowanie się potrzeb kredytowych nie można nego-

wać ich zmienności w ciągu miesiąca. Stan na koniec kwartału jest w takiej sytuacji wynikiem zbiegu okoliczności powodujących wahania potrzeb kredytowych.

Rzut oka na wykresy obrazujące kształtowanie się potrzeb kredytowych wskazuje, że w warunkach „falowania” tych potrzeb trudno jest znaleźć taką wielkość limitu, która stworzyłaby stan pożądany, to znaczy taki, że nie byłoby trudności finansowych, a jednocześnie kredyt pełniłby funkcję kontrolną. Zakładając nawet zróżnicowanie limitów dla krótkich okresów, warunków tych spełnić raczej nie można. Trzeba ponadto wziąć pod uwagę, że limity ustala się na okresy przyszłe i dlatego wyliczenia będą zawsze tylko mniej więcej trafny przewidywaniem. Zbyt wiele jest nie-wiadomych, aby przewidywania mogły być precyzyjne.

Rozszerzenie zakresu stosowania kredytu płatniczego również na likwidację przejściowych trudności płatniczych, to krok w kierunku uelastycznienia systemu kredytowego. Obok sztywnego limitu pojawia się inna możliwość zaspokojenia przejściowo wyższych potrzeb kredytowych przedsiębiorstwa. Powstaje jednak wątpliwość, czy słusznie traktuje się tę możliwość jako przywilej i w związku z tym „dozuje” się udogodnienia jak lekarstwo, różnicując okresy, na które przyznawany jest kredyt płatniczy, dopuszczalny okres ciągłego zadłużenia, ustalając kwotę itp.

Z dotychczasowych rozważań wynika, że przejściowe trudności płatnicze są wynikiem nieuniknionego „falowania” potrzeb kredytowych i tylko sztywność systemu limitów kredytowych jest powodem ich występowania. Inaczej mówiąc, są to trudności nie zamierzone, ale trudności wynikające z braku technicznych możliwości dostosowywania limitu kredytu do zmieniających się przejściowo potrzeb. Jeśli założenie takie jest słuszne, to słuszne wydaje się także stworzenie każdemu przedsiębiorstwu możliwości zaspokojenia przejściowo wyższego zapotrzebowania na kredyt bankowy. Możliwość taka powinna tkwić w samym systemie kredytowym jako jego integralna część, a nie jako przywilej lub nagroda. Wystarczyłoby zmodyfikować obowiązujące przepisy o kredycie płatniczym na pokrywanie przejściowych trudności płatniczych i generalnie przyznać prawo do korzystania z tego kredytu każdemu przedsiębiorstwu, któremu przyznano kredyty podstawowe, z tym że bank mógłby w każdej chwili cofnąć te uprawnienia. Bank również ustalałby dopuszczalny okres ciągłego zadłużenia w tym kredycie, dostosowując go do specyfiki przedsiębiorstwa. Cofnięcie prawa do korzystania z kredytu płatniczego następowałoby zawsze w przypadku zastosowania ograniczenia kredytowania, a ponadto byłoby formą oddziaływania na przedsiębiorstwa w innych przypadkach. Kredytowanie przedsiębiorstw przebiegałoby wówczas tak, jak to przedstawiono w pierwszej części niniejszego artykułu.

³⁾ Można by było wprawdzie ustalić limit na poziomie tak wysokim, żeby wszystkie potrzeby przedsiębiorstwa znalazły pokrycie, ale przydatność takiego limitu do kontroli przebiegu procesów gospodarczych byłaby raczej wątpliwa.

Rozwiązanie takie wydaje się słuszne również i z tego względu, że duża ilość przedsiębiorstw nie zna jeszcze dobrodziejstw wynikających z uprawnień do korzystania z kredytu płatniczego w długim okresie czasu. Być może nie zasłużyły na ten przywilej, ale było również dużo przypadków, że mimo propozycji ze strony oddziału przedsiębiorstwa wcale się nie kwapiły do składania wniosków o ten kredyt. Wydaje się więc, że cofnięcie prawa do korzystania z kredytu płatniczego wtedy, gdy przedsiębiorstwo już poznało korzyści płynące z tego prawa ma zupełnie inne znaczenie, niż nieprzyznawanie prawa do czegoś czego przedsiębiorstwo nie zna i nie pragnie.

Dyskutować można także nad tym, czy zadłużenie przekraczające ustalony limit, powstałe w związku z przejściowo wyższymi potrzebami kredytowymi, mamy nazywać kredytem płatniczym, czy może inaczej. Aktualnie mamy już kilka rodzajów kredytu płatniczego, który może powstać z różnego tytułu, a mianowicie:

a) kredyt płatniczy udzielany na pokrycie określonych płatności w przypadku ograniczenia dopływu środków (np. na płace),

b) kredyt płatniczy, udzielany w myśl postanowień generalnej umowy kredytowej na skup, za transport itp.,

c) zadłużenie przekraczające limit, powstałe wskutek kształtowania się wpływów na poziomie niższym od przeciętnych,

d) zadłużenie przekraczające limit, powstałe w związku z likwidacją przejściowych trudności płatniczych.

Dwa pierwsze tytuły w pełni odpowiadają pojęciu kredytu płatniczego, udzielonego na pokrycie określonych płatności. W przypadku gdy bank ma zastrzeżenia do gospodarki przedsiębiorstwa i w związku z tym stosuje ograniczenie dopływu środków finansowych, decyduje, które płatności powinny być pokryte mimo istnienia trudności finansowych. Skoro bank uzna, że niepokrycie w terminie określonej płatności może spowodować ujemne skutki gospodarcze lub społeczne, udziela przedsiębiorstwu doraźnej pomocy finansowej na pokrycie zaakceptowanej płatności. Pomoc ta polega na udzieleniu specjalnego kredytu — kredytu płatniczego.

W pozostałych dwóch przypadkach pomoc finansowa banku ma jednak nieco inny charakter. Kredyt ma charakter techniczny i udzielany jest na pokrycie bliżej nie określonych płatności. W przypadku wymienionym w punkcie c) bank godzi się na jego udzielenie w razie potrzeby, żeby umożliwić przedsiębiorstwu pełne wykorzystanie przyznanych kredytów podstawowych, a nie komplikować pracy kontrolerowi dyspozycji (musiałby codziennie ustalać wielkość faktycznych wpływów). W ostatnim przypadku bank decyduje się finansować przejściowo wyższe potrzeby kredytowe, powstające na skutek nieuniknionego „falowania” tych potrzeb. W obu przypadkach

bank nie wnika już w to, jakiego rodzaju płatności pokrywane są w ciężar kredytu bankowego, tak samo zresztą jak to ma miejsce przy pokrywaniu płatności mieszczących się w limicie. W istocie rzeczy więc bank decyduje się z pewnych względów na **przejściową** korektę limitu kredytów podstawowych. Dlaczego więc część jednorodnego kredytu nazywać kredytem płatniczym?

Wydaje się, że gdyby było technicznie możliwe składanie przez przedsiębiorstwo wniosków o podwyższenie limitu kredytów podstawowych już w chwili powstania wyższych potrzeb i ich odrębne załatwienie, to takie korekty limitów nie budziłyby wątpliwości. Uzasadnienie istnienia ich w przedsiębiorstwie, któremu nie ogranicza się dopływu środków, nie nasuwa chyba zastrzeżeń. Przyznanie przedsiębiorstwu możliwości przejściowego przekraczania limitów kredytów podstawowych przez dłuższy okres czasu jest tylko uproszczeniem procedury składania wniosku o wyższy kredyt i jego załatwienia. Przedsiębiorstwo nie musi przekonywać banku, że ma miejsce „falowanie” potrzeb. Należy tylko dopilnować, żeby w tym trybie finansowano jedynie potrzeby przejściowe. Utrzymywanie się większego zadłużenia przez okres dłuższy od okresu dopuszczalnego i brak uzasadnionego wniosku o podwyższenie limitu stanowi podstawę do spłaty nadwyżki kredytu w ciężar zadłużenia przeterminowanego.

Generalne przyznanie przedsiębiorstwom uprawnień do przejściowego zadłużenia się powyżej przyznanych limitów może budzić zastrzeżenia z punktu widzenia sprawozdawczości. Wynikiem tego byłoby z reguły pełne pokrycie potrzeb kredytowych właściwymi kredytami i w związku z tym sprawozdawczość nie dawałaby pełnego obrazu trafności przewidywań przy załatwianiu wniosku kredytowego. Obecnie znaczna część sprawozdawczości poświęcona jest temu zagadnieniu, można mieć jednak wątpliwości, czy jest to potrzebne. Ogólnie wiadomo, że trafność przewidywań w zakresie wysokości potrzeb kredytowych na ultimio kwartału nie jest zadowalająca. Stosuje się różne metody i szuka coraz innych rozwiązań w tym zakresie. Na tle przedstawionych materiałów nasuwa się jednak przypuszczenie, że przyczyny leżą nie w złych metodach obliczeń, lecz w nierównomiernym, nie zawsze dającym się przewidzieć, przebiegu procesów gospodarczych i operacji finansowych.

Wydaje się, że pierwszy krok zrobiony w kierunku uelastycznienia systemu kredytowego w postaci możliwości udzielania kredytu na likwidację przejściowych trudności płatniczych nie powinien być krokiem ostatnim. Potrzebę takiego rozwiązania odczuwano już dawno; jak bardzo było ono potrzebne widać jednak dopiero teraz, po doświadczeniach w tym zakresie. Okazuje się przy tym, że bieżące pokrywanie zapotrzebowania przedsiębiorstwa na kredyt bankowy w pełnej wysokości nie musi być jednoznaczne z automatyzmem kredytowym.

JULIUSZ KARGOL

Uruchomienie planu 1966 roku w grupie inwestycji zjednoczeń

Minał pierwszy okres obowiązywania systemu finansowania inwestycji zjednoczeń, wprowadzonego w życie uchwałą Nr 278 Rady Ministrów z dnia 28 października 1965 roku.

Obserwacje zebrane w ciągu kilku miesięcy obowiązywania nowego systemu nie dają jeszcze podstawy do oceny słuszności przyjętych rozwiązań. Można w tej chwili jedynie podsumować pierwsze doświadczenia oraz ocenić warunki, w jakich system funkcjonuje.

Proces wdrażania systemu musi zresztą trwać kilka lat. Z tych względów z góry już przewidziano stopniowe wprowadzanie systemu w życie, obejmując nim w pierwszej kolejności inwestycje rozpoczynane w roku bieżącym. Inwestycje rozpoczęte przed dniem 1 stycznia bieżącego roku mają być realizowane do końca na starych zasadach.

Mimo to nowy system stworzył dogodniejsze niż dotychczas warunki dla poprawy koncentracji nakładów na inwestycjach kontynuowanych, gdyż została wzmocniona rola banku i możliwość oddziaływania banku za pomocą złotego na przebieg procesu inwestycyjnego.

Prawidłowe funkcjonowanie systemu uzależnione jest od spełnienia kilku warunków. Podstawową sprawą jest stabilizacja warunków pracy przedsiębiorstw i zjednoczeń, co powinno zmusić je do oszczędnego gospodarowania posiadanymi zasobami. Warunek ten został spełniony tylko częściowo, gdyż system został wprowadzony w życie w momencie, gdy prace nad narodowym planem gospodarczym i budżetem były już bardzo zaawansowane i istniała jedynie możliwość dostosowania treści tych planów do zasad nowego systemu, nie było natomiast możliwości dokonania ich przebudowy na nowych zasadach. Należało również uwzględnić fakt, iż w odniesieniu do inwestycji kontynuowanych obowiązuje nadal dawny system. W roku bieżącym w grupach inwestycji centralnych i zjednoczeń inwestycje kontynuowane angażują około 70% nakładów.

Wyrazem stabilizacji warunków pracy przedsiębiorstw i zjednoczeń mają być normy podziału amortyzacji i zysku, określone na kilka lat naprzód. Kalkulacja norm nastręcza wiele trudności, gdyż musi uwzględniać zarówno prawidłowe zaspokajanie potrzeb przedsiębiorstw i zjednoczeń, jak i odpowiednie dochody budżetu na sfinansowanie scentralizowanych wydatków budżetowych. W roku bieżącym normy są ustalone na lata 1966 i 1967 dla amortyzacji i zysku, co zabezpiecza możliwość wejścia systemu w życie. W przyszłości normy podziału amortyzacji będą ustalane z pięcioletnim wyprzedzeniem, co zabezpieczy możliwość prowadzenia przez zjednoczenia długofalowej polityki

inwestycyjnej. Z tych też względów trudno mówić, że w roku bieżącym działały już na zjednoczenia bodźce wynikające z zasady samofinansowania ich działalności inwestycyjnej. Krystalizują się dopiero warunki do takiego oddziaływania.

Akumulacja środków własnych w roku bieżącym w myśl planu ma się ukształtować na poziomie około 86% planowanych nakładów. Ten poziom środków własnych zabezpiecza sfinansowanie w pełni nakładów na inwestycje kontynuowane, które nie mogą korzystać z kredytu, oraz niezbędny udział środków własnych na inwestycje rozpoczynane. Średni udział kredytu bankowego w finansowaniu nakładów na inwestycje nowo rozpoczynane w cyfrach globalnych ukształtował się na poziomie 34%, to jest znacznie poniżej granicy dopuszczalnej w systemie, która wynosi 70%. Cyfry globalne nie są jednak odpowiednikiem sytuacji przeciętnej. W poszczególnych zjednoczeniach mamy do czynienia raczej ze zjawiskami bądź stosunkowo dużej ilości środków własnych, bądź ich niedoboru. Były zjednoczenia, które nie miały zapewnionej akumulacji środków nawet na inwestycje kontynuowane, a są i takie, które nie muszą korzystać z kredytu.

W przypadkach, gdy normy finansowe nie zabezpieczały sfinansowania nakładów na inwestycje kontynuowane środkami własnymi, normy były zmienione lub bank udzielał kredytów antycypacyjnych na poczet akumulacji środków w roku 1967.

W związku z zasadą przyznawania kredytów na całość realizacji inwestycji trudności nastręczała kalkulacja środków własnych, stojących do dyspozycji zjednoczeń w latach przyszłych na sfinansowanie inwestycji o cyklu realizacji wykraczającym poza rok 1967, ponieważ dla tych lat zjednoczenia nie miały ustalonych norm podziału amortyzacji i zysku. Umownie przyjmowano, że normy finansowe w dalszych latach nie będą niższe niż w roku 1967. Rozwiązanie takie jest wystarczające do przyjmowania inwestycji nowych do finansowania w roku bieżącym, nie stanowi natomiast wystarczającej podstawy do prowadzenia przez zjednoczenie długofalowej polityki inwestycyjnej, a przez bank — polityki kredytowej. Trudności te powinny zniknąć w tym roku, w związku z przewidywanym ustaleniem norm podziału amortyzacji do roku 1970.

Drugim warunkiem prawidłowego funkcjonowania systemu jest posiadanie przez zjednoczenia sprecyzowanego programu rekonstrukcji oraz zasad klasyfikacji inwestycji do poszczególnych grup. Prace nad planami organizacyjno-technicznej rekonstrukcji branż oraz generalnymi założeniami inwestycji trwają w zjed-

noczeniach już dwa lata. Mimo to tylko nieznaczna ich część jest zatwierdzona, a są też zjednoczenia, które planów takich jeszcze nie opracowały. Badania przeprowadzone w końcu kwietnia bieżącego roku w 8 resortach *) wykazały, że na 182 wymagane programy rekonstrukcji branż opracowanych było 131, a zatwierdzonych tylko — 24. Na 195 zbadanych przypadków w tych samych resortach stwierdzono opracowanie 172 generalnych założeń inwestycji, z których zatwierdzono tylko 20 opracowań.

Wiemy, jakie trudności nastęrcza opracowanie planów rekonstrukcji branż oraz konieczność stałego ich aktualizowania, niemniej istniejący stan trzeba ocenić jako niepokojący i w związku z tym wzmóc nacisk na opracowanie brakujących planów rekonstrukcji oraz na zatwierdzenie istniejących.

Poziom opracowanych planów rekonstrukcji, jak wykazały badania Banku Inwestycyjnego, również nie jest należyty. Przeprowadzona przez bank analiza niektórych planów rekonstrukcji branż oraz generalnych założeń inwestycji ujawniła szereg błędów w tych opracowaniach, brak skoordynowania z innymi dokumentami planistycznymi i sprawozdawczymi oraz niedostateczne uzasadnienie przyjętych rozwiązań. Opracowanie planów stanowi jednak poważny krok naprzód na drodze precyzowania kierunków rozwoju branż oraz kierunków inwestowania i dlatego dotychczasowe wyniki w tym zakresie trzeba ocenić pozytywnie. W tych warunkach jednak tylko nieliczne plany rekonstrukcji mogły być wykorzystane przez bank do oceny prawidłowości przyjętego kierunku inwestowania w branżę przy rozpatrywaniu wniosków inwestorów o przyjęcie inwestycji do finansowania.

Nowe zasady klasyfikacji inwestycji do poszczególnych grup ukazały się dopiero w roku bieżącym, w zasadzie już po przyjęciu większości inwestycji do finansowania. Z tych względów mogły zdarzyć się przypadki, że część przyjętych do finansowania planów nie odpowiada nowym kryteriom zaliczania inwestycji do poszczególnych grup.

Sprawy tej nie należy jednak traktować zbyt formalistycznie, bo przyjęte zasady klasyfikacji mają tylko charakter ramowy.

Duży wpływ na wdrażanie systemu miały wreszcie warunki organizacyjno-techniczne. Warunki te nie były korzystne. Przepisy regulujące zasady systemu ukazały się stosunkowo późno, co zaważyło na terminie wydania przepisów wykonawczych, a zwłaszcza instrukcji bankowych. Ukazały się one w ostatnich dniach ubiegłego roku. Wprawdzie pracownicy banku przeszli już przedtem niezbędne przeszkolenie, jednakże klienci banku mogli się zapoznać z nowymi przepisami dopiero w styczniu bieżącego roku. Instruktaż odbywał się w

większości przypadków w toku załatwiania konkretnych spraw. Sytuacja taka odbiła się oczywiście na tempie ich załatwiania.

Mimo to w roku bieżącym uruchamianie finansowania inwestycji centralnych i zjednoczeń przebiegało w sposób podobny jak w latach ubiegłych.

Przy uruchamianiu finansowania planu inwestycyjnego Bank Inwestycyjny zastosował tryb postępowania zabezpieczający w pierwszej kolejności finansowanie inwestycji kontynuowanych. W pierwszych dniach bieżącego roku — w wielu przypadkach z inicjatywy banku — przyznano zjednoczeniom kredyty antycypacyjne, zabezpieczające wystarczające środki na wypłaty w okresie aż do nagromadzenia się środków z właściwych źródeł i wdrożenia nowego trybu ich przekazywania. Przyznano zjednoczeniom ogółem 2,3 mld złotych kredytów antycypacyjnych. Akoja ta w pełni zdała egzamin i, z wyjątkiem pojedynczych przypadków, nie było żadnych zahamowań w wypłatach. W styczniu i lutym wypłaty ukształtowały się na wysokim poziomie, świadczącym o należytym ich przebiegu. Obecnie zjednoczenia dysponują już wystarczającymi rozmiarami środków własnych na bieżące finansowanie nakładów i przystępują do spłaty zaciągniętych kredytów antycypacyjnych.

W następnej kolejności bank przystąpił do ustalenia, w porozumieniu z inwestorami, rozmiarów nakładów w roku bieżącym na inwestycje kontynuowane. Akcja ta doprowadziła do zwiększenia nakładów na inwestycje kontynuowane zjednoczeń blisko o 7,2%, w porównaniu z poziomem nakładów zawartym w projekcie planu. Należy uznać to za pewne osiągnięcie, które może się przyczynić do skrócenia faktycznych cykli realizacji wielu inwestycji zjednoczeń i wcześniejszego przekazania do użytku obiektów majątku trwałego i zdolności produkcyjnych.

W drugiej fazie prac bank przystąpił do rozpatrywania wniosków zjednoczeń o przyjęcie do finansowania inwestycji nowych. Akcja ta bardzo rozciągnęła się w czasie, gdyż mimo zaawansowanych już przedtem prac nad planem liczne zjednoczenia spóźniły się bardzo ze złożeniem w banku tak zwanych zbiorczych planów inwestycyjnych. Większość planów wpłynęła do banku dopiero przy końcu marca, a niektóre zjednoczenia do końca maja nie uporały się z opracowaniem planów.

Do końca kwietnia bieżącego roku Bank Inwestycyjny przyjął do finansowania ogółem 1.372 nowe zadania inwestycyjne w grupie inwestycji zjednoczeń, o wartości kosztorysowej około 12 mld złotych.

Główny kierunek inwestowania w przyjętych do finansowania inwestycjach stanowią inwestycje produkcyjne — 809 zadań o wartości kosztorysowej 9,9 mld złotych, a wśród nich inwestycje polegające na budowie nowych zakładów lub wydziałów produkcyjnych stanowią 44% ilości i 47% wartości kosztorysowej inwestycji produkcyjnych.

*) Ministerstwo Górnictwa i Energetyki, Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego, Ministerstwo Przemysłu Chemicznego, Ministerstwo Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych, Ministerstwo Przemysłu Lekkiego, Ministerstwo Przemysłu Spożywczego i Skupu, Ministerstwo Komunikacji i Ministerstwo Żegluga.

W dalszej kolejności idą nakłady na rozbudowę istniejących zakładów — 31% ilości i 36% wartości kosztorysowej planowanych do rozpoczęcia inwestycji produkcyjnych oraz nakłady na modernizację istniejących zakładów — 25% ilości i 17% wartości nakładów na inwestycje produkcyjne. Podziału inwestycji na wymienione grupy nie można dokonać w sposób całkiem ścisły, gdyż w praktyce nie ma możliwości ścisłego rozgraniczenia rozbudowy od modernizacji istniejących zakładów. Każda rozbudowa zakładów z reguły wiąże się z ich modernizacją. Z tych względów prawidłowe wydaje się połączenie inwestycji modernizacyjnych i polegających na rozbudowie istniejących zakładów w jedną grupę inwestycji modernizacyjnych. Grupa ta pochłonie 56% ilości i 53% wartości ogółu nakładów na inwestycje produkcyjne w grupie inwestycji zjednoczeń. Wydaje się, że udział inwestycji modernizacyjnych wśród rozpoczynanych inwestycji zjednoczeń jest zbyt niski. Sytuacja ta powinna ulec zmianie po przeprowadzeniu gruntownej analizy i oceny efektywności różnych kierunków inwestowania w branżach na tle ich planów rekonstrukcji. Okres przygotowywania inwestycji do realizacji trwa około dwóch lat, dlatego też zmiana kierunków inwestowania musi być przygotowana z odpowiednim wyprzedzeniem.

Analiza banku wykazała, że w wielu przypadkach stan przygotowania do realizacji oraz uzasadnienie celowości i efektywności projektowanych do rozpoczęcia inwestycji nie były należyte. W związku z tym bank był zmuszony zwracać inwestorom wnioski do ponownego, dokładniejszego opracowania. Ogółem z powodu niedostatecznego uzasadnienia celowości oraz efektywności inwestycji bank odrzucił 17 zadań o planowanym koszcie 370 mln złotych. Rozmiary inwestycji nie przyjętych do finansowania z powodu niedostatecznego przygotowania przekroczyły dla 185 zadań wartość

3 mld złotych, a wartość kosztorysowa wszystkich zakwestionowanych inwestycji przekroczyła 5,6 mld złotych w 386 zadaniach. Część wstępnie odrzuconych inwestycji będzie mogła być przez bank rozpatrzona powtórnie, po usunięciu stwierdzonych usterek. Rozmiary zakwestionowanych inwestycji świadczą jednak o rozmiarach nieprawidłowości stwierdzonych w toku kontroli bankowej.

Specjalne trudności wystąpiły przy przyznawaniu kredytów na dokumentację przyszłościową. Były one spowodowane pewnymi niedomówieniami w przepisach oraz dążeniem inwestorów do sfinansowania w tym trybie wielu wydatków nie związanych bezpośrednio ze sporządzeniem dokumentacji i nie zaliczanych do nakładów inwestycyjnych. Dotyczyło to w szczególności wydatków na prace badawcze, poprzedzające zlecenie opracowania dokumentacji. Wydatki takie powinny być pokrywane z obrotowych środków inwestorów.

Większość trudności występujących w pierwszym okresie obowiązywania nowego systemu finansowania inwestycji miała charakter przejściowy lub była wynikiem zaostrzonych kryteriów oceny celowości i efektywności inwestycji i ich przygotowania do realizacji. Występujące trudności nie dotyczyły jednak problemów zasadniczych i nie miały ujemnego wpływu na proces inwestowania. Wprost przeciwnie, do efektów nowego systemu można śmiało zaliczyć pewną poprawę koncentracji nakładów oraz większy nacisk na uzasadnianie celowości i efektywności inwestycji, a w konsekwencji ostrzejszą selekcję inwestycji przyjmowanych do finansowania.

W przyszłości, w miarę stopniowego wdrażania wszystkich postanowień systemu oraz zabezpieczenia warunków jego należytego funkcjonowania, należy oczekiwać większych efektów. Bilans pierwszego okresu jest pozytywny.

JERZY ZIELIŃSKI

Zjednoczenie Przemysłu
Okrętowego

Zjednoczenie Przemysłu Okrętowego zjednoczeniem eksperymentalnym

Zarządzenie Nr 70 prezesa Rady Ministrów z dnia 28 grudnia 1965 roku nadało Zjednoczeniu Przemysłu Okrętowego uprawnienia zjednoczenia eksperymentalnego. Poniżej spróbujemy podać, na czym polegają zasady eksperymentalnego zarządzania w tej branży, ze specjalnym uwzględnieniem nowych form gospodarki finansowej i układu stosunków: przemysł—Narodowy Bank Polski.

Na podstawie uchwał IV Zjazdu Partii opracowany został program doskonalenia metod planowania i zarządzania, który powinien być zrealizowany w najbliższych latach, a także ogólne wytyczne do dalszych prac badawczych i eksperymentalnych w tej dziedzinie.

Uchwała IV Plenum zawiera program oraz wynikające z niego zalecenia i dyrektywy, które zmie-

rzają do pełniejszego wykorzystania zalet socjalistycznego systemu społecznego. Już jednak w okresie IV Plenum prace zmierzające do polepszenia metod planowania i zarządzania w przemyśle okrętowym były poważnie zaawansowane.

W wyniku ponad dwuletniej szerokiej dyskusji wewnątrz przemysłu okrętowego oraz w ostatnim roku również z czynnikami zewnętrznymi przygotowano koncepcję struktury i form działania zjednoczenia w powiązaniu ze stoczniami zgrupowanymi w Zjednoczeniu Przemysłu Okrętowego. Wychodzono przy tym z założenia, że wzmocnienie roli zjednoczenia i skoncentrowanie w jego ręku możliwości decydowania o posunięciach gospodarczych, dotyczących jego branży, a wymagających w obecnym systemie decyzji władz wyższych, można osiągnąć przez za-

stosowanie eksperymentu, niezależnie od aktów normatywnych dotyczących całości gospodarki narodowej, przy zachowaniu zbieżności z ogólnymi tendencjami zmian.

Już sam fakt przybliżenia decyzji do organu stojącego najbliżej przedsiębiorstwa wzmacnia rolę zjednoczenia jako jednostki gospodarczej, odpowiedzialnej za działalność branży. Jednocześnie w założeniach tych przyjęto tezę, że proponowane zmiany muszą w efekcie prowadzić do dalszego i szybszego podnoszenia poziomu jakości statków, ich unowocześniania zarówno konstrukcyjnego, jak i technologicznego, a więc przyspieszenia wdrażania postępu technicznego, co w efekcie pozwoli na dalsze zwiększenie eksportu.

Głównym zadaniem zjednoczenia powinno być zapewnienie warunków dla planowego rozwoju przemysłu okrętowego w celu pełnego zabezpieczenia potrzeb kraju i eksportu. Dla realizacji tego podstawowego zadania zjednoczenie powinno mieć prawo i obowiązek wyboru najkorzystniejszych dróg rozwoju. Dlatego też następujące tezy przyjęto jako podstawowe:

1. Zwiększenie operatywnej samodzielności zjednoczenia jako organizacji gospodarczej.

2. Przyjęcie zysku jako podstawowego kryterium oceny działalności gospodarczej przedsiębiorstw i zjednoczenia.

3. Objęcie działalności inwestycyjnej kryteriami rozrachunku gospodarczego, co powinno stymulować racjonalną gospodarkę środkami trwałymi i zapobiegać tendencji do żądania nadmiernych środków inwestycyjnych.

Położenie punktu ciężkości reformy na zjednoczeniu jako ogniwie integrującym branżę w organizacji przemysłu — wysunęło automatycznie postulat ugruntowania dotychczasowej samodzielności przedsiębiorstw.

Zwiększono rolę zjednoczenia jako jednostki gospodarczej nowego typu; przy jednoczesnym zachowaniu, a nawet wzmocnieniu samodzielności stoczni i własnych przedsiębiorstw kooperacyjnych. W konsekwencji oznacza to dalszy wzrost uprawnień organów samorządu robotniczego.

Punktem wyjścia wszystkich działań zmierzających do reformy systemu planowania i zarządzania w przemyśle okrętowym była przeprowadzona w latach 1960—1961 akcja porządkowania normatywów czasowych w powiązaniu z technologią produkcji. Na tym odcinku pracy osiągnięto stosunkowo jednolitą bazę normatywną jako punkt wyjścia do stworzenia jednostkowych normatywów pracochłonności dla poszczególnych asortymentów produkcji stoczni. Etap ten był decydujący dla stworzenia podstawy w przemyśle okrętowym do reformy systemu planowania produkcji, funduszu płac i zatrudnienia oraz ich kontroli.

Wybór normatywów pracochłonności jako miernika funduszu płac należy uzasadnić jego adekwatnością do nakładów funduszu płac oraz — co najistotniejsze — realną możliwością posługiwania się nim w warunkach metod mierzenia i kontrolowania pracochłonności produkcji, już opanowanych przez przemysł okrętowy.

Podstawowym założeniem omawianego systemu było ściśle powiązanie wielkości funduszu płac z wyliczeniem pracochłonności normatywnej, związanej z produkcją towarową i przyrostem produkcji w toku.

Jako pracochłonność normatywną przyjęto pracochłonność technologiczną, powiększoną o uzasadniony, typowy w warunkach produkcyjnych przemysłu okrętowego udział robót dodatkowych, wynikających z niezależnych od stoczni zmian konstrukcyjnych, zachodzących w toku realizacji procesu produkcyjnego.

Miernik pracochłonności normatywnej znajdzie zastosowanie zarówno w planowaniu wielkości produkcji, jak i w rozliczaniu realizacji planu dzięki powiązaniu wykonywanych zespołów technologicznych z odpowiadającą im wielkością pracochłonności i funduszu płac.

System ten spełnia dodatkowo podstawowe wymogi określone warunkami produkcji przemysłu okrętowego, a mianowicie:

1) stwarza warunki do planowania produkcji oraz środków dla realizacji planu produkcyjnego w ścisłej zależności od pracochłonności procesów technologicznych oraz zmian zachodzących w strukturze asortymentowej produkcji,

2) zabezpiecza elastyczność systemu planowania i rozliczania wielkości produkcji oraz funduszu płac, niezbędną w warunkach produkcyjnych przemysłu okrętowego,

3) stwarza elastyczność w planowaniu zatrudnienia robotników bezpośrednio produkcyjnych, uznając zatrudnienie za funkcję pracochłonności i prawidłowo, progresywnie ustalonego bilansu czasu pracy.

Należy podkreślić, że rozliczanie zatrudnienia i funduszu płac w oparciu o metodę pracochłonności, stosowane w tym przemyśle w okresie dwóch lat, przyczyniło się do znacznie większej dyscypliny płac oraz lepszej kontroli tego funduszu, jak i zatrudnienia, a także urealniło ocenę wzrostu wydajności pracy. Doświadczenie wykazało, że kontrola funduszu płac i zatrudnienia jest bardziej ścisła a jednocześnie elastyczniejsza, co jest bardzo ważnym czynnikiem, warunkującym prawidłową pracę w stocznich.

W tym miejscu należy zwrócić uwagę na konieczność dalszego zacieśnienia współpracy NBP ze Zjednoczeniem Przemysłu Okrętowego, jego stoczniami i innymi przedsiębiorstwami zgrupowanymi w nim, gdyż nie limitowany fundusz płac wymaga wielkiej dyscypliny w stocznich i doświadczonego aparatu bankowego, którego rola w tym zakresie ogromnie wzrasta.

Po przedstawieniu zasad planowania i kontrolowania funduszu płac w zjednoczeniach łatwo zrozumieć, jaką rolę w eksperymencie odgrywa Narodowy Bank Polski.

Plan zatrudnienia, według zasad eksperymentu, jest wielkością pochodną pracochłonności i nie stanowi wielkości dyrektywnej; przedsiębiorstwa we własnym zakresie określają strukturę wewnętrzną swego zatrudnienia. Planowanie globalnej wielkości funduszu płac zjednoczenia odbywa się w sposób odrębny dla trzech składników:

składnik A — fundusz płac przedsiębiorstw, centralnych biur konstrukcyjnych oraz aparatu centrali zjednoczenia,

składnik B — fundusz płac uczniów,

składnik C — fundusz płac na remonty gwarancyjne.

Dla każdego ze składników istnieje odrębna metoda planowania, ale dla uproszczenia rozumowania w niniejszym artykule omówimy tylko składnik decydujący, jakim jest składnik A. Pozostałe składniki

praktycznie są planowane według obecnie obowiązujących zasad, to znaczy: fundusz płac uczniów jest ustalany dyrektywnie przez Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego, a fundusz płac na remonty gwarancyjne opiera się na uchwale nr 60 Rady Ministrów z dnia 7 lutego 1961 roku.

Roczny fundusz płac dla składnika A jest planowany przy zastosowaniu następującej syntetycznej formuły:

$$F = F_0 \frac{P_2}{P_1} \times \frac{1}{I_w - a} \times K$$

gdzie:

F_0 = wielkość wydatkowanego w roku poprzednim funduszu płac, pomniejszona o ewentualne wypłaty nieprawidłowe;

P_2 = wielkość produkcji na rok planowany, wyrażona w mierniku pracochłonności bezpośredniej produkcji, ustalonym w wielkościach wynikających z norm zbiorczych roku poprzedzającego;

P_1 = wielkość produkcji poprzedniego roku, wyrażona w mierniku jak dla P_2 i zweryfikowana przez doprowadzenie pracochłonności poprzedniego roku do wielkości technicznie uzasadnionej;

I_w = dyrektywny wskaźnik wzrostu wydajności pracy;

a = dyrektywny wskaźnik wydajności opłaconej;

K = dyrektywny wskaźnik wzrostu średnich płac, wynikający z aktualnej polityki płac resortu i zjednoczenia w tym zakresie.

Poza tym składnik K powinien uwzględniać, istotne w warunkach przemysłu okrętowego, czynniki uzasadniające zmiany funduszu płac w roku następnym, w stosunku do wykonania roku poprzedniego, wynikające ze wzrostu niektórych elementów funduszu płac, jak funduszu premiewego za wodowanie i oddanie statków do eksploatacji, funduszu premiewego, funduszu nagród za wysługę lat w przemyśle okrętowym, zmian w wysokości dopłat za godziny nadliczbowe z tytułu zwiększenia ilości lub zakresu prób statków na morzu oraz mechanizmów okrętowych itp.

Wskaźnik wydajności pracy jest określony wzorem:

$$W = \frac{P}{Z}$$

gdzie:

P = pracochłonność produkcji globalnej, wyrażona w normogodzinach (miernik wielkości produkcji);

Z = zatrudnienie ogółem.

Wskaźnik wzrostu wydajności pracy określony jest wzorem:

$$I_w = \frac{P_2}{Z_2} : \frac{P_1}{Z_1}$$

gdzie oznaczenia symbolami „2” dotyczą wielkości roku planowanego, symbolami „1” — roku poprzedniego. Wskaźniki dla zjednoczenia ustala resort w oparciu o uzasadnienie przedstawione przez zjednoczenie.

Z punktu widzenia zasad kontroli fundusz płac przedsiębiorstwa dzieli się na dwie części:

a) część korygowaną, obejmującą fundusz płac robotników bezpośrednio produkcyjnych;

b) część nie korygowaną, obejmującą fundusz płac pozostałych grup pracowników przedsiębiorstwa.

Część korygowana funduszu płac podlega korekcie dodatniej lub ujemnej, odpowiednio do stopnia przekroczenia lub niewykonania planowych zadań produkcyjnych, mierzonych przy zastosowaniu miernika pracochłonności ustalonej na rok bieżący — „P”. Korekty dokonuje się w drodze pomnożenia wykonanego asortymentu produkcji przez zatwierdzone na rok bieżący normatywy pracochłonności jednostkowych, wynikające z obowiązujących norm zbiorczych. Dodatkowe środki z funduszu płac, uzyskane w drodze korekty dodatniej, w przypadku przekroczenia planowych zadań produkcyjnych mogą być wykorzystane na rzecz pracowników inżyniersko-technicznych:

a) nadzoru produkcyjnego,

b) biur konstrukcyjnych i technologicznych, za prace warunkujące osiągnięcie przekroczenia zadań planowych.

Różnicę między wielkością faktycznie wydatkowanego funduszu płac i wielkością wynikającą ze skorygowanego planu stanowią odpowiednie oszczędności lub przekroczenia funduszu płac.

Obowiązkowi likwidacji nie podlegają przekroczenia funduszu płac spowodowane:

a) nakładami funduszu płac na roboty dodatkowe, przekraczające pracochłonność wyznaczoną jednostkowymi normatywami czasu, a odnoszące się do:

— zmian konstrukcyjnych, spowodowanych żądaniem armatora, zgłoszonymi w toku procesu produkcyjnego,

— ustalenia technologii i kalkulacji, jeśli założenia w planie oparte były na projekcie technicznym statku, a w toku budowy następowało sukcesywne uzupełnianie dokumentacji warsztatowej;

b) koniecznością usuwania wad jakościowych w elementach do montażu dostarczanych przez kooperatorów;

c) dodatkowymi nakładami funduszu płac, związanymi się z koniecznością wykonywania usług lub elementów wyposażenia nie dostarczonych w terminie lub w stanie określonej kompletności przez dostawcę, z którym zawarto umowę kooperacyjną.

Przekroczenia funduszu płac w przypadkach wymienionych wyżej nie zmniejszają funduszu premiewego.

Mechanizm wyliczania funduszu płac i zasad jego korygowania podano dość szczegółowo, ale jest to podstawowy element zasad eksperymentalnego zarządzania w Zjednoczeniu Przemysłu Okrętowego i dotyczy bezpośrednio współpracy z NBP, gdyż oddziały NBP będą kontrolowały funkcjonowanie tego mechanizmu, szczególnie w odniesieniu do korygowanej części funduszu płac. Zjednoczenie nie posiada więc systemu limitowania funduszu płac, co nakłada na przemysł tym większą odpowiedzialność za jego dyscyplinę.

Drugim istotnym i nowym elementem we współpracy z NBP jest projektowane przejęcie przez ten bank finansowania inwestycji zjednoczeń, poczynając od roku 1967.

W zasadzie system finansowy Zjednoczenia Przemysłu Okrętowego niewiele odbiega od nowego systemu finansowego dla przedsiębiorstw przemysłowych, ustalonego uchwałą Nr 276 Rady Ministrów z dnia 28 października 1965 roku.

Poniżej podaje się pokrótce strukturę inwestycji, a także mechanizm ich finansowania. Inwestycje

centralne są to zadania inwestycyjne podejmowane na podstawie decyzji Rady Ministrów. Są one określone dyrektywnie na okres pięciu lat (z orientacyjnym podziałem nakładów na poszczególne lata). Do inwestycji centralnych zalicza się:

1) inwestycje o podstawowym znaczeniu dla rozwoju gospodarki narodowej, a w szczególności:

- budowę nowych stoczní,
- budowę nowych, wielkich środków produkcji kadłubów statków i okrętów w stoczních, zwiększającą w sposób istotny potencjał produkcyjny przemysłu okrętowego,
- 2) inwestycje związane z obronnością kraju.

Inwestycje zjednoczenia są to zadania inwestycyjne podejmowane na podstawie decyzji zjednoczenia. Zadania te zatwierdza kolegium zjednoczenia na okres pięciu lat, z tym że w pierwszej fazie na okres dwuletni (1966—1967). Do inwestycji zjednoczenia zalicza się:

1) inwestycje związane z rozwojem branży, polegające na:

- budowie nowych zakładów kooperacji wewnętrznej,
- budowie nowych wydziałów lub obiektów produkcyjnych w ramach istniejących stoczní i zakładów,
- generalnej modernizacji i rekonstrukcji stoczní i zakładów,
- budowie lub rozbudowie ważniejszych produkcyjnych obiektów pomocniczych, a także obiektów socjalno-kulturalnych, jeżeli inwestycje te przeznaczone są do wspólnej obsługi kilku nadzorowanych przedsiębiorstw lub całej branży,
- opracowaniu dokumentacji projektowo-kosztorysowej dla inwestycji zjednoczeń, przewidzianych do rozpoczęcia w latach przyszłych,
- budownictwie mieszkaniowym, przewidzianym do realizacji łącznie z budową lub rozbudową zakładu stanowiącego inwestycje zjednoczeń;

2) inwestycje własne zjednoczeń, polegające na:

- budowie lub rozbudowie pomieszczeń administracyjnych i innych obiektów przeznaczonych na potrzeby własne zjednoczenia,
- zakupach gotowych dóbr inwestycyjnych dla potrzeb własnych zjednoczenia,
- budownictwie socjalno-kulturalnym dla potrzeb zjednoczenia.

Inwestycje przedsiębiorstw są to zadania inwestycyjne, podejmowane na podstawie samodzielnych decyzji przedsiębiorstw i finansowane ze środków będących w ich dyspozycji. Do inwestycji przedsiębiorstw zalicza się:

1) inwestycje związane z działalnością produkcyjną i usługową przedsiębiorstwa, a mianowicie:

- inwestycje zapewniające przyrost zdolności produkcyjnych w zasadzie w ramach istniejących powierzchni produkcyjnych (w szczególności uzupełnienie parku maszynowego przy ewentualnej, stosunkowo nieznacznej, rozbudowie),

- modernizacja wydziałów i obiektów produkcyjnych oraz rozbudowa i budowa obiektów pomocniczych w stoczních i zakładach,
- inwestycje usprawniające organizację produkcji, podnoszące jakość i nowoczesność produkcji oraz poprawiające bezpieczeństwo i higienę pracy itp.,

- uzupełnienie i wymiana zużytych maszyn i urządzeń, z uwzględnieniem najnowszych osiągnięć postępu technicznego i technologii;

2) inwestycje socjalne.

Zjednoczenie Przemysłu Okrętowego jest uprawnione do bezpośredniego uzgadniania swoich inwestycji w wojewódzkich zjednoczeniach budownictwa oraz w Wojewódzkiej Komisji Rozdziału Robót w Katowicach.

Terminy i pozostały tryb postępowania w tym zakresie zgodny jest z ogólnie obowiązującymi przepisami.

Środki na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych, poza centralnymi, Zjednoczenie Przemysłu Okrętowego będzie czerpało:

- 1) z amortyzacji pozostawionej zjednoczeniu,
- 2) z zysku zjednoczenia,
- 3) z funduszu rozwoju,
- 4) z funduszu rezerwowego,
- 5) z innych źródeł, zgodnie z ogólnie obowiązującymi przepisami.

Jest zasadą eksperymentu, że salda wszelkich funduszy przechodzą z roku na rok i w związku z tym również nie wykorzystane w roku kalendarzowym fundusze przeznaczone na inwestycje mogą być źródłem pokrycia potrzeb lat następnych.

Podobnie jak przy ogólnie obowiązujących przepisach banki mogą udzielać kredytu na wykonanie w krótkim terminie uzasadnionych inwestycji.

Wypunktowane powyżej zasady działalności inwestycyjnej zjednoczenia, jak już wspomniano, są podobne do ogólnie obowiązujących w kraju. Projektowane przejęcie przez NBP finansowania inwestycji zjednoczeniowych jest, zdaniem zjednoczenia, krokiem naprzód dzięki scentralizowaniu całej problematyki środków własnych zjednoczenia w NBP. Tylko inwestycje centralne byłyby z tego wyłączone, gdyż mają one inny charakter i inne źródło finansowania.

Nowe formy zarządzania w Zjednoczeniu Przemysłu Okrętowego mają na celu wypróbowanie w całej branży normatywów pracochłonności jako miernika prawidłowego dla tego przemysłu przy ocenie jego działalności, a także jako prawidłowej podstawy do określenia zatrudnienia i funduszu płac.

Zwiększenie elastyczności w działaniu inwestycyjnym i finansowanie inwestycji przez NBP powodują, że NBP i przemysł okrętowy powinny jeszcze mocniej zacieśnić współpracę i że NBP stanie się bankiem, który finansuje całość problematyki tej branży.

ROMUALD NAPIÓRKOWSKI

Mława

Hierarchia zadań dyrektora oddziału operacyjnego

W artykule niniejszym zamierzamy rozważyć problem zgodności teoretycznej hierarchii zadań dyrektora oddziału z faktycznymi jego zainteresowaniami. W tym celu dokonamy krótkiej analizy tych wszystkich najważniejszych, naszym zadaniem, czynników, które w praktyce, często zupełnie automatycznie, wyznaczają kolejność zadań, określając zadania priorytetowe i drugo- czy trzecioplanowe.

Mówiąc o hierarchii teoretycznej mamy przede wszystkim na myśli uszeregowanie zadań, dokonane przez: zarząd banku i oddział wojewódzki.

W wytycznych zarządu banku i oddziałów wojewódzkich od lat dominują zagadnienia dotyczące ekonomicznej działalności banku, to jest zagadnienia z zakresu kredytowania i kontroli przedsiębiorstw.

W akcentowaniu ważności problemów, a nawet ilości miejsca poświęconego określeniu zadań oddziałów, zagadnienia operacyjno-rachunkowe i administracyjno-gospodarcze traktowane są drugoplanowo.

Oczywiście, nie można stawiać znaku równości między zadaniami oddziałów jako jednostek organizacyjnych i zadaniami dyrektorów oddziałów, można jednak chyba powiedzieć, że tendencja wyrażona w wytycznych w zakresie kierunków pracy całej jednostki organizacyjnej powinna znaleźć stosunkowo ściśle odbicie w kierunkach praktycznych zainteresowań kierownika jednostki.

Na wstępie należy jeszcze dodać, że będziemy w zasadzie utożsamiać hierarchię zadań dyrektora oddziału z rodzajową strukturą jego zajęć (zainteresowań). Uważamy, że rodzajowa struktura czasu pracy danej osoby stanowi stosunkowo najpełniejsze odzwierciedlenie kolejności, w jakiej uszeregowane zostały zadania tej osoby, bez względu na to czy uszeregowanie nastąpiło celowo, świadomie, czy też w sposób automatyczny. Do czynników, które mogą mieć najistotniejszy wpływ na kolejność zadań dyrektora oddziału zaliczamy:

1. Zaangażowanie dyrektora oddziału w pracy społecznej wraz z tematyką prac instancji, organizacji i komisji społecznych, w których on działa.

2. Ciężar gatunkowy odpowiedzialności dyrektora z tytułu ewentualnych nieprawidłowości w pracy oddziału na poszczególnych odcinkach.

3. Kwalifikacje zawodowe kierowników wydziałów i samodzielnych stanowisk pracy.

4. Osobiste zamiłowania oraz kwalifikacje zawodowe dyrektora, jego zdolności organizacyjne.

5. Wielkość oddziału.

6. Przebiegowy wzrost czynności nietypowych dla banku (np. remont kompleksowy, budowa nowego lokalu dla oddziału itp.).

7. Okresowe spiętrzenie pracy poszczególnych komórek organizacyjnych oraz wzmożona absencja w pracy.

8. Rozszerzenie zakresu działania oddziału.

9. Liczebność osobowa komórek organizacyjnych oddziału.

10. Rewizje i kontrole w oddziale.

Aktywność społeczna dyrektora oddziału i charakter pracy społecznej wywierają wyraźne piętno na strukturze jego pracy. Przede wszystkim duża aktywność społeczna dyrektora oznacza między innymi konieczność uczestniczenia przez niego w wielu naradach, konferencjach i kontrolach, odbywanych w dużej mierze w czasie godzin pracy. Nie należą do wyjątków wypadki poświęcenia przez dyrektora przeciętnie dziesięciu godzin pracy tygodniowo na działalność społeczną. Z reguły odbywa się to kosztem pracy zawodowej, w różnych jej dziedzinach, w zależności od całokształtu dalej omówionych warunków.

Dyrektor, który społecznie nie pracuje albo pracuje niewiele, ma o wiele więcej czasu niż jego aktywniejsi społecznie koledzy.

Z kolei również i charakter pracy społecznej nie pozostaje bez wpływu na hierarchię zainteresowań dyrektora. Na przykład dyrektor, którego działalność społeczna jest związana z problematyką gospodarczą okręgu bankowego, powiedzmy przez udział w komisji planu gospodarczego i finansów rady narodowej lub w komisji ekonomicznej komitetu partii będzie więcej czasu poświęcał zagadnieniom ekonomicznym aniżeli dyrektor, który działa w PCK, ZHP czy w ZBoWiD.

Podkreślamy, że nie jest naszym zamiarem wartościowanie celowości pracy społecznej w ogóle ani przeciwstawianie różnych prac społecznych z punktu widzenia ich ważności. W artykule niniejszym chodzi nam wyłącznie o analizę czynników, które kształtują hierarchię zajęć dyrektora oddziału i oceniamy wyłącznie wpływ działalności społecznej na tę hierarchię.

Zastanówmy się, czy i jak dalece zróżnicowana jest odpowiedzialność dyrektora za powstałe w oddziale nieprawidłowości, ujawnione przez aparat kontrolno-rewizyjny, aparat do ścigania przestępstw czy nawet we własnym zakresie. Posłużymy się przykładami:

a) oddział na skutek błędu arytmetycznego w obliczeniu przyznał przedsiębiorstwu kredyty obrotowe w kwocie wyższej o milion złotych od potrzeb kredytowych, wyliczonych w sposób prawidłowy. Dyrektor oddziału osobiście podpisał decyzję kredytową.

a₁) w oddziale zaginął tajny dokument; dyrektor nie prowadził osobiście kancelarii tajnej,

b) oddział przyjął do finansowania inwestycję, co do której wiadomo było, że rozpoczęto jej realizację przed przyjęciem przez oddział planu rzeczowo-finansowego, że nie ma ona zapewnionego wykonania robót budowlanych na kwotę 800 tysięcy złotych oraz że nie ma środków pieniężnych, wystarczających na sfinansowanie inwestycji (brak 500 tys. zł).

b₁) podczas rewizji stwierdzono, że jedna z szaf z różnymi aktami wydziału kredytów została nie zamknięta po godzinach pracy.

c) oddział zwolnił przedsiębiorstwo z obowiązku wygospodarowania przekroczenia funduszu płac w wysokości 500 tysięcy złotych, opierając się na z gruntu fałszywych przesłankach. Decyzję podpisał osobiście dyrektor oddziału,

c.) w kasie dziennej oddziału ujawniono brak 10 tysięcy złotych,

d) w przedsiębiorstwie korzystającym z poważnych kredytów nie dokonano ani jednej inspekcji w ciągu całego roku,

d.) wynagrodzenie jednego z pracowników ustalono w kwocie przekraczającej o sto złotych pułap wynikający z obowiązującego taryfikatora,

e) na skutek zastosowania złej metody oddział ustalił pasywa zmniejszające potrzeby kredytowe o milion złotych niższe od stanu prawidłowego i przyznał kredyt w zbyt dużej kwocie. Decyzję podpisał dyrektor,

e.) w rocznym sprawozdaniu oddziału stwierdzono błąd, na przykład w obciążeniu przedsiębiorstwa odsetkami od kredytów o 10 tysięcy złotych lub w naliczeniu umorzeń od własnych środków trwałych o 5 tysięcy złotych,

f) oddział nie ujawnił w przedsiębiorstwie zapasów nieprawidłowych o wartości pięciu milionów złotych, co stanowiło 20% ogółu zapasów, przy czym zapasy nieprawidłowe utrzymywały się w tym przedsiębiorstwie już od kilku lat,

f.) jeden z pracowników oddziału przywłaszczył sobie kilka nadwyżek klientów w sortowni. Okazało się, że pracownik ten był poprzednio karany za nadużycia finansowe, lecz oddział nie zasięgnął informacji w rejestrze skazanych,

g) oddział nie reagował na systematyczne niewykonywanie przez przedsiębiorstwo planów produkcji i akumulacji pieniężnej. Odchylenia były bardzo poważne,

g.) pracownik umysłowy oddziału — wykonując zleconą mu przez zwierzchnika pracę — przy przenoszeniu swojego biurka z jednego pomieszczenia do drugiego przewrócił się i został przygnieciony przez biurko, na skutek tego doznał on skomplikowanego złamania, w konsekwencji spowodowało to trwałe kalectwo,

h) oddział nie zwrócił uwagi na fakt wykonywania przez przedsiębiorstwo od dłuższego czasu „dzikich” inwestycji w poważnych rozmiarach,

h.) przyjęcie do pracy grupy pracowników nie zostało poprzedzone odpowiednią analizą ich przydatności zawodowej, nie sprawdzono również ich kwalifikacji po okresie szkolenia. W dodatku przyjęto tych pracowników bez skierowań z wydziału zatrudnienia.

Dobór tych przykładów, które zresztą można mnożyć w dziesiątki, jest celowo przejawskrawiony, ale to tylko dla uwypuklenia naszych intencji.

Przykłady powyższe obejmują bardzo poważne nieprawidłowości w działalności ekonomicznej oddziału (a, b, c, d, e, f, g, h), a także różne niedociągnięcia, o nieporównanie mniejszym wyrazie finansowym w gospodarce własnej i w czynnościach operacyjno-rachunkowych oraz w czynnościach o specjalnym znaczeniu (a_1 — h_1). Rola dyrektora w powstawaniu tych nieprawidłowości była podobna — zasadniczo bierna, pośrednia. Mamy jednak prawo sądzić, opierając się na znanych nam wydarzeniach, że z gruntu różna byłaby odpowiedzialność dyrektora z tytu-

łu obu grup uchybień. Jeśli chodzi o nieprawidłowości z grupy drugiej, odpowiedzialność niejednokrotnie miewa wyraz finansowy. Mniej surowo traktuje się nieprawidłowości z grupy pierwszej, wyjąwszy naturalnie przypadki, gdy nieprawidłowości tego rodzaju przybierają postać zjawiska czy tendencji stałych w pracy oddziału. Wyobraźmy sobie kłopoty dla całego oddziału, a dla dyrektora w szczególności w przypadku powstania nieprawidłowości należących do grupy drugiej. Na ogół będzie ona duża, nieporównywalna z kłopotami, jakie może spowodować nieprawidłowość z grupy pierwszej.

W jakim więc kierunku działają bodźce, jak określają hierarchię zainteresowań dyrektora? Oczywiście, że skupia on uwagę na tych zagadnieniach, w zakresie których ewentualne zaniedbania, przeoczenia czy choćby tylko nieformalności w postępowaniu mogą spowodować przykre konsekwencje dla niego. Przede wszystkim, chociaż nie wyłącznie, chodzi tu o skutki materialne.

Nie ulega wątpliwości, że istnieje stosunkowo ścisły związek pomiędzy rzeczywistymi kwalifikacjami zawodowymi kierowników wieloosobowych komórek organizacyjnych i poziomem pracy tych komórek. Wprawdzie takie okoliczności, jak na przykład absencje pracowników poszczególnych komórek lub wyraźnie gorsze od przeciętnego przygotowanie zawodowe chociażby części pracowników którejs komórki, osłabiają wspomnianą zależność, ale nie mogą podważyć samej zasady.

W sytuacji, gdy poszczególni kierownicy komórek w danej jednostce organizacyjnej różnią się swymi kwalifikacjami, istnieje konieczność różnicowania zainteresowania przebiegiem i wynikami pracy ze strony dyrektora. Zróżnicowanie to będzie tym większe, im wyraźniejsze są dysproporcje w kwalifikacji kierowników. Posłużmy się znów przykładami:

1. W oddziale naczelnik wydziału kredytów, kierownik ośrodka zmechanizowanej rachunkowości budżetowej i kierownik stanowiska administracyjno-gospodarczego są wieloletnimi, doskonale przygotowanymi pracownikami, o pełnych kwalifikacjach teoretycznych i praktycznych. Natomiast główny księgowy posiada luki w wykształceniu, pracuje w wydziale operacyjno-rachunkowym od niedawna, a w dodatku nie ma rozwiniętego zmysłu organizacyjnego. W tej sytuacji dyrektor musi, wbrew wszelkim tendencjom, poświęcać dużo, może nawet większość, swego czasu sprawom wydziału operacyjno-rachunkowego, musi osobiście ingerować w razie spiętrzeń w napływie klientów lub dokumentów, musi każdy dokument, otrzymany z wydziału operacyjno-rachunkowego lub z zakresu gospodarki własnej szczegółowo przeanalizować przed podpisaniem go, uciekając się nawet do konfrontacji dokumentu z obowiązującymi przepisami. W takim stanie rzeczy nie może sobie pozwolić na grzecznościowe parafy i podpisy.

2. Założmy z kolei, że w oddziale najniższe kwalifikacje posiada naczelnik wydziału kredytów. Zmusza to dyrektora do głębokiej analizy wszystkich materiałów niezbędnych do podjęcia prawidłowej decyzji, na przykład w zakresie przyznania lub odmowy przyznania kredytów, warunków kredytowania, środków oddziaływania, sankcjonowania przekroczeń funduszu płac itp. Przy niskich kwalifikacjach naczelnika dyrektor niejednokrotnie będzie zmuszony osobiście czuwać nad zachowywaniem przez wydział

kredytów terminów ustalonych na sporządzanie sprawozdań, bieżąc egzekwować realizację planów pracy itd.

W razie natomiast, gdy w danej jednostce organizacyjnej sztab kierowniczy reprezentuje takie same lub bardzo zbliżone kwalifikacje może:

a) istnieć konieczność bezpośredniego, stałego interesowania się pracą wszystkich komórek, dokładnego i częstego kontrolowania bieżącej pracy — jeżeli kwalifikacje kierowników są niskie. Naturalnie, wzmożone zainteresowanie pracą bieżącą odbywać się będzie kosztem pracy koncepcyjnej dyrektora, kosztem rezygnacji z własnych opracowań, z inspiracji twórczej itp.; nie mówiąc już o następstwach dla zdrowia, czy też o wielu wyrzeczeniach osobistych,

b) wystarczyć może mniej ścisły, mniej bezpośredni, z pewnego dystansu sprawowany nadzór — jeżeli kierownicy są w pełni odpowiednio przygotowani do wykonywania funkcji kierowniczych.

*
* *
*

Teoretyczne i praktyczne przygotowanie osób zatrudnionych na stanowiskach dyrektorów oddziałów jest bardzo różne. Wśród absolwentów wyższych uczelni przeważają ekonomiści i prawnicy, ale mamy też reprezentantów innych fakultetów. Jest duża grupa dyrektorów z ukończonymi średnimi szkołami różnego typu. Droga do stanowiska dyrektora nie była jednakowa dla wszystkich i chyba nie mogła taką być. Wielu dyrektorów ma wieloletni staż kredytowy, inni legitymują się praktyką operacyjno-rachunkową, a jeszcze inni — organizacyjno-administracyjną, kadrową itd.

Już te dwa elementy kwalifikacji — wykształcenie i praktyka — powodują zróżnicowanie zainteresowań i wkładu pracy ze strony dyrektorów. Dyrektor ekonomista z długim stażem kredytowym będzie miał naturalne skłonności do dawania pierwszeństwa zagadnieniom z zakresu działalności ekonomicznej. Dyrektor, który był kiedyś głównym księgowym w banku, będzie z reguły poświęcał stosunkowo więcej czasu problemom operacyjno-rachunkowym. Naturalnie wyjątki są zawsze możliwe. Ktoś, kto był przez wiele lat kredytowcem, może w sobie odkryć w zmienionych warunkach pracy zamiłowanie organizacyjne i tym będzie dawał pierwszeństwo w swej działalności. Albo ktoś był wprawdzie głównym księgowym oddziału, ale był nim tylko z przypadku i nigdy nie przejawiał entuzjazmu do tej pracy; natomiast naturalną sferą jego zainteresowań osobistych jest na przykład ekonomia.

Ale tu już wkraczamy w dziedzinę upodobań osobistych, zdeteminowanych zespołem cech psychofizycznych poszczególnych osób. Takie cechy, jak na przykład ruchliwość umysłowa i fizyczna, wytrwałość, operatywność, elokwencja, pracowitość, inicjatywa, energia, pomysłowość, uzdolnienia techniczne, wykonawcze lub twórcze, uzdolnienia organizacyjne, temperament, a także różne „koniki” — w poważnym stopniu kształtują strukturę zainteresowań ludzkich, a tym samym i hierarchię zajęć tych wszystkich, których praca nie podlega ścisłym rygorom w zakresie czasu i rodzaju.

Dyrektor o technicznych uzdolnieniach będzie chętnie poświęcał czas na usuwanie zacięć w maszynach

biurowych, będzie brał udział w naprawach maszyn i urządzeń, podczas gdy dyrektor pozbawiony takich uzdolnień nie będzie się na ogół interesował tego rodzaju czynnościami.

Dyrektor pełen energii i pomysłowości twórczej będzie chętnie podejmował prace badawcze na różnych odcinkach, ażeby następnie zachęcać bądź osobiście dokonywać opracowań zmierzających do usprawnień systemów lub czynności.

Określone cechy psychiczne będą jednego dyrektora skłaniały do zajmowania się czynnościami manipulacyjnymi, podczas gdy u innych będzie występować naturalna, czasem nawet podświadoma, niechęć do wykonywania takich czynności lub interesowania się przebiegiem ich wykonywania przez podległych pracowników.

*
* *
*

Zastanówmy się, czy i dlaczego zróżnicowanie wielkości oddziałów i zakresu ich działalności wywiera wpływ na rodzajową strukturę pracy dyrektora. W oddziale dużym, wielowydziałowym, może istnieć sytuacja dwojakiego rodzaju:

- a) dyrektor ma etatowego zastępcę,
- b) dyrektor nie ma zastępcy.

Naturalnie, w pierwszym przypadku dyrektor ma pełne możliwości przekazania wielu swoich uprawnień i to w taki sposób, żeby w swojej gestii pozostawić przede wszystkim sprawy najbardziej mu odpowiadające.

W razie braku etatowego zastępcy, dyrektor dużego oddziału musi z konieczności interesować się bardzo szerokim wachlarzem spraw, ograniczając jedynie zakres pogłębiania zainteresowań w wielu sprawach.

Jednakże nawet w przypadku braku zastępcy, dyrektor w dużym oddziale powinien zwiększać kompetencje kierowników komórek, bardziej aniżeli miałyby to miejsce w mniejszym oddziale, w przeciwnym razie przestałby panować nad sytuacją, zatraciłby się w masie spraw i szczegółów.

W mniejszym oddziale dyrektor nie ma takich możliwości, a nieraz i potrzeby przekazywania uprawnień i to z kilku względów.

Po pierwsze — kierownicy komórek (naczelnik wydziału, główny księgowy, kierownik stanowiska administracyjno-gospodarczego, kierownik ośrodka zmchanizowanej rachunkowości) są często tylko tytularnymi kierownikami, bo w praktyce, z braku na ogół odpowiednich rezerw, zmuszeni są pomagać podległym sobie pracownikom przy wykonywaniu różnych czynności, na przykład bardzo często w czasie nieobecności pracowników, nawet urlopowych. Nieraz nawet dyrektor zmuszony jest wykonywać wiele czynności, powiedzmy z zakresu sprawozdawczości, prowadzenia akt tajnych, kadrowych itp., co w oddziałach dużych na ogół nie ma miejsca; czasem spowodowane to jest także złą organizacją pracy czy odpowiednimi zamiłowaniem dyrektora do takiej właśnie pracy, przeważnie jednak sytuacja taka wynika z sytuacji kadrowej.

Po drugie — co ma zresztą ścisły związek z omówionymi wyżej okolicznościami — w mniejszym oddziale dyrektor bywa często, bo musi być, kontrolującym na drugą rękę wnioski kredytowe, wnioski i plany kasowe, sprawozdania itp.

Po trzecie — w oddziałach mniejszych są większe trudności z zaangażowaniem pracowników o wysokich kwalifikacjach, w pełni samodzielnych, którym można by bez zastrzeżeń przekazywać uprawnienia dyrektora. Istnieją także mniejsze możliwości wyboru spośród własnych pracowników kandydatów na kierownicze stanowiska.

Po czwarte — dyrektor często sam prowadzi całe zespoły urzędów statystycznych, pomocnych do oceny sytuacji ekonomicznej okręgu, a następnie do programowania działalności kredytowo-kontrolnej, gdy w oddziale nie ma komórki ekonomicznej i są trudności jej utworzenia.

A więc wielkość oddziału wywiera pewien wpływ na kolejność zadań dyrektora oddziału, a wpływ ten potęgowany jest wyraźnie przez wiele okoliczności, które zazwyczaj towarzyszą warunkom kadrowo-organizacyjnym.

*
* *

Budowa nowego lokalu dla oddziału, przewidywany i upragniony przyrost substancji mieszkaniowej, radykalna poprawa warunków pracy — to sprawy, które cieszą, budzą nadzieję. W mniejszym stopniu, ale również cieszy fakt remontu kompleksowego lokalu oddziału, bo przecież wiąże się to także z poprawą warunków pracy, zmianami w wyposażeniu w sprzęt biurowy itp.

Jednak dla dyrektora oddziału w ogóle, a dla dyrektora oddziału o predyspozycjach dobrego gospodarza w szczególności, okres budowy lub remontu jest okresem, w którym większość zagadnień nie związanych z działalnością inwestorską schodzi na dalszy plan. Mnożą się kontakty z oddziałem wojewódzkim, z przedsiębiorstwami wykonawstwa inwestycyjnego, z dostawcami sprzętu i materiałów. Powstaje konieczność częstego śledzenia przebiegu realizacji robót, tak z punktu widzenia zgodności z dokumentacją, jak i od strony jakości. Jeszcze w końcu pół biedy z budową, bo jest i wykonawca generalny i inspektor nadzoru i służba inwestycyjno-budowlana oddziału wojewódzkiego. Natomiast przy remontach kompleksowych oddział jest w praktyce przeważnie zdany na własne siły. Z wykonawcami są kłopoty nieskończenie większe, niż z wykonawcami inwestycji, bo przedsiębiorstwa państwowe nie chcą wykonywać remontów, a bardzo niechętnie podejmują się ich wykonywania spółdzielnie pracy, pozostają więc tylko spółdzielnie rzemieślnicze zaopatrzenia i zbytu albo nie zrzeszeni w tych spółdzielniach rzemieślnicy.

Przy remoncie kompleksowym rola dyrektora oddziału jest na ogół duża. On bowiem wychodzi z konkretnymi propozycjami dotyczącymi zakresu remontu, opracowuje projekty adaptacji i przeróbek pomieszczeń, on następnie przekazuje oddział wojewódzki o słuszności swoich propozycji. Dyrektor szuka wykonawcy lub wykonawców, uciekając się do swoich stosunków i znajomości. Dyrektor pomaga w organizacji zaopatrzenia materiałowego dla potrzeb remontu. Dyrektor staje się koordynatorem i inspektorem nadzoru. Dyrektor decyduje, co i jak należy robić, gdy dokumentacja techniczna ma braki, lub co zrobić, gdy w dokumentacji są błędy.

Nasuwa się pytanie, czy dyrektor musi to robić? Nie musi, jeśli ma kogoś, na przykład tytularnego za-

stępę, kto zna się na sprawach remontów i kto posiada dostateczną dawkę energii i wytrwałości, żeby stale i bezpośrednio nadzorować przebieg robót, oddziaływać na wykonawców, zdobywać materiały, których brak wykonawcy itd. W sumie ktoś samodzielny, z odpowiednim autorytetem i prawem decydowania. Odpowiednio silna komórka administracyjno-gospodarcza może stanowić dużą pomoc, aczkolwiek nawet najsilniejsza komórka nie będzie w stanie wyręczyć dyrektora całkowicie.

W rezultacie na czas budowy lub remontu hierarchia zadań dyrektora oddziału jest określana na zasadach specyficznych, nietypowych. Można by powiedzieć, że skoro budowa nowego lokalu lub remont kompleksowy są zjawiskami bardzo rzadkimi, mogącymi wystąpić raz lub najwyżej dwa w ciągu bardzo długiego okresu czasu, to nie ma o czym mówić. Można by się z tym zgodzić, gdyby cykl inwestycyjny lub remontowy trwał u nas krócej. Faktycznie jednak, w aktualnych, co najmniej w niedoskonałych warunkach organizacyjnych służb budowlanych i remontowych, cykl robót budowlanych rozciąga się na kilka lat i na okres tych kilku lat wywraca hierarchię zajęć dyrektora (i nie tylko zresztą dyrektora).

Usprawnienie i przyspieszenie procesu budowania i remontowania — problem palący nie tylko dla banku, a przez nas właściwie poruszany tylko marginesowo — pozwoliłoby na zachowanie właściwych proporcji w dysponowaniu swoim czasem pracy przez dyrektora oddziału, który ma to szczęście i nie-szczęście zarazem budować lub remontować.

*
* *

Zadaniem banku, które na ogół nie jest wymieniane na pierwszym miejscu, a któremu jednak chyba to miejsce przysługuje, jest obsługa klientów zarówno kasowa, jak i w zakresie rozliczeń.

Sądźmy, że można znaleźć usprawiedliwienie opóźnienia analizy bilansu, niedotrzymania terminu inspekcji, opóźnienia w rozliczeniu opalu lub naliczeniu odsetek, natomiast trudno jest wyobrazić sobie opóźnienie (w dniach) w realizacji dyspozycji klientów, przy założeniu naturalnie, że dyspozycje te spełniają ze strony klienta wszelkie warunki, niezbędne do ich wykonania.

Podstawowym więc obowiązkiem banku powinno być zapewnienie terminowej i sprawnej obsługi klientów. Z tego też powodu sprawa obsługi klientów powinna się znajdować w centrum uwagi kierownictwa oddziałów. W razie zakłóceń na odcinku obsługi klientów niezbędna jest nie tylko wzmożona uwaga, ale i bezzwłoczne działanie zapobiegawcze, które w pewnych wypadkach może wymagać decyzji dyrektora. Na przykład w razie dużego nasilenia nie planowanych absencji (choroby, ćwiczenia wojskowe, urlopy macierzyńskie) może powstać konieczność wzmocnienia osobowego stanowiska pracy w wydziale operacyjno-rachunkowym. Może się zdarzyć, że wzmocnienia takiego dokonać można jedynie kosztem wydziału kredytów. Jeżeli okres wzmożonych absencji w komórce operacyjno-rachunkowej trwa długo, zainteresowania dyrektora oddziału będą z konieczności zwrócone przez odpowiedni czas przede wszystkim w kierunku działalności operacyjno-rachunkowej oddziału.

Podobna sytuacja może powstać w czasie okresowych spiętrzeń czynności i braku rezerw osobowych w tych komórkach organizacyjnych, w których takie spiętrzenia mają miejsce, na przykład przy zamknięciach rocznych, przy wydatnie wzmożonym napływie klientów lub dokumentów do oddziału.

Forma i jakość obsługi klientów to wizytówka oddziału. W razie niedołożenia należytej staranności w zapewnieniu sprawnej obsługi lub w razie niedopilnowania toku załatwiania klientów, dyrektor oddziału może się narażać na nieprzyjemności, chociażby takie, że na plenum komitetu partii, na sesji rady narodowej lub w notatce prasowej podda się słusznej krytyce sprawność obsługi klientów w oddziale przez niego kierowanym. Z ewentualnych zarzutów, dotyczących na przykład środków oddziaływania wobec jakiegoś przedsiębiorstwa, można się jakoś wytłumaczyć, można to uzasadnić, natomiast tam, gdzie chodzi o żywego człowieka, stojącego przed okienkiem kasowym lub przed ladą kontrolerów dyspozycji i oczekującego godzinami na swoją kolejkę w załatwieniu, trudno jest znaleźć takie słowa usprawiedliwienia, które przekonałyby krytykujących. Nawet gdyby były argumenty i to rzeczowe, nie trafiają one na ogół do przekonania, bo krytykujący żądają, i chyba mają do tego prawo, szybkiego załatwienia.

Drugą niejako stroną tego zagadnienia jest kultura obsługi klientów. Jeśli personel nie grzeszy taktem i uprzejmością, nadzór nad ich stosunkiem do klientów powinien być szczególnie pieczołowity. Nadzór ze strony głównego księgowego nie zawsze wystarczy.

Nie zawsze też istnieją warunki do takiego osobowego ustawienia na stanowiskach, mających stałą lub częstą styczność z klientami, żeby organizacyjnie wyeliminować możliwość kontaktów pracowników nie dość kulturalnych z klientami; nieraz może to być po prostu kwestia czasu.

Powiedzmy, że w oddziale, w którym wszystko od lat biegnie utartym szlakiem, uruchamia się na przykład ośrodek zmechanizowanej rachunkowości budżetowej albo nadaje się oddziałowi nowe uprawnienia (na przykład dewizowe). Wybuścza wówczas w oddziale mała rewolucja. Trzeba zapewnić warunki pracy oddziału na nowym odcinku przez przyjęcie nowych pracowników, trzeba przygotować miejsca pracy, zorganizować szkolenie, uruchomić nową działalność, a następnie przez dłuższy czas obserwować tok pracy na nowym odcinku, zabezpieczyć sobie dopływ informacji klientów na temat funkcjonowania nowej komórki, na tle zaobserwowanych niedociągnięć rozważać możliwości usprawnień itd. itd.

W okresie uruchamiania ośrodków zmechanizowanej rachunkowości budżetowej dyrektor chyba pół swego bankowego życia zmuszony jest poświęcić sprawom współpracy z jednostkami budżetowymi, z wydziałem finansowym, współpracy i podziału kompetencji wewnątrz oddziału, nowej organizacji rachunkowości itd. Dyrektor pełni wówczas, chyba że nie chce lub nie może, rolę stymulatora i katalizatora, a okres ten trwa kilka miesięcy z różnym zresztą nasileniem. Na pewno jednak można bez przesady

stwierdzić, że jest to okres, w którym zagadnienie nowej komórki zajmuje czołowe miejsce w hierarchii zainteresowań dyrektora oddziału.

Sprawy kadrowe, stosunki międzyludzkie — to zagadnienia, które niewątpliwie powinny mocno interesować dyrektora. Zagadnienia te wymagają między innymi odpowiednich bezpośrednich kontaktów z pracownikami, przy czym kontakty takie następują zazwyczaj z inicjatywy bądź jednej, bądź drugiej strony, w zależności od charakteru sprawy. Kontakty takie stają się też na ogół okazją do poruszania spraw zawodowych, na które kieruje w rozmowie uwagę dyrektor lub pracownik.

Oczywiście częstsze są na ogół kontakty dyrektora za pośrednictwem pracowników, z takimi komórkami organizacyjnymi, które zatrudniają więcej pracowników. Na ogół bywa tak, że w zakresie spraw kadrowych kontakty dyrektora są najczęstsze z pracownikami komórek operacyjno-rachunkowych, które zatrudniają z reguły więcej pracowników, aniżeli komórka kredytowa.

Nie zamierzamy naturalnie stawiać znaku równości pomiędzy zadaniami oddziałów i zadaniami kadrowymi czy stosunkami międzyludzkimi, jednak widzimy pewien, może niezbyt wielki, związek pomiędzy tymi czynnikami i ich wpływ na hierarchizowanie zainteresowań dyrektora.

Rewizja — szczególnie pełna — czy kontrola ze strony IKR lub NIK absorbuje w całym okresie jej trwania bardzo wiele czasu dyrektora i chyba całą jego uwagę. To rozumialiśmy, że największy nawet optymista wśród dyrektorów odczuwa pewien niepokój lub pewną emocję podczas rewizji (kontroli) i żyje wówczas rewizją, odsuwając świadomie lub automatycznie inne sprawy na dalszy plan.

* * *

Tak więc pokrótce przedstawiają się czynniki kształtujące — naszym zdaniem — sferę praktycznej hierarchii zadań dyrektora oddziału. Wiele z tych czynników występuje jedynie okresowo, niektóre zupełnie rzadko (np. rozszerzenie zakresu działania oddziału lub wzrost czynności nietypowych dla banku), ale to wcale nie pomniejsza ich roli w kształtowaniu struktury rzeczywistych zainteresowań dyrektora.

Ogólnie, w wyniku przedstawionych uwag, można chyba dojść do wniosku, że istnieje stosunkowo duża, nie wiemy czy należyście dostrzegana i oceniana, dysproporcja między teoretyczną i praktyczną hierarchią w działalności dyrektora.

Czy to dobrze, czy też źle? Na pewno nie ma przepisów ani wytycznych, które mogłyby w sposób chociażby w przybliżeniu dokładny sprecyzować kolejność zadań, odpowiednią dla wszystkich, bez względu na warunki działania. Niemniej występowanie dysproporcji powszechnej, a takie wrażenie odnosimy z naszych doświadczeń i badań, może wskazywać na niezbyt właściwe rozkładanie akcentów przy ustalaniu hierarchii teoretycznej.

STEFAN PANKANIN

Zmiany w organizacji Banku Inwestycyjnego na tle nowych zadań

Zmiany w organizacji zarządzania gospodarką narodową, w planowaniu i finansowaniu inwestycji oraz budownictwa, o których zadecydowało IV Plenum KC PZPR, a także rozszerzenie zakresu kompetencji i odpowiedzialności gospodarczej zjednoczeń — zmieniają również rolę, a w dużym stopniu i charakter działalności oraz uprawnień banków, a Banku Inwestycyjnego w szczególności.

Kredytowanie inwestycji jako środek oddziaływania na poprawę gospodarności oznacza również zwiększenie bezpośredniego oddziaływania banku na działalność inwestycyjną. Stanowisko banku w sprawie przyznania lub odmowy kredytu może mieć decydujący wpływ na podjęcie lub zaniechanie inwestycji. Wraz z podejmowaniem decyzji kredytowych wzrasta odpowiedzialność banku za prawidłowość oceny procesów inwestowania.

Wprowadzenie kredytowania nowo rozpoczynanych inwestycji centralnych i zjednoczeń oraz nakładów na dokumentację przyszłościową pociągnęły za sobą poważną zmianę zakresu i metod bankowej kontroli tych inwestycji.

W porównaniu do praktyki z lat ubiegłych w działalności kontrolnej banku zachodzą zasadnicze zmiany. Koncentracja prac kontrolnych na określonych inwestycjach lub zjednoczeniach oraz na wybranych kierunkach musi być zastąpiona prowadzeniem kontroli wielokierunkowej. Inwestycje zjednoczeń, kontrolowane przez bank dotychczas w ograniczonym zakresie, objęte zostały — wskutek wprowadzenia kredytowania inwestycji — powszechną kontrolą.

Ważnym momentem w działalności banku stało się również dokonywanie oceny działalności inwestycyjnej w skali gałęzi (zjednoczenia), obok pogłębiania oceny pojedynczych inwestycji. Wymagało to zorganizowania obsługi zjednoczeń i wymagać będzie dokładnej znajomości ekonomiki branży dla zapewnienia możliwie najefektywniejszego wykorzystania instytucji kredytu.

Konieczność dostosowania aparatu banku do nowych zadań wymagała odpowiedniej organizacji centrali i oddziałów Banku Inwestycyjnego, jak również struktury kadrowej. W sprawach tych zostały wydane stosowne zarządzenia i opracowane odpowiednie plany działania.

*
* *
*

Na organizacji pracy w banku w nowym systemie finansowania inwestycji i budownictwa na poszczególnych szczeblach organizacyjnych zaważyło kredytowanie inwestycji zjednoczeń.

Rozmieszczenie zjednoczeń i jednostek równorzędnych na terenie kraju jest bardzo nierównomierne i stwarza liczne powiązania pomiędzy oddziałami banku, właściwymi dla zjednoczeń (oddziały wiodące), a oddziałami terenowymi — finansującymi po-

szczególne inwestycje. Na ogólną liczbę 249 zjednoczeń (jednostek równorzędnych) przeszło połowa (137) ma swoją siedzibę w okręgu warszawskim. Po kilkadziesiąt zjednoczeń jest zlokalizowanych w województwie katowickim (33), łódzkim (26) i krakowskim (10). Poza województwami: gdańskim, poznańskim, wrocławskim, kieleckim, szczecińskim i lubelskim oraz bydgoskim, w których ma swoją siedzibę po kilka zjednoczeń (od 2 do 8), w pozostałych okręgach działają jedynie zjednoczenia budownictwa.

Następnym zasadniczym czynnikiem, utrudniającym organizowanie pracy związanej z kredytowaniem inwestycji zjednoczeń, jest rozmieszczenie przedsiębiorstw podległych poszczególnym zjednoczeniom. Każdy oddział wiodący współpracuje z kilkoma oddziałami finansującymi i na odwrót — każdy oddział terenowy — z kilkoma oddziałami wiodącymi, niezależnie od macierzystego oddziału wojewódzkiego. Powiązania międzyoddziałowe w tym zakresie obejmują od 2 do 8 jednostek. Powiązanie oddziałów finansujących z oddziałami wiodącymi w zakresie poszczególnych branż jest jeszcze bardziej zróżnicowane.

Stosunkowo najprostszym rozwiązaniem byłoby umiejscowienie obsługi zjednoczeń w wydziałach branżowych departamentów inwestycyjnych centrali banku. Pozwoliłoby to na uniknięcie potrzeby powołania oddziałów wiodących i wiązania oddziałów terenowych z kilkoma oddziałami wojewódzkimi — wiodącymi. Przeciwnie tej koncepcji, która była rozważana, przemawiały: rozbudowa centrali ponad granice optymalnych możliwości prawidłowego i operatywnego działania, lokalizacja około 45% zjednoczeń poza Warszawą i związane z tym trudności w kontaktowaniu się z nimi na co dzień, wzrost kosztów delegacji, trudności lokalowe centrali oraz ograniczenie stanu zatrudnienia na terenie Warszawy w związku z deglomeracją stolicy.

Względy powyższe zadecydowały, że zjednoczenia będą obsługiwane przez właściwe dla ich siedziby oddziały wojewódzkie. W ten sposób poważne i odpowiedzialne zadania kredytowania inwestycji zjednoczeń zostały rozłożone na oddziały wojewódzkie, mające stosunkowo najdogodniejsze warunki do operatywnej współpracy ze zjednoczeniami (jednostkami równorzędnymi).

Od zasady podporządkowania oddziałowi wojewódzkiemu zjednoczeń mających siedzibę na terenie jego działalności dopuszczono wyjątki, uzasadnione bądź specyfiką danego oddziału, bądź koncentracją terenową realizowanych inwestycji danej branży. Na przykład Zjednoczenie Przemysłu Wełnianego „Południe” w Bielsku-Białej przydzielono Oddziałowi Wojewódzkiemu BI w Łodzi, który obsługuje wszystkie pozostałe zjednoczenia przemysłu lekkiego; Dolnośląskie Zjednoczenie Przemysłu Węglowego w Wałbrzychu przydzielono do obsługi Oddziałowi Wojewódzkiemu w Katowicach, Zjednoczenie Górniczo-

-Hutnicze Metali Nieżelaznych w Katowicach jest obsługiwane przez Oddział Wojewódzki we Wrocławiu, Zjednoczenie Przemysłu Okrętowego w Warszawie — przez Oddział Wojewódzki w Gdańsku, Zjednoczenie Przemysłu Wapiennego i Gipsowego w Krakowie — przez Oddział Wojewódzki w Kielcach. Obsługę Zjednoczenia Gospodarki Rybnej w Warszawie przeniesiono do Szczecina, wyprzedzając realizację decyzji deglomerycyjnych.

Trudną sytuację w Warszawie, charakteryzującą się skupieniem na tym terenie przeszło połowy (55%) ogólnej liczby zjednoczeń (jednostek równorzędnych) w skali kraju, rozwiązano w drodze reorganizacji oddziałów warszawskich, w wyniku której powołane zostały trzy oddziały szczebla wojewódzkiego. Każdemu z nich przydzielono do obsługi po kilkadziesiąt zjednoczeń. Oddział Główny Banku Inwestycyjnego w Warszawie obsługuje wszystkie zjednoczenia przemysłowe oraz biura projektów technologicznych. Oddział Stołeczny BI finansuje i kontroluje agendy dotyczące Warszawy i specjalizuje się w obsłudze zjednoczeń podległych Ministerstwu Handlu Wewnętrznego i Ministerstwu Handlu Zagranicznego oraz jednostek resortu finansów. Oddział Województwa Warszawskiego został powołany do obsługi agend z terenu województwa warszawskiego i zjednoczeń podległych resortom: komunikacji i łączności. W miarę realizacji założeń deglomerycyjnych Warszawy rysują się możliwości dalszego odciążenia oddziałów warszawskich.

Dla umożliwienia oddziałom wojewódzkim, obsługującym większą liczbę zjednoczeń, prawidłowego działania i wykonywania zadań w zakresie kredytowania inwestycji utworzono specjalne komórki kredytowania zjednoczeń oraz założono, że oddziały te z biegiem czasu i w miarę możliwości zostaną odciążone od bezpośredniego finansowania inwestycji i działalności przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego. W pierwszym etapie powołano 15 wydziałów kredytowania w 10 oddziałach wojewódzkich (w Gdańsku, Katowicach, Kielcach, Krakowie, Łodzi, Poznaniu, Wrocławiu i w trzech oddziałach warszawskich). W pozostałych oddziałach wojewódzkich, w których liczba obsługiwanych zjednoczeń jest stosunkowo mała, obsługa tych jednostek pozostaje w wydziałach branżowych. Dodać należy, że w początkowym etapie funkcjonowania nowego systemu finansowania inwestycji i budownictwa pozostawiono dyrektorom oddziałów wojewódzkich dużą swobodę w zorganizowaniu obsługi zjednoczeń. Przyjęto bowiem założenie, że dopiero suma doświadczeń zebranych w ciągu roku 1966 pozwoli na wypracowanie w przyszłości najlepszych zasad i form organizacyjnych na omawianym odcinku działalności banku.

W oddziałach wiodących powołano „komitety kredytowe”, których zadaniem jest rozpatrywanie i opiniowanie zbiorczych planów inwestycji zjednoczeń oraz jednostkowych wniosków o kredyt pod względem celowości i ekonomicznej efektywności poszczególnych zadań inwestycyjnych, ich realizacji w czasie z punktu widzenia najlepszego zabezpieczenia potrzeb przyszłej produkcji w skali zjednoczenia, zaangażowania inwestycyjnego itp. W skład komitetów wchodzi przedstawiciele organów gospodarczych i zaproszeni specjaliści, w zależności od finansowanej branży. Skład osobowy komitetów kredytowych powinien gwarantować wszechstronne rozpatrzenie

wniosków kredytowych i przyczynić się do podejmowania możliwie optymalnych decyzji kredytowych.

*
* *

Wprowadzenie kredytowania inwestycji stwarza także dodatkowe zadania i obowiązki dla centrali banku, a szczególnie konieczność pogłębienia analizy ekonomicznej w przekroju resortów, branż lub określonych grup inwestycji, ustalania ogólnych zasad polityki kredytowej oddziałów w stosunku do zjednoczeń i branż oraz określania, w porozumieniu z resortami, rozmiarów nakładów inwestycyjnych na inwestycje zjednoczeń dla poszczególnych branż, a także prowadzenia rachunku zaangażowania dla inwestycji centralnych i wykorzystania go dla oceny możliwości rozpoczynania inwestycji nowych.

W porównaniu do stanu dotychczasowego wzrosły poważnie zakres i pracochłonność opracowywania opinii o projektach narodowego planu gospodarczego i budżetu państwa, a także o planach finansowo-kredytowych banku.

Szczególnego znaczenia nabrała centralna koordynacja i instruktaż dla zapewnienia jednolitych zasad i trybu postępowania całego aparatu banku w zakresie kredytowania i analizy ekonomiki zjednoczeń.

Wobec poważnego wzrostu zadań, z których tylko nieliczne zostały wyżej przytoczone, trzeba było dokonać zmian w strukturze organizacyjnej centrali Banku Inwestycyjnego. W miejsce jednego departamentu inwestycji, który w nowych warunkach nie byłby w stanie obsługiwać wszystkich inwestycji planu centralnego, powołano dwa departamenty inwestycji przemysłowych (jeden dla obsługi inwestycji przemysłów: ciężkiego, chemicznego oraz górnictwa i energetyki, drugi dla przemysłów: lekkiego, spożywczego, materiałów budowlanych oraz budownictwa, komunikacji, łączności, żeglugi i gospodarki wodnej, a także resortów handlowych), wyodrębniono biuro dla inwestycji specjalnych, a inwestycje resortów nieprzemysłowych przeniesiono do Departamentu Inwestycji Mieszkaniowych i Terenowych, przekształcając go w Departament Inwestycji Mieszkaniowych i Różnych.

W związku z utworzeniem kilku równorzędnych departamentów inwestycyjnych i podniesieniem rangi planowania i koordynacji oraz potrzebą ujednolicenia działalności normatywnej w skali banku — w Departamencie Ekonomicznym utworzono Wydział Koordynacji i Przepisów.

Powołano również Sekretariat Generalny, w którym wyodrębniono zespół do prowadzenia badań i studiów ekonomicznych i technicznych o charakterze perspektywicznym w zakresie działalności banku. Tej jednostce organizacyjnej powierzono również koordynację informacji techniczno-ekonomicznej w skali banku. Departamentowi Dokumentacji i Kosztów zlecono dodatkowo funkcję prowadzącą w zakresie planowania przestrzennego, tworząc tym samym komórkę określającą metody bankowej kontroli i analizującą prawidłowość koordynacji poziomej w inwestycjach.

*
* *

Nowe zadania postawione przed Bankiem Inwestycyjnym w zakresie finansowania i kontroli inwestycji przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego

oraz budownictwa mieszkaniowego, a w szczególności na odcinku kredytowania inwestycji centralnych i zjednoczeń, wymagają liczbowego i jakościowego uzupełnienia kadr, przy jednoczesnym wykorzystaniu w pełni wiedzy i doświadczeń wysoko kwalifikowanych pracowników, zatrudnionych w banku.

Pilnym zadaniem jest również wypracowanie takiej struktury zawodowej specjalistów technicznych i ekonomicznych w banku, która odpowiadałaby nowym potrzebom kontroli inwestycji i budownictwa, ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb kontroli inwestycji w ujęciu branżowym. Z tą myślą sporządzone zostały wieloletnie plany zatrudnienia i struktury stanowisk w banku oraz opracowano plany angażowania i doskonalenia kadr. Wzrost kadr obejmuje uzupełnienie kadry kierowniczej oraz niezbędny przyrost liczby starszych inspektorów inwestycyjnych i kredytowych, wydatne wzmocnienie kadry ekspertów.

Podstawowym zagadnieniem jest również pozyskanie odpowiednich specjalistów, na których spoczywać będzie główny ciężar kontroli merytorycznej inwestycji, stanowiącej podstawę do podejmowania decyzji finansowo-kredytowych. Chodzi w szczególności o ekonomistów-inżynierów, specjalistów branżowych. Dla zabezpieczenia dopływu tej kategorii pracowników, z odpowiednią praktyką w przemyśle i budownictwie, do taryfikatora bankowego wprowadzone zostało nowe stanowisko „głównego specjalisty branży” (w połowie marca bieżącego roku w oddziałach pracowało już 60 takich specjalistów)¹⁾.

Pozyskanie przez bank pracowników tej grupy jest problemem trudnym, nie tylko ze względu na stawki wynagrodzeń bankowych, które są niższe niż w przemyśle i budownictwie, ale również ze względu na zadania, które główni specjaliści mają w banku wykonywać.

Zasadniczym zadaniem głównego specjalisty branży w pionie finansowania i kontroli inwestycji jest poznanie i analiza ekonomiki rozwoju działalności gospodarczej przydzielonych do obsługi zjednoczeń (branż), przeprowadzanie analiz i ocen ich potrzeb inwestycyjnych, przedstawianie wniosków i postulatów dotyczących usprawnienia działalności gospodarczej, bieżące śledzenie przebiegu realizacji inwestycji oraz osiągania planowych efektów gospodarczych w wyniku inwestycji. Główni specjaliści branży w pionie budownictwa zajmą się problematyką ekonomiki, techniki i organizacji wykonawstwa inwestycyjnego i biur projektów. W wyjątkowo uzasadnionych przypadkach główni specjaliści branżowi mogą być powoływani dla poszczególnych dziedzin (działów specjalistycznych) techniki, technologii, ekonomiki, związanych z projektowaniem zakładów

¹⁾ Uchwałą nr 232/66 RM z dnia 30.7.1966 r. utworzono stanowisko „specjalista do spraw”, na które zostaną zakwalifikowani główni specjaliści branży, eksperci i rzeczoznawcy, jeżeli rodzaj pełnionej funkcji uzasadnia zaszerzowanie ich na to stanowisko. Niemniej w pracy Banku Inwestycyjnego pozostanie potrzeba utrzymania odmiennych zakresów czynności dla specjalistów branżowych w porównaniu do zakresów czynności specjalistów technicznych lub ekonomicznych w rozumieniu dotychczasowych stanowisk ekspertów.

przemysłowych oraz do spraw planowania przestrzennego.

Zadaniem ekspertów jest samodzielne prowadzenie szczególnie ważnych z punktu widzenia banku badań, analiz i kontroli terenowych w zakresie określonej problematyki inwestycji i budownictwa bądź też inwestycji mających szczególne znaczenie dla gospodarki narodowej.

*
* *

Osiągnięcie postępu w oddziaływaniu za pomocą finansów na efektywność procesów inwestycyjnych wymaga między innymi współdziałania Banku Inwestycyjnego z Narodowym Bankiem Polskim. Niezbędne jest przede wszystkim wzbogacenie współpracy obu banków o nowe formy wymiany materiałów i informacji oraz doświadczeń w zakresie metod pracy. W szczególności wymiana informacji i materiałów powinna dotyczyć stopnia wykorzystywania istniejących zdolności produkcyjnych, modernizacji i rekonstrukcji urządzeń produkcyjnych, jako podstawowej drogi osiągania wzrostu produkcji, wzbogacania jej asortymentów i jakości, zakresu planowanych inwestycji nowych, celowości osiągania przez inwestycje wzrostu produkcji wyrobów określonych rodzajów, terminowości oddawania inwestycji do eksploatacji i osiągania zaplanowanych efektów techniczno-ekonomicznych, prawidłowości finansowania procesu reprodukcji środków trwałych, przestrzegania zasad systemu planowania i finansowania inwestycji w zakresie właściwego kwalifikowania inwestycji do kategorii inwestycji centralnych i zjednoczeń itp.

W wyniku rozmów przeprowadzonych w kwietniu bieżącego roku zawarto porozumienie między prezesem NBP i naczelnym dyrektorem BI w sprawie zasad i form współpracy w zakresie finansowania i kredytowania inwestycji. Zadania wynikające z tego porozumienia przekazano do realizacji jednostkom organizacyjnym obu banków.

Przewiduje się również rozszerzenie współpracy z NBP w zakresie zastępczej obsługi klientów BI. Współdziałanie banków na tym odcinku ma już za sobą długie lata doświadczeń i dało szereg pozytywnych wyników²⁾, niemniej wymaga dalszego zacieśniania i doskonalenia w praktyce.

*
* *

Rozwiązania organizacyjne, przyjęte przez Bank Inwestycyjny w aktualnej sytuacji, są przedmiotem bieżącej obserwacji i analizy. Doświadczenia uzyskane w pierwszym roku obowiązywania nowych systemów finansowania inwestycji i budownictwa pozwolą niewątpliwie na wprowadzenie w przyszłości potrzebnych i uzasadnionych zmian organizacyjnych.

²⁾ Sprawa ta została omówiona szerzej w numerze 2/65 „Wiadomości NBP” w artykule pt. „Zakres i formy współpracy Banku Inwestycyjnego z innymi bankami”.

Z doświadczeń i praktyki bankowej

Bieżąca obserwacja zjawisk gospodarczych w oddziale wojewódzkim NBP

Ważnym zadaniem aparatu bankowego jest działalność sygnalizacyjna. Szczególne jej znaczenie wpływa zwłaszcza z funkcji kredytowania i kontroli jednostek gospodarki narodowej.

Działalnością sygnalizacyjną nazywamy ogólnie całokształt prac związanych z obserwowaniem zjawisk gospodarczych oraz odpowiednie ich wykorzystanie dla szeroko pojętej działalności informacyjnej. Podstawowym czynnikiem działalności sygnalizacyjnej aparatu bankowego jest więc stała, bieżąca i szybka rejestracja wyników działalności kontrolowanych przez bank jednostek gospodarczych.

Obowiązujący obecnie system sprawozdawczości bankowej w zakresie kredytowania i kontroli przedsiębiorstw nie sprzyja takiej obserwacji. Składa się na to wiele przyczyn, z których można by wymienić przykładowo następujące:

- długie terminy sporządzania sprawozdań z działalności kredytowej,
- statystyczny charakter informacji zawartych w sprawozdaniach,
- mało przejrzysty sposób ujmowania danych sprawozdawczych.

Te przesłanki powodują, że sprawozdania z działalności kredytowej nie są przydatne do prowadzenia bieżącej obserwacji wyników działalności przedsiębiorstw i prowadzenia na tym tle kontrolno-kredytowej polityki oddziałów operacyjnych.

Aby wypełnić istniejącą lukę w tym zakresie wiele jednostek banku zorganizowało własny system informacji bieżącej. Dotyczy to zwłaszcza oddziałów wojewódzkich. W artykule niniejszym pragnę przedstawić pewien wycinek działalności Oddziału Wojewódzkiego NBP w Katowicach, polegającej na bieżącej obserwacji wyników pracy określonej grupy przedsiębiorstw przemysłowych z terenu województwa katowickiego.

Dobór przedsiębiorstw-reprezentantów. Ustalając zasady i zakres prac informacyjnych przyjęto założenie, że urzędzenia ewidencyjne i zestaw informacji będą tak skonstruowane, aby przy równomiernym obciążeniu pracą wszystkich zainteresowanych jednostek sporządzających informacje można było w miesięcznych odstępach czasu uzyskać odpowiedzi na trzy zasadnicze pytania:

- 1) jaki jest rozmiar odchył od planu w działalności kontrolowanych przedsiębiorstw,
- 2) w których przedsiębiorstwach (branżach) występuje najwięcej nieprawidłowości i odchył od planów i jakie wykazują one tendencje,
- 3) jaki jest zakres i wyniki działalności aparatu bankowego, zwłaszcza na odcinku stanu zapasów oraz stosowania środków oddziaływania kredytowego i pozakredytowego.

Oddział wojewódzki, dokonując doboru przedsiębiorstw-reprezentantów, uwzględniał zarówno rozmieszczenie ich w terenie, jak też strukturę danej branży. W tym celu dobrano przedsiębiorstwa w zasadzie duże lub też takie, bieżące obserwowanie których było szczególnie potrzebne, co wiązało się ze słabymi wynikami, jakie przedsiębiorstwa te uzyskiwały w okresach poprzednich. Kierując się tymi przesłankami wytypowano 50 przedsiębiorstw przemysłowych, zakładając że każdy oddział operacyjny reprezentowany jest co najmniej przez jedno przedsiębiorstwo (przemysł ciężki — 15 jednostek, górnictwo węglowe — 5 jednostek, przemysł lekki — 5 jednostek, przemysł materiałów budowlanych — 5 jednostek, przemysł spożywczy — 4 jednostki, przemysł chemiczny — 3 jednostki, przemysł drzewny — 2 jednostki, państwowy przemysł terenowy — 5 jednostek, spółdzielczość pracy — 6 jednostek).

W każdej z podanych grup wartość produkcji przedsiębiorstw-reprezentantów stanowi od 20 do 60% wartości produkcji danej grupy przedsiębiorstw.

Opracowywanie informacji przez oddział operacyjny. Pierwszym ogniwem zainteresowanym w opracowywaniu informacji bieżącej jest oddział operacyjny. W nim właśnie, na podstawie sprawozdań przedsiębiorstw oraz własnej orientacji, sporządzana jest tak zwana bieżąca informacja statystyczna. Zasady jej opracowywania i przysyłania do oddziału wojewódzkiego uregulowane zostały zarządzeniem dyrektora oddziału wojewódzkiego. Bieżąca informacja statystyczna sporządzana jest na arkuszach specjalnie opracowanych do tego celu przez oddział wojewódzki, wydrukowanych na twardym kartonie. Każdy oddział operacyjny zaopatrzonej został w podwójną ilość arkuszy „bieżącej informacji statystycznej” dla wszystkich wytypowanych przedsiębiorstw-reprezentantów. Jeden egzemplarz jest „egzemplarzem obiegowym”, drugi — jako roboczy — pozostaje w oddziale operacyjnym.

Obieg informacji statystycznej pomiędzy oddziałem operacyjnym a oddziałem wojewódzkim jest następujący: po upływie 25 dni od zakończenia miesiąca sprawozdawczego oddział operacyjny wysyła do wydziału planowania w oddziale wojewódzkim kompletnie wypełniony arkusz „bieżącej informacji statystycznej”. Szczegółowe zasady opracowywania arkusza podane zostały przez oddział wojewódzki.

Bieżąca informacja statystyczna, to zestaw podstawowych wskaźników i informacji o charakterze wybitnie analitycznym. Taka konstrukcja formularza pozwala na równomierne rozłożenie pracy między oddziałem operacyjnym i oddziałem wojewódzkim. Z tych względów zrezygnowano z podawania w arkuszu wielkości absolutnych, ograniczając je do tych danych, które mają w szerszym zakresie ilustrować omawiany problem. Przypominamy, że istniejący w poprzednich latach system informacji statystycznych polegał głównie na podawaniu przez oddziały operacyjne absolutnych wielkości poszczególnych zjawisk, na przykład produkcji globalnej, funduszu płac, co wymagało sumowania tych wielkości i dokonywania wyliczeń wskaźników przez oddział wojewódzki. Opracowywanie danych dotyczących kilkudziesięciu przedsiębiorstw było uciążliwe i pracochłonne. Obecnie natomiast już w oddziale operacyjnym dokonuje się niezbędnych wyliczeń. Opracowanie takich danych, odnoszących się do jednego lub maksymalnie trzech przedsiębiorstw nie przysparza żadnej dodatkowej pracy.

Takie rozwiązanie pozwala natomiast skupić uwagę oddziału wojewódzkiego już tylko na wykorzystywaniu otrzymanych informacji. Informacje (arkusze) nadesłane przez oddział operacyjny otrzymuje w pierwszej kolejności wydział planowania, gdzie następuje zasadnicze ich opracowanie, o czym szczegółowo będzie mowa w dalszej części artykułu. Po wykorzystaniu tych informacji w wydziale planowania przekazywane są one do wydziału kredytów dla inspektorów, gdzie znajdują się do dnia powtórnego ich przesyłania do oddziału operacyjnego, co ma miejsce po upływie 20 dni od zakończenia następnego miesiąca sprawozdawczego.

W ten sposób zamyka się cykl obiegu arkusza „bieżącej informacji statystycznej”. Nadmienić trzeba, że arkusz ten przewidziany jest na okres całego roku, stąd zalecono staranność i dbałość przy wypełnianiu i przysyłaniu arkuszy.

W tabeli 1 przedstawiony jest wzór omawianego formularza, przy czym dla lepszego zilustrowania spo-

sobu jego wypełniania podaje się naniesione przez oddział operacyjny dane za poszczególne miesiące bieżącego roku.

Tabela 4 — Zbiorcze zestawienie odchyleń i dysproporcji,

Tabela 5 — Zbiorcze zestawienie przedsiębiorstw.

Tabela 1

Bieżąca informacja statystyczna
Rok 1966

Przedsiębiorstwo Zakłady „A”

	1
Nazwa oddziału Nr kolejny	

Lp.	Treść	I	II	III	IV	V	VI
1.	Produkcja globalna w cenach porównywalnych	a 98,6 b 98,6 c 8,0 d 102,6	100,7 99,8 16,2 105,9	101,5 101,4 25,1 107,4			
2.	Zatrudnienie ogółem pracownicy	a 99,1 b 99,1 d 100,1	100,3 100,1 99,7	99,1 98,9 99,5			
3.	Osobowy fundusz płac ogółem pracownicy	a 102,0 b 101,0 c 8,5 d 103,7	100,9 99,9 16,9 103,2	99,3 99,4 24,8 102,9			
4.	Bezosobowy fundusz płac	c 9,2 d 129,6	13,9 143,6	16,6 154,0			
5.	Inwestycje ogółem	c 2,6	19,9	26,6			
6.	Roboty budowlano-montażowe	c 2,2	6,6	13,6			
7.	Zapasy ogółem	d 117,3 e 12.683 f —	106,9 12.913 320	112,3 12.613 —			
8.	Zapasy materiałowe	d 129,2 e 5.612 f —	117,6 6.319 320	121,3 6.816 —			
9.	-Zapasy zbędne i nadmierne ogółem	e 20	340	340			
10.	Zobowiązania przeterminowane	e —	—	—			
11.	Podwyższone odsetki	kwota — % —	—	14.700 8			
12.	Ograniczenie kredytu	kwota —	—	—			
13.	Zagrożenie	data —	23	—			

Druga strona arkusza przeznaczona jest do ewidencjonowania danych w miesiącach drugiego półroczu. Co do symboli literowych, podanych w kolumnie trzeciej, znaczenie ich jest następujące:

a = procent wykonania planu miesięcznego za okres sprawozdawczy,

b = procent wykonania planu za okres od początku roku do końca miesiąca sprawozdawczego,

c = procent udziału wykonania za okres od początku roku do końca miesiąca sprawozdawczego, w stosunku do sumy łącznej planu rocznego,

d = procent dynamiki wykonania za okres od początku roku do końca miesiąca sprawozdawczego, w stosunku do analogicznego okresu wykonania w roku ubiegłym,

e = stan w tysiącach złotych,

f = wartość zapasów zbędnych i nadmiernych, ujawnionych w miesiącu sprawozdawczym — w tysiącach złotych.

Opracowywanie zbiorczej informacji w oddziale wojewódzkim. Arkusze „bieżącej informacji statystycznej”, nadesłane do wydziału planowania w oddziale wojewódzkim, podlegają najpierw odpowiedniemu sprawdzeniu pod względem prawidłowości i kompletności ich opracowania, a następnie są segregowane według układów branżowych.

Technika prac ewidencyjno-statystycznych w oddziale wojewódzkim polega głównie na przeniesieniu informacji z arkuszy indywidualnych na zbiorcze arkusze analityczne, z których można z łatwością uzyskać odpowiedzi na pytania, które zamieściliśmy na początku niniejszego artykułu. Dla zobrazowania tego służą cztery tabele-arkusze:

Tabela 2 — Zbiorcza bieżąca informacja statystyczna,

Tabela 3 — Zestawienie odchyleń i dysproporcji,

a) **Zbiorcza bieżąca informacja statystyczna** (tabela 2). Arkusz tej informacji opracowywany w wydziale planowania służy do naniesienia wszystkich informacji z tabel jednostkowych za dany okres sprawozdawczy. W „boczkę” tabeli podaje się nazwy przedsiębiorstw-reprezentantów, natomiast w „główce” tabeli umieszczone są oznaczenia poszczególne, związane z produkcją, analogicznie jak w tabeli „bieżąca informacja statystyczna”.

Po dokonaniu wszystkich zapisów zestawienie podlega szczegółowej analizie, której celem jest ustalenie:

— które przedsiębiorstwo nie wykonało planu produkcji globalnej: miesięcznego, za okres od początku roku, wycinka planu rocznego,

— które przedsiębiorstwo wykazuje zmniejszenie wyników produkcyjnych w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego,

— w których przedsiębiorstwach występują dysproporcje pomiędzy wskaźnikami wykonania planów i wskaźnikami dynamicznymi w zakresie: produkcji globalnej, zatrudnienia, osobowego funduszu płac oraz zapasów,

— w ilu przypadkach przedsiębiorstwa przekroczyły wycinek rocznego planu bezosobowego funduszu płac,

— w ilu przypadkach przedsiębiorstwa nie wykonały wycinka rocznego planu inwestycyjnego,

— w ilu przedsiębiorstwach i w jakich kwotach ujawniły oddziały zapasy zbędne i nadmierne ogółem oraz zapasy materiałowe,

— jakie zmiany nastąpiły w stanach zapasów nieprawidłowych oraz w stanach zobowiązań przeterminowanych,

— w ilu przypadkach oddziały operacyjne zastosowały środki oddziaływania kredytowego, jakiego ro-

Zbiorecze zestawienie odchyień i dysproporcji
rok 1966

Tabela 4

Lp.	Treść	Oznaczenie	I	II	III	IV	itd.
1	Produkcja globalna	1a < 100	22	20	7		
		1b < 100	22	23	11		
		1c < wycinka	29	31	21		
		1d < 100	20	17	20		
2	Zatrudnienie	2a > 1a	30	19	9		
		2b > 1b	30	25	13		
		2d > 1d	27	23	28		
3	Osobowy fundusz płac	3a > 1a	31	31	8		
		3b > 1b	31	34	13		
		3c > wycinka	30	27	23		
		3d > 1d	32	33	28		
4	Bezosobowy fundusz płac	4c > wycinka	15	16	25		
5	Inwestycje	5c < wycinka	18	17	21		
6	Zapasy ogółem	7d > 1d	33	31	30		
7	Oddziaływanie ilość przypadków/ kwota w mln zł	podwyższone odsetki	4/113,7	4/129,7	4/123,8		
		ograniczenie kredytowa- nia	1/7,7	1/7,7	1/20,0		
		zagrożenie	—	—	—		
8	Ujawnione zapasy nieprawidłowe ilość przypadków/ kwota w mln zł	ogółem	6/3,3	4/3,4	10/11,4		
		materiały	5/1,4	3/2,9	9/11,2		
9	Zapasy zbędne i nadmierne	ilość przypadków/ stan w mln zł	48/322,1	48/296,1	48/260,8		
10	Zobowiązania przeterminowane	ilość przypadków/ stan w mln zł	8/8,3	11/12,9	12/26,5		
11	Ogółem	miesiąc	370	347	249		
	Pozycja 1 do 6	od początku roku	370	717	966		

Uwaga: w pozycjach 7, 8, 9, 10 podaje się w liczniku ilość przypadków (przedsiębiorstw), w których występuje dane zjawisko, w mianowniku kwoty dotyczące tych zjawisk wyrażone w milionach złotych.

jeto następujące zasady — za zjawiska nieprawidłowe przyjmuje się:

- 1) niewykonanie miesięcznego planu produkcji globalnej,
- 2) niewykonanie planu produkcji od początku roku,
- 3) niewykonanie wycinka planu rocznego,
- 4) obniżenie wielkości produkcji w stosunku do jej wielkości w analogicznym okresie roku ubiegłego (gdy $1d < 100,0\%$),
- 5) wyższe wykonanie miesięcznego planu zatrudnienia niż planu produkcji,
- 6) wyższe wykonanie planu zatrudnienia niż planu produkcji od początku roku,
- 7) szybszy przyrost zatrudnienia niż produkcji w ujęciu dynamicznym (gdy $2d > 1d$),
- 8) wyższe wykonanie planu miesięcznego osobowego funduszu płac niż planu produkcji globalnej,
- 9) wyższe wykonanie planu funduszu płac od początku roku niż planu produkcji globalnej,
- 10) wyższe wykonanie wycinka rocznego planu osobowego funduszu płac niż wycinka planu produkcji,
- 11) szybszy przyrost osobowego funduszu płac niż produkcji globalnej w ujęciu dynamicznym (gdy $3d > 1d$),
- 12) przekroczenie wykonania wycinka rocznego planu bezosobowego funduszu płac,
- 13) niewykonanie wycinka rocznego planu nakładów na inwestycje ogółem, gdy $5c < \text{od wycinka planu rocznego}$,
- 14) szybszy przyrost zapasów ogółem niż przyrost wykonania produkcji globalnej.

Zapisów w tabeli 3 dokonuje się w ten sposób, że każdy przypadek nieprawidłowego zjawiska oznaczamy cyfrą „1”. Jest to znak umowny, reprezentujący w sumie ilość odchyień i dysproporcji przyję-

tych jako podstawa oceny i obserwacji wyników działalności przedsiębiorstw.

c) **Zbiorecze zestawienie odchyień i dysproporcji.** Tabela 4 ujmuje w skali rocznej wyniki analizy przeprowadzonej w oparciu o informacje zawarte w tabeli 3. Takie ujęcie pozwala na śledzenie kształtowania się wskaźników wyrażających nieprawidłowości występujące w działalności przedsiębiorstw, a ponadto pozwala ocenić rozmiary oddziaływania bankowego zarówno kredytowego, jak też pozakredytowego.

Informacje wynikające z tej tabeli pozwalają na ustalenie, która nieprawidłowość występowała w danym miesiącu najsilniej, a równocześnie jak poszczególne nieprawidłowości nasilały się lub osłabiały w skali całego roku. Sporządzenie tabeli nie nastręcza żadnych trudności ani też nie jest pracochłonne, natomiast uzyskany materiał informacyjny jest wszechstronny i ciekawy.

d) **Zbiorecze zestawienie przedsiębiorstw.** Tabela 5 ujmuje podmiotowo wyniki przeprowadzonych analiz szczegółowych, to jest pozwala ocenić, które przedsiębiorstwo wykazywało w poszczególnych miesiącach najwięcej nieprawidłowości wyrażanych przez „punkty” odchyień i dysproporcji.

Odpowiednie uszeregowanie przedsiębiorstw według przynależności resortowej lub gałęziowej pozwala na dokonywanie pewnych ocen uogólniających wyniki w skali resortu lub gałęzi gospodarczej. Wyniki zawarte w tej tabeli są szczególnie cenne dla ustalenia kierunku pracy oddziałów operacyjnych. Stanowią one też ważny element informacji przekazywanych przez oddział wojewódzki terenowym organom administracji państwowej, gospodarczej oraz instancjom partyjnym.

Wykorzystywanie informacji bieżących w pracach oddziału wojewódzkiego. Na podstawie danych za-

Tabela 5

Zbiórce zestawienie przedsiębiorstw
rok 1966

Nazwa przedsiębiorstwa	Nr kol.	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	Razem rok
„A”	1	2	2	1										
„B”	2	11	10	12										
„C”	3	8	5	5										
„D”	4	10	8	6										
	49													
	50													
Razem		370	347	249										

wartych w tabelach zbiorczych wydział planowania w oddziale wojewódzkim sporządza comiesięczną informację opisową, w której podaje się:

— ogólną sytuację w zakresie realizacji podstawowych wskaźników planów techniczno-ekonomicznych, zwłaszcza planów produkcji, zatrudnienia i funduszu płac, a także dynamiki tych wielkości,

— podstawowe problemy, które w miesiącu sprawozdawczym uwydatniły się szczególnie zarówno w znaczeniu ujemnym, jak i dodatnim,

— charakterystykę sytuacji gospodarczo-financeowej kilku przedsiębiorstw wykazujących najwięcej odchyśleń od planu i dysproporcji w swej działalności,

— wyniki działalności oddziałów operacyjnych w zakresie ujawniania zapasów zbędnych i nadmier-nych oraz w zakresie stosowania środków oddziaływania kredytowego i pozakredytowego.

Informację zbiorczą otrzymują, obok kierownictwa oddziału wojewódzkiego, wszystkie zainteresowane wydziały oraz w miarę uznania i potrzeby także oddziały operacyjne i inne zainteresowane jednostki.

Niezależnie od informacji pisemnej co pewien czas

organizowane są odprawy z pracownikami oddziałów operacyjnych, którzy kontrolują przedsiębiorstwa objęte bieżącą informacją statystyczną. W toku odpraw omawiane są zasadnicze problemy wynikające z analizy informacji statystycznych, a także dyskutowane są formy i kierunki pracy banku, zwłaszcza w zakresie doskonalenia działalności informacyjno-analitycznej aparatu bankowego.

Problemy przedstawione w niniejszym artykule stanowią jedynie ilustrację techniki i organizacji prac związanych ze sporządzaniem i wykorzystywaniem bieżącej informacji statystycznej.

Sprawą zasadniczą jest natomiast merytoryczna ocena bieżącej sytuacji gospodarczej przedsiębiorstw, dokonywana w oparciu o omówione powyżej urządzenia ewidencyjno-analityczne, stosowane w oddziale wojewódzkim.

Ramy jednego artykułu są jednak za szczupłe na omówienie tego zagadnienia.

MARIAN BORUŃ
Katowice

Niedociągnięcia w finansowaniu i kontroli inwestycji przedsiębiorstw

W ostatnich latach na terenie bydgoskiego okręgu bankowego zaobserwowaliśmy dość znaczną poprawę poziomu prac oddziałów w zakresie inwestycji przedsiębiorstw finansowanych i kontrolowanych przez NBP. Niemniej jednak niedociągnięcia w tej dziedzinie działalności aparatu kredytowego nadal występują. Nasilenie tych niedociągnięć było różne w poszczególnych oddziałach operacyjnych naszego województwa. Nie należały do rzadkości przypadki, że w tym samym oddziale popełniono istotne błędy w kontroli inwestycji niektórych przedsiębiorstw, w innych zaś jednostkach w analogicznych sytuacjach postępowano prawidłowo. Świadczy to nie tylko o różnicach w jakości wykonania zadań przez poszczególnych inspektorów, lecz także o występujących jeszcze lukach w organizacji pracy i w jej nadzorowaniu. Wydaje się więc, że wskazanie na niedociągnięcia (zwłaszcza powtarzające się) w omawianym zakresie może się przyczynić do uniknięcia usterek tego rodzaju w innych oddziałach.

Analizę planów finansowania inwestycji i remontów kapitalnych oddziały przeprowadzały na ogół poprawnie, koncentrując się jednak głównie na oce-

nie pokrycia finansowego potrzeb przedsiębiorstw. Nieliczne usterki z tego zakresu były przede wszystkim wynikiem przeoczeń lub pomyłek rachunkowych. Natomiast do oceny wielkości i celowości planowanych nakładów oddziały raczej nie przywiązywały większej wagi. Wiązało się to z brakiem usystematyzowanych materiałów dotyczących kilkuletnich potrzeb inwestycyjnych przedsiębiorstw i hierarchizacji tych potrzeb.

Przyjmując plany rzeczowo-financeowe do finansowania, oddziały dość często nie dysponowały materiałami, które pozwoliłyby na ustosunkowanie się do celowości inwestycji. Na przykład niektóre przedsiębiorstwa przemysłowe dokonywały co roku dość znacznych zakupów maszyn produkcyjnych za kwoty wynoszące kilka milionów złotych. Nowe środki trwały przeznaczano częściowo na wymianę, częściowo zaś na uzupełnienie i modernizację parku maszynowego. Zainteresowane oddziały nie orientowały się dokładnie (na podstawie opracowań i informacji przedsiębiorstw bądź też własnych badań), jak kształtuje się wykorzystanie istniejących mocy produkcyjnych w poszczególnych wydziałach i stanowiskach,

jakie są niedobory w tym zakresie, możliwości ich usunięcia bez dokonywania inwestycji, oraz jakie są efekty zakupów dokonanych w latach ubiegłych. Wiele przedsiębiorstw zakupywało przez wiele lat poważne ilości rozmaitych pojazdów mechanicznych, jednakże oddziały finansujące te zakupy często nie posiadały dostatecznych wiadomości o gospodarce transportowej inwestorów.

Analiza efektów inwestycji nasuwała więcej zastrzeżeń niż przeprowadzana przez oddziały analiza celowości zamierzeń. Dotyczyło to szczególnie efektów wyliczanych przy zastosowaniu metod i wzorów podanych w „Instrukcji w sprawie efektywności mniejszych inwestycji oraz przedsięwzięć organizacyjno-technicznych” z roku 1962. Oddziały niejednokrotnie zadawały się zastosowaniem przez przedsiębiorstwo w wyliczeniach efektywności wzoru z „Małej Instrukcji”, natomiast często nie ustosunkowywały się krytycznie do wielkości podstawianych we wzorach i do ich prawidłowego powiązania z analizowanym zamierzeniem inwestycyjnym.

A oto przykłady niewłaściwej analizy planowanych efektów inwestycji: Przedsiębiorstwo terenowego przemysłu materiałów budowlanych rozpoczęło budowę sztucznej suszarni cegły w jednym ze swoich zakładów. Według założeń przyjętych przez inwestora suszarnia miała umożliwić wykorzystanie pełnej zdolności produkcyjnej agregatu przerobczego i pieca ceramicznego, która to zdolność przekracza wydajność suszarni naturalnych, istniejących w cegielni. Likwidacja dysproporcji w zdolnościach produkcyjnych wymienionych urządzeń pozwoli na odpowiednio zwiększenie produkcji cegły palonej. W przyjętym przez oddział do finansowania planie rzeczowo-finansowym wyliczono efektywność tej inwestycji na podstawie wzoru

$$\frac{q \cdot J + K}{P} < 1. \text{ Podstawia-}$$

jąc dane liczbowe do wzoru, przyjęto jako wielkość „P” wartość dodatkowej rocznej produkcji cegły po cenach zbytu, natomiast w wielkości „K” uwzględniono tylko roczne koszty eksploatacji sztucznej suszarni. W ten sposób pominięto inne koszty wytworzenia związane z zamierzonym wzrostem produkcji, a więc koszty wydobywania dodatkowego surowca, koszty wypału i koszty pośrednie. Oddział w toku analizy planu rzeczowo-finansowego nie zwrócił uwagi na niewłaściwe podstawienie liczb do wzoru, które zniekształciło wartość całego wyrażenia, zwiększając sztucznie efektywność inwestycji.

Jedną z inwestycji fabryki mebli (sfinansowana kredytem na inwestycje szybko rentujące się) polegała na zakupie maszyn i urządzeń, które według uzasadnienia przedsiębiorstwa miały umożliwić wzrost produkcji eksportowej o kilkanaście milionów złotych. Efektywność inwestycji obliczono w sposób poprawny rachunkowo za pomocą wzoru

$$\frac{q \cdot J + K}{P} < 1, \text{ przyjmując za „P” wartość wzrostu}$$

produkcji eksportowej po cenach zbytu, bez podatku obrotowego, zaś za „K” — wartość tej produkcji po koszcie własnym, bez amortyzacji. Jednak z materiałów znajdujących się w posiadaniu banku (plan techniczno-ekonomiczny i korespondencja związana z jego opracowaniem, bieżąca sprawozdawczość z wykonania zadań planowych, sprawozdania z inspekcji) wynikało, że przedsiębiorstwo ma poważne kłopoty zaopatrzeniowe i technologiczne w realizacji planowanej produkcji. W okresie poprzedzającym przyjęcie planu rzeczowo-finansowego i przyznanie kredytu przedsiębiorstwo nie wykonało w pełni zarówno ogólnego planu produkcji, jak i zadań w zakresie eksportu. Według zgodnej oceny przedsiębiorstwa i oddziału fabryka po przewyższeniu trudności byłaby w stanie uzupełnić do końca roku niedobory w wielkości produkcji, jednakże w żadnym przypadku nie będzie mogła przekroczyć globalnego planu produkcji. Istnieje natomiast realna możliwość (w związku z dodatkowymi zamówieniami odbiorców zagranicznych) przesunąć między produkcją przeznaczoną na rynek krajowy, a produkcją eksportową, to jest, przekroczenia zadań eksportowych (zresztą w kwocie stanowiącej tylko 50% wielkości przyjętej

do obliczenia efektów), przy odpowiednim zmniejszeniu produkcji przeznaczonej dla odbiorców krajowych.

Oddział w toku analizy omawianego zamierzenia inwestycyjnego wiedział o trudnościach w wykonaniu planu produkcji oraz dysponował wieloma sygnałami o niemożności przekroczenia tego planu w okresie rocznym. Oddział jednak nie zwrócił uwagi na to, że w danej sytuacji efektem finansowym inwestycji nie mógł być zysk na wielkości produkcji, podanej w uzasadnieniu do planu rzeczowo-finansowego, gdyż wielkość ta nie stanowiła faktycznego przyrostu produkcji. Efektem mogła być tylko różnica między zyskiem na dodatkowej produkcji asortymentów eksportowych a przeciwnym zyskiem osiąganym przez przedsiębiorstwo. Według materiałów dostępnych w oddziale różnica ta była dość znaczna i w tym kierunku należało prowadzić wyliczenia efektywności.

Inny oddział przyznał przedsiębiorstwu terenowego przemysłu materiałów budowlanych kredyt na inwestycje szybko rentujące się — na uruchomienie warsztatu mechanicznego. Inwestycja miała pozwolić na wykonanie we własnym zakresie średnich i bieżących remontów maszyn i urządzeń poszczególnych cegielni w okresie przestoju sezonowego oraz remontów awaryjnych w ciągu całego roku. Rachunek efektywności, przeprowadzony zgodnie z wzorem

$$\frac{U}{J} > q, \text{ wykazał wysoką opłacalność inwestycji i od-}$$

dział zadowolili się formalnym sprawdzeniem tego rachunku. Oddział nie wyjaśnił jednak wątpliwości, jakie nasuwało uzasadnienie planu rzeczowo-finansowego i nie zweryfikował liczb podanych przez przedsiębiorstwo. Dane zamieszczone w uzasadnieniu wskazywały, że zdolność usługowa projektowanego warsztatu nie zaspokoi wszystkich potrzeb remontowych przedsiębiorstwa w okresie ich sezonowego nasilenia (choć takie założenie przyjęto przy wyliczaniu efektów).

Jeden z oddziałów przyznał rejonowym zakładom zbożowym kredyt na inwestycje szybko rentujące się — na zakup dwóch samochodów ciężarowych. W uzasadnieniu celowości zakupu przedsiębiorstwo podało, że nowe samochody zastąpią dwa ciągniki, których eksploatacja stała się nieopłacalna z uwagi na ograniczenie przez władze administracyjne możliwości poruszania się ciągników w mieście oraz zbyt wysokie koszty przewozu zboża ciągnikami na dalszych trasach, to znaczy do magazynów w terenie. Inwestor posiada własny tabor mechaniczny, a także korzysta z obcych usług transportowych. Wyliczenie efektywności inwestycji oparto na porównaniu kosztów własnego transportu samochodowego z kosztami przewozów samochodami PKS, przyjmując że sprzedaż ciągników zmusi przedsiębiorstwo do korzystania z usług PKS w odpowiednio zwiększonym zakresie. Jednak, jeżeli samochody mają zastąpić ciągniki (które przedsiębiorstwo zamierza zlikwidować dopiero po oddaniu samochodów do eksploatacji), to efekty należało wyliczyć przede wszystkim przez porównanie wyników i kosztów pracy tych dwóch rodzajów własnego transportu, a dopiero następnie zdolności przewozowej samochodu można było potraktować jako możliwość zmniejszenia obcych usług transportowych. Zapobieżenie ewentualnemu wzrostowi kosztów, jaki mógłby nastąpić w wyniku likwidacji ciągników i zwiększenia przewozów wykonywanych przez PKS, nie jest realną obniżką kosztów.

W innym przypadku oddział przyznał cukrowni kredyt na zakup samochodu ciężarowego i wąskotorowej lokomotywy spalinowej jako na inwestycje szybko rentujące się. Wymienione pojazdy miały zastąpić środki trwałe, przeznaczone do likwidacji z powodu zużycia, a zatem były to inwestycje odtworzeniowe. W planie rzeczowo-finansowym wyliczono jednak znaczne efekty finansowe w wysokości różnicy kosztów transportu obcego i własnego, przyjmując, że wycofanie wyeksploatowanych środków trwałych zmusi przedsiębiorstwo do korzystania z usług PKS dla zrealizowania przewozów wykonywanych przez stare pojazdy. Oddział zaakceptował wy-

liczenia cukrowni, chociaż efekty wskazane przez nią nie dotyczyły realnej obniżki kosztów, która zapewniłaby zwrot poniesionych nakładów w okresie ustalonym przepisami. Efekty miały polegać na zapobieżeniu ewentualnemu wzrostowi kosztów wskutek likwidacji obiektów majątku trwałego. Możliwość osiągnięcia pewnych realnych efektów przez zakup lokomotywy spalinowej wiązała się z faktem zastąpienia przestarzałej lokomotywy parowej przez jednostkę bardziej ekonomiczną (abstrahując od ewentualnej oszczędności na kapitałnych remontach, o których przedsiębiorstwo nie wspomniało). Cukrownia jednak efektów tych nie wyliczyła, zresztą z pewnością nie wystarczyłyby one dla zakwalifikowania omawianej inwestycji do szybko rentujących się.

Warto podkreślić, że zdarzało się wiele podobnych przypadków uznawania za efekty inwestycji szybko rentujących się nie obniżki kosztów ponoszonych faktycznie, lecz sumy kosztów, które przedsiębiorstwo musiałoby ponieść w przyszłości, gdyby zużytego środka trwałego nie zastąpiło nowym. Trafiły się jednak i przypadki odwrotne. W jednym z oddziałów wysunięto zastrzeżenia co do zakwalifikowania zadania polegającego na wymianie zużytych środków trwałych do inwestycji szybko rentujących się. Plan rzeczowo-finansowy, złożony przez cukrownię, dotyczył zakupu wirówek do cukrzycy. Nowe wirówki są znacznie sprawniejsze od dotychczas używanych (pochodzących z lat trzydziestych i stanowiących „wąskie gardło” produkcji), dzięki większej pojemności i większej szybkości odwirowywania. Wymiana wirówek pozwoliła na zwiększenie przerobu dobowego i skrócenie kampanii, a wyliczone przez cukrownię efekty pozwalają uznać inwestycję za szybko rentującą się.

Oddziały niekiedy niesłusznie rezygnowały z rachunku efektywności inwestycji przedsiębiorstw handlowych, prowadzących również działalność produkcyjną (zwłaszcza spółdzielni ogrodniczych). Zdarzało się mianowicie, że przedsiębiorstwa te przedstawiały zakup potrzebnych im środków trwałych jako inwestycje szybko rentujące się, bez wyliczenia efektów, a jedynie powołując się na wykazy norm wyposażenia, przekazane oddziałom przez Departament Kredytów Handlu, Usług i Komunikacji. Zakupywane maszyny i urządzenia nie figurowały jednak w odrębnym wykazie inwestycji szybko rentujących się, a zatem efektywność ich należało rozpatrywać indywidualnie.

Przy wyliczaniu efektów inwestycji polegających na zakupach pojazdów mechanicznych przedsiębiorstwa przyjmowały niejednokrotnie zbyt optymistyczne założenia odnośnie do wykorzystania własnych środków transportowych. Na przykład jedno z przedsiębiorstw handlowych, porównując koszty przewozów taborem PKS i samochodami własnymi, podało w uzasadnieniu do planu rzeczowo-finansowego, że średnia odległość przewozu jednej tony będzie wynosić 50 km, średnia szybkość eksploatacyjna 37,5 km, wskaźnik wykorzystania taboru 0,73, wskaźnik wykorzystania przebiegu 0,50, miesięczny przebieg nowych pojazdów wyniesie około 7 tysięcy km, zaś różnica kosztów przewozu jednej tony taborem PKS i nowo zakupionymi samochodami wyniesie 20,36 zł. Oddział przyjął bez zastrzeżeń założenia, na których przedsiębiorstwo oparło wyliczenie efektywności zakupu. Tymczasem w aktach oddziału znajdowała się analiza działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, podająca między innymi faktyczne wskaźniki eksploatacji własnego taboru samochodowego. I tak średnia odległość przewozu jednej tony wynosiła w dwóch poprzednich latach 12,2 km i 11,9 km, faktyczna średnia szybkość eksploatacyjna pojazdów 10,8 km i 11,1 km, wskaźnik wykorzystania taboru 0,60 i 0,54, wskaźnik wykorzystania przebiegu 0,36 i 0,43. W protokole badania sprawozdania finansowego za rok ubiegły podano przykłady przebiegów miesięcznych w granicach 3 tysięcy kilometrów. Porównanie wskaźników zakładanych przez przedsiębiorstwo w planie rzeczowo-finansowym z faktycznymi wskaźnikami techniczno-ekonomicznymi z dwóch lat ostatnich musiałoby nasunąć oddziałowi poważne

zastrzeżenia co do możliwości osiągnięcia tak znacznej poprawy po zakupieniu nowych samochodów.

W innym przypadku przedsiębiorstwo, wyliczając efekty zakupu samochodu ciężarowego, porównało przewidywane koszty jego eksploatacji z kosztami przewozu tych samych ładunków na określonych trasach przez pojazdy PKS. Zgodnie z uzasadnieniem zakup samochodu miał pozwolić na całkowitą rezygnację z usług PKS, z których przedsiębiorstwo uprzednio korzystało. Jednakże faktyczne koszty usług transportowych w ubiegłych okresach były o połowę niższe od kosztów podanych w planie rzeczowo-finansowym. Zainteresowany oddział nie skonfrontował tych dwu wielkości, nasuwających przypuszczenie, że samochód, który przedsiębiorstwo zamierza zakupić, będzie wykorzystany zaledwie w 50%. Przy okazji warto nadmienić, że przedsiębiorstwa, dążąc do maksymalizacji przewidywanych efektów zakupu samochodów, przyjmowały w swoich wyliczeniach zbyt wysokie roczne przebiegi pojazdów, przekraczające kilkakrotnie obowiązujące w tym zakresie limity. Oddziały na ogół nie ustosunkowywały się do realności przebiegów zakładanych w planach rzeczowo-finansowych.

Trudności w doborze właściwego wzoru dla obliczenia efektów inwestycji występowały raczej sporadycznie, w przypadkach dotyczących stosunkowo niewielkich wycinków działalności przedsiębiorstw. Na przykład jedno z przedsiębiorstw przy wyliczeniu efektywności zastosowało wzór dla inwestycji zwiększających wartość produkcji

$$\left(\frac{q \cdot J + K}{P} < 1 \right). \text{ Oddział}$$

uznał, że w tym przypadku bardziej właściwy byłby wzór dla inwestycji polegających na modernizacji, których głównym efektem jest obniżka kosztów

$$\left(\frac{U}{J} > q \right). \text{ Jednakże w świetle komentarza do „Małej$$

Instrukcji”, jakim jest zeszyt nr 13 „Materiałów szkoleniowych NBP”, najwłaściwszy byłby wzór dla inwestycji polegających na mechanizacji prac ręcznych oraz wymianie maszyn i urządzeń, których zasadniczym efektem jest obniżka kosztów produkcji

$$\left(\frac{U - 0,25 \cdot K_p}{J} > q \right).$$

Dość rzadko zdarzały się omyłki w obliczaniu wielkości współczynnika opłacalności „q”. Niekiedy dla inwestycji polegających na modernizacji, których głównym efektem jest obniżka kosztów produkcji, przyjmowano $q = 0,2$, aczkolwiek okres eksploatacji inwestycji był krótszy od 15 lat i należało wielkość

$$„q” \text{ podwyższyć według wzoru } \frac{q \cdot 15}{n}. \text{ W innych przy-}$$

padkach dla inwestycji szybko rentujących się przyjmowano

$$q = 0,2 \text{ zamiast } q = 0,33 + \frac{1}{n} + p.$$

Oddziały w większości przypadków sprawdzały skrupulatnie zabezpieczenie wykonawstwa inwestycji oraz posiadanie przez inwestorów zapewnień dostaw maszyn i urządzeń. Niedociągnięcia w tym zakresie dotyczyły najczęściej inwestycji gminnych spółdzielni CRS „Samopomoc Chłopska”.

Spółdzielnie zaopatrzenia i zbytu bardzo często realizują inwestycje budowlane systemem gospodarczym bądź wykonując roboty budowlano-montażowe własnymi siłami, bądź też powierzając je jednostkom społecznym, nie będącym przedsiębiorstwami budowlanymi, przedsiębiorstwom prywatnym lub indywidualnym rzemieślnikom. Do robót budowlano-montażowych spółdzielnie zużywały (lub dostarczały wymienionym wykonawcom) materiały budowlane z własnej sieci detalicznej. Otóż oddziały najczęściej nie sprawdzały, czy spółdzielnie w takich przypadkach uzyskiwały uprzednio zezwolenie wydziałów handlu właściwych prezydentów powiatowych rad narodowych na zużycie materiałów z puli przeznaczonej na zaopatrzenie ludności wiejskiej. Należy zaznaczyć, że spółdzielnie często nadmieniały w uzasadnieniach do planów rzeczowo-finansowych, iż materiały budowlane dostarczą z własnej sieci handlowej lub też

zamieszczali odpowiednie zobowiązania w przedstawianych bankowi umowach z wykonawcami robót.

Jednym z błędów popełnianych przez oddziały w toku analizy prezentowanych przez przedsiębiorstwa inwestycji było przyjmowanie do finansowania inwestycji nie obejmujących całości zadania inwestycyjnego, co niekiedy łączyło się z realizacją części zadania w innej kategorii inwestycji.

Na przykład jeden z oddziałów przyjął do finansowania plan rzeczowo-finansowy kontrolowanej cukrowni, obejmujący zakupy maszyn i urządzeń, zbiorczo planowane na cały rok. Zakupy obejmowały między innymi pompy i silniki przeznaczone (jak wynikało z uzasadnienia) do przepompowni buraków, będącej jednym z obiektów odrębnego zadania inwestycyjnego (budowa spławów polowych), którego realizacja miała się rozpocząć w tym samym roku. W tymże planie ujęto zakup przekładni do odzūżniania, które to urządzenia miały być wmontowane w ramach mechanizacji odzūżniania kotłów, zaplanowanej na rok następny jako odrębne zadanie. Jak się okazało, cukrownia posiadała już kompletną dokumentację projektowo-kosztorysową dla obydwu zadań inwestycyjnych i nie stało na przeszkodzie złożeniu odrębnych planów rzeczowo-finansowych, w których ujęto by również zakupy maszyn i urządzeń.

Przedsiębiorstwo transportowe otrzymało nową bazę, wybudowaną jako inwestycję zjednoczenia. Do bazy tej przeniesiono maszyny i urządzenia z obiektu użytkowanego poprzednio. Jednak ze względu na większe rozmiary nowego obiektu i przewidywane rozszerzenie działalności zamierzano zakupić w ramach inwestycji zjednoczeń za 1,5 mln złotych niezbędne, dodatkowe wyposażenie dla warsztatów, stacji obsługi pojazdów, magazynów itp. Zamierzenia tego nie zrealizowano z powodu braku funduszy, wobec czego przedsiębiorstwo ujęło niezbędne zakupy wyposażeniowe w trzech planach rzeczowo-finansowych, przedłożonych jako inwestycje przedsiębiorstwa. Oddział kontrolujący przyjął te plany do finansowania, aczkolwiek stanowiły one fragment przedsięwzięcia realizowanego w innej kategorii inwestycji.

Zdarzyło się również, że oddział przyjął do finansowania plan rzeczowo-finansowy, dotyczący wykonania trwałej nawierzchni w kilku wiatkach przedsiębiorstwa handlu hurtowego. W trzy miesiące później przyjęto do finansowania nowy plan, obejmujący nakłady na obudowę i oświetlenie wiat. Przedsiębiorstwo uzasadniło obydwie plany koniecznością adaptacji wiat na magazyny do składowania towarów. Oddział jednak, przyjmując pierwszy plan do finansowania, nie zainteresował się zakresem robót adaptacyjnych i ich dokumentacją, co by wskazało na konieczność odpowiedniego uzupełnienia tego planu.

Nierzadkie były przypadki zakupywania maszyn i urządzeń bez odpowiednich urządzeń towarzyszących lub oprzyrządowania, bez uwzględnienia na przykład koniecznej przebudowy układu zasilającego, bez zaplanowania koniecznych nakładów na roboty montażowe. Dla zagospodarowania zakupionych środków trwałych oddziały były zmuszone przyjmować później plany dodatkowe, jednakże często nawet nie zwracały przedsiębiorstwu uwagi na tę nieprawidłowość, choć jej przyczyny miały w wielu przypadkach charakter subiektywny (przede wszystkim nieprzeprowadzenie przez przedsiębiorstwa właściwej analizy potrzeb i możliwości ich zaspokojenia).

Najwięcej przypadków przyjmowania planów rzeczowo-finansowych, nie obejmujących całości zadania inwestycyjnego, dotyczyło gminnych spółdzielni CRS „Samopomoc Chłopska”. Były to przypadki budowy sklepu bez uwzględnienia kosztów jego wyposażenia i zagospodarowania terenu, zakupu maszyn i urządzeń dla punktów usługowych (na przykład czyszczalni i zaprawiarek do zboża) bez zapewnienia odpowiedniego pomieszczenia itp. Oddziały często nie analizowały omawianych planów pod kątem widzenia kompletności nakładów niezbędnych dla efektywnego wykorzystania inwestycji. Przyczyniło się to do zamrażania środków na dłuższe okresy. Inne niedociągnięcia w analizie planów rzeczowo-finansowych dotyczyły przyjmowania do finansowania zakupów

nie mających charakteru inwestycji. Przykładem może być zakup silników i baterii trakcyjnych do wózków akumulatorowych w celu wymiany zużytych. Przedmioty te nie stanowiły odrębnych obiektów inwestycyjnych środków trwałych, lecz wchodziły w skład normalnego wyposażenia środka trwałego.

Marginesowo warto zaznaczyć, że w niektórych oddziałach jednostki kontrolowane (zwłaszcza handlowe) składały plany rzeczowo-finansowe w nadmiernej liczbie wskutek wyodrębniania pojedynczych zakupów. Na przykład oddział kontrolujący 18 przedsiębiorstw przyjął w ciągu roku 193 plany rzeczowo-finansowe, przy czym niektóre spółdzielnie złożyły po kilkanaście planów, niekiedy po kilka sztuk w jednym dniu, w większości dotyczących drobnych zakupów. Oddziały nie zawsze zwracały inwestorom uwagę na celowość łączenia zakupów w jeden lub kilka planów (w zależności na przykład od źródeł finansowania), składanych w ciągu roku.

Niedociągnięcia w analizie możliwości sfinansowania inwestycji ze środków własnych przedsiębiorstw, a także w kredytowaniu inwestycji, występowały raczej sporadycznie (na przykład przyznanie kredytu bez uzyskania koniecznego limitu, przetrzymanie wniosku o kredyt przez półtora miesiąca przed wysłaniem go do oddziału wojewódzkiego, uruchomienie jednorazowo kredytu przyznanego do wykorzystania w transzach).

W toku kontroli realizacji inwestycji oddziały nie zawsze trafnie doбираły formy rozpoznania działalności przedsiębiorstw. W szczególności wiele oddziałów nie potrafiło w konkretnych sytuacjach ustalić uzasadnionych proporcji między analizami typu kameralnego a badaniami inspekcyjnymi. Niektóre oddziały oceniały wykonanie inwestycji niemal wyłącznie na podstawie sprawozdawczości przedsiębiorstw. Inne zaś oddziały (lub inni inspektorzy nawet w tym samym oddziale), przeprowadzając inspekcje w przedsiębiorstwach, uwzględniały w ich tematyce niejako „obligatoryjnie” badanie realizacji inwestycji bez względu na wielkość i strukturę środków trwałych, rozmiary i znaczenie zamierzeń inwestycyjnych oraz obserwowane w okresach ubiegłych nasilenie nieprawidłowości.

Wiele gminnych spółdzielni „Samopomoc Chłopska” wykonywało inwestycje ze znacznymi opóźnieniami w stosunku do założeń planowych; niekiedy realizacja w okresie trzech kwartałów sięgała zaledwie 30% planowanych nakładów rocznych. Oddziały jednak często ani same nie badały przyczyn nieterminowej realizacji inwestycji, ani też nie domagały się podania ich przez spółdzielnie. W konsekwencji oddziały albo nie oddziaływały wcale na terminowość wykonywania inwestycji, albo też ograniczały się do formułowania ogólnikowych postulatów, które nie przynosiły żadnych efektów. Warto podkreślić, że brak znajomości przyczyn nieterminowej realizacji inwestycji obserwowano szczególnie w stosunku do większych gminnych spółdzielni, wykonujących w dość szerokim zakresie inwestycje polegające na budownictwie, często o kilkumilionowej wartości łącznych nakładów. A przecież zarówno stopień zdyscyplinowania gminnych spółdzielni, jak i zakres znajomości obowiązujących przepisów wskazują na konieczność badania działalności inwestycyjnej jednostek CRS „Samopomoc Chłopska” w drodze inspekcji, gdyż tylko w ten sposób można ujawnić liczne nieprawidłowości występujące w tym zakresie. Zdarzały się i takie anomalie, że oddział zbadał w drodze inspekcji działalność inwestycyjną gminnej spółdzielni, polegającą na zakupach wartości 35 tys. złotych, natomiast nie przeprowadził inspekcji w zakresie inwestycji w innej gminnej spółdzielni (kontrolowanej przez tego samego inspektora), która realizowała zadania polegające na budownictwie, o nakładach przekraczających jeden milion złotych, a finansowanych w 80% kredytem bankowym.

Przypadki braku znajomości przyczyn nieprawidłowości w realizowaniu inwestycji przez inne (poza pionem CRS „Samopomoc Chłopska”) przedsiębiorstwa obrotu towarowego były mniej częste, zaś w zakładach przemysłowych trafiały się raczej sporadycznie. Można tu wymienić nieprzeprowadzenie przez oddział w ciągu 1,5 roku inspekcji w zakresie

inwestycji w dużym, wielozakładowym przedsiębiorstwie przemysłu ciężkiego, które prowadziło od szeregu lat szeroką działalność inwestycyjną w ramach inwestycji centralnych, zjednoczeń i przedsiębiorstw. Nakłady w tej ostatniej kategorii sięgały przeciętnie sześciu milionów złotych rocznie, przy czym przedsiębiorstwo realizowało zadania inwestycyjne z poważnym opóźnieniem i licznymi zmianami w planach rzeczowo-finansowych. W przedsiębiorstwie występowały również znaczne stany nie zagospodarowanych maszyn i urządzeń (4,3 mln zł na ultimo 1964 roku, w tym 2,6 mln zł z importu).

Oddziały nie zawsze ustosunkowywały się w sposób zdecydowany i konsekwentny do ujawnionych nieprawidłowości, nawet wtedy, gdy orientowały się dobrze w realizacji inwestycji oraz wtedy, gdy znały przyczyny odchylenia od założeń planowych. Często podejmowały oddziaływanie zbyt późno — w czwartym kwartale, kiedy nie było już możliwości nadrobienia zaległości. Oddziały niekiedy przyjmowały bezkrytycznie wyjaśnienia inwestorów, zrzucających całą winę na nieudolnych projektantów, niesłownych dostawców i opieszalych wykonawców. Zakładając z góry bezsilność inwestora (który często nie egzekwował nawet należnych mu kar umownych) wobec wykonawców, oddziały nie stosowały wcale oddziaływania kredytowego lub stosowały oddziaływanie mało odczuwalne i przez to nieskuteczne. Z drugiej strony oddziały na ogół nie nawiązywały współpracy z bankami finansującymi wykonawców inwestycji i nie interweniowały w jednostkach nadrzędnych wykonawców, nie zawsze też korzystały z możliwości uzyskania pomocy ze strony instancji partyjnych w likwidacji poważniejszych nieprawidłowości w realizacji inwestycji (pomocy szczególnie skutecznej w przypadkach, gdy przyczyny nieprawidłowości wiązały się z niewłaściwą pracą personelu inwestora lub wykonawcy).

Oddziały niekiedy nie podejmowały oddziaływania lub ograniczały się do sygnalizowania nieprawidłowości w przypadkach przekazywania inwestycji zakończonych do użytkowania, niezagospodarowania posiadanych maszyn i urządzeń, finansowania inwestycji pozaplanowych „pod pokrywką” kapitałnych remontów, zawnionych opóźnień w akumulacji własnych

środków na inwestycje, wieloletniego zaangażowania funduszy obrotowych w inwestycjach (spowodowane na przykład poniesieniem przez spółdzielnię nakładów na dokumentację inwestycji odkładanej przez szereg lat z braku limitu). W niektórych branżach (na przykład w przemyśle meblarskim, który odczuwał brak własnych środków i limitów kredytów inwestycyjnych) oddziały ustosunkowywały się zbyt tolerancyjnie (na przykład ze względu na produkcję eksportową przedsiębiorstw) do permanentnego składania planów rzeczowo-finansowych po rozpoczęciu realizacji inwestycji.

Zainteresowanie oddziałów efektywnością zakończonych inwestycji było na ogół mniejsze od zainteresowania terminowością ich realizacji. Wpływały na to w pewnym stopniu trudności w ustaleniu rzeczywistych efektów zakupu niektórych maszyn i środków transportowych (także budowy niektórych obiektów), związane z obowiązującymi zasadami ewidencji księgowej i kalkulacji kosztów (na przykład brak możliwości rozliczenia kosztów usług transportowych na poszczególne samochody, marży i kosztów w gminnych spółdzielniach zaopatrzenia i zbytu na poszczególne punkty sprzedaży). Niektóre oddziały potrafiły zbadać około 50% inwestycji, dla których wyliczono planowane efekty, natomiast w innych oddziałach badaniami objęto zaledwie 5—10% takich inwestycji.

Badania przeprowadzone przez oddziały wykazują, że prawie połowa inwestycji nie przynosiła zaplanowanych efektów. Ten stan rzeczy w dużej mierze był spowodowany zbyt optymistycznymi założeniami przyjętymi w planach rzeczowo-finansowych w zakresie zapotrzebowania na wyroby lub usługi, możliwości zaopatrzenia materiałowego, wzrostu zdolności produkcyjnej, zwiększenia obrotów towarowych, oszczędności kosztów itp. W znacznej liczbie przypadków efekty wyliczone przez przedsiębiorstwa nie realnie (często świadomie — zwłaszcza dla inwestycji szybko rentujących się) można było skorygować przez bardziej wnikliwą i skrupulatną analizę uzasadnień do planów rzeczowo-finansowych.

EUGENIUSZ BAUTRO
Bydgoszcz

Kontrola funduszu płac przedsiębiorstw handlu detalicznego

W celu usprawnienia kontroli funduszu płac przedsiębiorstw handlu detalicznego oraz umożliwienia ich jednostkom nadrzędnym prowadzenia elastycznej polityki w stosunku do poszczególnych przedsiębiorstw w zakresie gospodarki funduszem płac zniesiono bezpośrednią kontrolę banku nad przedsiębiorstwami, ograniczając tę kontrolę do prowadzenia rozliczenia na szczeblu jednostki nadrzędnej. Oddziałom banku pozostawiono jedynie w stosunku do przedsiębiorstw kontrolę w ograniczonym zakresie.

Bezpośrednią kontrolę przedsiębiorstw przejęły ich jednostki nadrzędne. Kontrola ta wykonywana jest według zasad ustalonych uchwałą Nr 106/62 Rady Ministrów. Natomiast do rozliczeń jednostkowych nie mają zastosowania wydane przez bank „Przepisy o kontroli funduszu płac przedsiębiorstw objętych uchwałą Nr 106/62 Rady Ministrów”. Szczegółowe zasady tej kontroli są regulowane przez centralne jednostki gospodarcze (MHW, „Społem”, ZSS, CRS „Samopomoc Chłopska”).

W ramach kontroli poszczególnych przedsiębiorstw jednostki nadrzędne posiadają pełną samodzielność w wydawaniu decyzji. Prerogatywy te wiążą się z przejęciem całkowitej odpowiedzialności za gospodarkę funduszem płac kontrolowanych przedsiębiorstw.

Każda zatem decyzja jednostki nadrzędnej w zakresie wypłaty wynagrodzeń jest wykonywana przez oddział banku. Ewentualne zastrzeżenia mogą być

przedmiotem interwencji ze strony banku, nie wstrzymuje to jednak wykonania decyzji jednostki nadrzędnej.

Z nowych zasad kontroli wynikają prawa i obowiązki zarówno oddziałów kontrolujących jednostki nadrzędne, jak i oddziałów sprawujących ograniczoną kontrolę funduszu płac. Do oddziału kontrolującego fundusz płac należy:

- przyjmowanie planów zbiorczych oraz ich analiza,
- przeprowadzanie rozliczenia zbiorczego,
- egzekwowanie rygorów wynikających z rozliczenia zbiorczego.

W ramach analizy zbiorczego planu funduszu płac oddział sprawujący kontrolę powinien sprawdzić, czy plan zbiorczy został opracowany przez jednostkę nadrzędną zgodnie z zasadami wprowadzonymi do przepisów szczegółowych zarządzeniem prezesa NBP Nr A/18/65 z późniejszymi uzupełnieniami.

Oddział nie bada, czy plan zbiorczy stanowi sumę planów dla poszczególnych przedsiębiorstw. Natomiast powinien ustalić, czy kwota i proporcje między funduszem płac a zadaniami gospodarczymi nie są gorsze od wskaźników dyrektywnych, które otrzymała jednostka nadrzędna. Do obowiązków oddziału należy badanie, czy w planie zbiorczym zachowano wskaźniki dyrektywne w zakresie zadań gospodarczych i funduszu płac. Inne zagadnienia mogą być przedmiotem analizy, w zależności od potrzeb

i uznania oddziału, na przykład prawidłowość podziału planu rocznego na kwartały.

Oddziały sprawujące ograniczoną kontrolę funduszu płac w stosunku do poszczególnych przedsiębiorstw powinny interesować się funduszem płac tych jednostek głównie jako elementem kosztów. Na oddziale spoczywa obowiązek analizowania funduszu płac i badania gospodarki tym funduszem bezpośrednio w przedsiębiorstwie. Na tego rodzaju analizy i badania może być dodatkowo wykorzystany czas, uzyskany w związku ze zniesieniem kontroli bieżącej poszczególnych przedsiębiorstw.

Ponadto do obowiązków oddziałów wykonujących ograniczoną kontrolę należy przestrzeganie terminów wypłat wynagrodzeń (według terminarza przedsiębiorstwa). Zaznaczyć należy, że w zakresie osobowego funduszu płac i prowizji przedsiębiorstwa nie składają w oddziałach dokumentów (plany, sprawozdania) przewidzianych przepisami o bankowej kontroli funduszu płac. Wszelkie zatem analizy funduszu płac oddziały przeprowadzają w oparciu o dokumenty składane w banku na podstawie innych przepisów (np. plany finansowe, sprawozdania z zatrudnienia i funduszu płac).

Bank posiada prawo i obowiązek czuwania nad kontrolą sprawowaną przez jednostki nadrzędne w stosunku do poszczególnych przedsiębiorstw. Wynikają z tego zadania zarówno dla oddziałów sprawujących kontrolę planu zbiorczego, jak również oddziałów wykonujących kontrolę ograniczoną. Oddziały powinny obserwować działanie jednostek nadrzędnych, ustosunkowując się do decyzji wydawanych przez te jednostki, a o nieprawidłowościach powiadamiać oddział wojewódzki.

Informacje o sposobie oddziaływania jednostki nadrzędnej na gospodarkę funduszem płac oddziały mogą czerpać bezpośrednio z jednostki nadrzędnej (inspekcje przeprowadzane przez oddziały sprawujące kontrolę planu zbiorczego), w przedsiębiorstwach i na miejscu w oddziałach w oparciu o decyzje i oświadczenia jednostek nadrzędnych.

Podstawowe zasady kontroli zbiorczego funduszu płac reguluje zarządzenie prezesa NBP Nr A/11/65. W sprawach nie uregulowanych tym zarządzeniem stosuje się „przepisy o kontroli funduszu płac przedsiębiorstw objętych uchwałą Nr 106/62 Rady Ministrów”, łącznie z przepisami szczegółowymi.

Z uwagi na specyficzny charakter kontroli zbiorczego funduszu płac nie mogą mieć zastosowania niektóre zasady wspomnianych przepisów, jakkolwiek brak jest formalnego stwierdzenia w tym zakresie. Dotyczy to punktu 42, dopuszczającego możliwość rozliczania funduszu płac za pierwszy i drugi miesiąc kwartału, punktu 69 o niestosowaniu sankcji za przekroczenie funduszu płac nie przewyższające kwoty 3.000 złotych oraz punktu 103, przewidującego możliwość objęcia przedsiębiorstwa pełną kontrolą funduszu płac.

W świetle nowych zasad kontroli oddziały operacyjne utraciły prawo zwalniania przedsiębiorstw z obowiązku likwidacji przekroczeń funduszu płac. Decyzje w tym zakresie są wydawane w odniesieniu do pionu państwowego przez przewodniczących prezydiów wojewódzkich rad narodowych, w pionie CRS „Samopomoc Chłopska” — przez zarządy wojewódzkich związków gminnych spółdzielni, a w stosunku do spółdzielni spożywców — przez Zarząd „Społem” ZSS. Decyzje te są podejmowane po każdorazowym zasięgnięciu opinii banku.

Stosowanym zatem uprzednio trybem zwalniania z obowiązku likwidacji części przekroczeń funduszu płac objęto wszystkie gospodarczo uzasadnione odchylenia ujemne. Wyjątek stanowi pion „Społem”, gdzie decyzje przeniesiono ze szczebla wojewódzkiego na szczebel centralny. Wiąże się to z tym, że jednostka wojewódzka w tym pionie jest jednocześnie jednostką kontrolowaną, co nie ma miejsca w pozostałych dwóch pionach (MHW i CRS „Samopomoc Chłopska”). Zaznaczyć należy, że przedmiotem decyzji jest przekroczenie stwierdzone w poszczególnym przedsiębiorstwie, a nie wynikające z rozliczenia zbiorczego.

W stosunku do przekroczeń podlegających obowiązkowi likwidacji jednostka nadrzędna powinna stosować sankcje w formie wstrzymania wypłaty z funduszu premiowego pracowników administracyjno-biurowych. W tym celu jednostka nadrzędna składa w oddziale, w którym rozlicza fundusz płac, wykaz przedsiębiorstw, którym wstrzymano wypłatę premii.

Zasadą jest, że wstrzymane premie powinny w całości pokryć kwotę przekroczenia funduszu płac, wynikającego z rozliczenia zbiorczego. W przypadku jednak, gdy wstrzymane premie są niższe od kwoty przekroczenia — jednostka nadrzędna powinna na piśmie uzasadnić swoją decyzję. Decyzja ta jest przez oddział honorowana (zgodnie z omówioną wyżej samodzielnością jednostki nadrzędnej w podejmowaniu decyzji) nawet wówczas, gdy budzi ona zastrzeżenia. W takim przypadku oddział może interweniować, co jednak nie wstrzymuje wykonania decyzji.

Jak wspomniano wyżej, jednostka nadrzędna obowiązana jest wstrzymać wypłatę premii w zasadzie w wysokości przekroczenia wynikającego ze sprawozdania zbiorczego. Jednostka nadrzędna ma jednak prawo stosowania sankcji w kwocie wyższej, jeżeli suma przekroczeń poszczególnych przedsiębiorstw jest wyższa od odchylenia ujemnego w sprawozdaniu zbiorczym.

Jednostka nadrzędna może odstąpić od stosowania sankcji w formie zawieszenia funduszu premiowego poszczególnym przedsiębiorstwom, jeżeli według jej oceny podjęte środki zapewniają likwidację przekroczenia funduszu płac w przedsiębiorstwie do końca roku obrachunkowego. Tego rodzaju ulgi mogą być stosowane w pierwszym, drugim i trzecim kwartale, pod warunkiem niestwierdzenia przekroczenia funduszu płac w rozliczeniu zbiorczym. Natomiast z tytułu przekroczenia funduszu płac za czwarty kwartał sankcje powinny być stosowane w każdym przypadku (chyba, że przekroczenie zostanie zwolnione z obowiązku likwidacji).

Z obowiązkami jednostek nadrzędnych w zakresie oddziaływania na likwidację przekroczeń funduszu płac wiąże się ich uprawnienia do blokowania oszczędności przedsiębiorstw. Blokada może dotyczyć całości lub części oszczędności i przeznaczana jest na zwiększenie funduszu płac innych przedsiębiorstw.

Jednostka nadrzędna zwiększając fundusz płac przedsiębiorstwa z uzyskanych z blokady limitów, może w ten sposób oddziaływać na likwidację przekroczenia funduszu płac. Oczywiście, chodzi o przekroczenia nie wynikające z nieprawidłowej gospodarki. Stosowanie innej polityki przez jednostkę nadrzędną wymagałoby interwencji banku.

Przekazanie zatem do wyłącznej dyspozycji jednostki nadrzędnej uprawnień do stosowania sankcji za przekroczenie funduszu płac wymagało uzależnienia wypłaty premii dla administracyjno-biurowych pracowników przedsiębiorstw od decyzji tej jednostki. W związku z tym, wypłaty z funduszu premiowego następują na podstawie każdorazowej decyzji jednostki nadrzędnej. Decyzję składa przedsiębiorstwo w oddziale, w którym posiada rachunek (jeżeli środki pobierane są w banku, a nie w spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowej). Decyzje te nie wymagają akceptacji oddziału sprawującego kontrolę zbiorczego funduszu płac. Przedsiębiorstwa pobierające gotówkę w spółdzielniach oszczędnościowo-pożyczkowych realizują wypłaty z funduszu premiowego w SOP na podstawie decyzji jednostki nadrzędnej. Decyzje te nie są akceptowane przez oddział banku.

Zmienione zasady kontroli zbiorczego funduszu płac nie przewidują kompensaty przekroczeń i oszczędności funduszu płac dotyczącej różnej działalności gospodarczej. Kompensata przekroczeń i oszczędności dopuszczalna jest tylko między poszczególnymi składnikami korygowanego funduszu płac objętego wskaźnikiem dyrektywnym, planowanego w ramach tej samej działalności (obróty, przemysł, transport nie zaliczony do działalności obrotu).

Zagadnienie kompensaty przekroczeń i oszczędności funduszu płac w poszczególnych przedsiębiorstwach uregulowane zostało przez centralne jednost-

ki gospodarcze (MHW, ZSS „Społem” i CRS „Samopomoc Chłopska”). Do kompensaty dopuszczono tylko w gminnych spółdzielniach; natomiast w handlu miejskim (państwowym i spółdzielczym) przedsiębiorstwa nie stosują kompensaty.

W przeciwieństwie do rozliczeń funduszu płac poszczególnych przedsiębiorstw nowe zasady nie przewidują blokady oszczędności, jeśli chodzi o zbiorczy fundusz płac (na podstawie porozumienia między NBP a Ministerstwem Handlu Wewnętrznego dopuszczono w 1966 roku blokadę oszczędności w państwowym handlu detalicznym).

Przepisy o bankowej kontroli funduszu płac w sprawie blokowania oszczędności mają na celu przeciwdziałanie tworzeniu nadmiernych odchyłań dodatnich w pierwszych okresach roku obrachunkowego, między innymi przez nieprawidłowy podział funduszu płac na kwartały, wysokie wykonywanie planów zadań gospodarczych. W kontroli zbiorczego funduszu płac okoliczności te raczej nie występują w sposób jaskrawy, w związku z czym przestały istnieć podstawy do stosowania blokady.

Należy podkreślić, że nowe zasady kontroli przedsiębiorstw handlu detalicznego nie dotyczą bezosobowego funduszu płac. Fundusz ten kontrolowany jest na nie zmienionych zasadach. Rozliczenia dotyczące bezosobowego funduszu płac (kwartalnie) oraz plany przedsiębiorstwa składają na piśmie w oddziałach finansujących (z pominięciem dotychczasowego formularza i wzoru).

Zasadnicze zmiany w systemie kontroli funduszu płac przedsiębiorstw handlu detalicznego były przedmiotem zainteresowania oddziałów operacyjnych okręgu warszawskiego oraz Oddziału Wojewódzkiego NBP w Warszawie. Oddziały starały się ustalić stopień zainteresowania jednostek nadrzędnych gospodarką funduszem płac podległych przedsiębiorstw, skontrolować oddziaływanie na likwidację nieprawidłowości oraz zbadać, czy nowy system kontroli nie osłabił dyscypliny finansowej w przedsiębiorstwach. Ponadto oddział wojewódzki do swych badań włączył zagadnienie współpracy między oddziałami a jednostkami nadrzędnymi.

W wyniku prowadzonych badań i obserwacji ustalono, że jednostki nadrzędne handlu państwowego wykazują właściwe zainteresowanie nowym systemem kontroli. Przejawia się to szczególnie w przeprowadzaniu kontroli gospodarki przedsiębiorstw, dokonywaniu zbiorczych analiz oraz analiz sprawozdań poszczególnych jednostek, a także w dokładnej analizie wniosków przedsiębiorstw o przyznanie premii.

Należy podkreślić, że zwiększenie zainteresowania zjednoczeń nadzorujących przedsiębiorstwa handlu państwowego gospodarką funduszem płac nie wykluczyło przypadków nieprawidłowości. Trzeba jednak stwierdzić, że dotychczasowe zastrzeżenia odnoszą się tylko do pracy stołecznego przemysłu gastronomicznego.

W odróżnieniu od pionu państwowego w spółdzielczości ZSS „Społem” oraz CRS „Samopomoc Chłopska” stwierdzono znacznie słabsze oddziaływanie jednostek nadrzędnych na gospodarkę zrzeszonych spółdzielni. W pionie ZSS „Społem” szczególnie negatywnie oceniono pracę jednostki nadrzędnej, działającej na terenie Warszawy. Mimo zwiększonej odpowiedzialności za gospodarkę funduszem płac oraz nieprawidłowości występujących w spółdzielniach, oddział okręgowy nie przeprowadził w 1965 roku żadnej inspekcji oraz nie stosował sankcji wstrzymania premii dla pracowników administracyjno-biurowych. Sankcji tej nie zastosowano nawet na koniec roku mimo takiego obowiązku wynikającego z przepisów. Zezwolenia na wypłatę premii wydawane były bez uprzedniego przeanalizowania gospodarki spółdzielni.

Należy podkreślić, że w roku 1966 nastąpiła reorganizacja spółdzielni „Społem” na terenie Warszawy. Utworzono jedną spółdzielnię, a spółdzielnie dotychczasowe działają na zasadach ograniczonego rozrachunku gospodarczego. Przy takiej organizacji utrzymano dotychczasowy tryb kontroli funduszu płac, to znaczy zjednoczona spółdzielnia rozlicza fundusz płac wobec banku, a zakłady rozliczają się samodzielnie w stosunku do spółdzielni.

W województwie warszawskim zaobserwowano nieco korzystniejszą niż w Warszawie sytuację oddziaływania na gospodarkę funduszem płac. Jednak i tu oddziaływanie to jest niezadowalające. Na ogólną liczbę 30 zrzeszonych spółdzielni oddział okręgowy w 1965 roku przeprowadził tylko cztery kontrole. Przekroczenie funduszu płac wystąpiło w 20 spółdzielniach, mimo to sankcje zastosowano tylko w stosunku do trzech jednostek (wykazujących najwyższe kwotowo przekroczenia wynoszące od 77 tysięcy do 300 tysięcy złotych). Na podkreślenie zasługuje jednak fakt, że jakkolwiek stosowane przez oddział okręgowy oddziaływanie miało dotychczas niewielki zakres, to jednak widoczne były jego skutki. W wyniku bowiem przeprowadzonych kontroli spółdzielnie podejmowały środki zmierzające do likwidacji nieprawidłowości stwierdzonych przez jednostkę nadrzędną.

Zaznaczyć również należy, że oddział okręgowy dla województwa warszawskiego dużo uwagi poświęca zagadnieniom formalnej kontroli, a to z powodu niskiego poziomu pracy osób zatrudnionych w spółdzielniach przy sporządzaniu sprawozdawczości statystycznej. W tej sytuacji liczne błędy w sprawozdaniach na formularzach Z-3, H-13, P-3 itp., przesyłanych często po obowiązującym terminie, znacznie utrudniają pracę jednostki nadrzędnej. Dla przeciwdziałania wspomnianym nieprawidłowościom oddział okręgowy stosuje sankcje w postaci wstrzymania premii odpowiedzialnym pracownikom spółdzielni.

W pionie CRS „Samopomoc Chłopska” zmienione zasady kontroli funduszu płac w wielu jednostkach nadrzędnych nie wpłynęły na wzrost zainteresowania gospodarką płacową spółdzielni. W jednostkach tych ta forma kontroli potraktowana została jako dodatkowa czynność, sprowadzająca się do formalnego sprawdzania zgodności sprawozdań z odpowiednią dokumentacją. W tych nawet przypadkach, gdzie dokonano wnikliwej analizy gospodarki spółdzielni, nie wykorzystano jej do wydania zaleceń mających na celu likwidację nieprawidłowości.

Niektóre powiatowe związki gminnych spółdzielni ograniczały swoją działalność tylko do tych spółdzielni, w których nieprawidłowości stwierdzone zostały przez oddziały NBP.

Brak właściwej orientacji w zakresie gospodarki funduszem płac spółdzielni uniemożliwił tym powiatowym związkom gminnych spółdzielni wydawanie prawidłowych decyzji w sprawie wypłat funduszu premiowego pracownikom administracyjno-biurowych. W tym stanie rzeczy decyzje wydawane były mechanicznie, a ponadto niejednokrotnie nie stosowano sankcji, mimo wystąpienia przekroczeń funduszu płac, podlegających obowiązkowi likwidacji. Sankcji tych w wielu przypadkach nie zastosowano również na koniec roku, jakkolwiek w tym zakresie wyraźnie sprecyzowane są obowiązki jednostki nadrzędnej.

Byłoby to uproszczeniem zagadnienia i wypaczeniem istniejącego stanu rzeczy, gdyby wyłącznie negatywnie oceniono oddziaływanie powiatowych związków gminnych spółdzielni na gospodarkę funduszem płac spółdzielni. Obok bowiem tych jednostek nadrzędnych, które formalnie potraktowały zwiększone obowiązki, stwierdzono również przypadki właściwej pracy, gdzie z pełną odpowiedzialnością i zrozumieniem przyjęto nowe zadania. W tych jednostkach nadrzędnych przeprowadzane są bezpośrednie kontrole gospodarki funduszem płac. Wnioski premiowe analizowane są wnikliwie, a zezwolenia na wypłatę wydaje się z pełną świadomością i znajomością sytuacji.

Oceniając ogólnie zmienione zasady kontroli funduszu płac w przedsiębiorstwach handlu detalicznego, należy stwierdzić, że jakkolwiek występują jeszcze niedociągnięcia na tym odcinku, to jednak częściowo uzyskano już zamierzone efekty. Przed wszystkim wyzwolono w oddziałach banku rezerwy czasu przeznaczanego uprzednio na wykonywanie skomplikowanych czynności kontroli bieżącej w stosunku do poszczególnych przedsiębiorstw. Uzyskany czas wykorzystywany jest na prace o charakterze ekonomicznym.

Nowy system kontroli usunął trudności jednostek nadrzędnych w podziale wskaźników, a możliwość dysponowania w całości oszczędnościami funduszu plac poszczególnych przedsiębiorstw ułatwia jednostkom nadrzędnym oddziaływanie na gospodarkę funduszem plac.

Zainteresowanie jednostek nadrzędnych gospodarką funduszem plac przedsiębiorstw, mimo zastrzeżeń ze strony oddziałów banku, niewątpliwie uległo zwiększeniu. W uprzednim okresie kontroli jednostka nadrzędna w zasadzie interesowała się funduszem plac dopiero w przypadku wystąpienia przekroczenia nie usprawiedliwionego przez oddział. Obecna sytuacja obciąża jednostki nadrzędne do interesowania się zagadnieniem gospodarki funduszem plac na co

twierdzą to wyniki pierwszego kwartału 1966 roku. W tym zakresie wyjątek stanowi pion CRS „Samopomoc Chłopska”, w którym łączna kwota przekroczeń, wynikająca z rozliczeń poszczególnych spółdzielni, jest niższa niż w rozliczeniu zbiorczym. Przyczyniło się do tego utrzymanie w tym pionie zasady kompensaty przekroczeń i oszczędności poszczególnych działów gospodarczych spółdzielni. Kompensaty tej natomiast nie stosuje się w rozliczeniach zbiorczych. Kompensata zatem między niewielką ilością spółdzielni na terenie powiatu, w ramach tego samego działu gospodarczego, nie równoważy kompensaty między działami gospodarczymi, dokonywanej w rozliczeniach poszczególnych spółdzielni.

Jednostka nadrzędna	Przekroczenie funduszu plac za 1965 rok		Przekroczenie funduszu plac za pierwszy kwartał 1966 roku	
	według rozliczenia zbiorczego	według rozliczenia poszczególnych przedsiębiorstw	według rozliczenia zbiorczego	według rozliczenia poszczególnych przedsiębiorstw
Stołeczne Zjednoczenie Przedsiębiorstw Handlu Artykułami Spożywczymi	1.048	1.822	—	254
Stołeczne Zjednoczenie Przedsiębiorstw Handlu Artykułami Przemysłowymi	490	511	—	—
Stołeczne Zjednoczenie Przemysłu Gastronomicznego	—	—	387	475
Wojewódzkie Zjednoczenie Przedsiębiorstw Handlowych	1.764	2.029	136	349
Związek Spółdzielni Spożywców „Społem”, Stolica	5	1.181	673	1.046
Związek Spółdzielni Spożywców „Społem”, województwo	—	749	363	961
PZGS „Samopomoc Chłopska”	3.237	2.878	3.002	brak danych

dzień przez prowadzenie analiz, kontrolę i oddziaływanie na podstawie uzyskanych tą drogą materiałów. Wreszcie prowadzone zbiorcze rozliczenie funduszu plac doprowadziło do wydatnego zmniejszenia przekroczeń funduszu plac, które w ubiegłym okresie w znacznym stopniu były wynikiem trudności w dokonywaniu właściwego podziału wskaźników.

Zmniejszenie przekroczeń funduszu plac w rozliczeniach zbiorczych w stosunku do rozliczeń jednostkowych obserwowano w roku 1965, jak również po-

Poniższa tabela ilustruje wyniki rozliczeń zbiorczych funduszu plac i w poszczególnych przedsiębiorstwach (dane w tysiącach złotych).

Współpraca oddziałów banku z jednostkami nadrzędnymi na ogół układa się pozytywnie, chociaż i na tym odcinku obserwuje się niedociągnięcia. W zasadzie jednak jednostki nadrzędne współpracują z bankiem w zakresie oddziaływania na likwidację nieprawidłowości, udzielania wzajemnych informacji i materiałów wykorzystywanych do analiz.

KAZIMIERZ BIAŁOSKÓRSKI

Ocena trafności przewidywań kredytowych oraz skrócona kontrola prawidłowości wykorzystywania kredytów obrotowych

Ocena trafności przewidywań kredytowych, jak również kontrola prawidłowości wykorzystania kredytów obrotowych nie stanowi w praktyce istotnej sprawy dla przedsiębiorstwa, dlatego nie przywiązuje ono do tego żadnej albo większej uwagi. Dla banku natomiast jest to zagadnienie szczególnie ważne.

Ocena trafności przewidywań kredytowych i kontrola prawidłowości wykorzystania kredytów obrotowych stanowi materiał będący podstawą oddziaływania na przedsiębiorstwo w kierunku prawidłowego określenia potrzeb oraz wykorzystywania kredytów zgodnie z przeznaczeniem. Ocena ta daje syntetyczny obraz nieprawidłowości gospodarczych i finansowych przedsiębiorstwa, co może służyć jako element wyjściowy do dalszych prac, na przykład inspekcji. Uzupełnieniem oceny będzie analiza sprawozdań finansowych, na przykład dla określenia stopnia realizacji podstawowych wskaźników (produkcji, kosztów itp.). Nastawienie się oddziałów w większym stopniu na analizę zjawisk (prace kalendarne) wydaje się przy obecnym systemie szczególnie aktualne i pożądane. Do przedsiębiorstw należy zwracać się z konkretnymi pytaniami, żądaniem;

a kierunki inspekcji powinny być dokładnie sprecyzowane.

Prawidłowo dokonana ocena trafności przewidywań kredytowych, kontrola wykorzystania kredytów w dużym stopniu przyczyni się do właściwego wykonania zadań ciążących na oddziale. Oddział NBP w Kole rozwiązał tę sprawę w sposób, który obrazuje tabela 1.

Analizę za ostatni kwartał przeprowadza się w dwóch etapach:

Pierwszy etap dotyczy oceny trafności przewidywań kredytowych, porównania stanu faktycznego z przewidywaniami oddziału i przedsiębiorstwa. Celem jest ustalenie „marginesu błędu” przy określaniu przedmiotu kredytu oraz elementów wpływających na wysokość potrzeb kredytowych. Ocena powyższa ma charakter długofalowy. Jeżeli z kilku analiz (np. przez trzy kwartały) wynika, że przedsiębiorstwo ustala zbyt wysoko lub zbyt nisko przedmiot kredytu, oddział może skorygować przedmiot kredytu o przeciętny margines błędu (wyrażony w procentach, np. + 10%).

Tabela 1

Ocena trafności przewidywań kredytowych oraz skrócona kontrola prawidłowości wykorzystania kredytów obrotowych według stanu na kwartał

		Przedsiębiorstwo	Oddział	Stan faktyczny
1	Zapasy i nakłady przyszłych okresów			
2	Należności			
3	Razem przedmiot kredytu (1 + 2)			
4	Fundusze własne w obrocie			
5	Pasywa zmniejszające potrzeby kredytowe			
6	Razem zmniejszenie przedmiotu kredytu (4 + 5)			
7	Potrzeby kredytowe (3 - 6)			
8	Wykorzystany kredyt *)	×	×	

*) Bez kredytu płatniczego i zadłużenia przeterminowanego.

Drugi etap dotyczy skróconej kontroli prawidłowości wykorzystania kredytów obrotowych.

Dwie pierwsze kolumny tabeli 1 (przedsiębiorstwo, oddział) muszą się bilansować według następującego równania: pozycja 1 + 2 = pozycji 4 + 5 + 7. Analiza obejmuje więc jedynie kolumnę trzecią — „stan faktyczny”. Prawidłowa — w pewnym sensie — sytuacja byłaby wówczas, gdyby wykorzystany kredyt równał się potrzebom kredytowym. W praktyce jest zawsze inaczej. W związku z tym należy ustalić odchylenie i odpowiedzieć na pytania (w zależności od charakteru odchylenia):

— co przedsiębiorstwo sfinansowało nadmiernie wykorzystanym kredytem,

— dlaczego przedsiębiorstwo nie wykorzystało kredytów do wysokości faktycznych potrzeb kredytowych.

Odpowiedź na te pytania jest prosta — pod warunkiem prawidłowego ustalenia pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe.

Przykład I analizy — ocena trafności przewidywań kredytowych

Przedsiębiorstwo poniosło nie planowane straty w wyniku przekroczenia kosztów. Inne wskaźniki nie wykazywały większych odchylen od planu (przewidywania we wniosku).

Tabela 2

		Przedsiębiorstwo	Oddział	Stan faktyczny
1	Zapasy i nakłady przyszłych okresów	100.000	90.000	80.000
2	Należności	30.000	35.000	36.000
3	Razem przedmiot kredytu (1 + 2)	130.000	125.000	124.000
4	Fundusze własne w obrocie	60.000	60.000	55.000
5	Pasywa zmniejszające potrzeby kredytowe	20.000	22.000	25.000
6	Razem zmniejszenie przedmiotu kredytu (4 + 5)	80.000	82.000	80.000
7	Potrzeby kredytowe (3 - 6)	50.000	43.000	44.000
8	Wykorzystany kredyt	×	×	38.000

Z tabeli 2 wynika, że przedsiębiorstwo niesłusznie zbyt wysoko planowało zapasy (wyrobów gotowych, towarów), a w konsekwencji niesłusznie zbyt nisko ustaliło stan należności¹⁾. Należy ustalić margines błędów według następującego wyliczenia:

$$\frac{124.000 \times 100}{130.000} - 100 = -4,7\%$$

W poprzednich okresach margines błędów kształtował się następująco: -5,3%, -5,0%. Przeciętny margines błędów będzie wynosił -5%.

Margines błędów ujemny (-) ewentualnie dodatni (+) można ustalić, gdy występują jednokierunkowe odchylenia, to znaczy powtarzają się te same znaki w kilku kwartałach. Najczęściej występują odchylenia ze znakiem (-). Efektem ustalenia (stosowania) marginesu błędów będą uproszczone wyliczenia przedmiotu kredytu przy następnych wnioskach kredytowych. Korekty tego rodzaju można stosować aż do momentu poprawy przewidywań przedsiębiorstwa. Z drugiej strony, gdyby oddział nie znał tak dokładnej sytuacji w przedsiębiorstwie jak przy powyższej analizie, nie miałby również podstaw do skorygowania przedmiotu kredytu (o ile) mimo wątpliwości co do wielkości przedmiotu kredytu przewidywanego przez przedsiębiorstwo.

Przytoczona ocena nie wyklucza konieczności oddziaływania na przedsiębiorstwo w kierunku prawidłowego ustalenia przedmiotu kredytu. Sprawa wygląda gorzej, gdy odchylenia są znaczne, a przy tym nie są jednokierunkowe. W praktyce taka sytuacja może występować sporadycznie. Tego rodzaju sytuacja będzie świadczyła, że przedsiębiorstwo nie umie określać przedmiotu kredytu, a więc nie wprowadza oddziału celowo w błąd. Wówczas zachodzi konieczność opracowania wniosku indywidualnie z przedsiębiorstwem.

Podobna metoda postępowania mogłaby mieć miejsce przy określaniu przewidywanego stanu pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe. Ponieważ jednak wystarczająco dokładne dane można uzyskać posługując się wyliczeniami według punktu 36 Instrukcji A/8/65 (pracochłonność jest w zasadzie taka sama), nie byłoby wskazane szukanie dodatkowych metod. Także tutaj oddział nie jest zwolniony od obowiązku ciągłego oddziaływania na przedsiębiorstwo w kierunku realniejszego przewidywania pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe.

Ostatnim elementem analizy jest ocena kształtowania się funduszy własnych w obrocie. Wyniki tej oceny powinny stanowić podstawę do ustalenia kierunku pracy oddziału na najbliższy okres. W przytoczonym przykładzie zainteresowanie powinno się koncentrować na oddziaływaniu na prawidłowe kształtowanie się kosztów.

Przykład II analizy — kontrola prawidłowości wykorzystanych kredytów

Przedsiębiorstwo zaangażowało fundusze inwestycyjne w eksploatację w wysokości 4.000 złotych oraz przeterminowane zobowiązania pozainkasowe w wysokości 2.000 złotych.

Kredyty wykorzystane są niższe od potrzeb kredytowych o 6.000 złotych, co jest wynikiem finansowania się przez przedsiębiorstwo przeterminowanymi zobowiązaniami w wysokości 2.000 złotych oraz funduszami inwestycyjnymi, zaangażowanymi w eksploatację, w wysokości 4.000 złotych. Na podstawie tej oceny oddział powinien postawić pytanie: co wpływa na angażowanie funduszy inwestycyjnych w eksploatację. Oddział powinien również zainteresować się rozrachunkami przedsiębiorstwa. Stwierdzenie, że na przykład niedobór pokrycia środków obrotowych spowodowany jest niewykorzystaniem kredytów jest niewystarczające.

Z przytoczonych przykładów analiz można wyciągnąć wniosek, że ocena trafności przewidywań kredytowych i kontrola prawidłowości wykorzystania kredytów stanowią integralne części całości kształtowania się faktycznego obciążenia w stosunku do ustalonego limitu i faktycznych potrzeb kredytowych.

¹⁾ Oddział doszedł do przekonania, że przedsiębiorstwo źle przewidywało przedmiot kredytu.

Stosując w praktyce tego rodzaju ocenę trafności przewidywań kredytowych i kontroli prawidłowości wykorzystania kredytów można dojść do następujących wniosków:

1. Przedsiębiorstwa mogą dążyć świadomie do ustalania przedmiotu kredytu na zbyt wysokim poziomie, a pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe na zbyt niskim poziomie, dla stworzenia sobie luzów „na wszelki wypadek”. Ponieważ w każdej pozycji wniosku wchodzi w grę przewidywanie, nie trudno przedsiębiorstwu je uzasadniać, podczas gdy oddział może kwestionować je w zasadzie ex post.

Stosowanie korekty przedmiotu kredytu w oparciu o przeciętny margines błędu doprowadzi do względnie prawidłowego ustalenia zapotrzebowania na kredyt przy niewielkim nakładzie pracy.

2. Ocena trafności przewidywań kredytowych i skrócona kontrola prawidłowości wykorzystania kredytów przeprowadzona w powyższy sposób jest przejrzysta, skupia zarazem uwagę na sprawach zasadniczych. W związku z tym w efekcie można poczynić wiele konkretnych i istotnych spostrzeżeń.

MARIAN KACPRZAK
Koło

12

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. 28-60-71 w. 91

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

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

Redakcja i Administracja: Narodowy Bank Polski, Biuro Ekonomiczne, Warszawa, ul. Świętokrzyska 11/21

Druk ukończono w sierpniu 1966 r. Nakład 5.000 egz. Pap. druk. sat. VII kl. 60 g. Ark. wyd. 8,3. Ark. druk. 5
Zakłady Graficzne „Tamka” Z. 2. Zam. 411 — HM-65.