

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



ROK XXIII

STYCZEŃ 1967

^W
Nr 1

SPIS TREŚCI

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

JERZY ALBRECHT	
Założenia polityki finansowej na lata 1966—1970	1
LEQPOLD GLUCK	
Z problematyki usprawnienia pracy bankowej	5
JULIUSZ KARGOL	
Zadania Banku Inwestycyjnego na tle planu inwestycyjnego na rok 1967.	7
TADEUSZ WYSZOMIRSKI	
Pomoc kredytowa dla wsi w roku 1967	10
KAZIMIERZ KUŹNIARSKI	
Problemy finansowania budownictwa mieszkaniowego w roku 1967 .	16
LUCJAN BOGOBOWICZ	
Kary i odszkodowania w obrotach między przedsiębiorstwami . . .	20
WŁODZIMIERZ DOMANIEWSKI	
Finansowanie zapasów i nakładów przyszłych okresów w przedsiębior- stwach gospodarki komunalnej i mieszkaniowej	26
MARIAN BORUŃ	
Oddziaływanie banku na jednostki gospodarki narodowej	28
Z DOŚWIADCZEŃ KRAJÓW SOCJALISTYCZNYCH	
JEREMI WIERZBICKI	
Węgierski bilans przepływów pieniądza	32
Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ	
ROMUALD NAPIÓRKOWSKI	
Analiza kwalifikacji kandydatów do pracy	37
EUGENIUSZ TRAJER	
Realizacja nowych zadań przez oddział wiodący Banku Inwestycyjnego.	40
KRYSTYNA CELIŃSKA	
O komórkach analiz zbiorczych w oddziałach operacyjnych	42
LESZEK URBANOWICZ	
Decyzje w sprawie stosowania środków oddziaływania	46
JÓZEF SKRZYPSKI	
Problemy kredytowania rolnictwa indywidualnego w województwie olsztyńskim	48

Założenia polityki finansowej na lata 1966–1970

Wywiad z Ministrem J. Albrechtem

W związku z uchwaleniem przez Sejm nowego Planu Pięcioletniego pragnęlibyśmy prosić Towarzysza Ministra o informację na temat kierunków polityki finansowej, jakie resort zamierza stosować na najbliższe lata dla zapewnienia pomyślnej realizacji założeń planu? W szczególności interesują nas zamierzenia dotyczące wdrażania nowego systemu finansowego przedsiębiorstw i zjednoczeń?

Założenia polityki finansowej na bieżące pięcioletcie znalazły już w znacznym stopniu wyraz w zmianach systemu finansowego przedsiębiorstw przemysłowych. System ten zakłada jak wiadomo, że przedsiębiorstwa powinny same, w szerszym niż dotychczas zakresie, wygospodarować środki na swoje potrzeby rozwojowe. Osiągać to mają one przez obniżkę kosztów, zwiększanie produkcji i wydajności pracy. Dlatego też podstawowym wskaźnikiem syntetycznym oceny pracy przedsiębiorstw i zjednoczeń staje się wskaźnik rentowności, czyli stosunek procentowy zysku do kosztu własnego sprzedanej produkcji.

Wyrazem wagi, jaką przywiązujemy do tego wskaźnika jest fakt, że większość zjednoczeń i przedsiębiorstw nie otrzymuje już dyrektywnych kwot akumulacji i zysku. Otrzymują one jedynie procentowy, dyrektywny wskaźnik rentowności (netto lub brutto) oraz procentowe normy podziału zysku na część przekazywaną do budżetu oraz na część zatrzymywaną na potrzeby rozwojowe przedsiębiorstw i zjednoczeń, tj. na finansowanie przyrostu zapasów i inwestycji. O tym, aby dochody budżetu z tego tytułu kształtowały się na właściwym poziomie decydować ma zainteresowanie przedsiębiorstw i zjednoczeń w wykonaniu wskaźników rentowności i uzyskiwaniu odpowiednio wysokich odpisów na fundusze.

Od osiągnięcia planowanego poziomu rentowności zależne jest, jak wiadomo, naliczenie funduszu zakładowego i w pewnym stopniu uruchomienie funduszu premiowego dla kierownictwa przedsiębiorstw i zjednoczeń. Zgodnie z wytycznymi VII Plenum KC PZPR w najbliższej przyszłości rozważymy możliwość dalej idącego powiązania funduszu premiowego ze wskaźnikiem rentowności. Chodzi o to, aby bardziej zachęcić kierownictwo przedsiębiorstw

i zjednoczeń do mobilizującego planowania i realizacji rentowności.

W celu stworzenia korzystnych warunków funkcjonowania nowego systemu finansowego od stycznia 1967 r. wprowadzone zostaną nowe ceny fabryczne, które obejmą przedsiębiorstwa dające łącznie ok. 40% produkcji towarowej przemysłu kluczowego. Zawarte w cenie fabrycznej zróżnicowane stawki zysku zachęcać mają do podejmowania produkcji o wyższej jakości i bardziej poszukiwanej na rynku. Fakt zaś, że rozszerza się liczbę zjednoczeń, w których obowiązuje wskaźnik rentowności netto, zapewnia zmniejszenie liczby przedsiębiorstw, które mogą kierować się w wyborze asortymentu zawartym w cenie ich wyrobów podatkiem obrotowym. Zgodnie z założeniami planu w 1967 r. wskaźniki rentowności netto będą obowiązywać w ponad 70% zjednoczeń przemysłowych i w wielu przedsiębiorstwach nie zrzeszonych w zjednoczeniach. Względna stabilność cen fabrycznych zachęcać powinna do wysiłków mających na celu obniżkę kosztów produkcji.

Wprowadzonych już i przygotowanych zmian w systemie finansowania przedsiębiorstw nie należy uważać za coś zamkniętego i zakończonego. Wiele tu jest jeszcze do usprawnienia. Poza pracami, zmierzającymi do rozszerzenia zakresu stosowania wskaźnika rentowności netto na dalsze przedsiębiorstwa, zamierzamy również eksperymentalnie zastosować, jako podstawowy wskaźnik syntetyczny oceny przedsiębiorstw, stopę zysku, tj. stosunek procentowy zysku do wartości środków trwałych i obrotowych.

Obecnie jednak najważniejszym zagadnieniem jest wdrażanie nowego systemu finansowego. Oczekujemy, że pracownicy NBP w toku swojej pracy przyczynią się wydatnie do ugruntowania nowego systemu, jak również do dalszych jego usprawnień. Szczególnie istotną rzeczą jest, ażeby obecnie banki zwróciły uwagę na rozprowadzanie przez zjednoczenia wskaźników i norm dwuletnich i sygnalizowały o ewentualnych nieprawidłowościach w tym zakresie.

Jedną z podstawowych dziedzin działania banków jest kredytowanie środków obrotowych przedsiębiorstw uspołecznionych i oddziaływanie za pomocą kredytu na ich gospodarkę. Jakie Towarzysz Minister widzi zasadnicze kierunki działania banków w tej dziedzinie?

Fakt, że w nowym systemie finansowym przedsiębiorstwa gromadzą własne środki na swoje potrzeby rozwojowe nie umniejsza roli kredytu bankowego w oddziaływaniu na gospodarkę przedsiębiorstw. Jak wiadomo w roku ubiegłym wyposażono wszystkie przedsiębiorstwa w środki obrotowe w niezbędnej wysokości i obecnie wzrost zapotrzebowania przedsiębiorstw na kredyt obrotowy wymaga szczególnie starannej analizy.

Chodzi o to, ażeby przestrzegana była zasada, że przedsiębiorstwa 60% swoich zapasów finansują środkami własnymi. Nadmierne gromadzenie zapasów powinno bowiem ograniczyć ich możliwości inwestycyjne. Szczególnej uwagi ze strony banku wymaga przy tym analiza zapasów zbędnych i nadmiernych, które tylko przejściowo mogą być jeszcze finansowane kredytem bankowym. W przyszłości natomiast należy się liczyć z wyeliminowaniem kredytu bankowego z finansowania tego typu zapasów.

W przypadkach, gdy środki własne przedsiębiorstw, nagromadzone na rachunku funduszu rozwoju nie wystarczają na sfinansowanie przyrostu zapasów, przedsiębiorstwo powinno zwrócić się o uzupełnienie ich z funduszu rezerwowego zjednoczenia.

Banki mogą w takiej sytuacji przyznać jedynie wyżej oprocentowany kredyt i to na okres przejściowy, do chwili załatwienia sprawy przez zjednoczenie. Warto przy tym pomyśleć o szerszym stosowaniu zasady poręczania przez zjednoczenie spłat tego rodzaju kredytów, zaciąganych przez przedsiębiorstwa.

W związku z uchwałami VII Plenum KC PZPR na uwagę zasługują ponadto przypadki gromadzenia przez przedsiębiorstwa zapasów w wyniku niekompletności zaopatrzenia i niedomagań w dziedzinie kooperacji. Istotnym bowiem czynnikiem, który sprawia, że zapasy przedsiębiorstw utrzymują się na wysokim poziomie są zakłócenia w rytmiczności produkcji i w związanej z nią rytmiczności dostaw. Banki powinny więc uwzględnić w swojej polityce kredytowej elementy oddziaływania na bardziej równomierne kształtowanie się sprzedaży wytwarzanych przez przedsiębiorstwa produktów.

Jeżeli chodzi o kredytowanie przedsiębiorstw budowlano-montażowych, to stwierdzić należy, że w związku z wprowadzeniem zasady jednorazowych rozliczeń z inwestorem, po zakończeniu budowy, znacznie wzrastają możliwości oddziaływania banków na te przedsiębiorstwa.

Chodzi tu zwłaszcza o wykorzystanie kredytu dla oddziaływania na terminowe kończenie robót. Należy więc w pełni wykorzystywać możliwości zróżnicowania stawek oprocentowania kredytów, w zależności od tego czy finansuje się prawidłowe stany produkcji nie zakoń-

czonej, czy też produkcję nie zakończoną, pomimo upływu terminu oddania obiektu do użytku.

W ramach dalszych posunięć, zmierzających do usprawnienia systemu finansowego, wypada pomyśleć m.in. o dodatkowych środkach zwiększenia zainteresowania przedsiębiorstw ich sytuację płatniczą. Rozważenia wymagają zmiany w zasadach dysponowania przez przedsiębiorstwa ich środkami pieniężnymi w przypadku utraty przez nie możliwości bieżącego pokrywania zobowiązań.

Chodzi np. o rozważenie możliwości ustalenia określonej kolejności regulowania zobowiązań przedsiębiorstw w przypadku braku środków na zaspokojenie wszystkich wierzytelności.

W związku z wprowadzonymi w ostatnim roku zmianami w zasadach finansowania i kredytowania inwestycji zwiększyła się znacznie rola banków w procesie kształtowania inwestycji i oddziaływania na ich prawidłową realizację. W jaki sposób banki powinny wykorzystać stworzone im nowe możliwości działania?

Zadania banków w dziedzinie kształtowania inwestycji i oddziaływania na ich realizację są różne w odniesieniu do różnych ich kategorii.

W dziedzinie inwestycji centralnych chodzi przede wszystkim o pogłębienie działalności opiniodawczo-kontrolnej na temat przygotowania obiektów do realizacji i kształtowania się kosztów. Poza tym, w związku z przyjętą w nowym systemie finansowania zasadą, że w dyspozycji inwestorów i przedsiębiorstw wykonawstwa pozostaje połowa osiągniętych oszczędności, w stosunku do dyrektywnej wartości kosztorysowej obiektu, trzeba aby banki zwróciły szczególną uwagę na weryfikację rozliczeń kosztów i ocenę efektów zakończonych inwestycji centralnych.

Szczególne rola przypada bankom w dziedzinie kształtowania inwestycji zjednoczeń. Inwestycje te finansowane są, jak wiadomo, głównie z odpisów amortyzacyjnych i z części zysków, tj. ze środków własnych. M. in. w związku z tym w NPG inwestycje zjednoczeń są ujmowane jedynie szacunkowo. O rzeczywistych rozmiarach tych inwestycji decydują przede wszystkim postępy w gromadzeniu środków inwestycyjnych w oparciu o ustalone przez aparat finansowy normy naliczania środków służących finansowaniu inwestycji zjednoczeń. Odpowiednio większy lub mniejszy udział kredytu bankowego w finansowaniu inwestycji zjednoczeń zapewniać natomiast powinien ściślejsze dostosowanie ich rozmiarów do potrzeb planowego rozwoju gospodarki, w przypadkach gdy środki na ten cel nie zostały w pełni zabezpieczone przez normy odpisów na fundusze zjednoczeń. Banki powinny również dążyć, m. in. przez odpowiednie operowanie kredytem, do eliminowania inwestycji nie przygotowanych właściwie do realizacji, na rzecz inwestycji, które są potrzebne i mogą być szybko zrealizowane. W ten sposób aparat finansowy staje się

jednym z głównych realizatorów polityki inwestycyjnej państwa.

Poza tym, dla zapewnienia bardziej stabilnych warunków finansowania inwestycji zjednoczeń przewidujemy zastąpienie dotychczasowych dwuletnich norm podziału amortyzacji przez normy czteroletnie.

W związku z dążeniem do stabilizacji własnych źródeł finansowania inwestycji, tj. wieloletnich norm podziału amortyzacji i dwuletnich norm podziału zysku, specjalnie ważne staje się elastyczne operowanie kredytem bankowym. Podstawowym założeniem polityki banków w tym zakresie powinno być zapewnienie optymalnego wykorzystania istniejących zdolności produkcyjnych oraz uzyskanie ich przyrostu w pierwszym rzędzie przez usprawnienia organizacyjno-techniczne, modernizację oraz rekonstrukcję istniejących zakładów. Ponadto należy dążyć do zapewnienia ciągłości finansowania inwestycji kontynuowanych. W nowych zamierzeniach inwestycyjnych należy zwracać uwagę zwłaszcza na długość cyklu budowy, który powinien być możliwie krótki oraz na taki dobór projektów, który ogranicza zakres robót budowlano-montażowych.

O możliwościach inwestycyjnych przedsiębiorstw, w myśl zasad nowego systemu finansowego, decydować mają nagromadzone przez przedsiębiorstwa środki własne, nie zaangażowane w finansowaniu zapasów. W związku z tym zjednoczenia, ustalając normy odpisów na fundusz rozwoju przedsiębiorstw, powinny uwzględnić ich potrzeby inwestycyjne, zgodnie z planami rekonstrukcji branż i zadaniami rozwoju produkcji. Kredyt bankowy, jako źródło finansowania inwestycji przedsiębiorstw — służyć powinien przede wszystkim wspieraniu przedsięwzięć bardziej efektywnych i zaspokajaniu ważniejszych potrzeb, ujawniających się przed nagromadzeniem przez przedsiębiorstwo odpowiednich środków własnych.

Kredyt w zasadzie nie powinien być udzielany na pokrycie niedoborów funduszu rozwoju przedsiębiorstw w związku z niewykonaniem zadań w dziedzinie rentowności produkcji lub nadmiernym przyrostem zapasów. W takich przypadkach przedsiębiorstwo powinno ograniczyć inwestycje lub zwrócić się do zjednoczenia o dofinansowanie. Bank może udzielić pomocy kredytowej tylko w wyjątkowych przypadkach, np. dla zapobieżenia szkodom.

Oczywiście zrozumiałe jest, że norm odpisów na fundusze przedsiębiorstw nie da się ustalić w ten sposób, aby idealnie odpowiadały potrzebom finansowania ich rozwoju. Dlatego jednym z istotnych zadań polityki kredytowej banków jest rozwiązywanie problemów finansowania inwestycji na tle niedoboru środków inwestycyjnych w jednych przedsiębiorstwach i zjednoczeniach, a ich nadmiaru w drugich.

Odrębnym wreszcie problemem jest finansowanie inwestycji drobnych. Bez względu na pierwszeństwo do kredytu bankowego mają tu inwestycje szybko rentujące, a następnie przedsięwzięcia związane z obsługą rolnictwa oraz z

uzupełnieniem sieci, zakładów gastronomicznych, usługowych i pawilonów handlowych.

Zwiększenie roli banków w dziedzinie finansowania inwestycji i oddziaływania na przebieg procesów inwestycyjnych oraz ścisły związek między działalnością inwestycyjną i działalnością produkcyjną przedsiębiorstw wymaga zacieśnienia współpracy między bankami finansującymi te dwa rodzaje działalności. Jakie kroki podejmuje się w tym kierunku?

Pomiędzy kierownictwem NBP i BI zostało zawarte specjalne porozumienie, określające zasady współpracy. Porozumienie to jest, jak sądzę, dobrze znane pracownikom banków. W tym miejscu wystarczy więc zwrócić uwagę na fakt, że chodzi przede wszystkim o lepsze rozeznanie, przy przyjmowaniu nowych obiektów do finansowania przez oddziały Banku Inwestycyjnego, stopnia wykorzystania istniejących zdolności produkcyjnych, potrzeb rynku i perspektyw rozwoju eksportu, a więc spraw, w których zorientowane są oddziały NBP. Natomiast NBP przy ocenie wskaźników podziału zysku i amortyzacji powinien uwzględniać potrzeby rozwojowe przedsiębiorstw, określone m.in. programami rekonstrukcji branż, co wymaga z kolei konfrontacji z oddziałami BI. Ścisłej współpracy NBP i BI wymaga też ocena osiągniętych efektów inwestycji.

Porozumienie pomiędzy kierownictwem NBP i BI stwarza tylko niezbędne warunki współpracy. Realizować się będzie ona jednak w poszczególnych jednostkach organizacyjnych banków, co wymaga odpowiedniego współdziałania wielu pracowników w oddziałach NBP i BI. Dla właściwego rozwoju tej współpracy konieczne jest, aby wszyscy pracownicy banków uświadomili sobie istotne cele, którym ma ona służyć i zwrócili szczególną uwagę na wypracowanie odpowiednich jej form.

Poza problemami finansowania gospodarki społecznie czytelników „Wiadomości NBP” interesują szczególnie zagadnienia związane z kształtowaniem się oszczędności pieniężnych ludności, które pełnią ważną rolę społeczno-wychowawczą, wdrażając do racjonalnego wydatkowania środków pieniężnych i sprzyjają stabilizacji warunków życia ludności. Jakże zatem środki zamierza się stosować dla maksymalizacji wkładów oszczędnościowych ludności w okresie bieżącego planu pięcioletniego?

Założenia planu pięcioletniego przewidują, że wkłady ludności w instytucjach oszczędnościowych wzrosną o 49 mld zł, tj. w przybliżeniu o 13 mld zł więcej niż w poprzednim pięcioletciu i na koniec 1970 r. wyniosą ok. 102 mld zł. Zadania te nasze instytucje, zajmujące się gromadzeniem oszczędności, powinny traktować jako minimalne. Przy odpowiednim ukształtowaniu warunków ekonomicznych i podjęciu środków organizacyjnych można osiągnąć większy wzrost wkładów oszczędnościowych.

Wśród warunków natury ekonomicznej należy zwrócić uwagę zwłaszcza na:

— zapewnienie systematycznego wzrostu dochodów ludności,

— zapewnienie podaży odpowiedniego asortymentu towarów, dostosowanego do celów, na które ludzie oszczędzają oraz,

— odpowiednie zróżnicowanie oprocentowania oszczędności, zachęcające do gromadzenia wkładów długoterminowych.

Wśród warunków natury organizacyjnej wymienić należy przede wszystkim:

— rozszerzenie zakresu rozliczeń z tytułu masowych i periodycznych płatności dokonywanych za pośrednictwem PKO, bez potrzeby każdorazowego załatwiania formalności oraz dalsze rozwijanie obrotów bezgotówkowych SOP, jak również,

— podniesienie techniczno-organizacyjnego poziomu usług instytucji oszczędnościowych, m.in. przez organizowanie dużej liczby agencji przyzakładowych PKO i włączenie do obrotu oszczędnościowego SOP wiejskich urzędów pocztowych.

Zmiany zmierzające w tych kierunkach zostały już, jak wiadomo, zapoczątkowane.

Istotnym czynnikiem wzrostu oszczędności jest też nasza polityka mieszkaniowa, zmierzająca do dynamicznego rozwoju spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego. Same tylko związane z tym wkłady mieszkaniowe w PKO przekroczyły powinny w 1970 r. 6 mld zł. Łączne natomiast środki ludności, skumulowane przez nią na finansowanie budownictwa mieszkaniowego, tj. oszczędności oraz wkłady członkowskie w spółdzielniach, nakłady na budownictwo indywidualne i spłaty kredytów — wyniosą w bieżącym pięcioleciu ok. 32 mld zł.

Jakie są założenia polityki w zakresie kredytowania ludności w okresie bieżącego pięciolecia?

Kredytowanie ludności rozwija się w trzech kierunkach: kredyty konsumpcyjne (na sprzedaż ratalną), kredyty na budownictwo mieszkaniowe oraz kredyty obrotowe i inwestycyjne, przede wszystkim dla gospodarki chłopskiej jak również dla rzemiosła.

Jeśli chodzi o **kredyty na sprzedaż ratalną**, to zakłada się ich wzrost w latach 1966 — 1970 o 47,3% w stosunku do lat 1961 — 1965, a w 1970 r. będą w przybliżeniu o 41% wyższe niż w 1965 r. Kredyty te są, jak wiadomo, ważnym instrumentem aktywizowania sprzedaży artykułów, które ze względu na wysoką cenę jednostkową nie mogłyby być sprzedawane w oferowanych ilościach, a których zwiększona sprzedaż jest pożądana dla poprawy struktury spożycia (artykuły trwałego użytku).

W celu usprawnienia funkcjonowania tych kredytów rozważenia wymaga zróżnicowanie stawek prowizji, naliczanych przy udzielaniu kredytów na sprzedaż ratalną, w zależności od okresu, na jaki są one udzielane i w zależności od rodzaju artykułów, na zakup których zostają one udzielone.

Planowany na lata 1966—1970 znaczny wzrost **kredytów na spółdzielcze i indywidualne budownictwo mieszkaniowe** (o 87%, w porównaniu z okresem 1961—1965) sprzyjać ma wspomnianemu już aktywizowaniu środków ludności na cele budownictwa mieszkaniowego.

Kredyty obrotowe i inwestycyjne dla gospodarki chłopskiej mają się stać jeszcze ważniejszym niż dotychczas czynnikiem rozwoju gospodarki rolnej. Mają one wzrosnąć w latach

1966—1970, w porównaniu z latami 1961—1966, w przybliżeniu o 75%, w tym kredyty inwestycyjne w przybliżeniu o 86%. Oznacza to, że w 1970 r. wypłaty kredytów dla gospodarki chłopskiej ogółem będą o 57% wyższe niż w 1965 r., w tym kredyty inwestycyjne o 46%.

Zapewnia to m.in. dalszy wzrost udziału kredytu bankowego w finansowaniu nakładów inwestycyjnych gospodarki chłopskiej. W celu właściwego ukształtowania tych kredytów należy zwrócić uwagę na następujące założenia:

— elastyczne dostawianie kredytów obrotowych i inwestycyjnych do poziomu zaopatrzenia wsi w środki produkcji i materiały budowlane z jednej strony i do wysokości dochodów gospodarki chłopskiej — z drugiej,

— koncentrację kredytów w rejonach i na grupy gospodarstw, które mają możliwości znacznego zwiększenia produkcji towarowej,

— koordynowanie działalności kredytowej z działalnością inwestycyjną państwa (np. melioracji),

— dostosowywanie polityki kredytowej do planów budownictwa wiejskiego,

— zwiększenie przeciętnej wysokości jednoznacznej pożyczki inwestycyjnej, w celu zwiększenia jej efektywności i skrócenia cyklu budowlanego.

Preferencje związane z poszczególnymi rodzajami i celami kredytów dla gospodarki chłopskiej znajdują wyraz m.in. w zróżnicowaniu warunków kredytowania, tj. okresów karencji i spłat kredytów i w ich oprocentowaniu.

Zapotrzebowanie na kredyty ze strony indywidualnego rzemiosła było w poprzednim pięcioleciu stosunkowo niewielkie. Ożywienie akcji kredytowej nastąpiło pod koniec pięciolecia, m.in. w wyniku podwyższenia górnej granicy kredytu z 20 do 50 tys. zł, a następnie do 100 tys. zł. W założeniach planu na bieżące pięciolecie przewidziano, że wypłaty kredytów dla indywidualnego rzemiosła wyniosą 3,7 mld zł. W porównaniu z latami 1961—1965 wzrosną one 2,5 raza. Ażeby jak najbardziej sprzyjały one rozwojowi rzemiosła przyjąć należy dwie główne zasady w rozdysponowaniu kredytu:

Pierwsza, to podwyższenie górnej granicy kredytu do 150 tys. zł dla rzemieślników podejmujących budowę pawilonów usługowych i druga, to uproszczenie form zabezpieczenia udzielanych kredytów przez ograniczenie liczby poręczających i dopuszczenie jako poręczycieli rzemieślniczych spółdzielni zaopatrzenia i zbytu.

Bieżące pięciolecie przynieść powinno również dalsze rozszerzenie kredytów dla niektórych prywatnych przedsiębiorstw przemysłowych, a zwłaszcza dla prywatnych zakładów gastronomicznych oraz przedsiębiorstw produkujących materiały budowlane i zakładów podejmujących produkcję eksportową.

W konkluzji stwierdzić należy, że w nowym pięcioleciu aparat bankowy staje wobec konieczności podołania wielu trudnym, skomplikowanym zadaniom, zarówno w dziedzinie finansowania gospodarki społecznej, jak i ludności oraz gospodarki indywidualnej.

LEOPOLD GLUCK

Z problematyki usprawnienia pracy bankowej

Obserwacja wykonywania podstawowych zadań przez oddziały Narodowego Banku Polskiego oraz analiza niektórych, najistotniejszych czynników mających wpływ na sytuację w tym zakresie — postawiła wobec całej załogi problem takiego usprawnienia pracy, które zapewniłoby prawidłowe wykonywanie narastających zadań we wszystkich dziedzinach działalności banku. Zagadnienia te były przedmiotem uwagi i troski całego aktywu zawodowego. Wyrazem tego były różne inicjatywy wielu jednostek organizacyjnych, opracowania Departamentu Planowania, Biura Organizacji, Departamentu Rewizyjnego i in., nowe formy szkolenia zawodowego, stosowane przez Departament Kadr, nowe formy organizacyjne pracy Departamentu Kredytów Przemysłu — by wymienić przykładowo niektóre poczynania zmierzające do podniesienia pracy aparatu bankowego, w nowych warunkach na wyższy poziom, do wykorzystania rezerw, które można ujawnić dzięki sumiennej analizie stanu aktualnego i za pomocą których można rozwiązać wiele trudności występujących w naszej pracy. Nie zabrakło w tym ogólnobankowym nurcie wysiłku organizacyjnego, cennych przejawów indywidualnej i kolektywnej pomysłowości pracowników bankowych, składających się na coraz szerszy ruch usprawnień pracowniczych.

Można zatem stwierdzić — w uogólniającym ujęciu — że wobec trudności występujących w pracy załogą naszego banku starała się zająć postawę aktywną, wskazując nie tylko na bieżące, które dawały się jej we znaki, lecz dociekając także ich przyczyn oraz szukając środków zaradczych. Trzeba sobie zarazem zdawać jednak sprawę i z pewnych słabości oraz niedociągnięć, charakteryzujących naświetlone powyżej działania. Było ono jeszcze zbyt często rozproszone; usiłowano nieraz rozwiązać poszczególne zagadnienia oddzielnie, w oderwaniu od innych problemów, występujących równocześnie, a niejednokrotnie w ścisłym powiązaniu z całokształtem pracy oddziału banku czy innej jednostki organizacyjnej.

Uchwała VII Plenum KC PZPR zobowiązuje nas do nowego ujęcia całości problemu usprawnienia pracy bankowej: „W urzędach i instytucjach — głosi ta uchwała — należy dokonać analizy organizacji pracy, obciążenia pracą poszczególnych stanowisk i komórek i ustalić programy zmierzające do racjonalizacji pracy i oszczędności etatowych“.

Jeśli idzie o instytucję tego typu co Narodowy Bank Polski, realizacja wskazań VII Plenum musi mieć charakter długoterminowy i obejmować w sposób systematyczny wszystkie dziedziny pracy. Zobowiązuje to nas do wytrwałego i wszechstronnego wysiłku organizacyjnego oraz do nowego spojrzenia na

tradycyjne rozwiązania — w poszukiwaniu nowych, lepszych, sprawniejszych, a zarazem mniej pracochłonnych metod pracy.

Wychodząc z założenia, że wzrost obciążenia aparatu bankowego, wynikający z normalnego rozwoju życia gospodarczego, należy w zasadzie pokrywać wzrostem wydajności pracy — stawiamy sobie jako stałe zadania: usprawnianie metod pracy, rozwój mechanizacji i automatyzacji oraz podnoszenie kwalifikacji kadr.

Uchwała zarządu banku z dnia 25.XI.1966 r. w sprawie realizacji uchwały VII Plenum KC PZPR w Narodowym Banku Polskim wskazała na najistotniejsze elementy programu działania zmierzającego do usprawnienia pracy bankowej. Należy skoncentrować się na tych właśnie kierunkach, mając stale jako cel zasadniczy: **prawidłowe i coraz lepsze działanie banku jako całości.**

*
* * *

W tak pomyślanym programie usprawnienia pracy bankowej poczesne miejsce zajmuje zagadnienie **sprawozdawczości ekonomicznej**. Zagadnieniu temu nie od dzisiaj poświęca się w banku dużo uwagi. Wielokrotnie już okazało się, że niezmiernie trudno jest wprowadzić w życie decyzje o zasadniczych zmianach w tym zakresie, o zmniejszeniu ilości pozycji rocznej tematyki sprawozdań opisowych, o zwiększeniu „rezerwy czasowej“, która pozwoliłaby na szersze uwzględnienie w planach pracy własnej inicjatywy oddziałów. Nie tu miejsce na szczegółową analizę przyczyn tego stanu rzeczy. Wydaje się jednak w pełni uzasadniony postulat rozpatrzenia tego zagadnienia, tak istotnego dla pracy ekonomicznej banku, znacznie odważniej niż dotychczas. Tym bardziej — w obliczu uchwały VII Plenum.

Tematowi sprawozdawczości ekonomicznej poświęcona była ostatnio narada z udziałem przedstawicieli oddziałów wojewódzkich i operacyjnych w Zalesiu Górnym (w dniach 23 i 24 września). Wyniki tej narady rozpatrywane były na szczelbu zarządu banku i w pewnej mierze zostaną już wykorzystane w układzie naszej sprawozdawczości w roku 1967. Ale to nas nie może zadowolić. Mamy świadomość, że jest to dopiero pierwszy krok na drodze do opracowania nowej koncepcji sprawozdawczości ekonomicznej w banku. W numerze 12/66 „Wiadomości NBP“ został opublikowany artykuł R. Michejdy pt. „Na marginesie sprawozdawczości ekonomicznej banku“. Stawia on szereg nowych propozycji, nawiązujących niewątpliwie do bogatej dyskusji, jaka toczyła się na naradzie w Zalesiu Górnym. Należy przypuszczać, że otrzymamy w tej sprawie również i

dalsze wypowiedzi, zawierające różnego rodzaju konstruktywne wnioski. Pozwoliłoby to na podjęcie decyzji o zakresie i formach sprawozdawczości ekonomicznej, po zapoznaniu się ze stanowiskiem aktywu zawodowego banku. Sprawa ta ma niezmiernie doniosłe znaczenie, ponieważ — jak to wykazała dotychczasowa dyskusja — istnieje sporo nieporozumień, wymagających wyjaśnienia.

Warto zatem w niniejszym artykule poruszyć kilka nasuwających się na tym tle refleksji, które — rzecz oczywista — nie wyczerpują w żadnej mierze tematu.

Niezmiernie niepokojącym zjawiskiem jest proces, który (może niezbyt ściśle) można by nazwać „dezyntegracją sprawozdawczości“. Przejawia się on przede wszystkim w widzeniu poszczególnych zadań sprawozdawczych jako służących jedynie zainteresowaniom i potrzebom tych komórek organizacyjnych, które dane zadanie sprawozdawcze nałożyły, zleciły, nakazały. W ten sposób spopularyzował się niewłaściwy obraz oddziału operacyjnego, powiązanego niezliczonymi niemi sprawozdawczymi z wielu różnymi jednostkami organizacyjnymi w banku (dodajmy: i poza bankiem), na rzecz których pracuje. Skrępowanemu tą gęstą siecią oddziałowi nie pozostawiono swobody do przejawiania własnej inicjatywy i działania.

Model taki trzeba uznać za fałszywy, ponieważ nie uwzględnia on podstawowego faktu, że wszystkie zadania sprawozdawcze łącznie stanowią w banku **jeden system sprawozdawczy**. Ten system sprawozdawczy — lepszy czy gorszy (a chcielibyśmy go wspólnie usprawnić) — warunkuje, jako całość, sprawne i prawidłowe funkcjonowanie banku i jego poszczególnych ogniw, a w tej liczbie i każdego z oddziałów. A zatem wykonując poszczególne zadania sprawozdawcze, oddziały nie świadczą na rzecz poszczególnych jednostek organizacyjnych, lecz na rzecz i dla dobra całego aparatu, którego są podstawowymi ogniwami. Świadomość tego powinna znacznie silniej utrwalić się w oddziałach operacyjnych.

Takie postawienie sprawy uzasadnia również skierowanie zdecydowanego dezyderatu pod adresem centrali i oddziałów wojewódzkich. Proces, nazwany powyżej „dezyntegracją sprawozdawczości“, sygnalizuje również poważne zakłócenie w wewnątrzbankowym krążeniu informacji. System sprawozdawczości jest systemem krążenia informacji, a jak o tym mówi obserwacja, krążenie to nie zawsze odbywa się w prawidłowy sposób.

Ustalając zadania sprawozdawcze dla oddziałów, należy przekazywać im informację o przesłankach, jakimi się kierowano, formułując określone zadanie sprawozdawcze, o celach, jakie zamierza się w wyniku danego opracowania sprawozdawczego osiągnąć. Równie ważne, a może nawet jeszcze ważniejsze, jest z kolei poinformowanie tych wszystkich oddziałów, które dostarczyły materiałów sprawozdawczych o tym, jak zostały one wykorzystane, jakie zna-

laży zastosowanie w wystąpieniach banku, w jaki sposób wpłynęły lub mogą wpłynąć na wytyczne polityki kredytowej, ogólnej lub branżowej.

Skoro już mowa o prawidłowym krążeniu informacji, trzeba podkreślić, że niezmiernie celowe jest przekazywanie oddziałom materiałów porównawczych, pozwalających na określenie miejsca okręgu wojewódzkiego w proporcjach ogólnokrajowych i międzywojewódzkich, czy miejsca oddziału operacyjnego w skali wojewódzkiej.

Podkreślenie niezmiernej doniosłości przeciwdziałania objawom „dezyntegracji sprawozdawczości“ nie prowadzi bynajmniej do negacji zagadnienia ilościowego obciążenia zadaniami sprawozdawczymi. Problem ten na pewno istnieje w banku. Ale co dziwniejsze — przy wszystkich utyskiwaniach na nadmiar obciążeń sprawozdawczą istnieje dość powszechne poczucie niedosytu informacji. Mówi się o tym często i szeroko. Nie ma, oczywiście, prostej i łatwej recepty, która pomogłaby szybko zagadnienie to rozwiązać. Trzeba wspólnie dopracować się trafnego zestawu informacji, których dostarczałyby nam sprawozdawczość ekonomiczna w takim zakresie, jaki wystarcza do kierowania działalnością ekonomiczną banku i to zarówno z punktu widzenia jego makroekonomicznych, jak i mikroekonomicznych zadań.

Dotychczasowa dyskusja wykazuje, że przedstawiciele oddziałów operacyjnych, czasem nawet i wojewódzkich, nie doceniają problematyki makroekonomicznej w pracy banku. Tymczasem powiązanie polityki pieniężno-kredytowej z ogólnymi wytycznymi polityki gospodarczej oraz aktywna rola banku we współdziałaniu z centralnymi ogniwami kierownictwa gospodarczego należą do istotnych cech naszej instytucji, jako socjalistycznego banku centralnego. Z drugiej strony w niektórych komórkach organizacyjnych centrali daje się zauważyć pewne niedocenicenie zagadnień mikroekonomicznych, występujących w stosunkach między oddziałem banku i przedsiębiorstwem. Takim tendencjom trzeba również przeciwstawić się zdecydowanie. Prawidłowy układ sprawozdawczości powinien służyć całokształtowi działalności banku i łączyć w sposób harmonijny obydwie przekroje problemowe — makro- i mikroekonomiczne.

Zdając sobie sprawę z tego, że wytypowanie właściwie wyważonego zestawu informacji, stanowiących treść sprawozdawczości ekonomicznej, wymaga długiej i systematycznej pracy, należy tym bardziej zwrócić uwagę, że istnieją możliwości „odciążenia“, do których można i trzeba sięgnąć jak najszybciej. Przykładowo można przypomnieć o konsekwentnym usuwaniu wszelkiego dublowania sprawozdawczości, o korzystaniu z danych statystycznych i innych danych sprawozdawczych, które są osiągalne poza aparatem banku, bez obciążania pracą bankowych komórek organizacyjnych. Wielkie

rezerwy czasu pracy wyzwolić może egzekwowanie wymogu lakonicznego stylu, zwiększenia, telegraficznych sformułowań. Pod adresem centrali i oddziałów wojewódzkich należy raz jeszcze skierować apel o zmniejszenie do niezbędnego minimum takich zadań sprawozdawczych, które obciążają liczne oddziały operacyjne. Należy coraz bardziej posługiwać się metodą reprezentacji.

Zarysowując niektóre problemy, wymagające przemyślenia i przedyskutowania w związku z ważnym zadaniem usprawnienia sprawozdawczości bankowej, nie można nie zasygnalizować jeszcze jednej, niezmiernie istotnej sprawy. W jakiej mierze sprawozdawczość bankowa powinna informować o działalności ekonomicznej banku, o stosowanych środkach oddziaływania na przedsiębiorstwa i o wynikach tego oddziaływania? W powszechnym odczu-

ciu odpowiedź na to pytanie brzmi następująco: w coraz większym stopniu sprawozdawczość bankowa powinna dawać podstawę do analizy wykonywania przez bank jego podstawowych zadań ekonomicznych. W stosunku do obecnego układu bankowej sprawozdawczości ekonomicznej stanowiłoby to jednak poważne przesunięcie i zmianę. Czy zmiana taka może i powinna nastąpić za cenę ograniczenia sprawozdawczości przekazującej informacje o sytuacji gospodarczej i finansowej przedsiębiorstw i branż? Dylemat ten trudny jest do rozstrzygnięcia. Tym bardziej warto, aby był wszechstronnie naświetlony w dyskusji, która poprzedzi decyzje.

Do tej dyskusji, związanej w sposób integralny z postawioną przez VII Plenum problematyką usprawnienia organizacji pracy, zachęca może powyższe uwagi i refleksje.

JULIUSZ KARGOL

Zadania Banku Inwestycyjnego na tle planu inwestycyjnego na rok 1967

Nakłady inwestycyjne w gospodarce narodowej mają wynieść w 1967 roku 157,9 mld zł, to jest o 8,1% więcej od przewidywanego wykonania w roku 1966. Na rok 1968 zaplanowany jest dalszy wzrost nakładów o 8,3% w stosunku do poziomu planowanego na rok 1967, to jest do wysokości 171,1 mld zł.

Gros nakładów w roku 1967 będzie realizowanych przez gospodarke społeczną (135,8 mld zł). Inwestycje ludności szacuje się na 15,6 mld zł, a czyny społeczne oraz inwestycje drobne i szybko rentujące się na 6,4 mld zł. Podobnie jak w latach ubiegłych największe nakłady będą przeznaczone na przemysł — 42,4%, rolnictwo — 16,4%, gospodarke mieszkaniową — 14,2%, transport i łączność — 9,4% (na oświatę, naukę i kulturę przeznaczają się 4%, gospodarke komunalną — 3,9%, obrót towarowy — 3,7% oraz budownictwo — 3%).

W ramach nakładów na gospodarke narodową przeważają nakłady na inwestycje produkcyjne, które wynoszą 75% ogółu nakładów rozdzielonych na działy gospodarke narodowej.

Bardzo poważne zadania zostały postawione w roku 1967 przed jednostkami gospodarczymi w zakresie uzyskania przyrostów zdolności produkcyjnych. Plany przyrostu zdolności produkcyjnych i oddawania inwestycji do użytku zawierają wyodrębnione zadania do zrealizowania w grupie inwestycji centralnych i w grupie inwestycji zjednoczeń. Przewiduje się w planie centralnym oddanie do użytku inwestycji o wartości kosztorysowej przekraczającej 60 mld zł. Są to więc zadania bardzo wysokie. Z ważniejszych efektów inwestycyjnych przewiduje się oddanie do użytku nowych bloków

energetycznych w elektrowniach Siersza I, Pątnów, Łągisza i Solina, oddanie do użytku wielu nowych poziomów wydobywczych w kopalniach węgla kamiennego, nowych linii energetycznych, walcowni w Hucie Warszawa, Hucie im. Lenina, nowych baterii koksowniczych, odlewni oraz mocy przerobowych w hutach miedzi i cynku. Wiele nowych obiektów zostanie oddanych do użytku w Zakładach Mechanicznych „Ursus“, Mazowieckich Zakładach Rafineryjnych i Petrochemicznych w Płocku, Zakładach Azotowych w Puławach. Dalsze obiekty będą ukończone w Kostrzyńskiej fabryce Celulozy i Papieru oraz przy elektryfikacji Magistrali węglowej Śląsk-Gdynia.

Struktura źródeł sfinansowania działalności inwestycyjnej w roku 1967 ulega dalszej zmianie, zgodnie z założeniami nowego systemu finansowania inwestycji. W roku 1967 maleje udział środków budżetowych w finansowaniu inwestycji w porównaniu z 1966 rokiem o 5,4%. Wzrasta natomiast udział amortyzacji i kredytów bankowych. Największe zmiany w źródłach finansowania występują w grupie inwestycji centralnych i zjednoczeń. Kierunek tych zmian powinien się utrzymać również na rok 1968.

W roku 1967 — według dokonanego szacunku — udział kredytu w finansowaniu inwestycji centralnych wyniesie około 11%, inwestycji zjednoczeń około 20%, a inwestycji przedsiębiorstw również około 20%. W porównaniu z rokiem 1966 jest to wzrost dość pokaźny, gdyż odpowiednie wielkości w 1966 roku wynosiły około 5%, 15% i 17%. Bardzo poważnie różnie również udział kredytu w finansowaniu

inwestycji spółdzielczości mieszkaniowej, których wzrost ma być wyjątkowo szybki w roku 1967. Spłaty kredytów inwestycyjnych w wymienionych grupach inwestycji będą w roku 1967 jeszcze niewielkie, co wpłynie na szybki wzrost obliża kredytowego w bankach.

Znacznym zmianom ulegną również zadania budownictwa oraz sposób finansowania budownictwa. Przewiduje się, że zadania produkcyjne budownictwa na lata 1967 i 1968 wzrosną w 1967 roku o 7,5% w porównaniu z przewidywanym wykonaniem w roku 1966, w 1968 roku o 8,4% w porównaniu z planem na rok 1967. W ramach ogólnych zadań budownictwa powinny natomiast nastąpić zmiany w potencjale przeznaczanym na roboty inwestycyjne, wykonywane dla gospodarki uspołecznionej. Planuje się, że wzrost tych robót wyniesie około 9,3% w roku 1967 oraz około 8,8% w roku 1968. Wykonanie zadań, zgodnie z założoną strukturą, będzie wymagało ze strony budownictwa dużego wysiłku organizacyjnego, gdyż w ostatnich latach występowały odwrotne tendencje w strukturze produkcji. W toku realizacji planów wzrastał bowiem dotąd udział robót spoza planu inwestycyjnego.

W metodach finansowania budownictwa nastąpią zmiany spowodowane wejściem w życie nowego systemu rozliczeń, zakładającego znacznie szerszy udział jednorazowych rozliczeń za zakończone obiekty oraz większe scalone elementy lub części obiektów. Wprowadzony system rozliczeń będzie miał również poważny wpływ na bieżące zapotrzebowanie środków finansowych przez inwestorów.

* * *

Przedmiotem szczególnej uwagi w roku 1967 muszą być roboty budowlano-montażowe. Przedsiębiorstwa budowlane natrafiają w wielu rejonach kraju na trudności w zatrudnieniu robotników nawet niewykwalifikowanych, mimo przewidywanego dużego przyrostu ludności wchodzącej w wiek zdolności do pracy.

Lepsze warunki pracy w fabrykach oraz znaczny przyrost nowych miejsc pracy w przemyśle nie wróżą w najbliższych latach dla budownictwa możliwości radykalnej poprawy w stanie zatrudnienia. Przewidywane trudności w zaopatrzeniu dotyczą głównie stali, materiałów ściennych i rur i będą mogły być usuwane stopniowo dopiero w toku realizacji planu.

Programy inwestycyjne wielu przedsiębiorstw i zjednoczeń nie są dostatecznie przygotowane, co także może się odbić na przebiegu realizacji planu. Mimo zaostrożonych kryteriów kontroli do planu została włączona — w drodze wyjątku — pewna ilość inwestycji bez wymaganej dokumentacji. Braki dokumentacyjne będą usuwane w ciągu roku.

Niezadowolająca jest też ilość i jakość programów rekonstrukcji branż. Scalenie planów organizacyjno-technicznej rekonstrukcji branż z generalnymi założeniami inwestycji przebiega z opóźnieniem. Prace i studia przeprowadzane w związku z opracowywaniem planów

rekonstrukcji branż są jednak bieżąco wykorzystywane do kształtowania kierunków inwestowania, spełniają więc pożyteczną rolę w gospodarce narodowej.

Mogą również wystąpić trudności w realizacji nakładów, wynikające z braku lub opóźnień w dostawach. Od dwóch lat obserwujemy tendencję kurczenia się zapasów maszyn i urządzeń, mimo wzrostu rozmiarów dostaw. Jednocześnie znacznie wzrosły zadania eksportowe przemysłu maszynowego. Import maszyn i urządzeń w ostatnim okresie również nie przebiegał sprawnie. Tendencje te mogą wystąpić i w roku 1967.

* * *

Przyjęte na lata 1966—70 założenia polityki finansowej w zakresie inwestycji przewidują skoncentrowanie uwagi aparatu finansowego na:

1) ujawnieniu przy opiniowaniu i przyjmowaniu do finansowania konkretnych zadań inwestycyjnych — możliwych do zrealizowania oszczędności,

2) ujawnieniu słabych ogniw działalności inwestycyjnej z punktu widzenia realności realizacji inwestycji w granicach zaplanowanych kosztów i terminów oddawania obiektów do użytku,

3) rozszerzeniu finansowania tych potrzeb inwestycyjnych, które wiązać się będą z dodatkowymi możliwościami eksportowymi lub poprawą zaopatrzenia rynku, jak również takich, które wynikają z powstania pewnych dysproporcji w dotychczasowym rozwoju przedsiębiorstw i gałęzi gospodarczych.

Duży nacisk został położony na przyspieszenie realizacji inwestycji kontynuowanych przy jednoczesnym odraczeniu realizacji niedostatecznie przygotowanych nowych programów inwestycyjnych.

W zakresie źródeł sfinansowania inwestycji zjednoczeń przy ustalaniu norm finansowych przyjęto jako wytyczną 50%—60% udziału amortyzacji, 25%—20% udziału zysku i 25%—20% udziału kredytu w finansowaniu nakładów w obecnej pięcioletce. Normy finansowe dla zjednoczeń powinny być stabilne w zakresie amortyzacji na okres pięcioletni, a dla zysku na okres 2 lat.

W tych warunkach część funduszu amortyzacyjnego pozostanie jako nadwyżka ponad potrzeby przedsiębiorstw i zjednoczeń, która będzie zużyta na sfinansowanie akcji kredytowej banku w zakresie inwestycji centralnych, a następnie na spłatę tych kredytów.

W miarę wchodzenia w życie obecnego systemu finansowania, a więc i rozmiarów inwestycji finansowanych z kredytów bankowych, będzie wzrastało zapotrzebowanie zjednoczeń na środki przeznaczane na spłatę kredytów, co automatycznie pociągnie za sobą wzrost udziału zysku w finansowaniu inwestycji zjednoczeń.

Główne kierunki usprawnienia działalności inwestycyjnej, zawarte w uchwale nr 210 Ra-

dy Ministrów w sprawie realizacji uchwał VI Plenum KC PZPR, w większości będą realizowane w 1967 r. Bank jest przewidziany jako instytucja współpracująca przy rozwiązywaniu problemów postawionych przez VI Plenum. Wskazania i wytyczne zawarte w uchwale VI Plenum, nie wymagające dalszych dyspozycji, są uwzględniane przy precyzowaniu wytycznych do polityki kredytowej banku oraz ustaleniu głównych kierunków ekonomiczno-kontrolnej pracy w roku 1967. Zadania te znajdują wyraz w przygotowanym programie pracy Banku oraz planie prac problemowych.

* * *

Zadania Banku Inwestycyjnego w roku 1967 będą więc kształtowały się także pod wpływem przedstawionej sytuacji w inwestycjach i budownictwie oraz rozwijały zadania roku 1966 w oparciu o zdobyte doświadczenia i osiągnięty poziom pracy ekonomiczno-kontrolnej. Przyjęte w roku 1966 zadania, ustalony podział pracy i rozwiązania organizacyjne — w związku z wejściem w życie nowego systemu finansowania inwestycji i budownictwa — w swej zasadniczej koncepcji i podstawowych rozwiązaniach okazały się bowiem słuszne. Bank dostosował się szybko do zmienionych zadań i wykonał je w sposób zadowalający. Potrzebne są tylko nieznaczne uzupełnienia i zmiany przyjętych rozwiązań, raczej o charakterze technicznym. Dalszego usprawnienia wymagają natomiast przyjęte metody pracy. Stosunkowo duży wzrost kadr banku wymaga także szybkiego zasymilowania nowych pracowników i wdrożenie ich w metody i tryb pracy Banku.

W warunkach znacznego wzrostu zadań istnieje konieczność koncentrowania wysiłków banku na problemach decydujących w roku 1967 o wykonaniu zadań planowych.

Na czoło tych problemów wysuwa się zagadnienie oddziaływania banku na prawidłową koncentrację nakładów. Mobilizujące zadania produkcyjne skłaniają przemysł do inwestowania, co przy ograniczonym potencjale przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego sprzyja dekoncentracji nakładów. Zadaniem Banku będzie przeciwdziałanie tym tendencjom przez odpowiednią politykę kredytową i zgłoszenie odpowiednich wniosków i opinii do projektów planów inwestycyjnych resortów i rad narodowych.

Następnym problemem jest oddziaływanie na wzrost ilości inwestycji modernizacyjnych. Cechują się one mniejszym udziałem robót budowlano-montażowych niż inwestycje polegające na budowie lub rozbudowie istniejących zakładów, co jest tym bardziej pożądane z uwagi na trudności w bilansowaniu zapotrzebowania na roboty budowlano-montażowe z mocą produkcyjną przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego.

Dalszym problemem jest zaostrenie kryteriów oceny celowości i efektywności inwestycji, zwłaszcza w grupie inwestycji zjednoczeń, ze względu na konieczność dostosowania rozmiarów inwestycji dopuszczonych do realizacji do

realnych możliwości wykonawstwa, przy zachowaniu możliwej do osiągnięcia koncentracji nakładów.

Kolejnym zagadnieniem jest doprowadzenie do wykonania zadań planowych w zakresie przyrostu zdolności produkcyjnych ustalonych w planach pięcioletnim i dwuletnim oraz doprowadzenie do ścisłego rozliczenia kosztów i efektów końcowych inwestycji.

Istotnym również problemem jest dalsze rozwijanie badań kosztów inwestycji i oddziaływanie na ich obniżenie, zwłaszcza określonych w projekcie wstępnym, jeszcze przed podjęciem decyzji o przyjęciu inwestycji do finansowania. Na etapie realizacji inwestycji kontrole kosztów będą się sprowadzały do śledzenia narastania kosztów inwestycji oraz do sygnalizowania o grożącym przekroczeniu kosztów planowych. Po zakończeniu inwestycji — w oparciu o rozliczenia z inwestycji zakończonych — przewiduje się prowadzenie porównawczej analizy kosztów faktycznie poniesionych do kosztów planowanych.

W zakresie budownictwa wysiłki banku pójdą w kierunku oddziaływania na wzrost potencjału budownictwa, wydajności pracy w budownictwie oraz wykonania przez budownictwo zadań planowych.

W dziedzinie prac o charakterze analitycznym przewiduje się rozwinięcie badań nad ekonomiką branż oraz kierunkami działalności inwestycyjnej w branżach. Podstawą dla tych badań powinny być plany rekonstrukcji branż oraz bieżące śledzenie podstawowych wskaźników techniczno-ekonomicznych charakteryzujących gospodarkę branży.

Ważnym kierunkiem badań komórek organizacyjnych w oddziałach wojewódzkich banku będą problemy rozwoju regionów oraz zagospodarowania przestrzennego.

Niezależnie od tego będą prowadzone liczne prace badawcze o charakterze wycinkowym, branżowym lub regionalnym.

* * *

Na tle uchwał VII Plenum przewiduje się przeanalizowanie całokształtu organizacji i metod pracy aparatu banku. Przedmiotem analizy będzie zakres zadań i obciążenie poszczególnych stanowisk pracy, wyposażenie ich w odpowiednie pomoce techniczne oraz lepsze metody pracy. Przewiduje się również zbadanie powiązań między jednostkami i komórkami organizacyjnymi banku, które w wyniku konieczności współpracy Banku z kontrahentami na różnych szczeblach administracyjnych uległy znacznemu skomplikowaniu. Zebrane materiały powinny posłużyć do poprawy organizacji pracy w Banku.

Koncentracja wysiłków Banku na odcinku wewnętrznym w roku 1967 wokół problemów metod i organizacji pracy, powinna doprowadzić do poprawy jakości opracowań oraz do dalszego podniesienia poziomu pracy banku.

TADEUSZ WYSZOMIRSKI

Pomoc kredytowa dla wsi w roku 1967

Głównym celem naszej polityki rolnej jest w dalszym ciągu wzrost produkcji. Zakłada się wprawdzie, że wartość produkcji towarowej gospodarki chłopskiej ma wzrosnąć w roku 1967, w porównaniu do roku 1966, w przybliżeniu o 1^o%, ale należy wziąć pod uwagę to, że w roku 1966, między innymi na skutek korzystnych warunków atmosferycznych, wartość tej produkcji była bardzo wysoka i przewyższała wyniki roku 1965 prawie o 7,5^o%. Założenia produkcyjne na rok 1967, oparte na średnich wynikach kilku ostatnich lat, można więc uznać za oględne, kryjące w sobie możliwości ich przekroczenia. Nie wnikając bliżej w korzyści, jakie daje stosowana od kilku lat metoda szacunku wyników produkcji, a w konsekwencji wartości produkcji towarowej, oparta na wynikach średnich z ostatnich kilku lat, należy stwierdzić, że ma ona określone konsekwencje dla polityki kredytowej, do omówienia których jeszcze powrócimy.

Mimo założonego stosunkowo niskiego wzrostu wartości produkcji towarowej pomoc państwa dla rolnictwa ulega w roku 1967 dalszemu zwiększeniu. Wyraża się to między innymi we wzroście zaopatrzenia wsi w porównaniu do roku 1966, na przykład w nawozy sztuczne blisko o 11^o% i pasze przemysłowe około 25^o%. Ogółem nakłady pieniężne na produkcję bieżącą mają wzrosnąć w roku 1967, w porównaniu do roku 1966 około 10^o%. Wskaźnik ten charakteryzuje nie tylko dynamikę wzrostu zaopatrzenia wsi w środki produkcji i wartości usług produkcyjnych, ale również dynamikę kapitałochłonności procesów produkcyjnych w rolnictwie.

Gospodarka chłopska powinna wydatkować na inwestycje w roku 1967, obok wzrostu nakładów pieniężnych na produkcję bieżącą, około 5^o% więcej środków pieniężnych niż w roku 1966. Analogiczny wskaźnik wydatków pieniężnych na inwestycje produkcyjne wynosi ponad 6%. Środki te nie obejmują nakładów inwestycyjnych, finansowanych z Funduszu Rozwoju Rolnictwa, które w roku 1967 mają wzrosnąć, w porównaniu do roku 1966, ponad 14^o%.

Przytoczyliśmy te wskaźniki między innymi dla zobrazowania zjawiska występującego w roku 1967 w sposób wyraźny, a polegającego na tym, że o ile przychody gospodarstw chłopskich z tytułu produkcji rolnej (scharakteryzowane w naszym przykładzie wskaźnikiem wzrostu produkcji towarowej) mają wzrosnąć około 1^o%, to nakłady pieniężne na produkcję bieżącą wzrastają około 10^o% i na inwestycje około 5^o%. Łącznie nakłady te wzrastają o 8,7^o%. Jeśli weźmiemy pod uwagę to, że podany wskaźnik wzrostu przychodów z tytułu sprzedaży produkcji rolnej (wartość produkcji to-

warowej) kryje w sobie pewne rezerwy, że w praktyce może się on ukształtować na poziomie nieco wyższym, to mimo to wskaźnik dynamiki nakładów pieniężnych na produkcję bieżącą i na inwestycje będzie kształtował się wyżej od wskaźnika przychodów z produkcji rolnej.

Jak na tle tych wskaźników przedstawiają się wskaźniki wzrostu pomocy kredytowej dla gospodarki chłopskiej? Rozmiary pomocy kredytowej w latach 1965 i 1966 oraz założenia na rok 1967, jak również odpowiednie wskaźniki wzrostu przedstawiamy w tabeli 1.

Z danych tabeli 1 i wskaźników wynika, że dynamika wypłat wszystkich kredytów jest w roku 1967, w porównaniu do roku 1966, niższa o 0,3 punktu (106,8 — 106,5). Wskaźnik wzrostu kredytów w roku 1967, wynoszący 106,5% jest przy tym niższy od łącznego wskaźnika wzrostu nakładów pieniężnych na produkcję bieżącą i na inwestycje, który kształtuje się w wysokości 108,7^o%. Zasadnicze zmiany występują przy tym w dynamice wypłat poszczególnych rodzajów kredytów. Znaczny wzrost wypłat zakłada się w zakresie kredytów obrotowych — z 11.590 mln zł w 1966 roku do 12.580 mln zł w roku 1967, to jest wzrasta o 8,5^o%, gdy w roku 1966, w porównaniu do roku 1965 poziom wypłat omówionych kredytów spadł o 0,6^o%. Pozostałe rodzaje kredytów: inwestycyjne oraz na zakupy ratalne — wykazują spadek dynamiki: kredyty inwestycyjne o 12,4 i na zakupy ratalne o 31,3 punktu. Do omówienia tego zagadnienia powrócimy jeszcze.

Założony ogólny wzrost wypłat kredytów w roku 1967, w stosunku do roku 1966 o 6,5^o%, przy wzroście przychodów z tytułu sprzedaży produktów rolnych jedynie o 1^o% i nieznacznym wzroście pozostałych składników zaliczanych do przychodów pieniężnych z produkcji rolnej powoduje, że udział kredytów w ogólnych rozmiarach przychodów pieniężnych wsi wzrasta. O ile w latach 1965 i 1966 udział kredytów w przychodach pieniężnych wsi wynosił 16,5^o%, to według założeń w roku 1967 wyniesie on 17,2^o%. Wyliczenia te wskazują na wzrost znaczenia kredytu w kształtowaniu siły nabywczej ludności wiejskiej. Wskazują one również na wzrost możliwości oddziaływania kredytem na kierunki wydatkowania zasobów finansowych wsi. Kredyt umożliwia bowiem zakup środków do produkcji bieżącej i zakup dóbr inwestycyjnych, musi on być jednak z przyszłych przychodów spleacony.

Rozmiary spłat kredytów w roku 1967, na tle spłat w roku 1966 i 1965 przedstawiamy w tabeli 2. Tabela ta orientuje, jaki udział spłat kredytów zakłada się w ogólnej sumie wydatków i jaką część z ogólnej sumy przychodów

Tabela 1

Wyплаты kredytów dla gospodarki chłopskiej w latach 1965—1967 1)

Wyszczególnienie	Wyплаты w milionach złotych w latach			Wskaźniki w procentach	
	1965	1966 przewidywane wykonanie	1967 plan	$\frac{1966}{1965}$	$\frac{1967}{1966}$
1	2	3	4	5 = 3 : 2	6 = 4 : 3
I. Wyплаты kredytów dla gospodarki chłopskiej — ogółem (II + III)	18.001	19.230	20.480	106,8	106,5
z tego:					
1) inwestycyjne	4.747	5.460	5.600	115,0	102,6
2) obrotowe	11.660	11.590	12.580	99,4	108,5
3) na zakupy ratalne	1.594	2.180	2.300	136,8	105,5
II. Wyплаты kredytów dla spółdzielni produkcyjnych	756	980	1.020	129,6	104,1
z tego:					
1) inwestycyjne	311	460	480	147,9	104,3
2) obrotowe	445	520	540	116,9	103,8
III. Wyплаты kredytów dla ludności wiejskiej	17.245	18.250	19.460	105,8	106,6
z tego:					
1) inwestycyjne	4.436	5.000	5.120	112,7	102,4
2) obrotowe	11.215	11.070	12.040	98,7	108,8
3) na zakupy ratalne	1.594	2.180	2.300	136,8	105,5

1) Dane ze względu na zmiany metodyczne nie obejmują wypłat kredytów dla kótek i zrzeszeń rolniczych. Wnoszą one w 1965 roku 168 mln zł, w 1966 roku 250 mln zł, a na rok 1967 przewiduje się 290 mln zł.

Tabela 2

Spłaty kredytów przez gospodarke chłopską w latach 1965—1967 i ich udział w ogólnej sumie wydatków i przychodów 1)

Wyszczególnienie	Spłaty w milionach złotych w latach			Wskaźniki w procentach	
	1965	1966 przewidywane wykonanie	1967 plan	$\frac{1966}{1965}$	$\frac{1967}{1966}$
1	2	3	4	5 = 3 : 2	6 = 4 : 3
A. Spłaty kredytów	13.175	14.935	15.920	113,4	106,6
z tego:					
1) inwestycyjnych	2.073	2.260	2.480	109,0	109,7
2) obrotowych	9.955	11.100	11.740	111,5	105,8
3) na zakupy ratalne	1.147	1.575	1.700	137,3	107,9
B. Udział spłat kredytów w procentach do ogólnej sumy wydatków	12,1	12,8	13,4	X	X
C. Udział spłat kredytów w procentach do ogólnej sumy przychodów					
— ogółem	12,1	12,8	13,4	X	X
z tego:					
1) inwestycyjnych	1,9	1,9	2,1	X	X
2) obrotowych	9,1	9,5	9,9	X	X
3) na zakupy ratalne	1,1	1,4	1,4	X	X

1) Analogicznie jak w tabeli 1 — bez spłat kredytów przez kółka i zrzeszenia rolnicze w 1965 roku 69 mln zł, w 1966 roku 135 mln zł i w 1967 roku 150 mln zł.

gospodarka chłopska będzie zobowiązana przeznaczyć na spłatę kredytów.

Z danych przedstawionych w tabeli 2 wynika, że dynamika spłat kredytów jest w roku 1967 niższa niż w roku 1966. Jest ona natomiast minimalnie wyższa od dynamiki wypłat.

Mimo to udział spłat kredytów w ogólnej kwocie wydatków i przychodów wzrasta z 12,1% w roku 1965 do 12,8% w roku 1966 i 13,4% w roku 1967. Z uzyskanych w roku 1967 przychodów gospodarke chłopska będzie zmuszona przeznaczyć na spłatę kredytów obrotowych.

wych 9,90%, kredytów inwestycyjnych 2,10% i kredytów udzielonych na zakupy ratalne 1,40%.

W wyniku tak ukształtowanych wypłat i spłat kredytów oraz przypadających na rok 1967 umorzeń niektórych zobowiązań kredytowych, w roku 1967 nastąpi dalszy wzrost zadłużenia gospodarki chłopskiej, którego wielkość obrazują dane tabeli 3.

Tabela 3
Wzrost zadłużenia z tytułu otrzymanych i spłaconych kredytów w latach 1965—1967

w milionach złotych

Wyszczególnienie	Lata		
	1965	1966	1967
A. Wzrost zadłużenia wynikający z różnicy między wypłatami (tabela 1) i spłatami (tabela 2) ogółem	4.826	4.295	4.560
z tego:			
1) inwestycyjnych	2.674	3.200	3.120
2) obrotowych	1.705	490	840
3) na zakupy ratalne	447	605	600
B. Zmniejszenie wzrostu zadłużenia z tytułu umorzeń kredytów	316	413	460
C. Wzrost zadłużenia per saldo (A-B)	4.510	3.882	4.100

Jak z danych tych wynika wzrost zadłużenia z tytułu otrzymanych i spłaconych kredytów wyniósł w 1965 roku 4,5 mld zł, w 1966 roku kwota ta uległa obniżeniu do około 3,9 mld zł i w roku 1967 wzrasta do 4,1 mld zł. Obniżenie w roku 1966 zadłużenia znajduje uzasadnienie w pomyślnych wynikach w zakresie produkcji rolnej i tym samym korzystnym ukształtowaniu się przychodów pieniężnych z tej produkcji, co spowodowało obniżenie zapotrzebowania na kredyty obrotowe (porównaj tabela 1) oraz umożliwiło dobrą spłacalność kredytów (porównaj tabela 2).

Kwoty przyrostów zadłużenia, wynikające z tabeli 3, biorąc pod uwagę określony czas, w naszym przypadku jeden rok, mają charakter dochodotwórczy. Stwierdzenie to jest niewątpliwie sprzeczne z definicją dochodów, ale z punktu widzenia funkcji ekonomicznych — nadwyżka wypłat kredytów nad spłatami w ostatecznym rachunku wpływa w określonym czasie na poziom dochodów analizowanej grupy ludności.

W świetle dotychczasowych rozważań na temat spłat kredytów należy stwierdzić, że spłaty te będą wyższe w roku 1967 w porównaniu do 1966 roku o 945 mln zł. Na ten cel gospodarka chłopska będzie zmuszona przeznaczyć o 0,6% więcej swoich przychodów niż w roku 1966. Mimo to zadłużenie z tytułu pobieranych kredytów wzrośnie o dalsze 4,1 mld zł. Uzyskanie założonych spłat wydaje się osiągalne, nie biorąc nawet pod uwagę ewentualnych rezerw, jakie tkwią w ustaleniu przychodów z produkcji rolnej w oparciu o wyniki średnie kilku ostatnich lat, o czym była już poprzednio mowa.

Założenia w zakresie spłat kredytów na dany rok rzutują również na politykę, jaką można stosować, jeśli chodzi o rozłożenie termi-

nów spłat kredytów, które mają być w tym roku udzielone. Współzależność ta występuje przede wszystkim w zakresie kredytów obrotowych. Na odcinku kredytów na zakupy ratalne jest już ona znacznie mniejsza, a przy kredytach inwestycyjnych prawie nie występuje. Rozmiary spłat kredytów inwestycyjnych na dany rok wynikają bowiem z rozłożenia terminów spłat kredytów udzielonych w latach poprzednich. Inaczej mówiąc, jeśliby na przykład w roku 1967 nie udzielono wcale kredytów inwestycyjnych, to przewidziane na ten rok spłaty tych kredytów — zwłaszcza długoterminowych — pozostałyby bez zmian.

W związku z tym polityka w zakresie rozłożenia terminów kredytów, które będą udzielane w roku 1967, zostanie ograniczona do kredytów obrotowych.

Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 2, przewiduje się, że w roku 1967 spłaty kredytów obrotowych wyniosą 11.740 mln zł. W kwocie tej mieści się 540 mln zł, które powinny spłacić rolnicze spółdzielnie produkcyjne oraz 2.600 mln zł spłat, które obowiązany jest uzyskać przemysł cukrowniczy z tytułu udzielonych przez siebie zaliczek na kontraktację buraka cukrowego. Ludność wiejska powinna zatem spłacić w spółdzielniach oszczędnościowo-pożyczkowych (SOP) 8.600 mln zł z tytułu otrzymanych kredytów obrotowych. Zgodnie z metodą obliczeń przedstawioną w tabeli 4 na kwotę tę składa się: 4.926 mln zł spłat kredytów udzielonych do dnia 1 stycznia 1967 roku (wiersz 2) i 3.674 mln zł z kredytów udzielonych w roku 1967 (wiersz 5).

Tabela 4
Charakterystyka spłat kredytów obrotowych przez ludność wiejską w SOP w latach 1965 do 1967

w milionach złotych

Wyszczególnienie	Lata		
	1965	1966	1967
1. Stan zadłużenia w dniu 1 stycznia danego roku	5.174	6.587	7.037
2. Wysokość zapadających płatności w danym roku wg stanu zadłużenia na 1 stycznia	3.625	4.613	4.926
3. Stosunek procentowy zapadających płatności do stanu zadłużenia na 1 stycznia (wiersz 2:1)	70	70	70
4. Spłaty kredytów w danym roku	7.050	8.060	8.600
5. Pozostaje do spłaty z wypłat danego roku (wiersz 4—2)	3.425	3.447	3.674
6. Wypłaty kredytów w danym roku	8.591	8.510	9.440
7. Stosunek procentowy spłat (wiersz 5) do wypłat w danym roku (wiersz 6)	39,9	40,5	38,9

Porównanie kwoty 3.674 mln zł z kwotą kredytów obrotowych, wynoszącą 9.440 mln zł (wiersz 6), przewidywaną do wypłat w roku 1967, pozwala na obliczenie, że 38,9% z tej kwoty powinna ludność spłacić w roku 1967. Analogiczny wskaźnik dla roku 1965 wynosił 39,9%, a dla roku 1966 — 40,5% (wiersz 7). Porównanie tych trzech wskaźników pozwala

na stwierdzenie, że kredyty obrotowe, udzielane w roku 1967, mogą być w większej części niż w latach poprzednich udzielane na terminy spłat ekspirujące w roku następnym (1968).

Przy omawianiu zagadnienia dynamiki wypłat kredytów w roku 1967 zasygnalizowany został problem różnic w ukształtowaniu się dynamiki wypłat, poszczególnych rodzajów kredytów, w porównaniu do dynamiki wzrostu nakładów pieniężnych na produkcję bieżącą i na inwestycje.

Rodzaje kredytów podane w tabeli 1 nie odpowiadają jednak ściśle rodzajom nakładów, które finansowane są za ich pomocą. Na przykład w ramach kredytów inwestycyjnych finansuje się zakup inwentarza żywego, który nie zalicza się do nakładów inwestycyjnych, a w ramach kredytów na zakupy ratalne zakup maszyn i narzędzi rolniczych, co z kolei zalicza się do nakładów inwestycyjnych. W ramach kredytów obrotowych i kredytów na zakupy ratalne udzielane są z kolei kredyty na cele konsumpcyjne. Z tych względów przedstawiona na wstępie niniejszego artykułu charakterystyka dynamiki kredytów i nakładów została ograniczona do przedstawienia tendencji ogólnych. Bardziej dokładna analiza tego problemu wymaga uprzedniego szczegółowego zapoznania się z kierunkami przeznaczenia poszczególnych rodzajów kredytów. Ze względu na ograniczone rozmiary artykułu i wagę kredytów dla ludności wiejskiej analizę tę przeprowadzimy jedynie w stosunku do tej os-

tatniej grupy kredytów, wykazanej w części III tabeli 1. Kierunki wykorzystania kredytów, na nakłady inwestycyjne prezentujemy w tabeli 5.

Z dokonanych w tabeli 5 przekształceń wynika, że przy kwalifikowaniu kredytów na nakłady inwestycyjne przyjęto, iż kredyty średnioterminowe na remonty i budownictwo udzielane są na remonty zaliczane do nakładów bieżących, mimo że w praktyce część z nich jest udzielana na nowe budownictwo. Przyjęto, że kredyty te równoważą się z sumami kredytów długoterminowych, udzielanych na remonty budynków. Od kredytów inwestycyjnych odjęto również kredyty na zakup inwentarza, a dodano kredyty na zakup maszyn i narzędzi rolniczych w ramach kredytów na zakupy ratalne. Z wyliczeń struktury rodzajowej wynika, że w ogólnych kwotach kredytów udzielonych na nakłady inwestycyjne dominują kredyty na budownictwo, wzrasta jednak systematycznie udział kredytów na zakup maszyn i narzędzi rolniczych. Tendencja ta utrzymuje się również na rok 1967.

Kierunki wykorzystania kredytów na produkcję bieżącą prezentujemy w tabeli 6.

Przy analizie tabeli 6 należy mieć na uwadze, że rozbieżność według kierunków wykorzystania kredytów w roku 1967 ma charakter szacunkowy, orientacyjny. Dokonanie tego szacunku ma na celu wskazanie tendencji w kierunkach działalności kredytowej w roku 1967 w skali krajowej. Tendencje te w poszczególnych

Tabela 5

Kredyty dla ludności wiejskiej na nakłady inwestycyjne w latach 1965 do 1967

Wyszczególnienie	L a t a					
	1965 — wykonanie		1966 — przewidywane wykonanie		1967 — plan	
	wypłaty w mln zł	struktura w %	wypłaty w mln zł	struktura w %	wypłaty w mln zł	struktura w %
1	2	3	4	5	6	7
A. Kredyty inwestycyjne (tabela 1 wiersz III-1)	4.436	x	5.000	x	5.120	x
z tego:						
I. Kredyty długoterminowe	2.966	x	3.520	x	3.620	x
z tego na:						
1) remonty i budownictwo	2.694	83,0	3.170	81,9	3.220	79,1
2) zakup inwentarza żywego	229	x	280	x	300	x
3) pozostałe cele	43	1,3	70	1,8	100	2,5
II. Kredyty średnioterminowe	1.470	x	1.480	x	1.500	x
z tego na:						
1) remonty i budownictwo	1.021	x	1.000	x	1.000	x
2) zakup inwentarza żywego	359	x	350	x	350	x
3) zakup maszyn i narzędzi rolniczych	90	2,8	130	3,4	150	3,7
4) pozostałe cele						
B. Kredyty na zakupy ratalne maszyn i narzędzi rolniczych	418	12,9	500	12,9	600	14,7
C. Kredyty na nakłady inwestycyjne	3.245	100,0	3.870	100,0	4.070	100,0

Tabela 6

Kredyty dla ludności wiejskiej na nakłady na produkcję bieżącą w latach 1965—1967

Wyszczególnienie	Lata					
	1965 — wykonanie		1966 — przewidywane wykonanie		1967 — plan	
	wypłaty w mln zł	struktura w %	wypłaty w mln zł	struktura w %	wypłaty w mln zł	struktura w %
1	2	3	4	5	6	7
A. Kredyty obrotowe (tabela 1 wiersz III-2)	11.215	X	11.070	X	12.040	X
z tego:						
1) zaliczki z tytułu kontraktacji buraka cukrowego	2.624	21,4	2.560	20,9	2.600	19,5
2) pożyczki kontraktacyjne	2.831	23,0	2.940	24,0	3.140	23,5
3) na produkcję roślinną poza kontraktacją	1.206	9,8	1.100	9,0	1.350	10,1
4) na produkcję zwierzęcą poza kontraktacją	1.451	11,8	1.900	15,5	2.350	17,6
5) na usługi maszynowe kółek rolniczych	120	1,0	120	1,0	150	1,1
6) na remonty budynków	1.680	13,7	1.300	10,6	1.500	11,3
7) na różne potrzeby gospodarcze i cele konsumpcyjne	291	X	280	X	300	X
z tego:*)						
a) różne potrzeby gospodarcze	201	1,6	200	1,6	200	1,5
b) cele konsumpcyjne	90	X	80	X	100	X
8) kredyty w rachunkach oszczędnościowo-pożyczkowo-rozliczeniowych	905	X	750	X	500	X
z tego:**)						
a) potrzeby produkcyjne	453	3,7	375	3,1	250	1,9
b) cele konsumpcyjne	452	X	375	X	250	X
9) kredyty dla gospodarstw ekonomicznie zaniedbanych	107	0,9	120	1,0	150	1,1
B. Kredyty inwestycyjne na produkcję bieżącą (z tabeli 5)	1.609	X	1.630	X	1.650	X
z tego:						
1) na zakup inwentarza żywego	588	4,8	630	5,1	650	4,9
2) na remonty budynków	1.021	8,3	1.000	8,2	1.000	7,5
C. Kredyty na produkcję bieżącą	12.282	100,0	12.245	100,0	13.340	100,0

*) szacunek według struktury z roku 1964

**) szacunek — przy technice kredytowania w rachunkach bieżących nie daje się ściśle ustalić celów, na które kredyty są udzielane

Tabela 7

Kredyty dla ludności wiejskiej na cele konsumpcyjne w latach 1965—1967

Wyszczególnienie	Lata					
	1965 — wykonanie		1966 — przewidywane wykonanie		1967 — plan	
	wypłaty w mln zł	struktura w %	wypłaty w mln zł	struktura w %	wypłaty w mln zł	struktura w %
1	2	3	4	5	6	7
A. Kredyty na zakupy ratalne (tabela 1 wiersz III-3)	1.594	x	2.180	x	2.300	x
z tego:						
1) na cele konsumpcyjne	1.176	68,5	1.680	78,7	1.700	82,9
2) na zakup maszyn i narzędzi rolniczych (porównaj tabela 5)	418	x	500	x	600	x
B. Kredyty obrotowe na cele konsumpcyjne (z tabeli 6)	542	31,5	455	21,3	350	17,1
C. Kredyty na cele konsumpcyjne	1.718	100,0	2.135	100,0	2.050	100,0

rejonach mogą kształtować się różnie. Szacunek ten wskazuje również na potrzebę ograniczenia w ramach kredytów obrotowych finansowania celów nieprodukcyjnych. Bez tego może zaistnieć sytuacja, że w ramach przewidzianej pomocy kredytowej na rok 1967 nie będzie można w pełni pokryć uzasadnionych potrzeb finansowych, związanych z nakładami bezpośrednimi na produkcję bieżącą.

Tabela 7 informuje z kolei o możliwościach w zakresie kredytowania nakładów typu konsumpcyjnego. Dominującą pozycję stanowią w tej grupie kredyty na zakupy ratalne. Ogólne

rozmiary wypłat tych kredytów mają charakter szacunkowy. Ich rozmiary nie są uzależnione od aparatu bankowego, a od rodzaju artykułów dopuszczanych do sprzedaży ratalnej i warunków kredytowania.

W tabeli 8 prezentujemy podział ogólnych kwot pomocy kredytowej dla ludności wiejskiej nie według układu rodzajowego kredytów (porównaj tabela 1), a według układu ekonomicznego, odpowiadającego kierunkom nakładów.

Pamiętając, że nakłady pieniężne na produkcję bieżącą i na inwestycje mają wzrosnąć w

Wyплаты kredytów dla ludności wiejskiej według podstawowych kierunków nakładów w latach 1965—1967

Tabela 8

Wyszczególnienie	L a t a						Wskaźniki dynamiki	
	1965 — wykonanie		1966 — przewidywane wykonanie		1967 — plan		1966 1965	1967 1966
	wypłaty w mln zł	struktura w %	wypłaty w mln zł	struktura w %	wypłaty w mln zł	struktura w %		
1	2	3	4	5	6	7	8 = 4 : 2	9 = 6 : 4
Wyплаты kredytów ogółem (tabela 1 część III)	17.245	100,0	18.250	100,0	19.460	100,0	105,8	106,6
z tego:								
1) na nakłady inwestycyjne (tabela 5)	3.245	18,8	3.870	21,2	4.070	20,9	119,3	105,2
2) na produkcję bieżącą (tabela 6)	12.282	71,2	12.245	67,1	13.340	68,6	99,7	108,9
3) na konsumpcję (tabela 7)	1.718	10,0	2.135	11,7	2.050	10,5	124,3	96,0

roku 1967, w porównaniu do roku 1966, o 8,7%, w tym na produkcję bieżącą około 10% i na inwestycje o 5%, możemy stwierdzić że wskaźnik wzrostu kredytów na nakłady inwestycyjne odpowiada w przybliżeniu wskaźnikowi dynamiki nakładów pieniężnych na inwestycje. Wskaźnik kredytów na produkcję bieżącą jest natomiast niższy od wskaźnika nakładów pieniężnych na produkcję bieżącą.

Przytoczone wskaźniki, dotyczące dynamiki kredytów, nie obejmują wprawdzie pomocy kredytowej dla rolniczych spółdzielni produkcyjnych, których nakłady uwzględnione są w danych stanowiących podstawę do obliczenia dynamiki nakładów pieniężnych na inwestycje i na produkcję bieżącą, to ze względu na ich niewielkie znaczenie (porównaj tabela 1) można w uproszczeniu przyjąć, że wskaźniki dynamiki kredytów uległyby minimalnym zmianom.

Jeśli uwzględnimy powyższe zastrzeżenia, można przyjąć, że w zarysowującej się sytuacji dla roku 1967 słuszną wydaje się potrzeba obniżenia poziomu wypłat kredytów na cele konsumpcyjne, o czym była już mowa przy kredytach obrotowych.

Ponieważ w naszych rozważaniach wątpliwości może budzić słusność zakwalifikowania kredytów średnioterminowych na budownictwo i remonty do grupy kredytów finansujących nakłady na produkcję bieżącą (porównaj tabele

5 i 6), w tabeli 9 dokonaliśmy zgrupowania wszystkich rodzajów kredytów udzielonych na remonty budynków i na nowe budownictwo.

Z danych i wskaźników przedstawionych w tabeli 9 wynika, że ogólnie kredyty te wykazują w roku 1967, w porównaniu do roku 1966, wyższy wskaźnik wzrostu niż między rokiem 1966 i 1965. Jest rzeczą znaną, że w roku 1966 nastąpiła dość wyraźna zmiana w strukturze rodzajowej tych kredytów. O ile w roku 1965 udział kredytów długoterminowych wynosił 50% ogólnej sumy kredytów udzielonych na cele budowlane, to w roku 1966 wzrósł do 57,9%, a według szacunków w roku 1967 powinien się on ukształtować na poziomie 56,3%. Zmiana ta nastąpiła na skutek świadomej polityki kredytowej, uwzględniającej trudności w zaopatrzeniu rynku wiejskiego w materiały budowlane. W roku 1965 zaistniała bowiem na terenach niektórych województw taka sytuacja, że z powodu braku materiałów budowlanych nie zostały w pełni wykorzystane kredyty długoterminowe na budownictwo. W związku z tym w roku 1966, w celu zbilansowania materiałów budowlanych z wysokością pomocy kredytowej, ograniczone zostały rozmiary wypłat kredytów obrotowych na budownictwo. Wskaźnik kredytów obrotowych spadł w roku 1966, w porównaniu do roku 1965, z 31,1% do 23,8%. W roku 1967 należy liczyć się z możliwością jego wzrostu do 26,2%. Pozwala na to założo-

Kredyty na budownictwo dla ludności wiejskiej w latach 1965—1967 według ich rodzajów

Tabela 9

Wyszczególnienie	L a t a						Wskaźniki dynamiki	
	1965 — wykonanie		1966 — przewidywane wykonanie		1967 — plan		1966 1965	1967 1966
	wypłaty w mln zł	struktura w %	wypłaty w mln zł	struktura w %	wypłaty w mln zł	struktura w %		
1	2	3	4	5	6	7	8 = 4 : 2	9 = 6 : 4
Wyплаты ogółem	5.395	100,0	5.470	100,0	5.720	100,0	101,4	104,6
z tego:								
1) inwestycje długoterminowe (tabela 5)	2.694	50,0	3.170	57,9	3.220	56,3	117,7	101,6
2) inwestycje średnioterminowe (tabela 5)	1.021	18,9	1.000	18,3	1.000	17,5	97,9	100,0
3) obrotowe (tabela 6)	1.680	31,1	1.300	23,8	1.500	26,2	77,4	115,4

ny wzrost zaopatrzenia wsi w materiały budowlane. Na przykład w roku 1967, w porównaniu do roku 1966, zaopatrzenie rynku wiejskiego wzrosło: cement o 3,5%, materiały ściennie o 8,3%, wapno budowlane o 5,6%, tarcica o 0,6% i wyroby hutnicze o 6,9%.

Na tle przeprowadzonej analizy nasuwają się następujące wnioski i uwagi ogólne:

1. Tendencje wynikające z planu na rok 1967 wskazują, że w roku 1967 dynamika kredytów na inwestycje jest mniej więcej zgodna z dynamiką nakładów pieniężnych na inwestycje, a dynamika kredytów na produkcję bieżącą jest niższa od dynamiki nakładów pieniężnych na tę produkcję. Są to tendencje odmiennie od występujących na przestrzeni ostatnich kilku lat, w których dynamika kredytów wyprzedzała dynamikę nakładów na produkcję bieżącą i na inwestycje. Założenia te wymagają bieżącego śledzenia przez bankowy aparat terenowy i rady narodowe wszystkich szczebli oraz organizacje gospodarcze zjawisk zachodzących w sile nabywczej ludności wiejskiej, w kształtowaniu się sprzedaży środków produkcji i realizacji kredytów. Można założyć, że na skutek pomyślnych wyników roku 1966 i wzrostu zasobów pieniężnych wsi, gospodarstwa rolne, zwłaszcza w okresie akcji wiosennej będą mogły w większym stopniu niż w latach ubiegłych przeznaczyć na sfinansowanie nakładów produkcyjnych własne środki finansowe. Potrzeby kredytowe na akcję żniwną, a zwłaszcza jesienną oraz możliwości ich pokrycia, uzależnione są od rozmiarów wykorzystania kredytów i od uzyskanych przychodów w pierwszym półroczu.

2. Mimo że kredyty na nakłady inwestycyjne wzrastają w tym samym stopniu co nakłady pieniężne na inwestycje, to gospodarka wiejska będzie zmuszona przeznaczyć w roku 1967

na inwestycje o 5% więcej środków własnych niż w roku 1966.

Sytuacja powyższa powoduje konieczność prowadzenia jeszcze racjonalniejszej działalności kredytowej w zakresie kredytów inwestycyjnych niż w latach ubiegłych. Aktualny jest przy tym nadal problem wysokości jednostkowego kredytu. Mimo wzrostu kredytów jednostkowych ich dalsze zwiększanie jest nadal ekonomicznie uzasadnione, gdyż pozwala na przyspieszenie cykli budowy. Aktualne jest również zagadnienie rezerw w ramach kredytów inwestycyjnych na poszczególne akcje. Praktyka ostatnich lat, w tym również roku 1966, wykazała że często szacunek tych rezerw, obwarowany nieraz uchwałami PWRN, jest zbyt wysoki. Mamy tu na myśli takie akcje, jak na przykład budowa obór z prefabrykatów, wymiana wojewódzka bydła, uruchamianie zbyt wysokich kredytów w powiatach objętych akcją intensyfikacji rozwoju hodowli bydła itp. Tworzenie zbyt wysokich (nierealnych) rezerw uszczupla możliwości kredytowe w początkowych okresach roku, a zbyt późne zwalnianie środków kredytowych powoduje, że kredyty te są mniej efektywnie wykorzystywane i opóźniają procesy inwestycyjne na wsi, a w niektórych rejonach, a nawet województwach, nie są w pełni wykorzystywane.

3. W roku 1967 szczególna uwaga musi być zwrócona na kredyty obrotowe. Zmniejszenie udziału kredytów w nakładach pieniężnych na produkcję bieżącą wymaga bieżącej analizy rynku wiejskiego, realizacji kredytów, sprzedaży środków do produkcji bieżącej, kształtowania się remanentów w GS „Samopomoc Chłopska“ i w związku z tym znacznego pogłębienia współpracy aparatu bankowego z organizacjami zaopatrującymi wieś w środki produkcji, a zwłaszcza ze spółdzielczością zaopatrzenia i zbytu.

KAZIMIERZ KUŹNIARSKI

Problemy finansowania budownictwa mieszkaniowego w roku 1967

Nowe założenia polityki mieszkaniowej, ustalone w roku 1965, zaczęto realizować z dniem 1 stycznia 1966 roku. Rok ten można nazwać okresem próby, okresem wdrażania nowych przepisów na odcinku planowania, realizacji i finansowania miejskiego budownictwa mieszkaniowego. Należałoby więc sądzić, że rok 1967, ze względu na zebraną poprzednio sumę doświadczeń, związanych ze stosowaniem nowych zasad polityki mieszkaniowej, będzie okresem łatwiejszym do wykonania zadań rzeczowych. Jednakże wielkość zadań, spowodowana szczególnie dużym wzrostem budownictwa mieszkaniowego w roku 1967 oraz pewne nieprawidłowości towarzyszące realizacji planu inwestycyjnego na rok 1966 spowodują, że

uzyskanie zaplanowanych efektów na rok 1967 nie będzie łatwe.

Obrazuje to zestawienie planowanego przyrostu powierzchni mieszkaniowej (w poszczególnych latach pięcioletki w stosunku do roku poprzedniego).

Wyliczenia w tabeli 1 wskazują, że największy wzrost zakresu rzeczowego w miejskim budownictwie mieszkaniowym przypada właśnie na rok 1967 oraz że źródłem tego wzrostu jest głównie spółdzielcze budownictwo mieszkaniowe (inne formy budownictwa mieszkaniowego wykazują tylko nieznaczny wzrost lub nawet zmniejszenie). Należy stwierdzić, że tendencja do silnego zwiększania budownictwa spółdzielczego jest zgodna z nowymi założenia-

Tabela 1
w tysiącach metrów kwadratowych
powierzchni użytkowej

Rodzaj budownictwa	Przyrost w latach *)				
	1966	1967	1968	1969	1970
Ogółem	20,2	411,6	332,1	181,3	290,1
w tym: budownictwo spółdzielcze	558,2	678,0	420,0	219,0	217,0

*) Wyliczono w oparciu o wskaźniki pięcioletniego planu rozwoju gospodarki narodowej na lata 1966—1970.

mi polityki mieszkaniowej, jednakże w świetle dotychczasowych doświadczeń wykonanie zadań roku 1967 wymagać będzie dużych wysiłków w zakresie realizacji. Przede wszystkim należy wziąć pod uwagę dość późne uruchomienie w roku 1966 planu budownictwa spółdzielczego, niepełne przekwalifikowanie inwestycji mieszkaniowych resortowych do realizacji w formie spółdzielczej, trudności w przewłaszczeniu terenów i inne przeszkody. Zahamowania te wpływają na niedostateczne przygotowanie odpowiedniego frontu robót, to jest na niepełne rozpoczęcie oraz małe zaawansowanie stanów surowych. W konsekwencji mogą one zagrozić zrealizowaniu planu spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego w roku 1967.

Bank Inwestycyjny, biorąc pod uwagę wyżej wymienione dane, opiniując projekt planu inwestycji mieszkaniowych na rok 1967 skoncentrował się na ocenie tego projektu pod kątem realizacji nowych założeń polityki mieszkaniowej. W toku prac opiniodawczych wyłoniło się wiele zagadnień wynikających ze stwierdzonych nieprawidłowości, a wymagających zapobieżenia przyszłym zahamowaniom i oddziaływania na stworzenie maksimum warunków dla wykonania założonego programu rzeczowego.

Tabela 2
Struktura projektu planu 1967 roku

Rodzaj budownictwa	Struktura	
	według pięcioletki	według projektu planu
Ogółem	100,0	100,0
w tym:		
1) rad narodowych	20,7	20,0
2) zakładowe	5,6	4,6
3) resortowe państwowe	8,5	13,7
4) spółdzielcze	65,2	61,7
w tym: spółdzielcze resortowe	15,2	10,9

Z tabeli 2 wynika, że zaplanowanie w projekcie planu inwestycyjnego 1967 roku zbyt dużych rozmiarów państwowego budownictwa resortowego, a zbyt małych rozmiarów resortowego budownictwa spółdzielczego wpływa na zniżenie wskaźnika udziału całego spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego. Przy opiniowaniu projektu planu budownictwa resortowego oddziały Banku Inwestycyjnego stwierdziły, że pewna ilość zadań zakwalifikowana została przez inwestorów do tej grupy niesłusznie, gdyż zadania te nie obejmują budownictwa dla załóg awaryjnych. Ponadto wys-

ąpił brak ostatecznych decyzji resortów lub nadrzędnych jednostek inwestorów co do szczegółowego podziału omawianego typu budownictwa na państwowe i spółdzielcze. Z wstępnego ukształtowania się wskaźnika resortowego budownictwa państwowego w projekcie planu inwestycyjnego 1967 roku, jak też trudności w pełnym przekwalifikowaniu w roku 1966 budownictwa resortowego na spółdzielcze, można jednak wywnioskować, że sprawa wdrażania nowych założeń polityki mieszkaniowej nie dotarła jeszcze do każdego ogniwa, na przykład zakłady pracy mają tendencje do nie zawsze prawidłowego zaliczania pracowników do podstawowej kadry, w związku z czym mogą napotykać trudności przy zasiedlaniu obiektów mieszkalnych, wybudowanych w ramach budownictwa resortowego. Należy podkreślić, że nowe zasady polityki mieszkaniowej nie stwarzają trudności dla zakładów pracy pragnących zaspokoić potrzeby mieszkaniowe zatrudnianych fachowców przez realizację budownictwa mieszkaniowego w innych formach.

Wydaje się więc celowe poświęcenie znacznej uwagi tej sprawie przez banki finansujące budownictwo mieszkaniowe w okresie opiniowania i uruchamiania planu inwestycyjnego. Mając na uwadze występujące tendencje niezbędne jest dokładne sprawdzanie prawidłowości zakwalifikowania poszczególnych zadań do budownictwa resortowego zarówno z punktu widzenia odpowiednich przepisów, jak też indywidualnych decyzji resortów i nadrzędnych jednostek inwestorów. Niezależnie od tego celowe jest uważne śledzenie postępu zawierania umów pomiędzy zainteresowanymi zakładami a spółdzielniami w sprawie przekwalifikowania budownictwa państwowego na spółdzielcze. O wszelkich zahamowaniach na tym odcinku należy szybko informować jednostki nadrzędne inwestorów i związki spółdzielni mieszkaniowych.

Przygotowanie terenów pod budowę. Przeprowadzona przez Bank Inwestycyjny w początkach 1966 roku analiza zabezpieczenia terenów dla budownictwa mieszkaniowego na lata 1966—1970 wskazała na znaczne zagrożenie na odcinku możliwości terminowego przekazywania tych terenów inwestorom. Stwierdzono, w oparciu o badania wycinkowe, że najgorzej przedstawia się sprawa w spółdzielczym budownictwie mieszkaniowym, gdzie dla 8% terenów (na badanych około 500 ha) brak jest warunków do przejęcia ich przez spółdzielnie przed terminem rozpoczęcia zadań inwestycyjnych. Zagroziłoby to realizacji około 100 tys. m² powierzchni użytkowej mieszkań.

Informacja ta pozwoliła bankowi zwrócić większą uwagę na to zagadnienie w trakcie opiniowania projektu planu inwestycyjnego na rok 1967. W toku prac nad opinią okazało się, że na obecnym etapie proces przygotowania terenów dla spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego jest wolniejszy od dynamiki wzrostu tej formy budownictwa. W tej sytuacji, w braku poprawy na tym odcinku, część planowane-

go zakresu rzeczowego mogłaby się stać nie-realna. Tak więc oszacowano (w sierpniu 1966 roku), że tereny nie przewłaszczone jeszcze przez spółdzielnie, a dotyczące budownictwa w roku 1967 odnosiły się do 26% planowanej powierzchni użytkowej mieszkań. Tereny te nie stanowiły własności państwowej, a procedura ich przejęcia jest, jak wiadomo, utrudniona. Dalszych 17% stanowiły tereny również nie przejęte, ale będące własnością państwa. W odniesieniu do tej kategorii spółdzielczość otrzymała przyrzeczenie przekazania w odpowiednim czasie przez rady narodowe.

Niezależnie od zahamowań w przewłaszczeniu terenów bank stwierdził również opóźnienia w uzbrajaniu działek przeznaczonych pod budownictwo mieszkaniowe, zaplanowane do realizacji w roku 1967. Dotyczy to zwłaszcza Krakowa, województwa kieleckiego i województwa krakowskiego. Inwestycje polegające na uzbrojeniu terenu mogą zostać jednak zrealizowane przed oddaniem obiektów mieszkaniowych do użytku, jeżeli do planu zostały włączone odpowiednie nakłady na ten cel.

Omówione braki powodują potrzebę zwrócenia uwagi na załatwienie tych spraw przez inwestorów. Dlatego też analiza zabezpieczenia terenów, zwłaszcza dla spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego, powinna w oddziałach banku być nieodłącznym zadaniem przy kontroli przygotowania inwestycji mieszkaniowych do realizacji. Należy bowiem wziąć pod uwagę, że niezakończenie przez zainteresowane jednostki spraw terenowo-prawnych spowoduje konieczność ograniczenia stanów surowych i odbije się niekorzystnie na realizacji budownictwa mieszkaniowego.

Koszty budownictwa mieszkaniowego. Wśród nieprawidłowości stwierdzonych w projekcie planu budownictwa mieszkaniowego na rok 1967 do najpoważniejszych zaliczyć należy przekroczenie dyrektywnych, globalnych kosztów jednostkowych zadań w skali województw. Sytuacja na omawianym odcinku jest tym mniej pomyślna, że ilość województw, w których planowane koszty inwestycji uległy przekroczeniu jest większa niż w roku 1966. Znajduje to szczególny wyraz w budownictwie mieszkaniowym rad narodowych (w roku 1966 — 6 województw, zaś w roku 1967 — 10 województw). W budownictwie mieszkaniowym spółdzielczym w projekcie planu na rok 1967 przekroczenia wystąpiły wprawdzie tylko w pięciu województwach, niemniej ilość ich w porównaniu z rokiem 1966 jest również większa (o 3).

Stwierdzone przekroczenia należy ocenić jako duże; w budownictwie rad narodowych sięgają one 525 zł na metr kwadratowy powierzchni użytkowej mieszkań, czyli 21% (woj. katowickie), zaś w budownictwie spółdzielczym 175 zł na metr kwadratowy powierzchni użytkowej mieszkań, to jest 7% (woj. krakowskie).

Oddziały Banku Inwestycyjnego stwierdziły, że przekroczenia, o których mowa, wynikają głównie z niewłaściwego doboru projektów budynków w zestawach wojewódzkich. Polega to na zamieszczeniu w tych zestawach budyn-

ków drogich, z których większość ma przekroczony wskaźnik kosztu jednostkowego, co uniemożliwia odpowiedni wybór obiektów do realizacji. Do województw posiadających duże trudności na tym odcinku należą przede wszystkim województwa lubelskie i wrocławskie. W województwie katowickim oraz w Warszawie i w Krakowie planuje się budowę budynków wysokich lub lepiej wyposażonych, co podraża koszt inwestycji. Na przykład w budownictwie mieszkaniowym rad narodowych, stosownie do wytycznych, powinny być realizowane wyłącznie budynki o podstawowym standardzie wyposażenia, tymczasem z informacji wynika, że inwestorzy zaplanowali około 30% obiektów o standardzie wyższym.

Do innych przyczyn przekroczeń należy zaliczyć realizację budownictwa plombowego, zabytkowego, trudne warunki geologiczne itp.

Z drugiej strony w wielu województwach wskaźniki kosztów jednostkowych planowane na rok 1967 są niższe od dyrektywnych. W niektórych przypadkach zwraca uwagę duże odchylenie od normatywu; na przykład w budownictwie spółdzielczym — 238 zł za jeden metr kwadratowy, to jest 9% (woj. poznańskie), 217 zł za jeden metr kwadratowy, również 9% (woj. zielonogórskie), a w budownictwie zakładów pracy (z zakładowego funduszu mieszkaniowego) nawet 285 zł za jeden metr kwadratowy powierzchni użytkowej mieszkań, to jest 12% (woj. olsztyńskie).

Badając przyczyny tego stanu rzeczy stwierdzono, że obniżenie wskaźnika w niektórych województwach osiągnięto w sposób nieprawidłowy, głównie przez zmniejszenie zakresu rzeczowego robót towarzyszących na osiedlach mieszkaniowych. W razie zrealizowania pełnych zadań koszt mieściłby się w granicach normatywu, a w niektórych przypadkach nawet zostałyby przekroczone.

Niezależnie od przekroczeń kosztów jednostkowych w skali województw (budownictwo rad narodowych, spółdzielcze i zakładowe) stwierdzono również liczne przekroczenia kosztu w skali poszczególnych zadań planowanych do rozpoczęcia w roku 1967 w państwowym budownictwie resortowym. Stwierdza się, że są one liczniejsze niż w roku 1966. W związku z tym nasuwa się spostrzeżenie, że zakłady pracy, w odróżnieniu od innych inwestorów, realizują droższe budownictwo, zwłaszcza wskutek lepszego wyposażenia mieszkań. Należy podkreślić, że inwestorzy budownictwa resortowego korzystają z legalizowania przez prezydium WRN przekroczeń kosztów dyrektywnych.

Opiniując projekt planu miejskiego budownictwa mieszkaniowego oddziały Banku Inwestycyjnego zgłaszały propozycje zmniejszenia kosztów poszczególnych zadań w celu zlikwidowania przekroczeń albo nawet proponowały skreślenie odpowiednich inwestycji z planu. Jak dalece te propozycje zostały przez inwestorów uwzględnione wykażą badania przeprowadzone przed uruchomieniem planu inwestycyjnego. W razie niezlikwidowania przekroczeń program rzeczowy budownictwa mieszkanio-

wego nie będzie mógł być zrealizowany w ramach określonych dla niego nakładów.

Zakładowe fundusze mieszkaniowe. Jednym z założeń nowej polityki mieszkaniowej jest pełniejsze wykorzystanie środków gromadzonych przez zakłady pracy na poprawę mieszkaniowych warunków pracowników. Jest ono uzasadnione stałym zwiększaniem się środków zakładowych funduszy mieszkaniowych, przy równocześnie wzrastających potrzebach mieszkaniowych ludności. Na przykład w latach 1961—1965 stany tych funduszy kształtowały się następująco:

31 grudnia 1961 roku — 2,8 miliarda złotych
 31 grudnia 1962 roku — 2,9 miliarda złotych
 31 grudnia 1963 roku — 3,3 miliarda złotych
 31 grudnia 1964 roku — 3,7 miliarda złotych
 31 grudnia 1965 roku — 3,9 miliarda złotych.

Pewna zmiana sytuacji na omawianym odcinku daje się zauważyć już w roku 1965 po wprowadzeniu nowych założeń polityki mieszkaniowej. Zmiany te znajdują przede wszystkim wyraz w zmniejszeniu nakładów na własne budownictwo mieszkaniowe przedsiębiorstw, we wzroście wydatków na pomoc dla pracowników (głównie na wkład do spółdzielni), która zwiększyła się o ponad 145% w stosunku do roku 1964. Jednocześnie zaznacza się wzrost wydatków w formie pomocy zwrotnej dla spółdzielni w zastępstwie kredytu bankowego.

Z przedłożonych przez zakłady pracy do opiniowania projektów planów dochodów i wydatków zakładowych funduszy mieszkaniowych na rok 1967 wynikało, że pomoc z zakładowego funduszu mieszkaniowego dla pracowników przekroczy w 1967 roku 850 mln złotych. W tym samym czasie pomoc dla spółdzielni powinna się zwiększyć z 570 mln złotych do 720 mln złotych. Mimo to, ze względu na zwiększające się równocześnie odpisy z funduszy zakładowych, stanowiące główne źródło wpływów zakładowego funduszu mieszkaniowego, planowana pozostałość środków na koniec roku 1967 na rachunkach zakładów pracy będzie jeszcze znaczna i wyniesie około 3.340 mln złotych. W rezultacie wydatkowanie funduszy będzie tylko nieznaczne, a dalsze ich zmniejszenie będzie można osiągać w drodze intensyfikacji pomocy na budownictwo spółdzielcze. Jednakże w sytuacji obecnej spółdzielczość posiada zapewnioną dostateczną ilość kredytów, w ramach których może realizować program budownictwa mieszkaniowego w zasadzie bez uciekania się do środków zakładowego funduszu mieszkaniowego. W związku z tym wydaje się uzasadnione przeprowadzenie odpowiedniej korekty w proporcjach poszczególnych form budownictwa spółdzielczego w kierunku zastąpienia pewnej części kredytu bankowego na budownictwo powszechne kredytem z zakładowych funduszy mieszkaniowych. Niezależnie od tego, w celu intensywniejszego wykorzystania środków zakładowego funduszu mieszkaniowego, niezbędną jest pomoc oddziałów banku, polegająca na okresowym analizowaniu stanów funduszy miesz-

kaniowych, informowaniu prezydiów rad narodowych i związków spółdzielni o kształtowaniu się zakładowego funduszu mieszkaniowego oraz wskazywaniu zainteresowanym zakładom możliwości uczestniczenia w budownictwie spółdzielczym.

Fundusze mieszkaniowe rad narodowych. Bank Inwestycyjny podobnie jak w latach poprzednich, zaproponował poważne zmiany w projekcie planu dochodów i wydatków miejskich i powiatowych funduszy mieszkaniowych. Zmiany te wynikają głównie z korekty wyliczenia zobowiązań i robót w toku na koniec roku 1967, a to ze względu na planowane powszechne wprowadzenie z dniem 1 stycznia 1967 roku nowego systemu jednorazowych rozliczeń. Ponadto korekta spowodowana jest zaplanowaniem przez rady narodowe zbyt małej pozostałości środków na początek roku 1967 oraz ustaleniu na zbyt niskim poziomie wpływów ze środków własnych. W wyniku tego bank zaproponował zmniejszenie dotacji budżetowej w stosunku do postulatów terenu — co zostało przyjęte przez Ministerstwo Finansów — w wysokości 400 mln złotych. Uwzględnienie propozycji banku pozwoli nie tylko na zwolnienie nadwyżki planowanej dotacji na inne cele, lecz również przyczyni się do zwiększenia udziału środków własnych rad narodowych w ogólnej sumie miejskich i powiatowych funduszy mieszkaniowych. Dotychczasowy udział tych środków wynosił około 10%, obecnie w łącznej sumie wpływów planowanych na rok 1967 (według wyliczeń banku) środki własne stanowiłyby 21%, zaś dotacja budżetowa 79%. W ramach środków własnych głównym źródłem wpływów mają być dochody ze sprzedaży domów i działek budowlanych, w odniesieniu do których przewiduje się jednak zmniejszenie ich z 250 mln złotych w roku 1966 do 220 mln złotych w roku 1967. Drugim źródłem są tak zwane inne wpływy (około 150 mln złotych), na które składają się przede wszystkim opłaty za urządzenia kapielowe w budynkach wybudowanych przez rady narodowe.

* * *

Nieprawidłowości stwierdzone w toku opiniowania projektu planu inwestycji mieszkaniowych na rok 1967 były przedmiotem wystąpień oddziałów wojewódzkich do władz terenowych i związków spółdzielni mieszkaniowych. Poszczególne wystąpienia zawierały postulaty i propozycje usunięcia zahamowań, obniżenia kosztów, a nawet ograniczenia nakładów i zakresu rzeczowego. W zależności od tego, w jakiej mierze te postulaty i propozycje zostaną uwzględnione przez inwestorów, będzie się kształtowała dalsza forma oddziaływania banku. W każdym bądź razie zainteresowanie oddziałów powinno koncentrować się na poruszonych wyżej zagadnieniach nie tylko przy uruchamianiu planu inwestycyjnego na 1967 rok, ale także w całym 1967 roku, ponieważ ich uporządkowanie pozwoli zwiększyć realność planu budownictwa mieszkaniowego w skali pięcioletniej.

LUCJAN BOGOBOWICZ

Kary i odszkodowania w obrotach między przedsiębiorstwami

Instrumentem oddziaływania na przedsiębiorstwa w zakresie terminowego i zgodnego z umową wykonywania dostaw, terminowego regulowania zobowiązań itp. są sankcje materialne, stosowane w przypadkach niewywiązania się z umów o dostawę oraz w razie zwłoki w zapłacie zobowiązań.

Zgodnie z przepisami „ogólnych warunków dostaw w obrocie krajowym“, obowiązującymi do końca roku 1966, dostawcy i odbiorcy w razie niewykonania lub nienależytego wykonania umowy obowiązani byli zapłacić odszkodowanie.

Jeśli w umowie nie ustalono wyższego odszkodowania, to dostawcy obowiązani byli płacić odbiorcom:

a) 10% wartości dostawy w przypadkach, gdy odbiorca odstąpił od umowy z winy dostawcy, jednak nie mniej niż 1000 złotych,

b) 7% wartości przedmiotów dostarczonych z wadami lub w innych asortymentach albo gatunkach niż zamówione, a jeżeli dostawca na żądanie odbiorcy przedmiot naprawił lub wymienił — 3% oraz 5% wartości przyjętych przez odbiorcę przedmiotów nie zamówionych,

c) 5% wartości dostawy, jeżeli przedmiot dostawy powinien być dostarczony w opakowaniu dostawcy, a dostawca wysłał przedmiot bez opakowania lub opakowany nieodpowiednio,

d) 1% wartości przedmiotu postawionego przez odbiorcę do dyspozycji dostawcy za każdy dzień zwłoki w zadysponowaniu przedmiotem,

e) 0,2% wartości za każdy dzień zwłoki dostawy dostarczonej z opóźnieniem.

Odbiorca obowiązany był zapłacić dostawcy odszkodowanie w wysokości:

a) 10% wartości dostawy w razie odstąpienia od umowy przez dostawcę z winy odbiorcy,

b) 0,25% wartości dostawy za każdy dzień zwłoki w razie opóźnienia odbioru dostawy.

Podane wyżej odszkodowania umowne podwyższa się o 100% w przypadkach, gdy z treści umowy wynika, że dostawy miały być wykonane z rezerwy bilansowej na cele eksportowe w ramach kooperacji przemysłowej lub na inne cele, uznane przez Radę Ministrów za priorytetowe.

Zastrzeżenie w umowie odszkodowań niższych niż to wyżej podano dopuszczalne jest tylko za zgodą ministrów, którym podlegają obie strony zawierające umowę.

Według nowych przepisów o ogólnych warunkach dostaw, które wchodzi w życie z dniem 1 stycznia 1967 roku, stawki odszkodowań ulegają dość znacznemu podwyższeniu.

W razie opóźnienia zapłaty za dostawę odbiorca obowiązany jest zapłacić odsetki w wysokości 12% w stosunku rocznym. Dostawcy mogą nie dochodzić odsetek za zwłokę w zapłacie, jeśli kwota odsetek z tytułu jednej dostawy nie przekracza stu złotych.

Jako szczególną formę sankcji traktować można podwyższone odsetki od kredytów bankowych. Podwyższone oprocentowanie kredytów może być stosowane przez bank jako jeden ze środków oddziaływania w przypadkach nieprawidłowej gospodarki przedsiębiorstwa. Oprocentowanie kredytów może być podwyższone do 10% w stosunku rocznym przy podstawowej stopie (w przemyśle) 4% w stosunku rocznym.

Mechanizm funkcjonowania systemu sankcji materialnych, jako środków oddziaływania, opiera się na następujących zasadach:

a) wszelkie odszkodowania, odsetki i opłaty karne nie mogą być planowane w planach finansowych przedsiębiorstw,

b) kwoty zapłaconych odszkodowań, odsetek i opłat karnych odnoszone są w pełnych kwotach bezpośrednio na rachunek wyników przedsiębiorstwa, a nie w ciężar kosztów,

c) przy zasadach podanych pod literą a i b całość zapłaconych odszkodowań, odsetek i opłat karnych wpływa na obniżenie finansowego wyniku przedsiębiorstwa w stosunku do wyniku planowanego,

d) takie obniżenie wyniku finansowego, który z reguły stanowi podstawę do ustalenia wysokości odpisów z zysku na fundusze specjalne, pozostające do dyspozycji przedsiębiorstwa, wpływa automatycznie na obniżenie tych odpisów w stosunku do odpisów, które przedsiębiorstwo osiągnęłoby, nie płacąc odszkodowań, odsetek i opłat karnych.

Odszkodowania umowne i odsetki za zwłokę w zapłacie zobowiązań mogą występować w tym samym przedsiębiorstwie jednocześnie jako odszkodowania i odsetki obciążające dane przedsiębiorstwo oraz odszkodowania i odsetki otrzymane. Na wynik finansowy wpływa zatem saldo zapłaconych i otrzymanych odszkodowań i odsetek bądź to zmniejszając ten wynik — w przypadku nadwyżki sum zapłaconych nad sumami otrzymanymi (ujemne saldo), bądź też zwiększając — w przypadku odwrotnym (dodatnie saldo). Podwyższone odsetki od kredytów bankowych wpływać mogą oczywiście tylko na pogorszenie wyniku finansowego.

Przy takich zasadach funkcjonowania systemu sankcji materialnych bodźcowe ich działanie wymaga ścisłego uzależnienia funduszy

maturalnego zainteresowania, tworzonych w przedsiębiorstwach, a w szczególności funduszu zakładowego i funduszu premiowego pracowników umysłowych, od wysokości osiąganego wyniku finansowego.

Jeśli chodzi o fundusz zakładowy, to wymóg ten jest spełniony w odniesieniu do większości przedsiębiorstw przemysłu kluczowego.

Zgodnie z rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 28 października 1965 roku w sprawie funduszu zakładowego w państwowych przedsiębiorstwach przemysłowych (Dz. U. nr 45, pozycja 279) wysokość odpisu na fundusz zakładowy uzależniona jest od wskaźnika wykonania dyrektywnej rentowności, rozumianej jako ustalony przez jednostkę nadrzędną stosunek procentowy planowanego wyniku finansowego z całości kształtu działalności do planowanego kosztu własnego sprzedanej produkcji towarowej. Jako wynik finansowy przyjmuje się w tym przypadku wynik bilansowy lub — w przypadkach określonych przez ministra finansów — akumulację finansową.

Za osiągnięcie rentowności w wysokości 100% rentowności dyrektywnej przedsiębiorstwo ma prawo utworzyć fundusz zakładowy w wysokości równej kwocie, wynikającej z ustalonej przez jednostkę nadrzędną stawki funduszu zakładowego. Stawki funduszu zakładowego ustala się w procentach planowanego na dany rok osobowego funduszu płac; aktualnie wynoszą one w przemyśle kluczowym 5,5% lub 4,5% planowanego osobowego funduszu płac.

Stawki funduszu zakładowego dla poszczególnych przedsiębiorstw mogą być w określonych przypadkach różnicowane. Jeśli rzeczywista rentowność jest niższa od rentowności dyrektywnej, to fundusz zakładowy, należny za osiągnięcie w 100% dyrektywnej rentowności, ulega zmniejszeniu:

— o 2% za każdy rozpoczęty procent pogorszenia wskaźnika wykonania rentowności dyrektywnej — w granicach do 5% tego pogorszenia,

— o dalsze 4% za każdy rozpoczęty procent pogorszenia — w granicach od 5 do 10% tego pogorszenia,

— o dalsze 7% za każdy rozpoczęty procent pogorszenia — od 10 do 20% tego pogorszenia.

Oznacza to, że pogorszenie wskaźnika wykonania rentowności o 20% pozbawia przedsiębiorstwo prawa do tworzenia funduszu zakładowego.

Jeśli przedsiębiorstwo osiągnie rentowność wyższą od dyrektywnej, to fundusz zakładowy, przysługujący przedsiębiorstwu za osiągnięcie rentowności dyrektywnej, ulega zwiększeniu:

— o 0,8% planowanego osobowego funduszu płac za jeden punkt poprawy dyrektywnego wskaźnika rentowności, w granicach do dwóch punktów poprawy,

— o dalsze 0,4% planowanego osobowego funduszu płac za jeden punkt poprawy, w granicach od 2,01 do 4 punktów poprawy,

— o dalsze 0,2% planowanego osobowego funduszu płac za jeden punkt poprawy, przy poprawie powyżej 4 punktów.

Powyższe stawki zwiększa się o 30%, jeśli przekroczenie dyrektywnej rentowności zostało przez przedsiębiorstwo zaplanowane i osiągnięte.

Zasady podane wyżej nie obowiązują w niektórych grupach przedsiębiorstw przemysłu kluczowego, w których tworzenie funduszu zakładowego nie jest zależne lub zależne jest tylko częściowo od wyniku finansowego. Przedsiębiorstwa te stanowią orientacyjnie ponad 10% ogólnej liczby przedsiębiorstw przemysłu kluczowego.

Jeśli chodzi o fundusz premiiowy pracowników umysłowych w przemyśle, to zgodnie z uchwałą nr 130 Rady Ministrów z dnia 4 maja 1964 roku w sprawie premiowania pracowników umysłowych (Monitor Polski nr 32, pozycja 138) możliwość związania premiowania z wynikami finansowymi istniała tylko w odniesieniu do kierownictwa i pracowników zarządu przedsiębiorstw. Jako powszechnie obowiązujący warunek wypłaty premii dla tej grupy pracowników mogło być przyjmowane:

— albo wykonanie planu rentowności,

— albo wykonanie planowanego udziału kosztów własnych w wartości produkcji sprzedanej.

Za rentowność uważa się w tym przypadku stosunek kwoty akumulacji lub kwoty zysku do kosztów produkcji sprzedanej. O tym, czy jako warunek wypłaty premii w danej branży przyjmuje się wykonanie rentowności, czy udziału kosztów własnych w wartości sprzedanej produkcji decydują właściwi ministrowie.

Dotychczas jako warunek premiowania kierownictwa i pracowników zarządu przedsiębiorstw przyjmowano z reguły wykonanie planowanego udziału kosztów własnych w wartości sprzedanej produkcji. Jeśli nawet w niektórych, nielicznych, przemysłach warunkiem tym była rentowność, to z kolei była to rentowność tak zwana operacyjna (stosunek zysku ze sprzedaży do kosztu własnego sprzedanej produkcji), która również nie uwzględniała wpływu odskądowań i odsetek karnych.

W przypadku przyjęcia wykonania rentowności za warunek premiowania kierownictwa przedsiębiorstwa, pełna premia przysługuje w przypadku osiągnięcia rentowności co najmniej w wysokości 100% rentowności planowanej. W razie pogorszenia wskaźnika wykonania planu rentowności premia ulega obniżeniu, w przypadku pogorszenia się tego wskaźnika o 5% lub więcej, kierownictwo i pracownicy zarządu przedsiębiorstw pozbawieni są premii w ogóle.

Poprawa rentowności mogła być ponadto traktowana jako dodatkowe zadanie premiowe dla kierownictwa przedsiębiorstw.

Częściowe lub pełne uniezależnienie tworzenia funduszu zakładowego i premiowania pracowników umysłowych w przemyśle od wyników finansowych w większości przedsiębiorstw

ogranicza automatycznie zakres bodźcowego działania systemu sankcji materialnych.

Jak na tle przedstawionych wyżej zasad funkcjonuje system sankcji materialnych w praktyce? Pewien pogląd na to interesujące zagadnienie dać mogą wyniki badań przeprowadzonych przez Narodowy Bank Polski metodą reprezentacyjną:

— w 195 przedsiębiorstwach przemysłowych, zgrupowanych w 9 zjednoczeniach, w celu ustalenia wpływu sankcji materialnych na wynik finansowy i w konsekwencji na fundusz zakładowy i premiowanie pracowników umysłowych,

— w 100 przedsiębiorstwach przemysłowych i 68 przedsiębiorstwach handlowych, w celu ustalenia jak realizowane są przepisy w zakresie naliczania i dochodzenia odszkodowań umownych i odsetek karnych.

Przy badaniach tych przyjęto dane liczbowe ze sprawozdań finansowych przedsiębiorstw za rok 1965. Odpowiednich wyliczeń, dotyczących wpływu odszkodowań i odsetek na fundusz zakładowy, dokonano przy uwzględnieniu warunków tworzenia tego funduszu, przyjmując:

a) jako dyrektywny wskaźnik rentowności: stosunek procentowy planowanego na rok 1965 wyniku finansowego do planowanego kosztu własnego sprzedanej produkcji towarowej,

b) jako rzeczywisty wskaźnik rentowności: stosunek procentowy zweryfikowanego wyniku finansowego do rzeczywistego kosztu własnego sprzedanej produkcji towarowej,

c) stawki odpisów na fundusz zakładowy za wykonanie w 100% dyrektywnej rentowności, stawki odpisów za poprawę rentowności oraz stawki zmniejszenia odpisów na fundusz zakładowy za pogorszenie rentowności w wysokości przewidzianej dla resortów w cytowanym na wstępie rozporządzeniu Rady Ministrów (tj. dla wszystkich zjednoczeń w wysokości 5,5% planowanego rocznego osobowego funduszu plac),

d) sumy odszkodowań i odsetek karnych w kwotach wykazanych w rachunku strat i zysków — wzór P-22 w pozycji 9 i 10, a więc łącznie z podwyższonymi odsetkami od kredytów bankowych.

Jako wynik finansowy przyjęto — w zależności od tego, jaki wskaźnik rentowności obowiązuje w roku 1966 albo wynik bilansowy, albo akumulację finansową.

* * *

Wpływ odszkodowań i odsetek karnych (zwanych dalej dla uproszczenia „karami“) na rentowność i w konsekwencji na fundusz zakładowy i premiowanie pracowników umysłowych zależy w dużej mierze od tego, w jakim stopniu inne czynniki, poza karami, (odchylenia od planu kosztów, zmiany asortymentu produkcji itp.) wpływają na zmianę wskaźnika wykonania dyrektywnej rentowności. Większe bowiem odchylenia wykonanego wskaźnika ren-

towności od planu, wynikające z innych przyczyn niż kary, powodują, że kary mogą być — nawet przy tym samym wpływie na wykonanie wskaźnika rentowności — w różnym stopniu odczuwane przez przedsiębiorstwa.

Celowe będzie zatem przedstawienie jak kształtują się wskaźniki wykonania dyrektywnej rentowności po wyeliminowaniu kar z wyniku finansowego. Wskaźniki te obrazuje tabela 1.

Tabela 1

Wykonanie w procentach wskaźnika dyrektywnej rentowności	Liczba przedsiębiorstw	Stosunek procentowy do ogólnej liczby przedsiębiorstw
do 80	12	6,1
od 80 do 90	13	6,7
od 90 do 95	13	6,7
od 95 do 98	9	4,6
od 98 do 101	20	10,2
od 101 do 105	32	16,4
od 105 do 110	30	15,4
od 110 do 120	37	19,0
powyżej 120	29	14,9
Razem	195	100,0

Dane tabeli 1 wskazują na duże zróżnicowanie wskaźników wykonania rentowności.

Biorąc pod uwagę podane na wstępie zasady funkcjonowania funduszu zakładowego, a w szczególności:

— progresywne stawki zmniejszenia odpisów w przypadku pogorszenia rentowności,

— degresywne stawki odpisów za poprawę rentowności, przy dużym wpływie innych czynników — poza karami — na wynik finansowy i rentowność, wpływ kar na fundusz zakładowy musi być również siłą rzeczy zróżnicowany. Ogólnie rzecz biorąc, kary wpływać będą na fundusz zakładowy:

a) silniej w przedsiębiorstwach, w których osiągnięta rentowność zbliżona jest do rentowności dyrektywnej,

b) słabiej w przedsiębiorstwach, które znacznie przekraczają dyrektywną rentowność lub w których rentowność kształtuje się znacznie poniżej dyrektywnej.

W 195 przedsiębiorstwach objętych badaniami kary wpływają następująco na rentowność:

— w 104 przedsiębiorstwach, w których występuje ujemne saldo kar, obniżają rentowność z ujemnym skutkiem dla funduszu zakładowego, przy czym w 40 przedsiębiorstwach zmniejszają odpis należny za wykonanie dyrektywnej rentowności (zwane dalej odpisem podstawowym), zaś w 64 przedsiębiorstwach — należny odpis za poprawę dyrektywnej rentowności (zwane dalej odpisem dodatkowym),

— w 58 przedsiębiorstwach, w których występuje dodatnie saldo kar — poprawiają rentowność, powodując zwiększenie odpisów na fundusz zakładowy, przy czym w 8 przypadkach w granicach odpisu podstawowego, zaś w 50 przypadkach powodują lub zwiększają odpis dodatkowy,

— w 21 przedsiębiorstwach nie zmieniają lub zmieniają w minimalnym stopniu wskaźnik wykonania rentowności, nie wywierając wpływu na wysokość odpisów na fundusz zakładowy,

— w 12 przedsiębiorstwach wpływają wprawdzie na zmianę wskaźnika wykonania rentowności, jednak bez wpływu na fundusz zakładowy z uwagi na to, że wskaźnik ten bez uwzględnienia i po uwzględnieniu kar kształtuje się poniżej 80%.

Na 104 przedsiębiorstwa, w których kary pogarszają wskaźnik wykonania rentowności dyrektywnej, pogorszenie to wyniosło:

- w 40 przedsiębiorstwach do 2 punktów
- w 26 przedsiębiorstwach powyżej 2 do 5 punktów
- w 20 przedsiębiorstwach powyżej 5 do 10 punktów
- w 10 przedsiębiorstwach powyżej 10 do 15 punktów
- w 2 przedsiębiorstwach powyżej 15 do 20 punktów
- w 6 przedsiębiorstwach powyżej 20 punktów

Wpływ kar na pogorszenie wskaźnika wykonania rentowności w większości przedsiębiorstw nie przekracza zatem 10 punktów, przy czym w połowie tych przedsiębiorstw pogorszenie to jest niższe niż 2 punkty. Pogorszenie wskaźnika rentowności powyżej 10 punktów występuje raczej sporadycznie.

Konsekwencje podanego wyżej pogorszenia wykonania rentowności z punktu widzenia funduszu zakładowego ilustruje tabela 2.

Tabela 2

Obniżenie odpisu na fundusz zakładowy w procentach planowanego rocznego osobowego funduszu płac	Liczba przedsiębiorstw, w których nastąpiło pogorszenie wskaźnika wykonania rentowności w wyniku kar					
	Razem	z tego w granicach				
		od 1 do 5 punktów	od 5 do 10 punktów	od 10 do 15 punktów	od 15 do 20 punktów	powyżej 20 punkt.
do 0,5	71	57	7	5	1	1
powyżej 0,5 do 1,0	10	5	3	1	—	1
powyżej 1,0 do 1,5	9	3	4	1	—	1
powyżej 1,5 do 2,0	1	—	1	—	—	—
powyżej 2,0 do 3,0	8	1	4	2	—	1
powyżej 3,0	5	—	1	1	1	2
R a z e m	104	66	20	10	2	6

Liczby w tabeli 2 wykazują jak bardzo różny jest wpływ kar na rozmiary funduszu zakładowego w zależności od poziomu rentowności.

Przy takim samym pogorszeniu wskaźnika wykonania rentowności zmniejszenie odpisów na fundusz zakładowy kształtuje się w granicach od 0,5% (w czym mieszczą się również bardzo często wielkości wyrażające się w setnych częściach procentu) do 3% planowanego osobowego funduszu płac i często jeszcze wyżej. Jeśli bowiem kary obniżają wskaźnik wykonania rentowności na przykład ze 120% do 115%, to jest o 5 punktów, to pociąga to za sobą jedynie minimalne obniżenie dodatkowego odpisu na fundusz zakładowy. Obniżenie na-

tomiast wskaźnika wykonania rentowności na przykład z 90% do 85% zmniejsza należny odpis na fundusz zakładowy o 35% odpisu podstawowego, to jest blisko 2% planowanego rocznego osobowego funduszu płac.

Zmniejszenie odpisów na fundusz zakładowy z punktu widzenia dotkliwości i odczuwalności tego pogorszenia przez przedsiębiorstwa zależne jest między innymi od wysokości przysługującego odpisu na ten fundusz przed jego pogorszeniem. W przedsiębiorstwach objętych badaniami zmniejszenia te na tle należnych odpisów przedstawia tabela 3.

Tabela

Obniżenie odpisów na fundusz zakładowy w procentach planowanego rocznego osobowego funduszu płac	Liczba przedsiębiorstw, w których należny fundusz zakładowy wyniósł w procentach planowanego osobowego, rocznego funduszu płac					
	z tego w granicach					poniżej 2
	Razem	8-10	6-8	4-6	2-4	
do 0,5	71	3	36	32	—	—
powyżej 0,5 do 1,0	10	1	3	5	—	1
powyżej 1,0 do 1,5	9	1	3	3	1	1
powyżej 1,5 do 2,0	1	—	—	1	—	—
powyżej 2,0 do 3,0	8	2	3	1	2	—
powyżej 3,0	5	1	—	1	3	—
R a z e m	104	8	45	43	6	2

Zdecydowana większość przedsiębiorstw (70%) traci w wyniku kar 0,5% osobowego funduszu płac. Biorąc pod uwagę to, że prawie wszystkie przedsiębiorstwa objęte badaniami miały uprawnienia do tworzenia funduszu zakładowego co najmniej w wysokości podstawowego odpisu (5,5% osobowego rocznego funduszu płac), strata poniesiona w wyniku kar nie może być uważana za zbyt dotkliwą.

Bardziej odczuwalne jest zmniejszenie funduszu zakładowego o 0,5 do 1% rocznego funduszu płac, szczególnie dla tych przedsiębiorstw, w których należny odpis na fundusz zakładowy kształtuje się poniżej odpisu podstawowego. W pełni odczuwanego uszczerbku na funduszu zakładowym doznają natomiast 23 przedsiębiorstwa (około 22% przedsiębiorstw), w których fundusz zakładowy ulega obniżeniu o więcej niż 1% osobowego funduszu płac.

Nadwyżki kar (dodatnie saldo) powodują poprawę wskaźnika dyrektywnej rentowności, z konsekwencjami dla funduszu zakładowego, w 58 przedsiębiorstwach. W wyniku tej poprawy przedsiębiorstwa uzyskują w przeważającej mierze prawo do tworzenia dodatkowego odpisu na fundusz zakładowy, natomiast 8 przedsiębiorstw ma również prawo do podwyższenia podstawowego funduszu zakładowego.

Jeśli chodzi o wypłatę premii dla kierownictwa i pracowników zarządu przedsiębiorstw, to kary nie mają w praktyce wpływu na wysokość tych wypłat przede wszystkim ze względu na ograniczony zakres stosowania rentowności jako warunku premiowania. Dyrektorzy

zjednoczeń nie korzystali również ze zlecenia poprawy rentowności jako dodatkowego zadania premiowego.

Wpływ kar na fundusz premiowy miały również ograniczony zasięg nawet w przypadku powszechnego przyjęcia rentowności jako warunku premiowania.

Zasada, że przekroczenie planowanej rentowności nie ma wpływu na wysokość premii oraz zasada, że pogorszenie planowanej rentowności o 5⁰/100 pozbawia zainteresowanych całości premii, zmniejsza w istotnym stopniu pole oddziaływania kar na premiowanie pracowników umysłowych. Poza tym oddziaływaniem pozostają więc przedsiębiorstwa, w których pogorszenie wskaźników wykonania planowanej rentowności nie obniży tego wskaźnika poniżej 100⁰/100. W tej sytuacji kary miałyby wpływ na wysokość premii w 28 przedsiębiorstwach na 195 przedsiębiorstw objętych badaniem, przy czym obniżenie należnej premii odpowiadałoby:

- w 9 przedsiębiorstwach pogorszeniu rentowności o 1 punkt
- w 6 przedsiębiorstwach pogorszeniu rentowności o 2 punkty
- w 7 przedsiębiorstwach pogorszeniu rentowności o 3 punkty
- w 3 przedsiębiorstwach pogorszeniu rentowności o 4 punkty
- w 3 przedsiębiorstwach pogorszeniu rentowności o 5 punktów

* * *

Istotne znaczenie dla wielkości odszkodowań i odsetek karnych, a tym samym ich wpływu na wyniki finansowe i rentowność przedsiębiorstw, na przestrzeganie przez przedsiębiorstwa obowiązków w zakresie naliczania i dochodzenia należnych kwot z tytułu tych odszkodowań i odsetek.

Ogólną sytuację w zakresie naliczania odszkodowań i odsetek karnych ilustrują dane uzyskane przez bezpośrednie sprawdzenie w 168 przedsiębiorstwach, na podstawie dokumentów dość znacznej liczby przypadków niedotrzymania warunków dostaw lub opóźnień w zapłacie i ustalenie w ilu przypadkach naliczono odszkodowania lub odsetki za zwłokę. Obrazują to tabele: 4, 5 i 6.

Tabela 4

Odszkodowanie umowne za niedotrzymanie terminów dostaw

Wyszczególnienie	Liczba przypadków		Stosunek procentowy 3 : 2
	opóźnienia dostaw	naliczenia odszkodowań	
1	2	3	4
Przemysł	1 326	571	53,1
Handel	1 162	1 012	87,1
Razem	2 488	1 583	63,6

Z porównania danych dotyczących przemysłu i handlu wynika, że tylko odsetki za zwłokę

Tabela 5

Odszkodowanie umowne za wady jakościowe

Wyszczególnienie	Liczba przypadków		Stosunek procentowy 3 : 2
	zakwestionowania jakości dostaw	naliczenia odszkodowania	
1	2	3	4
Przemysł	1 046	569	54,4
Handel	2 087	1 892	90,6
Razem	3 133	2 461	78,5

Tabela 6

Odsetki za zwłokę w zapłacie zobowiązań za dostawy

Wyszczególnienie	Liczba przypadków		Stosunek procentowy 3 : 2
	opóźnienia zapłaty	naliczenia odsetek	
1	2	3	4
Przemysł	2 246	1 810	80,6
Handel	758	641	84,6
Razem	3 004	2 451	81,6

we w zapłacie za dostawy naliczane są i dochodzone, mniej więcej, w równym stopniu (w ponad 80⁰/100 przypadków).

Różnice natomiast występują między przemysłem i handlem, jeśli chodzi o naliczanie odszkodowań za niedotrzymanie terminów i wady jakościowe dostarczonych towarów. W przedsiębiorstwach handlowych należności z tego tytułu dochodzone są — praktycznie rzecz biorąc — w stopniu zadowalającym (w około 90⁰/100 przypadków). Znacznie gorzej sytuacja przedstawia się w przemyśle, gdzie odszkodowania naliczono tylko w 53—54⁰/100 przypadków.

Niewątpliwym wpływem na rygorystyczne egzekwowanie odszkodowań przez przedsiębiorstwa handlowe ma zarówno organizacja kontroli przyjmowanych dostaw, jak i zainteresowanie materialne pracowników dokonujących tej kontroli. W przedsiębiorstwach handlowych z reguły pracownicy kontroli dostaw premiowani są w zależności od wartości słusznie zreklamowanych towarów.

Jako przyczyny niedochodzenia odszkodowań przez przedsiębiorstwa przemysłowe wymieniane są najczęściej:

— troska o zachowanie dobrych stosunków z dostawcami, w celu uniknięcia trudności przy realizacji następnych dostaw,

— brak rezerw surowców do bieżącej produkcji, co zmusza przedsiębiorstwa do wprowadzania do produkcji materiałów (surowców) przed ostatecznym rozpatrzeniem reklamacji przez dostawcę, utrudniając lub uniemożliwiając w ogóle dochodzenie odszkodowań w razie zakwestionowania reklamacji przez dostawcę,

— rezygnowanie z naliczania odszkodowań w przypadku usunięcia przez dostawcę wad lub wymiany zakwestionowanej dostawy, mimo że odpowiednie przepisy przewidują jedynie obniżenie odszkodowania w takich przypadkach,

— zalecenia zjednoczeń niedochodzenia odszkodowań w stosunkach między przedsiębiorstwami zgrupowanymi w tym samym zjednoczeniu,

— zwalnianie przedsiębiorstw przez zjednoczenia od dochodzenia odszkodowań w trybie przewidzianym w ogólnych warunkach dostaw.

* * *

Na zakończenie spróbujmy przedstawić wnioski wynikające z dokonanych badań:

Kary wpływają na wysokość funduszu zakładowego w sposób bardzo zróżnicowany. Poza samą wysokością salda kar decydują o tym poważne różnice w stopniu wykonania przez poszczególne przedsiębiorstwa dyrektywnej rentowności, będące wynikiem odchyżeń od planu kosztów, zmian w planowanym asortymencie produkcji, a często nierealnymi założeniami planów w zakresie rentowności. Na 195 przedsiębiorstw, w których przeprowadzono badania:

— w 33 przedsiębiorstwach (16,9%) kary nie mają żadnego wpływu na fundusz zakładowy,

— w 162 przedsiębiorstwach (83,1%) kary wpływają wprawdzie na zmiany w odpisach na fundusz zakładowy, lecz wpływ ten przeważnie nie przekracza 0,5% planowanego osobowego funduszu płac.

Przyjmując, że dla przedsiębiorstw odczuwalne są zmiany w odpisach na fundusz zakładowy, przekraczające 0,5% rocznego osobowego funduszu płac, widoczny wpływ naliczanych kar na fundusz zakładowy występuje w 33 przedsiębiorstwach, przy czym:

— w 10 przedsiębiorstwach zmiany funduszu zakładowego nie przekraczają 1,0% rocznego osobowego funduszu płac,

— w 10 przedsiębiorstwach nie przekraczają 2,0%,

— w 8 przedsiębiorstwach nie przekraczają 3,0%,

— w 5 przedsiębiorstwach wynoszą więcej niż 3% rocznego osobowego funduszu płac.

W tym stanie rzeczy kary nie mogą — generalnie rzecz biorąc — odegrać roli jedyne go samodzielnego środka, mobilizującego przedsiębiorstwa do prawidłowego wywiązywania się z umów i terminowego regulowania zob-

wiązań. Ocena ta opiera się jednak na danych z okresu, w którym obowiązywały inne zasady systemu finansowego. Można przypuszczać, że podniesienie znaczenia rentowności w nowym systemie finansowym oraz związana z tym reforma cen fabrycznych podniesie realność planowanego wskaźnika rentowności, stwarzając odmienną sytuację dla działania kar.

Premiowanie pracowników umysłowych, przy obowiązujących obecnie zasadach funkcjonowania funduszu premiowego pozostaje praktycznie poza sferą oddziaływania kar ze względu na prawie powszechne obecnie niezależnienie premii od wykonania rentowności. Ze względów zasadniczych utrzymanie takiego stanu byłoby niesłuszne. Problem oderwania jednego z podstawowych bodźców, jakim jest fundusz premiowy dla kierownictwa i pracowników zarządu przedsiębiorstw, od wyniku finansowego był już wielokrotnie podnoszony.

W celu ściślejszego związania premii pracowników umysłowych w przemyśle z wykonaniem dyrektywnej rentowności, ostatnia nowelizacja uchwały nr 130/64 Rady Ministrów przewiduje między innymi obowiązek przyjmowania rentowności jako powszechnego warunku premiowania oraz obowiązek ustalania — jako jednego z dodatkowych zadań dla celów premiowania kierownictwa i pracowników zarządu przedsiębiorstw — poprawę rentowności.

Sytuacja w dziedzinie naliczania i dochodzenia odszkodowań umownych za nieprzebrzeżanie terminów dostaw i za złą jakość dostaw przedstawia się odmiennie w handlu i w przemyśle. Przedsiębiorstwa handlowe ściągają odszkodowania przeciętnie w około 90% przypadków, zaś przedsiębiorstwa przemysłowe w niewiele ponad 50% przypadków. Nieegzekwowanie odszkodowań przez przedsiębiorstwa przemysłowe ma swe źródło przede wszystkim w dążeniu do nienarażania się dostawcom, a ponadto w zaleceniach jednostek nadrzędnych do rezygnowania z naliczania odszkodowań dostawcom z tej samej branży. Istniejące jeszcze trudności zaopatrzeniowe, powiązania kooperacyjne oraz często monopol dostawcy utrudnia — jak się wydaje — uzyskanie poprawy w zakresie rygorystycznego ściągania odszkodowań w przemyśle.

Odsetki za zwłokę w zapłacie zobowiązań za dostawy ściągane są zarówno przez przedsiębiorstwa przemysłowe, jak i handlowe przeciętnie w ponad 80% przypadków. Jeżeli uwzględni się uzasadnione przypadki zaniechania naliczania odsetek ze względu na niskie ich sumy, to stan w tej dziedzinie można uważać za prawie zadowalający.

WŁODZIMIERZ DOMANIEWSKI

Finansowanie zapasów i nakładów przyszłych okresów w przedsiębiorstwach gospodarki komunalnej i mieszkaniowej

System finansowy przedsiębiorstw gospodarki komunalnej określony jest uchwałą nr 281 Rady Ministrów z dnia 10 sierpnia 1960 roku, częściowo zmienioną i uzupełnioną uchwałą nr 39 Rady Ministrów z dnia 11 lutego 1964 roku (jednolity jej tekst ogłoszony został w Monitorze Polskim nr 46 z roku 1964 pod pozycją 224).

Zgodnie z postanowieniami tej uchwały w przedsiębiorstwach gospodarki komunalnej ustalany jest normatyw finansowy środków obrotowych, obejmujący zapasy i nakłady przyszłych okresów.

Zarządzenie ministra finansów z dnia 25 maja 1962 roku w sprawie częściowego pokrycia funduszami własnymi i pasywami stałymi normatywu środków obrotowych w przedsiębiorstwach gospodarki komunalnej (Monitor Polski nr 51 z 1962 r., pozycja 250) ustala stopień pokrycia zapasów i nakładów przyszłych okresów w tych przedsiębiorstwach funduszami własnymi i pasywami stałymi w wysokości 75% normatywu środków obrotowych. Oznacza to, że fundusze własne w obrocie w przedsiębiorstwach komunalnych powinny równać się różnicy między wartością 75% normatywu finansowego środków obrotowych i wartością pasywów stałych, ustalonych w planie rocznym.

Pozostała część środków normatywnych, nie pokryta funduszami własnymi w obrocie, finansowana była dotychczas pasywami stałymi oraz kredytem normatywnym na stałe uzupełnienie funduszy własnych w obrocie. Jeśli fundusze własne w obrocie kształtowały się poniżej określonej wysokości — przedsiębiorstwa mogły korzystać z kredytu normatywnego na przejściowe uzupełnienie funduszy własnych w obrocie.

Natomiast środki ponadnormatywne przedsiębiorstwa w całości finansowane były kredytem ponadnormatywnym, pomniejszonym o pasywa zmniejszające potrzeby kredytowe, nie zaangażowane w finansowaniu należności. W przypadkach, gdy pasywa zmniejszające potrzeby kredytowe przewyższały kredyt na należności i kredyt ponadnormatywny — o tę nadwyżkę pomniejszany był kredyt normatywny na przejściowe lub stałe uzupełnienie funduszy własnych w obrocie.

Obecnie — ze względu na to, że system finansowy przedsiębiorstw gospodarki komunalnej nie został zmieniony — część środków normatywnych finansowana jest funduszami własnymi w obrocie w tej samej wysokości co poprzednio, to znaczy w wysokości różnicy między wartością 75% normatywu środków obro-

towych a wartością pasywów stałych, których wysokość w dalszym ciągu ustalana jest w planach rocznych przedsiębiorstwa. Natomiast pozostała część zapasów i nakładów przyszłych okresów, a więc zarówno reszta środków normatywnych nie pokryta funduszem własnym w obrocie, jak i całość środków ponadnormatywnych (w tym również zapasy i nakłady nieprawidłowe) — finansowane są, zgodnie z przepisami nowej instrukcji kredytowej, jednym kredytem na zapasy, którego wysokość pomniejszana jest o pasywa zmniejszające potrzeby kredytowe, nie zaangażowane w finansowaniu należności.

Należy zwrócić uwagę, że według przepisów dawnej instrukcji kredytowej zobowiązania nie przeterminowane, zaliczane do pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe, pomniejszane były o zobowiązania stałe występujące w przedsiębiorstwie, które jako osobna grupa pasywów, zaangażowane były w finansowaniu części środków normatywnych na równi z funduszami własnymi w obrocie.

Według przepisów nowej instrukcji pasywa zmniejszające potrzeby kredytowe obejmują nie przeterminowane zobowiązania zarówno stałe, jak i przejściowo występujące w przedsiębiorstwie i dla potrzeb kredytowania nie jest wydzielana osobna grupa pasywów stałych, jako jeden ze składników pokrycia środków normatywnych.

Obecnie więc pasywa stałe wchodzi w skład pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe i zaangażowane są pośrednio w finansowaniu środków obrotowych przedsiębiorstwa przez zmniejszanie o ich wartość wysokości kredytu na należności i kredytu na zapasy.

Przy ustalaniu wysokości kredytu na zapasy i kredytu na należności, zgodnie z przepisami nowej instrukcji nr A/8, mogą zachodzić przypadki, że całe pasywa zmniejszające potrzeby kredytowe zostaną potrącone z kredytu na należności, a w związku z tym pasywa stałe, wchodzące w skład pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe, zostaną zaangażowane w finansowaniu należności, a nie w finansowaniu tej części środków normatywnych, która w myśl przepisów systemu finansowego i wspomnianego wyżej zarządzenia ministra finansów z dnia 25 maja 1962 roku ma być pokryta funduszami własnymi w obrocie i pasywami stałymi.

Ponieważ jednak zarówno kredyt na zapasy, jak i kredyt na należności ewidencjonowane są wspólnie na rachunku rozliczeniowym i w związku z tym przedsiębiorstwu przyznawany

jest łączny limit zadłużenia w tym rachunku, nie ma praktycznego znaczenia, który z tych kredytów zostanie pomniejszony o część pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe, reprezentującą pasywa stałe.

Niedobór środków obrotowych, pokrywanych funduszami własnymi w obrocie, występujący w przedsiębiorstwie na początku roku finansowany jest z funduszu rozwoju. W razie braku środków na tym funduszu niedobór ten może być pokryty również ze środków rezerwowego funduszu przedsiębiorstwa. Planowany wzrost środków obrotowych w ciągu roku w granicach pokrycia funduszami własnymi (75% wzrostu normatywu z uwzględnieniem planowanej zmiany wartości pasywów stałych) finansowany jest również z funduszu rozwoju. Wzrost środków w pozostałej części (w tym ewentualny cały wzrost zapasów i nakładów przyszłych okresów sezonowych i nieprawidłowych) finansowany jest kredytem bankowym. System finansowy przewiduje również możliwość udzielenia kredytu bankowego w przypadku braku własnych środków przedsiębiorstwa na pokrycie niedoboru na początek roku i planowanego wzrostu w ciągu roku.

W poprzednim systemie kredytowym potrzeby przedsiębiorstw w zakresie finansowania wzrostu tej części normatywu, która nie była pokryta funduszami własnymi w obrocie i pasywami stałymi, zaspokajane były kredytem normatywnym na stałe uzupełnienie funduszy własnych w obrocie, zaś w razie braku własnych środków na pokrycie niedoboru i planowanego wzrostu w granicach pokrycia funduszami własnymi — kredytem normatywnym na przejściowe uzupełnienie funduszy własnych w obrocie. Natomiast wzrost środków ponadnormatywnych finansowany był kredytem ponadnormatywnym.

Zgodnie z przepisami nowej instrukcji kredytowej zarówno niedobór na początek roku, nie pokryty z funduszu rozwoju lub z funduszu rezerwowego, jak i wzrost środków normatywnych w części nie pokrytej z funduszu rozwoju oraz cały wzrost środków ponadnormatywnych, finansowany jest jednym kredytem na zapasy.

System finansowy przedsiębiorstw gospodarki mieszkaniowej (zarządów budynków mieszkalnych) określony jest uchwałą nr 316 Rady Ministrów z dnia 21 grudnia 1965 roku (Monitor Polski Nr 1 z 1966 r., pozycja 3). System ten nie przewiduje w zarządach budynków mieszkalnych instytucji normatywu finansowego środków obrotowych.

Zgodnie z przepisami nowego systemu finansowego oraz zarządzenia ministra finansów z dnia 29 stycznia 1966 r. w sprawie ustalenia wysokości procentowego udziału pokrycia środków obrotowych funduszami własnymi w obrocie przedsiębiorstw zarządów budynków mieszkalnych (nie publikowane) — w przedsiębiorstwach tych funduszami własnymi w obrocie finansowane są:

— 60% wartości zapasów i nakładów przyszłych okresów, pomniejszonych o rezerwy

zapasów, o zapasy i nakłady sezonowe oraz o zapasy i nakłady nieprawidłowe,

— całość zapasów i nakładów nieprawidłowych.

Pozostałe zapasy i nakłady przyszłych okresów, nie pokryte funduszami własnymi w obrocie (w tym całość zapasów i nakładów sezonowych), finansowane są kredytem na zapasy, przy ustalaniu wysokości którego uwzględnia się pasywa zmniejszające potrzeby kredytowe nie zaangażowane w finansowaniu należności.

Niedobór pokrycia środków obrotowych funduszami własnymi w obrocie, występujący na początek roku oraz planowany wzrost tych środków w ciągu roku w granicach pokrycia funduszami własnymi, finansowany jest z funduszu rozwoju. Wzrost środków w pozostałej części finansowany jest kredytem na zapasy.

Środki obrotowe, nie pokryte funduszami własnymi w obrocie wskutek braku środków funduszu rozwoju oraz ponadplanowy wzrost środków obrotowych w ciągu roku, w tym również wzrost zapasów i nakładów nieprawidłowych — finansowane są przejściowo, do czasu zakumulowania środków na rachunku funduszu rozwoju, kredytem na zapasy.

Zasady pokrycia środków obrotowych funduszami własnymi w obrocie, określone w systemach finansowych i w zarządzeniach ministra finansów (w przedsiębiorstwach gospodarki komunalnej — normatyw i pasywa stałe) oraz poznanie i ustalenie wielkości zapasów i nakładów sezonowych i nieprawidłowych niezbędne jest do ustalenia prawidłowej wielkości funduszy własnych w obrocie, ewentualnego ich niedoboru oraz planowanego wzrostu w ciągu roku.

Ustalenie wysokości niedoboru funduszy własnych w obrocie na początek roku oraz wielkości planowanego ich wzrostu w ciągu roku potrzebne jest oddziałowi banku kontrolującemu przedsiębiorstwo do ustosunkowania się do planowanego podziału funduszu rozwoju na pokrycie środków obrotowych i jego potrzeb inwestycyjnych. Ustalenia te nie są natomiast potrzebne oddziałowi do bieżącego kredytowania przedsiębiorstwa.

Zgodnie z przepisami nowej instrukcji kredytowej Nr A/8 zapasy i nakłady przyszłych okresów kredytowane są — w miejsce dotychczasowych kredytów normatywnych i kredytu ponadnormatywnego — jednym kredytem na zapasy. Przedmiotem tego kredytu we wszystkich przedsiębiorstwach uspołecznionych, objętych różnymi systemami finansowymi, są zapasy i nakłady przyszłych okresów nie sfinansowane funduszami własnymi w obrocie.

Z powyższego określenia przedmiotu kredytu wynika, że wyżej wspomniane środki obrotowe, nie pokryte funduszami własnymi w obrocie, stanowią przedmiot kredytu na zapasy, bez względu na wielkość przewidywanego lub faktycznego stanu funduszy własnych w obrocie. W związku z tym do ustalenia wysokości kredytu przy załatwianiu wniosku kredytowego przedsiębiorstwa, jak również do ustala-

nia potrzeb kredytowych przy kontroli prawidłowości kredytowania przedsiębiorstw potrzebna jest przewidywana lub faktyczna wielkość zapasów i nakładów przyszłych okresów oraz funduszy własnych w obrocie i pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe, nie zaangażowanych w finansowaniu należności.

Należy więc podkreślić, że w przedsiębiorstwach gospodarki komunalnej normatywy finansowe i pasywa stałe ustalone w planach rocznych służą wyłącznie do wyliczenia prawidłowej wielkości funduszy własnych w obrocie i nie mają bezpośredniego wpływu na bieżące kredytowanie przedsiębiorstwa.

Natomiast poznanie stanu zapasów i nakładów przyszłych okresów oraz ustalenie wiel-

kości zapasów i nakładów sezonowych i nieprawidłowych służy oddziałowi zarówno do wyliczenia prawidłowej wielkości funduszy własnych w obrocie, jak i do oceny gospodarki zapasami i stosowania odpowiedniej polityki kredytowej wobec przedsiębiorstwa.

Niedobory funduszy własnych w obrocie, występujące w przedsiębiorstwie w ciągu roku, mimo że nie posiadają bezpośredniego wpływu na bieżące kredytowanie przedsiębiorstwa, powinny być przedmiotem zainteresowania oddziałów banku jako wyraz nieprawidłowości w gospodarce zapasami lub w akumulacji środków funduszu rozwoju oraz powodować podejmowanie przez oddziały, w razie potrzeby, odpowiednich środków oddziaływania.

MARIAN BORUŃ

Katowice

Oddziaływanie banku na jednostki gospodarki narodowej

Oddziaływanie na prawidłowe gospodarowanie jednostek gospodarki narodowej wynika ze statutowego zakresu działalności Narodowego Banku Polskiego.

Decydującą rolę w tym względzie spełniają oddziały operacyjne, których zadaniem jest, w myśl przepisów paragrafu 20, punktu 2 statutu NBP, „kontrola działalności finansowej przedsiębiorstw oraz oddziaływanie na prawidłowe sporządzanie i realizację ich planów, szczególnie w zakresie ekonomicznego wykorzystywania środków na inwestycje i środków obrotowych, normowania i kształtowania się zapasów, obniżania kosztów własnych, prawidłowego gospodarowania funduszem płac oraz przestrzegania zasad dyscypliny finansowej”.

Zakres działalności banku można by więc wyrazić, w świetle przepisów statutu, w dwu ogólnych stwierdzeniach. Po pierwsze, że oddziaływaniem banku objęte są wszystkie jednostki kontrolowane, a więc zarówno kredytowane przez bank, jak też nie korzystające z kredytów bankowych i po drugie, że oddziaływanie bankowe ma na celu zarówno likwidację nieprawidłowości występujących w działalności przedsiębiorstw, jak też zwiększenie efektów ekonomicznych tej działalności.

W praktyce działalności kredytowego aparatu bankowego wykształciły się dwa zasadnicze typy oddziaływania:

- oddziaływanie środkami ekonomicznymi oraz,
- oddziaływanie środkami pozakonomicznymi.

Pierwszy typ oddziaływania nazywamy oddziaływaniem kredytowym, drugi — oddziaływaniem pozakredytowym. Nie wnikając bliżej w istotę terminologii tych pojęć, wypadnie jednak stwierdzić, że podział oddziaływania na powyższe dwa typy jest konieczny zarówno dla ekonomicznej, jak też i prawnej działalności banku w ogóle. Oddziaływanie środkami kredytowymi polega bowiem na operowaniu zmiennością ceny i wielkości kredytu, a więc ma walory ekonomiczne, natomiast oddziaływanie środkami pozakredyt-

owymi ma charakter działań społeczno-organizacyjnych.

Rozważając problematykę środków oddziaływania trzeba przy tym skupić uwagę na trzech czynnikach warunkujących proces oddziaływania, którymi są:

- przedmiot oddziaływania, a więc rodzaj i rozmiary działalności gospodarczej,
- środki oddziaływania, odpowiednie dla spowodowania likwidacji nieprawidłowości lub zwiększenia efektów ekonomicznych,
- podmioty oddziaływania, a więc jednostki w stosunku do których kieruje się oddziaływanie bankowe.

Przyjmując tak określone ramy antykułu przejdźmy obecnie do rozważań szczegółowych.

Srodki oddziaływania kredytowego

Ekonomiczne, prawne i organizacyjne podstawy stosowania środków oddziaływania kredytowego wobec przedsiębiorstw zawierają przepisy Instrukcji Służbowej Nr A/8 — kredytowanie przedsiębiorstw uspołecznionych. W myśl przepisów punktu 150 tej instrukcji oddział może stosować środki oddziaływania kredytowego „... w razie stwierdzenia nieprawidłowości w działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, naruszania przez nie zasad systemu finansowego lub nieprzestrzegania dyscypliny finansowej”. Cytowany przepis ma więc charakter przepisu szczególnego, co wyraża się w tym że:

a) środki oddziaływania kredytowego mogą być podejmowane tylko dla zlikwidowania występujących w przedsiębiorstwie nieprawidłowości,

b) przedmiotem, wobec którego zastosować można oddziaływanie środkami kredytowymi, jest tylko przedsiębiorstwo bezpośrednio korzystające z kredytów bankowych,

c) stosowanie tych środków oddziaływania leży w zakresie uprawnień banku, ale nie nakłada obowiązku podejmowania oddziaływania w każdym przypadku stwierdzenia nieprawidłowości.

Powyższe uwagi mają bardzo ważne znaczenie w praktyce bankowej, albowiem ramowość przepisu instrukcyjnego nie zapobiega nadużywaniu uprawnień do stosowania środków oddziaływania kredytowego przez bank, jak też nie wyklucza, a raczej sprzyja, wyraźnemu ograniczaniu oddziaływania kredytowego.

Przygotowując decyzję w sprawie zastosowania środków oddziaływania kredytowego trzeba przede wszystkim szczegółowo określić przedmiot i zakres oddziaływania. W tym celu trzeba — ponieważ przepisy rozdziału II punktu 150 — IS A/8 nie precyzują szczegółowo zakresu zagadnień, które należałoby uwzględnić w procesie oddziaływania — oprzeć się na wskazaniach statutu NBP, zwłaszcza zaś na przepisach cytowanego na wstępie paragrafu 20 tego statutu.

Z braku szczegółowych danych źródłowych posłużymy się oceną szacunkową, opartą o badania przeprowadzone w kilku oddziałach. Struktura przedmiotów oddziaływania ustalona w tych oddziałach przedstawia się następująco:

1) sporządzanie i realizacja planów,	5%
2) ekonomiczne wykorzystanie środków inwestycyjnych i obrotowych	20%
3) kształtowanie się zapasów,	45%
4) gospodarka funduszem płac,	10%
5) dyscyplina finansowa	18%
6) obniżka kosztów własnych	2%
	100%

Wydaje się, że podany układ struktury zagadnień, które są przedmiotem oddziaływania, wymaga głębszego przemyślenia. Należy oczekiwać, że w miarę wdrażania zasad nowego systemu finansowego przedsiębiorstw zwiększać się będzie oddziaływanie na nieprawidłowości w zakresie ekonomicznego wykorzystywania środków inwestycyjnych i obrotowych oraz na obniżkę kosztów i zwiększenie akumulacji.

Najczęściej przedmiotem oddziaływania są nieprawidłowości w gospodarce zapasami, przy czym główny punkt ciężkości dotyczy gospodarki materiałowej. Należałoby jednak postawić pytanie, czy nieprawidłowości występujące na poszczególnych odcinkach działalności przedsiębiorstw są odpowiednio „obciążone” środkami oddziaływania kredytowego. Spróbujemy to ocenić w oparciu o pewien stan faktyczny.

Na podstawie bieżącej obserwacji wyników działalności gospodarczej wybranych pięćdziesięciu przedsiębiorstw, prowadzonej przez Oddział Wojewódzki NBP w Katowicach, stwierdzono (za okres od początku roku do końca sierpnia 1966 roku) następujące odchylenia w realizacji planu i w dynamice wielkości gospodarczych:

— planów produkcji globalnej nie wykonało 11 przedsiębiorstw,

— niższą wartość produkcji globalnej w okresie sprawozdawczym od wartości uzyskanej w analogicznym okresie roku ubiegłego wykazuje 14 przedsiębiorstw,

— dysproporcje pomiędzy wykonaniem planów produkcji globalnej i planów zatrudnienia wykazuje 15 przedsiębiorstw,

— dysproporcje pomiędzy wykonaniem planów produkcji globalnej i planów osobowego funduszu płac wykazuje 21 przedsiębiorstw,

— dysproporcje pomiędzy dynamiką przyrostu produkcji globalnej i dynamiką zatrudnienia wykazuje 15 przedsiębiorstw,

— dysproporcje pomiędzy dynamiką przyrostu produkcji globalnej a dynamiką funduszu płac wykazuje 29 przedsiębiorstw,

— szybsze tempo narastania zapasów niż produkcji globalnej występuje w 29 przedsiębiorstwach,

— przekroczenie wycinka planu rocznego bezosobowego funduszu płac wykazuje 30 przedsiębiorstw,

— niższe od wycinka planu rocznego wykonanie nakładów inwestycyjnych występuje w 34 przedsiębiorstwach,

— utrzymywanie się stanów zapasów zbędnych i nadmiernych dotyczy wszystkich 50 przedsiębiorstw.

Spośród 50 badanych przedsiębiorstw w stosunku do pięciu zastosowano środki oddziaływania kredytowego. Zasadniczym przedmiotem oddziaływania były w tych przypadkach nieprawidłowości w gospodarce zapasami. Wystarczy to uzasadnić choćby tym stwierdzeniem, że w pięciu przedsiębiorstwach znajdują się zapasy zbędne i nadmierne o wartości ponad 84 miliony złotych. Czy jednak zakres oddziaływania był wystarczający, skoro co dziesiąte przedsiębiorstwo objęte było oddziaływaniem, natomiast:

— planów produkcji nie wykonuje co piąte przedsiębiorstwo,

— dysproporcje na odcinku produkcji, zatrudnienia i funduszu płac wykazuje co trzecie przedsiębiorstwo.

— zapasami gospodarczo nieprawidłowymi może „poszczycić się” nawet każda z reprezentowanych jednostek.

Wyłania się przy tym jednak dalszy istotny problem: ocena stopnia nieprawidłowości gospodarczej, dająca podstawę do zastosowania oddziaływania. Przepisy są w tym względzie ramowe, stąd praktyka w poszczególnych oddziałach jest niejednolita i nacechowana niekiedy dużym subiektywizmem, wpływającym często z przesłanek zupełnie pozaekonomicznych. Na pewno niecelowe byłoby podawanie recept czy testów, za pomocą których można by bez trudu określić nieprawidłowości wymagające zastosowania środków oddziaływania kredytowego; niemniej wydaje się potrzebne rozwijanie w tym zakresie informacji ze strony oddziałów wojewódzkich i departamentów, jak też poświęcenie tej problematyce odrębnych materiałów szkoleniowych i odpowiednich wytycznych branżowych.

Drugim czynnikiem, warunkującym prawidłowe i skuteczne oddziaływanie kredytowe, jest dobór właściwych środków tego oddziaływania. Podstawą jest w tym zakresie przepis punktu 150 IS A/8, który określa siedem rodzajów środków, jakimi posługiwać się może oddział banku podejmując oddziaływanie na nieprawidłowości występujące w przedsiębiorstwie. Istota oddziaływania kredytowego zasadza się, jak to już podano wcześniej, na wykorzystaniu bodźcowego działania trzech czynników: ceny kredytu, wysokości kredytu i okresu trwania oddziaływania.

Podejmując więc decyzję o zastosowaniu oddziaływania trzeba te trzy czynniki odpowiednio skoordynować, zwłaszcza pod kątem widzenia bodźcowego działania sankcji bankowej. Dokonując oceny doboru środków oddziaływania kredytowego warto zapoznać się z istniejącym stanem faktycznym, który ilustruje tabela 1:

Z tabeli 1 wynika, że najszerzej stosowane jest podwyższone oprocentowanie kredytów. Z wielu przyczyn, wpływających na taki układ, najważniejszą wydaje się ta, że skutki tej sankcji są bezpośrednio wyrażone w obciążeniach wyników finansowych przedsiębior-

Tabela 1

Środki oddziaływania kredytowego	Udział ilości przedsiębiorstw objętych oddziaływaniem w ogólnej ilości przedsiębiorstw kredytowanych (stan na dzień 30 czerwca 1966 roku w procentach)	
	kraj	województwo katowickie
Podwyższone oprocentowanie kredytu	3,9	4,8
Ograniczenie wysokości kredytu	1,0	1,9
Kredytowanie pod gwarancją	0,7	0,2
Łącznie środki oddziaływania kredytowego	5,6	6,9

stwa, podczas gdy na przykład przy ograniczeniu wysokości kredytów ustalenie powstałych z tego tytułu ujemnych skutków finansowych jest trudne, a niekiedy nawet niemożliwe.

Istotę tego problemu zilustrują następujące przykłady: podwyższenie o 4% oprocentowania kredytów w Zakładach „Silesia” w Rybniku wyraziło się kwotą 864 tysięcy złotych dodatkowych odsetek. Takie samo oddziaływanie podjęte wobec Rybnickiej Fabryki Czyściwa dało odsetek tylko w kwocie 3 tysięcy złotych. Podwyższenie natomiast odsetek o 1% w PZGS w Rybniku dało dodatkowe odsetki w wysokości 60 tysięcy złotych. Dla wszystkich trzech jednostek sankcją był sam fakt zastosowania oddziaływania; natomiast jego skutki finansowe różnią się znacznie, co wynika z różnego kształtowania się trzech podanych czynników, warunkujących następstwa finansowe oddziaływania. Stąd wniosek, że dokonując doboru środków oddziaływania kredytowego trzeba przede wszystkim kierować się jego skutecznością, ale tę wyrażają nie tylko absolutne wielkości dodatkowych obciążeń finansowych, lecz także stosunek do wyniku bilansowego.

Oceniając w ten sposób skuteczność środków kredytowych w naszych przykładach dochodzimy do wniosku, że najdotkliwszy skutek spowodowało oddziaływanie w Rybnickiej Fabryce Czyściwa, gdzie obciążenie dodatkowymi odsetkami stanowiło 9,6% zysku, dalej w Zakładach „Silesia” (8,1%), a najslabszy w PZGS w Rybniku, gdzie wskaźnik wyniósł tylko 0,2%. Można by podać jeszcze inny przykład obrazujący różny stopień skuteczności oddziaływania, tym razem przez zastosowanie ograniczenia kredytów. Otóż w Hucie im. F. Dzierżyńskiego w wyniku ograniczenia wysokości kredytów w kwocie 20 mln złotych wystąpiły trwale zobowiązania przeterminowane w granicach 20—30 milionów złotych. Natomiast ten sam środek oddziaływania zastosowany w kwocie jednego miliona złotych wobec Gliwickich Zakładów Przemysłu Terenowego nie wywołał żadnych trudności płatniczych, mimo że przedsiębiorstwo to „legitymuje” się ponadto zapasami zbędnymi i nadmiernymi o wartości 1,5 mln złotych.

Oceniając skuteczność oddziaływania kredytowego należy również uwzględniać występowanie licznych czynników, nazwijmy je „ubocznymi”. Wiadomo, że zastosowanie przez oddział środków oddziaływania kredytowego rodzi bardzo często „konflikty” zarówno z przedsiębiorstwem, jak też ze zjednoczeniem czy z

samorządem robotniczym. Nierzadko włączają się też do tego czynniki organizacji politycznych czy nawet organy administracji terenowej. Konflikt jest z reguły tym ostrzejszy, im silniejszy „prestizowo” i ekonomicznie jest partner konfliktu, a równocześnie im słabsze jest uzasadnienie decyzji oddziału banku. Obawa przed konfliktami, a często też źle pojęta troska o utrzymanie „dobrosąsiedzkich” stosunków z przedsiębiorstwem czy z jego jednostką zwierzchnią, to niewątpliwie jeden z ważniejszych czynników hamujących podejmowanie oddziaływania środkami ekonomicznymi.

Z przedstawionych wywodów wysnuć można wniosek, że ocenę prawidłowości doboru środków oddziaływania na poszczególne odcinki działalności gospodarczej przedsiębiorstw, a także skuteczność tych środków jest sprawą trudną, wymagającą gruntowniejszych badań. Wiele momentów wskazuje jednak wyraźnie, że ze strony wielu oddziałów nie zostały wykorzystane możliwości i uwzględnione potrzeby zastosowania środków kredytowych bądź też, że podjęte oddziaływanie było nieskuteczne, czego powodem w dużej mierze był nieodpowiedni dobór tych środków.

Trzecim ważnym czynnikiem występującym w procesie oddziaływania, wiążącym się ściśle z omówionymi już czynnikami przedmiotu oddziaływania i doboru odpowiednich środków, jest podmiot oddziaływania, a więc jednostka gospodarcza, wobec której stosujemy oddziaływanie kredytowe.

W przeciwieństwie do sytuacji występującej przy oddziaływaniu pozakredytowym, gdzie może równocześnie występować wiele podmiotów — adresatów, oddziaływania, przy stosowaniu środków kredytowych podmiotem jest zawsze tylko przedsiębiorstwo korzystające z kredytów bankowych. W ocenie przedmiotu oddziaływania kredytowego uwagę musimy skierować przede wszystkim na czynniki warunkujące jego sytuację ekonomiczną i organizacyjną. Chodzi tu zwłaszcza o takie sprawy jak: stopień zależności stanu finansowego przedsiębiorstwa od kredytu bankowego, stan organizacyjny (np. reorganizacja, okres początkowego rozwoju itp.), a także „wrażliwość” na stosowane oddziaływanie bankowe.

Poszukując odpowiedzi na pytanie, czy przytoczone tu czynniki są uwzględnione w praktyce, przypatrzymy się tabeli 2.

Tabela 2
Przedsiębiorstwa objęte oddziaływaniem kredytowym w województwie katowickim — stan na dzień 30 czerwca 1966 roku

Dział gospodarki	Podwyższona stopa oprocentowania		Ograniczenie wysokości kredytów		Kredytowanie za poręczeniem	
	a	b	a	b	a	b
Przemysł planowany centralnie	13	348	5	46	—	—
Przemysł planowany terenowo	28	90	15	14	1	1
Przemysł spożywczy	2	1	—	—	—	—
— zaopatrzeniowy	3	137	—	—	2	8
— rynkowy	1	23	2	5	—	—
Handel detaliczny	8	40	1	91	—	—
Pozostałe	5	14	1	0,4	—	—
Razem	60	653	24	156,4	3	9

a = liczba przedsiębiorstw objętych oddziaływaniem,
b = kwota kredytu objętego oddziaływaniem w mln zł.

Porównując ogólną liczbę kredytowanych przedsiębiorstw z liczbą przedsiębiorstw objętych oddziaływaniem kredytowym stwierdzamy, że oddziaływaniem tym było objęte:

- w przemyśle planowanym centralnie co 22 przedsiębiorstwo;
- w przemyśle planowanym terenowe co 5;
- w przemyśle spożywczym co 30;
- w hurcie zaopatrzeniowym co 13;
- w hurcie rynkowym co 22;
- w handlu detalicznym co 28;
- w pozostałych przedsiębiorstwach co 31.

Z przedstawionych porównań wynika duże zróżnicowanie w „obłożeniu” oddziaływaniem poszczególnych grup przedsiębiorstw. Nie trudno dostrzec, że najszerszej srodki oddziaływania kredytowego są stosowane wobec spółdzielni pracy oraz jednostek państwowego przemysłu terenowego. W pewnym stopniu wynika to z nasilenia nieprawidłowości w tych jednostkach. Głębsza analiza wykazuje, że nie jest to przyczyna jedyna ani nawet zasadnicza. Wchodzą tu w grę czynniki „uboczne”, o których już poprzednio wspominaliśmy.

Srodki oddziaływania pozakredytowego

Oddziaływaniem pozakredytowym określa się działanie o charakterze społeczno-organizacyjnym, podejmowane przez aparat kredytowy banku. Istotnym czynnikiem, odróżniającym oddziaływanie pozakredytowe od działań środkami kredytowymi jest to, że srodki oddziaływania kredytowego mogą być stosowane tylko wobec jednostek kredytowanych i tylko w celu likwidacji nieprawidłowości, natomiast srodki oddziaływania pozakredytowego mogą być wykorzystywane przy oddziaływaniu na wszystkie jednostki kontrolowane, przy czym nie tylko dla zlikwidowania nieprawidłowości, ale też dla zwiększenia efektów ekonomicznych w przedsiębiorstwach. W praktyce oddziały często nie wykorzystują tak pojętych możliwości oddziaływania pozakredytowego.

Zakres oddziaływania środkami pozakredytowymi jest bowiem szerszy niż oddziaływania środkami kredytowymi, a dyspozycje zawarte w punkcie 172 IS A/8 mają charakter przepisu szczególnego. Dlatego też dla określenia zakresu stosowania działań środkami pozakredytowymi właściwe są nie tylko przepisy punktu 172 IS A/8, ale też — i to chyba przede wszystkim — przepisy paragrafu 20 statutu NBP oraz punktu 147 IS A/8.

Ramowy zakres problemów, które należy obejmować oddziaływaniem, określają cytowane na wstępie przepisy statutu NBP oraz przepisy Instrukcji Służbowej NBP Nr A/8. Brak szczegółowszych informacji statystycznych utrudnia ocenę rozmiarów oddziaływania pozakredytowego w stosunku do poszczególnych odcinków działalności przedsiębiorstw, niemniej w oparciu o incydentalne spostrzeżenia z praktyki można podać, że podobnie jak przy oddziaływaniu środkami kredytowymi, również i w zakresie oddziaływania pozakredytowego najczęściej oddziałuje się na kształtowanie się zapasów i gospodarkę środkami inwestycyjnymi. Podkreślić przy tym należy, że celem podejmowanego oddziaływania jest przede wszystkim likwidacja nieprawidłowości, natomiast wyraźnie słabe jest jego wykorzystywanie do mobilizowania przedsiębiorstw dla uzyskiwania dodatkowych efektów gospodarczych i finansowych.

Ze sprawą określenia przedmiotu oddziaływania wiąże się ściśle drugi czynnik — srodki, za pomocą których realizuje się to oddziaływanie. Dyspozycje w tym zakresie zawiera punkt 172 IS A/8, w myśl którego „... oddziały powinny wykorzystać dla celów oddziaływania ściśle kontakty oraz możliwości interwencji w kierownictwie przedsiębiorstwa, w organach samorządu robotniczego, w organizacji partyjnej oraz w jednostce nadrzędnej. W szczególności oddziały powinny informować jednostki nadrzędne o poważniejszych nieprawidłowościach w gospodarce kontrolowanych grup srodków działania pozakredytowego, które z tym srodków oddziaływania oraz zwracać się w uzasadnionych przypadkach o podjęcie również przez zjednoczenia kroków zmierzających do poprawy gospodarki w przedsiębiorstwie”.

Rozwijając intencję przepisów instrukcyjnych, należałoby chyba wyodrębnić kilka wyraźnie zarysowanych grup srodków działania pozakredytowego, którymi posługiwać się możemy w procesie oddziaływania na jednostki gospodarcze. Są to:

- informacje,
- opinie, porady, wnioski,
- formy współpracy bezpośredniej (narady, spotkania itp.),
- interwencje.

Podane cztery zasadnicze grupy wyczerpują w zasadzie zespół działań, mających zastosowanie w realizacji społeczno-organizacyjnych funkcji banku w naszej gospodarce. Przedstawiona zaś kolejność wyraża stopień nasilenia „ostrości” poszczególnych srodków. Zadaniem więc informacji jest tylko zapoznanie jej odbiorców ze stanem faktycznym konkretnego zjawiska, natomiast interwencja zawierać musi określone wskazania, zmierzające do likwidacji nieprawidłowości lub poprawy stanu dotychczasowego. Dokonując doboru srodków działania te właśnie względy trzeba mieć na uwadze, przestrzegając żeby interwencję cechował obiektywizm, żeby opinie i wnioski były utrzymane w tonie poradnictwa, a interwencje, obok wskazania nieprawidłowości, zawierały zalecenia ich usunięcia, poparte nawet zagrożeniem zastosowania ostrzejszych srodków oddziaływania.

Ogólnie ocenia się, że zakres stosowania srodków oddziaływania pozakredytowego nie jest jeszcze wystarczająco szeroki. Wydaje się, że zaciążyła na tym sugestia wpływająca z przepisów IS A/8, w której srodki oddziaływania pozakredytowego potraktowano jako uzupełnienie srodków oddziaływania kredytowego, stosowanych tylko w celu likwidacji nieprawidłowości. Stwierdzamy to na podstawie bieżącej obserwacji ilości i rodzaju podejmowanych działań pozakredytowych w odniesieniu do 50 przedsiębiorstw — reprezentantów, o których była już mowa. Mimo licznych odchyłeń i nieprawidłowości w realizacji planów oraz w stanie finansowym przedsiębiorstw-reprezentantów, oddziaływanie pozakredytowe podejmowano w stosunku do następującej liczby jednostek: w styczniu, lutym i marcu — 0; w kwietniu — 3; w maju — 2; w czerwcu — 1; w lipcu — 3; w sierpniu — 4. We wszystkich przypadkach były to interwencje w sprawie stwierdzonych nieprawidłowości, brak było natomiast szerszego oddziaływania przez informacje.

Oddziaływanie w formach pozakredytowych uznane jest powszechnie jako bardzo skuteczne. Przekonują nas o tym liczne wypowiedzi na łamach czasopism,

mogą też być tego dowodem również wyniki ankiety przeprowadzonej w roku 1965 wśród dyrektorów oddziałów operacyjnych, skomentowane przez W. Kieżuna w Nr 5/65 „Wiadomości NBP”.

Nie wnikając bliżej w przyczyny przywiązywania dużego znaczenia środkom oddziaływania pozakredytowego, można jednak przyjąć, że praktyka wyprzedza niejako podawane w przepisach rozwiązania. Wydaje się więc, że podobnie jak dla środków oddziaływania kredytowego należałoby w odnośnej instrukcji służbowej lub co najmniej w odpowiednio wiążących wytycznych czy przepisach doraźnych, podać szczegółowsze zasady, określające istotę i zasady postępowania dotyczące oddziaływania pozakredytowego.

Trzecim niezmiernie ważnym czynnikiem w procesie oddziaływania pozakredytowego jest dobór podmiotów tego oddziaływania. Trafność doboru adresata działań przesądza bowiem najczęściej o efektywności przedsięwzięcia. Sprawa przy tym jest o tyle ważna, że przy stosowaniu oddziaływania pozakredytowego może być równocześnie wiele podmiotów. Nie ulega wątpliwości, że centralnym adresatem oddziały-

wania powinien być organ administracji przedsiębiorstwa — dyrektor, przy czym w zależności od rodzaju stosowanego środka i od problemu objętego oddziaływaniem mogą być: jednostka nadrzędna, organy samorządu robotniczego, zakładowa organizacja partyjna i związkowa.

W określonych sytuacjach środki oddziaływania pozakredytowego można wykorzystać do włączenia w rozwiązywanie ważniejszych problemów gospodarczych w konkretnych przedsiębiorstwach również terenowych organizacji partyjnych, a także organów administracji państwowej — niezależnie od prowadzonej z tymi jednostkami współpracy wytyczonej odnośnymi regulaminami i przepisami ogólnymi.

Podkreślić należałoby też jeszcze jeden ważny aspekt oddziaływania środkami pozakredytowymi, a mianowicie to, że podstawą ich podejmowania są nie tylko przepisy statutu NBP i IS A/8, lecz także akty prawne, wytyczne i uchwały określonych jednostek centralnych, odpowiedzialnych lub zainteresowanych w prawidłowym funkcjonowaniu gospodarki narodowej (uchwały KC PZPR, CRZZ).

Z doświadczeń krajów socjalistycznych

Węgierski bilans przepływów pieniądza¹⁾

W Węgierskim Banku Narodowym już wiele lat temu podjęto studia nad nowym modelem sprawozdawczo-analityczno-planistycznym²⁾. Punktem wyjściowym poszukiwań nowych rozwiązań była krytyka dotychczasowego stanu w zakresie sprawozdawczości, opracowań analitycznych i planowania banku. Wykazała ona, że analizy bankowe i planowanie opierają się z reguły na danych pozabankowych, pochodzących od przedsiębiorstw, zjednoczeń resortów gospodarczych itp., natomiast własne dane ewidencyjne i księgowe banku stanowią w zasadzie jedynie dodatkowe źródło informacyjne. Sprawozdawczość uzyskiwana od klientów jest zawsze przesunięta w czasie. W tych warunkach bank nie dysponuje bieżącą informacją o przebiegu procesów gospodarczych kraju, co utrudnia mu „trzymanie ręki na pulsie” całej gospodarki. Należy także zaznaczyć, że nawet wówczas, gdy analizy bankowe opierają się na źródłach własnych, to sporządza się je nie kompleksowo, lecz każdą „oddzielnie”, w oderwaniu od innych. Stąd możliwość luk i braku wewnętrznej zgodności w opracowaniach.

Tymczasem w gospodarce towarowej, jaką jest gospodarka węgierska, procesy wymiany i podziału są

realizowane za pomocą pieniądza, którego ruch rejestruje każdego dnia księgowość banku. Ewidencjonowane na rachunkach bankowych rozchody i dochody pieniężne klientów, odzwierciedlające rzeczowe i finansowe powiązania różnych ogniw gospodarczych mogą stanowić trzon informacji dla banku i władz naczelnych o złożonych procesach ekonomicznych, dokonujących się w gospodarce kraju. Ta wielka ilość informacji ekonomicznych mogła być wykorzystana dotychczas przez bank dla kontroli, analizy i planowania tylko w minimalnej mierze, gdyż, wobec wyposażenia banku w tradycyjny park księgujących i liczących maszyn, danych tych nie można tak usystematyzować i zagregować w różnych przekrojach, jakby to było potrzebne dla uzyskania pełnego obrazu dokonujących się w gospodarce procesów ekonomicznych.

Możliwości takie dałoby dopiero wprowadzenie w banku systemu elektronicznego przetwarzania danych, co oznacza konieczność zainstalowania w centrali elektronicznej maszyny cyfrowej oraz urządzeń perforujących, sprzężonych z księgowością oddziałów banku. Dopiero system pełnego elektronicznego przetwarzania danych pozwoli na badanie dróg przepływu pieniądza i związków pieniężnych pomiędzy podmiotami gospodarczymi w różnych przekrojach i w różnym stopniu agregacji. Elektroniczność umożliwi zresztą nie tylko wprowadzenie nowego systemu w dziedzinie sprawozdawczości, analizy i planowania, ale, co ma również wielkie znaczenie, usprawni pracę całego pionu operacyjno-rachunkowego.

Każda pozycja rejestrowana przez księgowość banku posiada podwójny charakter: jest rozchodem jed-

1) Szersze, opracowane przez autora niniejszego artykułu, ujęcie koncepcji węgierskiej wykorzystywania informacji bankowych do zestawienia bilansów przepływów pieniądza ukaże się w 4 numerze Studiów Finansowych w pierwszym kwartale 1967 r.

2) Źródło: Arpad Györy i Jozsef Sari — Die Anwendung der Geldumlaufdaten in Erhöhtem Masse für die Ökonomische Analyse auf Grund der Weiterentwicklung der Statistischen und Rechnungsführungsmethode der Bank. Herausgeber: Ungarische Nationalbank, Hauptabteilung für Studien und Grundsatzfragen — Juni 1965.

pózo­sta­je niezmienna lub, że struk­tu­ra ta zmie­nia się cał­ko­wi­cie w cią­gu pew­ne­go okre­su, albo też, jest zróż­ni­co­wa­na w cza­sie w odnie­sie­niu do niek­to­rych grup po­siadaczy pi­eniąd­za. Praw­dzi­wość tego twierdzenia moż­na bę­dzie usta­lić dopie­ro po prze­pro­wadze­niu ana­li­zy szere­gu spra­wozda­w­czych bilan­sów prze­pły­wów pi­eniąd­za, zesta­wio­nych w szere­gu cza­so­wym.

W węgierskim systemie finansowym w zasadzie cały wzrost środków obrotowych jest finansowany wyłącznie z kredytu³⁾, który jest przyznawany w reguły także na zapasy ekonomicznie nieuzasadnione (z tym, że jest on wówczas wyżej oprocentowany). W związku z tym zmiany kredytu, w większym stopniu niż w systemach finansowych innych krajów socjalistycznych, są sprzężone bezpośrednio ze zmianami stanów zapasów. Dlatego w warunkach węgierskich przedstawiony bilans przepływów pieniądza może być bardziej przydatny dla celów analizy ekonomicznej i planowania niż w krajach, których systemy finansowe dopuszczają zróżnicowanie źródeł finansowania zapasów (jak to np. ma miejsce w systemie polskim).

Zaprezentowany bilans przepływów pieniądza daje obraz przepływów pieniądza między występującymi w nim posiadaczami pieniądza (lub ich grupami) bez względu na to, z jakiego tytułu powstały te przepływy. Zawiera zatem nałożone na siebie dwa inne bilanse, posiadające odrębną treść ekonomiczną. Pierwszy z nich, obejmuje przepływy pieniężne związane z procesem rzeczowym, a drugi — podział dochodów. Wspólną cechą ich jest fakt, że zarówno w jednym, jak i drugim procesy ekonomiczne są wyrażone w postaci ruchu pieniądza.

Podczas gdy macierz Q obrazuje całość procesów przepływu pieniądza, to dla wymienionych wyżej bilansów, klasyfikujących przepływy pieniądza według jego funkcji, podlega ona podziałowi na macierz A — obrazującą przepływy rzeczowo-pieniężne — i macierz G — obrazującą przepływy w zakresie podziału dochodów — przy czym $A + G = Q$.

W bilansie przepływów rzeczowo-pieniężnych występuje macierz A. Charakterystyczną cechą tego bilansu jest wykazywanie w nim wyłącznie takich posiadaczy pieniądza, którzy są jednocześnie posiadaczami towaru⁴⁾. Jako producenci sprzedają oni ten towar pośrednim i końcowym odbiorcom, a jako pośredni lub końcowi nabywcy — kupują go. Zatem omawiany model obejmuje wszelkie ruchy towaru, pod warunkiem że są to przesunięcia odpłatne i że zapłata za towar została faktycznie dokonana. Czynnikiem ten jest elementem ograniczającym możliwość przedstawienia w bilansie pełnej cyrkulacji produktu. Autorzy węgierscy sądzą jednak, że dla zobrazowania struktury rynku może on być bardzo przydatnym narzędziem poznawczym.

Wszystkie transakcje kupna-sprzedaży są ujęte w bilansie przepływów rzeczowo-pieniężnych według cen realizacji, a więc cen zróżnicowanych (zbytu, hurtowych, detalicznych), w zależności od tego, kto

jest sprzedawcą i odbiorcą. Bilans ujmuje jedynie kredyty na zapasy.

Bilans przepływów rzeczowo-pieniężnych dostarcza informacji w zakresie:

1. Wielkości obrotu towarowego i jego struktury w badanym okresie i następnie, w miarę opracowywania dalszych bilansów, w szeregu czasowym.
2. Zależności pomiędzy wielkością obrotu towarowego a wielkością obrotów na rachunkach kredytów udzielonych i spłaconych, przeznaczonych na finansowanie zapasów oraz zmianami stanów kredytów i zmianami stanów zasobów pieniężnych związanych z przepływami rzeczowo-pieniężnymi.

W bilansie przepływów pieniądza w pierwotnym i wtórnym podziale dochodu narodowego występuje macierz G. Bilans ten formalnie nie różni się od schematu bilansu przepływów rzeczowo-pieniężnych, a także od schematu obrazującego całość przepływu pieniądza, ma on jednak inną treść ekonomiczną, ilustruje bowiem wyłącznie procesy ruchu pieniądza odbywające się nie w wyniku przepływów rzeczowych (towarowych), lecz z innych przyczyn, w ramach pierwotnego i wtórnego podziału dochodu narodowego.

Bilans pozwala przede wszystkim na przeprowadzenie analiz w zakresie:

- a) płac i innych dochodów ludności,
- b) podatku obrotowego,
- c) rozliczeń z budżetem,
- d) tworzenia i rozdysonowania funduszu amortyzacyjnego.

Węgierski Bank Narodowy opracował także układ konkretnego bilansu przepływów pieniądza, składającego się z 9 rozdziałów: 7 z nich obejmuje poszczególne grupy posiadaczy pieniądza, co pod względem zakresu odpowiada podmiotom występującym w polu Q. Osmi rozdział przedstawia zmiany stanu kredytów ujęte według obrotów. W rozdziale dziewiątym jest wykazana różnica między sumą wydatków a sumą dochodów, stanowiąca saldo zmian ilości pieniądza. Poszczególne rozdziały bilansu, rozpatrywane oddzielnie, są niczym innym jak tradycyjnymi bilansami pieniężnymi przychodów i rozchodów przedsiębiorstw, ludności, budżetu itp.

Bilans składa się z następujących rozdziałów:

- I — Przedsiębiorstwa,
- II — Handel zagraniczny,
- III — Państwo,
- IV — Inwestycje i remonty kapitalne,
- V — Ludność,
- VI — Pozostałe,
- VII — Zagranica,
- VIII — Kredyty,
- IX — Zmiana zasobów pieniądza.

Do rozdziału I — Przedsiębiorstwa — wchodzi wszystkie jednostki gospodarcze, działające w formie przedsiębiorstw i spółdzielni, bez względu na to czy należą do sfery produkcji materialnej, czy do sfery usług nieprodukcyjnych (oczywiście istnieje możliwość przeprowadzenia w ramach rozdziału podziału na te dwie sfery).

Rozdział ten przedstawia ruch pieniądza związany z ruchem towaru, świadczonymi usługami nieprodukcyjnymi oraz regulowaniem innych płatności nie wynikających z transakcji kupna-sprzedaży towarów i usług nieprodukcyjnych. Jest to zatem bilans

³⁾ Taki system obowiązywał na Węgrzech w 1965 r. Jednak już wówczas toczyła się od pewnego czasu dyskusja nad celowością finansowania zapasów z własnych środków przedsiębiorstw. Autorowi nie jest wiadomo czy w roku 1966 nastąpiła zmiana w tej dziedzinie.

⁴⁾ Terminem „towar” będziemy umownie określać wszelkiego rodzaju dobra i usługi materialne.

wpływów i wydatków przedsiębiorstw, którego dotychczas — z uwagi na brak danych — nie sporządza się na Węgrzech.

Rozdział II — Handel zagraniczny — obejmuje ruch pieniądza związany z obrotem z zagranicą przedsiębiorstw handlu zagranicznego i spółdzielni prowadzących handel z zagranicą i to zarówno w zakresie obrotu towarowego, jak i z innych tytułów. W rozdziale tym rozróżnia się sferę krajów socjalistycznych i sferę krajów kapitalistycznych.

Rozdział III — Państwo — stanowi bilans budżetu państwa i innych budżetów. Występują tu centralne jednostki budżetowe, terenowe jednostki budżetowe oraz zakłady ubezpieczeń społecznych, organizacje społeczne i inne jednostki.

Rozdział IV — Inwestycje i remonty kapitalne — obejmuje wpływy pieniężne przeznaczone na fundusze finansujące inwestycje i remonty kapitalne oraz rozdysponowanie tych środków na pokrycie akumulacji brutto w zakresie inwestycji i remontów kapitalnych.

Należy zaznaczyć, że w rozdziale tym (jak zresztą w całym bilansie) możliwe jest ujęcie jedynie tych inwestycji i remontów kapitalnych, które są przedmiotem kupna-sprzedaży. Rozdział ten nie obejmuje zatem inwestycji i remontów kapitalnych, realizowanych sposobem gospodarczym.

Rozdział V — Ludność — jest odpowiednikiem węgierskiego planu kasowego, do którego — poza wpłatami gotówkowymi ludności na rzecz sektora uspołecznionego i wypłatami gotówkowymi sektora uspołecznionego na rzecz ludności — wchodzi obrotów gotówkowe dokonywane pomiędzy jednostkami sektora uspołecznionego. Te ostatnie obroty stanowią 6—10% ogółu obrotu gotówkowego. Rozdział ten (podobnie zresztą jak cały bilans przepływów pieniądza) nie obejmuje przepływów pieniężnych pomiędzy ludnością. Omawiany rozdział zawiera zatem tylko niektóre elementy niezbędne do zestawienia bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności, który ujmuje dochody i wydatki ludności dokonywane zarówno w formie gotówkowej, jak i w innych formach (w pieniądzu bankowym).

Rozdział VI — Pozostałe — obejmuje wszystkich posiadaczy pieniądza, których nie można było zakwalifikować do rozdziałów I—V. W pierwszym rzędzie są to banki (w tym również Węgierski Bank Narodowy) oraz instytucje ubezpieczeniowe. Jest to zatem bilans przychodów i rozchodów instytucji bankowych i ubezpieczeniowych, obejmujący ich wydatki rzeczowe, osobowe, wypłacone odsetki i odszkodowania oraz dochody z tytułu pobranych odsetek, prowizji, składek ubezpieczeniowych itp.

Rozdział VII — Zagranica — odpowiada w treści bilansowi płatniczemu (bilansowi rozrachunkowemu), wyrażonemu w forintach. Bank — z uwagi na monopol walutowy — jest uczestnikiem każdej transakcji. Rozdział obrazuje obroty w forintach dewizowych i z tego względu jego saldo odpowiada saldu bilansu płatniczego.

Rozdział VIII — Kredyty — informuje o rozmiarach kredytów (ujętych według obrotów) udzielonych posiadaczom pieniądza i spłaconych przez nich w okresie objętym bilansem; kredyty te są podzielone na krótko-średnio- i długoterminowe. Różnica pomiędzy wysokością udzielonych i spłaconych kre-

dytów stanowi zmianę stanu zasobu pieniądza, wykazaną w rozdziale IX.

Rozdział IX — Zmiany zasobów pieniężnych i obroty bezpośrednie — obok zmian zasobów pieniądza zawiera tzw. obroty bezpośrednie. Są to pozycje o charakterze zapisów technicznych; należą do nich obroty między różnymi rachunkami tego samego klienta banku oraz storna i kredyt bezpośredni.

Każdy z wymienionych wyżej rozdziałów bilansu przepływów pieniądza może być przedstawiony w oddzielnym zestawieniu (bilansie) w szyku rozwiniętym. Węgierski Bank Narodowy opracował cały szereg dodatkowych bilansów szczegółowych. Tak np. powstały tablice: 1) przepływów pieniądza jednostek budżetowych, 2) udzielonych i spłaconych kredytów zarówno wg rodzajów jak wg stawek oprocentowania, 3) obrotów pieniężnych wg tytułów rozchodów i przychodów, 4) obrotów pieniężnych wg sposobów zapłaty, 5) wewnętrznych przepływów pieniądza między przedsiębiorstwami określonej gałęzi (czy określonego resortu gospodarczego).

Węgierski Bank Narodowy uważa, że przyjęte przezeń założenia teoretyczne w przedmiocie budowy bilansu przepływów pieniądza powinny być, zanim zaapadną decyzje o ich wprowadzeniu, sprawdzone w praktyce. Praktyka może bowiem inspirować modyfikację założeń. Dlatego to podjęto próby zestawiania w oparciu o pierwotną dokumentację księgową wycinkowych bilansów przepływów pieniądza. Dla ułatwienia tego zadania ograniczono się do zestawienia przepływów pieniądza, jakie miały miejsce jednego dnia — konkretnie 29 grudnia 1962 r. w 6 oddziałach okręgu bankowego Fejer.

Dla określenia ekonomicznego sensu każdego księgowego zapisu banku, bez czego nie można zestawiać bilansu przepływów pieniądza, należy posiadać następujące dane:

- 1) czas przepływu,
- 2) charakter przepływu,
- 3) kierunek przepływu,
- 4) tytuł prawny przepływu,
- 5) sposób (forma) dokonania zapłaty,
- 6) kwota,
- 7) data (okreś) występowania danej sytuacji gospodarczej, które spowodowało ruch pieniądza.

Wymienione cechy posiada każdy dokument stanowiący podstawę do księgowania w banku. Aby je przetłumaczyć w najprostszym sposobie na język bilansu przepływów pieniądza opracowano odpowiedni kod cyfrowy, obejmujący 50 symboli oraz wzór formularza, służący zakodowaniu każdej zaszczości księgowej. Następnym etapem było przeniesienie danych z formularzy, za pomocą techniki perforacyjnej, na odpowiednie karty. Zestawienia bilansu dokonano (poza bankiem, który dotychczas nie posiada maszyny cyfrowej) na elektronicznej maszynie cyfrowej „URAL”.

Eksperyment ten pozwolił na zestawianie bilansu przepływów pieniądza wraz z dodatkowymi bilansami, o których poprzednio już była mowa, obejmującego 36 wierszy i 36 kolumn. Próba stała się okazją do praktycznego rozstrzygnięcia wielu trudnych problemów. Najważniejszym z nich było uzyskanie pełnej zgodności pomiędzy obrotami księgowości banku a obrotami bilansu przepływów pieniądza. Wchodziło tu w grę właściwe ujęcie takich czynników, jak storna, obroty techniczne i kredyt bez-

pośredni. Szczupłość miejsca nie pozwala zatrzymać się nad tą interesującą kwestią.

Węgierski Bank Narodowy kontynuuje eksperymenty w zakresie zestawiania bilansów przepływów pieniądza, przy czym nawiązał on w tym zakresie ścisłą współpracę z Bankiem Inwestycyjnym. Okazało się bowiem, że dane oddziałów WBN są niewystarczające do uzyskania pełnego bilansu przepływów pieniądza.

W ramach tych prac skoncentrowano uwagę na dwóch zagadnieniach, a mianowicie operacjach budżetowych i obrotów central handlu zagranicznego. W tym celu wybrano dwa specjalistyczne oddziały budapeszteńskie WBN: pierwszy koncentrujący obsługę jednostek budżetowych i drugi — zajmujący się kontrolą i finansowaniem central handlu zagranicznego. Również w tym wypadku, podobnie jak w odniesieniu do „Bilansu Fejer”, ograniczono się do uchwycenia przepływów pieniądza, jakie miały miejsce w ciągu jednego tylko dnia.

Metoda w zakresie techniki zbierania i opracowywania danych nie odbiegała od stosowanej w wypadku „bilansu Fejer”. W próbach tych chodziło zatem głównie o osiągnięcie wyższego stopnia detalizacji danych, szczególnie w zakresie wykazania przepływów pieniądza pomiędzy jednostkami budżetowymi, a także przepływów pieniądza, który trafia do jednostek budżetowych tylko przejściowo i nie może być przez nie wydatkowany (np. z tytułu wadliwów).

Opracowanie ujmujące obroty central handlu zagranicznego obejmuje trzy grupy krajów (dotychczasowe ujęcia dzieliły kraje na dwie grupy): kraje socjalistyczne, kraje kapitalistyczne i kraje rozwijające się (trzeci świat). Zamierza się opracować cały szereg tablic, jak np.: 1) tablice według rodzajów towarów: a) gotowe urządzenia, b) maszyny, c) zaopatrzenie techniczne, d) narzędzia, e) surowce, f) produkty przemysłu lekkiego, g) produkty rolno-spożywcze, h) pozostałe towary, i) koszty dodatkowe (z tytułu transportu); 2) tablice według rodzajów usług i szereg innych.

Ciekawym ujęciem będzie tablica przedstawiająca eksport i import w podziale na województwa. Pokaże ona skąd pochodzi eksport i jak jest dzielony import.

Wymienione wyżej opracowania, dotyczące budżetu i obrotów z zagranicą zawierają, jak już wspomniano, przepływy pieniądza występujące w jednym tylko dniu. Następny eksperyment Węgierskiego Banku Narodowego, przygotowywany wspólnie z Bankiem Inwestycyjnym, ma objąć okres jednego kwartału i to w przekroju całego kraju. Oczywiście, wobec braku sprzężonych z księgowością banków urzędzeń perforujących i braku elektronicznej maszyny cyfrowej w centrali WBN, tak szeroki program może być zrealizowany tylko w ujęciu jak najbardziej zagregowanym.

W dalszych zamierzeniach Węgierskiego Banku Narodowego przewiduje się zestawienie bilansu przepływów pieniądza wybranych 50 przedsiębiorstw w przekroju kwartału. Autorzy tego projektu sądzą, że bilans ten umożliwi konkretne zbadanie zależności istniejących pomiędzy ruchem pieniądza a ruchem produkcji. Chcą oni bowiem sprawdzić słuszność teoretycznych założeń co do występowania tego rodzaju zależności i opracować metody, za pomocą których można by śledzić przebieg procesów gospodarczych

wyłącznie poprzez analizę ruchu pieniądza — bez sięgania do dodatkowych danych pochodzących od przedsiębiorstw — oraz wykorzystywać uzyskane tą drogą dane w operatywnej pracy banku oraz w planowaniu finansowym.

Węgierski bilans przepływów pieniądza daje bardzo szeroką informację o rzeczowo-pieniężnych transakcjach i przepływach pieniężnych, dokonywanych z innych tytułów niż kupno-sprzedaż dóbr pomiędzy dowolnie agregowanymi podmiotami. Jest to jego wielką zaletą. Nie można natomiast odczytać z niego, jakie jest zużycie zakupionych dóbr, jak kształtują się ich zapasy i jakie zmiany miały miejsce w okresie objętym bilansem w stanie zapasów materiałów, produkcji w toku i wyrobów gotowych.

Brak danych o zużyciu produkcyjnym stanowi zasadniczą cechę różniącą koncepcję węgierską od klasycznych bilansów nakładów-wyników i od bilansów tworzenia i podziału produktu globalnego i dochodu narodowego. Cecha ta różni także bilans węgierski od polskiego bilansu przepływów rzeczowo-finansowych.

Możliwość powiązania bilansu węgierskiego z bilansem tworzenia i podziału produktu globalnego i dochodu narodowego jest ograniczona także i z innej strony. Bilans nie może uchwycić tych transakcji kupna-sprzedaży, w których nastąpiło już przesunięcie dobra od sprzedawcy (wytwórcy) do nabywcy, ale nie dokonano jeszcze za nie zapłaty. Bilans nie wykazuje także tych zjawisk ekonomicznych, w których nastąpiło nieodpłatne przekazanie dobra. Zawiera on także lukę w zakresie przepływów pieniądza pomiędzy ludnością jako konsumentem oraz pomiędzy ludnością jako producentem, tzn. gospodarką nie uspołecznioną. Należy jednak przypomnieć, że z uwagi na uspołecznienie na Węgrzech rolnictwa chłopskiego wymienione przepływy odgrywają tam mniejszą rolę niż np. w Polsce, gdzie gospodarka chłopska jest w swej masie gospodarką indywidualną. Powiązanie bilansu przepływów pieniądza z problematyką dochodu narodowego wymaga uzupełniających informacji od przedsiębiorstw, zjednoczeń, resortów itp. Szczególnie chodzi o dane dotyczące zużycia produkcyjnego i kształtowania się zapasów, i to w układzie dopasowanym do klasyfikacji stosowanej w bilansie przepływów pieniądza, co oznacza konieczność reformy systemu ewidencji zużycia i zapasów w przedsiębiorstwach.

Oczywiście, gdyby nawet taka reforma była możliwa, włączenie do bilansu przepływów pieniądza danych spoza systemu bankowego oznaczałoby istotną zmianę całej koncepcji. Jej fundamentalnym założeniem jest szybkość informacji. Tymczasem dodatkowe dane od przedsiębiorstw musiałyby przesunąć w czasie zestawienie bilansów o kilka miesięcy. Dlatego autorzy węgierscy szukają innych sposobów przekształcenia bilansu przepływów pieniądza na układ związany z bilansem tworzenia i podziału produktu globalnego i dochodu narodowego. Brane są pod uwagę metody matematyczne. W obecnej chwili trudno jeszcze przewidzieć, jakie wyniki dadzą prace prowadzone w tym zakresie. Sprawa ta nie ma zresztą dla Węgierskiego Banku Narodowego zasadniczego znaczenia. Liczy on bowiem na wykorzystanie bilansu przepływów pieniądza przede wszystkim w dziedzinie planu kredytowego i planu kasowego.

Kończąc tę krótką charakterystykę węgierskiej koncepcji należy podkreślić, że urzeczywistnienie jej zależy od wprowadzenia w Węgierskim Banku Narodowym — a jak to wykazał „eksperyment Fejer” — także i w Banku Inwestycyjnym systemu elektronicznego przetwarzania danych, co związane jest z poważnym dewizowym nakładem.

W rozumieniu Węgierskiego Banku Narodowego nakład taki może okazać się celowy wówczas, gdy

w ramach tej inwestycji zostanie całkowicie zmodernizowana praca całego operacyjno-rachunkowego pionu banku. Bank nie sądzi przy tym, że elektroniczna spowoduje redukcję zatrudnienia; umożliwi ona jedynie, co zresztą ma duże znaczenie, przesunięcie pracowników z pionu operacyjno-rachunkowego do pracy w dziedzinie kredytowania, co powinno przyczynić się do podniesienia efektywności pracy banku.

JEREMI WIERZBICKI

Instytut Finansów

Z doświadczeń i praktyki bankowej

Analiza kwalifikacji kandydatów do pracy

Problematyka kadrowa, szeroko pojęta, a więc to wszystko co dotyczy człowieka pracującego w danym zakładzie pracy, należy do spraw najważniejszych i najtrudniejszych wśród tych, jakie powinny znajdować się w centrum zainteresowań kierownictwa. O niektórych aspektach tej problematyki zamierzamy pomówić w niniejszym artykule.

Z potrzebą dokonania oceny kwalifikacji określonej osoby spotykamy się po raz pierwszy wówczas, gdy zgłasza się ona jako kandydat do pracy na wakuujące stanowisko. Ocena stanowi jak gdyby syntetyczne odzwierciedlenie wyników analizy kwalifikacji teoretycznych i praktycznych oraz różnych cech psychicznych i fizycznych danej osoby.

Od oceny zależy, czy kandydata do pracy uznamy za nadającego się do objęcia wolnego miejsca w danym zakładzie pracy, czy też nie. A więc sprawa niezwykle poważna, zarówno ze względu na znaczenie ostatecznej decyzji dla interesów zakładu pracy, jak i z punktu widzenia czysto ludzkiej, osobistej i prywatnej niejako odpowiedzialności wobec samego siebie za skutki decyzji, pozostającej nie bez wpływu na kształtowanie się dalszych losów życiowych kandydata. Przecież człowiek ubiegający się o pracę i nie przyjęty do niej z uzasadnieniem — mniej lub bardziej zakamuflowanym, co nie ma większego znaczenia, bo przeciętnie inteligentny kandydat zawsze się zorientuje w rzeczywistych przyczynach odrzucenia jego kandydatury — że nie odpowiada wymogom stawianym przez pracodawcę, a nie przekonany o słuszności uzasadnienia może popaść w różnego rodzaju kompleksy, które mogą wycisnąć trwale piętno na jego psychice.

Rozważmy teraz, jakie czynniki decydują o pełności i trafności oceny kandydata do pracy z punktu widzenia jego przydatności na wakuującym stanowisku.

Po pierwsze — decydują kwalifikacje osoby oceniającej przydatność kandydata, osobą tą w oddziale operacyjnym banku bywa z reguły dyrektor. W tym wypadku kwalifikacje oznaczają nie tylko odpowiedni zasób wiedzy teoretycznej, lecz również wiedzy praktycznej i to w stopniu zapewniającym dokładną znajomość wymogów psychofizycznych i fachowych, zdeteminowanych charakterem pracy na wakuującym stanowisku.

Po drugie — decyduje umiejętność zrobienia użytku z kwalifikacji posiadanych przez ocenianego. Mamy tu na myśli sposób prowadzenia rozmowy — wywiadu z kandydatem; zdolność przeprowadzania sondażu poglądów kandydata, jego opinii, zapatrywań, umiejętność szybkiej selekcji wypowiedzi kandydata, w celu eliminacji wypowiedzi przypadkowych, nienaturalnych, spowodowanych towarzyszącą na ogół w takich wypadkach treścią oraz rejestracji, dla celów ostatecznej oceny, wypowiedzi i spostrzeżeń o charakterze zasadniczym.

Po trzecie — decyduje osoba samego kandydata, jego szczerość, otwartość, a więc stopień, w jakim umożliwia on wglądnięcie w siebie swojemu interlokutorowi, a może raczej chodzi tu o przekonanie o swojej osobie, jakie dzięki odpowiedniej grze kandydat może usiłować, niekiedy skutecznie, wpoić w interlokutora. Bo nie ulega wątpliwości, że niejednokrotnie działanie mające na celu ocenę kandydata do pracy na charakter gry, w której oceniający dąży do uzyskania maksimum informacji o kandydacie, dąży do obnażenia jego wad i braków w kwalifikacjach, a kandydat stara się jak może, prezentować wszystkie swoje zalety przedstawiając siebie w jak najlepszym świetle, ukrywając jednocześnie wady charakteru, mniej jasne strony z przeszłości itp. Z takiej gry zwycięzcą wychodzi lepszy, wytrawniejszy gracz. Dla dobra zakładu pracy dążyć trzeba, ażeby nim był możliwie najczęściej reprezentant interesu pracodawcy.

Przedmiotem analizy, jaką przeprowadza się dla oceny przydatności kandydata do pracy, są dokumenty przedstawione przez kandydata oraz on sam, a więc to wszystko, co można wyczytać z jego wyglądu, wypowiedzi, zachowania itp.

Co do dokumentów, to sprawa jest stosunkowo prosta: skierowanie do pracy — z wyjątkiem praktykantów; podanie o pracę i życiorys — to znaczy dokumenty, w których zazwyczaj operuje się stereotypami, świadectwo szkolne lub dyplom ukończenia wyższej uczelni, ewentualnie indeks z zaliczeniem określonego okresu studiów; świadectwo z ostatniego miejsca pracy w odniesieniu do osób, które już pracowały zarobkowo, ewentualnie opinia z ostatniego miejsca pracy; czasem jakieś szczególne dokumenty — na przykład prawo jazdy.

Dokumentów tych jest wiele. Są wśród nich bardziej i mniej ważne. Są takie, które z góry mogą przesądzić o tym, czy legitymująca się nimi osoba może ubiegać się o pracę na danym stanowisku. Na przykład świadectwo szkolne (dyplom). W wypadku gdy wakuje stanowisko, dla którego ustalony jest minimalny limit wykształcenia, kandydaci o niższym od wymaganego wykształceniu nie mogą być brani pod uwagę — wyjąwszy wypadki szczególne. Podobnie przedstawia się sprawa z pozwoleniem na prowadzenie pojazdów mechanicznych, ze świadectwem pracy (wymóg minimalnego stażu pracy dla określonych stanowisk), ze świadectwem zdrowia (ewentualne przeciwwskazania lekarza dotyczące określonych rodzajów pracy).

Inne dokumenty mówią między innymi o miejscu zamieszkania kandydata, co pozwala ustalić, jakie warunki dojazdu lub dojazdu do pracy miałby kandydat i czy nie pozostaje to w kolizji z wymogami stawianymi przez charakter wakującego stanowiska; jego warunki rodzinne, aktywność społeczno-polityczna, zadowolenie lub niezadowolenie poprzedniego pracodawcy itp.

Dokumenty te, aczkolwiek należy im przypisać w sumie bardzo poważny wpływ na decyzję przyjęcia do pracy, nie przysparzają osobie decydującej specjalnego kłopotu, ponieważ są na ogół dostatecznie wyraźne w swojej wymowie. Można wprawdzie dyskutować, czy na przykład świadectwo szkolne należy oceniać tylko od tej strony, czy stanowi ono formalnie biorąc niepodważalny dowód ukończenia odpowiedniej szkoły, czy też należy poddać analizie także stopnie, które absolwent otrzymał z poszczególnych przedmiotów. Jest wiele dowodów świadczących o tym, że gorsi uczniowie bywają nie gorszymi, a czasem lepszymi pracownikami aniżeli ich koledzy z lepszymi stopniami. Cóż, pracodawca stawia na ogół inne wymagania niż szkoła. W szkole wystarczy niejednokrotnie, gdy uczeń opanuje wiedzę pamięciowo. Pracodawca żąda ponadto, aby pracownik potrafił tę wiedzę zastosować praktycznie, aby był szybki, wydajny, nieomylny itp. Niemniej trudno byłoby całkowicie przekreślić wartość ocen szkolnych. Bywają wypadki, gdy dobry na podstawie świadectwa szkolnego — uczeń staje się przodującym pracownikiem. A więc sprawa indywidualna, którą w momencie analizy kwalifikacji kandydata do pracy uznać należy za otwartą do czasu uzyskania odpowiednich sprawdzianów. Podobnie wiele zastrzeżeń można mieć co do tego, czy opinie o pracowniku z poprzednich zakładów pracy mają rzeczywiście charakter obiektywny. Każdy chyba z kierowników zakładów pracy może coś na ten temat powiedzieć.

W rezultacie można powiedzieć, że aczkolwiek dokumenty takie, jak wyżej wymienione, są niezbędne przy rozpatrywaniu kandydatów, to jednak nie dają one wyczerpującej odpowiedzi na pytanie, kim jest kandydat jako człowiek i czego od niego należy oczekiwać jako od pracownika, kolegi, przełożonego lub podwładnego. Ażeby uzyskać odpowiedzi na te pytania, trzeba dokonać odpowiedniej analizy cech psychofizycznych kandydata. Analiza powinna być na tyle szeroka, aby stworzyć możliwie najpełniejszy obraz osoby kandydata, a równocześnie nie może wykraczać poza jakieś rozsądne ramy, nakreślone takimi czynnikami jak obiektywne warunki, a więc przede wszystkim możliwości ocenianego i czas, który można przeznaczyć na analizę kwalifikacji jednej osoby.

Poza tym istnieje jeszcze okres próbny, przewidziany przecież między innymi po to, ażeby pracodawca poznał lepiej osobę kandydata i ostatecznie zdecydował o jego przydatności na danym stanowisku.

Dlatego rzeczą słuszną wydaje się ustalenie zakresu zagadnień, do jakiego należy się ograniczyć, ażeby móc uzyskać niezbędne minimum wiedzy o kandydacie.

Na temat, jakie to powinny być zagadnienia, którym zagadnieniom należy dać pierwszeństwo, a które traktować marginesowo — można dyskutować w nieskończoność. W końcu problem jest dostatecznie trudny i drażliwy, aby wywoływać różnorodne opinie i poglądy.

W naszym oddziale banku jako materiał pomocniczy do analizy, ustalający jej ramowy zakres i pomocny przy podsumowaniu wyników, przyjęto kwestionariusz, którego wzór zamieszczamy poniżej. Wzór ten został zapożyczony z opracowania dr. Ferdynanda Michonia „Problemy psychologiczne w zarządzaniu przedsiębiorstwem” (Wyd. Ministerstwo Finansów, Zakład Organizacji i Techniki Pracy Biurowej, Materiały i Studia, Warszawa 1965 r., cz. II, str. 42—43). Jedyna zmiana polega na wprowadzeniu do wzoru ocen cyfrowych (0, 1, 2, 3, 4). Oceny cyfrowe nie mogą oczywiście być wykorzystywane do mechanicznego sumowania i ustalania na tej podstawie definitywnego werdyktu, lecz mają służyć jako materiał pomocniczy, ułatwiający decyzję.

W praktyce techniczne wykorzystanie wzoru odbywa się w ten sposób, że w trakcie rozmowy-wywiadu z kandydatem do pracy, prowadzonej po zapoznaniu się z przedstawionymi przez niego dokumentami, zaznaczone są odpowiedzi najważniejsze — według ocenianego — dla każdego z jedenastu przedmiotów oceny. Oczywiście, cała rozmowa-wywiad powinna być prowadzona w sposób umożliwiający uzyskanie należytego poglądu w poszczególnych sprawach. Jak się to osiągnie — to jest już kwestia konkretnych warunków osobowych i rzeczowych, towarzyszących rozmowie. Ażeby nie peszyć kandydata, uwagi na arkusz zawierający charakterystykę cech osobowych należy wpisywać jak najbardziej dyskretnie — przez stawianie znaków, kropek, krzyżyków itp. przy właściwej odpowiedzi.

Z praktyki wiemy ponadto, że przydatność wyżej wymienionego arkusza wzrasta w miarę zwiększania się liczby ocenianych kandydatów. Jest to zarówno kwestia większego doświadczenia ocenianego, jak i — co jest bardzo istotne — sprawa materiału porównawczego. Analiza kwalifikacji jednego tylko kandydata do pracy stosunkowo niewiele nam mówi. Dopiero gdy porównamy wyniki tej analizy z analogicznymi materiałami uzyskanymi w trakcie analizy kwalifikacji innych osób, możemy otrzymać w miarę obiektywną odpowiedź na pytanie, czy dany kandydat spełnia — naturalnie tylko teoretycznie — wymogi stawiane dla określonego stanowiska, czy nie.

Nie ulega chyba wątpliwości, że tym większe korzyści będą z analiz porównawczych, im mniejsza będzie liczba osób ocenianych w jednym zakładzie pracy. Za szczyt marzeń uznać należy — naszym zdaniem — sytuację, gdy ocen dokonuje stale jedna i ta sama osoba. Nie wyklucza to możliwości, a może nawet potrzeby, podejmowania próby analizy tego samego kandydata przez dwie lub więcej osoby równocześnie, co może stworzyć dodatkową bazę porównawczą już dla samych ocenianych, którzy przez wnikli-

Tabela 1

Charakterystyka
cech osobowych kandydata do pracy

Imię i nazwisko wiek

Lp.	Przedmiot oceny	o c e n a				
		0	1	2	3	4
1	2	3	4	5	6	7
1	Doświadczenie w pracy, o którą ubiega się kandydat	prawie żadne	ma pewne doświadczenie	ma duże doświadczenie	ma duże doświadczenie	jest ekspertem w tej dziedzinie
2	Stan zdrowia kandydata z punktu widzenia wymogów pracy, o którą się ubiega	chorowity	poniżej normy	przeciętny	dobry	bardzo dobry
3	Wygląd zewnętrzny	zaniedbany	wymagający zadbania	schludny	ponad przeciętny	bardzo dobry
4	Szczerłość	nieszczery	budzi wątpliwości co do szczerości	robi wrażenie szczerego i prostolinijnego	X	bardzo szczerzy i otwarty
5	Zasób ogólnych wiadomości	wyказuje rażące braki	ograniczony do kilku dziedzin	przeciętny	wyказuje dość szerokie zainteresowania	posiada wiadomości z zakresu wielu dziedzin
6	Ogólny sposób bycia kandydata (maniery, ton, zachowanie się itp.)	wzbudzający niechęć, odpychający	zbyt nieśmiały lub o zbyt nim tupecie	przeciętny	sympatyczny, wzbudza zaufanie	sprawia bardzo sympatyczne wrażenie
7	Umiejętność prowadzenia rozmowy	mówi niepoprawnie	nie potrafi wyrazić swych myśli	mówi zrozumiale	wyraża się precyzyjnie i zwięźle	ma świetnie opanowany język
8	Zainteresowanie pracą	niechętny	obojętny	zainteresowanie niepewne	wyказuje zainteresowanie pracą, o którą się ubiega	wyказuje szczerzy zapał do pracy
9	Inicjatywa i zdecydowanie	bez inicjatywy	trochę zniechęcony	przeciętny	wie, czego chce	pełen inicjatywy
10	Charakter	budzi brak zaufania	wątpliwy	przeciętny	korzystny	silna indywidualność
11	Sposób rozumowania i wnioskowania	tepy	wnioskuje pochopnie	przeciętny	myśli i wnioskuje prawidłowo	myśli i wnioskuje bardzo jasno i logicznie
	Suma ocen					
	Ogółem (4+5+6+7)					

Data analizy:

Podpis przeprowadzającego analizę:

wą analizę ewentualnych różnic w ocenie i ich przyczyn mogą uzyskać niezwykle cenne wskazówki, pozwalające na skorygowanie metod analizy własnych poglądów i ocen, gdyby się okazało, że odbiegają one wyraźnie od przeciętnej, na przykład tendencja do ocen zbyt liberalnych lub zbyt formalistycznych.

Byłoby zaprzepaszczeniem dorobku prowadzonych w sposób usystematyzowany analiz kwalifikacji kandydatów do pracy, gdyby się ich w przyszłości nie konfrontowało z faktyczną przydatnością w pracy, co jest oczywiście możliwe tylko w stosunku do kandydatów, którzy stali się pracownikami danego zakładu pracy.

W naszym oddziale analiza kwalifikacji kandydatów do pracy (tylko do pracy umysłowej) za pomocą omówionego arkusza prowadzona jest mniej więcej od dwóch lat. Spośród 14 osób przyjętych do oddziału na podstawie takiej analizy pracuje w dalszym ciągu dziesięć osób. Z pozostałych czterech — trzy osoby zatrudnione były na czas określony i odeszły z banku po upływie oznaczonego w umowie okresu z braku możliwości zatrudnienia ich na stałe, a czwarta osoba odeszła z banku na własną prośbę, ponieważ jej warunki tak się ułożyły, że nie musi pracować zarobkowo.

Ani w jednym przypadku nie zaistniała więc konieczność rozwiązania umowy o pracę z inicjatywy banku. Wszyscy z owych dziesięciu pracowników zasłużyli dzięki wynikom swej pracy, zachowaniu, umiejętności współpracy w kolektywie — na pozytywną ocenę kierownictwa, organizacji społeczno-politycznych i ogółu współpracowników. Istnieje powszechna — jak nam wiadomo — opinia o tym, że pracownicy ci są rzeczywiście bardzo cennym nabytkiem dla oddziału. W zdecydowanej większości są to osoby zupełnie młode, które niedawno zakończyły wstępny staż pracy. Wszyscy bez wyjątku pracownicy przyjmowani i oceniani byli przez tę samą osobę.

Nie chcielibyśmy, ażeby nas zrozumiano w ten sposób, że tylko omówionej metodzie analizy kwalifikacji kandydatów do pracy zawdzięczać należy właściwy dobór pracowników do oddziału. Trudno byłoby nam jednak wykluczyć w ogóle — na podstawie osobistych doświadczeń — wpływ tej metody na ocenę przydatności kandydatów. Niechby ten wpływ wyraził się wskaźnikiem choćby tylko 20%, to już w przedstawionej sytuacji możemy powiedzieć, że dzięki zastosowaniu omówionej metody uniknęło się przyjęcia dwóch osób o niepewnych kwalifikacjach.

ROMUALD NAPIÓRKOWSKI
Mława

Realizacja nowych zadań przez oddział wiodący Banku Inwestycyjnego

Wprowadzone w ostatnim czasie zmiany w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową dotyczą także inwestycji. Istotą tych zmian jest — najogólniej mówiąc — zwiększenie stopnia efektywności inwestowania. Niemalą rolę do spełnienia w zakresie inwestycji zjednoczeń mają oddziały wojewódzkie Banku Inwestycyjnego, na terenie których znajdują się siedziby zjednoczeń lub jednostki równorzędne, to znaczy oddziały wiodące. Oddział Województwa Warszawskiego spełnia właśnie tę rolę w stosunku do znacznej liczby zjednoczeń (jednostek równorzędnych) zgrupowanych w resortach komunikacji, łączności i gospodarki wodnej.

Założeniem niniejszego artykułu jest omówienie dotychczasowej praktycznej działalności oddziału wiodącego, związanej z finansowaniem i kontrolą inwestycji zjednoczeń wymienionych resortów na tle ich specyfiki. Przy czym działalność tę można będzie uznać w dużym stopniu za reprezentatywną dla banku w odniesieniu do tych resortów, ponieważ oddział kontroluje 22 z ogólnej liczby 44 zjednoczeń i jednostek równorzędnych tych resortów.

Należy ponadto stwierdzić, że obsługiwane zjednoczenia mają wyjątkowo zróżnicowany charakter. Poza grupą jednostek organizacyjnych PKP i PPTiT występują zjednoczenia zaliczane do działu przemysłu (3), budownictwa (5) oraz transportu (3). W tej ostatniej grupie nie występuje zjednoczenie PKS (zakup taboru samochodowego i budowa obiektów zaplecza technicznego); inwestycje PKS realizowane są bowiem w ramach planu terenowego (inwestycje rad narodowych) i stąd są kontrolowane przez NBP.

Inwestycje zjednoczeń w 1966 roku

Inwestycje zjednoczeń w roku 1966 zostały w zasadzie uruchomione do końca kwietnia. Ponieważ wyniki uruchomienia planu inwestycji zjednoczeń zostały omówione w szeregu publikacji¹⁾, ograniczę się tylko do przedstawienia niektórych danych uzyskanych w wyniku rozpatrzenia zbiorczych planów inwestycji zjednoczeń.

Zgodnie z przepisami w pierwszym etapie prac kontrolnych przeanalizowano i uzgodniono ze zjednoczeniami rozmiary nakładów dla zadań inwestycyjnych kontynuowanych. Wynikiem tych prac było zwiększenie przez oddział nakładów na te zadania o 50 mln zł, to jest o 12% w stosunku do założeń planowanych przez zjednoczenia. W tym okresie również — wobec braku środków finansowych — udzielono ponad 390 mln zł kredytu krótkoterminowego w celu zapewnienia ciągłości finansowania tych inwestycji.

W drugim etapie przystąpiono do analizy inwestycji planowanych do rozpoczęcia w roku 1966. Zakres tych inwestycji był rozpatrywany na posiedzeniach komitetów kredytowych, których opinia stanowiła podstawę podejmowania odpowiednich decyzji przez dyrektora oddziału. Ogółem w roku 1966 zorganizowano 17 posiedzeń komitetów kredytowych, w których uczestniczyli między innymi przedstawiciele zainteresowanych ministerstw, Ministerstwa Finansów (2), Komisji Planowania przy Radzie Ministrów (3), zjednoczeń wiodących (1). Ponadto w jednym posiedzeniu uczestniczył generalny projektant budowy nowej zajezdni samochodowej w Krakowie (koszt 20 mln zł). W wyniku tych prac nie przyjęto do finansowania 14 zadań (18% liczby zadań nowych) o wartości kosztorysowej 248 mln zł, to jest 20% kosztu inwestycji nowych.

Przyczyny odmowy podjęcia finansowania miały swe źródło między innymi w nieprawidłowym przygotowaniu inwestycji do realizacji (braki w wymaganej dokumentacji projektowo-kosztorysowej, niezapewnienie wykonawstwa robót) oraz w braku celowości podejmowania inwestycji (np. zakupy dla służby przeciwzakłóceńowej, przebudowa TOS w Lublinie), niezapewnieniu surowców dla przyszłej produkcji (np. przy wytwórnichach podkładów kolejowych strunobetonowych nie zapewniono dostaw stali strunowej w ilości około 5 tys. ton na rok), a także w błędnej kwalifikacji zadań do inwestycji zjednoczeń. Ta ostatnia przyczyna jest przedmiotem szczególnych kontrowersji pomiędzy bankiem a zjednoczeniami, co wynika z braku wyraźnych kryteriów umożliwiających określenie co jest inwestycją zjednoczeń, a co inwestycją przedsiębiorstw. Występuje to przede wszystkim w inwestycjach kolejowych, które w większości polegają na rozbudowie lub modernizacji.

Podstawowym źródłem środków na sfinansowanie programu inwestycyjnego są środki własne. Zapewniają one sfinansowanie planu w 75%, pochodzą zaś z części amortyzacji przeznaczanej na fundusz inwestycyjny zjednoczenia (71%), odpisów z zysku (12%) i dotacji budżetowej (17%). Tak wysoki udział środków budżetowych wiąże się z przekwalifikowaniem szeregu inwestycji, dotychczas realizowanych w grupie inwestycji centralnych, do grupy inwestycji zjednoczeń, z jednoczesnym przeniesieniem odpowiednich środków.

W celu uzupełnienia środków na sfinansowanie inwestycji zjednoczeń oddział udzielił kredytu w wysokości 248 mln zł, w tym do wykorzystania w 1966 roku — 131,2 mln zł.

Według stanu na dzień 30.IX.1966 roku kredyt uruchomiony do wykorzystania w roku ubiegłym został wypłacony w 51%. Stosunkowo niski wskaźnik wykorzystania kredytu jest konsekwencją angażowania w pierwszej kolejności środków własnych, a także słabszej realizacji inwestycji zjednoczeń; przeprowadzone analizy wykazały bowiem, że wykonanie planu inwestycyjnego za trzy kwartały kształtuje się w poszczególnych zjednoczeniach w granicach 45—68%.

Odrębnym zadaniem, wynikającym z nowego systemu finansowania inwestycji a wykonywanym przez oddziały wiodące, jest sfinansowanie nakładów związanych z opracowaniem dokumentacji przyszłościowej. W roku ubiegłym rozpatrzono 12 wniosków o kredyt w wysokości 31 mln zł. W wyniku przeprowadzonej analizy odmówiono skredytowania tego rodzaju nakładów na kwotę 9,0 mln zł. Do przyczyn najczęściej występujących, decydujących o nieprzyznaniu kredytu, należy zaliczyć: brak zawartych umów z biurami projektów, przedwczesne zlecenie dokumentacji, niezatwierdzenie dokumentacji opracowanej w poprzednim stadium oraz objęcie pojęciem nakładów na dokumentację przyszłościową również wydatków nie mających charakteru nakładów inwestycyjnych.

Kierunki i wyniki prac badawczo-kontrolnych

Kierunki prac badawczo-kontrolnych oddziałów wiodących zostały sformułowane w sposób ramowy w obowiązujących przepisach wewnątrzbankowych. Dokonując indywidualizacji tych zadań, w stosunku do zjednoczeń obsługiwanych przez Oddział Województwa Warszawskiego, przyjęto podstawowe założenie, że prace te powinny umożliwić pogłębienie znajomości problematyki branż. Wychodzącymy bowiem z założenia, że aby móc ocenić konkretny program inwestycyjny, należy poznać podmioty gospodarcze i konkretne warunki ich działania, które wy-

¹⁾ Patrz „Inwestycje i Budownictwo” Nr 7—8 z 1966 roku, „Wiadomości NBP” Nr 8/66.

wolują potrzebę określonych inwestycji. Zadania w tym zakresie realizuje się przez analizę opracowanych programów rekonstrukcji branż i założeń generalnych oraz ocenę stopnia wykorzystania istniejącego majątku trwałego. Ten ostatni kierunek jest o tyle istotny, że wartość środków trwałych na jednego zatrudnionego w dziale „transport i łączność” wynosi 580 tys. zł, podczas gdy analogiczny wskaźnik w „przemśle” wynosi 177 tys. zł. Wskaźniki te świadczą o bardzo wysokiej kapitałochłonności jednego miejsca pracy w tym dziale gospodarki narodowej. Chodzi więc o maksymalne wykorzystanie majątku istniejącego, w związku z czym szczególnego znaczenia nabiera sprawa celowości podejmowania nowych inwestycji.

Badania wykonane w tym zakresie ujawniły, że inwestycje planowane do realizacji nie zawsze są celowe. Przykładowo — w Dyrekcji Okręgowej Kolei Państwowych w Warszawie — zaplanowano do realizacji w 1967 roku montaż urządzeń przekaźnikowych na stacji Kozłuski (koszt 25,0 mln zł). Ocena stopnia wykorzystania aktualnie zainstalowanych urządzeń wykazała, że są one wykorzystane średnio w 60% i zapewniają warunki do obsługi zwiększonego ruchu kolejowego do 1970 roku. Wniosek w sprawie przesunięcia terminu rozpoczęcia tej inwestycji został uznany przez DOKP Warszawa. Podobne wyniki uzyskano w Zjednoczeniu Zakładów Naprawy Taboru Kolejowego. Wielkość napraw taboru spalinowego, określona w programie rekonstrukcji branż, została wyceniona o 37% za wysoko, co w konsekwencji powoduje krytyczną ocenę planowanego rozmiaru nowych inwestycji. W związku z powyższym oraz po dokonaniu oceny wykorzystania istniejących zdolności produkcyjnych, brak jest uzasadnienia celowości rozbudowy ZNTK w Nowym Sączu, planowanej do rozpoczęcia w roku 1967 (koszt — 125,0 mln zł). W tym ostatnim przypadku oddział dokonał oceny przyszłych inwestycji zjednoczeń, przy jednoczesnym uwzględnieniu wielkości planowanych przyrostów zdolności produkcyjnej z tytułu aktualnie realizowanych obiektów w grupie inwestycji centralnych (ZNTK Poznań) i przedsiębiorstw (ZNTK Nowy Sącz).

Do tego rodzaju prac należą również badania w Centralnym Zarządzie Wód Śródlądowych i w przedsiębiorstwie podległym — Okręgowy Zarząd Wodny w Warszawie. Podjęcie badań w zakresie stopnia wykorzystania istniejącego sprzętu do wykonywania robót pogłębiarskich i ziemnych było uzasadnione dwoma względami: po pierwsze — w grupie inwestycji zjednoczeń planowane są nakłady dotyczące w zasadzie zakupu sprzętu (roczne nakłady po 40 mln zł), a po drugie — sprzęt do robót pogłębiarskich i ziemnych stanowi jedną trzecią ogółu sprzętu będącego w dyspozycji Centralnego Zarządu (o wartości — 1,3 mld zł). W planie na lata 1966—1970 zjednoczenie planuje zakup między innymi 23 pogłębiarek o koszcie 181 mln zł. Aktualny stopień wykorzystania sprzętu w OZW Warszawa — mimo uwzględnienia różnych kryteriów „łagodzących” — waha się tylko w granicach 60—70%. „Przeliczając” planowane dostawy sprzętu na zdolności produkcyjne (zwiększone o stan istniejący i pomniejszone o planowane kasacje) oraz porównując z planowanymi zadaniami otrzymujemy podany obok bilans.

Wniosek oddziału o konieczności weryfikacji programu zakupu sprzętu został przez Centralny Zarząd przyjęty. Ostateczne propozycje miały być przedstawione do końca roku 1966. Propozycje miały również uwzględniać wynik analizy stopnia wykorzystania posiadanego sprzętu w pozostałych przedsiębiorstwach. Natomiast już obecnie — przy niezmienności zadań na lata 1966—1970 — stwierdza się brak uzasadnienia celowości zakupu co najmniej dwóch pogłębiarek ssąco-refulujących (import — Czechosłowacja) o koszcie 20 mln zł każda oraz kilku sypcharek i koparek.

Pozostałe kierunki planowane i realizowane przez oddział na odcinku inwestycji zjednoczeń dotyczą między innymi zagadnień efektywności inwestycji, kształtowania się kosztów inwestycyjnych, analizy

Tabela 1
(w tysiącach metrów sześciennych)

Lp.	Rodzaj robót a) zdolności produkcyjne b) wielkość zadań	Plan na lata:				
		1966	1967	1968	1969	1970
1	Roboty pogłębiarskie					
	a)	5.596	6.927	6.700	6.898	8.493
	b)	5.047	5.550	5.568	5.722	7.869
	„nadwyżka” zdolności produkcyjnej (a—b)	549	1.377	1.132	1.176	624
2	Roboty ziemne					
	a)	3.219	3.676	3.766	3.926	4.099
	b)	2.402	2.625	2.628	2.748	2.915
	„nadwyżka” (a—b)	817	1.051	1.138	1.178	1.184

wyboru lokalizacji nowych inwestycji. W uzasadnionych nielicznych przypadkach oddział wykonał także analizy przyjętych rozwiązań projektowych konkretnych inwestycji.

Podejmowane prace w zakresie oceny części ekonomicznej planowanych inwestycji, zawartej w dokumentacji inwestycyjnej, ujawniły, że większość inwestycji o charakterze sieciowym po prostu nie zawiera analiz ekonomicznych, a jeżeli już zostały opracowane, to ich zakres pozostawia wiele do życzenia. Podstawową wadą tego rodzaju analiz jest ich jednorodność. Natomiast zakres ich ogranicza się do podania, i to w sposób niepełny, kilku wskaźników jednostkowych (cząstkowych), których wyniki — wobec braku alternatyw i wariantów — nie mogą stanowić podstawy do podejmowania decyzji inwestycyjnych. Przykładowo — w Dyrekcji Okręgu Poczty i Telekomunikacji w Warszawie (nakłady w planie 1966—1970 — 0,8 mld zł), której zakres inwestycyjny dotyczy wyłącznie budowy i rozbudowy istniejących central telefonicznych, analizę ekonomiczną opracowano na etapie projektu koncepcyjnego, obejmującego wszystkie inwestycje na terenie Warszawy, planowane do wykonania w roku 1975. Natomiast nie opracowuje się odpowiednich analiz dla konkretnych inwestycji, a przecież możliwości takie istnieją. Jak małą wartość przedstawia opracowana analiza przy ocenie konkretnych inwestycji można zilustrować następującym stwierdzeniem — koszt zadań nowo rozpoczynanych w roku 1967 według projektu koncepcyjnego — 133,0 mln zł, a według zatwierdzonych zbiorczych zestawień — 177,0 mln zł. W konsekwencji, powoływanie się w dokumentacji konkretnej inwestycji na wskaźniki zawarte w analizie ekonomicznej, opracowanej w projekcie koncepcyjnym — które nie są bieżąco aktualizowane — jest równoznaczne z poważnym uproszczeniem zagadnienia. Stan istniejący wymaga wprowadzenia zmian na tym odcinku. W sposób pośredni z przedstawianym zagadnieniem łączy się zasadność projektowania i rozpoczynania już w roku 1967 budowy trzech central telefonicznych o koszcie 100 mln zł, z zastosowaniem urządzeń systemu krzyżowego (crossbar). W sytuacji kiedy nie znamy terminu uruchomienia produkcji tych urządzeń²⁾, kiedy nie znane są niektóre gabaryty i parametry urządzeń (projektuje się przyszłe budynki central z zastosowaniem wskaźnika 1,2, jeżeli chodzi o ich wielkość, powierzchnie, kubaturę), nie znany jest również koszt tego rodzaju urządzeń.

Według oceny oddziału, jedną z podstawowych przyczyn braku prawidłowych ekonomicznych analiz inwestycji o charakterze sieciowym jest brak wska-

²⁾ Por. „Życie Gospodarcze” Nr 41 z 1966 roku, A. Gutowski — Z daleka i z bliska.

zówek metodologicznych o ich opracowaniu. Brak jest dotychczas instrukcji branżowej w sprawie badań efektywności inwestycji kolejowych, a instrukcja resortu łączności z roku 1961 wymaga poważnych zmian.

Podobnie jak w latach ubiegłych jednym z podstawowych zadań była **bankowa kontrola kosztów inwestycji**.

Już w toku rozpatrywania inwestycji nowych w 1966 roku odmówiono podjęcia finansowania kilku zadań inwestycyjnych (np. budowa hangaru na lotnisku Warszawa-Okęcie, oczyszczalnia wagonów w Opolu), wobec stwierdzonych nieprawidłowości w zakresie kosztów inwestycji. Inwestycje zostały przyjęte do finansowania dopiero po usunięciu usterek.

Na uwagę jednak zasługuje organizacja i wyniki kontroli kosztów inwestycji przeprowadzonych w Centralnym Zarządzie Upowszechnienia Prasy i Książki „RUCH”. Badania podjęto na skutek zaleceń komitetu kredytowego, który kierował się następującymi przesłankami: 1) zakres inwestycji tego zjednoczenia polega głównie na budownictwie zaplecza magazynowego, a więc istnieje możliwość wykonania oceny porównawczej między poszczególnymi inwestycjami, 2) w latach 1966—1970 przewiduje się wybudowanie około 100 tys. m³ powierzchni magazynowej kosztem 200 mln zł, wyniki badań można więc będzie wielokrotnie wykorzystać. Oddział Województwa Warszawskiego opracował wytyczne do przeprowadzenia kontroli i podsumował materiały w skali zjednoczenia. Badania wykonano przy współudziale zainteresowanych oddziałów terenowych.

Wyniki badań ujawniły brak odpowiednich wskaźników, określających uzasadnione rozmiary inwestycji (w m³, w m²). Fakt ten nie pozostawał bez wpływu na kształtowanie się kosztów poszczególnych zadań inwestycyjnych, które wahały się w granicach 670 — 915 zł za m³. Zdaniem oddziału podstawowymi przyczynami tak wysokich kosztów była nieekonomiczna i przestarzała technologia wykonawstwa obiektów (tradycyjna, zamiast prefabrykatów, segmentów) oraz brak dokumentacji typowej (powtarzalnej). Krytycznie również oceniano lokalizację tych obiektów, która w zasadzie wykluczała możliwość dalszej ich rozbudowy (ten moment zasługuje na uwagę wobec dynamicznego wzrostu świadczonych usług; wartość masy towarowej będącej w obrocie handlowym wzrasta z 13,1 mld zł w roku 1960 do 20,9 mld zł w roku 1970; rozwój ten determinuje konieczność podejmowania dalszych inwestycji z zakresu zaplecza magazynowego). Na podstawie wyżej wymienionej pracy oddział krytycznie ocenił wniosek w sprawie zwiększenia w planie lat 1966—1970 nakładów o 100 mln zł, wychodząc z założenia, że nie wszystkie możliwe środki zostały dotychczas pod-

jęte na odcinku efektywnego wykorzystania nakładów przyznanych. Ustalono bowiem, że wprowadzenie do realizacji niektórych wniosków oddziału pozwoliłoby wykonać zwiększony program rzeczowy w ramach dotychczasowych nakładów.

W ramach pozostałych kierunków kontrolnych wykonano między innymi **analizę rozwiązań projektowych** konkretnej inwestycji, jaką była budowa zajezdni w Krakowie. Wyboru tej inwestycji do tak szczegółowej kontroli dokonano dlatego, że opracowany projekt miał stanowić podstawę do wykonywania dalszych inwestycji tego typu. Podstawowym efektem pracy było zakwestionowanie rozmiaru inwestycji w stosunku do występujących potrzeb oraz skorygowanie szeregu wskaźników, na przykład planowane efekty (zwiększenie pojemności zajezdni z 300 do 450 samochodów, zdolności obsługowo-naprawczych z 440 do 600 samochodów w obsłudze). Na skutek dodatkowo przedstawionych uzasadnień i propozycji co do pełnego zagospodarowania obiektu oddział przyjął inwestycję do finansowania, zastrzegając jednocześnie, że projekt powinien być odpowiednio skorygowany dla dalszych obiektów tego rodzaju. Wnioski i sugestie zostały przyjęte przez Zjednoczenie Transportu Samochodowego Łączności, czego potwierdzeniem jest wynik analizy założeń inwestycyjnych na budowę zajezdni w Łodzi. Stwierdzono bowiem, że założenia uwzględniają już wniosek oddziału — zgłoszony w odpowiednim czasie — dotyczący zmniejszenia hali podstawowej o jeden segment (2000 m³) oraz ilości stanowisk obsługowo-naprawczych (z 28 do 24). Efektem przyjęcia wyżej wymienionych wniosków jest zmniejszenie kosztu inwestycji o 1,5 mln zł.

* * *

Przedstawione prace kontrolne, jak i uzyskane wyniki konkretnych badań, potwierdzają słuszność przyjętych kierunków działania w Oddziale Województwa Warszawskiego. Można chyba wyprowadzić i dalszy wniosek, że nowe zadania określone dla oddziałów wiodących są przez oddział możliwie prawidłowo realizowane. Obecnie chodzi o pełniejsze wykorzystywanie dotychczasowych prac badawczo-kontrolnych dla oceny inwestycji zjednoczeń, planowanych do realizacji w roku 1967. Prace te obecnie trwają. Należy sądzić, że ocena słuszności tych inwestycji zostanie przeprowadzona prawidłowo, a podjęte decyzje finansowania i kredytowania inwestycji będą wyrazem realizowania przez Bank Inwestycyjny ogólnych i słusznych wytycznych polityki inwestycyjnej państwa.

EUGENIUSZ TRAJER

○ komórkach analiz zbiorczych w oddziałach operacyjnych

Komórki analiz zbiorczych w oddziałach operacyjnych — poprzednio zwane komórkami ekonomicznymi — mają już z sobą stosunkowo długi, bo niektóre z nich ośmioletni okres istnienia.

Potrzeba powoływania ich wynikała ze stopniowo zmieniającej się roli oddziałów operacyjnych, przekształcających się coraz bardziej w aktywne współuczestników procesów gospodarczych, występujących nie tylko w poszczególnych przedsiębiorstwach, lecz również w branżach, gałęziach czy w ogóle w życiu gospodarczym danego okręgu. Powstała więc konieczność dokonywania syntezy indywidualnych sytuacji oraz analizy zjawisk zagregowanych. Rolę tę miały spełniać komórki analiz zbiorczych. Powoływane one były w poszczególnych oddziałach operacyjnych na bazie stanowisk planowania kasowego, ze względu na naturalne powiązanie zagadnień planu kasowego z problematyką ogólnokredytową. Formalnie „prawo

istnienia” zdobyły komórki analiz zbiorczych w roku 1962 na podstawie zarządzenia prezesa NBP C/5, a więc po doświadczalnym trzyletnim okresie działania niektórych z nich.

W roku 1966 Biuro Organizacji przeprowadziło badania w zakresie tworzenia komórek analiz zbiorczych w oddziałach operacyjnych. Badania przeprowadzono metodą ankiety pocztowej w 27 oddziałach operacyjnych, zgrupowanych w różnych okręgach bankowych. Grupa tych oddziałów, jak wynika z przeprowadzonej analizy statystycznej, jest reprezentatywna dla całości oddziałów operacyjnych, posiadających komórki analiz zbiorczych.

Wielkość badanych oddziałów operacyjnych, mierzona ilością kontrolowanych przedsiębiorstw, wykazuje stosunkowo znaczną rozpiętość, gdyż liczby kontrolowanych przez nie przedsiębiorstw wahały się od 19 do 165 i obejmują:

- 5 oddziałów kontrolujących do 30 przedsiębiorstw,
- 10 oddziałów kontrolujących od 30 do 50 przedsiębiorstw,
- 7 oddziałów kontrolujących od 50 do 70 przedsiębiorstw,
- 3 oddziały kontrolujące od 70 do 100 przedsiębiorstw,
- 2 oddziały kontrolujące powyżej 100 przedsiębiorstw.

Oddziały te w przeważającej większości posiadają jeden wydział kredytów (20 oddziałów, tj. 78%), struktura dwuwydziałowa występuje jedynie w sześciu oddziałach (22%), a tylko jeden oddział ma trzy wydziały kredytów.

W badanych jednostkach liczba zatrudnionych inspektorów kredytowych, podobnie jak liczba kontrolowanych przedsiębiorstw, wykazuje dużą rozpiętość, bo od 4 do 36 osób. Najliczniej reprezentowane są oddziały zatrudniające od 5 do 10 inspektorów (13 oddziałów, tj. 44%), których jest w Narodowym Banku Polskim około 170, oraz od 10 do 20 (8 oddziałów, tj. 25%), których jest około 110, co również potwierdza opinię, że oddziały wytypowane w drodze losowania są reprezentatywne.

Mimo stosunkowo znacznej rozpiętości w ilości kontrolowanych przedsiębiorstw i w ilości inspektorów kredytowych — liczba pracowników komórek analiz zbiorczych wynosi od dwóch do trzech osób. Stąd też niejednolicie kształtują się proporcje między ilością pracowników komórek analiz zbiorczych a ilością inspektorów kredytowych w poszczególnych oddziałach. W 10 oddziałach proporcje te kształtują się jak 1:3, w 6 oddziałach — jak 1:4, ale zdarzają się również przypadki skrajne, w których stosunek pracowników komórki analiz zbiorczych do liczby inspektorów kredytowych kształtuje się jak 1:2 (w jednym oddziale) albo jak 1:12 (w 2 oddziałach).

Większość obsady kadrowej tych komórek stanowią pracownicy o długoletnim stażu ekonomicznym (przeważnie bankowym). Na ogólną liczbę 68 pracowników komórek analiz zbiorczych w 27 oddziałach objętych ankietą — 45 osób (66%) posiada ponad dziesięcioletni staż pracy, 10 osób (15%) od 5 do 10 lat i 13 osób (19%) — do 5 lat. W ostatniej grupie pracowników znajduje się 8 osób o stażu pracy do 2 lat. W większości przypadków pracownicy o niewielkim stażu wykonują prace o charakterze pomocniczym.

Dla uzupełnienia charakterystyki kadry pracowników komórek analiz zbiorczych podać należy, iż wśród 68 pracowników 18 osób posiada wyższe wykształcenie ekonomiczne bądź prawnicze (26%), 47 osób — średnie (69%), a trzy osoby — podstawowe (5%). Pracownicy komórek analiz zbiorczych posiadający podstawowe wykształcenie legitymują się długoletnim stażem pracy bankowej.

Komórki analiz zbiorczych w 27 badanych oddziałach powoływane były w latach 1958—1965, z tym że do roku 1962 (tj. przed ukazaniem się ZP C/5/62) powstało 26% komórek, w roku 1962 — 48%, zaś pozostałe komórki powołane zostały w latach 1963—1965.

Typowym — w badanych oddziałach — usytuowaniem komórek analiz zbiorczych w oddziałowej strukturze organizacyjnej jest ich podporządkowanie naczelnikom wydziałów kredytów, niezależnie od ilości wydziałów kredytów (22 oddziały, tj. 81%). OdchYLENIE od tej prawidłowości występuje tylko w pięciu oddziałach, w których komórki analiz zbiorczych podporządkowane zostały dyrektorom lub ich zastępcom, również niezależnie od ilości wydziałów kredytów.

W podziale pracy w poszczególnych komórkach analiz zbiorczych występują rozwiązania zbieżne, iakkolwiek niejednolite we wszystkich oddziałach. Można je podzielić na trzy typy, a mianowicie:

a) pionowy podział pracy wynikający z grup zagadnień będących w zasięgu działania komórek analiz zbiorczych, to jest plan kasowy, problematyka kredytowa oraz ewidencja i statystyka oddziałowa. Gdy obsada komórki jest trzyosobowa, każdy z pra-

cowników zajmuje się w pełnym zakresie daną grupą zagadnień, przy mniejszej zaś liczbie osób obowiązki w zakresie ewidencji i statystyki zostają również przedmiotowo podzielone między pracowników. Tego rodzaju podział pracy występuje stosunkowo najczęściej (w 19 oddziałach, tj. 70%);

b) podział na czynności analityczno-koncepcyjne (analiza i opracowania w zakresie wszystkich grup zagadnień) i czynności manipulacyjne (materiały liczbowe, ewidencja i statystyka) wynikający z konkretnych kwalifikacji zatrudnionych pracowników. Z takim podziałem mamy do czynienia w sześciu oddziałach (22%);

c) inny podział pracy — występujący tylko w dwóch oddziałach operacyjnych — charakteryzujący się brakiem wyraźnych kryteriów podziału obowiązków.

Faktyczny zakres czynności poszczególnych komórek analiz zbiorczych wykazuje stosunkowo znaczną różnorodność zarówno pod względem ilości oraz rodzaju obowiązków, jak i rozwiązań zadań obligatoryjnych dla wszystkich komórek. Biorąc pod uwagę prace najbardziej charakterystyczne dla komórek analiz zbiorczych (pomijając czynności sprawozdawcze), można je zgrupować w trzy zasadnicze rodzaje czynności, a mianowicie:

— ewidencja i statystyka pionu planistyczno-kredytowego,

— czynności analityczne i opracowania ekonomiczne,

— czynności różne.

Ewidencja i statystyka pionu planistyczno-kredytowego prowadzone są przez wszystkie komórki analiz zbiorczych, objęte naszą ankietą. Formę oraz zakres ewidencji i statystyki w dużym stopniu ujednolicił Departament Planowania, który w roku 1965 zaproponował oddziałom wojewódzkim wzory jednolitej statystyki oddziałowej. Znaczna część oddziałów wprowadziła proponowany przez Departament Planowania układ statystyki kredytowej, bez żadnych zmian czy uzupełnień własnych. W pozostałych oddziałach bądź uzupełniono ten układ dodatkowymi zagadnieniami, bądź wprowadzono wzory ustalone przez oddziały wojewódzkie.

Zakres podmiotowy wszystkich wymienionych układów statystycznych dostosowany jest do potrzeb poszczególnych oddziałów, z tym że najczęściej stosowanymi przekrojami zbiorczej statystyki kredytowej są działy gospodarki narodowej, branże lub grupy przedsiębiorstw. Oddziały obejmujące swym zasięgiem więcej niż jeden powiat prowadzą statystykę odrębną dla każdego powiatu.

Układ i zakres tematyczny statystyki dotyczącej planu kasowego, poza obligatoryjnymi ewidencjami prowadzonymi przez wszystkie komórki analiz zbiorczych (z mocy przepisów Instrukcji Służbowej A/1), wykazuje w poszczególnych oddziałach stosunkowo znaczne zróżnicowanie. uzasadnione ilością, a zwłaszcza rodzajem uczestników planu kasowego, postulatami komisji do spraw planu kasowego czy komitetów doradczych, albo też terytorialnym zasięgiem działania oddziału (np. dwa powiaty czy powiat i miasto).

W grupie analitycznych czynności komórek analiz zbiorczych występują prace stałe, okresowo powtarzające się, oraz zadania wykonywane doradnie. Do stałych prac zaliczyć należy wszelkiego rodzaju analizy ekonomiczne okręgu bankowego, kontrolowanych przedsiębiorstw lub pewnej grupy tych przedsiębiorstw w przekrojach działów gospodarki narodowej, branż itp. Opracowania te sporządza się przeważnie na użytek wewnętrzny oddziałów operacyjnych, zaś w niektórych okręgach bankowych służą one również jako materiał informacyjny dla władz terenowych. Tego rodzaju analizy sytuacji gospodarczo-finansowej opracowywane są przez wszystkie komórki analiz zbiorczych, w przeważającej większości przypadków w okresach kwartalnych. Odmienne częstotliwość stosowana jest tylko w trzech oddziałach (na 27 badanych KAZ), w których analizy te sporządzane są bądź w okresach półrocznych, bądź miesięcznie w odniesieniu do konkretnie wytypowanych zagadnień.

Doraźne opracowania ekonomiczne inicjowane są przez same oddziały operacyjne lub są zlecane przez władze bankowe (oddziały wojewódzkie, centrala banku), czy też terenowe władze polityczno-gospodarcze. Opracowania te są w większości wykorzystywane nie tylko przez jednostkę inicjującą czy zlecającą, lecz równocześnie — w zależności od tematyki — przesyłane są władzom bankowym czy terenowym. Tematyka tych opracowań dotyczy poszczególnych zagadnień ekonomicznych (planistyczno-kredytowych) i obejmuje swoim zasięgiem najczęściej wszystkie kontrolowane przedsiębiorstwa, w których występują dane zagadnienia. Ilość zleceń na tego rodzaju opracowania oraz ich zakres zależne są od konkretnie kontrolowanych przedsiębiorstw (przedsiębiorstwa duże, ważne w skali krajowej lub przedsiębiorstwa tej samej branży, zgrupowane w jednym oddziale operacyjnym). Wśród różnego rodzaju opracowań doraźnych formą stosowaną prawie wyłącznie w dużych oddziałach miejskich są tak zwane opracowania problemowe. Opracowania te najczęściej są sporządzone dla wewnętrznych potrzeb oddziałów operacyjnych w celu ustalenia i oceny prawdziwości i efektywności działania inspektorów kredytowych na wybranych odcinkach. Opracowania te są poprzedzone badaniami wytypowanych przedsiębiorstw lub wszystkich przedsiębiorstw kontrolowanych; zawierają one informacje o danym odcinku pracy oraz konkretne wnioski. Tematyka tego rodzaju opracowań jest dość różnorodna, jak na przykład: „Ocena prawdziwości ustalania potrzeb kredytowych”, „Ocena skuteczności oddziaływania kredytowego”, „Ocena funkcjonowania kredytu płatniczego”, „Ocena stosowania środków oddziaływania i ich skuteczność w przedsiębiorstwach wykazujących nieprawidłową gospodarkę funduszem płać” itp.

Działalność badanych komórek analiz zbiorczych w zakresie czynności analitycznych w ogóle (stałych i doraźnych) przedstawia się bardzo różnorodnie zarówno pod względem ilości, jak i rodzaju opracowań. Ilość opracowań w komórkach objętych naszą ankietą waha się od 5 do 109 w skali roku 1965. Większość oddziałów (17) sporządziła w 1965 roku od 20 do 50 opracowań. Jakkolwiek ilość opracowań nie może być miernikiem oceny działania poszczególnych komórek (ze względu na różnorodność tematyki, zakresu i jakości tych opracowań), to jednak — zważywszy że badaniem objęto wyłącznie komórki o dwu-, trzyosobowej obsadzie (jako najbardziej typowe w NBP) — stosunkowo znaczna rozpiętość w ilości opracowań ekonomicznych może w pewnym stopniu świadczyć o niejednakowym wkładzie pracy pracowników poszczególnych komórek analiz zbiorczych.

Jak wynika ze struktury zleceńodawców czy też odbiorców opracowań — głównymi inicjatorami opracowań ekonomicznych są oddziały wojewódzkie i centrala banku (40%) oraz oddziały operacyjne (33%); dla potrzeb władz polityczno-gospodarczych komórki analiz zbiorczych sporządziły 27% opracowań. Tego rodzaju tendencje obserwuje się w większości komórek analiz zbiorczych, jednakże w niektórych występuje przewaga opracowań dla władz polityczno-gospodarczych lub — są to co prawda nieliczne przypadki — sporządzanie opracowań wyłącznie dla banku bądź wyłącznie dla władz terenowych.

Biorąc pod uwagę tematykę opracowań komórek analiz zbiorczych, stwierdzić należy, że z ogólnej ilości opracowań 35% dotyczyło planu kasowego, zaś 65% pozostałych zagadnień ekonomicznych. Przeważająca część opracowań z roku 1965 dotyczyła zjawisk czy sytuacji zaistniałych w okręgu bankowym bądź w przedsiębiorstwach konkretnych działów gospodarki narodowej, a tylko nieliczne opracowania dotyczyły poszczególnych branż. Sytuacja w indywidualnych przedsiębiorstwach była przedmiotem opracowań komórek analiz zbiorczych tylko w kilku przypadkach. Prawie wszystkie opracowania, według wypowiedzi badanych komórek, zawierały konkretne wnioski.

Dla przedstawienia wyczerpująco faktycznego zakresu czynności komórek analiz zbiorczych należy jeszcze omówić grupę „czynności różne”, która od-

znacza się największą różnorodnością zarówno pod względem rodzaju czynności, jak i ich zasięgu. Do najbardziej charakterystycznych czynności w tej grupie zaliczyć należy:

a) **sprządzanie planów pracy dla wydziałów kredytów.** W 18 oddziałach na 27 badanych pracownicy komórek analiz zbiorczych opracowują wytyczne do planów pracy inspektorów kredytowych, w 6 oddziałach pracownicy tych komórek ustalają zakres tematyczny i sporządzają plany pracy dla konkretnych przedsiębiorstw i inspektorów, zaś w 3 oddziałach czynności te wykonywane są przez pracowników komórek analiz zbiorczych wspólnie z inspektorami kredytowymi;

b) **sporządzanie planów inspekcji.** Czynność ta wykonywana jest jedynie przez jedną spośród badanych komórek analiz zbiorczych. W pozostałych oddziałach plany inspekcji opracowują zawsze inspektorzy kredytowi;

c) **czynności inspekcyjne.** Sytuacja na tym odcinku w poszczególnych grupach zagadnień przedstawia się różnorodnie:

— inspekcje w zakresie zagadnień gospodarki kasowej i rozliczeń z gospodarką nieuspołecznioną przeprowadzane są bezpośrednio przez pracowników komórek analiz zbiorczych 26 oddziałów. To omal powszechne zjawisko wśród badanej zbiorowości ma jednak niejednakowy zasięg, gdyż przez pracowników 26 komórek kontrolowane są przede wszystkim jednostki budżetowe i niesamodzielne oraz organizacje społeczno-polityczne, a więc jednostki nie kontrolowane przez inspektorów kredytowych. Natomiast kontrola przedsiębiorstw w wymienionym zakresie dokonywana jest przez pracowników komórek analiz zbiorczych w 6 oddziałach;

— inspekcje w zakresie zagadnień kredytowych przeprowadzane są przez pracowników komórek analiz zbiorczych 13 oddziałów operacyjnych, z tym że w 4 oddziałach wspólnie z inspektorami kredytowymi, w jednym zaś przypadku wyłącznie dla celów szkoleniowych;

d) **obsługa komisji do spraw planu kasowego i komitetów doradczych.** Na czynności związane z obsługą komisji do spraw planu kasowego składają się takie prace jak: przygotowanie materiału liczbowego, analiza ekonomiczna oraz projekt uchwał do podjęcia przez komisję lub sprawozdanie z wykonania już podjętych uchwał, w zależności od przedmiotu obrad komisji (plan czy wykonanie). Tego rodzaju czynności wykonywane są przez 18 komórek analiz zbiorczych, z tym że w kilku przypadkach kierownicy tych komórek biorą bezpośredni udział w obradach komisji, polegający na referowaniu sytuacji;

e) **Inne czynności:**

— koordynacja pracy wydziałów kredytów, polegająca na jednolitej interpretacji przepisów, ujednocinaniu praktycznych rozwiązań systemowych, czy form i metod realizacji poszczególnych zadań wykonywanych przez inspektorów kredytowych,

— prowadzenie zbioru zarządzeń z pionu planistyczno-kredytowego,

— interpretacja przepisów w zakresie pionu operacyjno-rachunkowego i organizowanie współpracy między wyżej wymienionymi pionami,

— organizowanie narad roboczych, ogólnych odpraw i konferencji z przedsiębiorstwami,

— opracowywanie rocznych planów szkolenia,

— przeprowadzanie szkolenia inspektorów kredytowych w zakresie bankowej kontroli funduszu płać i problematyki planu kasowego oraz przekazywanie inspektorom kredytowym informacji centrali banku i oddziałów wojewódzkich, dotyczących sytuacji finansowo-gospodarczej,

— udział w komisjach kredytowych,

— przeprowadzanie, na zlecenie kierownictwa oddziału, tematycznej kontroli wewnętrznej w pełnym zakresie problematyki kredytowej,

— prowadzenie zbiorczej ewidencji inspekcji, wykorzystania czasu pracy, ewidencji tematyki planów pracy, ewidencji kontroli wewnętrznej,

- wykonywanie czynności o charakterze usługowym na rzecz wydziałów kredytów, na przykład: opracowanie wzorów ewidencji, wzorów tabel, machinalizacja czynności wykonywanych przez inspektorów kredytowych, opracowywanie pism kierowanych do wszystkich lub znacznej części kontrolowanych przedsiębiorstw,
- bezpośrednia obsługa przedsiębiorstw.

W poszczególnych komórkach analiz zbiorczych zakres czynności wymienionych jako „inne” jest bardzo różnorodny. Zależy on jest w głównej mierze od takich czynników jak: wielkość oddziału (ilość i struktura kontrolowanych przedsiębiorstw), struktura organizacyjna zespołów kredytowych, stadium rozwoju komórki oraz oczywiście kwalifikacje jej pracowników. Stąd też wynika stosunkowo znaczny zasięg działania komórek analiz zbiorczych w dużych, wielowydziałowych, przeważnie miejskich, oddziałach operacyjnych i znacznie mniejszy zakres czynności w oddziałach niewielkich o jednowydziałowej strukturze kredytowej.

Z przedstawionego zakresu czynności komórek analiz zbiorczych wynika, że spełniają one następujące funkcje:

- ujawniają problemy i zjawiska gospodarcze w oparciu o gromadzone materiały i syntetyczne dane liczbowe,

- przyczyniają się do likwidacji nieprawidłowości przez dokonywanie opracowań dla władz terenowych i bankowych oraz przeznaczonych na potrzeby oddziałów operacyjnych,

- współdziałają w organizowaniu procesów pracy zespołów kredytowych.

Pierwsza z tych funkcji, wynikająca ściśle z ZP C/5/62, wymaga doboru i ustalenia najbardziej właściwych dla danego oddziału przekrojów statystycznych, umożliwiających szybkie ujawnienie nieprawidłowości, ich rozmiarów oraz miejsca powstania.

Druga funkcja (wynikająca z pierwszej) jest chyba funkcją zasadniczą, gdyż jakkolwiek niejednakowe są możliwości i potrzeby działania poszczególnych komórek, opracowania ekonomiczne traktowane są jako podstawowe obowiązki wszystkich komórek.

Jak wynika z całkowicie zbieżnych wypowiedzi poszczególnych oddziałów, przydatność opracowań komórek analiz zbiorczych dla celów oddziałowych jest bezsporna; wskazują na to również sposoby wykorzystywania ich przez poszczególne oddziały. Jednostki te, choć w niejednakowym stopniu, wykorzystują opracowania głównie do:

- wyznaczania kierunku działania wydziałów kredytowych, a więc do ustalania tematyki rocznych programów działania, kwartalnych planów pracy i planów inspekcji,

- ustalenia kierunków i realizacji polityki kredytowej, do zmiany czy zaostrzenia warunków kredytowania,

- oceny sytuacji gospodarczo-finansowej oraz tendencji rozwojowych okręgu,

- oceny występujących zjawisk, ustalania zagadnień czy odcinków pracy wymagających wzmożonego oddziaływania (hierarchizacja prac inspekcyjnych).

Z wymienionych celów, do jakich wewnątrznie są wykorzystywane opracowania komórek analiz zbiorczych, wynika, że ogólnie biorąc służą one przede wszystkim kierownictwu oddziałów, a w mniejszym stopniu przydatne są bezpośrednio inspektorom kredytowym. Dla tych ostatnich najbardziej przydatne są tak zwane opracowania problemowe, które wykazują inspektorom błędy i usterki w ich działaniu oraz nadają kierunek dalszym poczynaniom w stosunku do konkretnych przedsiębiorstw.

Sposoby wykorzystania opracowań komórek analiz zbiorczych na zewnątrz (oddział wojewódzki, władze polityczno-gospodarcze) są podobne we wszystkich badanych przypadkach. Opracowania te służą głównie:

- jako uzasadnienie do zgłaszanych wniosków i postulatów kierowanych pod adresem terenowych władz gospodarczych,

- jako podstawa oddziaływania na zespół przedsiębiorstw (branża, dział) lub na indywidualne jednostki,

- jako materiał informacyjny dla instancji partyjnych, władz gospodarczych okręgu i oddziałów wojewódzkich,

- jako materiał służący kierownictwu oddziału przy referowaniu problematyki ekonomicznej okręgu na zebraniach komisji radzieckich, posiedzeniach, konferencjach.

Trzecia i ostatnia funkcja komórek analiz zbiorczych wyłoniła się jak gdyby w wyniku zmieniających się struktur organizacyjnych zespołów kredytowych. Polega ona głównie na:

- inicjowaniu i opracowywaniu wniosków, uwag i projektów w zakresie nowych metod pracy inspektorów kredytowych, od strony formalnego i merytorycznego ich doskonalenia,

- ocenie efektywności pracy inspektorów kredytowych,

- organizacji i koordynacji pracy zespołów kredytowych.

* * *

Na tle przedstawionego stanu faktycznego proces rozwoju komórek analiz zbiorczych ocenić można pozytywnie. Jakkolwiek zakres i formy działania poszczególnych komórek są bardzo różnorodne, to jednak — biorąc pod uwagę wykonywane czynności — można wyodrębnić dwa zasadnicze typy komórek analiz zbiorczych, uzależnione głównie (poza kwalifikacjami kadry) od struktury organizacyjnej zespołów kredytowych. W oddziałach dużych, wielowydziałowych potrzeby w zakresie koordynacji i organizacji, usprawnień technicznych i ujednoczenia rozwiązań zaspokajane są przez komórki analiz zbiorczych. W małych natomiast oddziałach, jednowydziałowych, niezależnie od istnienia komórki analiz zbiorczych, czynności te spełnia naczelnik wydziału. Właśnie o grupę tych czynności różnią się powyższe dwa typy komórek.

Stwierdzić również można, ogólnie rzecz biorąc, że oddziaływanie komórek analiz zbiorczych na ekonomiczną pracę oddziałów, w świetle ilości i tematyki opracowań, jest znaczne. Na podkreślenie zasługuje:

- skierowanie działania na czynności analityczno-kontrolne, z wyraźną preferencją zagadnień ogólnoeconomicznych, co — zważywszy iż komórki analiz zbiorczych powstały na bazie komórek planowania — świadczy o zrozumieniu celów, dla jakich zostały one powołane,

- wykształcenie w niektórych oddziałach formy tak zwanych opracowań problemowych, które mając pewne cechy kontroli wewnętrznej (gdyż m.in. wykazują, czy i jak zostały wykonane czynności), przedstawiają skutki niewłaściwie wykonanej pracy przez inspektorów kredytowych dla pracy ekonomicznej oddziałów,

- rozszerzenie rodzaju i zakresu czynności na problematykę organizacji, koordynacji i kontroli, w wyniku czego komórki analiz zbiorczych stały się dla wydziałów kredytowych czynnikiem inicjującym działanie i usprawniającym pracę, a dla kierownictwa oddziału — ułatwiającym kierowanie pracą ekonomiczną.

Równocześnie nasuwają się uwagi krytyczne, odnoszące się zarówno do ustawienia organizacyjnego niektórych komórek analiz zbiorczych, jak też ich działania. Dyskusyjne jest zwłaszcza powoływanie komórek analiz zbiorczych w małych oddziałach, o niewielkiej stosunkowo liczbie kontrolowanych przedsiębiorstw, w których kierownictwo oddziałów może samo doskonale orientować się w zjawiskach gospodarczych, występujących w tych przedsiębiorstwach. Zastrzeżenia budzi również pionowy podział pracy

(dominujący w większości komórek analiz zbiorczych), wynikający z grup zagadnień (plan kasowy łącznie z czynnościami sprawozdawczo-manipulacyjnymi oraz plan kredytowy również w pełnym zakresie obowiązków), ze względu na nieekonomiczne wykorzystywanie wysoko kwalifikowanej kadry. Bardzo uzasadniony wydaje się podział pracy wynikający z rodzaju czynności, to jest podział na czynności analityczno-koncepcyjne w obu grupach zagadnień oraz czynności sprawozdawczo-techniczne. Ten podział czynności ma, oprócz możliwości właściwego wykorzystania pracowników, również i tę zaletę, że pracownik wykonujący całość czynności analityczno-koncepcyjnych spełnia rolę jak gdyby koordynatora w zakresie powiązania danych wynikających z realizacji planu kasowego z zagadnieniami ekonomiczno-kredytowymi okręgu bankowego.

Niewłaściwe ponadto — pod względem funkcjonalnym — wydaje się wykonywanie przez pracowników komórek analiz zbiorczych wielu czynności należących do inspektorów kredytowych jak:

— opracowania czy interwencje dotyczące poszczególnych przedsiębiorstw,

— sporządzanie planów pracy i planów inspekcji dla inspektorów kredytowych,

— dość często bezpośrednio przeprowadzanie inspekcji w poszczególnych przedsiębiorstwach w zakresie gospodarki kasowej, rozliczeń z gospodarką nie uspołecznioną i w zakresie problematyki kredytowej,

— bezpośrednia obsługa przedsiębiorstw w pełnym zakresie.

W świetle omówionych wyżej wyników badań przeprowadzonych przez Biuro Organizacji wydaje się, że stan faktyczny potwierdza celowość powołania komórek analiz zbiorczych oraz ich przydatność dla oddziałów operacyjnych. Różnorodność przyjętych rozwiązań i ich dyskusyjność potwierdza chyba, że o powołaniu, podporządkowaniu, o zakresie czynności oraz wewnętrznej organizacji tej komórki powinny decydować warunki i potrzeby oddziału. Jednakże indywidualne rozwiązania powinny być dostosowane do realizacji celów, dla których komórki analiz zbiorczych zostały powołane.

KRYSTYNA CELIŃSKA

Decyzje w sprawie stosowania środków oddziaływania

Oddziałom operacyjnym pozostawiono bardzo szeroki wachlarz środków działania w kierunku zwiększenia dyscypliny finansowej przedsiębiorstw i zapewnienia wykonywania przez nie zadań gospodarczych, z uwzględnieniem zasad ekonomicznego wykorzystywania środków posiadanych przez przedsiębiorstwa. Z obserwacji wynika, że najpowszechniej stosowanym środkiem oddziaływania jest pobieranie od kredytów odsetek według podwyższonej stopy procentowej. Są co najmniej cztery powody szerokiego stosowania tego środka oddziaływania, a mianowicie:

1) jest on wymieniony w instrukcji kredytowej jako pierwszy środek oddziaływania kredytowego,

2) wymienienie go w pierwszej kolejności mówi o tym, że po przygotowaniu administracyjnym, środek ten jest jak gdyby następnym etapem oddziaływania,

3) odznacza się stosunkowo dużą gamą stopniowania — do 10⁰%, z możliwością zastosowania następnie ograniczenia kredytowania itd.,

4) nie powoduje powstawania zobowiązań przeterminowanych, uciążliwych z punktu widzenia czynności manipulacyjnych, których nieopłacenie nie wpływa na wstrzymanie dostaw i nie zawsze pociąga za sobą konieczność płacenia odsetek za zwłokę.

W artykule niniejszym zajmiemy się poszczególnymi elementami decyzji podejmowanych w dziedzinie oddziaływania typu administracyjnego i kredytowego. Dla podjęcia próby uogólnienia musimy jednak sięgnąć najpierw do pewnych przykładów z praktyki.

Przykład pierwszy. W przedsiębiorstwie stale zwiększały się zapasy koksu pakowego. Wobec tego w styczniu 1964 roku zwołano z inicjatywy oddziału NBP konferencję z udziałem przedstawicieli zjednoczenia, przedsiębiorstwa i oddziału banku. W toku konferencji dyrektor zjednoczenia oświadczył, że utrzymywanie się ponadnormatywnych zapasów koksu jest przejściowe, gdyż nadwyżki koksu pakowego przeznaczone będą na eksport, tak że na koniec roku 1964 zapasy tego surowca będą się utrzymywały w granicach normatywów. W związku z tym, że zapasy koksu nie tylko nie obniżyły się, ale nadal wzrastały, na początku roku 1965 zwołano drugą konferencję z udziałem przedstawiciela Przedsiębiorstwa Zbytu „Węglpochodne”, to znaczy przedsiębiorstwa, w gestii którego leżała dystrybucja koksu. W toku konferencji dyrektor tego przedsiębiorstwa oświadczył, że magazynowanie koksu w przedsiębiorstwie kontrolowanym przez oddział jest konieczne, gdyż inni odbiorcy nie przyjmują tych surowców, po-

nieważ wpływa to ujemnie na ich wyniki finansowe. Poza tym zwrócono uwagę, że Zakład Elektrod Węglowych ma najlepsze warunki do składowania zapasów koksu.

Stwierdzenia te dały podstawę do zbadania problemu kosztów składowania zapasów nadmiernych w Zakładzie Elektrod Węglowych. Dyrektor Przedsiębiorstwa Zbytu „Węglpochodne” zobowiązał się do przedstawienia rachunku, który charakteryzowałby wielkość kosztów ponoszonych w związku z transportem nadmiernych ilości surowców, ze stratami związanymi z ewentualnym ograniczeniem produkcji Zakładów Koksowniczych „Konkordia” (producent koksu) itp. kosztami, uzasadniającymi efektywność rozwiązania dotychczasowego. W tym też celu zobowiązano Zakład Elektrod Węglowych do przedstawienia takiego samego rachunku, uwzględniającego jednak koszty składowania zapasów nadmiernych, straty powstałe z powodu niewłaściwego magazynowania różnych gatunków surowca (przemieszanie) i inne straty, które przedsiębiorstwo ponosi w związku ze specyficznymi warunkami magazynowania. Materiał przedstawiony przez przedsiębiorstwo wykazywał, że straty poniesione z tego tytułu w okresie tylko jednego roku wynosiły 2 883 tys. zł. Z przedsiębiorstwa „Węglpochodne” otrzymano pismo nie podające strat i korzyści składowania zapasów w Zakładzie Elektrod Węglowych, ograniczające się jedynie do ogólnikowych stwierdzeń o poczynaniach mających na celu zmniejszenie stanu zapasów.

Powstały więc podstawy do oddziaływania kredytowego:

— stały wzrost zapasów przekraczający potrzeby Zakładu Elektrod Węglowych,

— brak realizacji zapewnień zjednoczenia i Przedsiębiorstwa Zbytu „Węglpochodne” o zamierzonym obniżeniu zapasów,

— straty ponoszone przez Zakład Elektrod Węglowych wskutek magazynowania zapasów nadmiernych,

— brak perspektywy poprawy na tym odcinku.

Jednocześnie nie było wiadomo, które rozwiązanie jest najkorzystniejsze (ograniczenie produkcji koksu czy gromadzenie nadmiernych zapasów), jaką politykę stosuje się obecnie przy eksporcie zapasu stanowiącego nadmiar na rynku krajowym, kiedy nastąpi ostateczne uruchomienie Huty „Skawina”, która miała przyjąć nadwyżki koksu z ZK „Konkordia”, przez co uzyskano by spadek zapasów i powstrzymanie dalszego ich narastania w Zakładzie Elektrod

Węglowych. Dlatego też przed podjęciem ostatecznej decyzji o oddziaływaniu kredytowym skierowano sprawę do oddziału wojewódzkiego z prośbą o wypowiedzenie się. W styczniu 1966 roku oddział otrzymał odpowiedź, że z dniem 1 stycznia 1966 roku wprowadzono tymczasowo regulamin branżowej gospodarki zapasami. Sytuacja zmieniła się o tyle, że Zakład Elektrod Węglowych magazynuje nadal zapasy nadmierne, lecz płaci za nie Przedsiębiorstwo Zbytu „Węgl pochodne”. Część kosztów (odsetki od kredytów) nie obciąża Zakładu Elektrod Węglowych. Odmienne kształtuje się zapotrzebowanie Zakładu Elektrod Węglowych na fundusze własne. Pozostałe koszty nadal obciążają zakład. W tym stanie rzeczy zrezygnowano z podjęcia oddziaływania kredytowego.

Przykład drugi. Zapasy zbędne powstały przed rokiem 1965 o wartości 3 097 tys. zł, to jest około 18% ogółu zapasów. Najważniejszy problem stanowiły wyroby elektrotechniczne nie znajdujące nabywców. Mimo interwencji oddziału i kilkakrotnego opracowywania przez przedsiębiorstwo programów rozładowania zapasów zbędnych — wspomnianych wyrobów nie zagospodarowano. Ciągłe niewykonanie przez przedsiębiorstwo planów rozładowania spowodowało, że w pierwszym kwartale 1965 roku podwyższono oprocentowanie kredytów do 5%. Dalsze restrykcje, w postaci podwyższonego oprocentowania do 10%, zastosowano w czwartym kwartale 1965 roku. W drugim kwartale 1966 roku oddział zapowiedział ograniczenie kredytowania w razie braku poprawy w zakresie rozładowania zapasów. Zgodnie z zapowiedzią, wobec niespełnienia dodatkowego warunku, ograniczono kredytowanie o 2 mln zł, a jednocześnie utrzymano podwyższone oprocentowanie. W okresie oddziaływania bankowego przedsiębiorstwo organizo- wało niezliczoną ilość konferencji, których przedmiotem były zapasy wyrobów gotowych. Wyniki konferencji zwracały uwagę na czynniki nie znane oddziałowi przy podejmowaniu decyzji, a mianowicie: na wady techniczne wyrobów będących przedmiotem oddziaływania. Wobec bardzo licznych konferencji organizowanych przez przedsiębiorstwo i trudności rozwiązania sprawy zbytu wyrobów oraz produkcji nie zakończonej — oddział ograniczył się do informowania oddziału wojewódzkiego i jednostki nadrzędnej przedsiębiorstwa o wzmoczeniu oddziaływania i jego skutkach.

Przykład trzeci. W czwartym kwartale 1965 roku zastosowano wobec przedsiębiorstwa oddziaływanie kredytowe w postaci podwyższenia odsetek o 4% za brak postępu w likwidacji zapasów trudno zbywalnych. W styczniu 1966 roku z inicjatywy oddziału zorganizowano konferencję z udziałem przedstawicieli przedsiębiorstwa, zjednoczenia i oddziału wojewódzkiego. Na konferencji podkreślono, że oddział będzie w dalszym ciągu stosował podwyższone odsetki, do czasu całkowitej likwidacji nieprawidłowości. Ponadto wskazano na skutki, jakie grożą przedsiębiorstwu w wyniku oddziaływania banku: utrata przez załogę premii z funduszu zakładowego. W tym czasie w omawianym przedsiębiorstwie nastąpiły zmiany personalne na stanowiskach kierowniczych. Wobec braku postępu w likwidacji zapasów trudno zbywalnych zwiększono oprocentowanie kredytu o dalszy 1%, co w warunkach przedsiębiorstwa było sankcją silnie odczuwaną.

W każdym z wymienionych przypadków zawiadamiano samorządy robotnicze lub spółdzielcze o skutkach oddziaływania, jakie zostało podjęte z powodu złej pracy przedsiębiorstwa.

Próba uogólnienia. Sprawy poprzedzenia oddziaływania kredytowego zwróceniem uwagi przedsiębiorstwu przepisy Instrukcji Służbowej A/8, w części dotyczącej oddziaływania kredytowego, nie stawiają jako bezwzględного warunku, a zatem mogą się zdarzyć i takie przypadki, że oddziaływanie kredytowe nie będzie poprzedzone oddziaływaniem administracyjnym. Celem oddziaływania administracyjnego jest spowodowanie usunięcia określonych nieprawidłowości. Podjęcie oddziaływania kredytowego może więc mieć miejsce w trzech zasadniczych przypadkach:

— gdy zainteresowane strony nie reagują w ogóle na zalecenia, warunki itp. żądania, postawione przez oddział,

— gdy ustalone warunki nie są w pełni realizowane, a istnieją lub istniały możliwości ich zrealizowania,

— gdy mimo ustaleń nie ma żadnej poprawy na odcinkach pracy wykazujących nieprawidłowości.

Jeżeli z góry jest wiadomo, jaka będzie reakcja przedsiębiorstwa, można „uprościć” formy oddziaływania administracyjnego. Stosujemy wówczas tylko ostrzeżenie przez wysłanie odrębnego pisma lub konkretne postawienie warunków kredytowania.

Gdy stosuje się oddziaływanie kredytowe, równoległe oddziaływanie administracyjne nie zawsze jest potrzebne. Szczególnie odnosi się to do przypadków, gdy wiadomo, że zainteresowane przedsiębiorstwo czyni w tym zakresie wiele, ale wobec braku efektów nie można zrezygnować z oddziaływania (np. przypadek drugi).

Tak się składa, że większość nieprawidłowości można przedstawić jako obiektywne, a przyczyny powodujące ich powstawanie są niejednokrotnie tak złożone, że poza elementami znanymi oddziałowi przy podejmowaniu decyzji kryją się również bliżej nieznane fakty, mające jednak duże znaczenie dla skuteczności oddziaływania (np. przypadek pierwszy i drugi w odniesieniu do jakości produkcji skomplikowanych aparatów dla górnictwa). Nasze dotychczasowe wysiłki, zmierzające do poznania sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa, należy uznać za poważne, nie są one jednak wystarczające. Potrzebny jest dalszy jakościowy postęp w pracy. Na pewno podniesienie wiedzy teoretycznej oraz praktyka zmniejszy pole błędów przy podejmowaniu decyzji, prawdopodobnie jednak nie wyeliminuje ich zupełnie.

W tej sytuacji trudno jest czasami przewidzieć, jakie skutki przyniesie zastosowanie środków oddziaływania kredytowego. Na przykład w przypadku pierwszym chodziło o podjęcie takich decyzji, które nie powodowałyby trudności dla przedsiębiorstwa, a jednocześnie były zgodne z zasadą minimalizacji kosztów magazynowania i składowania. Natomiast w przypadku trzecim, ze względu na zmiany kierownictwa, potrzebna była zmiana polityki oddziału, a kontynuowanie oddziaływania nie tylko nie dało pozytywnych rezultatów, lecz pogłębiło nieprawidłowości dotychczasowe i spowodowało narastanie dalszych.

Dlatego też przy podejmowaniu oddziaływania kredytowego nie bez znaczenia jest sprawa skutków, jakie wywiera aktualna decyzja na decyzje przyszłe. Zważywszy iż następstwa takiej decyzji są nieznane (bo tylko przewidywane), oddział przy podejmowaniu decyzji musi się zastanowić nie tylko, jak postąpić w danym momencie, ale także (mniej lub bardziej dokładnie) jak zareagować na każde z różnych możliwych zdarzeń późniejszych. Poza innymi istotnymi sprawami należałoby tu poruszyć dwie kwestie:

a) niesłuszność stosowania od samego początku maksymalnego oprocentowania, jeśli się chce zapewnić sobie możliwość dalszego wzmocnienia oddziaływania,

b) praktyczne zmniejszenie możliwości zwrotu pobranych odsetek karnych. Trudno zgodzić się ze stwierdzeniem, że zwracanie odsetek może zmniejszyć prestiż i skuteczność oddziaływania w ogóle.

Ważne jest również znalezienie „właściwych” partnerów, którzy popieraliby decyzje oddziału lub byli- by ich współtwórcami, na przykład wydziały finansowe rad narodowych, zainteresowane wpływami do budżetu, samorządy robotnicze i spółdzielcze, jednostki nadrzędne, kooperanci i dostawcy, oddział wojewódzki i centrala banku.

W celu uzyskania maksymalnie słusznej decyzji wskazane jest kontrolowanie własnych decyzji. Stwarza to w praktyce możliwość wyboru z kilku dostępnych decyzji takiej, która daje lepsze rezultaty. Najlepsza będzie taka decyzja, która — poprzedzona

oddziaływaniem administracyjnym — zostanie podjęta (w czasie i formie) w okresie przypadającym na moment krytyczny nieprawidłowości. Oddziaływanie będzie wówczas krótkotrwałe, odczuwalne i da szybkie efekty.

Uwagi nasze na temat oddziaływania oparte są o kilkuletnią obserwację. Próba dokonania uogólnień na pewno nie jest doskonała. Uważamy jednak, że doświadczenia w tym zakresie powinny być udostępniane szerszemu gronu zainteresowanych tymi problemami.

Niesłuszna wydaje się przy tym opinia, jakoby nie można było przenosić doświadczeń z zakresu oddziaływania kredytowego. Praktyka wykazuje, że właśnie brak wymiany doświadczeń w tym zakresie przynosi więcej strat niż pożytku. Weźmy dla przy-

kładu bardzo drażliwe momenty takie, jak zapasy w handlu wiejskim, przeznaczone na zaopatrzenie rolnictwa (maszyny rolnicze, części do tych maszyn, środki ochrony roślin, nasiona). Mimo że nieprawidłowości na tym odcinku są poważne, niewiele oddziałów odważa się stosować oddziaływanie kredytowe. Oddziały pozbawione informacji z tego zakresu działają przez interwencję we właściwych władzach, rzadko sięgając do restrykcji ekonomicznej.

Wiemy, że w naszej pracy mamy wiele niedostat- ków. Istnieje więc potrzeba podejmowania prac teo- retyczno-badawczych, zmierzających do systematycznej oceny doświadczeń tak trudnej, ale świadczącej niejednokrotnie o dojrzałości pracy kredytowej.

LESZEK URBANOWICZ
Prudnik

Problemy kredytowania rolnictwa indywidualnego w województwie olsztyńskim

Realizacja inwestycyjnego planu kredytowego dla rolnictwa indywidualnego w województwie olsztyńskim napotykała w roku 1966 pewne trudności. Były one różnego rodzaju i występowały zarówno w działalności banku, jak i w działalności organów związanych z realizacją planu kredytowego, jak na przykład rad narodowych szczebla powiatowego.

Pierwszym problemem były braki w zaopatrzeniu materiałowym. Sprawę tę ilustruje przykład z jednego powiatu w okresie drugiego kwartału 1966 roku:

Nazwa materiału	Zapotrzebowanie	Przydział
Wapno palone	210 ton	210 ton
Wapno hydratyzowane	300 ton	105 ton
Eternit	10.000 m ²	4.200 m ²
Dachówka holenderska	50.000 sztuk	5.000 sztuk
Cegła pełna czerwona	300.000 sztuk	200.000 sztuk
Cegła sylikatowa	400.000 sztuk	50.000 sztuk
Cegła dziurawka	20.000 sztuk	—
Cegła szamotowa	15.000 sztuk	4.000 sztuk
Lepik	45 ton	15 ton
Dźwigary stalowe	24 tony	—
Błacha ocynkowana	5 ton	2 tony

Takich materiałów jak: gips, kreda, belity i cement była dostateczna ilość. Występował jednak dość dotkliwy brak kafli piecowych.

Zestawienie to pozwala na stwierdzenie, że przydziały nie odpowiadały zapotrzebowaniu rolników. W tej sytuacji zapotrzebowanie na kredyt maleje. Nie należy do odosobnionych przypadków zwracanie się rolników do banku z prośbą o interwencję w sprawach zaopatrzenia materiałowego. Dlatego też przyjęto tu i ówdzie zasadę zapraszania przedstawicieli PZGS na posiedzenia komisji kredytowych, zapisują oni sobie nazwiska rolników, którym przyznano kredyt. Ma to na celu zapewnienie przez określoną gminną spółdzielnię odpowiednich materiałów.

Braki w zaopatrzeniu materiałowym powodowały i powodują w dalszym ciągu to, że rolnicy bardzo sceptycznie odnoszą się do możliwości inwestowania. W trakcie rozmów na ten temat wymieniają liczne trudności, jakie napotykali w czasie gromadzenia materiałów do budowy czy też remontu i często wyrażają pogląd, że gdyby wcześniej zdołali przewidzieć te trudności, to w ogóle nie przystępowaliby do budowy. Są to oczywiście wypowiedzi skrajne, niemniej świadczące o nastrojach, które się spotyka i z którymi trzeba się liczyć.

Rola Banku Rolnego w takich przypadkach jest trudna. Wyplacona gotówka nie znajduje pokrycia w odpowiednich materiałach. Realizacja pożyczki znacznie się wydłuża. Indagowani w tej sprawie rolnicy stwierdzają, że przedłużony cykl realizacji pożyczki związany jest z brakami materiałów.

Dalszą trudność przy realizacji inwestycji przez rolników stanowi dotkliwy brak wykonawców. Na wsiach tu i ówdzie znajdują się rolnicy, którzy umieją budować na przykład stodoły. Potrafią doskonale rozwiązać konstrukcyjnie dany obiekt. Są również rolnicy, którzy potrafią murować, tynkować, a nawet założyć nieskomplikowaną instalację. Często też można znaleźć rzemieślników, którzy dojeżdżają do miast i chętnie po pracy udzieliliby pomocy rolnikom. Rolnicy, którzy potrafią wykonywać te prace, z reguły jednak nie posiadają uprawnień i dlatego nie chcą się angażować z obawy przed wydziałami finansowymi. Dotyczy to również rzemieślników pracujących w instytucjach. Stąd też rolnicy borykają się przy realizowaniu inwestycji z trudnościami i na tym odcinku. Mają oni trudności z uzyskaniem rachunków od rzemieślników czy też rolników, którzy podjęli się wykonania danej inwestycji, a rachunki te są niezbędne, zgodnie z obowiązującą metodą, przy rozliczaniu się z pobranych zaliczek.

Inną trudność, związaną z budownictwem nowym, stanowi uzyskanie pozwolenia na budowę, albowiem kompetentne wydziały rad narodowych nie zawsze w porę załatwiają wnioski rolników, a od tego uzależnione jest uruchamianie kredytów bankowych. Opóźnienia w tym zakresie powodują, że rolnik nie może przystąpić do budowy w dogodnym dla niego czasie.

Wymieniliśmy tylko ważniejsze trudności, które są niezależne od banku, a które wywierają zasadniczy wpływ na rozwój budownictwa. Również i wewnątrz banku występują trudności, które hamują działalność inwestycyjną. Słysz się często, że opinie społecznych komisji kredytowych są zbędne i hamują realizację pożyczek. Pogląd ten jest częściowo słuszny i znajduje uzasadnienie w tym, że zebranie komisji jest bardzo utrudnione w niektórych przypadkach, jak również i w tym, że jej członkowie niewiele wnoszą do sprawy. Wystosowanie odpowiedniego pisma (zaprośnienia) z odpowiednim wyprzedzeniem terminu spotkania nie zawsze daje właściwe rezultaty. Jedynego poglądu na celowość opiniowania wniosku przez komisje społeczne nie ma. Większość pracowników banku na terenie województwa olsztyńskiego jest jednak zdania, że społeczne komisje są potrzebne. Ponieważ na terenie województwa olsztyńskiego dotychczas nie było w zasadzie konieczności selekcji kredytobiorców, ze względu na dostateczną ilość środków, dlatego rola komisji kredytowych była mniejsza, niemniej w wielu przypadkach informacja o określonym rolniku, posiadane przez tę komisję, pozwoliły na trafne ustalenie potrzeb, ewentualnie podjęcie odmownej decyzji. Pozostaje jednak fakt, że pewne opóźnienia w uruchamianiu kredytu są spowodowane niemożnością codziennego zbierania się komisji. Wywoływało to czasami niezadowolenie rolników.

Dalszą sprawą, utrudniającą realizację pożyczek są kryteria stosowane przy ustalaniu wysokości kredytu. Przepisy przewidują, że na przykład na budownictwo mieszkaniowe pożyczka powinna wynosić 50% kosztów materiałowych. To samo dotyczy budownictwa inwentarskiego (100% kosztów materiałowych albo robocizny fachowej). Nie każdy rolnik potrafi zgromadzić środki potrzebne na wkład własny. W związku z tym spotykane są opinie, że kredyt powinien być przyznawany w wysokości potrzeb, to jest niezależnie od obowiązujących kryteriów, z uwzględnieniem jedynie faktycznej ilości środków, zadeklarowanej przez rolnika (środki pieniężne, rzeczowe, robocizna itp.). Stwierdzono przypadki, że rolnik wybudował dom mieszkalny w połowie i nie miał środków na jego dokończenie tylko dlatego, że wysokość kredytu, jaki można mu było przydzielić, była za niska.

Wydaje się, że dla uniknięcia podobnych przypadków powinien być wydany odpowiedni przepis, który pozwalałby na udzielenie pożyczki w wysokości niezbędnych potrzeb.

Do innych spraw, powodujących niezadowolenie rolników, należy fakt, że w myśl nowych przepisów spłaty pożyczek nie są przyjmowane przez Bank Rolny. Rolnik był przyzwyczajony do tego, że raty spłacał w instytucji, w której pobierał pożyczkę. Obecnie zmuszony jest udawać się w tym celu do SOP lub PKO. Rolnicy stwierdzają, że w kasach SOP są duże kolejki, przez co tracą dużo czasu. Niezależnie od tego zmuszeni są do wnoszenia pewnych opłat. Wywołuje to niezadowolenie rolników i w pewnym stopniu wpływa na spłacalność pożyczek. Zdarza się również, że rolnik nie potrafi wypełnić blankietu. Dawniej pracownik Banku Rolnego pomagał mu w tej czynności. Obecnie nieraz rolnicy przychodzą do Banku Rolnego i proszą o wypełnienie blankietu, a następnie wędrują do instytucji, w której dokonują wpłaty. Wydaje się, że sprawa ta powinna być ponownie rozważona i ewentualnie powinno być przywrócone rolnikowi prawo spłaty kredytu w Banku Rolnym.

Poważnym problemem jest zabezpieczenie udzielonej pożyczki. Rolnik, chociaż posiada możliwość hipotecznego zabezpieczenia pożyczki, często woli korzystać z zabezpieczenia przez porękę, a to dlatego, że koszty związane z zabezpieczeniem hipotecznym są dość wysokie i w związku z tym lepiej mu się opłaca zabezpieczenie pożyczki przez porękę. W związku z tym wydaje się, iż nie należy bezwzględnie domagać się zabezpieczenia pożyczki hipotecznie, lecz zgodzić się na formę dogodniejszą dla rolnika.

Dużym utrudnieniem są formalności związane z udzielaniem danemu rolnikowi kredytu dodatkowego. Przyjęta w praktyce zasada, że rolnik, chcąc uzyskać dodatkowy kredyt, musi składać nowy wniosek (rozpatrywany następnie przez komisję społeczną) i dodatkowe zabezpieczenie, wydaje się niewłaściwa. Obieg dokumentów i formalności są bowiem tu takie same jak przy załatwianiu nowej pożyczki. W związku z tym wysuwane są propozycje, ażeby zamiast nowego wniosku kredytowego opracowano formularz pt. „wniosek o dofinansowanie”. Wniosek taki byłby rozpatrywany przez bank, bez udziału czynników społecznych. Dotychczasowy sposób przyznawania dodatkowej pożyczki odznacza się i tą niedogodnością, że dany rolnik ma dwie karty kontowe. Sprawa ta wymaga odpowiedniego przeanalizowania, a następnie usprawnienia.

Przedmiotem dyskusji jest również sprawa rozliczania rolników z pobranych zaliczek. Wśród pracowników Banku Rolnego spotyka się pogląd, że nie powinno się rozliczać rolnika z zaliczek, a więc nie powinno się kontrolować rachunków. Udzielając pożyczek bank powinien mieć zaufanie do rolnika, tym bardziej że fakty niecelowego zużycia pożyczek są sporadyczne.

Wydaje się, że sprawa rozliczania pobranych zaliczek powinna być rozpatrywana indywidualnie. W stosunku do rolnika, do którego bank ma pełne zaufanie, rozliczenia powinny być zaniechane. W stosunku do pozostałych rolników rozliczanie powinno być przeprowadzane, gdyż pozwala na stwierdzenie już we wczesnym okresie, czy przyznane mu środki zostały zużyte zgodnie z przeznaczeniem.

Różne są poglądy na temat udzielania rolnikom zaliczek. Dość liczne są głosy, że nie powinno się przyznawać drobnych zaliczek. Jeżeli rolnik prosi o wypłacenie całej sumy pożyczki, to należy to uczynić. Sądzę, że bank powinien podejmować taką czy inną decyzję w zależności od sytuacji. Jeżeli istnieją odpowiednie podstawy (rolnik dobrze znany, chęć rozbudowy przez rolnika zaplecza nie budzi wątpliwości itp.), to należy uznać, że jednorazowe udzielenie pożyczki może mieć miejsce, gdyż jest to objaw wzajemnego zaufania.

Podobne problemy występują zapewne również na terenie innych województw i dlatego podjęcie dyskusji na ten temat wydaje się celowe. Wprowadzenie pewnych zmian do obowiązujących przepisów pozwoliłoby na sprawniejsze kredytowanie budownictwa wiejskiego.

JÓZEF SKRZYPSKI
Olsztyn

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 lutym 1967 r. Nakład 5.000 egz. Pap. drk. sat. VII kl. 60 g. Ark. wyd. 9. Ark. druk 6
Zakłady Graficzne „Tamka”. Z. 2. Zam. 814 — T-38