

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



SPIS TREŚCI

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

BRONISŁAW BLASS

- Finansowe instrumenty kierowania działalnością przedsiębiorstw w państwach socjalistycznych 177

TADEUSZ CHOLIŃSKI

- Normowanie zapasów 182

TADEUSZ SAWICZ

- O oddziaływaniu kredytowym — kilka uwag krytycznych 183

KRYSTYNA PRZYBOROWSKA

- Głos w dyskusji o sprawozdawczości ekonomicznej banku 191

TADEUSZ WYSZOMIRSKI

- Finansowanie kontraktacji i jej wpływ na system kredytowania drobnotowarowej gospodarki na wsi 195

MIECZYSLAW CZARNECKI, WOJCIECH ORŁOWSKI

- Metoda rachunku ekonomicznego inwestycji wodno-melioracyjnych 200

KRYSTYNA CELIŃSKA

- Próby określenia normatywów obciążenia inspektorów kredytowych 206

ZYGMUNT WITKOWSKI

- Finansowanie inwestycji przemysłowych we Francji 210

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

ELEONORA CEGIELA

- Współpraca oddziału Banku Inwestycyjnego z organami samorządu robotniczego 214

LUDWIK BRAJTER

- Analiza rozwoju branży punktem wyjścia do badania celowości inwestycji : : 216

ZYGMUNT JENNER

- Analiza strat pozaoperacyjnych spółdzielni pracy 220

ANDRZEJ SIEMIONOW

- Lepiej i szerzej wykorzystywać w pracy banku środki techniczne małej mechanizacji 223

BRONISŁAW BLASS

Finansowe instrumenty kierowania działalnością przedsiębiorstw w państwach socjalistycznych

System finansowy jest częścią składową systemu zarządzania gospodarką narodową i planowania gospodarczego. Jego podstawowe części składowe, a mianowicie system finansów uspołecznionych przedsiębiorstw, system budżetowy i system kredytowy, są uwarunkowane całokształtem rozwiązań systemu funkcjonowania gospodarki socjalistycznej, a równocześnie system ten w istotnej mierze kształtują.

Zmiany, jakie na obecnym etapie rozwoju społeczno-ekonomicznego państw socjalistycznych zachodzą w dziedzinie rozwiązań systemu finansowego, dotyczą przede wszystkim finansów uspołecznionych przedsiębiorstw. Kierunki rozwoju systemu budżetowego i systemu kredytowego są w głównej mierze konsekwencją reform w dziedzinie funkcjonowania finansów przedsiębiorstw, choć i ich ewolucja wykazuje pewne tendencje autonomiczne.

Podczas gdy w dotychczasowym rozwoju systemu finansowego uspołecznionych przedsiębiorstw jego zasadnicze rozwiązania były w poszczególnych europejskich państwach socjalistycznych (poza Jugosławią) pod wieloma względami podobne, to obecny etap tego rozwoju wykazuje wyraźną polaryzację tych systemów wokół dwóch podstawowych rozwiązań — przy stosunkowo dużej jednak różnorodności ich cech szczegółowych.

Jako podstawę klasyfikacji zasadniczych rozwiązań, stosowanych w dziedzinie omawianego systemu, można przyjąć rodzaj wskaźnika wyniku finansowego, stanowiącego miernik oceny działalności przedsiębiorstw w systemie bodźców i dźwigni ekonomicznych. To kryterium jest o tyle istotne, że jak na to wskazuje analiza zmian w całokształcie systemu funkcjonowania gospodarki narodowej w poszczególnych państwach socjalistycznych — wybór rodzaju wskaźnika finansowego wiąże się z zakresem, w jakim w państwach tych stosuje się bezpośrednie, to jest nakazowo-limitowe lub pośrednie, to znaczy parametryczne instrumenty zarządzania i planowania. Dotyczy to w szczególności charakteru samego wskaźnika wyniku finansowego jako miernika oceny działalności przedsiębiorstw w systemie kolektywnych bodźców materialnego zainteresowania pracow-

ników przedsiębiorstw oraz wskaźnika wielkości produkcji — jako miernika oceny tej działalności w systemie kształtowania funduszu płac, którym bądź nadaje się cechy wskaźników bezpośrednio dyrektywnych, bądź traktuje się je jako niedyrektywne podstawy tworzenia funduszy materialnej zachęty załóg.

W wyniku przeprowadzonych ostatnio reform utrzymano między innymi w Związku Radzieckim, Niemieckiej Republice Demokratycznej i PRL w zmodyfikowanych postaciach wskaźniki wyniku finansowego, reprezentujące wartość produktu dodatkowego, oparte o wskaźnik zysku (m). W poszczególnych państwach przybierają one jednak różne formy; i tak:

— w Związku Radzieckim wskaźnikiem tym jest stopa zysku, to jest stosunek procentowy zysku do wartości zaangażowanych funduszy produkcyjnych (trwałych i obrotowych) oraz równoległe kwota zysku (przy dopuszczeniu do alternatywnego stosowania zamiast wskaźnika kwoty zysku wskaźnika wartości zrealizowanej produkcji);

— w Niemieckiej Republice Demokratycznej jest nim wskaźnik rentowności, jako stosunek procentowy zysku do kosztów własnych, przy czym dla zjednoczeń ustala się go w relacji do pełnych kosztów własnych, a dla przedsiębiorstw w relacji do kosztów przerobu;

— w PRL jest nim w zasadzie wskaźnik rentowności, jako stosunek procentowy zysku do pełnych kosztów własnych, z tym że w niektórych gałęziach produkcji relacjonuje się go z kosztami przerobu.

W państwach, w których stosuje się wskaźniki wyniku finansowego, reprezentujące wartość produktu dodatkowego, wynik ten ustala się w planie centralnym, nadając mu charakter bezpośredniej dyrektywy, przekazywanej przedsiębiorstwom w formie wiążącej za pośrednictwem ich jednostek nadrzędnych. Przedsiębiorstwa obowiązane są wskaźnik ten uwzględnić w wielkości nie zmniejszonej w swych planach techniczno-ekonomicznych. Od stopnia wykonania dyrektywy w zakresie wyniku finansowego zależy, w przebiegu realizacji planu, tworzenie i wielkość kolektywnych funduszy materialnej zachęty załóg.

Oprócz wskaźnika wyniku finansowego charakter bezpośredniej dyrektywy przybiera w tych państwach między innymi **wskaźnik wielkości produkcji**, jako miernik funduszu płac. Wprawdzie w ZSRR wskaźnik ten zastąpiono ostatnio wskaźnikiem realizacji produkcji, jednakże w wielu gałęziach przemysłu wskaźnik realizacji nie może bezpośrednio stanowić podstawy mierzenia funduszu płac, lecz musi być przeliczony na wskaźnik wartości produkcji towarowej lub globalnej. Dotyczy to w szczególności tych gałęzi produkcji, w których występują większe wahania sezonowe w dziedzinie zapasów gotowych wyrobów lub tych, w których następują okresowe zmiany w stanach nie zakończonej produkcji (półfabrykaty, roboty w toku). Z tego powodu zastąpienie w ZSRR dyrektywy w zakresie wielkości produkcji przez dyrektywę w zakresie jej realizacji nie ma w dziedzinie mierzenia funduszu płac istotnych konsekwencji. W PRL zaś utrzymano w zasadzie bezpośrednią dyrektywność wskaźnika wielkości produkcji jako miernika funduszu płac — stosując w części gałęzi przemysłu zasadę automatycznej korekty tego funduszu w zależności od stopnia wykonania planu produkcji, w części zaś zasadę bezwzględnego jego limitowania, w powiązaniu z systemem rezerw resortowych i zjednoczeniowych.

W innych państwach socjalistycznych, a mianowicie w Bułgarii i Czechosłowacji, zastosowano, w wyniku przeprowadzonych w ostatnim okresie reform, **wskaźniki wyniku finansowego, reprezentujące wartość produktu czystego, oparte o wskaźnik czystego dochodu** ($v + m$).

Wskaźnik ten w każdym z tych państw przybiera różne formy, w zależności przede wszystkim od tego, w jaki sposób oddziałuje się na proporcje podziału tej części czystego dochodu, którą pozostawia się do dyspozycji przedsiębiorstw (tj. czystego dochodu netto) na fundusz załogi (obejmujący fundusz płac i kolektywne fundusze materialnej zachęty załóg) oraz na fundusz rozwoju przedsiębiorstwa (tj. na inwestycje lub również na cele eksploatacyjne). Wspólną jednak cechą rozwiązań, zastosowanych w obu tych państwach jest to, że **nie nadaje się w nich ani wskaźnikowi wyniku finansowego, ani wskaźnikowi wielkości produkcji** charakteru wiążących przedsiębiorstwo **bezpośrednich dyrektyw** planu centralnego w systemie bodźców i dźwigni ekonomicznych.

Wylimitowanie obu powyższych wskaźników z zakresu bezpośrednich dyrektyw płynących z planu centralnego można zresztą uznać za jeden z istotnych motywów zastąpienia w wymienionych państwach wskaźnika zysku przez wskaźnik czystego dochodu. Doświadczenia bowiem wszystkich państw socjalistycznych wskazują na to, że przy wskaźnikach reprezentujących wartość produktu dodatkowego nie można odstąpić ani od bezpośredniej dyrektywności wskaźnika wyniku finansowego, jako podstawy tworzenia kolektywnych funduszy materialnej zachęty załóg, ani od wskaźnika wielkości produkcji (realizacji) jako podstawy

kształtowania funduszu płac. Szczególnie świadczą o tym podejmowane w Polsce w latach 1958—1959, a następnie w okresie lat 1960—1965, próby odejścia od bezpośrednio dyrektywnego charakteru wskaźników opartych o akumulację pieniężną lub zysk.

Posługiwanie się natomiast obu tymi wskaźnikami, jako miernikami oceny działalności przedsiębiorstw, w systemie bodźców i dźwigni ekonomicznych, przy nadawaniu im charakteru bezpośrednich dyrektyw planu centralnego — może powodować szereg ujemnych konsekwencji, wynikających stąd, że:

— na szczeblu centralnym brak jest często dostatecznych informacji, które pozwalałyby na w pełni prawidłowe ustalenie wielkości obu tych wskaźników,

— prawidłowy rozdział tych wskaźników przez resorty między zjednoczenia, a przez zjednoczenia między przedsiębiorstwa, napotyka jeszcze większe trudności,

— wielkość funduszy materialnej zachęty załóg oraz funduszy rozwoju przedsiębiorstw zależy wówczas nie tylko od ich rzeczywistych osiągnięć, lecz w niemałej mierze od stopnia prawidłowości wiążących je dyrektyw,

— przy ustalaniu i rozdziale tych wskaźników powstają nieuchronnie tendencje do zaostżenia mierników działalności tych gałęzi produkcji i przedsiębiorstw, które osiągają lepsze rezultaty, co stanowi uprzywilejowanie jednostek gospodarczych, zacofanych w rozwoju i posiadających większe rezerwy,

— wiążące ustalenie tych wskaźników na szczeblu centralnym ogranicza w istotnej mierze możliwość elastycznego dostosowywania się przedsiębiorstw do zmieniających się warunków realizacji planu,

— uzależnianie korzyści materialnych załóg od stopnia wykonania dyrektywnie ustalonych wskaźników planu rodzi istotne sprzeczności w procesie planowania — wywołując tendencje do ukrywania rezerw we wnioskach do planu, do traktowania przez przedsiębiorstwa ustalonych dla nich zadań z reguły za nadmierne i wysuwania w związku z tym żądań ich obniżenia lub zwiększenia środków ich realizacji (głównie środków inwestycyjnych i funduszu płac),

— dyrektywne ustalenie wskaźników wyniku finansowego i wielkości produkcji staje się w wielu gałęziach przemysłu, a zwłaszcza w tych, w których konieczne jest elastyczne dostosowywanie asortymentu produkcji do bieżąco kształtującego się popytu, przyczyną dużej zmienności rocznych planów przedsiębiorstw, osłabiającej w dużej mierze ich przydatność.

Z tych przyczyn odejście od zasady nadawania tym wskaźnikom wiążącego charakteru należy uznać za jak najbardziej celowe, pod warunkiem jednak równoczesnego zastosowania środków przeciwdziałających powstawaniu istotnych zakłóceń w osiąganiu tempa i proporcji rozwoju gospodarczego, zakładanych w planie centralnym.

*
* *
*

Stosowanie tego rodzaju środków założono przy reformie systemu zarządzania gospodarką narodową i planowania gospodarczego, a w jej ramach również przy reformie systemu finansowego w Bułgarii i Czechosłowacji. Zastąpienie w tych państwach wskaźnika zysku przez wskaźnik czystego dochodu, jako miernika oceny działalności przedsiębiorstw, można uznać za konsekwencję następujących przesłanek:

1. Czysty dochód jest odpowiednikiem wartości zrealizowanego przez przedsiębiorstwo produktu czystego, stanowiącego część składową dochodu narodowego. Maksymalizację tego ostatniego można uznać, pod określonymi warunkami¹⁾, za skwantyfikowany ogólnospołeczny cel gospodarki socjalistycznej, a mianowicie zapewnienie jak najpełniejszego zaspokojenia potrzeb społeczeństwa. W związku z tym uznanie wskaźników reprezentujących wartość produktu czystego za miernik oceny działalności przedsiębiorstwa stanowi **bezpośrednie przeniesienie do tej działalności makroekonomicznego celu społeczeństwa socjalistycznego**.

2. Przy posługiwaniu się tymi wskaźnikami całość wynagrodzeń pracowników (fundusz załogi obejmujący zarówno fundusz płac, jak i kolektywne fundusze materialnej zachęty załóg) wydzielana jest z nadwyżek finansowych i nie obciąża w związku z tym kosztów własnych. Pozwala to na przezwyciężenie sprzeczności występującej przy posługiwaniu się wskaźnikami reprezentującymi wartość produktu dodatkowego, **przy których dążenie do zwiększenia funduszu płac, jako obciążającego koszty własne, może kolidować z dążeniem do poprawy wyników finansowych**.

3. Wskaźniki reprezentujące wartość produkcji czystej **integrują zainteresowanie pracowników w maksymalizacji funduszu załogi i funduszu rozwoju przedsiębiorstwa** — wydzielanych z nadwyżek finansowych.

Wszystko to nie oznacza jednak, że dążenie poszczególnych przedsiębiorstw i zjednoczeń do maksymalizacji wartości produktu czystego zapewnia automatycznie osiągnięcie ogólnospołecznego celu gospodarki socjalistycznej. Dążenie to nie może bowiem, samo przez się, zapewnić optymalnej alokacji zasobów pracy pomiędzy poszczególne gałęzie produkcji ani też pełnego wykorzystania rozporządzalnych czynników produkcji. Dlatego też wskaźnika czystego dochodu nie można traktować jako **automatycznego samoregulatora życia ekonomicznego**, tak samo jak w warunkach planowej gospodarki socjalistycznej nie można traktować jako takiego samoregulatora wskaźnika rentowności²⁾. Szczególne walory wskaźnika czystego dochodu,

jako miernika oceny działalności przedsiębiorstw i jego wyższość nad wskaźnikiem zysku — mogą się przejawiać jedynie pod następującymi warunkami:

1) alokacja zasobów pracy musi być w podstawowym zakresie decydowana centralnie. Wymaga to, aby najważniejsze inwestycje w gospodarce narodowej, rozstrzygające o tempie i proporcjach rozwoju ekonomicznego kraju, a tym samym o ogólnej wielkości i strukturze produktu społecznego, były ustalane w planie centralnym³⁾,

2) podstawowe parametry kształtujące warunki działalności przedsiębiorstw i gałęzi produkcji takie jak: ceny, stawki płac, stopa procentowa, stawki podatkowe itd. musi w zasadzie wyznaczać państwo,

3) konieczne jest stworzenie w maksymalnie możliwym stopniu warunków długofalowego zainteresowania załóg, a szczególnie kierowników przedsiębiorstw w rozwoju przedsiębiorstwa. Aktualnie realnym instrumentem takiego zainteresowania wydaje się być co najmniej istotne różnicowanie dochodów pracowników, płynących z kolektywnych funduszy ich materialnego zainteresowania w zależności od okresu nieprzerwanej pracy w danym zakładzie (wysługi lat),

4) niezbędne jest zapewnienie istotnego wpływu państwa na proporcje podziału czystego dochodu na część konsumpcyjną (dochody i świadczenia na rzecz pracowników) i część inwestycyjną (fundusze rozwoju gałęzi i przedsiębiorstw⁴⁾,

Zarówno w Bułgarii, jak i w Czechosłowacji dąży się w ramach przeprowadzanych reform gospodarczych, w różnym zakresie i za pomocą różnych metod, do spełnienia tych warunków. Analiza całości zastosowanych w tej mierze rozwiązań przekraczałaby jednak ramy niniejszego artykułu. Nie jest ona zresztą ani możliwa, ani celowa ze względu na stosunkowo krótki okres funkcjonowania nowego systemu. Ponadto jego ocenę utrudnia zastosowanie, szczególnie w Czechosłowacji, szeregu rozwiązań tymczasowych, nie realizujących jeszcze w pełni założeń docelowych. Dlatego też ograniczymy się do omówienia zastosowanych w tych krajach zasad wydzielania funduszu załogi z czystego dochodu **netto** przedsiębiorstw, to jest z tej jego części, która pozostaje po dokonaniu obowiązkowych płatności na zewnątrz.

¹⁾ Uchwały IV Plenum zalecające na obecnym etapie rozwoju naszej gospodarki zastępowanie „...w racjonalnym zakresie nakazów dyrektywnych regulowaniem działalności przedsiębiorstw przy pomocy dźwigni ekonomicznych” (IV Plenum KC PZPR — Podstawowe dokumenty; „Książka i Wiedza”, W-wa 1965 r., str. 45—46) i uznające w związku z tym za celowe stosowanie w szerszym zakresie instrumentów pośrednich zamiast bezpośrednich, zastrzegają, że nie oznacza to zastępowania zasady ogólnej dyrektywności planowania przez „...system automatycznie działających samoregulatorów życia ekonomicznego”.

²⁾ Do takich inwestycji zalicza się w Polsce w zasadzie budowę nowych obiektów i wydziałów produkcyjnych, przede wszystkim w przemyśle środków produkcji, a np. w Związku Radzieckim — nakłady o okresie zwrotności powyżej pięciu lat.

³⁾ W problematyce podziału czystego dochodu na te dwie części odzwierciedla się, powstająca w skali makroekonomicznej, sprzeczność między podziałem dochodu narodowego na spożycie i akumulację społeczną.

⁴⁾ Za warunek taki J. Mujzel uznaje optymalny podział tego dochodu na akumulację i spożycie (Stosunki towarowe w gospodarce socjalistycznej, W-wa 1963 r., str. 361), a B. Minc: „...osiągnięcie maksymalnego funduszu spożycia... w stosunku do rozporządzalnej sumy nakładów pracy żywej i nakładów pracy uprzedmiotowionej (środki produkcji)”. B. Binc: Problemy i kierunki rozwoju ekonomii politycznej. W-wa, PWN, 1967 r., str. 20.

Są to równocześnie zasady podziału tego dochodu na fundusz załogi i fundusze rozwoju przedsiębiorstw.

Otóż w **Bulgarii** ustala się wielkość funduszu załogi na podstawie indywidualnych, obowiązujących poszczególne przedsiębiorstwa, tabel ustalonych na okres planu pięcioletniego. Konstrukcja tych tabel jest taka, że uzależnia ona wysokość tego funduszu od stopnia wykonania przez przedsiębiorstwa, w poszczególnych latach, założeń jego planu pięcioletniego w zakresie relacji między stopą wzrostu czystego dochodu netto z jednej strony i funduszu załogi z drugiej strony — w stosunku do roku bazowego (za który uznano rok 1966). Poprawienie tej relacji, w przebiegu wykonywania planu, pozwala na zwiększenie funduszu załogi, jej zaś pogorszenie powoduje uszczuplenie tego funduszu.

Natomiast w **Czechosłowacji** obciąża się — podlegający wydzieleniu z czystego dochodu netto — fundusz załogi tak zwanymi „odpisami stabilizacyjnymi“ na rzecz budżetu państwa, wówczas gdy w danym roku następuje wzrost średniej płacy lub zatrudnienia w stosunku do roku poprzedniego. Odpisy te mają charakter podatku regulującego wielkość funduszu załogi — o niskich stosunkowo stawkach przy wzroście średniej płacy i bardzo wysokiej progresji przy wzroście zatrudnienia. Przedsiębiorstwo musi więc liczyć się z tym, w jakim stopniu wzrost czystego dochodu uwarunkowany jest zwiększeniem zaangażowania pracy żywej oraz czy w związku z obciążeniem funduszu załogi odpisami stabilizacyjnymi — środki, jakimi będzie ono dysponowało, wystarczą na opłacenie zaangażowania tej pracy.

Wskaźnik czystego dochodu ma być na podstawie uchwał IV Plenum KC PZPR eksperymentalnie zastosowany w Polsce. Wynika to z zawartej w tych uchwałach sugestii wprowadzenia rozwiązań mogących doprowadzić do racjonalnego ograniczenia limitowania funduszu plac... „w drodze stałych normatywów podziału produkcji czystej, bądź innych metod“⁵⁾. Jeśli oparcie się na wskaźniku czystego dochodu ma umożliwić zaniechanie nadawania wskaźnikom wyniku finansowego i wielkości produkcji charakteru bezpośrednich dyrektyw planu centralnego — a tylko taki może być, moim zdaniem, sens eksperymentu — konieczne jest dokonanie wyboru jednej z wchodzących w rachubę metod wydzielania funduszu załogi z czystego dochodu netto przedsiębiorstw za pomocą instrumentów o pośrednim, czyli parametrycznym charakterze.

Jeśli wybór miał paść na rozwiązania zastosowane w **Bulgarii**, to należy liczyć się z tym, że przy ustalaniu założeń pięcioletnich planów przedsiębiorstw mogą powstać istotne sprzeczności między zainteresowaniem materialnym załóg a interesem ogólnospołecznym, ponieważ przedsiębiorstwa dążyć będą do dogodnego dla nich ustalenia proporcji między

wzrostem czystego dochodu a dynamiką jego konsumpcyjnej części. Przejawem tych sprzeczności mogą się stać tendencje do ukrywania rezerw w planie, przeciwstawiania się zastrzaniu jego wskaźników itd., podobne do tych, jakie powstają przy ustalaniu dyrektyw rocznych. Poza tym prawidłowe funkcjonowanie systemu bułgarskiego jest w istotnej mierze uzależnione od stopnia stabilizacji założeń planów pięcioletnich, ponieważ ich rewizja powodowałaby przeważnie konieczność wprowadzania zmian do obowiązujących tabel, co poważnie osłabiłoby bodźcowe oddziaływanie systemu.

Natomiast rozwiązania systemu czechosłowackiego wydają się być dostosowane głównie do silnie w tym kraju ograniczonej podaży pracy. Jeśli je zastosować w Polsce, to należy się liczyć z tym, że w przedsiębiorstwach może powstać sytuacja, w której podjęcie pożądanej z ogólnogospodarczego punktu widzenia (np. zamówionej na cele eksportowe, rynkowe lub zaopatrzeniowe), a przy tym rentownej produkcji może się okazać — mimo istnienia wolnych mocy wytwórczych i posiadania surowców — niemożliwe z powodu braku środków na opłacenie związanej z wykonaniem tej produkcji pracy żywej lub też nie leżeć w interesie załogi ze względu na konsekwencje zaangażowania tej pracy, ograniczające fundusz załogi.

Zastosowanie w **Bulgarii** tabelarycznego, a w **Czechosłowacji** podatkowego systemu kształtowania funduszu załogi w ramach czystego dochodu netto — wyraża tendencje do oparcia się wyłącznie na wskaźniku wyniku finansowego, jako mierniku oceny działalności przedsiębiorstw. Celowość posługiwania się monowskaźnikiem wyniku finansowego może być jednak zakwestionowana z tego powodu, że dążenie do osiągania pozytywnych wyników finansowych powinno być w warunkach gospodarki socjalistycznej traktowane jak warunek efektywności osiąganego przez przedsiębiorstwa wzrostu produkcji, a nie jako bezpośrednie ich zadanie. Z tego względu należałoby w ramach eksperymentu zastosować takie rozwiązanie, które uzależniałoby wzrost funduszu załogi, wydzielanego z czystego dochodu netto, od dynamiki produkcji. Należałoby ją jednak mierzyć wartością produkcji netto, posługując się wieloletnimi normatywami określającymi wzrost tego funduszu za każdy procent zwiększenia produkcji.

*
* *

Wskaźnik produkcji netto reprezentuje tak zwaną wartość dodaną („added value“). Wartość ta — w obejmuje: koszt zużycia środków trwałych, to jest amortyzację — a albo również oprocentowanie zaangażowanych funduszy produkcyjnych — o, koszt pracy żywej — v oraz akumulację pieniężną — m. Wyraża ją

⁵⁾ IV Plenum KC PZPR — Podstawowe dokumenty. W-wa, „Książka i wiedza” 1965 r., str. 113—114.

więc równość:

$$w = a + o + v + m \quad (1)$$

Dążenie do maksymalizacji tej wartości oznacza więc zwiększenie stopnia wykorzystania zdolności produkcyjnych, jak również zastosowania pracy żywej, eliminując zainteresowanie we wzroście materiałochłonności produkcji. W praktyce wskaźnik ten musi być zastępowany wskaźnikiem wartości produkcji netto — **wp** jako produkcji liczonej po cenach dla producenta (fabrycznych) — **cp**, ewentualnie powiększonej o oprocentowanie funduszy produkcyjnych — **o** i pomniejszonej o koszt materiałów bezpośrednich — **kmb**, wyrażonej przez równość:

$$wp = cp + o - kmb \quad (2)$$

Konieczność zastosowania wskaźnika produkcji netto zamiast wartości dodanej wynika stąd, że:

— wartość dodana nie może być w zasadzie wyliczona w stosunku do poszczególnych produktów, co jest konieczne przy posługiwaniu się wskaźnikiem wielkości produkcji jako miernikiem oceny działalności przedsiębiorstw,

— w wartości tej należy uwzględnić nie pełną akumulację pieniężną, lecz jedynie zysk dla osiągnięcia prawidłowego kierunku działania bodźców ekonomicznych.

Wartość produkcji netto ma jako miernik funduszu załogi tę wyższość nad innymi wskaźnikami wielkości produkcji, stosowanymi obecnie do mierzenia funduszu płac, że:

1) eliminuje ona z podstawy mierzenia funduszu załogi podstawową część kosztów materiałowych, podczas gdy posługiwanie się wskaźnikiem wartości produkcji brutto (tj. produkcją towarową w cenach zbytu lub w cenach fabrycznych oraz produkcją globalną w cenach niezmiennych) rodzi tendencje do preferowania materiałochłonnej struktury produkcji i nie uzasadnionego ekonomicznie rozszerzenia zakresu kooperacji.

2) oparta na obowiązujących cenach ma ona tę wyższość nad miernikami opartymi na bazie normatywnej (normatywny koszt pracy, normatywny koszt przerobu), iż **przeciwdziała skutkom tendencyjnego ustalania norm**. Z tego powodu może ona znaleźć stosunkowo szerokie zastosowanie, podczas gdy wskaźniki normatywne są w zasadzie przydatne jedynie w tych gałęziach produkcji, w których mogą one być ustalone jednolicie dla wszystkich przedsiębiorstw danej branży. Dotyczy to zaś tylko tych gałęzi, w których poziom pracochłonności wyrobów lub przynajmniej jej proporcje są — ze względu na wyrównany stan wyposażenia technicznego przedsiębiorstw — zbliżone (np. przemysł odzieżowy),

3) nie musi ona (tak jak wartość produkcji brutto) być **ustalana centralnie w formie bezpośredniej dyrektywy**. Jej podstawowe bowiem części składowe, to jest koszt technicznego uzbrojenia pracy oraz pracy żywej, mają w za-

sadzie charakter wzajemnie się substytuujący, co umożliwia posługiwanie się normatywami określającymi wzrost funduszu załogi w stosunku do zwiększenia wartości produkcji w porównaniu z rokiem poprzednim.

Te właśnie przesłanki prowadzą do wniosku o celowości ustalania, w ramach zamierzonego eksperymentu, wielkości funduszu załogi, podlegającego wydzieleniu z czystego dochodu netto przedsiębiorstw, przy zastosowaniu norm określających wzrost funduszu załogi za każdy procent zwiększenia wartości produkcji netto w stosunku do roku poprzedniego. Normy te powinny przy tym być w miarę możliwości ustalane na bazie faktycznego kształtowania się relacji między wzrostem funduszu załogi, a zwiększeniem się wartości produkcji netto w ciągu dwóch-trzech lat poprzedzających wprowadzenie eksperymentu i obowiązywać przez cały czas jego trwania.

* * *

W dotychczasowych rozważaniach pomineliśmy problem wydzielania z czystego dochodu jego części przeznaczonej dla przedsiębiorstwa, to jest czystego dochodu netto. Jest to zagadnienie charakteru obciążeń czystego dochodu obowiązkowymi płatnościami na zewnątrz. Do płatności tych powinny należeć:

1) oprocentowanie zaangażowanych funduszy produkcyjnych — według jednolitej w zasadzie dla całego przemysłu stopy tego oprocentowania,

2) wpłaty do budżetu państwa — jednolite dla wszystkich gałęzi przemysłu,

3) wpłaty na rzecz centrali zjednoczenia o charakterze odpisów z zysku — według jednolitej stawki procentowej dla wszystkich przedsiębiorstw wchodzących w skład danego zjednoczenia.

Tak ustalone zasady obciążania zysku stwarzałyby jednolite warunki samofinansowania działalności ekonomicznej zjednoczeń oraz przedsiębiorstw w ramach poszczególnych zjednoczeń. Przy ich zastosowaniu powstałaby podstawa do prowadzenia elastycznej polityki kredytowej, uwzględniającej z jednej strony preferencje ogólnogospodarcze, a z drugiej — efektywność rozwoju gałęzi i przedsiębiorstw z punktu widzenia wzrostu rentowności i związanego z nim rozszerzania się bazy samofinansowania. Uwzględniłyby one także potrzeby finansowe central zjednoczeń, umożliwiając im równocześnie redystrybucję środków wewnątrz branży, która powinna jednak w zasadzie polegać na stosowaniu w niezbędnym zakresie dopłat do cen określonych wyrobów, w celu stymulowania wzrostu ich produkcji i stwarzania warunków zwiększania tą drogą rentowności przedsiębiorstw.

* * *

Spśród znanych mi zastrzeżeń dotyczących posługiwania się wskaźnikiem czystego dochodu

jako miernikiem oceny działalności przedsiębiorstw w systemie bodźców i dźwigni ekonomicznych chciałbym się ustosunkować do następujących:

1) wszelkie mierniki oceny działalności przedsiębiorstw odgrywają w systemie funkcjonowania gospodarki narodowej jedynie rolę pomocniczą, wobec czego nie można liczyć na to, aby wybór takiego lub innego miernika mógł decydująco wpłynąć na usprawnienie działalności przedsiębiorstw. Niewątpliwa słuszność tego stwierdzenia nie oznacza jednak, że nie należy analizować większej lub mniejszej przydatności różnych wskaźników do wykorzystania ich jako tego rodzaju mierników;

2) we wskaźniku czystego dochodu neutralizują się kategorie ekonomiczne wynagrodzenia za pracę i zysku, co nie odpowiada warunkom współczesnej gospodarki. W stosunku do tego zarzutu można stwierdzić, że zastosowanie tego wskaźnika nie tylko nie neutralizuje kategorii zysku, lecz sprowadza ją do właściwych funkcji. W szczególności:

- narzut zysku utrzymuje swą funkcję kształtowania cen dla producenta (fabrycznych i rozliczeniowych) oraz podatku obrotowego lub dotacji przedmiotowych,
- zysk jako część składowa czystego dochodu stanowi podstawę ustalania obciążeń przedsiębiorstw na rzecz budżetu państwa i central zjednoczeń,
- wydzielany z czystego dochodu netto fundusz rozwoju przedsiębiorstwa stanowi część składową jego zysku,
- wydzielanie funduszu załogi z czystego dochodu netto, to jest z tej jego części, która nie obejmuje zysku, czyni zysk wyłącznym źródłem zaspokojenia potrzeb ogólnospołecznych (zarówno przez wpłatę

części zysku do budżetu, jak i przeznaczanie go na samofinansowanie gałęzi produkcji i przedsiębiorstw). Tym samym eliminuje się te elementy neutralizacji w zysku wynagrodzeń za pracę i wartości produktu dla społeczeństwa, które powstają przy posługiwaniu się zyskiem jako miernikiem oceny działalności przedsiębiorstw (wówczas bowiem wydziela się z zysku kolektywne fundusze materialnej zachęty załóg),

3) przy posługiwaniu się wskaźnikiem czystego dochodu uzależnia się płace od wyników finansowych, co jest niedopuszczalne z przyczyn społecznych i ekonomicznych. Zarzut ten można by tylko wówczas uznać za słuszny, gdyby wprowadzając miernik czystego dochodu nie gwarantować załodze płac podstawowych wraz z nadwyżkami akordowymi, co byłoby jednak niesłuszne,

4) kształtowanie funduszu załogi w zależności od wzrostu wartości produkcji netto restytuuje mechanizm podobny do automatycznej korekty funduszu płac. Otóż w gałęziach produkcji, w których tego rodzaju automatyzm nie byłby uzasadniony, można określać górną granicę wzrostu wartości produkcji netto, uzasadniając zwiększenie funduszu załogi bez sięgania do rezerw. Przekroczenie tej granicy musiało by oczywiście znaleźć pokrycie w rezerwach. Dałoby to efekty podobne do tych, jakie się obecnie osiąga przy systemie rezerw.

*
* *

Te i inne wątpliwości co do celowości zastosowania miernika czystego dochodu może jednak rozważać tylko praktyka. Stąd celowość jego eksperymentalnego wypróbowania.

TADEUSZ CHOLIŃSKI

Normowanie zapasów

We wszystkich krajach socjalistycznych istniała do niedawna i w niektórych istnieje jeszcze obecnie praktyka ustalania dla przedsiębiorstw normatywów środków obrotowych. Normatyw środków obrotowych ma wyrażać sumę środków finansowych, wynikających z potrzeby utrzymania na określonym poziomie zapasów niezbędnych do prowadzenia normalnej działalności gospodarczej.

Normując środki obrotowe określa się równocześnie wysokość środków angażowanych w zapasach. Normowanie zatem środków obrotowych ma wpływać na utrzymanie wysokości zapasów w przedsiębiorstwie na poziomie gospodarczo uzasadnionym. Instrumentem, który miał oddziaływać na kształtowanie się zapasów

w tych granicach, było powiązanie normatywu środków obrotowych z wielkością wyposażenia przedsiębiorstwa w fundusze własne.

Najbardziej typową praktyką, przyjętą przed laty we wszystkich prawie krajach obozu socjalistycznego, przy normowaniu środków obrotowych było coroczne ustalanie przez jednostki nadrzędne dyrektywnej wielkości normatywu, który w całości lub w ustalonej przepisami części finansowany był funduszami własnymi. Resorty i zjednoczenia (jednostki nadrzędne) przekazywały normatyw wynikający ze wskaźników dyrektywnych do najniższego szczebla organizacyjnego, jakim jest przedsiębiorstwo. Przy dokonywaniu tego podziału obowiązywała na wszystkich szczeblach organizacyjnych słusz-

na zasada, że muszą być brane pod uwagę te elementy, które mają wpływ na wysokość normatywy środków obrotowych.

Zasada ta miała być realizowana przez prawidłowe ustalenie normatywnych wielkości dla poszczególnych grup rodzajowych zapasów, przy czym ustalane dla materiałów indywidualne i zbiorcze normatywy miały być ściśle powiązane z wielkościami przyjętymi na koniec roku w planie zaopatrzenia. Powiązania te miały wynikać z techniki przyjętej przy bilansowaniu i rozdziale materiałów, na podstawie której można z góry określić pozostałość materiałów u odbiorców, biorąc pod uwagę wielkość przydziału i planowanego zużycia. Z zasady tej wynikała więc wielkość zapasu na koniec roku dla danego materiału, co limitowało tym samym dopuszczalną wysokość ustalonej normy. Stanowisko to niewątpliwie miało wpływ na pogląd wyrażany w większości krajów socjalistycznych, że normowanie zapasów równoznaczne jest z ich planowaniem na koniec roku. Nie bierze się jednak pod uwagę faktu, że lista artykułów rozdzielanych centralnie, jak i tych, dla których sporządzane są bilanse materiałowe, obejmuje tylko nieznaczną część materiałów w przedsiębiorstwach. Twierdzenie to ma jeszcze pewne uzasadnienie jedynie w praktyce przyjętej w ZSRR, gdzie centralnym rozdzielnictwem objętych jest 20 000 artykułów. W innych krajach socjalistycznych istnieje, jak wiadomo, tendencja do ograniczania listy artykułów rozdzielanych centralnie, a ilość ich w zasadzie nie przekracza tysiąca artykułów.

W żadnym wypadku nie wydaje się słuszne utożsamianie pojęcia normowania z planowaniem zapasów, zwłaszcza że w przedsiębiorstwach oprócz zapasów normowanych mogą występować zapasy sezonowe, zapasy o charakterze rezerw, zapasy nadmierne i zbędne. Ponadto nie można pominąć wpływu kooperacji na poziom zapasów, jak też produkcji nie zakończonej i wyrobów gotowych, powstałych w przedsiębiorstwach.

Nie można też stawiać znaku równości między ustaloną dla zapasu normą i stanem wynikającym z bilansów materiałowych czy limitem ustalonym przez jednostkę nadrzędną. Norma bowiem zawsze musi wyrażać prawidłową wielkość zapasu, limit natomiast wynika z polityki jednostki nadrzędnej, a stan wykazany w bilansie materiałowym jest tylko saldem wynikowym.

Ograniczone rozmiary artykułu nie pozwalają na szczegółowe omawianie różnego rodzaju rozwiązań wariantowych, przyjętych w poszczególnych krajach obozu socjalistycznego. Należy jedynie podkreślić, że przedstawione wyżej zasady normowania środków obrotowych w najczystszej formie stosowane są w Związku Radzieckim. W ZSRR istnieje bowiem pogląd, że „głównym zadaniem normowania środków obrotowych jest ustalenie ekonomicznie uzasadnionych normatywów własnych środków obrotowych przedsiębiorstwa. Co się ty-

czy rzeczowego normowania zapasów, to normy zapasów produkcyjnych, jak i towarów, ustalane przy opracowywaniu planu zaopatrzenia materiałowego służą do określenia wielkości zapasów na koniec planowanego roku, a to w tym celu, żeby przydzielić wielkość materiałowego zaopatrzenia na planowany rok¹⁾.

Równocześnie ustalone (w wyrazie finansowym) normatywy środków obrotowych i zapasów (w wyrazie rzeczowym) stanowią w ZSRR podstawę do oceny poziomu zapasów i ujawniania zapasów ponadnormatywnych. Ustalone w Związku Radzieckim normy środków obrotowych, wyrażane w dniach dla zapasów materiałów i towarów, obliczane są jako normy przeciętne roczne (z wyłączeniem zapasów sezonowych). Normy dla zapasów sezonowych ustalane są na poziomie stanu najniższego w ciągu roku. Należy zaznaczyć, że w ostatnich latach technika ustalania normatywów została w ZSRR w znacznym stopniu usprawniona, a ocenę potrzeb w tym zakresie pogłębiło przez szczegółowe przeanalizowanie norm rzeczowych, ustalanych w przedsiębiorstwach dla poszczególnych rodzajów zapasów.

W pozostałych krajach socjalistycznych, z wyjątkiem Polski, Węgier i Czechosłowacji, przedstawiona praktyka normowania środków obrotowych jest stosowana z mniejszymi lub większymi odchyleniami od zasad przyjętych w ZSRR. W Polsce, na Węgrzech i w Czechosłowacji zrezygnowano z normowania środków obrotowych. Fakt odstąpienia w tych krajach od ustalania normatywu środków obrotowych nie oznacza wcale zerwania z praktyką ustalania norm rzeczowych dla zapasów.

Odstąpienie od dotychczasowej praktyki normowania środków obrotowych wynika z krytycznej oceny przydatności normatywów do oceny poziomu zapasów w przedsiębiorstwach i do utrzymania zapasów w granicach gospodarczo uzasadnionych. Tego rodzaju krytyczna ocena, wyrażana w licznych publikacjach, występuje we wszystkich krajach socjalistycznych. Ocena ta nie wynika bynajmniej z różnicy poglądów na celowość planowego ustalania ekonomicznie uzasadnionej wielkości potrzebnych przedsiębiorstwu środków obrotowych. Świadczyć o tym może nawet zmiana, jaka zaszła w naszej praktyce. Rezygnując bowiem z zasady normowania środków obrotowych nie zrezygnowano w Polsce z ustalania planowej wielkości środków angażowanych w zapasach. Przeciwnie, technikę określania tych potrzeb znacznie pogłębiło. W Czechosłowacji i na Węgrzech planowana wysokość potrzebnych przedsiębiorstwu środków ustalana jest w porozumieniu z bankiem na podstawie uzgodnionej szybkości rotacji środków zaangażowanych w poszczególnych grupach zapasów. Fakt zerwania z normowaniem środków obrotowych w tych krajach wynika z krytycznej

1) K. J. Giojewa: O metodach powiązania norm zapasów i środków obrotowych w przemyśle. Z referatu opracowanego na IV Międzynarodowe Sympozjum Gospodarki Materiałowej, Warszawa 17–23.XI.1965 r.

oceny dotychczasowej praktyki ich ustalania i malej, jak to już zaznaczono, przydatności do oceny prawidłowości zapasów.

Przedsiębiorstwo angażując — przy stosowanej poprzednio metodzie normowania środków obrotowych — środki obrotowe w zapasach w kwocie przekraczającej normatyw musiało się tłumaczyć z występującego stanu ponadnormatywnego. Tymczasem analiza zapasów wykazywała często, że w przedsiębiorstwie, mimo występowania stanu ponadnormatywnego, nie ma zapasów nieprawidłowych. O tego rodzaju stwierdzeniach świadczy szereg wypowiedzi na temat tego, że „przy ponadnormatywnych zapasach odgrywa rolę i sam normatyw, który jest nierealny. U nas (tj. w Bułgarii) ustalanie normatywów na zbyt niskim poziomie ma miejsce przy ostro deficytowych materiałach, co tak rzutuje na poziom zapasów, że i faktyczny ich zapas jest niewystarczający”²⁾.

Przy występowaniu w przedsiębiorstwach stanów ponadnormatywnych „była walka z ujawnionymi ponadnormatywnymi zapasami. Opracowania formalnych planów obniżenia zapasów wymagało się również i w tych przypadkach, gdy niczego nie było do obniżenia, ponieważ występujące **ponadnormatywne zapasy** faktycznie były niezbędnymi zapasami do wykonania planowych zadań”³⁾.

By wyjaśnić przyczyny powstania stanu ponadnormatywnego, a zwłaszcza, żeby zapobiec jego powstaniu, przedsiębiorstwa musiały dysponować szczegółowymi normatywami dla poszczególnych grup zapasów. W miarę pogłębiania się rozrachunku gospodarczego i wynikającej stąd tendencji do lepszej oceny przyczyn powodujących angażowanie większej, aniżeli to wynikało z normatywu, sumy środków obrotowych wystąpiła potrzeba ustalania w przedsiębiorstwach norm rzeczowych.

Przyjęta w krajach socjalistycznych technika normowania rzeczowego nie wykazywała w istocie swej większych różnic. Wszystkie akty normatywne wydane w tej sprawie podkreślały potrzebę uwzględniania specyficznych warunków, występujących w danym przedsiębiorstwie. Przepisy te wskazywały na potrzebę rozróżniania przy ustalaniu normatywu wielkości zapasu minimalnego (nieraz określanego mianem rezerwowego) i zapasu bieżącego (tj. zapasu wynikającego z przeciętnego cyklu dostaw) oraz zapasu maksymalnego. W miarę coraz lepszego ustalania przez przedsiębiorstwa norm rzeczowych, coraz bardziej zarysowywała się sprzeczność między normatywem ustalonym przez jednostkę nadrzędną i wielkością zaangażowanych środków obrotowych na finansowanie zapasów utrzymujących się w granicach ustalonych norm rzeczowych. Rozbież-

ność tę jeszcze bardziej powiększała praktyka stosowana przy ustalaniu normatywu przez jednostki nadrzędne. Praktyka ta zmierzała w kierunku ustalania normatywu środków obrotowych na zbyt niskim poziomie, co wynikało z tego, że:

a) wysokość normatywu miała wpływ na rozliczenia przedsiębiorstw z budżetem państwa ze względu na ustalanie wysokości funduszy własnych w oparciu o normatyw,

b) przy ustalaniu normatywu opierano się o przewidywany na koniec roku stan zapasów po jego zmniejszeniu o zapasy ponadnormatywne, które po wyeliminowaniu zapasów sezonowych i ewentualnych rezerw zaliczano do nieprawidłowych. Nie uwzględniono więc występujących w przedsiębiorstwach okresowych niedoborów niektórych materiałów, produkcji w toku i zbyt niskich stanów wyrobów gotowych,

c) przy wyliczaniu wzrostu normatywu przyjmowano zbyt korzystne proporcje wzrostu zapasów normatywnych na 1% wzrostu produkcji,

d) przy ustalaniu tej wielkości nie zawsze brano pod uwagę prawidłowy wzrost zapasów normatywnych, wynikający z uruchomienia nowych zakładów czy wydziałów produkcyjnych, asortymentowych zmian w produkcji itd.

Przedstawiona praktyka ustalania na szczeblu centralnym zbiorczego normatywu finansowego dla danego resortu czy branży prowadziła do nierealnej jego wysokości. Pogłębiało to tym bardziej rozbieżności między normowaniem finansowym środków obrotowych i normowaniem rzeczowych zapasów.

Problem roli, jaką spełniać ma normowanie środków obrotowych, jest od lat szeroko dyskutowany we wszystkich prawie krajach obozu socjalistycznego. Rozbieżności występujące w tej dyskusji są w istocie pozorne. Rację mają bowiem zarówno ci, którzy twierdzą, że normowanie stwarzać ma podstawę do oceny zapasów, jak i ci, którzy w normowaniu chcą widzieć instrument oddziałujący hamująco na wielkość anagazowanych w zapasach środków obrotowych. Trudność równoczesnego spełnienia obu tych słusznych postulatów wynikała z założenia, które przez wiele lat było ściśle przestrzegane zarówno w Polsce, jak i w większości krajów socjalistycznych, że normowanie środków obrotowych wyznacza zarazem wysokość funduszy własnych przedsiębiorstw.

W niektórych krajach obozu socjalistycznego utożsamiano wysokość funduszy własnych z wysokością ustalonego normatywu środków obrotowych, w innych natomiast obowiązywała sztywna zasada procentowego pokrycia ustalonego normatywu funduszami własnymi. Zasada ta, przy ścisłym powiązaniu problematyki funduszy własnych z problematyką budżetu państwa, pozbawiała możliwości elastycznego dokonywania odpowiednich zmian w wysokości funduszy potrzebnych do prawidłowej działalności przedsiębiorstwa.

2) Doczko Doczew i Grazjo Tachow: Metody i praktyka planowania zapasów w przedsiębiorstwach, ogniwach pośrednich i w skali gospodarki narodowej. Referat na IV Międzynarodowym Sympozjum Gospodarki Materiałowej, Warszawa, listopad 1965 r., str. 6.

3) Ch. Etzolet: Permanentno-operatywna metoda dla normowania i planowania zapasów materiałowych, a także dla opracowywania zgodności planu materiałowego z planem finansowym. Referat na IV Międzynarodowym Sympozjum Gospodarki Materiałowej, Warszawa, listopad 1965 r., str. 6.

Elastyczność w pokrywaniu potrzebnych przedsiębiorstwu środków obrotowych zapewnić może jedynie tylko kredyt bankowy. Słuszność tego stwierdzenia dowodzi praktyka stosowana w NRD, która wykorzystując, przy pokryciu potrzeb przedsiębiorstwa, elastyczność kredytu wykazała możliwość zachowania zgodności między normowaniem rzeczowym i normatywem finansowym, z tym że poziom normatywu może w ciągu roku ulegać operatywnej zmianie.

Przy istniejącym w NRD obowiązku ustalania w przedsiębiorstwach norm rzeczowych dla zapasów stosowana jest nadal praktyka normowania środków obrotowych. Temu normowaniu nadano jednak formę operatywnego ustalania środków na poszczególne kwartały. Możliwość operatywnego ustalania wielkości normowanych środków obrotowych wynika z przyjętej zasady pokrywania potrzeb przedsiębiorstwa funduszami własnymi. Rozmiar funduszy własnych, zaangażowanych w zapasach normatywnych musi być przez resort czy zjednoczenie tak ustalony, żeby najniższy w ciągu roku poziom zapasów normatywnych finansowany był co najmniej w wysokości 100% kredytem bankowym. Różnica między sumą zapasów normatywnych (zapasów utrzymujących się w granicach ustalonych norm, uwzględniając przy normach indywidualnych normę maksymalną) i funduszami własnymi pokrywana jest kredytem bankowym. Przyjęcie powyższej zasady zapewnia dużą elastyczność i pozwala na zachowanie operatywnej zgodności między normowaniem finansowym środków obrotowych i ustalonymi w przedsiębiorstwie normami rzeczowymi zapasów.

Analogiczną elastyczność i zgodność między określoną na planowany kwartał wysokością niezbędnych przedsiębiorstwu środków obrotowych i ustalonymi normami rzeczowymi można uzyskać również przy wprowadzonych w Czechosłowacji i na Węgrzech zmianach. Jak wiadomo, zrezygnowano tam, podobnie jak w Polsce, z zasady normowania środków obrotowych i przyjęto, że całość finansowych potrzeb przedsiębiorstwa pokrywana jest w zasadzie wyłącznie kredytem bankowym. Przedsiębiorstwo w porozumieniu z bankiem ustala na planowany kwartał wysokość środków potrzebnych mu na sfinansowanie zapasów w granicach ustalonych norm rzeczowych.

W Polsce, jak to już zaznaczono, z dniem 1 stycznia 1966 roku zrezygnowano z dotychczasowej praktyki ustalania w przedsiębiorstwach normatywu środków obrotowych, zachowano jednak nadal zasadę sztywnego udziału funduszy własnych w finansowaniu zapasów bieżących (60%). Fakt tworzenia, zgodnie z nowym systemem finansowym, z części zysku przedsiębiorstwa funduszu rozwoju, przeznaczonego w pierwszej kolejności na finansowanie środków obrotowych, nie zawsze daje możliwość elastycznego zwiększenia funduszy własnych, niezbędnych do finansowania przyrostu zapasów bieżących w granicach ustalonych norm

rzeczowych. Przy dużej dynamice zmian zachodzących w stanie i ekonomicznej strukturze zapasów i przy obowiązującej zasadzie, że zapasy nieprawidłowe, to jest zbędne i nadmierne, muszą być w stu procentach finansowane funduszami własnymi — środki gromadzone na rachunku funduszu rozwoju nie zawsze będą wystarczające.

Tej dużej dynamiki zmian zachodzących w zapasach nie zahamuje realizacja teoretycznie słusznej zasady, uzależniającej rozmiary inwestycji przedsiębiorstw od poziomu i struktury zapasów. Te dwie wielkości, to jest wartość dokonywanych we własnym zakresie inwestycji przedsiębiorstw i wartość występujących w przedsiębiorstwach zmian zapasów, są nieraz wielkościami niewspółmiernymi.

Obowiązujący obecnie w Polsce ekonomiczny podział zapasów rozróżnia: zapasy bieżące, zapasy sezonowe, zapasy o charakterze rezerwy i zapasy nieprawidłowe, do których zalicza się zapasy nadmierne i zapasy zbędne. Planowana wielkość zapasu bieżącego nie wynika obecnie z norm ustalanych przez jednostkę nadrzędną, lecz z norm rzeczowych, określonych we własnym zakresie przez przedsiębiorstwo.

Zmiana ta stwarza więc obecnie warunki do prawidłowego ustalenia norm rzeczowych i do zaplanowania realnej na koniec roku wysokości zapasów bieżących. Niemniej jednak wzrost zapasów bieżących musi być w 60%, zapasów zaś nieprawidłowych w 100%, pokryty funduszami własnymi. Jedynie zapasy nie mieszczące się w granicach ustalonych norm rzeczowych, lecz uznane za zapasy sezonowe czy rezerwy, mogą być w całości sfinansowane kredytem bankowym.

Przedstawiony podział zapasów i sposób ich finansowania stwarza w praktyce duże trudności i powoduje tendencje do niewłaściwej, z ekonomicznego punktu widzenia, klasyfikacji zapasów. Wskazuje to na potrzebę wprowadzenia zmian w systemie kredytowania tych zapasów nadmiernych, które nie będąc zapasami sezonowymi ani zapasem o charakterze rezerwy, mają cechy zapasu jak najbardziej gospodarczo uzasadnionego. Na przykład przyspieszona dostawa materiałów z importu, która nadejdzie w końcu roku i spowoduje wystąpienie zapasów przekraczających ustalone normy. Zapasu powstałego z tego tytułu nie można zaliczyć ani do zapasu sezonowego, ani do rezerwy. Zapasy nadmierne, mające charakter zapasu gospodarczo uzasadnionego, powinny stanowić odrębną ekonomicznie grupę i ze względu na swój charakter powinny w pełni być finansowane kredytem bankowym.

Do czasu wprowadzenia tej zmiany istnieć będą w przedsiębiorstwach tendencje do niewłaściwej kwalifikacji zapasów i potrzeba ubiegania się o pomoc finansową zjednoczenia. Pomocy takiej zjednoczenia mogą udzielać w formie pożyczek lub subwencji z funduszu rezerwowego. Ponieważ już w pierwszym roku funkcjonowania nowego systemu finansowego okazało się, że środki funduszu rezerwowego, będą

dące w dyspozycji zjednoczeń, są niewystarczające, bank począwszy od roku 1967 udziela zjednoczeniom kredytu na zasilenie tego funduszu.

Kredyt ten za zgodą centrali banku może być udzielony do wysokości występujących w przedsiębiorstwach niedoborów i musi być spłacany w ustalonych terminach ze środków funduszu rezerwowego, a w razie braku środków na tym funduszu — z rachunku, z którego zjednoczenie pokrywa swe wydatki bieżące. Praktyka ta wykaże, w jakim stopniu zasada finansowania za pośrednictwem zjednoczeń części potrzebnych przedsiębiorstwom środków wpłynie pozytywnie, a w jakim negatywnie na poziom i ekonomiczną strukturę występujących w przedsiębiorstwach zapasów.

Zmiany w systemie finansowym wskazały na potrzebę wydania przepisów regulujących tryb ustalania norm i planowania zapasów w przedsiębiorstwach. Dla przedsiębiorstw przemysłowych zagadnienia te zostały uregulowane w formie wytycznych ramowych, stanowiących załącznik do zarządzenia Nr 70 przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 12 grudnia 1966 roku. Wytyczne te wykorzystują w dużym stopniu dotychczasową technikę ustalania norm, wprowadzają jednak i pewne istotne zmiany w dotychczas stosowanej praktyce. Wprowadzone zmiany polegają, podobnie jak to ma miejsce również i w innych krajach socjalistycznych, na przyjęciu następujących zasad:

1. Normy zapasów ustalają przedsiębiorstwa we własnym zakresie. Zasada ta wynika ze słusznego poglądu, że „własność socjalistyczna środków produkcji daje możliwość kompleksowego zarządzania gospodarką narodową i ujmowania jej w planach. To jeszcze nie oznacza, że należy zarządzać gospodarką odgórnie i wchodzić w szczegóły, które nie mogą być znane centralnym organom“⁴⁾.

Zasada powyższa wyklucza więc możliwość ustalania przez jednostki nadrzędne norm dla przedsiębiorstw, co nie wyklucza jednak możliwości stosowania przez jednostki nadrzędne, w pewnych przypadkach, dotychczasowej praktyki określania limitu zapasu dla niektórych materiałów. Ustalanie tego rodzaju limitów wynika z polityki zaopatrzeniowej jednostki nadrzędnej, która przy ograniczonych przydziałach danego materiału stara się w ten sposób zapewnić wszystkim swoim przedsiębiorstwom równe warunki utrzymania ciągłości produkcji. Nie świadczy to jednak o tym, że ustalony limit wyklucza potrzebę ustalenia przez przedsiębiorstwo normy dla danego materiału. Limit bowiem jest tylko wyrazem aktualnie stosowanej przez jednostkę nadrzędną polityki zaopatrzeniowej i nie określa prawidłowej wielkości zapasu. Funkcje te spełnia prawidłowo ustalona norma rzeczowa, która określa dopuszczalną wysokość zapasu, jaka

może wystąpić przy normalnym przebiegu procesów produkcyjnych.

Ze względu na przydatność indywidualnych rzeczowych norm zapasów nie ogranicza się zakresu przedmiotowego indywidualnego normowania zapasów⁵⁾. Listę tych artykułów, dla których określa się normy indywidualne, ustala przedsiębiorstwo we własnym zakresie.

We wszystkich krajach socjalistycznych istnieje pogląd, wyrażany w publikacjach i wypowiedziach zarówno praktyków, jak i teoretyków, że ocenę zapasów należy w szerszym stopniu opierać o jednostkowe normy rzeczowe. Wszyscy jednak, zarówno praktycy, jak i teoretycy, są zgodni, że ze względu na duży asortyment zapasów, występujących w przedsiębiorstwach przemysłowych i różny stopień ich znaczenia dla działalności przedsiębiorstwa, należy w obecnych warunkach oprócz norm indywidualnych ustalać dla niektórych grup zapasów normy zbiorcze. W indywidualnych przypadkach, przy ustabilizowanej produkcji, a zwłaszcza przy nie zmieniającym się asortymencie produkowanych wyrobów, można w szerokim stopniu operować indywidualnymi normami rzeczowymi. Możliwość ta obecnie istnieje, gdyż raz ustalone normy mogą obowiązywać przez wiele lat.

2. Normy zapasów podlegają okresowej weryfikacji. Stwierdzenie to wskazuje na zerwanie z dotychczasową praktyką ustalania na każdy rok norm indywidualnych i zbiorczych dla zapasów występujących w przedsiębiorstwie. Ustalone raz normy zapasów, analogicznie jak normy zużycia, mogą być zmienione dopiero w razie zmiany warunków, na przykład gdy nastąpi zmiana warunków zaopatrzenia, zasadnicza zmiana wielkości zużycia, zmiana organizacji produkcji itp. Stwarza to lepsze warunki do prawidłowego ustalania norm indywidualnych i zbiorczych, gdyż pozwala prace wykonywane dotychczas w jednym czasie rozłożyć na okres całego roku. Ponadto prace z tym związane mogą być ograniczone do pewnej tylko grupy norm, które ze względu na zmianę warunków muszą być również zmienione.

3. Jednostką miary, w której wyrażane są normy zapasów jest ilość lub wartość. Stwierdzenie to znajduje swój wyraz w sformułowaniu, które mówi, że ilekroć w omawianych zasadach mówi się o normie zapasu, należy rozumieć normę zapasu wyrażoną w ilości, wartości lub w obydwóch jednostkach miary równocześnie. Ze względu na praktyczną przydatność norm zapasów wyrażonych w jednostkach czasu, wynikających z porównania normy zapasu w ilości lub wartości do wielkości zużycia w ilości lub wartości — można operować normą wyrażoną w jednostkach czasu dla ustalenia norm w ilości i wartości w okresach następnych, jeżeli nie zaistniały warunki istotnie zmieniające normę wyrażoną w jednostkach czasu.

4) J. Błaga: Metodyka i praktyka zarządzania gospodarką zapasów produkcji metalurgicznej w CSSR, IV Międzynarodowe Sympozjum Gospodarki Materiałowej, str. 14.

5) Załącznik do zarządzenia Nr 70 przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów.

Sformułowanie to wyraźnie podkreśla pomocniczy charakter norm wyrażanych w jednostkach czasu. Stwierdzenie to ma bardzo istotne znaczenie dla oceny zapasów, zwłaszcza materiałowych, występujących w przedsiębiorstwie. Z praktyki wiadomo, że w ciągu kwartału czy roku wielkość zużycia wielu materiałów ulega dużym wahaniom w zależności od zmian zachodzących w asortymencie i organizacji produkcji. Poprzednio, dokonując oceny zapasów, opierano się często o wskaźniki zapasów wyliczone w dniach, przy czym ustalając te wskaźniki uwzględniano wielkość zużycia w krótkim stosunkowo okresie, co powodowało, że wskaźnik zapasu w dniach był nierealny i prowadził do błędnego ustalenia wielkości występujących nadmiarów.

Podkreślając pomocniczy charakter norm czasowych, zasady obowiązujące obecnie wskazują, że podstawą ustalenia nadmiaru zapasów może być tylko norma ilościowa lub wartościowa. Biorąc pod uwagę to, że wydane zasady podkreślają rzeczowy charakter ustalonych norm, należy przy ocenie wielkości występującego nadmiaru, wyliczonego w oparciu o normę wartościową, eliminować wpływ zmian cenowych na wielkość ustalonego nadmiaru. O ile więc przy porównaniu istniejącego zapasu z ustaloną normą wartościową wystąpi nadmiar, który wynika nie z ilościowego, lecz z wartościowego wzrostu zapasu, to nie ma on cech zapasu nadmiernego.

4. Dla wyrobów gotowych ustala się normy nie tylko dla wyrobów zbywanych w sposób ciągły, ale też dla tych wyrobów, które przedsiębiorstwo sprzedaje okresowo i nierytmicznie. Możliwość ustalania norm dla wyrobów zbywanych okresowo i nierytmicznie jest nowością w naszej dotychczasowej praktyce. W krajach socjalistycznych praktyka ustalania tego rodzaju norm dla wytwarzanych przez przedsiębiorstwo części zamiennych od lat stosowana jest w Niemieckiej Republice Demokratycznej.

Wprowadzenie tej zmiany do naszej praktyki podyktowane zostało dążeniem do stworzenia lepszych warunków dla usprawnienia zaopatrzenia drobnych odbiorców, zwłaszcza we wszelkiego rodzaju części zamienne. Dla produkcji zbywanej okresowo ustalenie normy następuje w oparciu o wielkość ekonomicznie opłacalnej partii produkcji. Z takiego sformułowania wynika, że przedsiębiorstwo produkcyjne może wyrób wyprodukowany w ekonomicznie opłacalnej partii utrzymywać na składzie i prowadzić jego sprzedaż przez dłuższy okres w drobnych ilościach dla przedsiębiorstw będą-

cych bezpośrednimi odbiorcami tego wyrobu. Chodzi o tego rodzaju wyroby, których trzymanie na składzie unika sieć handlowa ze względu na małe zapotrzebowanie i nieregularną sprzedaż. Możliwość ustalania norm i utrzymywania na składzie u producenta tego typu wyrobów pozwoli na zaniechanie stosowania dotychczasowej praktyki uzależniania dostawy od przyjęcia przez odbiorcę nadmiernej ilości danego wyrobu.

Zmiany dokonane na odcinku normowania i planowania zapasów nie tylko pozwalają na realniejsze określenie potrzebnych przedsiębiorstwu środków, ale stwarzają warunki dla dania w skali przedsiębiorstwa czy zjednoczenia odpowiedzi na tego rodzaju pytania jak:

a) poniżej jakiego stanu nie powinien schodzić i jakiego stanu nie powinien przekraczać zapas każdego ważniejszego asortymentu materiałów,

b) jakie są niezbędne zapasy półfabrykatów w wydziałach produkcyjnych, jakie są niezbędne zapasy międzyoperacyjne itd.

Niewątpliwie nowe wytyczne w sprawie ustalania norm, ze względu na ramowy ich charakter, muszą być dostosowane do warunków występujących w przedsiębiorstwach należących do poszczególnych branż. Wynika to z podstawowego stwierdzenia w wydanych wytycznych, że przedsiębiorstwa ustalają normy zapasów we własnym zakresie. Pozwoli to przy ustalaniu norm uwzględniać wszystkie te czynniki, które wpływają na ustalenie prawidłowego poziomu zapasów. Ponadto w szczegółowych wytycznych może być przyjęta różnego rodzaju technika ustalania norm i zakres szczegółowości normowania odpowiednich grup zapasów. Na przykład w przemyśle terenowym i spółdzielczym może być przyjęta uproszczona technika ustalania normatywów, oparta tylko o dane statystyczne, jak też o przyjęty mniej szczegółowy podział zapasów, dla których należy ustalać normy. Chodzi o to, żeby zachować pewną proporcję między wielkością angażowanych w zapasach środków obrotowych, a pracochłonnością prac związanych z prawidłowym ustalaniem norm.

„Nowy system finansowy wymaga od resortów należytej znajomości sytuacji zjednoczeń, a od zjednoczeń dobrej znajomości potrzeb i możliwości przedsiębiorstw“⁶⁾. W równym stopniu obowiązek ten ciąży na pracownikach planistyczno-kredytowych, gdyż zapewnia to właściwe wykonywanie zadań ciężących na banku.

⁶⁾ J. Albrecht: Problemy finansowe nowego pięcioletcia. „Nowe Drogi”, luty 1967 rok.

TADEUSZ SAWICZ

Olsztyn

O oddziaływaniu kredytowym — kilka uwag krytycznych

Artykuł ma charakter dyskusyjny, stąd każde stwierdzenie poprzedzone jest — domyślnie — zastrzeżeniem: „moim zdaniem“, „wydaje się“ itp., które umownie, dla uproszczenia, opuszczam w treści.

Pojęcie „polityki kredytowej“, wytyczone granicami od „automatyzmu“ po „politykę drogiego pieniądza“, ma swoją stronę praktyczną i powszednią. Jest nią na co dzień mikropolityka, której treścią jest różnicowanie stosunku banku wobec konkretnych przedsięwzięć, a jednym z głównych przejawów — oddziaływanie przy użyciu metod i środków ustalonych w przepisach kredytowych. I ta polityka, realizowana w niezliczonych konkretnych przypadkach, nie przestaje niepokoić wątpliwościami. Nazbyt bowiem rozwartą okazuje się amplituda różnic i odmienności w praktycznym posługiwaniu się bronią oddziaływania kredytowego. Próba wstępnej analizy konkretnych przykładów wskazuje na następujące źródła istotniejszych niedomagań metody działania, wynikających nie z błędów, lecz z niedomówień bądź różnic interpretacyjnych.

1. Nawyk podejścia „sankcyjnego“, sposób myślenia i operowania kategoriami kary... „za“... Dyskusja na ten temat ma już swą bogatą literaturę, argumentacja jest znana. Pojęcie „sankcji“ na określenie środków oddziaływania kredytowego mogłoby być uznane za potocznie używany i wygodny skrót, jednak w rzeczywistości nazwa ta po prostu odpowiada sposobowi rozumowania i działania. Stąd nierzadkie są przypadki stosowania środków oddziaływania w sytuacjach, kiedy przedmiot, cel, okres oddziaływania są problematyczne, a wkroczenie banku ma jednoznacznie znamiona kary za zaistnienie nieprawidłowości minionej, nieodwracalnej, nie dającej się usunąć. Na przykład: podwyższenie stopy procentowej „za zrealizowanie dzikiej inwestycji“ polegającej na zakupie, „za niezłożenie w terminie sprawozdania Z-3“ czy nawet przypadek podwyższenia odsetek od kredytów inwestycyjnych w okresie spłaty, po zakończeniu inwestycji, za nieprawidłowości w toku jej realizacji (abstrahuje tu od wyraźnego przepisu).

Operowanie formułą „sankcji“ staje się częstokroć powodem łączenia motywów podjętego oddziaływania ze zjawiskiem będącym skutkiem nieprawidłowości, a nie jej przyczyną, na przykład powołanie się na fakt nieupłynienia zapasów nieprawidłowych, bez uwzględnienia czy przedsiębiorstwo w pełni zastosowało się do przepisów uchwały Rady Ministrów Nr 3/64.

„Karny“ charakter podwyższonych odsetek podkreśla niekiedy metoda ich ustalania — na

przykład okres z góry ściśle wyznaczony datami obowiązywania od—do, a więc niezależnie od przyszłych zmian przedmiotu oddziaływania. Bywa też, że wysokość podwyższonej stopy procentowej wylicza się jako wynik stosunku założonej wiążąco bezwzględnej wartości dodatkowych odsetek, które zamierza się w ogóle naliczyć, do przewidywanej wysokości kredytu. Ten sposób, przypominający wymiar kary pieniężnej, pośrednio determinuje również czas oddziaływania w oderwaniu od przyszłego rozwoju sytuacji.

Ponieważ zresztą przewidywanie okresu oddziaływania jest zawodne, bonifikata wygląda czasem na korektę odsetek właśnie do poziomu pierwotnego wymiaru, rzadziej natomiast bywa rozpatrywana w kategoriach „nagrody“, wiążącej zwracaną kwotę na przykład z wymiernym momentem przełomu w procesie poprawy sytuacji czy też ze sprawdzalnym etapem skutecznego podjęcia przez przedsiębiorstwo środków zaradczych.

2. Wkraczanie w sferę zjawisk nieekonomicznych i niefinansowych, lecz wewnętrznie organizacyjnych, technicznych, niekiedy wręcz zahaczających o sprawy kadrowe.

Zakres zainteresowań związanych z kredytem przedsiębiorstw nie jest ściśle określony, a przy tym przejawia rozciągłość wypełnianą poszukiwaniami nowych obszarów penetracji czy metod działania. Poszerzona znajomość rzeczy oczywiście pomaga, ale nie musi uruchamiać oddziaływania kredytowego w sferze problematyki, która ma już swoich wyspecjalizowanych partnerów.

Środki oddziaływania kredytowego instrukcja wymierza przeciwko określonym nieprawidłowościom, do których zalicza przejawy naruszania zasad systemu finansowego, przypadki nieprzestrzegania dyscypliny finansowej, a głównie gospodarcze przyczyny negatywnych odchyleń od podstawowych zadań planu.

Jednakże w praktyce przykłady wykraczania oddziaływania kredytowego poza nawet tak ogólnikowo sformułowany zasięg „nieprawidłowości“ są liczne. Prawda, że ich ocena bywa często kontrowersyjna. Ale chyba podwyższona stopa procentowa nie powinna służyć do egzekwowania od przedsiębiorstwa zastosowania się do porządkowych, a niekiedy wręcz formalnych przepisów lub administracyjnych zarządzeń jego jednostki nadrzędnej. Ani nawet w takim przypadku, gdy na przykład przedsiębiorstwo hurtowe — z wielu rzeszą przyczyn — niezadowolająco wykonuje obowiązek pojemnikowania dostaw, ale równocześnie dobrze reali-

zuje swoje zadania planowe, a niekorzystny wpływ niewykonania branżowych ustaleń organizacyjnych, administracyjnych itd. na efektywność gospodarowania nie został przez oddział wykazany. Wydaje się, że przedmiotem kredytowego oddziaływania mogą być wyłącznie nieprawidłowości o wyrażnie ekonomicznym charakterze i wymiernym wyrazie finansowym, inne zaś powinny być eliminowane przy zaangażowaniu zainteresowanych partnerów i przy wykorzystaniu pozakredytowych metod.

Rezygnując z przykładów często spotykanych przytoczę ciekawszy, kiedy to spółdzielnia pracy branży odzieżowej „zdobywszy” nieplanowane — lecz korzystne — zlecenie eksportowe organizuje skutecznie podwykonawstwo ze strony innych spółdzielni, którym powierza wykonanie, z dostarczonego przez siebie materiału, ustalonych w umowach partii dostaw na rzecz odbiorców krajowych. Grzechem głównym transakcji jest firmowanie przez tę spółdzielnię wyrobów swoimi metkami dla zatajenia „kombinacji” przed odbiorcami i to nie w celu uniknięcia ewentualnych kar umownych, ale z myślą o podtrzymaniu utrwalonych kontaktów tym cenniejszych, że koniunktura eksportowa miała dla spółdzielni charakter przejściowy, okazyjny. Równocześnie jakość produkcji, efekty rozliczeń, zachowywanie wartości produkcji, sprawozdawczość — były rzetelne. Można by się w tym przypadku zaważyć przed jawnym pochwaleniem zaradności i sprężystości w praktycznym stosowaniu zasad rachunku ekonomicznego, ale zastosowanie środków oddziaływania kredytowego w celu zwalczania tej nieprawidłowości jest chyba przesadą.

3. Wypaczenie relacji między rozmiarami i ciężarem gatunkowym nieprawidłowości a skutkami finansowymi, wywołanymi zastosowaniem środków oddziaływania kredytowego. Jest w obiegu słuszną teza, że dotkliwość oddziaływania kredytowego powinna być wymierzona w skali obiektywnie wróżącej skuteczność. Spotykana w praktyce interpretacja tej zasady niekiedy jednak przypomina metodę ucinania dłoni w celu odzwyczajenia od drobnych kradzieży. Środki (oddziaływania) co prawda uświęca cel, ale powinny one być również w swych skutkach etycznie słusne i ekonomicznie uzasadnione. Istnieje dyktowana przez zdrowy rozsądek granica, po której przekroczeniu rachunek ekonomiczny mógłby odpowiedzieć przedsiębiorstwu na przykład pochopne przeznaczenie na złom reszty nie upłynionych zapasów nieprawidłowych albo przekazanie na złom nie zagospodarowanej maszyny, gdy okaże się to „opłacalne” w porównaniu z rozmiarami naliczanych odsetek. wielokrotnie przekraczających równowartość kwotową nieprawidłowości. A przykłady tego są znane. Nieporozumieniem jest także na przykład motywowanie rażącej niewspółmierności między drastyczną wysokością podwyższonych odsetek a ekonomiczną wagą nieprawidłowości

— faktem osiągnięcia przez przedsiębiorstwo wysokich zysków ponadplanowych, które neutralizują odczuwalność dotkliwości odsetek. Wpływ pogorszenia wyniku przez podwyższone odsetki nie zawsze bywa oceniany w perspektywie zysku zweryfikowanego i w formule wskaźnika rentowności. A właśnie taki zysk netto ma charakteryzować osiągnięcia przedsiębiorstwa, których nie powinno ono być pozbawione w stopniu wyrażnie nieproporcjonalnym do istoty i znaczenia zwalczanej nieprawidłowości.

Bywają także i przykłady odwrotne, kiedy zbyt niska kwota naliczonych odsetek podwyższonych okazuje się bez znaczenia i wpływu na wyniki finansowe bądź z powodu niższego ukształtowania się zadłużenia z tytułu kredytu, bądź w wyniku zastosowania zbyt niskiej stopy procentowej.

Wreszcie wspomnieć też można o przypadkach, kiedy dobrze wyważona dotkliwość środka oddziaływania zatracą swą skuteczność w zderzeniu z systemem podatkowym tych grup przedsiębiorstw, których znaczna część zysku przejmowana jest przez budżet w zależności od stopnia przekroczenia pięcioprocentowej rentowności.

Powszechnie stosowaną regułą jest już, że decyzję o oddziaływaniu kredytowym poprzedza rachunek skutków finansowych. Zbyt często jednak ogranicza się on do określenia bezwzględnej wartości pogorszenia wyniku na przykład w kwartale, pomijając niekiedy wartość relatywną i to zarówno od strony skutków w postaci pogorszenia rentowności, jak i konkretnego jego wpływu na fundusz zakładowy, premiiowy itd. Sprawę dodatkowo komplikuje nie zawsze doceniana niewiadoma, jaką stanowi element czasu. Okres stosowania oddziaływania zależy głównie od czasu utrzymania się nieprawidłowości, stąd ostateczny skutek finansowy i tak odbiega zawsze od pierwotnych założeń.

4. Metoda działania szerokim frontem, bez wyselekcjonowania głównych kierunków uderzenia na decydujące nieprawidłowości. Postulaty i żądania, wysuwane w związku z zastosowaniem oddziaływania kredytowego, nierzadko formułowane są w postaci programów-gigantów, stąd odpowiedzią na nie bywają uniwersalistyczne „plany uzdrowienia”. Wydaje się wręcz zbędne przytaczanie przykładów takiego pomieszczenia postulatów rzeczywiście istotnych, wymienionych jednym tchem z błahszymi, często nie powiązanymi tematycznie czy problemowo.

Zdarza się, że zawiadomienie o decyzji zastosowania oddziaływania kredytowego zawiera kilkunastopunktowy rejestr nieprawidłowości, mieszający zagadnienia ważne z nie dość istotnymi. Bywa, że identyczna decyzja zamieszczana jest w piśmie poinspekcyjnym, również wyliczającym szczegółowy zestaw podobnie „mieszanych” nieprawidłowości. Najczęściej — konsekwentnie zresztą — pisma takie kończy informacja, że „środek oddziaływa-

nia będzie stosowany do czasu likwidacji wyżej wymienionych nieprawidłowości“.

Środki kredytowego oddziaływania bywają niekiedy powoływane do pokonywania wszelkich nieprawidłowości, bez względu na ich znaczenie i wagę. Czasem wymierza się je wyłącznie przeciwko bagatelnyim nieprawidłowościom, tylko z braku poważniejszych. W takich przypadkach psychologiczne oddziaływanie banku musi się deprecjonować.

Rozmniejszanie oddziaływania kredytowego na drobne, zamiast rezerwowania go dla negatywnych zjawisk gospodarczych, rzeczywiście decydujących o rezultatach pracy przedsiębiorstwa, bywa jednak preferowane dla swej zachęcającej — bo na krótką metę dość łatwej — skuteczności. Tak jakby nieprawidłowości peryferyjne nie mogły być likwidowane przy użyciu wielu wdrożonych już form działania typu pozakredytowego. I na przykład chyba nie należało sięgać do podwyższonych odsetek, których jedynym motywem zastosowania był fakt przewlekłego niewywiązywania się w pełni przez spółdzielnię mleczarską z umownych dostaw chudego twarogu dla miejscowego przedsiębiorstwa handlu detalicznego.

Jest rzeczą ciekawą, że kiedy oddziaływanie kredytowe zostaje podjęte przy rozpatrywaniu okresowych wniosków i stanowi dodatkowy warunek przy kredytowaniu, wówczas jego przesłanki trafniej wiążą się z podstawowymi parametrami gospodarczymi, które uznajemy za główne kryteria oceny pracy przedsiębiorstwa. Wyizolowane podejście do nieprawidłowości zdarza się częściej przy metodzie podejmowania decyzji o oddziaływaniu kredytowym w ciągu kwartału, na przykład na podstawie wyników właśnie przeprowadzonej inspekcji.

5. Nietrafność postulatów i żądań, a głównie ich niekonkretność, niewymierność bądź wręcz nierealność. Nie do rzadkości należą przypadki ogólnikowego formułowania niewymiernych postulatów i żądań pod adresem przedsiębiorstwa, co w efekcie wręcz uniemożliwia weryfikację stopnia likwidacji nieprawidłowości.

Niewątpliwie konieczna jest możliwość sprawdzenia zmian w przedmiocie oddziaływania, gdyż warunkuje to z kolei możliwość „zmiany polityki kredytowej“, podjęcie nowych decyzji itd. Wymogu tego nie spełnia na pewno na przykład zastrzeżenie, że „podwyższone oprocentowanie będzie stosowane do czasu całkowitego usprawnienia gospodarki materiałowej“, nawet jeśli w treści odnośnego zawiadomienia zostały zaprezentowane ogólne zarzuty pod adresem tej gospodarki.

Podobnie niewymierne jest sformułowanie decyzji o zastosowaniu oddziaływania kredytowego, którego przesłankę stanowił spadek absolutnej wartości bieżących zapasów towarowych, bezpośrednią motywację — braki towarowe w sklepach, wymienione przykładowo w ilości kilkunastu pozycji i wreszcie końcowy warunek — „poprawa w poziomie zaopatrzenia podległych placówek“. A przecież umowne

klauzule powinny być jednoznaczne i w maksymalnym stopniu wymierne.

Warunki i postulaty banku nie zawsze też bywają dość realne, co niekiedy przekreśla formalnie możliwość zaistnienia tytułu do zaprzestania oddziaływania bądź wytwarza swoiste perpetuum mobile odżywiania motywów jego utrzymywania.

Za przykład może posłużyć warunek „całkowitego zagospodarowania zapasów nieprawidłowych“ czy choćby „obniżenia stanu tychże zapasów do wysokości założonych w planie rozładowania“. Plany zagospodarowania zapasów nieprawidłowych z reguły nie uwzględniają normalnego zjawiska wytrącania z obrotu produkcyjnego wciąż nowych zapasów zbędnych i osiadania nadmiarów. Plany te bazują na stanach konkretnych, faktycznych, stwierdzonych na początek okresu lub datę sporządzenia, a pomijają przewidywania dające się wyprowadzić na przykład metodami statystycznymi. Negowanie zaś zjawiska określonego odrastania świeżych zapasów nieprawidłowych w miejsce likwidowanych sprawia, że przy okazji kontrolnej weryfikacji potwierdza się co prawda fakt „upłynnienia“, ale ujawnia równocześnie narosnięcie nowych stanów nieprawidłowych, co poczytywane bywa za dowód „utrzymywania się nieprawidłowości“, brak „wydatniejszej poprawy“, a więc niespełnienie warunku — z wszystkimi konsekwencjami. Bywa też, że samo ustalenie przez bank terminu zagospodarowania nowo ujawnionych zapasów nieprawidłowych nie liczy się z trybem i wynikającymi z niego terminami podejmowania kolejnych zabiegów, stosownie do przepisów uchwały nr 3/64 Rady Ministrów.

6. Formalizowanie oddziaływania kredytowego. Klimat akcentowanego silnie zainteresowania oddziaływaniem kredytowym sprawia, że niekiedy bywa ono traktowane jak samodzielne zadanie. Znajduje to potwierdzenie w sporadycznych co prawda, ale wciąż rejestrowanych przypadkach oddziaływania kredytowego, które formalnie biorąc jest wymierzone przeciwko nieprawidłowościom, lecz merytorycznie nie przekonuje. Zilustrować to można takimi przykładami jak: silny nacisk na upłynnienie zapasów nadmiernych mimo możliwości ich zagospodarowania do końca roku we własnym zakresie; odmowa przyjęcia planu rzeczowo-finansowego na uzasadnioną inwestycję w drodze zakupu w związku z zupełnie innego rodzaju inwestycją dziką; stanowcze domaganie się upłynnienia nie rotujących części zamiennych (do maszyn nietypowych) o niewysokiej wartości i niekwestionowanej przydatności. Albo też przykład oddziaływania kredytowego „na wykonanie zadań planowych“, z powołaniem się na jedyny tytuł, jakim był fakt nie osiągnięcia „zadanych“ wskaźników gospodarczych, to znaczy bez jakiegokolwiek próby nawiązania do przyczyn odchylenia od planu. Notuje się też przejawy formalistycznego „oddziaływania“ wobec handlowych przedsiębiorstw zaopatrzenia i zbytu — na upłynnienie nad-

miernych zapasów artykułów rozdzielanych, pochodzących z przejęcia nadmiarów od swych odbiorców. Bywa, że przedmiotem oddziaływania kredytowego staje się zapas nadmierny ustalony wyłącznie rachunkowo przy zastosowaniu statystycznego łącznego wskaźnika rotacji materiałów, przymierzono do ich globalnie planowanego zużycia.

Formalizowanie sięga też do metod i trybu postępowania, w założeniu konsekwentnego i usystematyzowanego, a w rzeczywistości usztywnionego wobec zmiennego rozwoju sytuacji. Może to znajdować wyraz w zbyt przewlekłym operowaniu środkami pozakredytowymi dla spełnienia wymogu poprzedzania nimi decyzji o oddziaływaniu kredytowym, podczas gdy na przykład całkowity brak reakcji ze strony przedsiębiorstwa na ostrzeżenie interwencyjne bywa zapowiedzią nieskuteczności takich metod działania. Czasem formalizowanie przejawia się w nieustępliwym egzekwowaniu zapowiedzianego stopniowania oddziaływania, niezależnie od oceny przyczyn dotychczasowej jego nieskuteczności i bez elastycznego uwzględnienia nowych okoliczności. Zdarza się, że tego rodzaju stopniowane nasilanie oddziaływania stosuje się pomimo wyraźnej poprawy sytuacji w przedsiębiorstwie, ale nie osiągniętej jeszcze stanu postulowanego przez bank. Przykładem

formalizującego porządkowania metod oddziaływania może być praktyka przywiązywania ułamków podwyższonej stopy procentowej do poszczególnych nieprawidłowości i z kolei sumowanie ich w łączną stopę dodatkową po to, aby w miarę likwidacji poszczególnych nieprawidłowości można było zredukować stopę oprocentowania kredytów o część odpowiadającą usuniętej nieprawidłowości.

*
* *

Znaczny, a nieunikniony udział elementów subiektywizmu w ocenie sytuacji i wyborze metod oraz rozciągliwa pojemność przesłanek i motywów działania sprawiają, że uprawianie omawianego odcinka „polityki kredytowej” nie jest ani proste, ani łatwe. Każdy bowiem przypadek jest w jakimś stopniu inny, odmienny, jednostkowy. Zrozumiałe indywidualizowanie nie może jednak oznaczać całkowitej dowolności, ale powinno mieścić się w ramach określonych reguł ogólnych, wyznaczających wiodące zasady i pomocnicze metody działania.

Określenie takich reguł pomogłoby trafniej i bez zbędnych konfliktów spożytkować stojące do dyspozycji banku instrumenty nacisku do rzeczywistego oddziaływania na istotne nieprawidłowości typu finansowego i gospodarczego.

KRYSTYNA PRZYBOROWSKA
Kraków

Głos w dyskusji o sprawozdawczości ekonomicznej banku

W związku z artykułem R. Michejdy, opublikowanym w Nr 12/66 „Wiadomości NBP” na temat sprawozdawczości ekonomicznej banku, pragnę przedstawić pewną koncepcję zmian w systemie tej sprawozdawczości, które — wydaje się — powinny spowodować:

— zmniejszenie obciążenia ogniów aparatu ekonomicznego, wykonującego prace związane ze sprawozdawczością,

— przyspieszenie przekazywania informacji na drodze — oddział operacyjny, oddział wojewódzki, centrala banku,

— nadanie w aparacie ekonomicznym banku „wyższej rangi” analizie regionalnej, w zakresie której potrzeby stają się coraz większe.

Przy obecnej strukturze pionu ekonomicznego można — przy uproszczeniach — wydzielić w każdej jednostce organizacyjnej:

1) zespół pracowników wykonujących bezpośrednio całokształt czynności związanych z kredytowaniem i kontrolą działalności gospodarczej,

2) zespół pracowników zajmujących się tworzeniem różnego rodzaju uogólnień, między innymi również syntetyzujących wyniki bezpo-

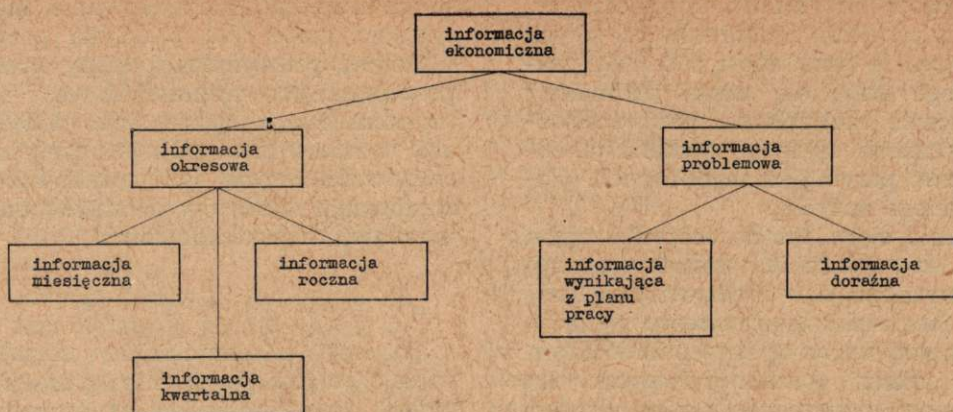
średnich prac zespołu pierwszego, a zatem zespół sporządzający informacje ekonomiczne w przekroju danej jednostki organizacyjnej,

3) zespół kierujący pracą tej jednostki organizacyjnej.

Propozycja zmiany dotychczasowej organizacji pracy polega na pozostawieniu zespołowi pierwszemu tylko takich czynności, które są nieodzowne dla sporządzenia informacji. Pozostałe czynności mogłyby być przejęte przez zespół drugi, to jest pracowników sporządzających analizy ekonomiczne oczywiście przy założeniu akceptowania dalszych zmian, które warunkują możliwość przyjęcia takiego rozwiązania organizacyjnego (choćby sprawa przesunięcia etatów).

Bliższe określenie zmian umożliwiających zastosowanie proponowanej organizacji pracy wymaga uprzedniego scharakteryzowania propozycji zmodyfikowania systemu informacji; pomocny przy tym będzie następujący schemat:

Z informacji ekonomicznych — na które składają się oczywiście dane liczbowe i opisowe w różnych układach i przekrojach — można więc wydzielić grupę informacji okreso-



wych, których zadaniem byłoby wyłącznie sprawne zarejestrowanie i możliwie najszybsze przekazanie zwięzłej oceny sytuacji gospodarczej i finansowej, z uwypukleniem ewentualnych nieprawidłowości oraz danych o działalności banku w zakresie kredytowania i kontroli przedsiębiorstw.

Dla przyspieszenia przekazywania danych o sytuacji ekonomicznej zachodzi potrzeba wyodrębnienia i wprowadzenia w życie **informacji miesięcznej** z dotychczasowej informacji kwartalnej. Informacja ta składałaby się:

a) z **części liczbowej**, obejmującej w rachunku narastającym dane planowane i faktyczne (wykonanie), ilustrujące zadania gospodarcze (produkcja, obrót towarowy, usługi) oraz środki wykonania zadań (zatrudnienie, fundusz płac, zapasy, inwestycje) i opracowywane na podstawie sprawozdawczości GUS.

b) z **części opisowej**, zawierającej bardzo krótkie, zwięzłe podane naświetlenie istotnych przyczyn poważniejszych odchyśleń od planu (ewentualnie od wykonania w analogicznym okresie ubiegłego roku).

Wprowadzenie w bardzo prostej formie informacji miesięcznej — przedstawiającej w maksymalnie syntetycznym ujęciu przebieg wykonywania planów gospodarczych, przy naświetleniu przyczyn niekorzystnej relacji zarejestrowanych wielkości — pozwoliłoby szybko i sprawnie zaspokoić potrzeby władz politycznych i gospodarczych w zakresie bankowej oceny sytuacji ekonomicznej okręgu.

Wyodrębnienie informacji tego typu jest na pewno przejściowe. Możliwe, że już sama uciążliwość comiesięcznego opracowywania takiej informacji będzie korzystnie wpływać na zacieśnienie współpracy z Głównym Urzędem Statystycznym i jego terenowymi placówkami w takim sensie, żeby funkcje informacji miesięcznej banku mogły być sukcesywnie zastępowane odpowiednio opracowywanymi informacjami GUS, WUS czy MUS.

W grupie informacji okresowych **informacja kwartalna** pozostałaby „zasobnikiem” najbardziej interesujących danych dla aparatu bankowego.

Część liczbowa tej informacji powinna również ulec takiej zmianie, która odpowiadałaby prowadzonemu w oddziałach operacyjnych ar-

kuszowi ewidencyjno-analitycznemu z dostosowaniem go do danych tylko za jeden kwartał. W takim przypadku uległaby likwidacji grupa czynności, związana ze sporządzaniem sprawozdań z działalności kredytowej po opracowaniu odpowiednich części arkusza ewidencyjno-analitycznego.

Część opisowa informacji kwartalnej podawałaby w syntetycznym ujęciu ocenę gospodarki finansowej w powiązaniu z przebiegiem kredytowania, przy równoczesnym zwięzłym zreferowaniu wywiązania się z zaleceń i wskazań dotyczących polityki kredytowej, zawartych w wytycznych prezesa NBP i dyrektora oddziału wojewódzkiego.

Proponowana zmiana treści części opisowej kwartalnej sprawozdawczości ekonomicznej wydaje się w pełni uzasadniona uwydatnieniem coraz bardziej potrzeby wzmocnienia nadzoru i kontroli nad przebiegiem wykonywania zadań własnych poszczególnych jednostek organizacyjnych banku w zakresie kredytowania i oddziaływania na gospodarkę finansową poszczególnych przedsiębiorstw.

Wśród informacji okresowych w pewnym sensie nietypowa byłaby **informacja roczna**, która objęłaby opracowywanie planów działalności kredytowej, zestawień danych z planu finansowania inwestycji i kapitalnych remontów, sporządzanie jeszcze innych danych, na przykład relacjonowanie o przebiegu prac nad sporządzaniem przez przedsiębiorstwa rocznych planów techniczno-ekonomicznych i innych.

Proponowany układ tematyczny informacji okresowych nie uzasadnia — wydaje się — utrzymania obowiązku sporządzania przez oddziały wojewódzkie rocznych sprawozdań ekonomicznych w dotychczasowym zakresie; funkcja tych informacji zostałaby przejęta przez informacje kwartalne.

Opisany w ogólnym zarysie schemat informacji okresowych — wobec zastosowania podziału informacji ekonomicznych na dwie grupy — wyznacza funkcje dla **informacji problemowych**. Ta ich grupa posiada w proponowanym układzie największy „ciężar gatunkowy” i obejmować powinna te opracowania, których sporządzanie i przesyłanie nie wiąże się bezpośrednio ze sporządzanymi na konkret-

ny termin materiałami informacyjnymi przedsiębiorstw.

Ważna rola informacji problemowych, a może też pozorna cecha ich „pozaterminowości“ wymaga, żeby sporządzaniem ich rządziły nieco odmienne prawa. Uzasadnione jest wprowadzenie zastosowanie „nakazu“ przez programowanie pracy. Niemniej wydaje się, że przed włączeniem przez jednostkę wykonującą choćby tylko ważniejszych opracowań problemowych do planu byłoby bardzo wskazane wprowadzenie wstępnego uzgadniania, to jest dyskusji między tymi jednostkami organizacyjnymi, które będą wykorzystywać dane ze zleconych prac i tymi, które prace te mają wykonać.

Na przykład, dysponując już w czwartym kwartale roku projektem planu pracy centrali banku (ewentualnie poszczególnych jej departamentów), oddziały wojewódzkie podjęłyby rozmowy z oddziałami operacyjnymi, w wyniku których w początkach pierwszego kwartału roku planowanego zgłaszano by konkretne propozycje tematów, którymi byłyby szczególnie zainteresowane konkretne oddziały operacyjne i wojewódzkie. Zebrane materiały (problem, wykonawca, termin) mogłyby być przedstawione w odpowiednich jednostkach organizacyjnych centrali na konsultacjach poświęconych uzgodnieniu planów pracy bądź też przedstawicielami tych jednostek organizacyjnych mogliby brać udział w takich konsultacjach oddziałów wojewódzkich i oddziałów operacyjnych.

Dyskusje między jednostkami organizacyjnymi różnych szczebli nad planami pracy (to jest między „zleciennodawcami“ i „odbiorcami zleceń“, a raczej „wykonawcami zleceń“) odnowiłyby i umocniły pewną więź „osobistego zaangażowania“ i — eliminując podział na prace „własne“ i „zlecone“ dałyby wzajemne poczucie odpowiedzialności za wykonanie zadań tych wszystkich ogniw, których efektywność pracy zależy właśnie od dobrego zrozumienia i wykonania zadania przez „najsłabsze ogniwo“, a ponadto „wydobyłyby“ czy odpowiednio wyeksponowały pomijaną niekiedy sprawę organizacji pracy w tym zakresie.

Takie postawienie problemu zlikwidowałoby także sytuację charakteryzującą się z jednej strony niedoborem informacji, a z drugiej — nadmiernym napływem takich, które okazują się nieprzydatne, a przecież pochłonęły siły i czas pracy.

Przy dyskusjach nad zaprogramowaniem prac byłoby wiele okazji do wspólnego, bezpośredniego przemyślenia problemów wiążących się ściśle z prawidłowością przebiegu prac w dziedzinie kredytowania i kontroli, z bilansowaniem czasu pracy inspektora kredytowego, zróżnicowania pracochłonności obsługi kredytowo-kontrolnej branż w zależności od ich rodzaju itp.

Okres „dyskusji“ kończyłby się z chwilą otrzymania przez oddziały wojewódzkie zatwierdzonego programu pracy centrali banku czy ewentualnie planów pracy poszczególnych

departamentów w ujęciu dostosowanym do odczytania zadań i terminów dla oddziałów wojewódzkich. Plan ten stanowiłby „dyrektywę — minimum“, wskazującą na obligatoryjne (w zasadzie uzgodnione) powiązania terenowe.

Taką samą rolę w stosunku do oddziałów operacyjnych miałby plan pracy oddziału wojewódzkiego. Ważne jest jednak pozostawienie dla oddziałów wojewódzkich uprawnienia do dokonywania w ciągu roku zmian obciążenia pracami poszczególnych oddziałów operacyjnych, jak też podejmowania zadań własnych, wynikających ze specyfiki regionu.

Dla problematyki aktualnej, której siłą rzeczy nie da się uwzględnić w planach pracy, pozostaje ostatnia grupa informacji — **informacje doraźne**.

Dla tej formy przekazywania informacji trzeba zagwarantować — również przez formy kontaktów, częściej niż dotychczas, bezpośrednich oraz przez regulację obciążenia oddziałów — takie warunki, w których mogłaby się ona z większym pożytkiem rozwijać. Proponowany tryb sporządzania i przekazywania informacji byłby następujący:

W oddziałach operacyjnych:

a) inspektorzy kredytowi opracowują w trzech egzemplarzach na formularzu odpowiednio dostosowanym do danego rodzaju informacji:

- informację okresową dla każdego kontrolowanego przedsiębiorstwa¹⁾,
- informację problemową dla wybranego przedsiębiorstwa²⁾ na podstawie danych bankowych i danych uzyskanych od przedsiębiorstw w ramach kontroli;

b) zespół analizy ekonomicznej otrzymuje sukcesywnie opracowywane informacje jednostkowe w celu opracowania **zbiorczej informacji oddziałowej**. Informacja oddziałowa składa się:

— z części liczbowej, sporządzanej przy zastosowaniu maszyn wielolicznikowych, według układu uzgodnionego z oddziałem wojewódzkim,

— z części opisowej, zawierającej zwięzłe ujęcie najistotniejszych zagadnień, jakie wynikają z informacji jednostkowych i innych danych ogólnoodziałowych.

Informacje, których opracowanie jest ściśle uzależnione od otrzymania materiałów z przedsiębiorstw, to jest informacje okresowe — wydaje się — mogą być wysyłane w ósmym dniu **roboczym** po terminie, w którym dane przedsiębiorstw powinny być złożone w banku. W pozostałych przypadkach terminy ustalane byłyby odrębnie.

Rozdzielnik dla informacji oddziałów operacyjnych:

— **zbiorcza informacja oddziałowa** — dwa egzemplarze otrzymuje wydział planowania oddziału wojewódzkiego z przeznaczeniem jednego egzemplarza do wykorzystania przez wydziały kredytów oddziału wojewódzkiego, je-

¹⁾ W planie terenowym i spółdzielczości według dostosowanych układów pionowych do specyfiki tych jednostek.

²⁾ Patrz odnośnik 1.

den, dwa egzemplarze przekazuje oddział operacyjny władzom politycznym i gospodarczym, z którymi utrzymuje współpracę w tej formie, jeden egzemplarz pozostaje w aktach oddziału;

— **jednostkowa informacja, dotycząca poszczególnych przedsiębiorstw**³⁾ — dwa egzemplarze otrzymują właściwe wydziały kredytów oddziału wojewódzkiego z przeznaczeniem jednego egzemplarza dla właściwego stanowiska pracy odpowiedniego departamentu kredytów, jeden egzemplarz pozostaje w aktach oddziału.

W oddziałach wojewódzkich.

Wydziały kredytów — po zapoznaniu się z otrzymanymi informacjami jednostkowymi, dotyczącymi poszczególnych przedsiębiorstw, po ewentualnych uzupełnieniach ich uwagami własnymi i po ewentualnym ich skorygowaniu — przesyłają jeden egzemplarz każdej informacji do właściwego stanowiska pracy odpowiedniego departamentu kredytów nie później niż w dwa, trzy dni po terminie otrzymania informacji z oddziału operacyjnego.

Wydział planowania oddziału wojewódzkiego opracowuje natomiast na podstawie zbiorczych informacji oddziałowych (przy wykorzystaniu jednostkowych informacji ważniejszych dla regionu przedsiębiorstw) **zbiorczą informację oddziału wojewódzkiego**. Informacja ta składałaby się:

— z części liczbowej, sporządzanej w układzie uzgodnionym z centralą banku, przy zastosowaniu maszyn wielolicznikowych w oparciu o zbiorcze dane liczbowe oddziałów operacyjnych oraz,

— z części opisowej, omawiającej najistotniejsze problemy, wynikające z całego zasobu informacji otrzymanych z oddziałów operacyjnych, przy obowiązku uwzględnienia własnych danych oddziału wojewódzkiego i wyników jego prac.

Termin przesłania informacji zbiorczej oddziału wojewódzkiego — wydaje się — może przypadać na siódmy dzień **roboczy**, po terminie otrzymania danych z oddziałów operacyjnych, co oznaczałoby, że dla informacji okresowych byłby to piętnasty dzień po terminie, w którym przedsiębiorstwa są zobowiązane do złożenia swych sprawozdań w oddziałach operacyjnych.

Rozdzielnik dla zbiorczych informacji oddziałów wojewódzkich obejmowałby: Departament Planowania oraz w odpowiednich częściach fachowe departamenty kredytów i Departament Inwestycji, a ponadto informacja w tej formie byłaby przekazywana władzom politycznym i gospodarczym regionu.

Korzyści z proponowanych zmian w systemie informacji ekonomicznych, to przede wszystkim zmniejszenie obciążenia pracowników bezpośrednio zajmujących się kredytowaniem i kontrolą, pracami nad informacją do niezbędnego minimum takich czynności, które są również nieodzowne do prawidłowego wykonywania obsługi kredytowo-kontrolnej przedsiębiorstw, zjednoczeń itp. Propozycja zmian na

prawie wyzwala więcej czasu dla omawianego zespołu pracowników oddziałów wojewódzkich, aniżeli oddziałów operacyjnych. Niemniej ma ona swoje zalety, bo daje możliwość przeznaczenia całej wyzwolonej rezerwy czasu w oddziałach wojewódzkich na bezpośrednie uczestnictwo inspektora kredytowego oddziału wojewódzkiego w pracach oddziału operacyjnego, oczywiście na odcinkach trudniejszych, które zresztą prędzej czy później wymagałyby bliższego zainteresowania się inspektora oddziału wojewódzkiego nieprawidłowościami w gospodarce przedsiębiorstw, jak i metodami działania oddziału operacyjnego.

Korzyścią, wynikającą z tych zmian byłoby równoczesne przyspieszenie przepływu informacji tak z zakresu tematyki gospodarczej, która praktycznie prawie „na bieżąco” interesuje i bank i odbiorców bankowych ocen sytuacji ekonomicznej, jak też tematyki typowo bankowej. Nastąpiłoby to głównie w wyniku dostosowania przekroju informacji do stałych potrzeb zarówno terenowego aparatu bankowego, jak i odbiorców tych informacji na skutek rezygnacji z przekrojów branżowych, które trudno uznać za czytelne i przydatne w skali tak oddziałów wojewódzkich, jak i oddziałów operacyjnych. Przekroje te mogłyby być — wydaje się — utrzymywane tylko wobec braku szans uzyskania danych zbiorczych inną drogą niż mozolna praca ludzka.

Uzyskanie danych w układzie branżowym (według zjednoczeń itp.) gwarantuje przepływ informacji jednostkowych, z tym że taka własnie ich forma wymaga dla wykonania prac i czasochłonnych czynności (znacznie uwielokrotnionych) właśnie maszyn liczących. Zachowanie tego trybu postępowania można uznać za przygotowanie się do przepływu informacji: oddział operacyjny — ośrodek centralny dla zmechanizowanej statystyki, z którego otrzymywałyby zasadnicze elementy do opracowań wszystkie jednostki organizacyjne banku.

Zmniejszenie obciążenia pracami zespołów zajmujących się bezpośrednio kredytowaniem i kontrolą oznacza zwiększenie obciążenia:

— w oddziałach operacyjnych komórek analiz zbiorczych,

— w oddziałach wojewódzkich wydziałów planowania lub tylko wydzielonych komórek analiz ekonomicznych.

W tych komórkach organizacyjnych powinny — wydaje się — być skupione czynności polegające na:

a) przetwarzaniu danych na syntetyczną informację ekonomiczną regionu, charakteryzującą najistotniejsze zjawiska i problemy, jakie w nim występują — do wykorzystania tak wewnątrz aparatu bankowego, jak i dla potrzeb z zewnątrz,

b) utrzymywaniu stałych kontaktów między „zleceńodawcami” i „wykonawcami zleceń” na całokształt informacji o regionie,

c) rejestrowaniu czynności omawianego typu w celu stworzenia na przyszłość możliwości dysponowania bardziej szczegółowymi danymi

³⁾ Patrz poprzedni odnośnik.

z zakresu organizacji pracy dla nadania jej właściwego kierunku, jeśli chodzi o służbę informacyjną.

Byłby to więc zespół czynności odpowiadający funkcji „sekretariatu ekonomicznego” jednostek organizacyjnych aparatu bankowego.

Komórki analiz zbiorczych i komórki analiz ekonomicznych, to komórki organizacyjne, które przez parę ostatnich lat zajmują się w wielu na ogół oddziałach przetwarzaniem różną drogą uzyskanych danych na informacje syntetyzujące ocenę ekonomiki regionów. Można za-

tem uważać, że jednostki te wywiążą się z zadań przedstawionych w moich propozycjach. Tym samym można by było zlikwidować pewną dwutorowość tych samych w zasadzie informacji w ujęciu bądź regionalnym, bądź branżowym.

Wydaje się jednak uzasadnione uprzednie dokonanie oceny warunków pracy komórek analiz ekonomicznych, zwłaszcza ich wyposażenia w etaty oraz fundusz płac w celu przygotowania aparatu rzeczywiście sprawnie działającego.

TADEUSZ WYSZOMIRSKI

Finansowanie kontraktacji i jej wpływ na system kredytowania drobnotowarowej gospodarki na wsi

Kontraktacja produktów rolnych przeszła w Polsce poważną ewolucję i stale się rozwija, stanowiąc obecnie — obok dostaw obowiązkowych i skupu wolnorynkowego — podstawową formę skupu produktów rolnych oraz jeden z podstawowych elementów oddziaływania przez państwo na produkcję w indywidualnych gospodarstwach rolnych i włączania produkcji tych gospodarstw w ramy gospodarki planowej.

Wraz ze zmianami w formach i treści systemu kontraktacji i jej rozwoju, następowały również zmiany w systemie finansowania kontraktacji. Pod pojęciem systemu finansowania kontraktacji rozumiemy przy tym nie tylko udzielanie pożyczek (w formie towarowej i gotówkowej) na wstępne sfinansowanie nakładów wynikających z umowy kontrak-

tacyjnej — co, obok zapewnienia dostaw środków produkcji, fachowego instruktazu, gwarancji odbioru zakontraktowanych produktów rolnych po ustalonej cenie i w określonych terminach, stanowi bardzo istotny czynnik zachęty indywidualnych producentów do podejmowania określonych poczynań produkcyjnych — ale również sposób zapłaty za dostarczoną w ramach kontraktacji masę towarową, co jak później wykazemy, ma dość zasadnicze znaczenie zarówno dla systemu finansowania kontraktacji, jak i dla prawidłowego obiegu środków pieniężnych na wsi i dla akumulacji nawet chwilowo wolnych środków finansowych wsi na rachunkach bankowych.

W polityce kredytowej, w systemie kredytowania gospodarki drobnotowarowej na wsi, kredytowanie

Kredyty obrotowe udzielone ludności wiejskiej w latach 1955—1965 *)

Tabela 1

w miliardach złotych

Treść	Lata							
	1955	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
A. Ogółem kredyty obrotowe udzielone ludności wiejskiej przez banki	1,3	3,0	4,2	4,4	5,0	5,9	7,3	8,6
w tym:								
I. Kontraktacyjne pożyczki bankowe	0,8	1,0	1,4	1,7	2,0	2,4	2,9	2,8
z tego z tytułu:								
1) kontraktacji roślinnej	0,6	0,9	1,3	1,5	1,7	2,1	2,5	.
2) kontraktacji zwierzęcej	0,2	0,1	0,1	0,2	0,3	0,3	0,4	.
B. Zaliczki z tytułu kontraktacji buraka cukrowego udzielone przez przemysł cukrowniczy	1,4	1,9	2,1	2,2	2,4	2,3	2,7	2,6
C. Ogółem pożyczki i zaliczki udzielone ludności wiejskiej (A + B)	2,7	4,9	6,3	6,6	7,4	8,2	10,0	11,2
D. Ogółem pożyczki i zaliczki udzielone z tytułu kontraktacji (AI + B)	2,2	2,9	3,5	3,9	4,4	4,7	5,6	5,4
E. Wskaźnik procentowy pożyczek i zaliczek kontraktacyjnych do pożyczek ogółem (D : C)	81,5	59,2	55,6	59,1	59,5	57,3	56,0	48,2

*) Tabelę opracowano na podstawie następujących danych:

— dane z wiersza „A” według „Rolniczego Rocznika Statystycznego 1945—1965” Wyd. GUS z serii „Roczniki Branżowe” Nr 2 Warszawa 1966 r. tablica 11(300), str. 284 po odjęciu kredytów na zakupy ratalne oraz kredytów dla kółek rolniczych i rzemiosła,

— dane z wiersza „B” — tamże — tablica 15(304), str. 286. Dane obejmują również zaliczki udzielane spółdzielniom produkcyjnym. W 1955 roku 171 mln zł, a w latach następnych w granicach od 30 do 38 mln zł, bez części zaliczek udzielanych w formie towarowej, z których GUS nie wydziela spółdzielni produkcyjnych,

— dane z wiersza „A-I” według materiałów Banku Rolnego.

kontraktacji odgrywa bardzo ważną rolę. Jak wynika z danych tabeli 1 pożyczki udzielane na podstawie zawartych umów kontraktacyjnych stanowiły w roku 1955 około 81,5% ogółu pożyczek obrotowych, udzielanych ludności wiejskiej. Na skutek dynamicznego wzrostu pomocy kredytowej dla wsi ich udział wprawdzie w latach następnych maleje, ale niemniej stanowi on jeszcze od 59,9% w roku 1962 do 48,2% w roku 1965.

Jeśli natomiast w naszych obliczeniach uwzględnimy pożyczki bankowe i zaliczki kontraktacyjne, udzielane na nakłady bezpośrednie na produkcję bieżącą, a więc bez pożyczek obrotowych udzielanych na remonty i drobne budownictwo oraz na inne cele¹⁾, to wówczas udział pożyczek i zaliczek kontraktacyjnych w ogólnej kwocie pożyczek udzielanych na nakłady bezpośrednio związane z produkcją bieżącą będzie jeszcze wyższy (patrz tabela 2), a obniżenie wskaźnika udziału w latach 1955—1965 znacznie mniejsze. Wskaźniki te są szczególnie wysokie w zakresie kredytów na produkcję roślinną.

produkcji towarowej (reprezentowaną w tym przypadku wartością skupu na jeden hektar), a wysokością pomocy kredytowej⁴⁾. Przy braku współdziałania mogłoby dojść do „przekredytowania” jednych gospodarstw czy rejonów i „niedokredytowania” innych⁵⁾.

Zastanawiając się więc nad systemem kontraktacji i stosowanych w jego ramach zasad udzielania zaliczek producentom nie można tego czynić w oderwaniu od systemu kredytowania gospodarki chłopskiej i odwrotnie. Dotychczas problem kredytowania gospodarki chłopskiej rozważaliśmy jedynie w zakresie kredytów obrotowych, a przecież gospodarka nie uspołeczniona na wsi korzysta również z kredytów inwestycyjnych i kredytów na zakupy ratalne. Dla orientacji podajemy, że w roku 1965 kredyty obrotowe (łącznie z zaliczkami z tytułu kontraktacji buraka cukrowego) stanowiły 65,5% ogólnej kwoty udzielonych kredytów.

Znaczny wzrost pomocy kredytowej dla wsi wywołał potrzebę nadania systemowi kredytowania gos-

Tabela 2

Udział pożyczek i zaliczek kontraktacyjnych w ogólnej kwocie pożyczek obrotowych udzielanych na nakłady bezpośrednie na produkcję bieżącą^{*)} w procentach

Treść	Lata							
	1955	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
Udział pożyczek i zaliczek kontraktacyjnych w ogólnej kwocie pożyczek obrotowych udzielonych na nakłady bezpośrednie na produkcję bieżącą	84,6	78,4	72,9	72,2	72,1	70,1	71,8	65,9
z tego:								
1) na produkcję roślinną	90,9	90,3	89,5	86,0	85,4	83,0	86,7	·
2) na produkcję zwierzęcą	50,0	16,7	10,0	18,2	23,1	21,4	22,2	·

*) Tabelę opracowano na podstawie danych podanych w odsyłaczu 1 oraz na podstawie materiałów Banku Rolnego.

Porównanie wskaźników przytoczonych w tabelach 1 i 2 ze wskaźnikami powierzchni zakontraktowanej do powierzchni zasiewów, który to wskaźnik dla roku 1961 wynosił 10,5%, a dla roku 1966 — 17,5%²⁾ czy też wskaźnika udziału indywidualnych gospodarstw rolnych kontraktujących uprawy w ogólnej liczbie gospodarstw, który dla roku 1964 wynosił 39,1%³⁾ wskazuje w sposób wyraźny na uprzywilejowanie pod względem wysokości pomocy kredytowej kontraktacji, zwłaszcza roślinnej, a tym samym gospodarstw, które zawierają umowy kontraktacyjne. Uprzywilejowanie to występuje nie tylko w przekroju gospodarstw, ale również w przekroju rejonowym. Jak wynika z danych tabeli 3 w powiatach charakteryzujących się wyższą średnią wartością skupu na jeden hektar użytków rolnych, występuje wyższa średnia kredytu na jeden hektar, a w strukturze kredytów obrotowych przeważają pożyczki kontraktacyjne. Bardzo istotne znaczenie tak dla poziomu produkcji towarowej, jak i wysokości pomocy kredytowej ma przy tym kontraktacja buraka cukrowego (porównaj powiat Chełmno i powiat Strzelin).

Z dotychczasowych wywodów wynika silny związek między polityką kredytową i polityką kontraktacyjną, co w konsekwencji wskazuje na potrzebę współdziałania obu systemów (kontraktacyjnego i kredytowego). Dane w kolumnach 2 i 3 tabeli 3 wskazują na występowanie korelacji między wartością

podarki nie uspołecznionej na wsi formy zorganizowanej, co między innymi wyraziło się w tendencji do ograniczenia liczby instytucji, które tej pomocy udzielały i to obojętnie w jakiej formie. Chodziło przy tym nie tylko o to, żeby z kredytu stworzyć jeden z istotnych instrumentów planowego oddziaływania państwa na ekonomikę indywidualnych gospodarstw chłopskich, ale również i o to, żeby stworzyć warunki do oceny potrzeb kredytowych poszczególnego warsztatu produkcyjnego i jego możliwości płatniczych. Realizacja tego założenia doprowadziła nie tylko do koncentracji obsługi kredytowej wsi w aparacie bankowym (Banku Rolnym i spółdzielniach oszczędnościowo-pożyczkowych — SOP), ale również do koncentracji w tym aparacie wypłat należności rolnikom za sprzedane w jednostkach uspołecznionych produkty rolne.

Przy realizacji tego programu dość zasadniczym zmianom uległ system finansowania kontraktacji. Początkowo udzielały zaliczek producentom z tytułu kontraktacji bezpośrednio poszczególne instytucje kontraktujące, potrącając kwotę zaliczki przy dostawie

4) W przekroju wojewódzkim podobnie obliczony dla roku 1964 współczynnik korelacji wynosi 0,83, a więc jest bliski jedności. Porównaj T. Wyszomirski: Kredytowanie gospodarki chłopskiej w latach 1961—1965. Dodatek do „Zagadnień Ekonomiki Rolnej” Nr 6/65 — Rolnictwo polskie w 1964 r., zwłaszcza str. 126—129.

5) Dość znaczne odchylenie powiatu Brzesko pod względem wysokości pomocy kredytowej (tabela 3) wynika z nietypowego, bardzo wysokiego wskaźnika udziału kredytów na remonty i budownictwo w ogólnej kwocie udzielonych kredytów. Wskaźnik ten dla powiatu Brzesko wynosi 58,1%, gdy dla wszystkich badanych powiatów kształtuje się w wysokości 32,3%.

1) Porównaj „Rolniczy Rocznik Statystyczny 1945 — 1965” Wyd. GUS z serii „Roczniki Branżowe” Nr 2 Warszawa 1966 r., tablica 11(300), str. 284.

2) op. cit. 1, tablica 22(335), str. 327.

3) op. cit. 1, tablica 25(338), str. 329.

Tabela 3

Wartość skupu i kredytów obrotowych na jeden hektar użytków rolnych oraz struktura kredytów obrotowych w sześciu powiatach w roku 1965

Wyszczególnienie	Wartość w złotych na jeden hektar użytków rolnych		Struktura kredytów obrotowych			
	skupu	kredytu obrotowego	z tego:			
			pozakontraktacyjnych	kontraktacyjnych	z tego:	
1	2	3	4	5=6+7	bankowych	z tytułu kontraktacji buraka cukrow.
Ogółem w badanych powiatach	4.288	823	51,1	48,9	28,8	20,1
z tego:						
w powiecie Brzesko	2.837	726	85,9	14,1	12,1	2,0
w powiecie Łomża	3.032	447	50,4	49,6	45,8	3,8
w powiecie Piotrków Trybunalski	3.396	566	60,5	39,5	37,7	1,8
w powiecie Czulów	4.536	1.037	46,1	53,9	53,1	0,8
w powiecie Chełmno	7.764	1.568	31,8	68,2	27,1	41,1
w powiecie Strzelin	8.425	1.653	40,3	59,7	9,0	50,7

masy zakontraktowanej. Stosowane były przy tym różne formy zaliczek (towarowe i gotówkowe) oraz różnicowane i różnorodne warunki tej pomocy, co powodowało, że producenci rolni niejednokrotnie zawierali umowy kontraktacyjne nie na te uprawy, których technologię produkcji znali lub którym odpowiadały warunki glebowe i klimatyczne, ale na te, które zapewniały wyższą pomoc finansową. Należy przy tym podkreślić, że w latach tych kredyty bankowe były bardzo ograniczone.

Stan taki trwał do roku 1949. Począwszy od roku 1950 weszły w życie postanowienia uchwały Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów (KERM) z dnia 30 grudnia 1949 roku. Uchwała ta ustanowiła pierwsze ramy systemu finansowania kontraktacji, wprowadzając formę bezprocentowych zaliczek kontraktacyjnych.

Pierwsze ramowe zarządzenie w sprawie finansowania kontraktacji wydał minister finansów w dniu 18 lutego 1954 roku. Zarządzenie to utrzymało formę zaliczki, ustalając, że może być ona realizowana:

— bezpośrednio przez instytucje kontraktujące bądź za pośrednictwem instytucji bankowych, lecz w ciężar środków obrotowych instytucji kontraktujących,

— przez instytucje bankowe, na zlecenie instytucji kontraktujących, lecz ze środków instytucji bankowych.

W tym drugim przypadku instytucja kontraktująca zwracała instytucjom bankowym koszty oprocentowania udzielonej zaliczki. Rolnicy ani w pierwszym, ani też w drugim przypadku kosztów oprocentowania nie ponosili. Identyczne dla obu form były również warunki otrzymania zaliczki przez producenta. Podstawę do udzielenia zaliczki przez instytucję bankową stanowiło zlecenie na wypłatę zaliczki, wystawiane przez instytucję kontraktującą. Z zaliczki tej instytucja bankowa pokrywała w formie bezgotówkowej zobowiązanie rolnika za pobrane przez niego, na podstawie umowy kontraktacyjnej, środki produkcji, a resztę wypłacała gotówką. W formie gotówkowej były również wypłacane zaliczki wówczas, gdy rolnik posiadał własne nasiona czy sadzeniaki lub zamiast nawozów sztucznych stosował obornik.

Dogodne warunki otrzymania zaliczki przez producenta za pośrednictwem instytucji bankowych spowodowały, że wiele instytucji kontraktujących przechodziło z obsługi bezpośredniej na obsługę finansową swoich producentów przez aparat bankowy, gdyż

pozbywało się w ten sposób licznych prac z tą obsługą związanych. Niezależnie od tego aparat bankowy posiadał większe możliwości i lepsze warunki dochodzenia spłaty udzielanych zaliczek od tych producentów, którzy nie wywiązywali się z zawartych umów i otrzymanych zaliczek nie spłacali. Stosowaną wówczas formę zaliczki kontraktacyjnej charakteryzowały następujące cechy:

— mimo że zaliczki udzielała instytucja bankowa, pełne ryzyko za jej spłatę i odpowiedzialność za celowe jej udzielenie ponosiła instytucja kontraktująca;

— instytucja kontraktująca ponosiła koszty oprocentowania udzielonych przez bank zaliczek, a w przypadku ich niespłacenia pokrywała instytucjom bankowym również pełne koszty przymusowego dochodzenia spłaty zaliczki;

— prawo do otrzymania zaliczki miał każdy, kto zawarł umowę kontraktacyjną;

— zabezpieczenie zwrotności udzielonej zaliczki opierało się na zasadzie, że była ona potrącana z wypłaty za dostarczoną zakontraktowaną masę towarową. W związku z tym wypłaty tych należności były dokonywane przez instytucje bankowe.

Dokonywanie wypłat należności za dostarczone do jednostek społecznych produkty zakontraktowane, za pośrednictwem SOP, pozwoliło w okresie późniejszym na znaczne złagodzenie form zabezpieczenia pożyczek i to nie tylko kontraktacyjnych, jak również stworzyło korzystne warunki dla akumulacji środków finansowych wsi na książeczkach oszczędnościowych w SOP. System ten nie zdał jednak w pełni egzaminu. Niedociągnięcia, jakie wystąpiły w jego działaniu, można scharakteryzować następująco:

— po pierwsze — korzystne warunki otrzymania zaliczki kontraktacyjnej oraz stosunkowo proste formy ich realizacji powodowały, że z zaliczek korzystał prawie każdy, kto zawarł umowę kontraktacyjną, nawet wówczas, gdy przysługująca zaliczka wynosiła zaledwie kilkadziesiąt złotych. Powodowało to dla SOP oraz instytucji kontraktujących wiele pracy manipulacyjnej, nie dając z drugiej strony specjalnych korzyści rolnikom;

— po drugie — łatwość uzyskania zaliczki, przy ograniczonej możliwości uzyskania kredytów bankowych, powodowała tendencje do nielegalnego wykorzystywania kontraktacji dla zdobycia pomocy fi-

nansowej przez zawieranie fikcyjnych umów kontraktacyjnych. Przeprowadzone wówczas badania wykazały, że około 10% kontraktujących rolników nie wywiązywało się z umów kontraktacyjnych:

- po trzecie — słabe zabezpieczenie zwrotności udzielonych zaliczek kontraktacyjnych powodowało, że około 1% zaliczek okazywał się nieściągalny i musiał być spisywany na straty przez instytucje kontraktujące. W przypadku niektórych rodzajów kontraktacji i niektórych instytucji kontraktujących procent zaliczek nieściągalnych dochodził do 10% ogólnej ich kwoty.

Podane wyżej ujemne skutki ówczesnego systemu finansowania kontraktacji oraz wystąpienia tych instytucji kontraktujących, które spisywały dość znaczne sumy nie spłaconych zaliczek na straty, jak również stały wzrost pomocy kredytowej dla indywidualnych gospodarstw rolnych, spowodowały konieczność wprowadzenia dalszych zmian w ówczesnym systemie finansowania kontraktacji.

Ostatecznie, po pewnych sprzeciwach ze strony niektórych instytucji kontraktujących, które obawiały się, że całkowite przejęcie finansowania kontraktacji przez banki może spowodować trudności w realizacji planów kontraktacyjnych i pozbawi je poważnego elementu zachęty do zawierania przez indywidualnych producentów rolnych umów kontraktacyjnych — ukazało się w numerze 60 Monitora Polskiego z roku 1958 zarządzenie ministra finansów z dnia 10 lipca tegoż roku w sprawie finansowania kontraktacji produkcji roślinnej i zwierzęcej. Zarządzenie powyższe wprowadziło zasadniczą zmianę w poprzednio stosowanych formach pomocy finansowej przy kontraktacji, a mianowicie przejście z formy zaliczki na pożyczkę kontraktacyjną, ustalając przy tym, że:

- pożyczek kontraktacyjnych udzielają instytucje bankowe;

- o udzieleniu lub odmowie pożyczki kontraktacyjnej decyduje instytucja bankowa;

- wysokość udzielanej pożyczki kontraktacyjnej, formy jej realizacji (gotówkowa, bezgotówkowa) i terminy spłat ustala instytucja bankowa na podstawie umowy kontraktacyjnej.

Pewną formą kompromisu w stosunku do instytucji kontraktujących, które zgłaszały wątpliwości co do słuszności takiego ustalenia systemu finansowania kontraktacji, są dwa następujące punkty omawianego zarządzenia ministra finansów:

- instytucja kontraktująca, która chciałaby nadal utrzymać formę zaliczki kontraktacyjnej i obsługiwać producenta z własnych środków obrotowych musi na to uzyskać zgodę ministra finansów i właściwego ministra resortowego;

- instytucje kontraktujące mogą, za zgodą właściwego ministra, udzielać poręczenia instytucjom bankowym za spłatę pożyczek kontraktacyjnych udzielonych ich plantatorom.

Z pierwszego ustalenia skorzystała tylko jedna instytucja kontraktująca, a mianowicie Zjednoczenie Przemysłu Cukrowniczego, z tym jednak że większość cukrowni zleca SOP wypłatę części gotówkowej zaliczek, jak również wypłatę należności za dostarczone w ramach kontraktacji buraki cukrowe.

Z drugiego ustalenia (poręczeń za spłatę udzielonych pożyczek) korzystało początkowo kilka instytucji kontraktujących, w miarę upływu czasu liczba

tych instytucji malała, a obecnie forma ta nie jest już stosowana.

Przejście z formy zaliczki kontraktacyjnej na pożyczkę spowodowało początkowo zwiększenie formalności związanych z otrzymaniem pożyczki, a przede wszystkim właśnie na odcinku poręczeń. Banki, dla zabezpieczenia spłaty udzielonej pożyczki, w przypadku gdy pożyczka nie była poręczana przez instytucję kontraktującą, żądały — zależnie od wysokości pożyczki — poręczeń nawet dwóch osób fizycznych.

Mimo to zmiana systemu finansowania kontraktacji, wprowadzona cytowanym zarządzeniem ministra finansów z roku 1958, została oceniona pozytywnie, gdyż wyeliminowała tych pożyczkobiorców, którzy brali poprzednio często bardzo niskie sumy zaliczek kontraktacyjnych (występujące szczególnie przy kontraktacji trzody chlewnej), a nie spowodowała negatywnych zjawisk w realizacji planów kontraktacyjnych, czego tak się obawiały niektóre z instytucji kontraktujących. Pozwoliła natomiast na realizowanie tych założeń, które przyświecały przy wprowadzeniu nowego systemu finansowania kontraktacji, a więc między innymi ujednolicenie systemu finansowania kontraktacji i włączenie tej poważnej sumy pomocy kredytowej w orbitę polityki kredytowej. Poza nowym systemem kontraktacji pozostawała jednak nadal bardzo poważna instytucja kontraktująca, a mianowicie Zjednoczenie Przemysłu Cukrowniczego.

Pozytywne doświadczenia nowego systemu finansowania kontraktacji, o których była poprzednio mowa, pozwoliły na wprowadzenie dalszych zmian w ówczesnym systemie. Zmiany te zostały wprowadzone uchwałą Nr 46/62 Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów z dnia 13 lutego 1962 roku w sprawie zmian zasad i warunków finansowania kontraktacji produkcji rolnej. Uchwała powyższa ustalała, że pomoc kredytowa dla producentów kontraktujących produkcję rolą jest udzielana w formie kredytów bankowych; kredyty (pożyczki) na kontraktację produkcji rolnej udzielane są producentom przez Bank Rolny i spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe (SOP); instytucje kontraktujące obowiązane są przekazywać wszelkie należności z tytułu rozliczeń za dostarczone w ramach umów kontraktacyjnych produkty rolne za pośrednictwem Banku Rolnego i spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych.

Bardzo istotne znaczenie ma to ustalenie omawianej uchwały, które mówi, że od kredytów na kontraktację produkcji rolnej producenci opłacać będą odsetki w wysokości 3% w stosunku rocznym. Tak więc, począwszy od umów kontraktacyjnych zawieranych na rok 1962/1963, kosztów oprocentowania pożyczek kontraktacyjnych nie miały ponosić instytucje kontraktujące, lecz producenci.

Uchwała ta objęła również przemysł cukrowniczy. Forma oprocentowanych pożyczek kontraktacyjnych przy kontraktacji buraka cukrowego przetrwała jednak tylko jeden rok. Specjalną uchwałą KERM Nr 262/63 z 31 lipca 1963 roku, już na rok gospodarczy 1963/1964 przywrócona została ponownie bezprocentowa forma zaliczek kontraktacyjnych. Stan taki trwa do dnia dzisiejszego.

System finansowania kontraktacji, wprowadzony omawianą uchwałą KERM z roku 1962, pozwolił

na wprowadzenie uproszczeń w wielu przepisach dotyczących udzielania pożyczek kontraktacyjnych. Na przykład, jeśli chodzi o wnioski pożyczkowe, wprowadzone zostały, obok indywidualnego wniosku o pożyczkę:

— wniosek zbiorowy, sporządzany przez placówkę instytucji kontraktującej dla producentów danej placówki;

— wniosek zbiorowy, sporządzany przez jednego rolnika; w tym przypadku rolnik może otrzymać jedną pożyczkę na kilka umów kontraktacyjnych i podpisuje tylko jeden skrypt dłużny.

Zdobyte doświadczenia i pozytywne wyniki w zakresie spłat pożyczek kontraktacyjnych spowodowane między innymi tym, że należności rolników za dostarczoną masę towarową są wypłacane za pośrednictwem SOP, co pozwala na automatyczne potrącenie z wypłaty należności kwot zaciągniętego kredytu, pozwoliło na stopniowe łagodzenie form zabezpieczenia spłat pożyczek i to nie tylko kontraktacyjnych. Aktualnie wszystkie kredyty w SOP, udzielane w kwotach do 2 tysięcy złotych mogą być udzielane bez poręczeń osób obcych, a przy kredytach powyżej 2 tysięcy złotych SOP stosuje poręczenie jednej osoby. Poręczenia te nie muszą być wymagane od tych członków SOP, którzy wywiązują się solidnie ze swoich zobowiązań.

W roku bieżącym, w związku ze znanym powszechnie programem rozwoju produkcji zbożowej, wprowadzone zostały nowe odrębne zasady kontraktacji zbóż. Uchwała Rady Ministrów Nr 379/66 z dnia 6 grudnia 1966 roku przewiduje, że rolnicy, którzy zawrą odpowiednią umowę kontraktacyjną, otrzymują środki produkcji w formie kredytu towarowego, udzielanego im przez GS „Samopomoc Chłopska”. Kredyt ten jest przy tym bezprocentowy.

Tak więc aktualnie, obok podstawowej formy bankowej pożyczki kontraktacyjnej, występują dwie inne formy kredytów kontraktacyjnych:

— zaliczki, stosowane przy kontraktacji buraka cukrowego i

— kredyty towarowe, stosowane przy kontraktacji zbóż.

Nasuwa się pytanie, czy występują obiektywne przyczyny utrzymywania nadal formy zaliczki przy kontraktacji buraka cukrowego.

Decyzja KERM z 1963 roku, przywracająca formę zaliczki przy kontraktacji buraka cukrowego, spowodowana została przede wszystkim tym, że wówczas na rynkach zachodnich istniało znaczne zapotrzebowanie na cukier i zakładało się rozszerzenie kontraktacji buraka cukrowego. Obecnie zapotrzebowanie to nie występuje, a plan na lata 1966—1970 nie zakłada zwiększenia arealu pod uprawę buraków cukrowych.

Jeśli chodzi natomiast o kredyt towarowy, udzielany przy kontraktacji zbóż, to sprawa przedstawia się inaczej. Przede wszystkim SOP i GS współpracują z sobą bardzo ściśle w ramach tak zwanej „jedności kasowej”. W związku z tym wypłaty wszelkich należności rolników za dostarczone do GS produkty rolne realizowane są przez SOP. Utrzymana więc zostaje zasada, która umożliwia SOP analizowanie potrzeb kredytowych rolnika, a zwłaszcza jego sytuacji finansowej, a poza tym akumulację jego wolnych środków finansowych na rachunkach bankowych w formie wkładów oszczędnościowych.

W gorszej sytuacji są jednak GS, które nie posiadają rozeznania sytuacji ekonomicznej każdego gospodarstwa i mogą zawierać umowy kontraktacyjne i udzielać kredytu — wprawdzie towarowego, takim gospodarstwom, które nie będą miały warunków do wywiązania się z umowy i kredytu nie splacą. Wydaje się wskazane, żeby GS zasięgały informacji w tym zakresie od SOP, a SOP, żeby były zorientowane o wysokości zadłużenia w GS rolników, którzy starają się o kredyt w SOP. Współpracę w tym zakresie można by również oprzeć na takiej zasadzie, że powstałe zadłużenie z tytułu udzielonego kredytu towarowego GS przekazywałyby do SOP, która miałaby możliwość pokrycia zadłużenia nie tylko z wpływów z tytułu kontraktacji zbóż, ale również z innych tytułów.

Wysunięte propozycje, dotyczące uregulowania współpracy między GS i SOP w zakresie kontraktacji zbóż, mogą się wydawać przedwczesne, gdyż system ten dopiero wchodzi w życie. Wydaje się jednak, że ewolucja zmian w systemie finansowania kontraktacji wskazuje na potrzebę ustalenia określonych ram organizacyjnych koordynacji pomocy kredytowej dla wsi. Należy przy tym zdawać sobie sprawę z tego, że plan na lata 1966—1970 zakłada dalszy wzrost pomocy kredytowej dla wsi, a tym samym wzrost zadłużenia gospodarstw chłopskich z tytułu otrzymywanej pomocy kredytowej do kwoty około 48,0 mld zł. O dynamice wzrostu tego zadłużenia świadczy fakt, że jeszcze w roku 1960 zadłużenie to wynosiło 10,3 mld zł, a w 1965 roku 23,5 mld zł. Problem racjonalnego prowadzenia działalności kredytowej nie tylko od strony udzielania tej pomocy tym rejonom i tym gospodarstwom, które posiadają największe możliwości wzrostu produkcji rolnej, ale również z punktu widzenia możliwości spłat kredytów (nieprzekredytowywanie poszczególnych warsztatów produkcyjnych), jest niewątpliwie ostrzejszy niż przed dziesięciu — piętnastu laty, gdy krystalizował się system kredytowania gospodarki drobnotowarowej na wsi, a wraz z nim system finansowania kontraktacji.

MIECZYŚLAW CZARNECKI

WOJCIECH ORŁOWSKI

Poznań

Metoda rachunku ekonomicznego inwestycji wodno-melioracyjnych

Inwestycje wodno-melioracyjne stanowią w planie terenowym Ministerstwa Rolnictwa bardzo poważną i coraz ważniejszą pozycję. Tym też tłumaczy się zainteresowanie aparatu bankowego oraz pogłębienie tych kierunków pracy, które wiążą się z doskonaleniem metod gospodarowania środkami inwestycyjnymi.

Właściwa ocena sytuacji oraz odpowiednie, a zarazem skuteczne kierunki oddziaływania banku uzależnione są od umiejętnego wykorzystania narzędzi projektowania o charakterze nie tyle technicznym, co ekonomicznym. Cel gospodarczy, jakiemu ma służyć każda projektowana inwestycja, może być osiągnięty przez zastosowanie różnych rozwiązań technicznych. Podstawowym instrumentem, służącym do podejmowania słusznych i racjonalnych decyzji inwestycyjnych, zmierzających do optymalizacji gospodarki narodowej, jest rachunek ekonomicznej efektywności inwestycji. Na terenie województwa poznańskiego Biuro Projektów Wodno-Melioracyjnych, jako jeden z uczestników procesu inwestycyjnego, odpowiedzialny za prawidłowość rozwiązań — przeprowadza techniczno-ekonomiczne analizy w odniesieniu do wszystkich projektowanych obiektów melioracyjnych. Wyniki ekonomiczne działalności inwestycyjnej biuro projektów przedstawia w formie następujących wzorów matematycznych:

$$t = \frac{J}{P - K - Jq} \quad (1) \quad E = \frac{n}{t} \quad (2)$$

gdzie:

J = nakłady na daną inwestycję,

P = roczny przyrost wartości produkcji,

K = roczny wzrost kosztów eksploatacji,

q = współczynnik opłacalności inwestycji.

Powyższe wzory zostały spopularyzowane także w oddziałach Banku Rolnego przez centralę w załączniku Nr 1 do pisma okólnego Nr 40/D/59 z dnia 8 maja 1959 roku. Jedyną rozbieżność w wytycznych stanowi różna wartość przyjętego współczynnika opłacalności inwestycji, oznaczona symbolem „q”, a określona w wytycznych Banku Rolnego jako roczne oprocentowanie poniesionych nakładów. Współczynnik opłacalności inwestycji „q”, wprowadzony przez byłą Państwową Komisję Planowania Gospodarczego, obejmuje trzy następujące elementy: odpis amortyzacyjny, oprocentowanie nakładów dla zapewnienia dalszego rozwoju gospodarczego, rezerwę na pokrycie nie przewidzianych strat (np. wskutek klęski żywiołowej) i waha się w granicach od 0,07 do 0,10. Wyżej wspomniana rozbieżność polega na ustaleniu przez Biuro Projektów Wodno-Melioracyjnych $q = 0,07$, a przez Centralę Banku Rolnego $q = 0,03$.

Uwzględniając obowiązujące stawki amortyzacyjne (Monitor Polski Nr 97/1961 r.) oraz najniższą wysokość współczynnika opłacalności inwestycji według byłej

Państwowej Komisji Planowania Gospodarczego ($q = 0,07 - 0,10$) można uznać, że przyjęty przez Biuro Projektów Wodno-Melioracyjnych współczynnik opłacalności „q” w wysokości 0,07 jest uzasadniony. Obliczanie wielkości efektów wynikających z inwestycji wodno-melioracyjnych polega na określeniu spodziewanego przyrostu wartości produkcji rolnej, wyrażającego się wzrostem plonów w sensie ilościowym i jakościowym. I tu napotykamy znaczne różnice i trudności w trafnej ocenie wartości przyrostu produkcji, spowodowanego realizacją inwestycji melioracyjnych w rolnictwie, w porównaniu do inwestycji przemysłowych. W rolnictwie efekty nie wiążą się bezpośrednio z wejściem danej inwestycji wodno-melioracyjnej do eksploatacji. Wielkość wzrostu produkcji, którą można osiągnąć dzięki zainwestowanym nakładom na meliorację, jest zależna od kilku dalszych czynników, na które wykonana inwestycja nie wywiera wpływu. Inwestycje melioracyjne, które udoskonalają warsztat produkcyjny rolnictwa, tylko wówczas przynoszą najwyższe efekty, kiedy są realizowane w regionach charakteryzujących się dobrymi glebami i odpowiednią dojrzałością, jakiej towarzyszą racjonalne metody gospodarowania.

Prawidłowa konserwacja urządzeń melioracyjnych, ich optymalne wykorzystanie wraz z właściwą eksploatacją rolniczą oraz nawożeniem powinny zapewnić realność spodziewanych i przyjmowanych w rachunku ekonomicznym przyrostów plonów. Bardzo istotną rolę w rachunku ekonomicznym odgrywają ceny przyjęte w pozycjach wyjściowych obliczenia. Samo obliczenie, niezależnie od metody, jest zawsze pewną operacją matematyczną. Im trafniej uda się ocenić wzrost produkcji w wyniku inwestycji, a przyjęte do rachunku ceny odpowiadać będą realnej wartości rozpatrywanych elementów — tym prawidłowsza będzie wartość wyniku rachunku ekonomicznej efektywności inwestycji. Jednym z najtrudniejszych do określenia elementów każdego rachunku ekonomicznego inwestycji wodno-melioracyjnych jest wartość wzrostu produkcji w skali przeciętnego roku, w okresie eksploatacji obiektu. W odniesieniu do melioracji łąk przyjmuje się dotychczas jako wartość wzrostu produkcji różnicę wartości wyprodukowanego siana po i przed melioracją — bez analizy sposobu zużycia wyprodukowanej masy zielonej. W szerszej pojętej analizie efektów rolniczych należałoby uwzględnić korzyści uzyskane przez państwo w wyniku przemieszczania się bazy paszowej bydła z gruntów ornych na użytki zielone i zwiększenia tą drogą powierzchni upraw zbożowych i przemysłowych. Ujęte w tym aspekcie korzyści z melioracji łąk sprzyjają bowiem zmniejszaniu się wydatków na import zbóż.

Przedstawione na wstępie wzory rachunku ekonomicznej efektywności inwestycji nie uwzględniają jednak specyfiki inwestycji melioracyjnych. Przy ich zastosowania powstają pewne nieścisłości — zwłaszcza

w przypadku obiektów o znacznie zróżnicowanych okresach trwałości poszczególnych elementów. Przy rozwiązaniach alternatywnych nie zawsze prowadzą one do przejrzystych porównań. W przypadkach gdy wielkości spodziewanych efektów są pieniężnie wymierne, formuły te nie znajdują zastosowania. Podobnie nie są one przydatne przy rozważaniu od strony ekonomicznej wariantowych rozwiązań szczegółów konstrukcyjnych obiektów.

Poniżej przedstawimy próbę udoskonalonej metody rachunku ekonomicznej efektywności inwestycji wodno-melioracyjnych. Prezentowana metoda rachunku ekonomicznej efektywności inwestycji stanowi kombinację metod stosowanych w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej z metodą stosowaną obecnie w Polsce, opartą o wzory byłej Państwowej Komisji Planowania Gospodarczego.

W inwestycjach hydrotechnicznych i melioracyjnych występują elementy o znacznie zróżnicowanych okresach użytkowania, (trwałości eksploatacyjnej). Okres użytkowania obiektów melioracji podstawowej, takich jak wały przeciwpowodziowe, ocenia się na 80 do 100 lat (w praktyce bywa i dłuższy), trwałość budowli betonowych średniej wielkości na 40 do 50 lat. W pompowniach poszczególne elementy są znacznie zróżnicowane pod względem trwałości: budynek i urządzenia elektryczne około 50 lat, agregaty pompowe 18 do 25 lat. Okres użytkowania drenowań wynosi około 50 lat, urządzeń melioracji szczegółowej na użytkach zielonych przy właściwej eksploatacji — 25 do 30 lat, deszczowni przenośnych — 8 do 14 lat. Trwałość zagospodarowania pomelioracyjnego łąk, podobnie jak i drobnych budowli drewnianych, szacuje się na 8 do 10 lat. Szereg czynników ekonomicznych i fizycznych limituje okres eksploatacyjny każdego urządzenia technicznego. Przybliżone okresy używalności urządzeń obiektów wodnych i melioracyjnych zostały określone w pracy Kryszana i Dłużewskiego¹⁾.

Z faktu znacznego różnicowania trwałości poszczególnych elementów inwestycji melioracyjnych wynika potrzeba kilkakrotnego zagospodarowania użytków zielonych w okresie trwania głównych urządzeń melioracyjnych, wymiany agregatów pompowych, budowli drewnianych itd. Czynnik trwałości wywiera poważny wpływ na efektywność inwestycji i w związku z tym należy go właściwie ująć w rachunku, wykorzystując pojęcie amortyzacji urządzeń.

W naszych rozważaniach przyjmujemy określenie amortyzacji metodą liniową, w myśl której utrata wartości środka trwałego jest równomiernie rozłożona przez cały okres eksploatacji. Nie odzwierciedla to w pełni procesu zużycia, jednakże metoda ta jest powszechnie używana w zastosowaniu do kalkulacji ekonomicznych różnych zamierzeń inwestycyjnych. W rachunku ekonomicznym z jednej strony występują nakłady inwestycyjne jako wielkość jednorazowa, z drugiej natomiast — koszty i efekty roczne w okresie wieloletniego użytkowania inwestycji. Główną zasadą omawianej metody jest zamiana nakładów inwestycyjnych na równoważne tej jednorazowej wielkości coroczne koszty inwestycyjne w okresie

użytkowania obiektu, stanowiące oprocentowaną ratę amortyzacyjną. Badając stosunek rocznych efektów netto (wartość wzrostu produkcji minus koszty eksploatacji, konserwacji i remontów) do pojmovanego w ten sposób rocznego kosztu inwestycyjnego oraz różnicę efektów netto i rocznych kosztów inwestycyjnych, otrzymuje się proste ujęcie problemu efektywności. Rachunek ten uwzględnia zarówno okres trwałości poszczególnych elementów obiektu, jak i oprocentowania nakładów inwestycyjnych. Poniżej przedstawia się wyprowadzenie formuły, za pomocą której wielkość nakładów inwestycyjnych zostaje przekształcona na jednolite roczne koszty inwestycyjne. Oznaczenie symboli zastosowanych w rachunku:

p = oprocentowanie nakładów wyrażone w wielkości ułamka dziesiętnego (np. przy oprocentowaniu 5% $p = 0,05$),

n = długość okresu użytkowania obiektu w latach,

J = wyjściowa wielkość nakładu inwestycyjnego,

S = wartość kapitału po „ n ” latach od czasu wyłożenia nakładów, która jest równoważna obecnemu nakładowi „ J ” przy oprocentowaniu „ p ”,

R = wielkość jednolitej raty amortyzacyjnej w końcu każdego roku, w okresie „ n ” lat, przy wartości całej serii rat „ R ”, ekwiwalentnej do „ J ” z oprocentowaniem „ p ”.

Jeżeli „ J ” jest zainwestowane z oprocentowaniem „ p ”, odsetki po pierwszym roku wyniosą $p \times J$, a całkowita wartość kapitału na końcu roku wynosi:

$$J + p \times J = J(1 + p),$$

Wartość procentu (odsetek) po drugim roku:

$$J(1 + p)p,$$

zaś wartość kapitału:

$$\begin{aligned} J(1 + p) + Jp(1 + p) &= J + Jp + Jp + Jp^2 = \\ &= J + 2Jp + Jp^2 = J(1 + p)^2 \end{aligned}$$

Podobnie wartość nakładów po trzecim roku wyniesie $J(1 + p)^3$ i tak dalej. Zatem na końcu „ n ”-tego roku wartość kapitału zainwestowanego wyniesie:

$$S = J(1 + p)^n \quad (3)$$

Jeżeli założymy, że corocznie inwestujemy „ R ”, w okresie „ n ” lat, to całkowita wartość zainwestowanych nakładów po „ n ” latach będzie oczywiście sumą corocznych inwestycji „ R ”, z odpowiednimi odsetkami. Tak więc nakłady inwestowane w końcu pierwszego roku są obciążone odsetkami w $(n - 1)$ latach. Wartość nakładu z pierwszego roku po „ n ” latach wyniesie: $R(1 + p)^{n-1}$. W drugim roku inwestycja będzie miała wartość $R(1 + p)^{n-2}$ i tak dalej, aż do inwestycji w ostatnim roku, dokonanej w końcu „ n ”-tego roku, która nie jest obciążona odsetkami. Wobec powyższego całkowita wartość corocznych inwestycji „ R ”, po „ n ” latach wyniesie:

$$\begin{aligned} S &= R[1 + (1 + p) + (1 + p)^2 + \\ &+ (1 + p)^3 + \dots + (1 + p)^{n-1}] \end{aligned} \quad (4)$$

Równanie powyższe można uprościć przez następujące działanie algebraiczne:

Mnożymy obie strony równania przez $(1 + p)$

¹⁾ Inwestycje wodno-melioracyjne. Zarys ekonomiki. Wyd. PWRiL, 1962 r.

$$(1+p)S = R[(1+p) + (1+p)^2 + (1+p)^3 + \dots + (1+p)^{n-1} + (1+p)^n]$$

Odejmując od ostatniego równania równanie (4) otrzymujemy:

$$p \times S = R[(1+p)^n - 1] \quad \text{stad} \quad R = S \left[\frac{P}{(1+p)^n - 1} \right] \quad (5)$$

Aby znaleźć jednolite, roczne wielkości nakładów inwestycyjnych podstawiamy do powyższego równania wartość „S” z równania (3), gdyż chodzi o wyrażenie całkowitych nakładów „J” w wielkościach równych corocznym ratom „R”.

Po podstawieniu otrzymujemy formułę na roczny koszt inwestycyjny

$$R = J \left[\frac{P(1+p)^n}{(1+p)^n - 1} \right] \quad (6)$$

Wyrażenie w nawiasie kwadratowym nazwiemy współczynnikiem rocznego odzysku nakładów „e”.

W wyniku powyższych obliczeń otrzymujemy dwa podstawowe wzory:

Roczny koszt inwestycyjny

$$R = J \times e \quad (7)$$

Współczynnik rocznego odzysku nakładów

$$e = \frac{p(1+p)^n}{(1+p)^n - 1} \quad (8)$$

W praktyce stosowanie wzoru „e” (8) nie jest wygodne, dlatego też korzystać należy z tabeli zestawionej na podstawie wyliczeń wartości „e” dla różnych „n”-lat oraz różnego oprocentowania nakładów „p”. W załączeniu podajemy tabelę wartości współczynnika „e”, dla najczęściej używanych wielkości oprocentowania nakładów inwestycyjnych i różnych okresów użytkowania obiektów.

n \ p	0 %	2 %	3 %	4 %	5 %	6 %	7 %	8 %
1	1,0000	1,0200	1,0300	1,0400	1,0500	1,0600	1,0700	1,0800
2	0,5000	0,5151	0,5226	0,5302	0,5378	0,5454	0,5531	0,5608
3	0,3333	0,3468	0,3536	0,3604	0,3672	0,3741	0,3811	0,3880
4	0,2500	0,2626	0,2687	0,2755	0,2820	0,2886	0,2952	0,3019
5	0,2000	0,2122	0,2184	0,2246	0,2310	0,2374	0,2439	0,2505
10	0,1000	0,1113	0,1172	0,1233	0,1295	0,1359	0,1424	0,1490
15	0,0667	0,0778	0,0838	0,0899	0,0963	0,1030	0,1098	0,1168
20	0,0500	0,0612	0,0672	0,0736	0,0802	0,0872	0,0944	0,1019
25	0,0400	0,0512	0,0574	0,0640	0,0710	0,0782	0,0858	0,0937
30	0,0333	0,0447	0,0510	0,0578	0,0651	0,0727	0,0806	0,0888
35	0,0286	0,0400	0,0465	0,0536	0,0611	0,0690	0,0772	0,0858
40	0,0250	0,0366	0,0433	0,0505	0,0583	0,0665	0,0750	0,0839
50	0,0200	0,0318	0,0389	0,0466	0,0548	0,0634	0,0725	0,0817
60	0,0167	0,0288	0,0361	0,0442	0,0528	0,0619	0,0712	0,0808
70	0,0143	0,0267	0,0343	0,0428	0,0517	0,0610	0,0706	0,0804
75	0,0133	0,0256	0,0337	0,0422	0,0513	0,0608	0,0704	0,0803
80	0,0125	0,0252	0,0331	0,0418	0,0510	0,0606	0,0703	0,0802
100	0,0100	0,0232	0,0317	0,0408	0,0504	0,0602	0,0701	0,0800
∞	0,0000	0,0200	0,0300	0,0400	0,0500	0,0600	0,0700	0,0800

Dla nakładu nie oprocentowanego, czyli dla $p = 0$, wartość „e” z wzoru (8) jest nieokreślona: $e = \frac{0}{0}$.

W tym przypadku jednakże roczny koszt inwestycyjny jest prosty do obliczenia, gdyż wyraża się wielkością nie oprocentowanej raty amortyzacyjnej $R = J \times \frac{1}{n}$,

$$\text{czyli przy } p = 0 \quad e = \frac{1}{n}.$$

Jak już uprzednio podano, efektywność ekonomiczna inwestycji jest wyrażona stosunkiem rocznych efektów netto do sumy rocznych kosztów inwestycyjnych, to jest:

$$E_1 = \frac{P - K}{\Sigma e \times J} \quad (9)$$

gdzie:

P = wartość wzrostu produkcji w skali rocznej,

K = suma rocznych kosztów eksploatacji, konserwacji i remontów,

$\Sigma e \times J$ = suma rocznych kosztów inwestycyjnych poszczególnych elementów, różniących się co do długości okresu użytkowania (trwałości).

Dla inwestycji opłacalnych $E_1 > 1$.

Wzór ten określa wartość zwrotu otrzymanego z zainwestowanej jednostki nakładów. Jeśli na przykład $E_1 = 2,90$, to oznacza, że z zainwestowanego w obiekcie 1 złotego otrzymuje się zwrot 2,90 zł, zatem czysty zysk wynosi $2,90 - 1,00 = 1,90$ zł. Im wyższa wartość E_1 , tym oczywiście dana inwestycja jest opłacalniejsza (przynosi większy zysk na jednostkę nakładu). Opłacalność inwestycji określa również różnica rocznych efektów netto i rocznych kosztów inwestycji, dająca w wyniku absolutną wielkość rocznego zysku z danej inwestycji:

$$E_2 = (P - K) - \Sigma e \times J \quad (10)$$

Dla inwestycji opłacalnych E_2 ma zawsze wartość dodatnią. Okres zwrotu nakładów inwestycyjnych otrzymamy dzieląc wielkość nakładów przez wielkość zysku rocznego E_2 .

$$T = \frac{J}{(P - K) - \Sigma e \times J} \quad (11)$$

Wzór ten jest w swej konstrukcji bardzo zbliżony do wzoru b. PKPG, bowiem w miejsce tak zwanego współczynnika opłacalności „q” wchodzi współczynnik odzysku nakładów „e”, zależny od wielkości oprocentowania nakładów i od trwałości danego elementu.

We wzorach na E_1 , E_2 oraz T opłacalność ekonomiczna inwestycji jest wyrażona funkcją pięciu parametrów, którymi są:

- 1) wielkość nakładów inwestycyjnych,
- 2) przewidywana wartość wzrostu produkcji w skali rocznej,
- 3) roczne koszty eksploatacji, konserwacji i remontów,
- 4) okresy użytkowania poszczególnych elementów inwestycji,
- 5) wysokość oprocentowania nakładów inwestycyjnych.

Należy zwrócić uwagę na ważny moment, a mianowicie na fakt, że w powyższych wzorach można stosować do poszczególnych obiektów indywidualne oceny okresów trwałości, na przykład dla obiektów, gdzie nie można oczekiwać dobrej eksploatacji — okresy krótsze niż podane w literaturze. Uzyskuje się w ten sposób dodatkowe zastrzeżenie warunków ekonomicznej opłacalności.

Oprocentowanie nakładów oraz amortyzacja są również ujęte w ogólny sposób we wzorze b. PKPG i wyrażone współczynnikiem opłacalności „q”. W dotychczasowych obliczeniach dla obiektów melioracyjnych z reguły stosuje się $q = 7\%$. W związku z tym przy wprowadzeniu współczynnika „e” do obliczeń należałoby przyjmować oprocentowanie nakładów „p” w takiej wysokości, aby wartość „e” dla obiektów w okresie używalności 25—30 lat wynosiła około 0,07. Jak wynika z tabeli wartości tej odpowiada oprocentowanie $p = 5\%$. Proponuje się przyjęcie oprocentowania nakładów $p = 5\%$ jako podstawowe przy użyciu przedstawionej wyżej metody kalkulacji efektywności ekonomicznej, w zastosowaniu do melioracji wodnych. W metodzie tej wyliczone są oddzielnie wartości „e” dla elementów o różnych okresach trwałości. Można zatem z powodzeniem stosować różne wielkości oprocentowania nakładów w jednym rachunku. Czy takie zróżnicowanie jest właściwe? Zdaniem autorów — tak, szczególnie w budownictwie wodnym i melioracyjnym. Trudno bowiem uznać za słuszne, aby w ten sam sposób oprocentowywać nakłady na urządzenia przynoszące zyski bezpośrednio i nakłady dające efekty niewymierne w jednostkach pieniężnych, ale mające na celu ogólnospołeczne lub ogólnogospodarcze korzyści.

W związku z tym należałoby wprowadzić niższe oprocentowanie na przykład w wysokości $p = 2\%$ lub nawet $p = 0\%$, dla takich obiektów jak: wały ochronne i inne urządzenia przeciwpowodziowe, zbiorniki retencyjne, regulacje rzek i potoków, pasy wiatrochronne, ulepszenie nawierzchni dróg, rolnicze wykorzystanie ścieków.

Podstawowe kryterium opłacalności określone jest wartością wskaźników E_1 oraz E_2 . Jeśli porównujemy kilka wariantów rozwiązania, różniących się kosztami inwestycji, eksploatacji i różnymi wielkościami wzrostu produkcji, wówczas wyliczenie wskaźników E_1 oraz E_2 prowadzi do wyboru właściwego rozwiązania. Wariant, przy którym stosunek efektów do kosztów, to znaczy wskaźnik E_1 , osiąga najwyższą wartość, jest najbardziej opłacalny, wskazuje bowiem na maksymalny zysk przy określonym poziomie nakładów inwestycyjnych. W tym przypadku zainwestowanie nakładów jest relatywnie najoszczędniejsze, a tempo ich zwrotu największe. Jednakże dla wariantu z E_1 maximum, niekoniecznie wskaźnik E_2 bę-

dzie również największy. Jeśli chodzi o maksymalne wykorzystanie danego obszaru, na przykład przy zbiornikach retencyjnych, wówczas powinno się wybierać jako najlepsze takie rozwiązanie, przy którym wartość absolutna rocznego E_2 jest największa. Niejednokrotnie mamy do czynienia z inwestycjami, dla których nie wyznacza się w ogóle wartości efektów ekonomicznych, gdyż są one albo bardzo trudne do ustalenia w jednostkach pieniężnych lub wręcz są niewymierne.

Przykładów tego rodzaju inwestycji jest wiele, zwłaszcza dotyczących urządzeń melioracji podstawowych. Jak w takich przypadkach wybrać najbardziej ekonomiczne rozwiązanie z kilku możliwych? W praktyce jak dotychczas najczęściej w przypadkach takich wybiera się wariant o najniższych nakładach inwestycyjnych, uznając go za „najtańszy”. Jest to znaczne uproszczenie zagadnienia, bowiem o rzeczywistej taniości i opłacalności w sensie ekonomicznym decydują poza wysokością nakładów jeszcze takie czynniki, jak koszty eksploatacji, konserwacji i remontów oraz długość okresu użytkowania danego obiektu. A zatem dla obiektów o niewymiernych efektach należy zbadać, dla którego z wariantów rozwiązania suma rocznych kosztów jest najniższa. Jako sumę rocznych kosztów rozumie się:

1) roczny koszt inwestycyjny, uwzględniający wielkość nakładów inwestycyjnych, ich oprocentowanie i okres użytkowania obiektu,

2) roczne koszty eksploatacji, remontów i konserwacji (k).

W podobny sposób można dokonywać wyboru wariantów przy obiektach, dla których wyznacza się wartość wzrostu produkcji, lecz gdzie wszystkie rozwiązania dają ten sam efekt produkcyjny. Wówczas dla każdego z wariantów wyliczamy sumę kosztów rocznych $= K + \Sigma eJ$, a następnie wybieramy wariant z najniższą wartością. Dla wybranego w ten sposób wariantu dokonuje się obliczenia wskaźników E_1 , E_2 oraz T .

Omówiona metoda pozwala również na proste i jasne przedstawienie kosztów jednostkowych różnego typu nawodnień. Wystarczy bowiem podzielić sumę kosztów rocznych przez ilość zużytej wody, aby uzyskać wielkość jednostkowego kosztu:

$$\text{koszt jednostkowy wody} = \frac{K + \Sigma eJ}{\text{ilość m}^3 \text{ wody}} \text{ w zł/m}^3/\text{rok}$$

Zamiast ilości wody można użyć wielkości areалу nawadnianego i wtedy otrzymamy wynik w zł/ha/rok. Podajemy parę krótkich przykładów obliczeniowych.

Przykład 1. Melioracja użytków zielonych na obszarze 205 ha, zagospodarowanie pomelioracyjne 223 ha.

A. NAKŁADY INWESTYCYJNE

a) Melioracje podstawowe

- | | |
|--|--------------|
| 1. Renowacja głównego odbiornika przy szerokości dna 3 m | 44,3 tys. zł |
| 2. Renowacja rowu A, o szerokości dna 1,2 m | 83,5 tys. zł |
| 3. Budowle na rowie A | |
| — betonowe | 14,0 tys. zł |
| — drewniane | 48,0 tys. zł |

Razem 189,8 tys. zł

KRYSTYNA CELIŃSKA

Próby określenia normatywów obciążenia inspektorów kredytowych

Wśród licznych funkcji banku jedną z ważniejszych jest funkcja ekonomicznego oddziaływania na prawidłowość procesów gospodarczych. Działalność ekonomiczna banku, jakkolwiek prowadzona jest na wszystkich szczeblach organizacyjnych, głównie ześrodkowana jest jednak na szczeblu inspektora kredytowego; stanowisko to koncentruje ponadto cały szereg zadań związanych z kontrolą finansową nie tylko o charakterze ekonomicznym, ale również o charakterze formalnoporządkowym, na przykład niektóre elementy kontroli funduszu płac, obrotu gotówkowego, działalności inwestycyjnej. Możliwość oddziaływania inspektora kredytowego na produkcję materialną wyznacza rangę tego pracownika i równocześnie obliguje do optymalnie prawidłowego ustawienia organizacyjnego tego stanowiska, a zwłaszcza do ustalenia możliwej do wykonania ilości pracy. Jak wiadomo, ilość pracy inspektora kredytowego zależy od wielu czynników, między innymi od zmieniających się zadań banku, od stopnia samodzielności inspektora, który kierowany zarządzeniami, instrukcjami oraz konkretnie wyznaczanymi zadaniami, w ostatecznym przypadku praktycznie sam decyduje, w jakim zakresie i jak głęboko powinien wnikać w problematykę gospodarczą przedsiębiorstw. Jednakże zasadniczym momentem, wpływającym na nakład pracy, jest ilość i rodzaj kontrolowanych przedsiębiorstw. Stąd też tak ważną sprawą jest właściwy dobór kontrolowanych jednostek, gdyż odpowiednie obciążenie inspektora kredytowego warunkuje prawidłowe wykonanie jego obowiązków.

Określenie nakładu pracy inspektorów, związanego z kontrolą i finansowaniem poszczególnych przedsiębiorstw, jest sprawą wyjątkowo skomplikowaną i trudną, gdyż wymaga ustalenia jednolitych i właściwych kryteriów kwalifikacji pracochłonności czynności różnorodnych, zmiennych i stosunkowo mało schematycznych. Wątpliwości co do możliwości ustalenia jednolitych kryteriów pracochłonności wynikają z różnego charakteru i wielkości kontrolowanych przedsiębiorstw, szerokiego zestawu czynników, jakie należy uwzględnić przy ustalaniu obciążenia inspektora i przy równoczesnej nierówności wpływu tych czynników na pracę inspektorów ze względu na ich indywidualne kwalifikacje. Ponadto istnieją trudności w znalezieniu obiektywnej „miary” dla oceny poszczególnych jednostek gospodarczych, jak również trudności w doborze trafnych i obiektywnych kryteriów oceny inspektora kredytowego, zwłaszcza jego walorów osobistych, decydująco wpływających na ilość i efektywność pracy.

Czy wobec tych trudności należy zaniechać wszelkich prób i badań, zmierzających do ustalenia normy obciążenia inspektora kredytowego? Oczywiście, nie. Przeciwnie, ze względu na brak możliwości normowania pracy umysłowej w ogóle należy już obecnie do przeszłości. Cały szereg przeprowadzonych badań naukowych, jak również konkretnie ustalone normy obsad pracowników umysłowych różnych jednostek, na

przykład wydziałów finansowych prezydiów rad narodowych, potwierdzają tezę o możliwości normowania pracy umysłowej¹⁾.

W banku również były i są prowadzone badania w tym zakresie, w wyniku których ustalono w poszczególnych okręgach bankowych kryteria przydziału do obsługi przedsiębiorstw inspektorom kredytowym.

Problem „wymierzenia” pracochłonności obsługi kontrolowanych przedsiębiorstw i ustalenia przeciętnej, jednolitej normy obciążenia inspektora kredytowego wymaga pilnego rozwiązania wobec konieczności racjonalnego wykorzystania kadry inspektorów kredytowych ze względu na wzrastające zadania banku, przy równoczesnej stabilizacji liczby zatrudnionych. Ze względu na ważkość i jednocześnie dyskusyjność tego problemu warto chyba przedstawić, jakie kryteria przydziału przedsiębiorstw stosowane są w poszczególnych okręgach bankowych i jakimi metodami mierzona jest pracochłonność obsługi kontrolowanych jednostek.

Na ogólną liczbę 17 wojewódzkich okręgów bankowych w 10 okręgach ustalono i zastosowano (bądź stosowano permanentnie) kryteria przydziału przedsiębiorstw zależne od pracochłonności obsługi konkretnie kontrolowanych jednostek. W pozostałych 7 okręgach stosowane są zwyczajowe, statystyczne kryteria, sprowadzające się w zasadzie do przyjęcia, jako obowiązującego, przeciętnego w skali wojewódzkiej przydziału przedsiębiorstw inspektorom kredytowym.

Kryteria przydziału przedsiębiorstw, stosowane w 10 wojewódzkich okręgach bankowych, wynikają z przyjęcia charakterystycznych czy decydujących elementów, określających stopień pracochłonności obsługi poszczególnych przedsiębiorstw w zakresie kontroli i kredytowania działalności tych jednostek. W poszczególnych okręgach bankowych przyjęte zostały różnorodne elementy pracochłonności, jak również zastosowano niejednolite metody oceny obciążenia przedsiębiorstwami oddziałów operacyjnych czy inspektorów kredytowych. Różnorodność przyjętych elementów pracochłonności przedstawia tabela 1.

Mimo stosunkowo znacznego zróżnicowania przyjętych rozwiązań istnieją wśród nich pewne analogie, które pozwalają na wyodrębnienie czterech zasadniczych grup, a mianowicie:

1. Rozwiązania stosowane w I, VI i IX okręgu bankowym. Podstawowym kryterium pracochłonności obsługi przedsiębiorstw w tej grupie jest ich wielkość, mierzona prawie wyłącznie wskaźnikami ilościowo-wartościowymi zadań i środków przedsiębiorstw. Nie we wszystkich rozwiązaniach występują identyczne wskaźniki, jednakże ich wspólną cechą jest uznanie wielkości przedsiębiorstwa jako elementu określającego pracochłonność obsługi. Poszczególne okręgi bankowe przyjęły następujące wskaźniki ilościowo-war-

¹⁾ Franciszek Heliasz: Systematyzacja i ocena stosowanych w Polsce metod normowania obsad pracowników umysłowych. Wydawnictwo Instytutu Pracy — Warszawa — rok 1964.

Tabela 1

Rodzaj kryteriów	Okręgi bankowe									
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
1. Wielkość przedsiębiorstwa:										
a) stan zatrudnienia	×	×						×	×	×
b) wartość produkcji (obrotu towarowego)	×		×			×		×	×	×
c) wartość produkcji eksportowej	×					×		×	×	×
d) wartość środków trwałych	×							×	×	×
e) wartość środków obrotowych	×							×	×	×
f) wartość zapasów	×							×	×	×
g) wartość należności	×							×	×	×
h) rozmiary funduszu płac	×							×	×	×
i) wysokość nakładów inwestycyjnych	×					×		×	×	×
j) wysokość zadłużenia w NBP	×									×
2. Rodzaj działalności:										
a) dział gospodarki narodowej		×	×	×		×				
b) branża										
3. Złożoność problematyki ekonomicznej i organizacyjnej przedsiębiorstwa:										
a) różnorodność działalności — wieloasortymentowość			×	×			×	×		×
b) wielozakładowość			×	×			×			×
c) zakres kontroli i rodzaje funduszu płac		×	×		×		×			×
d) zakres i rodzaj zadań inwestycyjnych		×	×		×		×			×
4. Trudności współpracy:										
a) stopień zdyscyplinowania przedsiębiorstwa			×		×					
b) kwalifikacje pracowników przedsiębiorstwa			×		×		×			
5. Odległość siedziby przedsiębiorstwa i zakładów od banku:			×	×	×		×	×		×

tościowe dla określenia wielkości przedsiębiorstwa, a tym samym — według ich zadania — pracochłonności obsługi:

— stan zatrudnienia	— I, IX	okręg
— wartość produkcji (obrotu towarowego)	— I, IX	okręg
— wartość produkcji eksportowej	— IX	okręg
— wartość środków trwałych	— I, VI, IX	okręg
— wartość środków obrotowych	— I, VI	okręg
— wartość zapasów	— IX	okręg
— wartość należności	— IX	okręg
— wysokość funduszu płac	— I, VI	okręg
— wysokość nakładów inwestycyjnych	— IX	okręg
— wysokość zadłużenia w NBP	— I, VI	okręg

Dodać należy, iż w VI okręgu bankowym momentem dodatkowo decydującym o stopniu pracochłonności jest przynależność branżowa. Ustalenie branż mniej czy więcej pracochłonnych nie jest wynikiem zastosowania konkretnie sprecyzowanych kryteriów, lecz wynika z obserwacji i odczucia oddziałów operacyjnych i oddziału wojewódzkiego. Ostateczne ustalenie stopnia pracochłonności obsługi poszczególnych przedsiębiorstw dokonywane jest w tych trzech okręgach bankowych metodą punktacji, z tym że:

— w I i VI okręgu bankowym wielkość przedsiębiorstwa, wyrażana miernikami ilościowo-wartościowymi, jest podstawą do przyjęcia procentu zaangażowania etatu obsługą danego przedsiębiorstwa, zaś w

oparciu o wskaźnik zaangażowania etatu przedsiębiorstwo zaliczane jest do odpowiedniej grupy pracochłonności (w VI okręgu rozpiętość tych grup wynosi od 1—5, w I — od 1 wzwyż, bez sprecyzowania najwyższej grupy pracochłonności); ponadto w I okręgu klasyfikacja przedsiębiorstw do grupy pracochłonności dokonywana jest w pierwszym stadium przez dyrektora oddziału operacyjnego wspólnie z naczelnikiem zainteresowanego wydziału kredytów, w następnej fazie (niezależnie od pierwszej oceny) — przez właściwy wydział oddziału wojewódzkiego — następnie dopiero specjalnie powołana komisja, na podstawie wyników obydwu klasyfikacji, ustala stopień pracochłonności obsługi danego przedsiębiorstwa;

— w IX okręgu bankowym ustalono grupy przedsiębiorstw według ich wielkości określonej miernikami wartościowymi (od 1 do 10). Dla każdej grupy przewiduje się zróżnicowaną ilość punktów. Liczba punktów za każdy miernik zależna jest od jego wielkości, kwalifikującej go do określonej grupy. W ramach grupy stosowana jest dodatkowo zróżnicowana (o 5) skala punktów, przyznawanych dowolnie przez oceniających, bez ustalania specjalnych kryteriów oceny. Powyższą metodę w ujęciu tabelarycznym przedstawia tabela 2.

Wyjaśnić należy, że przedstawione wyżej zasady stosowane były, czy są, w poszczególnych okręgach bankowych w niejednakowym zakresie, mianowicie:

— w okręgu I zastosowane zostały w roku 1966 we wszystkich oddziałach operacyjnych w odniesieniu do

Tabela 2

Mierniki	Grupy przedsiębiorstw				
	I	II	III	itd.	X
Produkcja globalna w milionach złotych	100	200	300		ponad 1.000
Produkcja eksportowa w milionach złotych	5	10	20		400
Zatrudnienie — osób	200	400	600		4000
Zapasy w milionach złotych	10	30	50		400
Należności ogółem w milionach złotych	5	10	20		200
Środki trwałe w milionach złotych	20	40	60		500
Nakłady inwestycyjne w milionach złotych	1	2	3		10
Ilość punktów za jeden miernik	1 — 5	5 — 10	10 — 15		45 — 50
Ilość punktów za całość działalności	7 — 35	35 — 70	70 — 105		315 — 350

wszystkich kontrolowanych przedsiębiorstw,

— w okręgu VI ustalenie kryteriów przydziału przedsiębiorstw poprzedzone zostało konsultacjami, wypowiedziami i próbnymi badaniami w oddziałach operacyjnych, przeprowadzonymi w roku 1966,

— w okręgu IX zastosowano je tylko w jednym oddziale operacyjnym.

2. Rozwiązania stosowane w V, VII okręgu bankowym. Rozwiązania przyjęte przez te okręgi nie uwzględniają mierników wartościowych wielkości przedsiębiorstw, przyjmując jako elementy decydujące o pracochłonności obsługi — umownie określone w niniejszym artykule — **elementy złożoności problematyki ekonomicznej i organizacyjnej przedsiębiorstw.**

Do nich zaliczane są:

- wielozakładowość — V i VII okręg
- skomplikowana kontrola funduszu płac (związana z różnorodną działalnością) — V i VII okręg
- różne rodzaje i zakres zadań inwestycyjnych i remontowych — V i VII okręg
- stopień zdyscyplinowania przedsiębiorstwa — V okręg
- kwalifikacje pracowników przedsiębiorstwa — V okręg
- odległość siedziby przedsiębiorstwa i zakładów od oddziału banku — V i VII okręg

Niezależnie od tych elementów brane jest również pod uwagę wykorzystywanie przez przedsiębiorstwa kredytów bankowych. Stosowana metoda punktacji polega w obydwu tych okręgach na ustalaniu za każdy z wymienionych elementów konkretnej ilości punktów (okręg VII) bądź dopuszczalnej rozpiętości punktów (okręg V), suma zaś punktów wyraża ocenę pracochłonności obsługi danego przedsiębiorstwa.

Powyższe zasady stosowane były w VII okręgu bankowym w latach 1962/1963 we wszystkich oddziałach operacyjnych i wszystkich przedsiębiorstwach, natomiast w V okręgu zastosowano je w roku 1966 eksperymentalnie w stosunku do 15 przedsiębiorstw (przemysłowych, handlowych i usługowych planu centralnego i terenowego).

3. Rozwiązania stosowane w IV i II okręgu bankowym. Cechą charakterystyczną rozwiązań przyjętych w tych okręgach jest określenie stopnia pracochłonności obsługi przedsiębiorstw głównie w **zależności od ich przynależności resortowej** (okręg II) bądź **w zależności od zaliczenia ich do działów gospodarki narodowej** (okręg IV). Dla każdej ze wspomnianych grup przedsiębiorstw (klasyfikowanych według resortów lub działów gospodarki narodowej) ustalono liczbę punktów określających stopień pracochłonności w skali od 1 do 10 (okręg II) bądź ustalono konkretne jednostki przeliczeniowe w skali od 0,5 do 1 (okręg IV).

W II okręgu bankowym uwzględniono dodatkowo wielkość zatrudnienia, ale tylko w odniesieniu do przedsiębiorstw przemysłowych, oraz zakres funduszu płac i zakres zadań inwestycyjnych. Natomiast w przypadku IV okręgu przyjęto jako kryteria uzupełniające — różnorodność działalności oraz wielozakładowość, jak również lokalizację przedsiębiorstwa i zakładów.

4. Rozwiązania stosowane w III, VIII i X okręgu bankowym. W wyżej wymienionych okręgach stopień pracochłonności obsługi przedsiębiorstw ustalany jest w oparciu o różnorodne kryteria z różnych grup zagadnień. Za podstawę przyjmowane są zarówno **mierniki wartości jak i elementy złożoności problematyki przedsiębiorstw, rodzaj działalności oraz trudności współpracy z przedsiębiorstwem.** Kryteria pracochłonności obsługi uznane w tych okręgach za decydujące obejmują:

- stan zatrudnienia — VIII i X okręg
- wartość produkcji — III, VIII okręg
- wartość produkcji eksportowej — III, VIII okręg
- wartość zapasów — VIII okręg
- wysokość nakładów inwestycyjnych — VIII okręg
- wysokość zadłużenia w NBP — X okręg
- rodzaj działalności (dział gospodarki narodowej) — III okręg
- różnorodność działalności — VIII okręg
- wielozakładowość — VIII okręg
- zakres kontroli funduszu płac — III, X okręg
- stopień zdyscyplinowania przedsiębiorstwa — III okręg
- kwalifikacje pracowników przedsiębiorstwa — III, X okręg
- lokalizacja przedsiębiorstwa — III, VIII i X okręg

We wszystkich trzech okręgach bankowych przyjęto podobne metody oceny pracochłonności obsługi przedsiębiorstw; zastosowano metodę punktową polegającą na ustalaniu liczby punktów dla poszczególnych elementów pracochłonności (okręg III od 1 do 10, okręg X od 1 do 5) bądź polegającą na ustalaniu liczby punktów bezpośrednio dla przedsiębiorstwa (okręg VIII od 1 do 10). Wyżej podane zasady stosowano we wszystkich oddziałach operacyjnych (w okręgu III w roku 1966, w okręgu X w roku 1965, w okręgu VIII w roku 1964).

Jak wynika z przedstawionych wyżej rozwiązań, dobór elementów czy kryteriów mających wpływ na pracochłonność obsługi poszczególnych przedsiębiorstw jest znacznie zróżnicowany. W poszczególnych okręgach bankowych stosowane są różne kryteria ze względu na wytypowanie odmiennych grup rodzajowych kryteriów (wielkość przedsiębiorstwa, rodzaj działalności, złożoność ekonomiczna i organizacyjna problematyki przedsiębiorstwa, trudności współpracy itp). Przedstawione rozwiązania nasuwają następujące uwagi:

1. Przyjęcie wyłącznie, jako miary pracochłonności, kryteriów wielkości przedsiębiorstwa, wyrażonej wskaźnikami ilościowo-wartościowymi zadań i środków przedsiębiorstw nie wydaje się w pełni uzasadnione, gdyż:

— wskaźniki ilościowe (zatrudnienie) i wartościowe (zadania i środki finansowe) określają wielkość tych jednostek, ale nie przesądzają o pracochłonności ich obsługi; znaczna część czynności (tak zwanych czynności stałych) wykonywana jest dla wszystkich przedsiębiorstw, bez względu na ich wielkość,

— w większym stopniu niż wielkość przedsiębiorstwa rzutuje na pracochłonność obsługi złożoność problematyki ekonomicznej i organizacyjnej (przedsiębiorstwo duże, o jednorodnej produkcji, może być łat-

wiejsze do obsługi, a tym samym mniej pracochłonne od przedsiębiorstwa małego o zróżnicowanym asortymencie lub złożonym procesie technologicznym).

2. Uzależnienie pracochłonności obsługi od złożoności problematyki ekonomicznej i organizacyjnej wydaje się bardziej trafnym kryterium. Nasuwa się jednakże wątpliwość, czy właściwy jest również zestaw poszczególnych elementów tego rodzaju kryterium, ich ilość i wystarczalność elementów do dokonania oceny. Pominęto na przykład zagadnienie zróżnicowania działalności i wieloasortymentowości — rzutujące zasadniczo na pracochłonność i kontroli i finansowania. Również zastrzeżenia nasuwa w tym rozwiązaniu brak obiektywnych jednostek miary złożoności niektórych elementów problematyki przedsiębiorstwa (np. w zakresie funduszu płac czy inwestycji, zakwalifikowanie do bardziej czy mniej skomplikowanych). Daje to w praktyce możliwości subiektywnej oceny stopnia pracochłonności, co przy stosowaniu znacznej rozpiętości punktów powoduje duże jej zróżnicowanie.

3. Przyjęcie zasady ustalania stopnia pracochłonności obsługi na podstawie podporządkowania resortowego czy przynależności do działu gospodarki narodowej może być traktowane jedynie jako wstępne stadium rozważań problemu ujednolicenia kryteriów obciążenia inspektorów kredytowych, nie może stanowić miernika oceny pracochłonności czynności ze względu na:

— różnorodny zestaw przedsiębiorstw zgrupowanych w poszczególnych resortach zarówno pod względem wielkości tych przedsiębiorstw, jak i złożoności ich problematyki,

— zróżnicowaną problematykę związaną z odmiennością procesów technologicznych, asortymentowością produkcji i powiązaniami kooperacyjnymi, mającą wpływ na różny stopień pracochłonności obsługi przedsiębiorstw zaliczonych do tego samego działu gospodarki narodowej (czy nawet resortu),

— brak konkretnych kryteriów czy mierników oceny pracochłonności, umożliwiających porównanie poszczególnych przedsiębiorstw, w związku z czym podstawą oceny jest subiektywne odczucie.

4. Grupy rodzajowe przyjętych kryteriów, jak wielkość przedsiębiorstwa, złożoność problematyki przedsiębiorstw, trudności współpracy, lokalizacja przedsiębiorstw i zakładów wskazują na trafność doboru kryteriów mających wpływ na pracochłonność obsługi przedsiębiorstw. Zagadnienie sprowadza się zatem do właściwego doboru również poszczególnych elementów w ramach tych grup rodzajowych oraz ustalenia jednostek czy wskaźników „miary” tych elementów. W odniesieniu do doboru elementów wątpliwości budzi przyjęcie za podstawę do ustalenia pracochłonności obsługi (co prawda nie wyłączną) wysokości zadań i środków finansowych przedsiębiorstwa, jak wielkość produkcji globalnej czy towarowej, produkcji eksportowej, zapasów, wysokości zadłużenia w NBP.

Natomiast zestaw elementów w grupie zagadnień odnoszących się do złożoności problematyki ekonomicznej i organizacyjnej jest bardziej trafny (bo pełniejszy) w okręgach III i X niż w okręgu VIII. W odniesieniu do jednostek „miary”, zwłaszcza elementów z grupy zagadnień dotyczących złożoności problematyki przedsiębiorstwa, przyjmowanych przez oddział wojewódzki w formie metody punktowej zastrzeżenia budzi brak możliwości obiektywnej oceny ze względu na niewymierność tych elementów.

Interesujące są wypowiedzi praktyków bankowych na temat obciążenia inspektorów kredytowych. Widzą oni konkretną potrzebę uzależnienia obciążenia inspektorów kredytowych od pracochłonności obsługi kontrolowanych przez nich jednostek. Oceniają negatywnie stosowaną w latach ubiegłych (a przez niektóre oddziały wojewódzkie — jeszcze dotychczas) statystyczną metodę rozrzutu etatów na oddziały operacyjne, wynikającą z arytmetycznych norm etatowych, opartych na ilości kontrolowanych jednostek, bez względu na ich charakter gospodarczy i znaczenie ekonomiczne oraz związaną z tym pracochłonność obsługi tych jednostek. Metoda ta nie zapewnia, ich zdaniem, właściwego, to jest równomiernego obciążenia inspektorów kredytowych z powodu nieuwzględniania pracochłonności obsługi; z tego względu nie może ona stanowić podstawy do ustalenia uzasadnionej liczby etatów dla oddziałów operacyjnych.

Oddziały wojewódzkie, które zastosowały własne kryteria „mierzenia” pracochłonności obsługi przedsiębiorstw, mają pozytywny stosunek do ujednolicenia kryteriów obciążenia inspektorów kredytowych uważając, że jakkolwiek nie można stosować sztywno w każdym przypadku ustalonych kryteriów ze względu na konieczność korekty wyników oceny o dodatkowe elementy, jednakże wyniki oceny posłużyły do wstępnej analizy równomierności obciążenia; w kilku okręgach były one również podstawą do dokonania przerzutów etatowych między poszczególnymi oddziałami operacyjnymi.

W świetle głosów praktyków bankowych oraz uwzględniając stanowisko naukowców problem znormowania pracy inspektora kredytowego wydaje się możliwy do rozwiązania. Oczywiście wymagać to będzie dalszych, skrupulatnych badań, prób i konsultacji z bezpośrednimi wykonawcami, których odczucia wynikające z wieloletnich doświadczeń należy wziąć pod uwagę przy poszukiwaniu czynników określających pracochłonność obsługi.

Wydaje się, że w dalszych poczynaniach należałoby dążyć do zróżnicowania kontrolowanych przedsiębiorstw i wyłonienia wśród nich jednostek tak zwanych „peryferyjnych”, w stosunku do których zakres zainteresowania inspektorów może być świadomie ograniczony bez szkody dla wykonania podstawowych zadań banku. W stosunku do tych przedsiębiorstw może być ustalona umowna norma statystyczna obciążenia inspektora. W stosunku do pozostałych przedsiębiorstw, uznanych jako ważne, norma obciążenia powinna wynikać z ustalonego uprzednio stopnia pracochłonności obsługi przedsiębiorstw, przy uwzględnieniu kwalifikacji przeciętnego inspektora kredytowego. Wydaje się, że norma powyższa nie może być stosowana obligatoryjnie; powinien to być chyba wskaźnik orientacyjny, traktowany jako element pomocniczy przy przydziale do obsługi przedsiębiorstw inspektorom kredytowym ze względu na zmienność pracochłonności obsługi przedsiębiorstw w czasie, spowodowaną zmiennością zadań banku, stopniem zainteresowania poszczególnymi przedsiębiorstwami, zmianami produkcyjnymi i organizacyjnymi w przedsiębiorstwach itp.

Tych kilka uwag nie wyczerpuje oczywiście wszystkich zagadnień związanych z problemem znormowania pracy inspektora kredytowego, które należałoby uwzględnić w dalszych poczynaniach w tym zakresie, gdyż problem ten jest trudny i skomplikowany.

sza ciężar oprocentowania pożyczki. Od sum nie pobranych pożyczkobiorca płaci 0,5% rocznie.

Splata pożyczek odbywa się w ratach kwartalnych. Wysokość ich jest określona w umowie. Mogą one być ustalone w wysokości jednakowej lub zróżnicowanej — odpowiednio do przewidywanej dynamiki rentowności przedsiębiorstwa. Pierwsza rata jest płatna z reguły po upływie roku od podpisania umowy. Okres umorzeniowy może być jednak ustalony z dwu lub kilkuletnią karencją, jeżeli uzasadnia to cykl realizacji programu inwestycyjnego i wysokość przejściowych zobowiązań pożyczkobiorcy. Bank nie kontroluje sposobu wykorzystania pożyczki przez pożyczkobiorcę.

Pożyczka jest wypowiedzana w całości, jeżeli dłużnik nie uiszczył w terminie jednej raty kapitałowej bądź dwóch rat procentowych, a także w przypadku, gdy przedsiębiorstwo zgłasza upadłość.

Tryb udzielania pożyczek

Przedsiębiorstwo ubiegające się o pożyczkę jest obowiązane złożyć odpowiedni wniosek w siedzibie paryskiej towarzystwa. Klienci zamiejscowi mogą składać swe wnioski także przedstawicielom towarzystwa. Wniosek należy sporządzić według ustalonego wzoru. Zawiera on informacje o:

- tożsamości ubiegającego się o pożyczkę,
- rodzaju działalności przedsiębiorstwa,
- rozwoju przedsiębiorstwa w ostatnich latach,
- zamierzeniu inwestycyjnym i sposobie jego sfinansowania,
- sposobie zabezpieczenia pożyczki i terminie jej spłaty,
- bieżącej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa.

W przypadku gdy o pożyczkę ubiega się spółka akcyjna lub spółka osobowa, do wniosku należy dołączyć jej statut oraz wykaz dyrektorów i pełnomocników, z podaniem ich adresów. Jeżeli o pożyczkę ubiega się indywidualny przemysłowiec lub kupiec, powinien on podać we wniosku swoje personalia oraz dane dotyczące małżeńskiego układu majątkowego.

Charakterystyka dotycząca przedsiębiorstwa powinna określać jego branżę, rodzaj produkcji lub działalności handlowej albo usługowej, strukturę wewnętrzną, organizację podstawowych wydziałów itp.

W opisie rozwoju przedsiębiorstwa w ostatnich latach należy wykazać zrealizowane obroty, koszty eksploatacji, wysokość osiągniętych zysków, stan zatrudnienia, wysokość kapitału zakładowego oraz — w miarę możliwości — jego repartycję między udziałowców.

Dane dotyczące planów ekspansji działalności przedsiębiorstwa powinny naświetlać rozwój koniunktury w danej dziedzinie i celowość zamierzonej rozbudowy przedsiębiorstwa lub jego modernizacji. We wniosku należy także scharakteryzować program i koszty inwestycji oraz uzasadnić rodzaj i rozmiary efektów gospodarczych, jakie inwestycje te mają zapewnić.

Sposób sfinansowania zamierzonych przedsięwzięć inwestycyjnych oraz wysokość pożyczki określa się w osobnym planie finansowym, załączonym do wniosku. Plan obejmuje dwie części. W pierwszej ustala się zapotrzebowanie środków na realizację programu

inwestycyjnego, wzrost środków obrotowych, spłatę zobowiązań, partycypacje w kapitałach zakładowych innych przedsiębiorstw. W drugiej części planu przedsiębiorstwo ubiegające się o pożyczkę podaje rozporządzalne źródła na pokrycie wymienionego zapotrzebowania, mianowicie ewentualne zwiększenie kapitału zakładowego, aporty, cesje aktywów własnych, zyski, wykorzystanie innych kredytów. Różnica między zapotrzebowaniem na środki a rozporządzalnymi źródłami ich pokrycia wyznacza wysokość pożyczki długoterminowej. Kalkulację tę sporządza się w skali kilkuletniej, co pozwala na określenie terminu i wysokości rocznych spłat pożyczki.

Szczegółowej charakterystyki wymagają proponowane zabezpieczenia. Jeżeli przedsiębiorstwo oferuje zabezpieczenie hipoteczne, powinno we wniosku podać:

- wykaz nieruchomości z planami i fotografiami, ich położenie, powierzchnię terenów, kubaturę budynków itp.,
- wartość nabycia oraz wartość bieżącą terenów i budynków,
- wykaz podstawowych przedmiotów wyposażenia technicznego i materiałów znajdujących się w budynkach oraz ich wartość,
- dane dotyczące ubezpieczenia budynków, urządzeń i materiałów.

W razie gdy pożyczka ma być zabezpieczona zastawem papierów wartościowych, wnioskodawca powinien załączyć do wniosku listę walorów z oznaczeniem ich rodzaju, ilości, wartości nominalnej oraz wartości bieżącej. Jeżeli walory nie są notowane na giełdzie, podaje się ich wartość szacunkową; w tym przypadku do wniosku należy załączyć statuty towarzystw, które emitowały papiery oraz ich bilanse, rachunki wyników, rachunki strat i zysków za ostatnie trzy lata.

W przypadku proponowanej solidarnej poręki wnioskodawca powinien podać:

- jeśli chodzi o spółki gwarantujące — statuty, nazwiska i adresy dyrektorów i pełnomocników, charakterystykę działalności przedsiębiorstw oraz ich sprawozdania rachunkowe za ostatnie trzy lata,
- jeśli chodzi o osoby indywidualne — informacje o ich stanie cywilnym, małżeńskim układzie majątkowym, wartości majątku osobistego oraz jego składnikach.

Dla zobrazowania bieżącej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa ubiegającego się o pożyczkę konieczne jest złożenie w towarzystwie kredytowym — wraz z wnioskiem — jego sprawozdań rachunkowych (bilansów, rachunku wyników działalności, rachunków strat i zysków) za ostatnie trzy lata, a także terminarza spłaty zobowiązań wykazanych w ostatnim bilansie. Jeżeli wniosek o pożyczkę składany jest po upływie pierwszego kwartału, należy załączyć dodatkowy bilans i rachunek wyników za ostatni kwartał wraz z terminarzem spłaty wykazanych w nim zobowiązań.

Po złożeniu w towarzystwie kredytowym przez zainteresowane przedsiębiorstwo wniosku o pożyczkę wraz z plikiem załączników, właściwy wydział operacyjny przystępuje niezwłocznie do jego badania. Przedmiotem badania wstępnego jest prawidłowość formalna wniosku i kompletność załączników. W ra-

nie pozytywnego wyniku badania klient otrzymuje formularz potwierdzający złożenie podania.

Akta pożyczkowe przekazywane są następnie inspektorowi kredytowemu do badania merytorycznego. Kadra inspektorów kredytowych Towarzystwa Kredytowego Crédit National obejmuje ekspertów technicznych (w liczbie 30) oraz rzeczoznawców finansowych. Eksperti techniczni badają programy inwestycyjne większych zakl d w przemyslowych zarówno od strony technicznej i technologicznej, jak te z ekonomicznej. Rzeczoznawcy finansowi badają programy inwestycyjne mniejszych zakl d w przemyslowych, przedsiębiorstw handlowych oraz placówek uslugowych. Zasad  jest zlecenie badania wniosku o po yzk  tylko jednemu inspektorowi technicznemu lub finansowemu. Odpowiada on osobiście za wyczerpującą i prawdziwą ocenę ekonomiki planowanej inwestycji.

Po otrzymaniu zlecenia inspektor nawiązuje bezpośredni kontakt z ubiegającym się o po yzk . Ocena inwestycji jest dokonywana w większości przypadków w wyniku wizji lokalnej — w oparciu o Źr dlowe materiały informacyjne, uzyskane bezpośrednio od inwestora. W ocenie tej g wny nacisk kladzie się na pozycj  ekonomiczną przedsiębiorstwa w skali branży, gospodarki krajowej lub na rynku międzynarodowym. Zasadniczą wag  przykłada się do kwalifikacji fachowych i moralnych kierowników przedsiębiorstw, ich przesz ci, dzielności osobistej i wkładu w rozwój kierowanych przez nich zakl d w.

Raport inspektora kredytowego otrzymuje dyrekcja po yzek, która ustosunkowuje się na tej podstawie do zlo onego wniosku i kieruje go następnie na komisj  kredytową. Komisja ta stanowi organ doradczy dyrekcji towarzystwa kredytowego. W skład jej wchodzi 35 członków reprezentujących najważniejsze branże gospodarcze. Dla zapewnienia sprawnego trybu opiniowania wniosków ze Źci le fachowego punktu widzenia komisja kredytowa Crédit National dzieli się na dziewi c następujących sekcji branżowych:

- energetyki i górnictwa (pięciu członków),
- metalurgii i zakl d w mechanicznych (trzech członków),
- przemysłu chemicznego (sześciu członków),
- budownictwa i przemysłu materia w budowlanych (trzech członków),
- przemysłu tekstylnego (trzech członków),
- przemysłu spożywczego (trzech członków),
- przemys w równych i hotelarstwa (czterech członków),

- transportu i przemysłu stoczniowego (czterech członków),
- handlu (czterech członków).

Do poszczególnych sekcji są powoływani eksperci branżowi. Po zaopiniowaniu wniosku przez komisj  ostateczną decyzj  podejmuje rada zarządzającą Crédit National, składającą się — jak wspomniano wyżej — z jedenastu przedstawicieli k l przemyslowych i bankowych. Udział w komisji kredytowej i w radzie zarządzającej fachowców branżowych stanowi r kojmi  prawdziwej oceny celowości inwestycji oraz zasadności jej kredytowania.

W przypadku decyzji pozytywnej w lasciwy wydział operacyjny przesyła wnioskodawcy promes  po yzkow , która precyzuje w najdrobniejszych szczegółach warunki, na jakich po yzka będzie udzielona. Gdy wnioskodawca wyrazi zgodę na przedstawione warunki, towarzystwo przystępuje do przygotowania umowy. Jeżeli po yzka jest zabezpieczona zastawem papierów wartościowych lub por k  solidarną, klient podpisuje umow  i podejmuje r wnowarto  po yzki lub jej pierwszą transz  w biurach Crédit National. Jeżeli po yzka jest zabezpieczona hipotecznie, ca  transakcja odbywa się w biurze notariusza w obecności pełnomocników Crédit National.

*
*
*

Omówione zasady i tryb udzielania przez Towarzystwo Crédit National długoterminowych po yzek inwestycyjnych dla przemysłu i handlu wyksz ci y się w ciągu jego prawie pięćdziesięcioletniej działalności.

Gwarantuj  one nie tylko racjonalną obs ug  kredytową przemysłu i handlu, lecz także ułatwiają realizacj  ogólnogospodarczej polityki państwa. Pierwszy dezyderat osiąga Crédit National przez staranne badanie zdolności kredytowej przedsiębiorstw i przyznawanie pomocy finansowej tylko na przedsięwzięcia uzasadnione z punktu widzenia prawdziwej ekonomiki przedsiębiorstwa. Drugi postulat, wynikający z charakteru p ublicznego towarzystwa jest realizowany dzięki uzgadnianiu wszystkich większych po yzek z Komisariatem Planu. W praktyce stanowi  one prawie po ow  po yzek udzielanych rocznie przez Crédit National.

W ten sposób Crédit National, zajmując kluczową pozycj  w dystrybucji po yzek długoterminowych, pełni rolę instrumentu polityki ekonomicznej państwa w zakresie rozwoju gospodarki francuskiej, zgodnie z założeniami wieloletnich planów gospodarczych.

Z doświadczeń i praktyki bankowej

Współpraca oddziału Banku Inwestycyjnego z organami samorządu robotniczego

Uchwały VII Plenum KC PZPR postawiły przed całą gospodarką narodową, a szczególnie przed przedsiębiorstwami przemysłowymi i budowlanymi, zadanie istotnego zwiększenia efektów działalności przez usprawnienie organizacji pracy i zarządzania zakładami.

Stąd też stały się bardziej aktualne sprawy zakresu i metod współpracy banków finansujących z organami samorządu robotniczego. Tematem niniejszego artykułu będzie omówienie tego zagadnienia na podstawie doświadczeń Oddziału Wojewódzkiego Banku Inwestycyjnego we Wrocławiu w czasie wieloletniej współpracy inwestorów i przedsiębiorstw budowlano-montażowych z organami samorządu robotniczego.

*
* *

Współpraca z organizacjami społeczno-politycznymi jednostek gospodarczych, finansowanych przez oddziały województwa wrocławskiego, datuje się od wielu lat. W okresie przed wydaniem ustawy z grudnia 1958 roku o samorządzie robotniczym nie miała ona wprawdzie charakteru systematycznego, z niektórymi jednak organizacjami, szczególnie przedsiębiorstw budowlano-montażowych, była dość ożywiona. Celem współpracy było zwiększenie efektywności oddziaływania banku na prawidłową działalność finansowanych i kontrolowanych przez bank jednostek zarówno w zakresie osiągania założonych wskaźników techniczno-ekonomicznych, jak i zapewnienia prawidłowego przebiegu procesu inwestycyjnego.

Stosunkowo mniej zainteresowania dla tej współpracy okazywały organizacje społeczno-polityczne inwestorów. Wynikało to niejednokrotnie z braku dostatecznej znajomości tej złożonej problematyki, a ponadto i głównie chyba z faktu, że system finansowania inwestycji, obowiązujący do roku 1965, nie stwarzał bodźców ekonomicznych dla zainteresowania się na przykład możliwością osiągnięcia rozwoju produkcji, bez inwestycji, drogą usprawnień techniczno-organizacyjnych itp.

Mimo to współpraca — obok pewnego zwiększenia efektywności oddziaływania przez bank na kontrolowane jednostki — dowiodła, że nawiązane kontakty z organizacjami społeczno-politycznymi kontrolowanych jednostek mogą być wykorzystane dla uzyskania pomocy w realizacji słusznych wniosków oraz że organizacje te uznają za celową współpracę z aparatem banku. Wspominamy o tym z dwóch przyczyn:

— nie we wszystkich jednostkach finansowanych przez bank powołane zostały samorządy, na przykład nie zostały one powołane w biurach projektów, wobec tego nadal kontynuujemy i pogłębiany współpracę z organizacjami partyjnymi biur. To samo dotyczy partyjnych organizacji zjednoczeń,

— przedstawiciele organizacji partyjnych i rad zakładowych wchodziły w skład konferencji samorządu robotniczego i często od niego wychodzi inicjatywa współpracy z bankiem.

Ustawa o samorządzie robotniczym z grudnia 1958 roku stworzyła szeroką platformę do współpracy z aparatem banku. Rola, zadania i uprawnienia samorządów robotniczych pozwalają drogą współpracy wzmocnić efektywność oddziaływania banku na działalność gospodarczą finansowanych przedsiębiorstw i inwestorów. Z drugiej zaś strony jesteśmy w stanie okazać dużą pomoc organom samorządów robotniczych w realizacji ich zadań nadzoru i kontroli nad działalnością gospodarczą przedsiębiorstw, dzięki zna-

jomości zagadnień finansowo-ekonomicznych, jak i bieżącemu rozeznaniu w sytuacji gospodarczej finansowanych jednostek, co pozwala bankowi występować w charakterze doradcy ekonomicznego.

Niezależnie od tego, współpracę z organami samorządów robotniczych uważamy również za ważne zadanie polityczne. Biorąc bowiem pod uwagę, że samorząd robotniczy w naszych warunkach społeczno-politycznych jest jedną z form współudziału klasy robotniczej w zarządzaniu zakładami pracy, a tym samym i gospodarką narodową, te formy współpracy, które są pomocą samorządom w wykonywaniu ich zadań, przyczyniają się do realizacji tego podstawowego założenia. Rozwolę sobie przytoczyć w tym miejscu część wypowiedzi tow. Gomułki na VII Plenum KC PZPR, dotyczącą samorządu: „Nie jest tak źle z samorządem. Jeśli tu i ówdzie występują negatywne zjawiska, nie winimy za to samorządów, winimy samych siebie, nasze organizacje i instancje partyjne za to, że niedostatecznie zajmują się tym problemem, że nie potrafią przedstawić istoty rzeczy samorządowi i tym samym załogom. Bez samorządu trudno byłoby wcielać w życie uchwały partii, również i te uchwały, które przyjmujemy na obecnym plenum”.

Wydało mi się również, że oddział osiąga korzyści ze współpracy z organami samorządu robotniczego; pozwala ona pracownikom oddziałów bardziej obiektywnie patrzeć na przyczyny niektórych zjawisk występujących w kontrolowanych jednostkach, lepiej poznawać specyfikę tych jednostek i w konsekwencji podejmować trafniejsze decyzje.

Systematyczna współpraca oddziału z organami samorządu robotniczego istnieje w przedsiębiorstwach wykonawstwa inwestycyjnego, powiązanych z budżetem centralnym. Najbardziej ożywiona jest ta współpraca z przedsiębiorstwami resortu budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych. Na ten stan rzeczy miała niewątpliwie wpływ — datująca się od lat — współpraca z zarządem okręgu Związku Zawodowego Pracowników Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych. Po wydaniu ustawy o samorządzie robotniczym zarząd okręgu tego związku zorganizował szkolenie dla aktywów rad zakładowych i rad robotniczych na temat zagadnień finansowo-ekonomicznych. Nasi pracownicy — jako wykładowcy — mieli za zadanie zapoznać uczestników szkolenia z metodami analizy ekonomicznej. Dzięki temu aktywi biorący udział w szkoleniu przekonali się, że aparat banku posiada znajomość całokształtu problematyki procesu inwestycyjnego i ekonomiki przedsiębiorstw budowlanych i można z tego korzystać w ramach współpracy. Również w roku 1966 zarząd okręgu związku zaprosił przedstawicieli oddziału do współudziału w szkoleniu aktywów związkowego dyrekcji inwestycji miejskich (DIM) i biur projektowych w zakresie zmian w zarządzaniu i planowaniu gospodarki narodowej oraz zasad nowego systemu finansowania inwestycji, projektowania i gospodarki finansowej zjednoczeń i przedsiębiorstw. Ponadto zarząd okręgu zaprasza dyrektora oddziału na konferencje sprawozdawczo-wyborcze, na niektóre plenarne posiedzenia i narady, co wykorzystuje się do spopularyzowania wzajemnych korzyści ze współpracy samorządów z aparatem banku. Wykorzystuje się w tym celu również uczestnictwo w plenarnych posiedzeniach KC PZPR, w naradach i kolegiach (między innymi Wrocławskiego Zjednoczenia Budownictwa), w których niejednokrotnie biorą udział sekretarze organizacji partyjnych i przewodniczący rad robotniczych.

Obecnie, w związku z realizacją uchwał VI i VII Plenum KC PZPR, zaistniały warunki do dalszego pogłębienia współpracy z organami samorządu robotniczego wszystkich finansowanych jednostek, a w szczególności inwestorów.

Oddziały naszego okręgu bankowego, biorąc za podstawę rok 1966, współpracują z organami samorządów robotniczych w około 60% przedsiębiorstw wykonawczych i 10% przedsiębiorstw inwestujących. Współpracą objęto te przedsiębiorstwa, które wykazują największe nieprawidłowości w swojej gospodarce, a w zakresie przedsiębiorstw inwestujących te, które realizują najpoważniejsze inwestycje. Do najczęściej stosowanych form współpracy należy:

- udział przedstawicieli oddziałów banku w obradach konferencji samorządów robotniczych,
- systematyczne przekazywanie do wiadomości i wykorzystania analiz dotyczących sytuacji gospodarczej przedsiębiorstw, ze szczególnym zwróceniem uwagi na nieprawidłowości, jakie wystąpiły w danym okresie i na ich przyczyny,

- informowanie o wynikach przeprowadzonych kontroli i badań,

- organizowanie narad z przedsiębiorstwami z udziałem przedstawicieli samorządów robotniczych w celu omówienia nieprawidłowości występujących w działalności przedsiębiorstw oraz ustalenia środków zaradczych,

- udzielanie porad i wyjaśnień dotyczących niektórych problemów związanych z finansowaniem przedsiębiorstw,

- inspirowanie podejmowania przez konferencje samorządów robotniczych i prezydium rad robotniczych odpowiednich uchwał i wniosków,

- wykorzystywanie materiałów z posiedzeń konferencji samorządów robotniczych i społecznych przeglądów stanu gospodarki i warunków pracy do bieżącej pracy oddziałów banku.

Przedmiotem współpracy z organami samorządów robotniczych przedsiębiorstw wykonawczych są przede wszystkim:

- przyjęte wskaźniki do planów techniczno-ekonomicznych i zgłaszanie wniosków do okresowych planów działania, zmierzające do ich pełnej realizacji,

- ocena działalności przedsiębiorstw — z uwzględnieniem występujących nieprawidłowości — i ustalanie środków zaradczych zarówno na komisjach weryfikacyjnych i bilansowych, jak i na specjalnych naradach poświęconych niektórym zagadnieniom jak:

- uporządkowanie gospodarki materiałowej, terminowe rozliczanie zużycia materiałów w obiektach zakończonych,

- gospodarka funduszem płac (z uwzględnieniem postanowień uchwały Rady Ministrów Nr 72 z dnia 30 marca 1966 roku),

- organizacja produkcji i robót, fakturowania i ustalania robót w toku,

- gospodarka finansowa (np. wyjaśnianie warunków szczególnych kredytu, których spełnienie pozwoliłoby przedsiębiorstwu uzyskać bonifikatę odsetek karnych).

Przedmiotem dotychczasowej współpracy z organami samorządu robotniczego przedsiębiorstw inwestujących były przede wszystkim zagadnienia wynikające ze stwierdzeń przeprowadzanych kontroli, mianowicie:

- nieprawidłowości w przebiegu realizacji inwestycji, na przykład w Nadodrzańskich Zakładach Przemysłu Organicznego „ROKITA” w Brzegu Dolnym, Jelczańskich Zakładach Samochodowych, Wrocławskiej Fabryce Maszyn Budowlanych „PADROMA” i w innych,

- dokumentacja projektowo-kosztorysowa jako podstawa realizacji inwestycji i jej przydatność (Wrocławskie Zakłady Włókien Sztucznych we Wrocławiu),

- wykorzystanie mocy produkcyjnych, osiągniętych w wyniku realizacji inwestycji (Wrocławskie Zakłady Elektroniczne „ELWRO”),

— ustalenie rozmiarów inwestycji na rok 1967 (Jelczańskie Zakłady Samochodowe, Zjednoczone Zakłady „ARCHIMEDES” we Wrocławiu, Zakłady Elektrycznej Aparatury Pomiarowej „ELPO” we Wrocławiu).

W związku z uchwałą VII Plenum KC PZPR oddziały Banku Inwestycyjnego województwa wrocławskiego rozszerzyły znacznie płaszczyznę współpracy z organami samorządów robotniczych, które aktywnie współdziałają z administracją w realizacji wymienionej uchwały. Tak więc pracownicy oddziałów biorą bezpośredni udział jako członkowie komisji w pracach związanych z realizacją uchwały VII Plenum KC PZPR w wielu przedsiębiorstwach, które w tym zakresie wykazują największe niedociągnięcia.

Niezależnie od bezpośredniego uczestnictwa w komisjach, którym objęto około 25% ogółu finansowanych przez oddział przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego, oddziały przekazały przewodniczącym zakładowych komisji wielu przedsiębiorstw uwagi dotyczące niedociągnięć w celu wykorzystania tych uwag w pracach komisji.

Oceniając efektywność stosowanych form i metod współpracy z punktu widzenia wykorzystania materiałów, uwag i wniosków banku, zgłaszanych zarówno na posiedzeniach konferencji samorządów robotniczych, naradach pokontrolnych, jak i w przesyłanych analizach, można by twierdzić, że efektywność ta osiągnięta jest w stopniu zadowalającym. Przeważnie wnioski oddziału były włączane do uchwał podejmowanych przez konferencje samorządów robotniczych.

O przydatności uwag i wniosków oddziałów świadczą między innymi fakty, że przed ostateczną redakcją niektórych uchwał, programów działania, przedstawiciele samorządu robotniczego zwracali się do oddziału o ustalenie redakcji wniosków bądź też prosili o opinię, czy przedstawione przez nich zagadnienia i wnioski nie wymagają uzupełnienia.

Wytoczne CRZZ, ujęte w piśmie przewodniczącego CRZZ z dnia 6 stycznia 1966 roku do rad zakładowych i rad robotniczych w przedsiębiorstwach przemysłowych i budowlano-montażowych, są przez samorządy tych jednostek w przeważającej mierze wykonywane. Natomiast nie wszystkie uchwały samorządów robotniczych są terminowo realizowane, chociaż nie jest to zjawisko powszechne.

Mamy liczne przykłady efektywnego włączania się organów samorządów robotniczych do realizacji niektórych zagadnień, na przykład wnioski oddziału dotyczące terminowego rozliczania zużycia materiałów na obiektach zakończonych były w pełni zrealizowane w Przedsiębiorstwie Budownictwa Przemysłowego Nr 2 we Wrocławiu. Zostały również zrealizowane wnioski dotyczące Przedsiębiorstwa Budownictwa Uprzemysłowanego we Wrocławiu, jeśli chodzi o terminowe fakturowanie robót, przyspieszenie rotacji środków obrotowych, zmniejszenie nadmiernych, gospodarczo nie uzasadnionych zapasów materiałów we Wrocławskim Przedsiębiorstwie Robót Inżynierskich i Zmechanizowanych Budownictwa we Wrocławiu, wyeliminowanie nie uzasadnionych stanów robót w toku, powstałych w wyniku wydłużenia cykli robót w Dolnośląskim Przedsiębiorstwie Instalacji Sanitarnych i Elektrycznych we Wrocławiu, likwidację przekroczenia funduszu płac w PPRB Zabkowice Śląskie i w innych.

Rady robotnicze w Dolnośląskim Przedsiębiorstwie Budowy Elektrowni i Przemysłu we Wrocławiu, we Wrocławskim Przedsiębiorstwie Budownictwa Ogólnego zorganizowały specjalne narady aktywu polityczno-gospodarczego, na których przedyskutowano wyniki przeprowadzonych przez oddział banku kontroli gospodarki materiałowej i kosztów produkcji.

Często nie ma bezpośrednich informacji o tym, że materiały przekazywane organom samorządu robotniczego są wykorzystywane. Niemniej jednak,

gdyby nawet wykorzystanie tych materiałów nie było pełne, przesyłanie ich i udział pracowników banku w posiedzeniach konferencji samorządów robotniczych przyczynia się do lepszego zrozumienia przez te organa zagadnień ekonomicznych.

Zdarzają się również przypadki, że o pewnych sprawach samorząd robotniczy dowiaduje się dopiero od pracowników banku, na przykład o tym, że wydłużenie okresu realizacji inwestycji w Jelczańskich Zakładach Samochodowych naraziło inwestora na płacenie odsetek za nieprzekazanie do użytku maszyn i urządzeń do montażu, o niewłaściwym wykorzystaniu parku maszynowego we Wrocławskich Zakładach Elektronicznych „ELWRO” we Wrocławiu.

Do najefektywniejszych form współpracy należy, naszym zdaniem, udział w naradach konferencji samorządów robotniczych, ponieważ tam następuje konfrontacja stanowiska oddziału banku i kierownictwa przedsiębiorstw. Zdarzają się bowiem przypadki, że materiały pokontrolne przesłane przez oddział, wskazujące na istniejące nieprawidłowości w działalności przedsiębiorstwa, są przez kierownictwo administra-

cyjne tłumaczone i usprawiedliwiane przyczynami obiektywnymi, co na posiedzeniach, w których biorą udział przedstawiciele banku, jest często dopiero wyjaśniane. Można chyba bez przesady stwierdzić, że korzyści wynikające ze współpracy z organami samorządu robotniczego są dwustronne; korzystają z nich pracownicy banku i to nie tylko ze względu na możliwość wykorzystania materiałów otrzymywanych niejednokrotnie od samorządu robotniczego, lecz również ze względu na bardziej dogłębne poznanie niektórych problemów, w szczególności obiektywnych trudności, jakie przedsiębiorstwa napotykają w realizacji zadań gospodarczych.

Dlatego też w planie działania na rok 1967 oddziały Banku Inwestycyjnego zakładają dalsze pogłębienie współpracy z organami samorządów robotniczych, ze szczególnym uwzględnieniem realizacji uchwał VI i VII Plenum KC PZPR.

ELEONORA CEGIELA
Wrocław

Analiza rozwoju branży punktem wyjścia do badania celowości inwestycji

Podane w niniejszym artykule uwagi i przykłady dotyczące badania celowości i niektórych aspektów ekonomicznej efektywności inwestycji na tle analizy dokumentów programowych rozwoju branży są wynikiem wykonywania w roku 1966 przez Oddział Główny Banku Inwestycyjnego funkcji oddziału wiodącego w zakresie znajdujących się w jego kompetencji branż przemysłu chemicznego. Omówienie wyników tych badań może przyczynić się do wymiany poglądów oraz dopracowania się najważniejszych metod pracy na odcinku działalności, decydującym dla oceny jakości pracy banku.

* * *

W dotychczasowych metodach oceny celowości i ekonomicznej efektywności inwestycji, stosowanych w Banku Inwestycyjnym, przeważała metoda oceny poszczegółnej inwestycji, jej celowości i efektywności — w oderwaniu od całokształtu problemów branży i jej powiązania z innymi branżami. Taki sposób badania celowości i efektywności inwestycji wynikał z faktu, że większość zjednoczeń nie posiadała dokumentów rozwojowych branż, to jest programów techniczno-organizacyjnej rekonstrukcji branż oraz założeń generalnych inwestycji. Materiały przedstawiane w Banku Inwestycyjnym, a w szczególności założenia inwestycji i projekty wstępne inwestycji, najczęściej nie zawierały informacji ogólnobranżowych czy ogólnogospodarczych, umożliwiających umiejscowienie określonej inwestycji w branży czy gospodarce narodowej. Przy uzasadnieniu celowości inwestycji przeważała metoda bilansowania potrzeb, sprowadzająca się często w praktyce do stwierdzenia zapotrzebowania na określone produkty, jako wystarczającej motywacji celowości inwestycji. Analizy ekonomiczne traktowane były przez wielu inwestorów jako „sztuka dla sztuki”, w najlepszym razie jako instrument, który miał przekonać bank o efektywności inwestycji.

Wraz z wprowadzeniem w życie nowego systemu finansowania inwestycji, a w szczególności finansowania inwestycji zjednoczeń, wzrosły możliwości oddziaływania banku na poprawę tego stanu, co musiało spowodować wzrost zainteresowania Banku Inwestycyjnego, a przede wszystkim oddziałów wiodących, merytorycznym badaniem celowości i ekonomicznej efektywności inwestycji. W szerszym też zakresie bank zaczął badać programy rozwoju branż,

wyrażać sobie własny pogląd na jakość tych dokumentów i na tej podstawie formułować pogląd na celowość i efektywność inwestowania w branży. Potrzeba takiego merytorycznego badania wynikała z faktu, że Bank Inwestycyjny stał się organem współdecydującym o podejmowaniu procesu inwestowania.

* * *

W przemyśle chemicznym ocena celowości i efektywności określonego zadania inwestycyjnego, bez znajomości całokształtu problematyki branży, jest szczególnie trudna i prowadząca niejednokrotnie do błędnych wniosków. Wynika to zarówno z charakteru inwestycji przemysłu chemicznego, jak i z rozmiaru tych inwestycji. Jest rzeczą oczywistą, że znaczny wzrost nakładów inwestycyjnych w przemyśle chemicznym prowadzi do ściślejszych powiązań między zadaniami, a ich właściwe ustalenie może doprowadzić do osiągnięcia optymalnych efektów.

O silnym wzroście nakładów inwestycyjnych w przemyśle chemicznym w latach 1966—1970 świadczy porównanie wskaźników, z którego wynika, że przy wzroście nakładów inwestycyjnych w przemyśle ogółem o 38,8% (w latach 1966—1970 w stosunku do lat 1961—1965) odpowiedni wzrost nakładów w przemyśle chemicznym wynosi 99,8%.

Udział inwestycji zjednoczeń przemysłu chemicznego w całości nakładów Ministerstwa Przemysłu Chemicznego jest również poważny. Odpowiednie dane zestawiono w tabeli 1.

Tabela 1
Nakłady inwestycyjne
(w miliardach złotych)

	Rok 1966	Rok 1967	Rok 1968	Rok 1969	Rok 1970	Lata 1966—1970
Ministerstwo Przemysłu Chemicznego	12,7	15,3	15,9	16,1	15,9	76,0
w tym: inwestycje zjednoczeń	4,2	4,2	4,6	5,1	5,0	23,3

Kwota przeszło 23 miliardów złotych, przeznaczona w latach 1966—1970 na inwestycje zjednoczeń przemysłu chemicznego, jest kwotą, w „wydaniu” której partycypować będą, jako organy współdecydujące, oddziały wiodące Banku Inwestycyjnego. Zadaniem ich jest przede wszystkim dopilnowanie, aby efekty procesu inwestowania zgodne były z głównymi zadaniami przemysłu chemicznego na lata 1966—1970, uchwalonymi przez Sejm PRL w ramach Ustawy o Narodowym Planie Gospodarczym.

* * *

Założenia generalne inwestycji, jak też programy rekonstrukcji branż miały być złożone w banku w roku 1966. Nie jest chyba tajemnicą, że większość zjednoczeń przemysłu chemicznego (kredytowanych przez Oddział Główny BI) albo w ogóle nie złożyła programów rekonstrukcji branż (nie były opracowane), albo jeżeli złożyła je, to jakoś programów była niewłaściwa (nawet według własnej oceny zjednoczeń). W zasadzie złożone zostały przez wszystkie zjednoczenia założenia generalne inwestycji. Jakość założeń — ze względu na krótki okres, w jakim one były opracowywane, oraz ze względu na to, że w czasie ich opracowywania zjednoczenia nie tylko nie posiadały sumy informacji zewnętrznych, potrzebnych do ich właściwego opracowania, ale nawet same niezbyt dokładnie знаły cele, jakim te założenia mają służyć — jest niezupełnie właściwa. Tym niemniej założenia generalne inwestycji stanowią niejednokrotnie jedyny albo jeden z nielicznych dokumentów programowych, który obrazuje kierunki rozwoju określonych branż. Stąd też, mimo że dokumenty te są na pewno nie najlepsze, a często nieaktualne, mogą one stanowić podstawę do oceny kierunków inwestowania branż.

Przeprowadzone przez Oddział Główny Banku Inwestycyjnego analizy założeń generalnych inwestycji, wskazując często na nieprawidłowości i braki tkwiące w założeniach pozwoliły jednocześnie na wyrobienie poglądu na niektóre podstawowe problemy branż. Analizy założeń generalnych wykazały kilka charakterystycznych braków, typowych dla większości założeń. Należą od nich:

1. Niezgodności natury formalnej z istniejącymi aktami normatywnymi; a więc przede wszystkim brak odpowiednich uzgodnień zarówno z resortem, jak i z odbiorcami wyrobów i innymi jednostkami, brak klauzul zatwierdzających założenia itp.

2. Przyjęcie zbyt krótkiego okresu, na jaki opracowywano założenia generalne. W większości wypadków założenia opracowane są dość szczegółowo na lata 1966—1970, natomiast na okres po roku 1970 są zbyt ogólnikowe. Niedociągnięcie to ma bardzo poważne znaczenie, gdyż nie pozwala ocenić rzeczywistych trendów rozwojowych branż i porównać ich z trendami światowymi. Nie pozwala też ono prawidłowo ocenić miejsca, jakie programowane inwestycje zajmują w całokształcie programu rozwoju branż.

3. Nieprawidłowo sporządzone bilanse potrzeb na produkty branży. Na przykład w bilansie potrzeb na środki piorące, stanowiącym punkt wyjścia do programowania rozwoju branży środków piorących w Zjednoczeniu Przemysłu Chemii Gospodarczej nie uwzględniono takich środków piorących jak: płatki i nitki mydlane, płynne środki piorące i środki w postaci pasty, które już w roku 1965 stanowiły około 20% ogólnego zużycia środków piorących, przy czym wzrostowi zużycia środków piorących towarzyszy proporcjonalnie znacznie większy wzrost zużycia właśnie środków piorących płynnych i w paście. Takie „uproszczenie” bilansu potrzeb powoduje niekształcenie poporcji między produktami branży i prowadzi do błędnych wniosków inwestycyjnych.

W założeniach generalnych inwestycji branży konfekcjonowania leków, podległej Zjednoczeniu Przemysłu Farmaceutycznego „Polfa”, do bilansu przyjęto prawie dwukrotny wzrost zapotrzebowania na konfekcjonowane leki, w tym większość przeznaczona na eksport. Przyjęcie takiego założenia, nie popartego

analizą trendów zużycia leków i niezgodnego ze światowymi tendencjami w zakresie obrotu lekami w handlu międzynarodowym (wzrost obrotu lekami w masie — zmniejszenie się obrotu prostych leków konfekcjonowanych) spowodowało, że zgłoszono postulat budowy nowego zakładu konfekcjonowania leków.

4. Założenie nienowoczesnej struktury spożycia produktów branży w docelowym okresie planistycznym. Na przykład w branży środków piorących przyjęto, że zużycie podstawowych środków piorących na jednego mieszkańca (w kilogramach na rok) w Polsce w roku 1970 w porównaniu do innych krajów wyniesie:

Tabela 2

	Polska 1970 r.	N R F 1964 r.	Japonia 1963 r.
Mydło do prania	1,41	0,48	0,92
Proszki do prania na os- nowie naturalnej	3,88	3,9	3,5
Proszki do prania na os- nowie syntetycznej	1,61	2,3	3,0
Środki pomocnicze	1,07	2,5	1,5

Przyjęcie takiej struktury zużycia powoduje określone konsekwencje inwestycyjne i surowcowe. Niezależnie bowiem od faktu, że założenie utrzymania wysokiego zużycia mydła do prania i proszków do prania na osnowie naturalnej (niczym nie uzasadnionego i w świetle doświadczeń z lat 1965 i 1966 zupełnie nierealnego), przy stosunkowo niskim zużyciu syntetycznych środków piorących, jest niezgodne z tendencjami światowymi, związanymi z kolei zarówno z rozwojem produkcji włókien syntetycznych, jak i bazy syntetycznych środków piorących (petrochemia) — takie założenia pociągają za sobą konieczność inwestowania w ekonomicznie nieefektywny przemysł mydlarski i konieczność opierania w przyszłości produkcji mydła na imporcie tłuszczów technicznych. Źródłem przyjęcia takich założeń (w tym konkretnym przypadku) są błędy, jakie popełniono w poprzednich okresach: na przykład opóźnienie rozwoju produkcji syntetycznych detergentów i surowców do nich.

W branży środków ochrony roślin, podległej Zjednoczeniu Przemysłu Organicznego i Tworzyw Sztucznych „Erg”, założono utrzymanie w roku 1970 takiej struktury produkcji insektycydów, w której przeszło 80% stanowić będą związki chloroorganiczne typu DDT i HCH. Nie wdając się (z braku miejsca) w dokładne uzasadnienie (dokonane przez Oddział Główny BI) stwierdzić należy, że takie założenie jest nie tylko niezgodne z tendencjami światowymi (przebiega światowa udziału związków chloroorganicznych w całości produkcji insektycydów nie przekracza 60%), ale jest niezgodne z potrzebami polskiego rolnictwa, a nawet może być w pewnym stopniu szkodliwe w skutkach (ze względu na działanie na organizm ludzki, a także na niemożliwość prawidłowej ochrony roślin). Wiąże się z tym sprawa zakładania produkcji wąskiego asortymentu pestycydów, bez uwzględniania takich środków ochrony roślin (fosforoorganiczne, karbaminowe), które można by zaliczyć do nowoczesnych.

5. Przyjęcie nienowoczesnych rozwiązań technologicznych. Na przykład w założeniach generalnych przyjęto, że do roku 1970 stosować się będzie w Polsce nadal procesy rozszczepiania tłuszczów, których wydajność (80%) jest niższa od średniej wydajności uzyskanej przez światowy przemysł tłuszczowy w roku 1965 (83%). Przyjęcie takiego założenia oznacza, że straty, jakie przemysł będzie ponosił w roku 1970 z tytułu obniżonej wydajności rozszczepiania tłuszczów, wyniosą około 100 tys. dolarów rocznie.

W branży środków piorących przyjęto, że w roku 1970 nadal będzie się produkować część mydeł w drodze bezpośredniego zmydiania tłuszczów neutralnych; oznacza to stosowanie nadal procesu produk-

cyjnego, którego wydajność (do 55%) jest najniższa i powodująca zwiększenie zapotrzebowania na deficytowe (importowane ze strefy dolarowej) surowce tłuszczowe. Innym przykładem, ilustrującym założenie stosowania nienowoczesnej technologii jest założenie, że nawet te, stosunkowo niewielkie ilości syntetycznych środków piorących, które będzie się produkowało w roku 1970, nadal będą oparte na detergentach nieodbudowywalnych, to jest takich, które w sposób nieodwracalny zanieczyszczają ścieki i rzeki.

W założeniach generalnych inwestycji Zjednoczenia Przemysłu Farmaceutycznego „Polfa” nie uwzględniono potrzeby modernizowania zarówno metod produkcyjnych, jak i samych produktów. Na przykład, mimo że w niektórych zakładach „Polfy” stosowane są wysoko wydajne metody produkcji leków gotowych (drażowanie) — do bilansu zdolności produkcyjnych przyjmuje się wydajność wynikającą ze stosowania starych metod. Prowadzi to do wykazywania deficytu zdolności produkcyjnych, a zatem do postulowania budowy nowych zakładów.

W tym samym zjednoczeniu, w związku z brakiem własnych metod syntezy nowoczesnych leków, nie zakłada się wzrostu i rozszerzenia asortymentu tych leków.

6. Brak rozwiązań wariantowych zarówno w rozwiązaniach technologicznych, jak i lokalizacyjnych oraz inwestycyjnych. Na przykład w branży środków piorących nie rozważa się różnych wariantów lokalizacji zakładów i terminów uruchamiania nowych obiektów produkcyjnych, w zależności od kształtowania się zużycia środków piorących na terenie kraju.

W branży środków ochrony roślin nie rozpatruje się różnych wariantów lokalizacji produkcji pestycydów. W branży tej istnieje obecnie praktycznie tylko jeden producent — Zakłady Chemiczne „Azot” w Jaworznie, który ma wyjątkowo nie sprzyjającą lokalizację (położenie na filarze węglowym i trudności kadrowe) i który mimo to przewidziano do dalszej rozbudowy. Poza tym pestycydy są tak szeroką grupą asortymentową, pochodzącą z najróżnorodniejszych związków chemicznych (organicznych i nieorganicznych), że lokowanie ich produkcji w jednym zakładzie wydaje się nieracjonalne. Przemysły chemiczne w innych krajach produkują środki ochrony roślin w tych zakładach, w których technologia produkcji jest podobna do technologii produkcji określonego pestycydu, natomiast koncentruje się jedynie ich konfekcjonowanie.

7. Brak wskazania źródeł zaopatrzenia w surowce i niestawianie konkretnych postulatów pod adresem innych branż. Na przykład w branży środków piorących nie wskazuje się sposobów zapewnienia dostaw surowców do produkcji syntetycznych środków piorących i nie stawia się konkretnych postulatów przed przemysłem petrochemicznym (produkcja alkilobenzenu) czy przemysłem nieorganicznym (produkcja polifosforanów czy też nadboranu sodu).

8. Brak właściwego uzasadnienia ekonomicznego dla założonego programu inwestycyjnego. Na przykład w branży środków ochrony roślin nie wskazano ekonomicznej efektywności rozbudowy zakładów produkujących środki ochrony roślin w aspekcie końcowego efektu użytkowego. Jakim jest stosowanie określonych środków w rolnictwie. Analiza wykonana przez Oddział Główny BI wykazała, że właśnie te pestycydy, których produkcji albo w ogóle się nie postuluje, albo postuluje się w niewielkiej ilości, są najbardziej ekonomicznie efektywne.

W branży środków piorących nie przeprowadzono rachunku uzasadniającego wybór układu produkcji w podziale na środki piorące na osnowie naturalnej i środki piorące na osnowie syntetycznej. A rachunek taki, nietrudny do wykonania, wykazuje znacznie wyższą efektywność nie tylko stosowania syntetycznych środków piorących, ale i budowy zakładów produkujących syntetyczne środki piorące.

Omówione powyżej wyniki analizy założeń generalnych inwestycji, a w szczególności znajomość podstawowych problemów danej branży i sposobów ich rozwiązywania mogą stanowić punkt wyjścia przy ocenie celowości zamierzeń czy przedsięwzięć inwestycyjnych oraz niektórych aspektów ich ekonomicznej efektywności.

Spróbujemy pokazać przykłady wykorzystania informacji, zdobytych przy analizowaniu założeń generalnych, do oceny poszczególnych inwestycji.

1. Możliwość uzyskania efektów produkcyjnych drogą bezinwestycyjną. Z analizy założeń generalnych inwestycji branży konfekcjonowania leków, podległej Zjednoczeniu Przemysłu Farmaceutycznego „Polfa”, wynika, że Zakłady Przemysłu Farmaceutycznego „Polfa” w Warszawie i Krakowie stosują inną technologię drażowania niż Jeleniogórskie Zakłady Farmaceutyczne „Polfa”. Stwierdzono przy tym, że różnice w technologii nie są wynikiem różnic asortymentowych, a są spowodowane jedynie tym, że zakłady w Jeleniej Górze zaadaptowały i rozciągnęły na cały asortyment leków drażowanych technologię otrzymywaną wraz z licencją ing. na jeden z leków. Jednocześnie zjednoczenie wystąpiło z wnioskiem o rozpoczęcie budowy nowego zakładu, który produkowałby leki konfekcjonowane, przede wszystkim drażowane. Obliczenia Oddziału Głównego Banku Inwestycyjnego wykazały, że gdyby wykorzystano zdolności produkcyjne wszystkich zakładów konfekcyjnych „Polfy” przez wprowadzenie do nich wysoko wydajnych metod drażowania, stosowanych w zakładach jeleniogórskich, to budowę nowych zakładów można by odłożyć co najmniej na pięć lat. Po otrzymaniu wyników badań oddziału Zjednoczenie Przemysłu Farmaceutycznego „Polfa” zmieniło częściowo profil produkcyjny nowo projektowanego zakładu; z powodu jednak daleko zaawansowanych prac przygotowawczych przy nowym zakładzie nie udało się doprowadzić do odłożenia budowy.

2. Możliwość wykorzystania zdolności produkcyjnych branż pokrewnych. W związku z koniecznością rozbudowy oddziału produkującego kwas chlorosulfonowy w Toruńskich Zakładach Nawozów Fosforowych zaistniała potrzeba (zgodnie z propozycjami Zjednoczenia Przemysłu Nieorganicznego) rozbudowy zdolności produkcyjnych oddziału kwasu solnego. Analiza przeprowadzona przez Oddział Główny BI wykazała, że około 75% kosztów inwestycyjnych zadania pochłania rozbudowa oddziału kwasu solnego, ekonomicznie nieopłacalna. Nieekonomiczność tej rozbudowy w Toruńskich Zakładach Nawozów Fosforowych wynika przede wszystkim z tego, że technologia produkcji kwasu solnego, stosowana w tym zakładzie, jest znacznie bardziej kosztowna niż technologia produkcji kwasu solnego, stosowana w innych zakładach (w Zjednoczeniu Przemysłu Azotowego). Wykazano jednocześnie, że nie przeprowadzono prawidłowego bilansu kwasu solnego, obejmującego nie tylko Zjednoczenie Przemysłu Nieorganicznego, ale i inne zjednoczenia resortu chemii. Dodatkowe badania bilansu produkcyjnego kwasu solnego wykazały, że w innych zakładach resortu chemii w latach, na które przewidziano rozbudowę oddziału kwasu solnego w Toruńskich Zakładach Nawozów Fosforowych, będą występowały takie nadwyżki produkcyjne tego kwasu, które z nawiązką mogą pokryć potrzeby zakładów toruńskich.

Wyniki badań przekazane Zjednoczeniu Przemysłu Nieorganicznego spowodowały odrzucenie pierwotnej wersji planu rozbudowy Toruńskich Zakładów Nawozów Fosforowych.

W projekcie rozbudowy Mazowieckich Zakładów Tłuszczowych w Nowym Dworze zakłada się budowę nowego ciągu przerobu kości. Kości przerabiają, oprócz zakładów podległych Zjednoczeniu Przemysłu Chemii Gospodarczej, także zakłady podległe Zjednoczeniu Przemysłu Paszowego „Bacutil” w Puławach. Zakłady te przerabiają kości inną metodą niż zakła-

dy podległe Zjednoczeniu Przemysłu Chemii Gospodarczej i dają inne produkty końcowe. Analiza całokształtu spraw związanych z przerobem kości wykazała, że jest możliwość rozbudowy zakładów w Puławach albo modernizacji istniejących ciągów w zakładach w Nowym Dworze i zastosowania w tych zakładach innej metody produkcji. Uwagi Oddziału Głównego BI zostały uwzględnione przy opracowywaniu projektu wstępnego rozbudowy Mazowieckich Zakładów Tłuszczowych w Nowym Dworze.

3. Stopień nowoczesności rozwiązań technologicznych. W projekcie rozbudowy oddziału produkcji nadboranu sodu w Zakładach Chemicznych „Tarnowskie Góry” założono, że będzie się produkować 300—500 ton nadboranu sodu rocznie. Rozpatrując technologię produkcji Bank Inwestycyjny stwierdził, że w koscie produkcji około 40% stanowią koszty energii elektrycznej. Badając dalej analizę ekonomiczną, sporządzoną przez inwestora, która wykazywała opłacalność przyjętych rozwiązań technologicznych stwierdził, że opłacalność „wysła” z tego powodu, że do analizy przyjęto zaniżone ceny dewizowe surowców i zawyżone ceny dewizowe produktów.

W wyniku analizy całości projektu okazało się, że stosowana technologia produkcji jest przestarzała i nieekonomiczna, co po przyjęciu prawidłowych cen daje produkt prawie dwukrotnie droższy od przeciętnych cen światowych. Nienowoczesność przyjętego rozwiązania technologicznego została udowodniona po porównaniu jej ze wskaźnikami techniczno-ekonomicznymi zagranicznych technologii produkcji. Uwagi Oddziału Głównego Banku Inwestycyjnego spowodowały nierozpoczynanie rozbudowy oddziału nadboranu sodu w Zakładach Chemicznych „Tarnowskie Góry”.

W podobny sposób wykazano nienowoczesność, a zatem nieopłacalność metody produkcji kwasu solnego, proponowanej do zastosowania w Toruńskich Zakładach Nawozów Fosforowych, przez porównanie z metodami stosowanymi w innych zakładach przemysłu chemicznego w Polsce.

4. Zapotrzebowanie na produkty na tle tendencji światowych. Rozpatrując projekt rozbudowy oddziału nadboranu sodu (300—500 ton rocznie) Oddział Główny BI stwierdził, że projektowana skala produkcji, dostosowana do ustalonych potrzeb, jest zbyt niska. Na podstawie analizy założeń generalnych inwestycji branży środków piorących stwierdzono, że zapotrzebowanie przemysłu środków piorących na nadboran jest kilkakrotnie wyższe od założonego w projekcie oddziału nadboranu w Zakładach Chemicznych „Tarnowskie Góry”. Stwierdzono także, że projektowana zdolność produkcyjna oddziału jest, w porównaniu ze zdolnościami produkcyjnymi podobnych oddziałów za granicą, zbyt niska. W wyniku takiej analizy projektowany będzie nowy oddział produkcyjny o kilkakrotnie wyższej zdolności produkcyjnej, dostosowanej do rzeczywistych potrzeb, i opłacalny ekonomicznie ze względu na zastosowaną technologię i skalę produkcji.

W założeniach generalnych inwestycji branży środków piorących przyjęto (o czym już była mowa) zbyt duże zużycie mydła do prania i proszków do prania na osnowie naturalnej. Rozpatrując projekt budowy nowego oddziału produkcyjnego proszków do prania na osnowie syntetycznej Oddział Główny BI postulował przyspieszenie jego realizacji i zwiększenie produkcji syntetycznych środków piorących kosztem budowy mocy produkcyjnych proszków na osnowie naturalnej.

W programie inwestycyjnym Zjednoczenia Przemysłu Nieorganicznego w dziedzinie nawozów fosforowych, realizowanym w ramach inwestycji zjednoczeń (większość inwestycji nawozowych realizowana jest w ramach inwestycji centralnych) założono rozbudowę i modernizację zakładów produkujących pojedynczy superfosfat pylisty. Przeprowadzona przez Oddział Główny BI analiza celowości inwestowania w przemyśle nawozów fosforowych wykazała, że superfosfat pylisty jest nie tylko jednym z najmniej efektywnych nawozów fosforowych, ale że rolnictwo polskie jest już w pewnym sensie „nasycone” tego

rodzaju nawozem. Rozpatrując projekt rozbudowy produkcji superfosfatu w Poznańskich Zakładach Nawozów Fosforowych wykazano, że zamiast znacznej intensyfikacji produkcji superfosfatu pylistego — bardziej uzasadnione ekonomicznie byłoby rozbudowywanie mocy produkcyjnych oddziału granulowanego superfosfatu, który jest nawozem lepszym od superfosfatu pylistego. Znacznie mniejszym kosztem można uzyskać prawie ten sam efekt końcowy, rozumiany jako ilość przyswojonego przez rośliny P_2O_5 . Wykazano ponadto, że tendencja rozbudowywania zdolności produkcyjnych superfosfatu pylistego jest niezgodna z tendencjami światowymi w zakresie produkcji nawozów fosforowych.

W tym samym zakładzie proponowano ponadto budowę oddziału mączki fosforytowej. Efektem inwestycji, polegającym na zainstalowaniu młynów do mieleńia importowanych fosforytów w nowo wznoszonych obiektach, miała być określona ilość (50 tys. ton rocznie) mączki fosforytowej, najmniej efektywnego nawozu fosforowego. Analiza przeprowadzona przez Oddział Główny BI wykazała, że mimo pozornie opłacalnych wskaźników techniczno-ekonomicznych inwestycja jest niecelowa i nieefektywna i że można przewidziane do poniesienia na nią nakłady przeznaczyć na bardziej ekonomicznie uzasadnioną rozbudowę granulacji superfosfatu pylistego w tym samym zakładzie. W wyniku analizy nie rozpoczęto budowy wspomnianego oddziału.

5. Pokrycie potrzeb surowcowych dla inwestycji założonych do realizacji. Analiza założeń generalnych inwestycji branży środków piorących wykazała, że nie poruszono w niej sprawy zapewnienia surowców dla produkcji syntetycznych środków piorących. Badania prowadzone w tym kierunku przez Oddział Główny BI pozwoliły stwierdzić, że dla projektowanej produkcji w roku 1970 (zbyt małej w stosunku do potrzeb) trzeba będzie importować cały szereg surowców podstawowych. Dotyczy to przede wszystkim alkilobenzenu (albo innego surowca dla detergentów), będącego produktem przerobu ropy naftowej, oraz polifosforanów i nadboranu sodu, będących produktami przemysłu nieorganicznego.

Informacje powyższe zostały wykorzystane przy ocenie nowych inwestycji w przemyśle nieorganicznym. Na przykład przy ocenie programu rozbudowy Zakładów Chemicznych „Tarnowskie Góry” Oddział Główny BI zwrócił uwagę na to, że założona docelowa zdolność produkcyjna oddziału nadboranu jest całkowicie niewystarczająca do pokrycia potrzeb przemysłu środków piorących — postulowano kilkakrotne zwiększenie produkcji docelowej, co oprócz poprawienia pokrycia zapotrzebowania na nadboran sodu w znacznym stopniu przyczyni się do poprawy efektywności inwestycji.

6. Powiązanie profilu produkcyjnego nowo projektowanych zakładów z profilem produkcyjnym branży. W projekcie rozbudowy Wytwórni Wyróbów Plastycznych „Plast” utrzymuje się dużą zdolność produkcyjną przetwórstwa folii z PCW na różnego rodzaju worki. Badania Oddziału Głównego BI wykazały, że istniejąca od szeregu lat zdolność produkcyjna przetwórstwa folii z PCW wykorzystywana była w około 50%, ze względu na brak surowca i brak zbytu. Dalszą rozbudowę wytwórni uzasadniano pilną potrzebą Zjednoczenia Przemysłu Chemii Gospodarczej zbudowania zakładu, który pokrywałby całkowicie potrzeby przemysłu kosmetycznego w zakresie opakowań. Badania Oddziału Głównego BI wykazały, że przetwórstwo folii z PCW nie mieści się w profilu wytwórni, że utrzymywanie na dalszą metę tej produkcji w ramach „Plasta” jest niecelowe. Uwagi powyższe doprowadziły do ustalenia, że w programie produkcji WWP „Plast” po roku 1970 nie będzie uwzględniane przetwórstwo folii z PCW.

W projekcie rozbudowy Mazowieckich Zakładów Tłuszczowych w Nowym Dworze umieszczono budowę oddziału alkiloamidów. Z analiz przeprowadzanych przez Oddział Główny BI wynikało, że produkcję alkiloamidów mają zamiar uruchomić także Nadodrzańskie Zakłady Przemysłu Organicznego „Rokita” (prace są już zaawansowane). Produkcja alkilo-

amidów ma zupełnie odrębną technologię niż produkcję, które bądź to są w tej chwili prowadzone w MZT, bądź też mają być w najbliższej przyszłości uruchomione. Lokalizowanie nowej pod względem technologii produkcji w Mazowieckich Zakładach Tłuszczowych pogłębiłoby i tak już trudną sytuację kadrową i produkcyjną tego zakładu.

Alkiloamidy zostały usunięte z programu produkcji Mazowieckich Zakładów Tłuszczowych.

7. Konsekwencje wynikające z inwestowania w danej branży dla innych branż. Zjednoczenie Przemysłu Farmaceutycznego „Polfa” przewiduje znaczną rozbudowę zdolności produkcyjnych sulfonamidów w Starogardzkich Zakładach Przemysłu Farmaceutycznego „Polfa”. Rozbudowa ta jest jak najbardziej uzasadniona szczególnie wysoką efektywnością dewizową i możliwościami eksportu sulfonamidów. Badając jednak to zagadnienie Oddział Główny BI stwierdził, że do produkcji sulfonamidów niezbędne są poważne ilości kwasu chlorosulfonowego, a do jego produkcji potrzebne są z kolei znaczne ilości kwasu solnego. Rozbudowa zdolności produkcyjnych kwasu solnego metodami stosowanymi w przemyśle nieorganicznym jest nieuzasadniona i nieefektywna ekonomicznie. Jednakże przed podjęciem decyzji rozbudowy sulfonamidów nie przeanalizowano możliwości i skutków tej decyzji dla przemysłu nieorganicznego.

Omówione wyżej przykłady zastosowania do badań celowości i efektywności konkretnych inwestycji wyników analizy dokumentów programowych branż nie wyczerpują oczywiście wszystkich możliwości. Wyda-

je się jednak, że świadczą one o tym, że znajomość problematyki ogólnobranżowej nie tylko ułatwia określenie celowości i efektywności danej inwestycji, ale także znacznie pogłębia tę analizę. Należy się jednak liczyć z faktem, że dokumenty programowe, a zatem i wnioski, jakie z nich wypływają nie zawsze są właściwie opracowane ze względów, o których była już mowa na wstępie. Należy do tego dodać, że „życie idzie naprzód” i że w związku z tym szereg założeń i danych zmienia się, a zatem zmieniać się również może cały szereg rozwiązań na nich opartych. Dotyczy to zarówno danych i założeń technicznych (wynikających np. z postępu technicznego), jak i ekonomicznych (wynikających np. z wielkości środków stojących do dyspozycji). W związku z tym wnioski należy rozpatrywać nie jako coś stałego i niezmiennego, ale jako coś zależnego od miejsca i czasu. Może to prowadzić do konieczności opierania się nie tylko na istniejących „napisanych i zatwierdzonych” dokumentach, ale także na literaturze fachowej, krajowej i zagranicznej.

Pamiętać też chyba należy, że stojące do dyspozycji Banku Inwestycyjnego informacje są często niewystarczające i niekompletne i wyciąganie tylko na ich podstawie ostatecznych wniosków może być niewłaściwe. Wynika stąd konieczność stałego i systematycznego pogłębiania znajomości branży i związanych z nią problemów.

LUDWIK BRAJTER

Analiza strat pozaoperacyjnych spółdzielni pracy

W stałym procesie usprawniania gospodarczego szczególną rolę wyznacza się syntetycznemu wskaźnikowi gospodarności, jakim jest zysk przedsiębiorstwa.

Doceniając znaczenie zysku w gospodarce każdej jednostki trzeba równocześnie podkreślić wagę elementów, które wpływają na wielkość zysku, a więc na strukturę i poziom kosztów, strukturę akumulacji i na wielkość zysków i strat pozaoperacyjnych.

Ostatniemu elementowi, to jest stratom pozaoperacyjnym, a zwłaszcza ich wpływowi na wielkość zysku bilansowego, jak również analizie struktury tych strat oraz przyczynom powstawania nie poświęcano

dotychczas zbyt wiele uwagi. Stąd też próba takiej analizy i oceny, przeprowadzona w odniesieniu do spółdzielni pracy z terenu Krakowa, może stanowić przyczynek do szeroko podejmowanych badań zmierzających do wykrycia nieprawidłowości występujących w tej dziedzinie oraz do ich usprawnienia.

Badaniem objęto 120 spółdzielni pracy kilku pionów organizacyjnych jednostek zrzeszonych w CZSP, z tym że analiza tego zagadnienia w spółdzielniach zrzeszonych w WZSP (79 spółdzielni) przeprowadzona została również w układzie branżowym. Dla dokonania oceny dynamiki zjawisk uwzględniono dane za okres obejmujący lata 1964, 1965 i trzy kwartały roku 1966.

Tabela 1

Straty pozaoperacyjne w spółdzielniach pracy działających na terenie Krakowa w latach 1964—1966

Lp.	Pion organizacyjny	Ilość spółdzielni	Straty pozaoperacyjne w tys. zł		
			1964 rok	1965 rok	1966 rok
1	Centrala Przemysłu Ludowego i Artystycznego	4	240	322	137
2	Krajowy Związek Spółdzielni Transportowych	8	5.488	5.641	4.003
3	Krajowy Związek Spółdzielni Garbarskich i Skórzanych	8	4.127	6.166	3.122
4	Krajowy Związek Spółdzielni Sprzętu Medycznego i Laboratoryjnego	2	661	586	1.095
5	Krajowy Związek Spółdzielni Farmaceutycznych i Chemicznych	2	74	205	58
6	Okręgowy Związek Spółdzielni Inwalidów	17	6.541	7.160	5.101
7	Wojewódzki Związek Spółdzielni Pracy	79	19.569	24.001	17.589
	Razem	120	36.700	44.081	31.105
	w tym WZSP według branż:				
	a) włókiennicza	4	1.309	3.041	1.807
	b) odzieżowa	8	1.455	2.746	1.816
	c) metalowa	15	7.279	5.584	4.493
	d) spożywcza	2	564	362	196
	e) drzewna	5	673	1.754	957
	f) mineralna	4	1.095	1.246	618
	g) chemiczna	14	2.504	4.613	4.034
	h) skórzana	3	582	963	825
	i) różne	11	3.055	2.831	2.219
	j) usług nieprzemysłowych	13	1.053	1.455	624

Dane zawarte w tabeli 1 wskazują, że problem strat pozaoperacyjnych jest istotny nawet w aspekcie wartościowym.

Dalsze charakterystyczne zjawisko, to wysokie zróżnicowanie wielkości strat pozaoperacyjnych nie tylko w poszczególnych pionach organizacyjnych, lecz również w układzie branżowym WZSP.

Przy przeciętnej stracie, wynoszącej na jedną spółdzielnię 258,8 tys. zł, spółdzielnie Krajowego Związku Spółdzielni Farmaceutycznych i Chemicznych ponoszą stratę w wysokości 29,0 tys. zł, CPLiA — 34,2 tys. zł, Krajowego Związku Spółdzielni Sprzętu Medycznego — 547,5 tys. zł. Poważne zróżnicowanie przeciętnej straty pozaoperacyjnej ma miejsce również w ramach poszczególnych branż WZSP; na przykład branża usług nieprzemysłowych wykazała stratę w wysokości 48,0 tys. zł, branża spożywcza 98,2 tys. zł, natomiast branża włókiennicza — 454,2 tys. zł, a branża metalowa — 299,5 tys. zł. Przyczyny tego naświetlają w pewnej mierze dane obrazujące strukturę strat pozaoperacyjnych. Ogólnie można powiedzieć, że w wielu przypadkach zjawisko to wiąże się z rozmiarami likwidacji środków trwałych; jest ono pochodną wyposażenia w majątek trwały, a zwłaszcza pochodną zużycia tego majątku.

Krytyczne uwagi nasuwa dynamika strat pozaoperacyjnych. W porównaniu z rokiem 1964 straty te w roku 1965 wykazują wzrost wynoszący około 7,5 mln zł, a w roku 1966 (korygując dane za trzy kwartały wzrostem o jedną trzecią) około 5 mln zł. Jest to więc zjawisko o tendencjach wzrostowych, stąd tym pilniejszy staje się postulat eliminacji tych przyczyn powstawania strat, które mają charakter przyczyn subiektywnych.

W układzie strukturalnym wybijają się dwie zasadnicze pozycje, to znaczy straty powstałe przy likwidacji środków trwałych oraz — pozostałe przyczyny.

O ile jednak pozycja pierwsza jest wielkością typu ewidencyjnego (stanowi bowiem materiał analityczny dla oceny środków trwałych, a zwłaszcza ich zużycia i starości), musi być analizowana w kontekście z danymi dotyczącymi zysków pozaoperacyjnych z tytułu likwidacji środków trwałych, o tyle głębszej oceny wymaga pozycja „pozostałe przyczyny” powodująca, jak to wynika z zestawienia, powstawanie wysokich

strat pozaoperacyjnych. Rozpoznanie przyczyn tych strat pozwoli na bardziej prawidłowe sformułowanie ostatecznych wniosków i postulatów wynikających z niniejszej analizy.

Objaśnienie przyczyn (zgodnie z zasadami księgowości obowiązującej w spółdzielniach pracy):

1) drobne różnice spowodowane zaokrągleniami księgowanych kwot,

2) nakłady na uruchomienie nowej produkcji w przypadku jej zaniechania albo nieuzyskania zamierzonego efektu,

3) straty z anulowanych zleceń,

4) koszty utrzymania nieczynnych zakładów lub wydziałów oraz kwoty przestoju, obciążające straty,

5) równowartość niedoboru i szkód nie zawinionych, obciążających straty,

6) równowartość ujawnionych środków trwałych oraz równowartość ich umorzenia,

7) różnice między kwotami należnymi za zawinione niedobory i ich wartością w cenach ewidencyjnych,

8) wydatki z tytułu potrąconych (zarachowanych) kar i grzywien oraz kosztów postępowania sądowego i arbitrażowego,

9) straty nie zawinione z tytułu kosztów lat ubiegłych oraz podatku obrotowego i od operacji nietowarowych dotyczących dochodów lat ubiegłych,

10) przekroczenie limitu zasiłków chorobowych,

11) inne.

Z powyższych danych wynika, że najpoważniejszą przyczyną typu subiektywnego są straty nadzwyczajne z tytułu wpłaconych kar i grzywien oraz kosztów postępowania sądowego i arbitrażowego. Są to więc koszty, które w jednostkach prowadzących prawidłowo odcinek finansowy oraz czynności związane z rozliczeniami — nie powinny w zasadzie w ogóle wystąpić.

Szczegółowa analiza tej pozycji strat wykazuje, że najczęściej niedostateczna płynność finansowa, a w jej konsekwencji przeterminowane zobowiązania, niosące za sobą kary, spowodowane są złą organizacją gospodarki finansowej, a przede wszystkim — niedokredytowaniem — czy to na skutek nieprawidłowo opracowanego wniosku kredytowego, czy też ze względu na zachodzące w ciągu okresu objętego wnioskiem zmiany zwiększające zapotrzebowanie na

Tabela 2

		Struktura strat pozaoperacyjnych za trzeci kwartał 1966 roku w tys. zł							
Lp.	Pion organizacyjny	likwidacja środków trwałych	straty losowe	należności spisane na straty (saldo)	przecena składników majątkowych	straty inwestycyjne	pozostałe	rezerwy z tytułu niedoborów i szkód	rezerwy z tytułu należności
1	Centrala Przemysłu Ludowego i Artystycznego	13	—	—	25	—	86	7	6
2	Krajowy Związek Spółdzielni Transportowych	3.076	—	7	—	—	815	32	52
3	Krajowy Związek Spółdzielni Garbarskich i Skórzanych	460	—	2	87	49	2.479	45	—
4	Krajowy Związek Spółdzielni Sprzętu Medycznego i Laboratorijnego	380	14	3	15	—	388	272	23
5	Krajowy Związek Spółdzielni Farmaceutycznych i Chemicznych	—	—	—	3	—	55	—	—
6	Okręgowy Związek Spółdzielni Inwalidów	1.966	11	35	44	1	2.403	118	226
7	Wojewódzki Związek Spółdzielni Pracy	6.930	6	546	1.076	1	6.868	635	1.395
	Razem	12.825	31	593	1.250	51	13.094	1.109	1.702
	w tym WZSP według branż:								
	a) włókiennicza	1.628	—	—	60	—	108	11	—
	b) odzieżowa	648	—	—	147	—	984	33	4
	c) metalowa	1.856	—	36	196	1	1.777	36	474
	d) spożywcza	114	—	—	—	—	81	1	—
	e) drzewna	404	—	51	—	—	372	2	88
	f) mineralna	269	—	14	34	—	256	—	43
	g) chemiczna	733	—	140	433	—	1.964	349	399
	h) skórzana	356	—	10	89	—	346	65	16
	i) różne	802	—	294	117	—	721	—	224
	j) usług nieprzemysłowych	120	6	1	—	—	259	58	147

Tabela 3

Lp.	Pion organizacyjny	Przyczyny w tysiącach złotych										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Centrala Przemysłu Ludowego i Artystycznego	—	—	—	—	9	—	—	19	17	31	10
2	Krajowy Związek Spółdzielni Transportowych	4	—	—	—	76	—	—	462	215	44	14
3	Krajowy Związek Spółdzielni Garbarskich i Skórzanych	—	—	—	—	—	—	—	1.893	430	91	65
4	Krajowy Związek Spółdzielni Sprzętu Medycznego i Laboratoryjnego	—	46	—	—	114	—	—	199	29	—	—
5	Krajowy Związek Spółdzielni Farmaceutycznych i Chemicznych	—	—	—	—	—	—	—	36	8	4	7
6	Okręgowy Związek Spółdzielni Inwalidów	—	—	—	7	4	—	—	483	1.765	117	27
7	Wojewódzki Związek Spółdzielni Pracy	10	28	8	46	150	2	6	4.711	885	702	320
	Razem	14	74	8	53	353	2	6	7.803	3.349	989	443
	w tym WZSP według branż:											
	a) włókiennicza	—	—	—	—	—	—	—	52	20	36	—
	b) odzieżowa	—	—	—	—	1	—	—	887	40	56	—
	c) metalowa	2	—	—	—	9	—	6	1.436	283	26	15
	d) spożywcza	—	—	—	3	7	—	—	8	63	—	—
	e) drzewna	1	—	—	9	44	—	—	173	36	109	—
	f) mineralna	6	—	—	6	—	—	—	65	37	—	70
	g) chemiczna	—	28	8	—	14	—	—	1.456	222	206	30
	h) skórzana	—	—	—	—	—	—	—	161	28	157	—
	i) różne	—	—	—	9	56	2	—	313	89	69	192
	j) usług nieprzemysłowych	1	—	—	19	19	—	—	89	67	52	13

kredyt, na co spółdzielnia bieżąco nie reaguje przez złożenie wniosku doraźnego.

To zjawisko jest bardzo charakterystyczne dla jednostek spółdzielczych, w których występuje z jednej strony fluktuacja zapotrzebowania na kredyt, z drugiej zaś strony słabe opanowanie zasad i techniki kredytowania, czy też wręcz lekceważenie faktu powstawania nowych kosztów w postaci strat pozaoperacyjnych. To ostatnie zagadnienie jest szczególnie złożone, zwłaszcza jeśli rozpatruje się je w aspekcie systemu podatku dochodowego. Stąd należałoby dodatkowo przeanalizować współzależność strat pozaoperacyjnych i zysków pozaoperacyjnych z zyskiem bilansowym oraz z rentownością. Problemy te obrazuje tabela 4.

pozaoperacyjnych zysków, natomiast w ramach WZSP dwie branże, to jest włókiennicza i odzieżowa wykazują układ odwrotny.

Bardziej złożona jest odpowiedź na pytanie, czy w spółdzielniach o wysokiej akumulacji występuje zjawisko rozluźnienia dyscypliny finansowej i niezwracania uwagi na płynność płatniczą, ze względu na to, że nie są one zainteresowane zbyt w osiąganiu jeszcze wyższej rentowności, a może nawet wręcz przeciwnie zależy im na „tworzeniu” kosztów dodatkowych, aby rentowność obniżyć, na przykład z uwagi na współzależność od niej stopy podatku dochodowego. Są to problemy niezmiernie istotne, sięgające bowiem w zagadnienie realizacji zasad rachunku gospodarczego w jego praktycznych wa-

Tabela 4

Lp.	Pion organizacyjny	Dane za trzy kwartały 1966 roku w tysiącach złotych			
		zysk bilansowy	rentowność w procentach	zyski pozaoperacyjne	straty pozaoperacyjne
1	Centrala Przemysłu Ludowego i Artystycznego	1.884	10,2	39	137
2	Krajowy Związek Spółdzielni Transportowych	15.753	11,5	3.888	4.003
3	Krajowy Związek Spółdzielni Garbarskich i Skórzanych	23.378	12,6	1.288	3.122
4	Krajowy Związek Spółdzielni Sprzętu Medycznego i Laboratoryjnego	9.734	19,7	791	1.095
5	Krajowy Związek Spółdzielni Farmaceutycznych i Chemicznych	4.333	13,3	9	58
6	Okręgowy Związek Spółdzielni Inwalidów	29.261	8,9	3.149	5.101
7	Wojewódzki Związek Spółdzielni Pracy	117.871	10,7	15.232	17.589
	Razem	202.214		24.396	31.105
	w tym WZSP według branż:				
	a) włókiennicza	4.463	6,7	2.026	1.807
	b) odzieżowa	11.708	5,6	2.191	1.816
	c) metalowa	27.877	13,3	3.153	4.493
	d) spożywcza	3.621	7,5	157	196
	e) drzewna	4.294	8,0	708	957
	f) mineralna	7.656	16,8	513	618
	g) chemiczna	23.449	13,6	3.533	4.034
	h) skórzana	4.800	6,5	575	825
	i) różne	20.577	16,4	1.877	2.219
	j) usług nieprzemysłowych	9.426	13,6	499	624

Z danych tych wynika, że we wszystkich pionach organizacyjnych straty pozaoperacyjne są wyższe od

runkach działania. Niemniej na podstawie szczegółowej analizy materiału informacyjnego w tym zakre-

się nie można wysnuć generalnych wniosków. Stwierdzić natomiast trzeba, że w wielu przypadkach teza zamierzonej niegospodarności potwierdziła się. Oto wybrane przykłady.

Tabela 5
(tysiące złotych)

Lp.	Jednostki	Zysk bilansowy	Rentowność w procentach	Zysk pozaoperacyjny	Strata pozaoperacyjna
1	Spółdzielnia Nr 1 (metal.)	3.271	10,0	150	323
2	Spółdzielnia Nr 2 (chemia)	3.805	23,9	1.479	1.759
3	Spółdzielnia Nr 3 (różna)	2.000	21,5	425	619
4	Spółdzielnia Nr 4 (transport)	2.065	20,7	925	948
5	Spółdzielnia Nr 5 (garbarska)	4.968	11,6	170	398
6	Spółdzielnia Nr 6 (garbarska)	10.115	12,3	174	998

Sprawa strat pozaoperacyjnych, a zwłaszcza ich wielkości, dynamiki i struktury oraz przyczyn — jest z punktu widzenia kontroli aparatu bankowego niezmiernie ważna. W dotychczasowej praktyce oddziałów operacyjnych nie zajmują one jednak zbyt wiele miejsca. Stąd wysuwa się pierwszy wniosek, a zarazem postulat, że przy ocenie przedsiębiorstwa problem strat powinien stanowić istotny element analizy kosztów i rentowności.

O ile w odniesieniu do kosztów przedstawiona oddziałowi sprawozdawczość stanowi dostateczny najczęściej materiał analityczny, o tyle w zakresie strat pozaoperacyjnych musimy sięgnąć do dodatkowych materiałów informacyjnych, uzyskanych w toku inspekcji w przedsiębiorstwie. Wyniki analizy i oceny stanowić powinny bazę dla wielu kierunków działania pracowników banku, gdyż odzwierciedlają one sytuację na odcinku gospodarki finansowej, dają też konkretne argumenty wobec przedsiębiorstwa przy żądaniach poprawy sytuacji na odcinku organizacji służb ekonomiczno-finansowych.

Inne zagadnienie stanowi podjęcie środków zaradczych w tych przypadkach, gdy utrzymywanie się subiektywnych strat pozaoperacyjnych stanowi przeciwwagę dla zbyt wysokiej (zdaniem spółdzielni) stopy podatku dochodowego. Jest to problem prawidłowego powiązania spółdzielni z budżetem państwa.

Wydaje się, na podstawie danych ujętych w niniejszym artykule, że środki takie mogą być podjęte chociażby przez wprowadzenie dla celów podatkowych nowego pojęcia — wyniku podatkowego — w odróżnieniu do zysku bilansowego lub wyniku operacyjnego.

Wynik podatkowy stanowiłby zysk bilansowy, powiększony o straty pozaoperacyjne zawinione przez spółdzielnię i taki też wynik stanowiłby podstawę do obliczenia stopy podatku dochodowego, przeciwdziałaby profilaktycznie ewentualnym tendencjom świadomego narastania kosztów, a więc i strat pozaoperacyjnych; ponadto zwiększyłby troskę o dalsze obniżenie kosztów, a tym samym umocniłby zasadę rozrachunku gospodarczego.

ZYGMUNT JENNER
Kraków

Lepiej i szerzej wykorzystywać w pracy banku środki techniczne małej mechanizacji

W grudniu ubiegłego roku zarząd banku ogłosił konkurs w zakresie usprawnień pracy banku za pomocą prostych środków technicznych.

Celem konkursu jest pobudzenie aktywności szerokiej rzeszy pracowników do usprawniania pracy administracyjno-biurowej przez lepsze i szersze wykorzystywanie stosowanych dotychczas urządzeń małej mechanizacji oraz stymulowanie nowych, oryginalnych pomysłów racjonalizatorskich w tym zakresie.

Dlaczego kładzie się tak duży nacisk na te sprawy? Środki techniczne małej mechanizacji, obok złożonych maszyn i urządzeń konstruowanych na podstawie najnowszych osiągnięć nauki i techniki, posiadają istotne znaczenie dla doskonalenia i polepszania warunków pracy, zwiększania jej wydajności i jakości. Środki te, proste w konstrukcji i łatwe w obsłudze, nie są bezpośrednio związane z wykonywaniem podstawowych prac i operacji bankowych, ale mają duży wpływ na lepszą organizację i usprawnienie pracy, powinny zatem stanowić przedmiot systematycznego zainteresowania i troski instytucji o jak najszerze i najlepsze ich wykorzystywanie.

Z urządzeniami małej mechanizacji spotyka się każdy pracownik banku w swej codziennej pracy. Są to bowiem środki techniczne najbardziej rozpowszechnione służące do wykonywania szeregu pracochłonnych czynności w różnych dziedzinach pracy administracyjno-biurowej. Za pomocą urządzeń małej mechanizacji rozwiązuje się wiele zadań związanych ze sporządzaniem, powielaniem i kopiowaniem dokumentacji, opracowywaniem korespondencji, łącznością i sygnalizacją w procesie pracy, racjonalną organizacją miejsc roboczych, liczeniem i pakowaniem pieniędzy itp.

Urządzenia małej mechanizacji są codziennym narzędziem pracy w wielu komórkach jak: kasy, sor-

townie, powielarnie, hale maszyn, komórki pocztowe itp. Aktualnie w NBP wykorzystuje się w sumie tysiące maszyn liczących (sumatory i arytmometry), maszyny do pisania, adresarki, powielacze, maszyny do liczenia bilonu oraz szereg innych urządzeń małej mechanizacji jak: wyświetlacze numerków kasowych, transportery dokumentów, urządzenia teletechniczne i sygnalizacyjne itp.

Jednakże ilość środków technicznych małej mechanizacji nie zaspokaja jeszcze w pełni wszystkich potrzeb banku. W roku bieżącym i w latach najbliższych nastąpi dalszy wzrost wyposażenia oddziałów w posiadane już i nowe typy urządzeń, ale skoro jest ich obecnie za mało, powinny one być tym lepiej wykorzystywane. Należy więc zapewnić warunki optymalnego wykorzystania tych urządzeń do ułatwienia pracy, zwiększenia jej wydajności i jakości oraz poszerzenia możliwości operatywnego zarządzania instytucją.

Z tego punktu widzenia bardzo ważne jest poszerzanie zakresu stosowania maszyn i urządzeń, systematyczne doskonalenie metod ich wykorzystania, polepszanie warunków, w których urządzenia te są eksploatowane, stosowanie drobnych środków pomocniczych, poszerzających możliwości środków podstawowych.

Z punktu widzenia zakresu stosowania tych urządzeń w pracy banku istotne znaczenie ma między innymi:

a) uzasadnione wszechstronne wykorzystywanie sumatorów i arytmometrów przy opracowywaniu dokumentów oraz w sprawozdawczych statystycznych i analitycznych pracach oddziałów,

b) szersze stosowanie różnego rodzaju środków transportu dokumentów, w tym transporterów taśmowych i pneumatycznych,

c) rozszerzanie dziedzin stosowania fotokopiarek i urządzeń powielających,

d) wykorzystywanie w komórkach ekspedycji poczty prostych urządzeń, służących do otwierania i zamknięcia kopert oraz segregowania poczty,

e) wykorzystywanie prostych urządzeń sekretarskich itp.

Doskonalenie metod wykorzystywania ma na celu zapewnienie ekonomicznego eksploataowania urządzeń, łatwości w posługiwaniu się nimi oraz racjonalnej szybkości pracy obsługujących je pracowników, zgodnie z wymogami w procesie pracy.

Szczególne znaczenia w tym zakresie nabiera między innymi polepszanie metod liczenia i pakowania pieniędzy oraz doskonalenie środków podstawowych i pomocniczych, stosowanych w sortowniach oddziałów.

Istotny wpływ na ułatwienie pracy i polepszenie warunków jej wykonywania mają środki ograniczające ujemne zjawiska, powodujące zmęczenie psychiczne w pracy. Są to wszelkiego rodzaju urządzenia wyciszające (płytki dźwiękochłonne, podkładki pod maszyny itp.), urządzenia pyłochłonne, wyciągi, odpowiednie środki oświetlenia indywidualnego i ogólnego i inne.

W pracy banku duże znaczenie mają również najprostsze środki techniczne, ułatwiające wykonywanie codziennych masowych czynności oraz zapewniające racjonalne wykorzystanie bardziej złożonych środków technicznych.

Drobne urządzenia biurowe, częstokroć niedoceniane z punktu widzenia usprawniania ich konstrukcji i możliwości funkcjonalno-technicznych, stanowiąc narzędzie codziennej pracy prawie każdego pracownika banku powodują może nie zawsze widziane bezpośrednio, ale na pewno istotne ułatwienia pracy, podnoszenie jej wydajności i jakości.

Szeroki asortyment tych środków obejmuje między innymi: środki ogólnobiurowe — jak zszywacze

i dziurkacze dokumentów, estetyczne i wygodne w użyciu segregatory, drobne przyrządy ułatwiające posługiwanie się przyborami do pisania, urządzenia ułatwiające zapamiętywanie i odnajdywanie ważnych informacji itp. oraz drobne urządzenia specjalistyczne, jak na przykład — pulpity dla maszynistek, ułatwiające odczytywanie przepisywanego tekstu, wszelkiego rodzaju specjalne linijki, szablony, środki pomocnicze stosowane przy układaniu programów maszyn itp.

Zmechanizowanie i usprawnienie wykonywania drobnych, często występujących czynności, jest możliwe dzięki inicjatywie szerokiego grona racjonalizatorów. Szczególnie ważne jest wykazywanie tej inicjatywy przez pracowników bezpośrednio użytkujących urządzenia, znających ich zalety i wady, a tym samym mogących najtrafniej udoskonalać ich funkcjonowanie i wykorzystywanie.

W ciągu ostatnich lat zgłoszono szereg ciekawych projektów racjonalizatorskich, z których wiele już zrealizowano lub będzie się realizowało lokalnie albo w skali całego banku. Do projektów tych należy zaliczyć: nowe rozwiązania konstrukcji stołu licarskiego, urządzenie do czyszczenia maszyn, nowe rozwiązanie poduszki do stempli dziennych, projekt sygnalizacji świetlnej między kasjerem i dysponentem i inne.

Szereg wniosków znalazło zastosowanie również poza bankiem, przyczyniając się do usprawnienia niektórych prac w skali całego kraju.

Szeroki udział pracowników w procesie usprawniania pracy przyczyni się niewątpliwie do rozpowszechnienia lokalnych ciekawych i efektywnych rozwiązań w zakresie stosowania środków małej mechanizacji oraz instalowania nowych urządzeń, ułatwiających pracę w banku w jeszcze większym stopniu.

ANDRZEJ SIEMIONOW

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 działów: 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.

Druk ukończono w maju 1967 r. Nakład 5.000 egz. Pap. druk sat. VII kl. 60 g. Ark., wyd. 8,9 Ark. druk. 6.

Zakłady Graficzne „Tamka”. Z. 2. Zam. 278. — T-43.

