

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



SPIS TREŚCI

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

ZYGMUNT KARPIŃSKI	
Bankowość polska przed pięćdziesięciu laty	445
ZDZISŁAW FEDOROWICZ	
Początki działalności kredytowej w Polsce przedwrzesniowej	448
JULIUSZ KARGOL	
Kilka uwag o systemie finansowania inwestycji	453
WILHELM MACHOWSKI	
Stopa procentowa od kredytów w rolnictwie	458
EDWARD OLSZEWSKI	
Sprzedaż państwowych nieruchomości rolnych z perspektywy dziesięciu lat	463
WŁADYSŁAW MACIĄTEK	
O prawidłowe kształtowanie się stosunków międzyludzkich w NBP . . .	466

INFORMACJE Z ZAGRANICY

Lipiec — sierpień 1968 roku	468
---------------------------------------	-----

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

STANISŁAW BARTOSZEWSKI	
Neutralizacja nadwyżek finansowych i środków inwestycyjnych w 1968 roku	474
KRYSTYNA CELIŃSKA	
Organizacja narad i konferencji w banku	477
EDWARD GUTKOWSKI	
Metody i formy kontroli wewnętrznej w oddziałach banku	480
ZYGMUNT JENNER	
Organizacyjne problemy czynności inspekcyjnych	482
ZDZISŁAW RESZCZYŃSKI	
O wyższy poziom pracy w banku	485
BOGUSŁAW BRZOSTOWSKI, BRONISŁAW ROSIAK	
Pasywa zmniejszające potrzeby kredytowe w przemyśle ziemniaczanym .	487

ZYGMUNT KARPIŃSKI

Bankowość polska przed pięćdziesięciu laty

W miesiącu, w którym — w myśl hasła Ogólnopolskiego Komitetu Frontu Jedności Narodu — obchodzimy doniosłą, pięćdziesiątą rocznicę odzyskania niepodległości, warto na naszym odcinku pracy przypomnieć, jaki był stan bankowości polskiej w okresie, gdy po 123-letniej przerwie tworzyły się zręby niepodległego państwa polskiego.

Dzielnice Polski, włączone do odrębnych organizmów gospodarczych trzech państw zaborczych nie mogły przed pierwszą wojną światową prowadzić własnej polityki gospodarczej. We wszystkich ważnych działach gospodarczych — w szczególności w obrocie towarowym — związek między ziemiami polskimi a resztą państw zaborczych był nader ścisły, a rozwój przedsiębiorstw polskich uzależniony od polityki tych państw.

W porównaniu z tym stanem bankowość stanowiła wyjątkową dziedzinę, w której społeczeństwo polskie zdołało stworzyć własne i silne placówki i pomyślnie je rozwijać.

Przed pierwszą wojną światową działały na obszarze ziem, jakie miały wejść w skład Rzeczypospolitej Polskiej, 33 banki polskie z 56 oddziałami, a ponadto istniało na tym obszarze 78 placówek i ekspozytur banków obcych. Polskie instytucje kredytowe w każdym z trzech zaborów działały głównie w dwóch pionach: w formie kapitalistycznych spółek akcyjnych i w formie licznych spółdzielni kredytowych, których było przeszło pięć tysięcy. Poza tym w zaborze austriackim istniały instytucje kredytowe o charakterze publicznym, oparte o autonomię publicznoprawną, z jakiej korzystała Galicja. Znaczne uzupełnienie banków stanowiły we wszystkich dzielnicach państwowe lub samorządowe kasy oszczędności, było ich przeszło dwa tysiące oraz instytucje kredytu długoterminowego. Sieć instytucji kredytowych wszelkiego rodzaju była zatem silnie rozbudowana.

W byłym **Królestwie Kongresowym** spośród dziewięciu banków największe były: Bank Handlowy w Warszawie (założony w roku 1870, posiadający sześć oddziałów w kraju oraz oddziały w Petersburgu i Kijowie) oraz założone wkrótce po nim — Bank Dyskontowy Warszawski i Bank Handlowy w Łodzi. Te trzy banki koncentrowały około 75% kapitałów włas-

nych i wkładów wszystkich banków tego obszaru.

Potrzeby długoterminowego kredytu hipotecznego zaspokajały: Towarzystwo Kredytowe Ziemskie, istniejące od roku 1825, w zakresie kredytu dla wielkich gospodarstw rolnych oraz towarzystwa kredytowe miejskie, istniejące we wszystkich miastach gubernialnych, przyczyniające się do rozwoju budownictwa mieszkaniowego.

Poza „Kongresówką” działały: Wileński Prywatny Bank Handlowy, założony w roku 1878 przez tamtejsze ziemiaństwo, posiadający sześć oddziałów oraz Wileński Bank Ziemski w zakresie długoterminowego kredytu hipotecznego.

W zaborze **pruskim** dominował Bank Związku Spółek Zarobkowych, założony w roku 1886 jako finansowa centrala licznych i prosperujących spółdzielni kredytowych, organizowanych pod nazwą banków ludowych. Bank ten zaspokajał bądź bezpośrednio, bądź pośrednio — przez banki ludowe — potrzeby kredytowe zarówno rolników, jak i miejskich przedsiębiorstw handlowych i przemysłowych. Silna organizacja banków ludowych stanowiła doniosłe materialne oparcie społeczeństwa polskiego w walce przeciw eksterminacyjnej polityce rządu pruskiego.

W zaborze **austriackim** przodującą rolę odgrywał Bank Krajowy, założony w roku 1883 na podstawie uchwały Sejmu Galicyjskiego. Instytucją prawa publicznego była również Galicyjska Kasa Oszczędności, będąca ważną zbiornicą wkładów oszczędnościowych. Istniejące w Galicji banki akcyjne miały powiązania — niektóre dość ściśle — z wielkimi bankami wiedeńskimi.

Zgromadzone przez banki wkłady pieniężne umożliwiały im prowadzenie rozległej działalności kredytowej. Stan kredytów krótkoterminowych (głównie w formie dyskonta weksli), udzielonych przez 28 banków polskich trzech zaborów w końcu roku 1913, oceniono na równowartość 2,2 mld franków złotych, a stan długoterminowych pożyczek hipotecznych, udzielonych przez trzy banki (Galicyjski Bank Krajowy, Galicyjski Akcyjny Bank Hipoteczny i Wileński Bank Ziemski) na 1,4 mld franków, do czego doliczyć należy pożyczki udzielone

przez Towarzystwo Kredytowe Ziemskie i towarzystwa kredytowe miejskie „Kongresówki” w wysokości 3,7 mld franków¹⁾. Nawet bez uwzględnienia kredytów obcych banków, działających na obszarze ziem polskich, rozmiary tej działalności kredytowej przewyższały — i to znacznie — stany osiągnięte w latach międzywojennych.

Poza polskimi instytucjami kredytowymi istniały na obszarze ziem polskich oddziały banków emisyjnych: Rosyjskiego Banku Państwa, Banku Rzeszy i Banku Austriacko-Węgierskiego. Parokrotne próby przybliżonej oceny wielkości obiegu pieniężnego, emitowanego przez te trzy banki i kursującego na obszarze ziem polskich, wahają się między równowartością 1,5 a 1,8 mld franków złotych.

Stosunek banków emisyjnych do polskich instytucji kredytowych układał się w każdej dzielnicy odmiennie. Najkorzystniej ułożył się on w Galicji, gdzie polskie instytucje kredytowe korzystały z kredytów redyskontowych na ogólnych zasadach przyjętych w innych „krajach koronnych” Monarchii Austro-Węgierskiej. W zaborze rosyjskim banki polskie miały — chociaż w ograniczonych rozmiarach — dostęp do kredytu w Banku Państwa. W zaborze pruskim stosunek banków polskich do Banku Rzeszy był jeszcze luźniejszy — uczestniczyły one w obrocie żyrowym banku, lecz tylko większe z nich i w niewielkich rozmiarach miały przyznane kredyty redyskontowe, wykorzystywane zresztą tylko sporadycznie.

Spośród obcych banków akcyjnych, istniejących przed pierwszą wojną światową na ziemiach polskich, oddziały banków rosyjskich (Ryskiego Banku Handlowego, Banku Azowsko-Dońskiego, Banku Wołżańsko-Kamskiego) zostały razem z oddziałami Banku Państwa wycofane na wschód w połowie roku 1915, przed zajęciem kraju przez wojska niemieckie. Działający w zaborze pruskim Ostbank für Handel und Gewerbe, którego zadaniem była obsługa ludności niemieckiej na wschodnich obszarach Prus, zlikwidował swe czynności po przejściu tych ziem pod władzę polską.

Terytorialny zakres działalności polskich instytucji kredytowych każdego zaboru ograniczał się do obszaru danej dzielnicy. Spółdzielnie kredytowe miały tylko lokalny zasięg, co wynikało z ich struktury i zadań, ale i banki akcyjne nie utrzymywały żadnych stosunków międzydzielnicowych. Wobec braku wymiany towarowej i gospodarczej między obszarami poszczególnych zaborów nie wytworzyła się podstawa dla operacji finansowych przez granice zaborów i ani świadomość łączności narodowej, ani nikłe rozmiary podróży międzydzielnicowych nie uzasadniały nawiązywania stosunków między bankami różnych dzielnic. Pierwsze i na razie odosobnione — objawy współdziałania między bankami poszczególnych dzielnic zaznaczyły się dopiero podczas wojny, a przykła-

dem ich było udzielenie w roku 1917 przez poznański Bank Związku Spółek Zarobkowych pożyczki magistratowi Warszawy oraz założenie przez tenże bank i przez banki galicyjskie oddziałów w Lublinie.

Aparat bankowy, jego struktura i sieć były zatem — na przełomie lat 1918—1919 — pod względem organizacyjnym rozbudowane w stopniu umożliwiającym wykonywanie zadań, jakie nowe warunki we własnym państwie nakładały na ten aparat. Na to jednak, aby zadania te mogły być z powodzeniem wykonywane, musiały być stworzone odpowiednie dodatkowe warunki prawidłowej działalności instytucji kredytowych, polegające w szczególności na: istnieniu nadbudowy w postaci centralnego banku emisyjnego, ujednoliceniu obiegu pieniężnego oraz na zapewnieniu jednostce pieniężnej możliwie stałej wartości. Władze nowego państwa przystąpiły bez zwłoki i z należyтым nasileniem do stworzenia tych warunków, choć nie na wszystkich odcinkach z pełnym powodzeniem.

Pierwszy konieczny etap — stworzenie choćby prowizorycznego banku emisyjnego — przebiegał w początkowym stadium bez większych trudności. Polska Krajowa Kasa Pożyczkowa, założona w kwietniu 1917 roku przez niemieckie władze okupacyjne i emitująca na obszarze Generałgubernatorstwa Warszawskiego bilety opiewające na marki polskie, została w dniu 11 listopada 1918 roku przejęta przez władze polskie, co odbyło się — podobnie jak rozbrajanie żołnierzy niemieckich tegoż dnia na ulicach Warszawy — bez oporu, a nawet z pewnym technicznym współdziałaniem ze strony ustępującego niemieckiego zarządu kasy.

W ten sposób władze polskie weszły w posiadanie aparatu banku centralnego wraz z niewielkim zapasem biletów bankowych, który mógł jednak wystarczyć tylko na potrzeby najbliższego okresu. Dla właściwego działania kasy zarówno jej struktura organizacyjna, jak i zapas potrzebnych biletów bankowych wymagały uzupełnienia i to w jak najszybszym tempie.

Skład pracowników kasy — po usunięciu urzędników niemieckich — uzupełniony został dzięki dopływowi bankowców z banków prywatnych, którzy chętnie zgłaszali się do pracy w instytucji emisyjnej. Sieć oddziałów kasy, ograniczona początkowo do obszaru Generalnej Gubernii została już z dniem 1 maja 1919 roku rozszerzona przez przejęcie oddziałów Banku Austriacko-Węgierskiego w Galicji i w byłej gubernii lubelskiej, na których to obszarach środkiem obiegowym była korona austriacko-węgierska. Ten „samowolny” akt, ogłoszony w Monitorze Polskim, spotkał się z protestem ze strony kierownictwa Banku Austriacko-Węgierskiego, akcentującego prywatny charakter instytucji jako spółki akcyjnej. Jednak pracownicy przejętych oddziałów, w znakomitej większości narodowości polskiej, przeszli bez większych oporów do służby we własnym państwie.

Objęcie swą działalnością obszarów, na których obiegła odrębna waluta, było dla kasy źródłem poważnych trudności, niemniej dla dal-

1) H. Nowak: Bankowość w Polsce. (Wydawnictwo Biura Ekonomicznego Banku Polskiego) Warszawa 1932 r., strona 122.

szego jej rozwoju zasilenie jej składu osobowego przez pracowników znających doskonale technikę operacyjną banku emisyjnego, było doniosłym wydarzeniem. Wielu wyższych urzędników i kierowników oddziałów galicyjskich, przechodząc stopniowo do pracy w centrali Polskiej Krajowej Kasy Pożyczkowej, wprowadziło do niej wewnętrzną organizację i system księgowości scentralizowanej, opartej na wzorze Banku Austriacko-Węgierskiego. Te nowe formy były początkowo krytycznie oceniane, jako narzucone przez niechętnie wówczas w bylej „Kongresówce” widzianych „galicjaków”, lecz ostatecznie zdały w pełni egzamin i zapewniły kasie techniczną sprawność, przejętą po paru latach przez Bank Polski.

W połowie 1919 roku rozszerzono sieć kasy przez utworzenie oddziałów w oswobodzonej części Wielkopolski (w Poznaniu, Gnieźnie i Inowrocławiu) oraz we wschodniej części kraju (m.in. w Wilnie i Mińsku Litewskim) likwidując jednocześnie założony przez władze okupacyjne oddział kasy w Kijowie. W końcu 1919 roku ilość oddziałów Polskiej Krajowej Kasy Pożyczkowej doszła do 30.

Równolegle z rozbudową sieci oddziałów kasy w pierwszej połowie 1919 roku prowadzono intensywne przygotowania do zastąpienia tego prowizorycznego banku emisyjnego przez stałą instytucję, jaka pod nazwą Banku Polskiego miała być powołana do życia. Projekt statutu tego banku wraz z projektem reformy walutowej został w maju przedłożony Sejmowi, jednak nie mógł być wówczas zrealizowany. Zarówno ogólne warunki wewnętrzne, polityczne i gospodarcze, jak i powody techniczne (opóźnienia w dostawie zamówionych za granicą znaków pieniężnych) zmusiły do odroczenia zaplanowanej reformy. W dziedzinie pieniężnej było to w przeświadczeniu ówczesnych działaczy gospodarczych — dotkliwe niepowodzenie i Polska Krajowa Kasa Pożyczkowa pod tą dość dziwną nazwą, odziedziczona po okupacji, musiała nadal pełnić funkcje banku emisyjnego.

Od pierwszej chwili po przejęciu kasy przez władze polskie jedną z głównych trosk dyrekcji było zapewnienie potrzebnej ilości znaków pieniężnych, a brak ich zmusił nawet przejściowo do zawieszenia działalności kredytowej. Przejęte w skarbcach kasy rezerwowe zapasy biletów markowych mogły wystarczyć zaledwie na potrzeby Skarbu w najbliższym okresie. Starania u władz niemieckich o wydanie znajdujących się w Berlinie rezerw oraz klisz do druku banknotów zakończyły się niepowodzeniem. Konieczne w tych warunkach natychmiastowe przystąpienie do druku nowych biletów dało nadspodziewanie szybki i pomyślny wynik — już w początkach lutego prywatny zakład graficzny, któremu zadanie to powierzono, zdołał dostarczyć pierwsze banknoty wykonane w sposób odpowiadający w pełni wymogom technicznym. Z zadowoleniem dyrektor kasy przedstawił ten pierwszy polski banknot premierowi I. Paderewskiemu i ministrowi skarbu — En-glichowi.

Dla zaspokojenia rosnących potrzeb emisyjnych Ministerstwo Skarbu przystąpiło — w porozumieniu z kasą — do organizowania „Państwowych Zakładów Graficznych”, które wkrótce w prowizorycznych warsztatach przy ulicy Nowogrodzkiej w Warszawie rozpoczęły produkcję banknotów markowych. Zanim zakłady te osiągnęły wymaganą zdolność produkcyjną zamawiano potrzebną ilość biletów w Wiedniu.

Podstawowym warunkiem, którego spełnienie było nieodzowne do rozwoju całego życia gospodarczego, a przede wszystkim do normalnego funkcjonowania aparatu bankowego, było zlikwidowanie chaosu pieniężnego, pozostawionego po wojnie. W obiegu znajdowały się nie tylko obce znaki pieniężne (m.in. różnych rodzajów ruble: carskie, dumskie i „kierenki”), ale i dwojakiego rodzaju bilety PKKP, opiewające na marki polskie, noszące podpis zarządu Generalgubernatorstwa Warszawskiego, których wymiana na marki niemieckie po cenie nominalnej była gwarantowana przez Rzeszę Niemiecką, zgodnie z umieszczonym na biletach napisem oraz noszące podpis polskiej dyrekcji kasy.

Między tymi licznymi kategoriami obiegających znaków pieniężnych wytwarzały się, zmieniające się z dnia na dzień, realacje kursowe, potęgujące spekulację i utrudniające działalność banków. Najważniejszym zadaniem władz stało się ustalenie kursu między dwoma walutami o największym zasięgu, to jest między marką polską a koroną austro-węgierską. Wokół tej sprawy rozgorzała w Sejmie i poza nim ostra walka polityczna, w której posłowie galicyjscy wszelkich obozów — od socjalistów do konserwatystów — występowali zgodnie w obronie rzekomo zagrożonych interesów posiadaczy koron.

Ten międzydzielnicowy spór został zlikwidowany w pierwszym kwartale 1920 roku przez ustalenie stosunku : 70 marek za 100 koron i przez przeprowadzenie wymiany banknotów koronowych; banknoty te przedstawiono później do rozliczenia międzynarodowej komisji, zajmującej się likwidacją Banku Austriacko-Węgierskiego. Nadanie marce polskiej charakteru jedyne-go prawnego środka płatniczego położyło kres arbitrażowym operacjom, prowadzonym przez banki między markową „wypłatą na Warszawę”, a koronową „wypłatą na Kraków” i zapewniło bankom możliwość prowadzenia transakcji w pieniądzu jednolitym dla całego kraju — przynajmniej w jego ówczesnych granicach.

Granice te były wciąż jeszcze nie ustalone i walka o nie odbijała się na rozmieszczeniu i zakresie działalności banków. W pierwszych miesiącach 1920 roku PKKP prowadziła jeszcze w dość dużych rozmiarach operacje w rublach w swych oddziałach na „Kresach Wschodnich” i na obszarze tak zwanego zarządu cywilnego Ziem Wschodnich. Ofensywa wojsk radzieckich zmusiła do zlikwidowania tych placówek, a zbliżanie się tych wojsk, do Warszawy zdeorganizowało aparat bankowy, gdy PKKP i prywatne banki warszawskie przygotowywały się

do ewakuacji ze stolicy, do czego jednak nie doszło. Dopiero ustalenie wschodnich granic państwa stworzyło warunki do normalnej działalności banków w tej części kraju.

Na zachodzie ustalenie ostatecznych granic państwa i wynikające z tego rozszerzenie obszaru działalności banków polskich nastąpiło jeszcze później. Po powstaniach śląskich i przeprowadzonym plebiscycie przyznane Polsce obszary Górnego Śląska zostały dopiero w czerwcu 1922 roku objęte przez administrację polską i w ślad za nią PKKP w tymże miesiącu otworzyła oddział w Katowicach, za którym wkrótce poszły dalsze oddziały.

Wprowadzenie na tym obszarze do obiegu marki polskiej odbywało się z poważnymi trudnościami ze względu na postanowienia narzuconych Polsce konwencji genewskich, zapewniających na tym terenie pewne przywileje marce niemieckiej, tak że dopiero w dniu 1 listopada 1923 roku marka polska stała się jedynym prawnym środkiem płatniczym w górnośląskiej części województwa śląskiego. Był to ostatni etap unifikacji obiegu pieniężnego i terytorialnego ustalenia obszaru działalności banków polskich. Nie załatwiona w myśl postulatów polskich pozostała sprawa waluty w Wolnym Mieście Gdańsku, które uzyskało prawo posiadania własnego systemu pieniężnego, co w ciągu całego międzywojennego dwudziestolecia utrudniało stosunki bankowe i gospodarcze między Polską i Gdańskiem, doprowadzając do częstych na tym tle zatargów.

Postępująca integracja polityczna i gospodarcza zjednoczonych dzielnic prowadziła do stopniowego zacierania początkowych różnic czy nawet antagonizmów dzielnicowych. W bankowości wyrazem tej tendencji było na przykład założenie Pocztovej Kasy Oszczędności jako ogólnopolskiej zbiornicy wkładów oszczędnościowych, a w dziedzinie bankowości prywatnej — założenie w Warszawie oddziału poznańskiego Banku Związku Spółek Zarobkowych, a następnie coraz to liczniejszych oddziałów banków galicyjskich. W roku 1924 nastąpiło przeniesienie do Warszawy centrali Banku Gospodarstwa Krajowego, powstałego z uprzednio do-

konanego połączenia Polskiego Banku Krajowego (b. galicyjskiego Banku Krajowego) z dwoma innymi bankami galicyjskimi.

Unifikacja obiegu pieniężnego, jak również rozbudowa aparatu bankowego nie mogły jednak zapewnić bankowości pomyślnego rozwoju, dopóki brak było podstawowego warunku zdrowej działalności banków, jakim jest pieniądź o stałej wartości. A ten właśnie warunek pozostał nie spełniony przez pięć lat. Pokrywanie deficytów budżetowych wzrastającą niemal bez przerwy emisją pieniądza spowodowało inflację, której wyrazem był wzrost kursu dolara Stanów Zjednoczonych od 10 marek w początkach roku 1919 do 10 milionów marek w końcu roku 1923.

Fakt ten, o fatalnych skutkach dla całego życia gospodarczego, miał dla bankowości dwójaki rodzaj następstwa. Sprzyjał powstawaniu coraz to nowych placówek bankowych; pozorne nominalne zyski z operacji walutowych zachęcały do tworzenia nowych banków, której to tendencji Ministerstwo Skarbu nie przeciwstawiało się, udzielając łatwo koncesji na powoływanie do życia placówek nie mających warunków zdrowego rozwoju. Ilość banków z 37 w roku 1919 wzrosła do 111 w końcu roku 1923, posiadających aż 655 oddziałów.

Przy tym nadmiernym rozroście sieci banków zasoby ich ulegały pokaźnemu skurczeniu, a ich rola i znaczenie upadały. Bilanse banków, wyrażane w markach o zanikającej wartości, wzrastały do astronomicznych liczb, jednak ich przeliczenie na stałe wartości obrazowało niemal całkowitą ruinę aparatu bankowego. Przeliczona na złote suma bilansowa 84 banków spadła pod koniec 1923 roku do kwoty 78 mln złotych, a suma udzielonych przez nie kredytów do znikomej kwoty 20 mln złotych²⁾. Dopiero reforma w pierwszym kwartale 1924 roku, stworzenie Banku Polskiego i nowej jednostki pieniężnej — złotego, równego frankowi szwajcarskiemu, położyło kres inflacji dezorganizującej całe życie gospodarcze i stworzyło warunki do ponownego rozwoju bankowości polskiej.

2) Rocznik Statystyczny RP 1924 r., strona 155.

ZDZISŁAW FEDOROWICZ

Początki działalności kredytowej w Polsce przedwrześniowej

Przypadająca w bieżącym roku pięćdziesiąta rocznica odzyskania niepodległości — w perspektywie bliskiej już dwudziestej piątej rocznicy powstania Polski Ludowej, odbudowy państwowości polskiej po II wojnie światowej w nowych warunkach społecznych i ekonomicznych — stanowi naturalną niejako okazję do podejmowania porównawczych studiów nad rozwiązywaniem podobnych zagadnień odbudowy politycznych, społecznych i gospodarczych form życia narodowego we własnym państwie, przy

jakże różnych jednak ogólnych założeniach ideologicznych, w zasadniczo różnych warunkach politycznych wewnętrznych i zewnętrznych.

Problematyka takich studiów porównawczych jest niezwykle szeroka, gdyż obejmuje dosłownie wszystkie dziedziny zjawisk politycznych, społecznych i gospodarczych, w ich wzajemnym powiązaniu i uwarunkowaniu. Z tej szerokiej problematyki w tym opracowaniu podejmujemy jedno tylko zagadnienie, zagadnienie działalności kredytowej banków, nie pretendu-

jąc zresztą do jego wyczerpania czy nawet bardziej pogłębionego potraktowania, gdyż nie jest to możliwe w ograniczonych ramach jednego artykułu. Stąd w opracowaniu tym poruszymy kilka zaledwie zagadnień związanych z podejmowaniem działalności kredytowej w nowo organizowanym systemie państwowym, koncentrując się przede wszystkim na omówieniu sposobów ich rozwiązywania w początkach istnienia burżuazyjno-obszarniczej Polski po 1918 r. i skrótoowo tylko nawiązując, dla celów porównawczych, do doświadczeń odbudowy działalności kredytowej w Polsce Ludowej, znacznie mniej odległych w czasie i lepiej znanych naszym czytelnikom.

Ogólne warunki gospodarcze, w których podejmowano odbudowę działalności bankowo-kredytowej w Polsce w 1918 r. i w latach 1944—1945, były pod wielu względami podobne. Jednym z najważniejszych ich elementów były w obu przypadkach zniszczenia sił wytwórczych i biologiczne wyczerpanie narodu, wywołane działaniami wojennymi i polityką grabieży, uprawianą przez okupantów. Następstwa II wojny światowej i okupacji hitlerowskiej w tej dziedzinie są ciągle jeszcze w żywej pamięci naszego pokolenia. Warto natomiast w tym miejscu przypomnieć, jak blisko pięćdziesiąt lat temu oceniano gospodarcze następstwa wojny i działalności okupantów na ziemiach polskich. „Kraj nasz stał się od pierwszej chwili terenem walk niszczących. Znaczne połacie dawnego Królestwa znalazły się odrazu pod okupacją państw centralnych... Zanim jeszcze wojska niemieckie i austro-węgierskie zajęły całe Królestwo, zanim Warszawa w sierpniu roku 1915 znalazła się pod okupacją Niemców, już w czerwcu tegoż roku rozpoczęło się ze strony władz rosyjskich systematyczne niszczenie przemysłu polskiego. Władze te zarządziły rujnującą ewakuację zakładów przemysłowych, rekwirowały maszyny, narzędzia itd... Królestwo znalazło się na rumowiskach całego swego dobytku. Wojska rosyjskie w odwrocie z kraju niszczyły i paliły wszystko dokoła. Zmuszano fabryki do przenoszenia swoich urządzeń do Rosji, demolowano resztki warsztatów pracy przemysłowej i zrównano z ziemią pola zasiewne... Nastąpił złowrogi okres okupacji niemieckiej, a w części kraju — austro-węgierskiej. W miarę utrwalania się administracji okupantów, katastrofa gospodarcza stawała się coraz groźniejsza. Do tego czasu Królestwo i Warszawa żyły jeszcze dawnymi, okazałymi zasobami. Niszczący zarząd wojskowy wyczerpywał i wyciskał je na swoją korzyść, bezlitośnie rekwirując zapasy surowców i towarów oraz eksploatując społeczeństwo olbrzymim haraczem podatków, wysokich kontrybucji i łapówek. Szerokie koła ludności pozbawione były zarobku. Rosła drożyzna artykułów pierwszej potrzeby. Liczba bezrobotnych przerażająco wzrastała, a rękoma pomoc, jaką okupant okazywał tym rzeszom, pociągając je do przymusowych robót w Niemczech, była naprawdę gwałtem i prowadziła do strasznej martyrologii ludzi, z którymi obchodzono się jak z niewolnikami...”¹⁾

Z opisu tego wynika, że nie działania wojenne i nawet nie ewakuacja, zarządzona przez wycofujące się władze carskie, stanowiły główną przyczynę upadku gospodarczego kraju. Po tym wszystkim zostały jeszcze „dawne, okazałe zasoby”, z których żyły Warszawa i Królestwo. Dopiero okupacja niemiecka przyniosła systematyczne niszczenie i eksploatację wszystkich zasobów gospodarczych ziem polskich, łącznie z żywą siłą roboczą, zmuszaną do niewolniczej pracy w Niemczech. Analogia jest dość znaczna do okresu drugiej wojny światowej, kiedy bezpośrednie szkody wojenne (jeżeli nie wliczać do nich nie mających nic wspólnego z celami strategicznymi represji wojskowych okupanta, m.in. zniszczenia Warszawy już po upadku powstania) były nieznaczne w porównaniu ze szkodami, które przyniosła bezlitosna i grabieżcza eksploatacja potencjału gospodarczego i ludzkiego Polski, a także świadome i zbrodnicze ich niszczenie w oblężnym zamiarze całkowitego unicestwienia naszego narodu. Analogia nie jest jednak zupełna, choćby ze względu na odmienną skalę zniszczeń wojennych i okupacyjnych w obu przypadkach. Były one w okresie drugiej wojny światowej kilkakrotnie większe niż w okresie pierwszej wojny światowej, a stąd start gospodarczy Polski burżuazyjnej przy jej odbudowie był wiele łatwiejszy od startu Polski Ludowej.

Dalszy element podobieństwa warunków gospodarczych przy podejmowaniu dzieła odbudowy w latach 1918 i 1944—1945, obok zniszczeń wojennych i okupacyjnych, stanowił chaos walutowy, czynnik o pierwszorzędnym znaczeniu dla interesującego nas zagadnienia tworzenia podstaw działalności kredytowej banków. Problematyka pieniężno-walutowa stanowi sama w sobie obszerny temat, którego tutaj nie możemy rozwijać w sposób pogłębiony; z drugiej jednak strony zagadnienia tego nie można całkowicie pominąć, gdyż organizacja systemu pieniężnego ma zasadniczy wpływ na działalność kredytową banków.

Sytuacja pieniężno-walutowa Polski u progu pierwszej i drugiej niepodległości wykazywała pewne podobieństwa. W jednym i drugim przypadku niemiecki okupant powołał do życia na ziemiach polskich instytucję emisyjną, która i w jednym i w drugim przypadku zakresem swojej działalności nie obejmowała całości ziem polskich. W okresie pierwszej wojny światowej instytucją taką była Polska Krajowa Kasa Pożyczkowa, istniejąca od kwietnia 1917 r. w Warszawie, w okresie drugiej wojny światowej była Bank Emisyjny w Polsce, z siedzibą w Krakowie, utworzony na podstawie zarządzenia generalnego gubernatora z dnia 15 grudnia 1939 roku, a działający w oparciu o obwieszczenie z dnia 2 kwietnia 1940 r.²⁾ Obie instytucje emisyjne służyły przede wszystkim finansowaniu aparatu okupacyjnego, dostarczając mu zna-

1) 50-lecie Banku Handlowego w Warszawie 1870—1920, sprawozdanie jubileuszowe, Warszawa 1920, str. 55.

2) Por. F. Skalniak: Bank Emisyjny w Polsce 1939—1945, Warszawa 1966, str. 69.

ków pieniężnych na pokrywanie wszelkich wydatków.”... Emisja Kasy (tj. Polskiej Krajowej Kasy Pożyczkowej — ZF) była niemal wyłącznie uzależniona od dotacji skarbu niemieckiego, które wpływały na powiększenie salda rachunków Kasy u jej niemieckich korespondentów... 30 września 1918 r. obieg osiągnął cyfrę 671,2 milionów, a wierzytelności 623,1 milionów,... 11 listopada 1918 r. obieg 880,1 milionów, wierzytelności Kasy 801 milionów marek.”³⁾ Inaczej mówiąc, 90% emisji marek polskich przez PKKP szło na finansowanie wydatków skarbu. W aktywach Banku Emisyjnego w Polsce według bilansu na dzień 31 grudnia 1914 r. zobowiązania bieżące i zobowiązania zamrożone skarbu Rzeszy stanowiły łącznie 79,2% całości majątku banku.⁴⁾ Przedstawiciele władz okupacyjnych w tzw. Generalnej Gubernii wyrażali się przy tym nader cynicznie o wartości tego rodzaju „aktywu” Banku Emisyjnego.⁵⁾ Działalność kredytowa instytucji emisyjnych, powołanych przez okupanta, w obu przypadkach rozwijała się w niezbyt znacznych rozmiarach, gdyż nie ona była celem ich istnienia. W bilansie PKKP na dzień 11 listopada 1918 r. należności z tytułu pożyczek lombardowych i dyskonta osiągnęły łącznie 187,7 mln. marek⁶⁾, to jest około 23% poziomu należności od skarbu niemieckiego. Stosunek procentowy należności z tytułu udzielonych kredytów do należności od skarbu Rzeszy w bilansie Banku Emisyjnego w Polsce w dniu 31 grudnia 1944 r. był znacznie mniejszy — nie sięgał nawet 1%.⁷⁾

Obok biletów okupacyjnych instytucji emisyjnych obiegały na ziemiach polskich, zarówno w 1918 r., jak w 1944 i 1945 r., inne znaki pieniężne. Tak więc i w jednym, i w drugim przypadku uporządkowanie obiegu pieniężnego na ziemiach polskich wymagało od władz monetarnych nie tylko rozwiązania problemu „krajowych” okupacyjnych znaków pieniężnych, zdeprecjonowanych na skutek inflacyjnej emisji, lecz także i problemu obcych znaków pieniężnych, które znalazły się w obiegu na skutek zróżnicowanej administracji państwowej terytoriów, z których tworzyło się państwo polskie. Jak wiadomo, władza ludowa w Polsce bardzo radykalnie rozwiązała ten problem wprowadzając do obiegu nowe znaki pieniężne Narodowego Banku Polskiego (początkowo emitowane przez kasy skarbowe PKWN, następnie już przez powołany do życia na początku 1945 r. Narodowy Bank Polski) i przeprowadzając w rekordowo krótkim czasie — biorąc pod uwagę fakt toczących się działań wojennych i stopniowego tylko wyzwalań ziem polskich — wymianę wszystkich pozostałych znaków pieniężnych na nowy, jednolity dla całego terytorium państwowego w nowych granicach państwa polski. W Polsce burżuazyjnej proces

tworzenia jednolitego systemu obiegu pieniężnego przebiegał znacznie wolniej i ze znacznie większymi komplikacjami. Złożyły się na to — można chyba stwierdzić — przede wszystkim przyczyny natury ustrojowej i ich konsekwencje polityczne.

Możliwość stosunkowo łatwego przeprowadzenia reformy pieniężnej w Polsce Ludowej i powiązania obiegu pieniężnego z rekordowo szybko przebiegającą odbudową i rozbudową gospodarki narodowej wynikała z dokonania podstawowych przemian natury społeczno-ekonomicznej w kierunku budowy socjalizmu: z przeprowadzenia nacjonalizacji podstawowych środków produkcji i organizacji gospodarki na zasadach planowości. W 1945 r., kiedy jeszcze toczyła się wojna i kiedy aparat władzy ludowej był w stadium organizacji, a odbudowa zniszczonej w bezprzykładny sposób gospodarki dopiero rozpoczynała się, emisja biletów NBP służyła przede wszystkim finansowaniu wydatków budżetowych, a przyrost zadłużenia skarbu państwa w NBP przekraczał znacznie przyrost kredytów, udzielonych przez ten bank na cele gospodarcze. Świadczy o tym fakt, że w okresie drugiego półrocza 1945 r. obieg gotówki wzrósł blisko o 16 mld zł, zadłużenie skarbu państwa w tym samym czasie wzrosło o około 15,4 mld zł, a kwota kredytów na cele gospodarcze wzrosła tylko o około 8 mld zł. Już jednak w 1946 r. przy wzroście emisji biletów bankowych o około 33,7 mld zł zadłużenie skarbu państwa w NBP nie tylko nie wzrosło, ale nawet spadło o 235 mln zł, kredyty udzielone na cele gospodarcze wzrosły o ponad 67,5 mld zł. Zadłużenie skarbu państwa w stosunku do NBP zostało w całości spłacone w ciągu 1947 r.⁸⁾ Tak więc w Polsce Ludowej finanse kraju bardzo szybko zyskały zdrową podstawę, a działalność pieniężna i kredytowa banków została powiązana bezpośrednio z rozwojem gospodarczym kraju.

Burżuazja, przejmując władzę w powstającym państwie polskim w 1918 r., miała oczywiście na celu zachowanie i umocnienie kapitalistycznych stosunków produkcji, prywatnej własności tych środków, a sojusz polityczny z obszarnictwem narzucał jej jeszcze konieczność utrzymywania wielu pozostałości feudalnych w dziedzinie stosunków agrarnych. W egoistycznym interesie klasowym warstw rządzących leżało przerzucenie ciężaru utrzymania aparatu państwowego na masy pracujące, doprowadzone do nędzy przez zniszczenia wojenne, powojenny kryzys gospodarczy i bezrobocie. Baza ekonomiczna państwa polskiego była więc bardzo słaba. W dodatku, znowu w związku z interesami klasowymi zwłaszcza kresowego obszarnictwa, młode państwo polskie zostało wplątane w wojnę z Rosją Radziecką. W tych warunkach o uzdrowieniu systemu pieniężnego nie mogło być mowy. Chociaż niemal od początku istnienia państwa przewidywano powołanie Banku Polskiego i wprowadzenie nowej

3) Bank Polski 1828—1928, Warszawa 1928, str. 175.

4) Por. F. Skalniak, op. cit., tabl. 7 na str. 84.

5) Prezes wydziału finansów w rządzie GG, H. Senkowski, oświadczył, że „...pokrycie banknotów przez należności od Rzeszy przedstawia czystą fikcją”, a H. Frank stwierdził, że „...Rzesza bierze z GG towary i płaci za nie pieniądzem, który został wydrukowany w GG”. Cytuje za: F. Skalniakiem, op. cit., str. 125.

6) Por. Bank Polski 1828—1928, wyd. cyt., str. 175.

7) Por. F. Skalniak, op. cit., tabl. 7 na str. 84.

8) Por. W. Jaworski: Zarys rozwoju systemu kredytowego w Polsce Ludowej; Warszawa 1958, str. 78—80.

jednostki pieniężnej⁹⁾, realizacja tych projektów przeciągnęła się aż do kwietnia 1924 r. Tak więc ustawa z dnia 7 grudnia 1918 r., nadająca Polskiej Krajowej Kasie Pożyczkowej charakter jedynej emisyjnej instytucji bankowej państwa polskiego, ustawa w założeniu przewidywana, zachowała moc przez blisko pięć i pół roku.

Działalność emisyjna PKKP w niepodległym państwie polskim, niemal aż do samego kresu jej istnienia, była powiązana z finansowaniem deficytów budżetowych, wynikających z wydatków na cele wojenne i braku należycie zorganizowanych dochodów budżetowych. Świadczy o tym następujące zestawienie rozmiarów obiegu pieniężnego i zadłużenia skarbu państwa, w miliardach marek polskich, według stanu na 31 grudnia kolejnych lat:¹⁰⁾

Rok	Obieg pieniężny	Zadłużenie skarbu
1919	5,3	6,8
1920	49,3	59,6
1921	229,5	221,0
1922	793,4	675,6
1923	125 372,0	111 332,0

Jak wynika z przytoczonego zestawienia, w 1923 r. miała miejsce hiperinflacja, która doprowadziła do całkowitego zdeprecjonowania marki polskiej i rozkładu opartego na niej systemu pieniężnego. „Marka polska przestała być miernikiem wartości i pośrednikiem w obiegu; w prywatnych obrotach gospodarczych zastępowana była w coraz szerszym zakresie walutami obcymi, a w gospodarce państwowej różnego rodzaju wskaźnikami, obliczonymi na podstawie indeksów cen...”¹¹⁾. Ten stan rzeczy przestał być już korzystny dla burżuazji, która poprzednio przerzucała ciężar wojny i utrzymania aparatu państwowego na masy pracujące przy pomocy podatku inflacyjnego. Reforma pieniężna stała się konieczna dla utrzymania kapitalistycznej gospodarki i politycznej władzy kapitalistów.

Byłoby jednak nauczelnym błędem przypisywanie opóźnienia reformy walutowej w Polsce okresu międzywojennego tylko wymienionym wyżej czynnikom natury głównie politycznej. Przyczyniły się do tego także czynniki charakteru doktrynalnego, to jest dążenie do stworzenia systemu pieniężnego opartego na podstawie kruszcowej czy kruszczowo-dewizowej, jak i czynniki charakteru ogólnogospodarczego, a zwłaszcza trudność nagromadzenia rezerwy złota i dewiz w zniszczonym kraju, powoli dźwigającym się z ruin, w warunkach podobnych trudności w innych krajach kapitalistycznych w Europie, z którymi ówczesna Polska była związana stosunkami gospodarczymi i po-

litycznymi. Jednak decydujące znaczenie dla całego przebiegu procesu odbudowy gospodarczej i odbudowy systemu pieniężno-kredytowego miał charakter stosunków produkcji i charakter władzy politycznej. Ten czynnik właśnie pozwolił dokonać odbudowy w Polsce Ludowej — pomimo znacznie większej skali strat — wielokrotnie szybciej, niż to miało miejsce w pierwszych latach istnienia Polski okresu międzywojennego.

Chociaż Polska Krajowa Kasa Pożyczkowa była właściwie „centralnym urzędem bankowym skarbu państwa”¹²⁾, a nie bankiem centralnym, nastawionym na regulowanie działalności pieniężno-kredytowej innych banków, finansujących działalność gospodarczą — musiała jednak dokonywać także obrotów kredytowych, ze względu choćby na fakt, że była jedyną instytucją emisyjną, która musiała zasilać w środki pieniężne cały pozostały aparat bankowy. W omawianym okresie działalność kredytowa PKKP przybierała formę dyskonta weksli i pożyczek pod zastaw papierów wartościowych oraz dokumentów towarowych. Rozmiary tej działalności ilustrują następujące dane na dzień 31 grudnia kolejnych lat (w miliardach marek polskich)¹³⁾.

Rok	Dyskonto	Pożyczki zastawowe	Razem	Stosunek procentowy do obiegu
1920	0,6	3,8	4,4	8,92
1921	15,3	19,3	34,6	15,07
1922	133,4	47,9	181,3	22,85
1923	20 588,0	20 712,0	41 300,0	32,94

Wzrost kwot kredytów, udzielanych przez PKKP na cele gospodarcze, dokonywał się więc tak w wyrażeniu absolutnym, jak i w stosunku względnym do obiegu pieniężnego. Jednak porównanie tych danych z przytoczonymi wcześniej danymi dla działalności kredytowej w Polsce Ludowej w latach 1945 i 1946 wskazuje wyraźnie, jak niesłychanie ważne znaczenie dla przyspieszenia odbudowy kraju miały socjalistyczne przemiany ustrojowe.

Zniszczenia wojenne i zamieszanie w stosunkach pieniężno-walutowych stanowią dwie główne analogie (choć — jak staraliśmy się wyżej wykazać — niepełne) w sytuacji gospodarki kredytowej u progu pierwszej i drugiej niepodległości Polski. Inne ogólne warunki gospodarcze wykazują już większe odmienności. U początków istnienia Polski Ludowej trzeba było rozwiązać gigantyczne zadanie objęcia i włączenia do organizmu państwowego Ziemi Odzyskanych, co wiązało się także z masowymi ruchami przesiedleńczymi ludności. Takiego zadania do wykonania nie miały władze Polski burżuazyjnej, chociaż zespolenie w jeden orga-

9) Już dekret naczelnika państwa z dnia 5 lutego 1919 r. stanowił, że jednostką monetarną w Polsce ma być „lech”, dzielący się na sto groszy. Ustawą z dnia 25 lutego 1919 r. dekret ten uchylono i postanowiono, że jednostką pieniężną ma być złoty, którego setna część ma nazywać się groszem. Odpowiednie znaki pieniężne wydrukowano już w 1919 r. (por. Bank Polski 1828—1928, wyd. cyt., str. 176—177).

10) Bank Polski 1828—1928, wyd. cyt. str. 177.

11) Jak wyżej, str. 183.

12) Jak wyżej, str. 177.

13) Jak wyżej, str. 178.

nizm ziem polskich, które stanowiły części różnych terytoriów państwowych, było także istotnym problemem. Rozwiązywanie tego problemu zostało jednak zostawione, w gruncie rzeczy, żywiołowemu rozwojowi zjawisk, przy pośrednim tylko oddziaływaniu władzy państwowej w tym kierunku, przede wszystkim poprzez wysiłki unifikacji systemu prawnego, skarbowego itd. obowiązującego w różnych częściach państwa. Ten proces unifikacji nie został zakończony do 1939 r. Bardziej zdecydowany program interwencji państwowej w życie gospodarcze został zdefiniowany później, właściwie dopiero po przewrocie majowym 1926 r. Wtedy to Prezes Banku Gospodarstwa Krajowego, Roman Górecki, wypowiadał się następująco: „...Państwo nie może zrezygnować z ingerencji w życie gospodarczym, nie może w charakterze biernego obserwatora zostawić na uboczu tych zagadnień i to pod grozą niespełnienia swoich zadań, a więc przekreślenia wszelkiej racji swojego istnienia... Państwo wywiera swój wpływ na życie gospodarcze bądź przez zarządzenia prawodawcze, administracyjne itp., bądź też przez bezpośredni udział w życiu gospodarczym w charakterze przedsiębiorcy. Otóż chcąc w tym charakterze ingerować w życie gospodarczym, państwo musi posiadać swoje aparaty gospodarczo-finansowe, a więc swoje banki państwowe”¹⁴). Tworzenie sieci banków państwowych jako instrumentów ingerencji przebiegało jednak dosyć powolnie: Państwowy Bank Rolny powstał wprawdzie już w 1919 r., ale zakres jego działalności ograniczał się właściwie tylko do drobnej gospodarki rolnej. W 1922 r. został utworzony (z przekształcenia istniejącego we Lwowie od 1883 r. Banku Krajowego) państwowy Polski Bank Krajowy, który w 1924 r. został połączony z Państwowym Bankiem Odbudowy i Zakładem Kredytowym Miast Małopolskich również w państwowy Bank Gospodarstwa Krajowego. Banki państwowe w dalszej swojej działalności, zwłaszcza po 1926 r., nawiązywały do tradycji banków państwowych w okresie rozbiorów, w szczególności do tradycji Banku Polskiego w Królestwie Kongresowym, który swoją działalnością w wielkim stopniu przyczynił się do rozwoju gospodarczego ziem b. zaboru rosyjskiego. U progu niepodległości jednak odbudowa i ożywienie działalności kredytowej zostały pozostawione przede wszystkim sieci banków prywatnych. W stosunku do tej sieci Polska Krajowa Kasa Pożyczkowa nie mogła spełnić nawet tej pośredniej roli regulatora działalności kredytowej, jaką normalnie w warunkach gospodarki kapitalistycznej spełnia centralny bank emisyjny. Polska Krajowa Kasa Pożyczkowa — czytamy w sprawozdaniu jubileuszowym Banku Handlowego w Warszawie — „...stała się surogatem banku obiegowego. Odrzucało się, że instytucja ta nie mogła przeciwdziałać żywiołowej spekulacji walutowej i towarowej, która się do stosunków zakradła. Nie mogła też być należytą centralą fi-

nansową dla banków w Polsce. Banki przeważnie pozostawione zostały własnym siłom. Wtedy to polskie instytucje finansowe stworzyły „Związek Banków”, który przystąpił do usilnej działalności, wzmacniającej zakres rozwoju tych instytucji”¹⁵).

Główną przyczyną niemożności regulowania przez PKKP działalności kredytowej banków była oczywiście nadmierna emisja marek polskich, prowadząca do nadmiernej płynności tych banków w rezultacie wielkiej podaży pieniądza w postaci depozytów. W Banku Handlowym w Warszawie w 1919 r. depozyty na rachunkach bieżących wzrosły w porównaniu z rokiem poprzednim blisko czterokrotnie. „Bank mógł więc z całą swobodą rozwijać działalność we wszystkich dziedzinach kredytowych”¹⁶). Naturalnie w dalszych latach przed reformą pieniężną z 1924 r. sytuacja ta ulegała zaostrzeniu.

Działalność kredytową prywatnych banków u progu pierwszej niepodległości Polski można prześledzić na przykładzie Banku Handlowego w Warszawie, który był największą instytucją kredytową w kraju. Bank ten, istniejący od 1870 r., działał głównie na terenie b. Królestwa, ale miał też oddziały w Petersburgu i w Kijowie. W okresie pierwszej wojny światowej działalność banku została niemal sparaliżowana. „Ewakuacja Banku Państwa (rosyjskiego — ZF)... pozabawiła wszystkie instytucje kredytowe oparcia pod względem czerpania środków obrotowych, bez czego działanie normalne zakładów kredytowych jest niemal nie do pomyślenia. Z kas odbywał się tylko odpływ gotowizny, dopływ niemal całkowicie był zahamowany”¹⁷). Wprowadzenie do obiegu marki polskiej, wahania kursu giełdowego rubla w stosunku do marki, wreszcie deprecjacja rubla przyniosły bankowi wielkie straty, zwłaszcza w 1917 r. „Był to bodaj najbardziej klęskowy rok dla Banku Handlowego w Warszawie. Bank z konieczności uległ wstrząśnieniom, spowodowanym przez katastrofę polityczną, która zburzyła wszelką równowagę walutową”¹⁸). Trudności, wynikające z braku stabilizacji walutowej prześladowały Bank Handlowy naturalnie aż do roku 1924, chociaż — jak wspomniano wyżej — brak płynności, na który cierpiał bank w pierwszych latach wojny, po jej zakończeniu ustąpił na skutek inflacyjnej emisji marki polskiej.

Kontynuując działalność kredytową w nowych warunkach Polski niepodległej, Bank Handlowy w Warszawie — nawiązując do dawnych swoich tradycji — pragnął stać się „współorganizatorem przemysłu i handlu”... „Okoliczności zalecały — niezależnie od dawnego toku interesów — inicjatywę i bezpośredni udział w przedsięwzięciach produkcyjnych. Bank pracę tę podjął. Wychodził jednak z założenia, że powinna ona być pogodzona z utrwalaniem daw-

14) R. Górecki: Rola Banku Gospodarstwa Krajowego w życiu gospodarczym Polski współczesnej, Warszawa 1928, str. 13—14.

15) 50-lecie Banku Handlowego w Warszawie 1870—1920, sprawozdanie jubileuszowe, Warszawa 1920, str. 59.

16) Jak wyżej, str. 63.

17) Jak wyżej, str. 57.

18) Jak wyżej, str. 58.

nych przedsiębiorstw, które ostały się wśród wstrząsów wojennych, które najwcześniej można było ożywić i które zdawna zostawały z Bankiem w łączności¹⁹⁾.

Ostrożność i pewien tradycjonalizm polityki kredytowej Banku Handlowego znalazły wyraz w strukturze udzielanych kredytów krótkoterminowych. W pierwszym kwartale 1920 r. w całości udzielonych kredytów osoby prywatne partycypowały w 11%, przedsiębiorstwa handlowe w 50%, zakłady przemysłowe w 26%, banki i drogi żelazne — w 12%, wreszcie kooperatywy i instytucje społeczne w 1%²⁰⁾. Wynika stąd, że działalność kredytowa Banku Handlowego nie była w należyтым stopniu skierowana na odbudowę materialnych sił wytwórczych kraju, co musiało w jakimś stopniu proces ten hamować. „Bank zachowywał jednak powściągliwość wobec licznych, napływających z różnych stron propozycji i projektów nowych założycielstw... Natomiast w zakresie przedsięwzięć, mających wyraźne cechy pożytku gospodarczego, a wymagających współorganizacji i współdziałania kapitałowego, Bank Handlowy brał czynny udział, dając pierwszeństwo tym z nich, które stawiały sobie zadania ogólnego roz-

19) Jak wyżej, str. 63.

20) Jak wyżej, str. 65.

21) Jak wyżej, str. 64.

woju ekonomicznego w Polsce²¹⁾. Trzeba jednak zauważyć, że na liście przedsięwzięć, które „stawiały sobie zadania ogólnego rozwoju ekonomicznego w Polsce” i w których finansowaniu brał udział Bank Handlowy, bardzo poczesne miejsca zajmują towarzystwa o charakterze mieszanym, z udziałem obcych kapitałów (Anglo-Polskie Towarzystwo Żegluga Morskiej, Francusko-Polskie Towarzystwo Żegluga Morskiej, Anglo-Polski Syndykat z ograniczoną odpowiedzialnością, Bank Franko-Polski i inne). Obok tego jednak bank finansował ważne inwestycje przemysłowe, m. in. w energetyce.

Naturalnie, w warunkach kapitalistycznych stosunków produkcji trudno spodziewać się, ażeby działalność prywatnych — a i państwowych także — banków była nastawiona na jak najszybszą odbudowę kraju w interesie całego społeczeństwa. Podstawa społeczna i mechanizm tej gospodarki stawia ograniczenia, które może znieść tylko obalenie kapitalistycznych stosunków produkcji i przejęcie władzy politycznej przez klasę robotniczą i pracujące chłopstwo. Porównując przebieg procesu odbudowy kraju po 1918 r. i po 1944 r. a na tym tle rozwój stosunków pieniężnych i kredytowych w jednych i drugich warunkach, widzimy może najbardziej wyraźnie, jakie możliwości i perspektywy stworzyła narodowi władza Ludowa w Polsce.

JULIUSZ KARGOL

Kilka uwag o systemie finansowania inwestycji

Ożywienie dyskusji nad usprawnieniem gospodarki narodowej w związku z ogłoszeniem tez na V Zjazd Partii skłania również do refleksji nad funkcjonowaniem obowiązującego systemu finansowania inwestycji.

Trzyletni okres obowiązywania obecnego systemu zarządzania, planowania i finansowania gospodarki narodowej pozwala już w pewnym stopniu na podbudowaną doświadczeniami ocenę prawidłowości przyjętych rozwiązań. W okresie tym nie tylko weszły w życie zasady obecnego systemu zarządzania, lecz nastąpił również dalszy rozwój niektórych urządzeń. Dotyczy to w pierwszym rzędzie rozszerzenia zakresu finansowania kredytem bankowym inwestycji centralnych. Prawidłowość zasadniczego kierunku rozwiązań, przyjętych w nowym systemie, została potwierdzona poprawą wskaźników charakteryzujących proces inwestycyjny, takich jak cykl realizacji inwestycji, realizacja planów oddawania inwestycji do użytku bądź koncentracja nakładów oraz ogólnym kierunkiem reform metod zarządzania gospodarką narodową, jakie miały miejsce w ostatnich latach w większości państw socjalistycznych. W szczególności wprowadzenie kredytu inwestycyjnego wpływa na zmianę pozycji banku i stwarza nowe możliwości oddziaływania na przebieg procesu inwestycyjnego.

Pogłębieniu uległy badania celowości i efektywności inwestycji, poprawiło się przygotowanie inwestycji do realizacji, wzrosło zainteresowanie inwestorów w terminowym kończeniu inwestycji i nieprzekraczaniu planowanych kosztów inwestycji, wzrosła również odpowiedzialność służb inwestycyjnych i banków za podejmowane decyzje. Nie zachodzi więc potrzeba zmiany zasad systemu, a jedynie potrzeba jego ulepszenia na podstawie obserwacji i doświadczeń.

Duży stopień skomplikowania problemu zarządzania gospodarką stwarza konieczność stopniowego dochodzenia do właściwych rozwiązań. Koncepcje rozwiązań są różne, o czym najlepiej świadczy to, że rozwiązania przyjęte w poszczególnych państwach socjalistycznych są różne, co tylko częściowo można przypisać specyfice gospodarki każdego z tych państw, a częściowo brakowi jednoznacznego poglądu na istotę rozwiązywanych problemów. Na tym tle nasuwa się potrzeba przeanalizowania niektórych zasad służących za podstawę do ustalenia obecnego systemu oraz prawidłowości przyjętych rozwiązań.

*

Pierwszą z zasad, jaka wymaga bliższego przeanalizowania, jest **zasada samofinansowania** przedsiębiorstw w powiązaniu z zasadami po-

działu inwestycji na kategorie i funkcjami ekonomicznymi poszczególnych kategorii inwestycji. Zasada samofinansowania przedsiębiorstw zawiera w sobie założenie, które musi mieć odbicie w systemie, że przedsiębiorstwo powstaje z jakichś środków. System więc musi przewidywać akumulowanie środków na tworzenie nowych przedsiębiorstw. Dalszym zagadnieniem, związanym z tą zasadą, jest sprawa tempa rozwoju przedsiębiorstw. Przyjęcie zasady samofinansowania wyznacza z góry maksymalne tempo rozwoju danego przedsiębiorstwa, które musi być dostosowane do jego możliwości gospodarczych. Na tym tle rodzi się oczywiście pytanie pochodne, czy z punktu widzenia całości gospodarki jest zawsze słuszne rozwijanie poszczególnych przedsiębiorstw w tempie podyktowanym tylko jego własnymi możliwościami. Dalsze komplikacje przy przyjęciu tej zasady rodzą się z faktu różnego poziomu wyposażenia poszczególnych przedsiębiorstw oraz możliwości i celowości dalszej ekspansji ich produkcji w danym okresie, stosownie do posiadanych środków, a więc celowości zużywania przez dane przedsiębiorstwo posiadanych środków na dalszą rozbudowę. Do ogólnego obrazu trudności należy dodać powiązania kooperacyjne, z których wynika celowość gospodarcza równoległego rozwijania wielu przedsiębiorstw, które nie zawsze muszą dysponować środkami niezbędnymi na uzasadnioną gospodarczo rozbudowę.

Jest sprawą oczywistą, że system zarządzania i finansowania musi rozwiązać zarówno sprawę tworzenia nowych przedsiębiorstw i gałęzi gospodarki, jak i pożądanego gospodarczo tempa rozwoju tych przedsiębiorstw, których rozwój jest w danej chwili gospodarczo uzasadniony.

Dosłowne rozumienie zasady samofinansowania mogłoby więc pociągnąć za sobą poważne ujemne skutki gospodarcze i w ten sposób nie należy rozumieć tej zasady. W celu prawidłowego zaspokojenia potrzeb gospodarki system finansowy musi zatem uwzględniać możliwość akumulacji środków na tworzenie nowych przedsiębiorstw i branż, dopływ środków do przedsiębiorstw słabszych gospodarczo, których rozwój w danej chwili jest uzasadniony w tempie szybszym niż pozwalają na to jego własne zasoby, i w konsekwencji pobieranie na ten cel części środków od przedsiębiorstw istniejących.

W naszych warunkach przedsiębiorstwa nie mają prawa do samodzielnego angażowania nadwyżek środków inwestycyjnych w inwestycje w innych przedsiębiorstwach, a konieczne przepływy środków finansowych następują przez budżet, stosownie do założeń planów gospodarczych lub przez kredyt bankowy, który służy zagospodarowaniu zakumulowanych w bankach środków, które nie mogą i nie powinny być przejmowane przez budżet.

Z punktu widzenia całości gospodarki narodowej ważne jest jednak, żeby poszczególne przedsiębiorstwa lub inne organizacje gospodarcze były zainteresowane w finansowaniu swego rozwoju i dokładały w tym celu maksimum wy-

siłku i inicjatywy. System finansowy powinien więc mobilizować organizacje gospodarcze do maksymalnego wysiłku gospodarczego, zapewnić pełne wykorzystanie istniejących zasobów na cele rozwoju oraz zapewnić najkorzystniejszy podział tych zasobów.

Zgodnie z tak pojętą zasadą samofinansowania należy więc dążyć do pełnego wykorzystania własnych zasobów przedsiębiorstwa dla jego rozwoju, stwarzając jednak możliwości przyspieszenia tego rozwoju w uzasadnionych przypadkach, przez zapewnienie mu dopływu dodatkowych środków zwrotnych lub bezzwrotnych.

*

Nasuwa się pytanie, w jakim stopniu obecny system finansowy sprawy te rozwiązuje. Przyśpieszając do odpowiedzi na to pytanie trzeba widzieć jeszcze rozbieżność między zasadami finansowania inwestycji i zasadami planowania działalności inwestycyjnej. Zasady planowania działalności inwestycyjnej w przedsiębiorstwach przyjmowały podział inwestycji na trzy kategorie:

- 1) inwestycje przedsiębiorstw,
- 2) inwestycje zjednoczeń,
- 3) inwestycje centralne.

Zgodnie z kryteriami zaliczania inwestycji do wymienionych kategorii w ramach inwestycji własnych przedsiębiorstwa miały dokonywać wymiany zużytych maszyn i urządzeń, uzupełniać park maszynowy bez powiększania istniejących powierzchni produkcyjnych, usprawniać transport wewnętrzny, gospodarkę magazynową, poprawiać bezpieczeństwo i higienę pracy itp. W ramach inwestycji zjednoczeń miała być przeprowadzona głównie kompleksowa modernizacja przedsiębiorstw i ich rozbudowa. Inwestycje centralne miały polegać głównie na budowie nowych przedsiębiorstw. W praktyce podział ten nie mógł być w pełni przestrzegany, gdyż tylko nieliczne zadania inwestycyjne odpowiadały ściśle założonym kryteriom zaliczenia inwestycji do poszczególnych kategorii, a potrzeby inwestycyjne w ramach poszczególnych kategorii inwestycji nie odpowiadały środkom finansowym, jakie były wiązane z tą kategorią inwestycji.

Środki na inwestycje przedsiębiorstw tworzyły się w wyniku gry zapasy-inwestycje, bez związku z potrzebami przedsiębiorstwa w zakresie inwestycji zaliczonych w planach do kategorii inwestycji przedsiębiorstw. W praktyce środki przedsiębiorstw bądź przekraczały uzasadnione potrzeby inwestycyjne przedsiębiorstw, bądź nie wystarczały na ich sfinansowanie. Nie obserwowano się również wpływu inwestycji przedsiębiorstw na poprawę gospodarki środkami obrotowymi. Niewątpliwym wpływem na tę sytuację miała dysproporcja między rozmiarami środków obrotowych i nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach (stosunek 17:1) oraz większe zainteresowanie przedsiębiorstw w zabezpieczeniu bieżącej produkcji niż w przyszłych korzyściach płynących z inwestycji.

Zaliczanie inwestycji do kategorii inwestycji zjednoczeń i centralnych w głównej mierze zostało oparte na kryteriach ich wartości kosztorysowej, jak również znaczenia dla gospodarki narodowej.

Środki na sfinansowanie inwestycji zjednoczeń były skalkulowane na podstawie nakładów inwestycyjnych, przewidzianych w planie pięcioletnim na tę kategorię inwestycji. Brakowało porównania puli planowanych nakładów na kategorię inwestycji zjednoczeń z masą zadań inwestycyjnych, która zgodnie z kryteriami zaliczania ich do poszczególnych kategorii powinna być realizowana w grupie inwestycji zjednoczeń. Jeśli dodatkowo weźmie się pod uwagę trudności zaplanowania amortyzacji i zysku, stanowiących źródło akumulacji środków na inwestycje zjednoczeń oraz brak doświadczenia aparatu finansowego w ustalaniu norm finansowych, jak również dążenie inwestorów do najkorzystniejszego tylko z ich punktu widzenia rozwiązania swych potrzeb inwestycyjnych, staje się jasne, że i w tej kategorii inwestycji występowały rozbieżności między uzasadnionym do realizacji programem inwestycyjnym a środkami finansowymi.

Kredyt bankowy na inwestycje zjednoczeń tylko częściowo łagodził sytuację, gdyż oddziaływanie kredytem jest możliwe tylko w przypadkach niedoboru środków i to w granicach zdolności zjednoczeń do spłaty zaciągniętych kredytów.

W praktyce występują przypadki całkowitej rezygnacji zjednoczeń z pomocy kredytowej banków oraz przypadki maksymalnego wykorzystania kredytów do granic hamujących dalszą działalność inwestycyjną w najbliższych latach. Inwestycje centralne automatycznie wiążą się ze środkami scentralizowanymi, niezależnie od tego, czy przedsiębiorstwo lub zjednoczenie dysponuje nadwyżkami środków własnych na finansowanie inwestycji w innych kategoriach.

W tych warunkach system finansowania inwestycji nie zmuszał przedsiębiorstw i zjednoczeń do maksymalnego wykorzystania własnych zasobów gospodarczych na finansowanie rozwoju. Dla przedsiębiorstw i zjednoczeń istniało nadal pole do stosowania różnych formalnych wybiegów dla powiększenia swych środków inwestycyjnych (zmiana norm podziału amortyzacji i zysku, zaliczenia inwestycji do kategorii inwestycji centralnych) bez wysiłku gospodarczego.

Przystępując do rozważań nad usprawnieniem systemu finansowania inwestycji trzeba pamiętać nie tylko o istniejących niedociągnięciach, ale i o pozytywnych cechach poprzednich rozwiązań. W tej sytuacji na plan pierwszy wysuwa się sprawa ścisłego zgrania systemu finansowego z systemem planowania rzeczowego w ramach istniejących koncepcji zarządzania gospodarką narodową.

Poza dyskusją jest wiodąca rola planu gospodarczego w określaniu ogólnych rozmiarów na-

kładów inwestycyjnych oraz tempa rozwoju działów i gałęzi gospodarki narodowej. Poza dyskusją jest również rola planów rozwoju branż w określaniu kierunków modernizacji i rozwoju branż. Dyskusyjny może być sposób i metody realizacji założeń tych planów. Dotychczasowa praktyka potwierdza słuszność nadania roli wiodącej zjednoczeniom w kierowaniu rozwojem branż. Potencjał gospodarczy, perspektywa i horyzont widzenia problematyki gospodarczej poszczególnych przedsiębiorstw — oprócz wielkich kombinatów — nie jest wystarczający dla prawidłowej oceny tempa i kierunków rozwoju przedsiębiorstwa. Skomplikowane problemy postępu technicznego, handlu zagranicznego, kooperacji itp. wymagają odpowiedniego aparatu, którego mniejsze przedsiębiorstwo nie jest w stanie utrzymać. Problematyką tą zajmują się organa planowania i zjednoczenia, które mogą bardziej prawidłowo pokierować rozwojem branży i poszczególnych przedsiębiorstw niż one same. Nie można jednak zwolnić przedsiębiorstw z odpowiedzialności za stan techniczny i potencjał produkcyjny zakładu. Potrzebna jest również pewna samodzielność przedsiębiorstw w zaspokajaniu potrzeb służących usprawnianiu procesu produkcyjnego i zaspokajaniu codziennych potrzeb załogi, gdyż tylko wtedy można oczekiwać pełnego wykorzystania inicjatywy załogi w realizacji zadań produkcyjnych.

Wydaje się, że można rozwiązać tę sprawę bez konieczności utrzymania obowiązującego, bardzo rozbudowanego, podziału inwestycji na kategorie.

Dla gospodarki narodowej ważne jest, żeby baza produkcyjna była w należyтым stopniu odnawiana, modernizowana i rozbudowywana, stosownie do potrzeb ilościowego i jakościowego wzrostu produkcji. Ze względu na różny stopień nowoczesności wyposażenia zakładów oraz inne czynniki i warunki decydujące o perspektywach rozwojowych zakładów, polityka inwestycyjna w poszczególnych zakładach może być różna. W jednych zakładach decydujące znaczenie będą miały nakłady na utrzymanie istniejących zdolności produkcyjnych, w innych nakłady na modernizację lub rozbudowę. System finansowy powinien uwzględniać te zróżnicowane potrzeby przedsiębiorstw. W zasadzie każde czynne przedsiębiorstwo — z wyjątkiem przeznaczonych do likwidacji — powinno mieć środki na przeprowadzenie remontów swych urządzeń lub wymianę zużytych maszyn. Niezbędne są również środki na usprawnianie produkcji, dostosowywanie parku maszynowego do zmiany asortymentu, obniżkę kosztów własnych, poprawę bezpieczeństwa i higieny pracy oraz mniejsze inwestycje socjalne. W tym celu powinna pozostać w przedsiębiorstwach część środków pochodzących z amortyzacji, w tym całość odpisu przeznaczona na kapitalne remonty i część na inwestycje; należy również zachować prawo przedsiębiorstw do zaciągania krótkoterminowych kredytów inwestycyjnych, spłacanych z funduszu amortyzacyjnego w okresach późniejszych. Do rozważenia pozostaje

możliwość nadania przedsiębiorstwom uprawnień do wykorzystywania ponadplanowych zysków na własną działalność inwestycyjną.

Nie ma uzasadnienia do utrzymywania kilku kategorii inwestycji w przedsiębiorstwach, takich jak: inwestycje drobne, inwestycje szybko rentujące się, inwestycje przedsiębiorstw. Wszystkie te kategorie inwestycji mogą być połączone w jedną grupę, co przyniesie znaczne oszczędności w ewidencji, sprawozdawczości i przepisach. Funkcje ekonomiczne tych kategorii nakładów są bowiem identyczne.

Pozostałe inwestycje powinny być w gestii zjednoczeń. W przypadkach gdy projektowana przez zjednoczenie inwestycja ma znaczenie ogólnogospodarcze, można i trzeba wymagać zatwierdzenia jej na szczeblu centralnym. Fakt zatwierdzania inwestycji przez władze centralne nie musi jednak powodować tworzenia dla nich odrębnej kategorii inwestycji w systemie planowania i finansowania. Inwestycje realizowane na podstawie decyzji władz centralnych powinny być realizowane przez zjednoczenia. Nie ma również powodu, dla którego inwestycje te nie miałyby być finansowane z tych samych środków finansowych co inwestycje podejmowane na podstawie samodzielnej decyzji zjednoczenia.

Wychodząc z założenia, że organizacje gospodarcze powinny wkładać maksimum wysiłku w finansowanie swego rozwoju, przy ustalaniu zasad finansowania inwestycji należy przyjąć zasadę wykorzystywania w pierwszej kolejności środków własnych branż, a następnie kredytów bankowych, na finansowanie inwestycji, a dopiero w przypadkach gdy interes gospodarczy wymaga szybszego rozwoju danej branży, niż pozwalają na to jej środki, udzielania dla tej branży pomocy bezzwrotnej na finansowanie inwestycji, w formie uzupełniającej dotacji budżetowej.

Dotacja taka mogłaby być udzielona na wniosek zjednoczenia, poparty przez bank finansujący inwestycje, po stwierdzeniu, że wewnętrzne rezerwy branżowe zostały w pełni wykorzystane. Powinna przy tym obowiązywać zasada, że przedsiębiorstwo, w którym realizowane są inwestycje rozwojowe, uczestniczy swymi środkami w finansowaniu tych inwestycji. Rozwiązanie takie jest w pełni uzasadnione, gdyż z reguły w toku rozbudowy zakładu w ramach jednego zadania inwestycyjnego przeprowadza się równocześnie modernizację różnych wydziałów produkcyjnych oraz uzupełnia i wymienia park maszynowy, co wpływa na ograniczenie zakresu własnych inwestycji przedsiębiorstwa.

Źródłem środków na finansowanie inwestycji realizowanych przez zjednoczenia powinna być część amortyzacji, nie pozostawiona do dyspozycji przedsiębiorstw oraz zysk na spłatę zaciągniętych kredytów. Kredytu inwestycyjnego nie powinno się traktować jako źródła finansowania, a tylko jako instrument finansowania, gdyż zawsze powinien on być tylko narzędziem redystrybucji środków zakumulowanych na cele inwestycyjne w aparacie bankowym.

Przy przyjęciu proponowanych rozwiązań amortyzacja pozostawałaby w całości w dyspozycji przedsiębiorstw i zjednoczeń (z wyjątkiem branż likwidowanych lub celowo hamowanych w rozwoju) jako główne źródło sfinansowania inwestycji, a zysk i dotacje stanowiłyby zmienne co do wielkości źródło finansowania inwestycji, zależnie od polityki finansowej w stosunku do danej branży, podyktowanej uzasadnionym gospodarczo tempem jej rozwoju.

W planach gospodarczych nakłady na inwestycje i kapitalne remonty mogłyby być ujmowane w łącznej kwocie, wynikającej z podziału planowanego dochodu narodowego, jedynie z podziałem na jednostki gospodarcze szczebla centralnego (lub gałęzie produkcji), bez dalszego rozbicia na kategorie inwestycji, gdyż podział ten mógłby ulegać zmianie w toku wykonywania planu, odpowiednio do przyjętych warunków realizacji planu.

Dla określenia tempa rozwoju działów, gałęzi i branż ważne są ogólne nakłady inwestycyjne, przeznaczone na nie, a nie wewnętrzny ich podział na kategorie inwestycji.

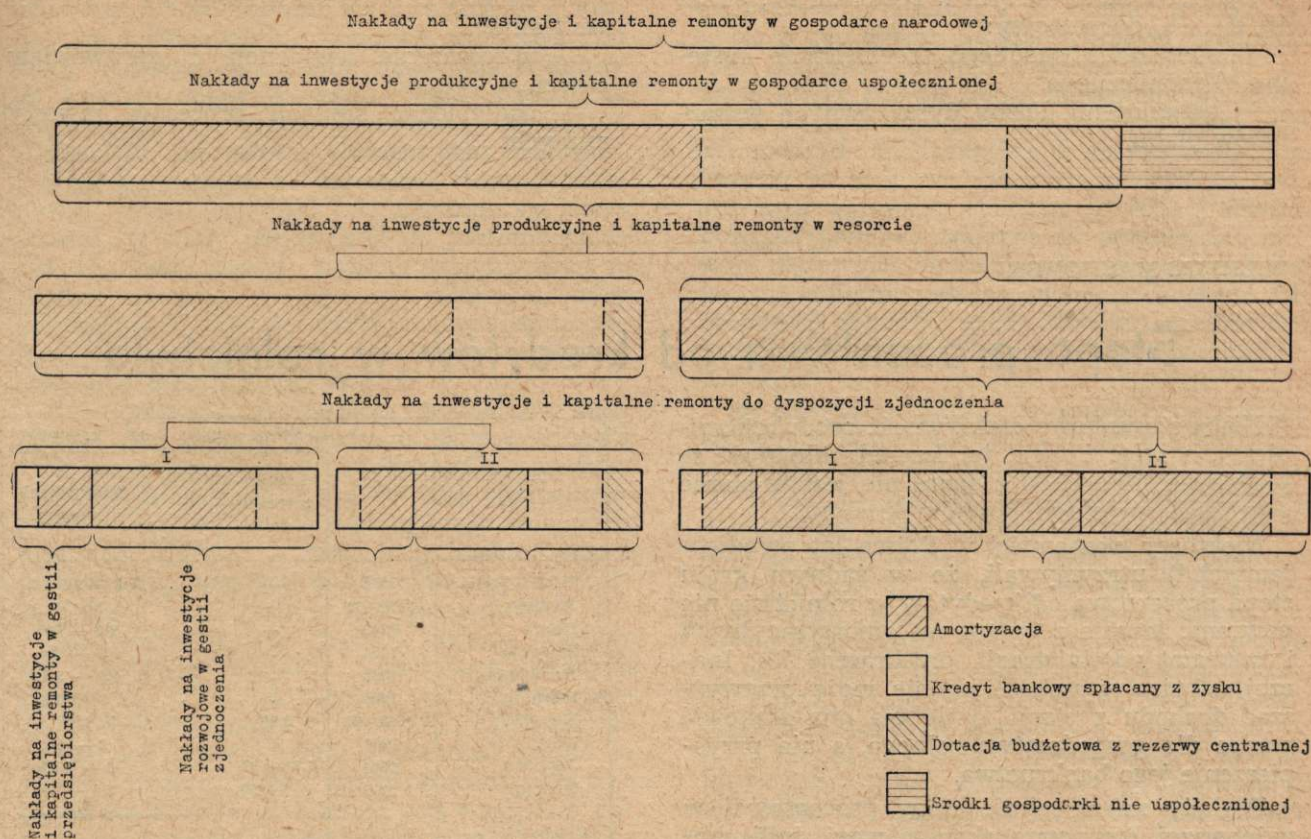
Dyrektywne wskaźniki planu gospodarczego, określające rozmiary nakładów inwestycyjnych, powinny być dostosowane do potrzeb organów zarządzania, odpowiedzialnych za przestrzeganie założeń planów oraz od stopnia ich samodzielności w gospodarowaniu środkami inwestycyjnymi. Obowiązek taki może obciążać aparat bankowy, resorty, zjednoczenia lub organy planowania.

Dostosowanie nakładów do kierunków inwestowania wewnątrz branż następowałoby przez odpowiednie ustalenie przez zjednoczenia norm podziału amortyzacji na część pozostającą w przedsiębiorstwach i przekazywaną do dyspozycji zjednoczeń oraz politykę kredytową banków. Na stronie 457 podaje się schematyczny obraz proponowanego powiązania planowania nakładów inwestycyjnych z zasadami systemu finansowania inwestycji.

Należy podkreślić, że przedstawiona na schemacie proponowana zmiana zasad podziału amortyzacji nie ma wpływu na zwiększenie środków inwestycyjnych zjednoczeń, gdyż zarówno w skali całej gospodarki, jak i w poszczególnych zjednoczeniach globalne nakłady inwestycyjne znacznie przekraczają fundusz amortyzacyjny.

W roku 1968 cały fundusz amortyzacyjny w przedsiębiorstwach planu centralnego wynosił około 52% nakładów na kapitalne remonty i inwestycje w tych przedsiębiorstwach. Nie ma więc obawy, że proponowane rozwiązanie ograniczy obszar oddziaływania organów planowania i finansowych na kierunek działalności inwestycyjnej zjednoczeń. Oczywiście w poszczególnych zjednoczeniach udział amortyzacji w finansowaniu remontów kapitalnych i inwestycji będzie różny, ale tylko w zupełnie wyjątkowych przypadkach fundusz amortyzacyjny przekroczy ich potrzeby inwestycyjne i remontowe. Istnieje zawsze możliwość zagospodarowania takich nadwyżek,

Schemat systemu planowania i finansowania inwestycji produkcyjnych i kapitalnych remontów



Wyeleminowanie zysku jako źródła finansowania inwestycji w toku ich realizacji może być potraktowane jako osłabienie bodźców ekonomicznych zawartych w systemie, które miały zwiększać zainteresowanie przedsiębiorstw i zjednoczeń w efektywnym inwestowaniu. Pogląd taki jest jednak tylko teoretycznie słuszny. W praktyce częste zmiany norm podziału zysku, podyktowane koniecznością regulowania rozmiarów nakładów inwestycyjnych zjednoczeń, w warunkach obowiązującego systemu przekreślały bodźcowe oddziaływanie zysku na efektywność inwestowania zjednoczeń. Zysk natomiast stanowił najtrudniejsze do zaplanowania i najbardziej zmienne źródło środków zjednoczeń, przyczyniające się do ponadplanowej akumulacji środków przez zjednoczenie i zwiększenia nacisku na rozszerzanie rozmiarów nakładów inwestycyjnych. Przeznaczając zysk na spłatę zaciągniętych kredytów inwestycyjnych w naturalny sposób połączy się efekty działalności gospodarczej uzależnione również od prawidłowości inwestowania zainteresowanej jednostki, z jej działalnością inwestycyjną.

Przy takim założeniu trudności w spłacie kredytu będą sygnałem, że działalność danej jednostki gospodarczej nie jest efektywna i gospodarka jej wymaga analizy. Wydaje się, że proponowane zasady kredytowania inwestycji i gospodarki zyskiem w pełni zachowują ich charakter instrumentu ekonomicznego oddziaływania na przedsiębiorstwo lub zjednoczenie, stępia się natomiast nacisk na rozszerzanie działalności inwestycyjnej.

Proponowany system zwiększa natomiast możliwości oddziaływania banków na działalność inwestycyjną przedsiębiorstw i zjednoczeń przez wzrost udziału kredytów bankowych w bieżącym finansowaniu inwestycji. Trudności w spłacie zaciągniętych kredytów inwestycyjnych będą sygnałem nieefektywnej działalności inwestycyjnej. Znaczemu uproszczeniu ulega również planowanie finansowe, gdyż odpada konieczność planowania norm podziału amortyzacji, a część zysku, potrzebna na spłatę kredytów, jest prosta do określenia.

Buforem między środkami własnymi przedsiębiorstw i zjednoczeń na działalność inwestycyjną, to jest funduszem amortyzacyjnym a poziomem nakładów inwestycyjnych, określonym w NPG, byłby kredyt bankowy, sterowany centralnie w oparciu o centralnie prowadzony rachunek środków zakumulowanych w bankach na działalność inwestycyjną. Rezerwy planu inwestycyjnego powinny mieć pełne pokrycie w rezerwie budżetowej.

Polityka kredytowa w zakresie inwestycji powinna być skupiona w jednym banku z powodu powiązania jej z realizacją założeń planu centralnego oraz wpływu inwestycji na równowagę gospodarczą. Aparat bankowy powinien nadal rozwijać metody analizy efektywności inwestycji w różnej skali, dbać o koncentrację nakładów i dostosowywanie w toku realizacji planów środków na inwestycje do tempa przyrostu części dochodu narodowego, przeznaczonej na inwestycje.

Zgłoszone propozycje odpowiadają tezom na V Zjazd Partii, zawartym w rozdziale IV, punkt 16, 17, 18, dotyczącym:

- stworzenia zgodnego wewnętrznie systemu ekonomicznego,
- ograniczenia liczby dyrektywnych wskaźników planu,

- koncentracji amortyzacji,
- zmiany charakteru kredytu na inwestycje centralne,
- uproszczenia ewidencji i sprawozdawczości,
- pogłębienia kontroli procesów inwestycyjnych.

WILHELM MACHOWSKI

Stopa procentowa od kredytów w rolnictwie

Niska stosunkowo efektywność produkcji rolniczej, a więc i duża jej kapitałochłonność są przyczyną, iż dochód z ziemi nie jest w stanie pokrywać wysokich kosztów kredytu.

Niektórzy ekonomiści w Polsce lat przedwojennych¹⁾ utrzymywali, że w żadnym kraju stopa procentowa od kredytów w rolnictwie nie powinna, łącznie z opłatą rat amortyzacyjnych i kosztami administracji, przekraczać 7%. Inaczej mówiąc, wysokość jej nie może przewyższać dochodu z ziemi, o ile ma ona stanowić pomoc dla gospodarstwa rolnego, a nie przyspieszenie jego bankructwa.

Poglądy na wysokość stopy procentowej w najnowszej literaturze ekonomicznej, jeśli chodzi o kredyt rolniczy, są w zasadzie zgodne co do jej wysokości, aczkolwiek różne w motywacji i ocenach jej roli i znaczenia.

Polityka agrarna różnych krajów wskazuje, iż w ostatnich latach zaznacza się wyraźnie wzrost stopy odsetkowej od kredytu rolnego, zwłaszcza w niektórych krajach kapitalistycznych o wysokim rozwoju rolnictwa.

Przegląd w tym zakresie umożliwia tabela 1, opracowana głównie na podstawie materiałów IV Kongresu Światowego Kredytu Rolnego w Zurichu, odbytego w dniach od 15 do 18 maja 1967 roku.

Tendencje w kierunku podwyższenia kosztów kredytu w NRF miały swe źródło w dążeniu do utrzymania stabilności pieniądza, zagrożonej w wyniku ujemnego bilansu płatniczego, jaki wystąpił po raz pierwszy od wielu lat w roku 1966. W ślad za tym nastąpiło ograniczenie i podrożenie źródeł finansowych na rynku kapitałowym. Kredyty długoterminowe banków emisyjnych oprocentowane zostały do wysokości 8% i wyżej, co dla większości rolników okazało się nie do przyjęcia. Niewielkie rezerwy kapitałów z dawniejszych emisji zostały wkrótce wyczerpane, a w konsekwencji dał się odczuć ostry niedobór długoterminowego kredytu rolnego. Sytuację tę łagodził system rządowych subwencji na potanieenie kredytu. Jednakże z roku na rok malały dotacje na ten cel. W roku 1966 spadły one z 17 mln marek w poprzednim roku do 13 mln, a w roku 1967 do 10 mln marek.

K r a j	Rok *)	Stopa proc. od kredytów		
		krótko-terminowych	średnioterminowych	długoterminowych
NRF	1965	—	..	8 — 10%**)
Austria	1964—66	—	.	3%***)
Dania	1966	—	.	9,5 — 10%
Szwecja	1966	.	.	6 — 7%
Norwegia	1965	.	.	4,5 — 5,5%
Irlandia	1965	.	.	8%****)
Kanada	1963—64	9,2%	8,9%	4,9%
USA	1966	.	.	3 — 5%
Japonia	1966	7,7 — 8%	.	8 — 8,5%
Grecja	1965	4 — 5%	.	3,5 — 4%
Kraje afrykańskie	1967	5%		6%
ZSRR	1966	1%	.	0,75%
NRD	1966	.	.	1,5 — 3,5%
Mongolia	1966	.	.	0,5%
Rumunia	1966	.	.	2%
Polska	1966	2 — 3%	4%	1 — 3%

*) Okres oznaczający aktualność danych.

**) W roku 1966 budżet państwa praktycznie zaprzestał dotowania środków na potanieenie kredytu. Jedynym wyjątkiem były kredyty na cele gospodarki wodnej i na poprawę struktury arganej. W budżecie na rok 1967 zabezpieczono na ten cel doraźnie 10 mln marek.

****) Normalne kredyty 6 — 9%, a po obniżeniu średnio 3%.

*****) Stawki ulgowe są stosowane w szczególnych przypadkach, a także w zależności od płynności i wartości zabezpieczenia kredytowego.

Polityka ograniczania powyższych dotacji sprawiła poważny zawód tym wszystkim rolnikom, którzy budowali swe plany inwestycyjne w oparciu o pewność co do niezmienniej ciągłości pomocy państwa w obniżeniu kosztów oprocentowania kredytu. W ten sposób kredyt rolny w NRF wszedł w ostatnim czasie w fazę decydującą jako kredyt subwencjonowany przez państwo. Silniej niż dotąd będzie on bowiem uzależniony od gry na wolnym rynku podaży kredytowej.

Powojenna polityka rolna w Austrii w dużym stopniu stwarzała ulgi w oprocentowaniu kredytów, mimo iż nie przynosiło to zamierzonych efektów, ponieważ ulgi te traktowano jako prezent społeczeństwa, a inwestycje podejmowano w tym celu, by skorzystać z subwencji. Stąd nieodzowne było przedstawienie kierunku polityki kredytowej w stronę wyboru zamierzeń produkcyjnych, dających gwarancję wyż-

1) August Popławski: O rozwój kredytu rolnego; Warszawa 1927, Geberthner i Wolff, str. 8 i następne.

szej opłacalności. Od roku 1950 rolnictwo austriackie korzysta z kredytów o obniżonym oprocentowaniu, finansujących wszelkie inwestycyjne i produkcyjne potrzeby rolnictwa. Do głosu dochodzi szczególnie instytucja rolniczego kredytu inwestycyjnego, który wszedł do wieloletniego programu przebudowy rolnictwa i leśnictwa, jako istotny element tego programu.

Ulgą w stosunku do normalnej stopy procentowej, wynoszącej 6 do 9%, wyrażała się obniżeniem tej stopy praktycznie do poziomu średnio 3%. Tani kredyt wydaje się stwarzać w Austrii warunki do rozwoju rolnictwa, a w szczególności staje się istotnym narzędziem pomocy w trudnych latach dla rolnictwa. Pewną ilustracją tego był rok 1965.

Niezwykle nie sprzyjające warunki atmosferyczne oraz znaczne szkody na skutek wylewu rzek spowodowały w tym roku spadek produkcji rolnej o 8% w stosunku do roku poprzedniego. W związku z tym wzrost ogólnego woluminu kredytów rolnych o 15%, przy niskiej stopie procentowej, złagodził w pewnym stopniu skutki regresu w dochodach ludności rolniczej.

Szczególnie wysoki procent obciąża kredyty w rolnictwie duńskim. Instytucje kredytu ziemskiego udzielają kredytu pod listy zastawne, oprocentowanego w wysokości 8,8%, kredyty zaś pod zabezpieczenie hipoteczne i inne są jeszcze droższe, wobec oprocentowania ich stopą od 9,5 do 10%. Rolnictwo pod względem popytu na kapitały zostało zrównane z przemysłem, przy czym aktualnie wysokie oprocentowanie obciąża w większym stopniu inwestycje rolne ze względu na wolne tempo obrotu kapitału (okresy spłat kredytów na inwestycje podstawowe w rolnictwie wynoszą od 30 do 45 lat).

Przewidziane w przyszłości zmiany struktury agrarnej w kierunku zwiększenia gospodarstw 18-hektarowych do około 60-hektarowych będą oddziaływać w dużym stopniu na finansowanie rolnictwa. Młodzi bowiem rolnicy przy zarządzaniu swych gospodarstw muszą dysponować poważnymi funduszami własnymi, mimo iż mogą uzyskać kredyty w wysokości do 70% wartości posiadanej ziemi. Problem oprocentowania kredytów przy tak poważnym zadłużeniu gospodarstw posiada decydujące znaczenie dla wyników ekonomicznych. Ponieważ rolnictwo w Danii jest swego rodzaju działalnością przemysłową, wykonywaną w dużej skali na cele eksportowe, od dawien dawna weszło w tradycję, iż rolnictwo duńskie korzysta z pomocy kredytowej na równi z innymi gałęziami przemysłu, tj. bez jakiegokolwiek formy subwencjonowania kosztów oprocentowania kredytów. Stąd decydujące są dla rolnictwa duńskiego możliwości zbytu płodów rolnych na rynkach światowych. Ograniczona skala realizacji tych możliwości warunkuje z oczywistych względów rozmiary likwidacji trudności finansowych rolnictwa. Istotną rolę odgrywają tu problemy zbytu, jakie wiążą się z aktualną polityką rolną krajów EFTA lub EWG.

Na średnim poziomie natomiast ukształtowało się oprocentowanie kredytów w Norwegii.

Stopa procentowa długoterminowych kredytów inwestycyjnych wynosi bowiem 5%, kredytów na bieżącą produkcję i na zakup maszyn — 5,5%, a na zakup innych środków produkcji 4,5%. Pożyczki długoterminowe (udzielane na okres do 40 lat) na zakup nieruchomości ziemskich mogą być wypłacane do wysokości 70% ich wartości. W szczególnych przypadkach preferencje w tym zakresie mogą polegać na podniesieniu wysokości kredytu do 90% wartości. Polityka państwa zmierza do tworzenia i rozwoju zdrowych ekonomicznie gospodarstw, co jest niezmiernie istotne wobec częstokroć zachodzącej potrzeby spłaty kredytu przekraczającego wartość ustalonego zabezpieczenia rzeczowego.

Po okresie wydatnie ulgowego (pod względem wysokości stopy procentowej od kredytu) kredytowania rolnictwa w Szwecji od lat trzydziestych aż do połowy ubiegłego dziesięciolecia podniesiono stopę procentową od kredytów do 6—7%. Silny popyt na środki kapitałowe ze strony państwa, instytucji komunalnych i całej gospodarki, co szczególnie cechuje obecną sytuację gospodarczą tego kraju, wywiera wpływ na wzrost stopy procentowej. Gospodarstwa rolne znajdują się w fazie silnej intensyfikacji produkcji, przy jednoczesnym kurczeniu się powierzchni uprawnej. Zmniejszające się nakłady pracy żywej w produkcji zastępowane są wzrostem inwestycji, co związane jest z angażowaniem kredytu.

Stosunkowo wysokie oprocentowanie (8%) obciąża kredyt rolny w Irlandii. W pewnym mierze znajduje to wytłumaczenie w długości okresu spłat kredytów, których maksymalny termin wynosi 8 do 10 lat, przy czym stosowane są przeważnie krótsze terminy. Drugim motywem wysokiego oprocentowania może być powszechna praktyka korzystania z kredytu w rachunku bieżącym. Ponad 90% pożyczek udzielanych jest w tej formie, a niespełna 10% w postaci kredytu na rachunkach pożyczkowych. W poszczególnych przypadkach stosowane są preferencyjne stawki procentowe w zależności od stopnia płynności i wartości rzeczowego zabezpieczenia kredytu.

Na średnim poziomie ukształtowało się oprocentowanie inwestycyjnego kredytu rolnego w bankach kanadyjskich, aczkolwiek stawki procentowe są silnie zróżnicowane w ramach poszczególnych rodzajów kredytów. W kredycie długoterminowym (o okresie spłat ponad 10 lat), według danych za rok 1963 i 1964, średnia stopa odsetkowa wyniosła 4,9%, przy czym w zależności od instytucji kredytowej odchylenia od tej średniej są dość znaczne (od 3,2% do 7,8%).

Oprocentowanie kredytów średnioterminowych (o okresie spłat od 18 miesięcy do 10 lat) wynosiło 6,9%, przy zróżnicowaniu od 4,1 do 9%.

Najwyżej ukształtowały się koszty oprocentowania kredytów krótkoterminowych (o okresie spłat do 18 miesięcy). Średnia stopa od tego rodzaju kredytów, wynosząca 9,2%, jest wypadkową różnych stawek od 5% do 15%.

Z powyższej gradacji oprocentowania wynika, iż stopa procentowa od kredytu rolnego w Kanadzie zwyknie w miarę skracania okresu jego spłat. Nie zmienia tego faktu okoliczność, iż nie w każdym przypadku ryzyko zwrotu kredytu jest jednakowo znaczne i nie zawsze uzasadnia ono tak wysokie oprocentowanie kredytu. Łagodząco na ocenę tego stanu wpływa niski stosunkowo udział kredytów krótkoterminowych (najwyżej oprocentowanych) w całości kredytów. W roku 1964 wyniósł on 26,1%, podczas gdy na kredyty długoterminowe przypadło 46,3%.

Dzięki tym relacjom przeciętna stopa procentowa dla wszystkich rodzajów kredytów ukształtowała się w latach 1963 i 1964 na poziomie tylko 6,6%.

O wiele mniejsza dyferencjacja stopy procentowej występuje w kredycie rolnym USA. Kształtuje się ona w granicach od 3% do 5%.

Zakup gospodarstw rolnych może być realizowany przy pomocy 5%-wego kredytu udzielanego dzierżawcom, robotnikom rolnym, wytypowanym i zatwierdzonym przez lokalne komitety powiatowe. Również kredytu (o okresie spłat do lat 40) o identycznym oprocentowaniu udziela się właścicielom gospodarstw rolnych, posiadających niekorzystną strukturę agrarną. Ma to na celu ich powiększenie i dalszy rozwój, pod warunkiem nieprzekroczenia jednak rozmiarów gospodarstwa rodzinnego.

Poniżej 5% i maksymalnie 5% wynoszą stawki procentowe od kredytów na budownictwo mieszkaniowe (o okresie płatności do lat 33).

W przypadkach klęsk losowych, np. powodzi, pożarów itp., potrzeby kredytowe związane z bieżącą produkcją rolną (zakup maszyn, nawozów, materiału siewnego, inwentarza żywego i martwego), jak i z podjęciem remontów budynków, ogrodzeń, urządzeń melioracyjnych, uszkodzonych na skutek klęsk losowych — są pokrywane z kredytów oprocentowanych w wysokości 3%.

Najniższy w świecie, po Mongolii, poziom oprocentowania kredytów rolnych istnieje w ZSRR. Rolnictwo kołchozowe płaci 1% od kredytów krótkoterminowych i 0,75% od długoterminowych. Jeśli chodzi o kredyty na budownictwo mieszkaniowe, to zarówno kołchozy jak i sowchozy budują domy, których mieszkania są przydzielane pracownikom rolnym i kołchoźnikom. Stopa procentowa od kredytów na budownictwo mieszkaniowe jest stosunkowo niska i kształtuje się w granicach 3—4%. Ułatwia to, przy okresach spłat kredytów w granicach od 7 do 15 lat, w dużym stopniu rozwiązanie problemu budownictwa mieszkaniowego na wsi.

Szczególne zainteresowanie budzi sprawa oprocentowania inwestycyjnego kredytu rolnego w Niemieckiej Republice Demokratycznej. Zasadnicza stawka procentowa od kredytów wynosi 3,5%. Stosowane są jednak ulgowe odsetki w zależności od okresu spłaty kredytu. Przyjęto zasadę, iż termin spłaty ustalony jest w stosunku procentowym do maksymalnego

okresu spłaty kredytu. Najniższa stawka 1,5% ma więc zastosowanie wówczas, gdy okres spłaty (wynoszący w zależności od rodzaju potrzeb inwestycyjnych od 5 do 25 lat lub od okresu stanowiącego 90% okresu amortyzacji niektórych obiektów budowlanych) wyniesie do 26% maksymalnego okresu spłaty kredytu. Jeśli okres ten wydłużony zostanie do 50% maksymalnego okresu spłaty, wówczas podwyższa się stawkę do 2%, przy dalszym wydłużeniu okresu spłat do 70% stawka procentowa wzrasta do wysokości 2,75% a przy kredytach o okresie spłat do 86% — oprocentowanie wynosi już 3,25%. Stawka podstawowa i zarazem najwyższa obowiązuje dopiero w przypadku wybitnego zbliżenia faktycznego okresu spłat do maksymalnego, tj. do ponad 86%.

Powyższy mechanizm gry stopy procentowej w skojarzeniu z okresem płatności kredytu wskazuje na wyraźną politykę stymulującą przy pomocy stopy procentowej zwiększenie płynności kredytów, tj. przyspieszenie ich rotacji. Nie trzeba wyjaśniać, iż kryje się w tym mechanizmie próba użycia stopy odsetkowej jako narzędzia poprawy efektywności nakładów inwestycyjnych.

Niskie oprocentowanie kredytów inwestycyjnych obowiązuje również w Socjalistycznej Republice Rumunii. Wynosi ono 2% przy kredytach długoterminowych i 4% przy przeterminowanych.

W Mongolskiej Republice Ludowej kształtuje się ono jeszcze niżej. Kredyt inwestycyjny (spłacany w ciągu 10 lat) oprocentowany jest w wysokości 0,5%. W razie przeterminowania oprocentowanie wzrasta do 2%.

Reasumując omówioną powyżej problematykę wysokości stopy odsetkowej od kredytów w rolnictwie można by sformułować kilka następujących ogólnych uwag:

1. W ostatnich latach zarysowują się tendencje podrażania kosztów kredytu w rolnictwie w niektórych krajach o rozwiniętym rolnictwie bądź też utrzymywania się wysokiej stosunkowo stopy procentowej od kredytu. Wynika to niekiedy z ograniczenia i szczupłości kapitałów, jakie powinny być zaangażowane w produkcji i w inwestycjach rolnych,

2. W niektórych krajach zachodniej Europy utrzymuje się nadal praktyka subwencjonowania rolnictwa w dziedzinie obciążeń finansowych wynikających z wysokiego oprocentowania kredytu lub stosowanie niskich stawek procentowych od kredytu rolnego,

3. W krajach socjalistycznych kredyt rolny wykazuje stosunkowo najmniejsze obciążenie z tytułu odsetek, przy czym widoczne są pierwsze próby poszukiwań w oddziaływaniu stopa procentowa na zwiększenie płynności kredytów.

Na tle zwięzłego przeglądu oprocentowania kredytu rolnego za granicą wyłania się potrzeba ukazania tego problemu w PRL. Punktem wyjścia dla rozważań w tym względzie jest sprawa dużego zróżnicowania stopy odsetkowej

oraz zagadnienie oddziaływania stopą procentową na popyt kredytowy i strukturę kredytu rolnego.

Jeśli chodzi o sprawę pierwszą, to należałoby uznać za rzecz oczywistą istnienie szerokiej skali oprocentowania kredytu, a to ze względu na odrębność naszego rolnictwa w łonie państw obozu demokracji ludowej. W zależności od struktury społeczno-agrarnej, a w jej obrębie, m. in. w zależności od kryteriów celowych kredytu oraz warunków terytorialnych gospodarstw rolnych, ustalano na przestrzeni wielu lat odpowiednie zasady polityki odsetkowej.

Preferencje w tej mierze obowiązują zarówno w państwowej gospodarce rolnej, jak i gospodarce chłopskiej. W pierwszym przypadku dotyczą one jednostek prowadzących bezpośrednią działalność w rolnictwie, przy jednoczesnym zrównaniu, pod względem warunków oprocentowania, usługowych przedsiębiorstw rolnych z przedsiębiorstwami poza rolnictwem. I tak państwowe gospodarstwa rolne korzystają z kredytu o oprocentowaniu od 2—3%, z tym iż istnieje przewaga kredytu z oprocentowaniem w wysokości 2%. Pozostałe państwowe przedsiębiorstwa rolne otrzymują kredyt oprocentowany od 3—10%, z przewagą kredytu o obowiązującej stopie 4%. Pomijam tu świadomie specyficzną sprawę oprocentowania rezerw w przedsiębiorstwach państwowych.

W gospodarce chłopskiej preferencje objęły sektor uspołeczniony, tj. spółdzielnie produkcyjne, kółka rolnicze i niektóre zrzeszenia rolnicze, dla których ustalono ulgową stopę kredytową od 1—2%. W gospodarstwach indywidualnych ulgową stopą objęto kredyty inwestycyjne długoterminowe z oprocentowaniem od 1—3%, z przewagą oprocentowania w wysokości 3% na ziemiach dawnych i 2% na ziemiach zachodnich i północnych. Jeśli chodzi o ulgową stopę dla kredytów obrotowych, udzielanych indywidualnym gospodarstwom, to obowiązuje ona w wysokości 3% przy kredytach na niektóre środki związane z produkcją bieżącą.

Normalną stopą procentową od kredytu jest dla tej kategorii kredytobiorców stawka 4% od kredytu inwestycyjnego (średnioterminowego) oraz 6% od niektórych kredytów długoterminowych (dla gospodarstw silniejszych ekonomicznie). Istnieją również kredyty bezprocentowe, preferujące gospodarstwa rolne kontraktujące zboża, a to ze względu na istotne założenia państwa, idące w kierunku wydatnego podniesienia produkcji zbóż w ogóle.

Na tle opisanego wyżej stanu nasuwa się szereg uwag co do oceny polityki odsetkowej w rolnictwie jako narzędzia oddziaływania. W szczególności chodzi o rozważenie na co oddziałuje stopa procentowa od kredytu w naszych warunkach.

W rolnictwie państwowym obowiązująca stopa procentowa wydaje się być ze względu na niskie stawki jedynie elementem kosztów kredytów, a raczej obniżki tych kosztów. Istotną rolę odgrywa tu podwyższona stopa kredytu przeterminowanego (12% kredyt obrotowy, 6%

kredyt inwestycyjny i na kapitalne remonty) jako instrument sygnalizacyjny i dyscyplinujący gospodarkę.

Analogiczną funkcję spełnia też stopa w wysokości 10% od kredytów dla przedsiębiorstw usługowych w rolnictwie, wymierzana w przypadkach stwierdzenia nieprawidłowości w ich gospodarce.

Odrębnym problemem jest sprawa oprocentowania kredytów dla indywidualnej gospodarki chłopskiej. Wprawdzie oprocentowanie kredytów nie jest tu zasadniczym instrumentem oddziaływania na strukturę, rozmiary i kierunki produkcji rolniczej, gdyż rolę tę spełniają w sposób decydujący takie czynniki, jak zaopatrzenie wsi w środki produkcji, opłacalne ceny, tym niemniej niska stopa procentowa od kredytów odgrywa pewną rolę, wywierając wpływ na obniżenie kosztów produkcji rolnej.

Należy zatem ocenić ten stan rzeczy jako szczególną dodatkową formę ulg państwa dla rolnictwa, któremu zapewnia się kredyty dogodnie nie tylko pod kątem okresu spłaty, lecz również nisko oprocentowane.

Niewątpliwie tani kredyt rolniczy podnosi popyt w ogóle na kredyty i tym samym w pewnej mierze warunkuje wykonanie zadań produkcyjnych.

Taniść kredytu od dawna istniejąca przestała jednak, jak się wydaje, być już odczuwalna dla rolników. Należałoby rozważyć, czy różnicowanie oprocentowania kredytów ma wpływ, np. na kierunki i strukturę popytu kredytowego.

Kredyt długoterminowy oprocentowany w zasadzie na 3 i 2% oraz kredyt średnioterminowy — na 4% — to pierwsze zasadnicze zróżnicowanie warunków oprocentowania kredytów.

Z obserwacji praktyki kredytowania rolnictwa w latach minionych wyraźnie wynika, że nie miało ono wpływu na popyt kredytowy. Przy ogromnym natężeniu potrzeb rolnictwa w dziedzinie budownictwa i remontów budynków inwentarskich i mieszkalnych, a także wyposażenia warsztatów rolnych w maszyny i narzędzia, dyferencjacja stawek procentowych na 3 i 4% była zbyt słaba, by mogła oddziaływać na zmianę kierunku i struktury zapotrzebowania kredytów, jeśli wziąć pod uwagę niezmiernie istotny czynnik, że rynek wiejski nie był dostatecznie zaopatrzony w środki produkcji niezbędne dla rolnictwa (materiały budowlane, maszyny i narzędzia rolnicze). W tych warunkach stopa procentowa od kredytu nie mogła działać jako element bodźcowy na rolnika w kierunku podjęcia przez niego decyzji rozpoczęcia budowy nowego budynku (co związane było z zaciągnięciem kredytu długoterminowego na 3%) czy też decyzji doraźnego wyremontowania dotychczasowego budynku (kredyt średnioterminowy na 4%). Nie mogła działać również bodźcowo i z tej przyczyny, że w przytoczonym przypadku rolnik mógł korzystać z alternatywy, tj. zdecydować się na remont budynku i skorzystać z kredytu średnioterminowego w spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowej lub też z kredytu w Banku Rolnym, z tym że na decyzję

taką wpływała nie różnica w stopie procentowej (4 lub 3%), lecz okres spłaty kredytu, możliwość uzyskania kredytu w SOP czy Banku Rolnym w zależności od tego, która z tych instytucji dysponowała jeszcze nie wyczerpanym limitem kredytu inwestycyjnego w danym roku. Poza tym mogła tu wchodzić w rachubę kwestia wygody rolnika, sugerująca mu, w której z tych instytucji korzystniej byłoby zaciągnąć pożyczkę (odległość gospodarstwa od spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowej i oddziały Banku Rolnego, kontakty rolnika z miastem powiatowym itp.).

Wysokość stawki procentowej od kredytu inwestycyjnego z omawianego punktu widzenia nie ma więc istotnego znaczenia.

Z kolei przeanalizujemy, czy mechanizm stopy procentowej od kredytu obrotowego (głównie krótkoterminowego) wpływa na popyt kredytowy.

Kredyt obrotowy, oprocentowany w wysokości 3 do 6%, istnieje również obok bezprocentowego kredytu obrotowego, przeznaczonego na zakup nawozów sztucznych oraz na kontraktację buraka cukrowego w formie zaliczek.

Wysokość stawki procentowej 3% i w pewnych przypadkach 4%, podobnie jak to ma miejsce przy kredytach inwestycyjnych, odgrywa znikomą rolę jako czynnik różnicujący nasilenie popytu kredytowego. W pewnej mierze 6%-towa stawka od kredytów obrotowych na środki produkcji, takie jak materiały budowlane, maszyny i narzędzia rolnicze, na wolnorynkowy zakup bydła, na potrzeby płatnicze — łagodzi nacisk zapotrzebowania kredytowego na wymienione cele i, o ile to możliwe (wystarczalność limitów, właściwość celów), przesuwają popyt na kredyty inwestycyjne o niższym oprocentowaniu (2 do 3 lub 4%). Ponadto zachęcająco działają dogodniejsze dla rolnika pod względem okresu spłaty kredyty inwestycyjne. W tych kalkulacjach rolnika nie bez znaczenia jest również fakt zmieniającej się z upływem czasu w większym stopniu od kredytów obrotowych wartości realnej kredytów inwestycyjnych.

Podkreślenia wymaga fakt, że przemieszczanie się popytu z kredytów obrotowych na inwestycyjne, na skutek gry procentowej, nie oznacza zmiany popytu na strukturę środków produkcji. Chodzi tu jedynie o zmienność popytu na rodzaj kredytu (obrotowy czy inwestycyjny), gdyż faktyczny popyt na cele objęte jednym i drugim rodzajem kredytu jest identyczny. Zmienia się jedynie kredytowa forma zaspokojenia tych samych potrzeb, które mogą być sfinansowane w świetle obowiązujących przepisów zarówno kredytem obrotowym, jak i inwestycyjnym (np. remonty budynków, zakup inwentarza żywego).

Dowodem, że stopa procentowa od kredytów może oddziaływać na popyt kredytowy a z kolei

na strukturę produkcji, jest ustalenie odpowiednio wysokiej stawki procentowej. Zaznacza się to szczególnie przy 6%-towej stopie kredytu obrotowego, udzielanego na środki produkcji i cele poprzednio wymienione. Według ankietowych badań IER w roku 1964/65 około 15% gospodarstw ankietowanych odczuwało zbyt wysokie oprocentowanie kredytów. Podobnie jak wysoka stopa, oddziałuje również bardzo niska stopa procentowa, nie mówiąc już o kredytach bezprocentowych, np. na kontraktację buraka cukrowego, które stanowią istotną zachętę dla plantatorów w kierunku skorzystania z nich i wykonania zadań produkcyjnych objętych umową kontraktacyjną.

Tego typu bodźców w sensie kredytów bezprocentowych banki nie stosują, tym niemniej Bank Rolny operuje kredytem o bardzo niskiej stopie procentowej (1 i 2% od kredytów dla niektórych grup gospodarstw, np. dla osiedleńców, dla gospodarstw na ziemiach zachodnich i północnych). Dla dostosowania popytu kredytowego do podaży kredytu w odniesieniu do silniejszych grup ekonomicznych Bank Rolny stosuje 6-letni kredyt inwestycyjny, oprocentowany w wysokości 6%. Limity tego kredytu w skali rocznej w żadnym roku nie były wykorzystane. Dowodzi to odpowiedniej siły oddziaływania kredytu o wysokiej stopie procentowej w kierunku ograniczającym popyt kredytowy.

Reasumując rozważania nad stopą procentową kredytu jako czynnikiem kształtującym popyt na kredyty na określone cele gospodarcze w rolnictwie dochodzimy do wniosku, że należy w niej widzieć taką właściwość tylko wówczas, gdy chodzi o stosunkowo wysokie stopy (6%) lub żadne, albo bardzo niskie (0%, 1% lub 2%). SOP w tej mierze może oddziaływać tylko wysoką stopą procentową.

Problematyczne jest działanie średnio niskiej stopy (3%), stosowanej przy kredytach kontraktacyjnych z punktu widzenia wyraźnego wpływu na wielkość i strukturę produkcji.

Niska stopa procentowa (3% od kredytów kontraktacyjnych) jest tylko jednym z elementów bodźcowych dla producentów w całym kompleksie innych udogodnień i preferencji, o znacznie większej sile atrakcyjnej niż oprocentowanie (np. korzystne ceny na produkty w ramach kontraktacji).

Specjalnym problemem jest ustalenie właściwej relacji między stopą od operacji czynnych i biernych w spółdzielniach oszczędnościowo-pożyczkowych. Oprocentowanie wkładów do wysokości 5% przy udzielaniu kredytów na 3 i 4% jest wprawdzie podyktowane polityką mobilizowania oszczędności, lecz może skutkować w niepożądanym kierunku przy wykorzystaniu kredytów oprocentowanych poniżej stopy wkładów oszczędnościowych. Jest to jednak problem odrębny.

EDWARD OLSZEWSKI

Stargard Szczeciński

Sprzedaż państwowych nieruchomości rolnych z perspektywy dziesięciu lat

Ustawa z dnia 12 marca 1958 roku o sprzedaży państwowych nieruchomości rolnych oraz uporządkowaniu niektórych spraw związanych z przeprowadzeniem reformy rolnej i osadnictwa rolnego postawiła przed Bankiem Rolnym nowe, odpowiedzialne zadania¹⁾. Chodziło bowiem o rozwiązanie problemu trwałego zagospodarowania gruntów Państwowego Funduszu Ziemi (PFZ). Dotyczy to w szczególności tych terenów, na których państwowe gospodarstwa rolne nie były w stanie wchłonąć wolnych arealów PFZ. Niezależnie od tego intencją ustawodawcy było dążenie do poprawy struktury gospodarstw rolnych przez ich upelnorolnienie, a także wzrost towarowości indywidualnych gospodarstw chłopskich.

Z perspektywy minionych dziesięciu lat możemy dokonać próby oceny efektów działalności prowadzonej w powyższym zakresie przez oddziały terenowe i wojewódzkie Banku Rolnego. O rozmiarach wykonanej pracy świadczy fakt, że od początku tej akcji dokonano sprzedaży ponad 280 tysięcy ha gruntów dla około 100 tysięcy nabywców w skali ogólnej.

Należy na wstępie podkreślić, iż sytuacja w poszczególnych województwach, gdy chodzi o stosunki własnościowe, była zróżnicowana. Na przykład na obszarach ziem północnych i zachodnich istniała potrzeba utrwalenia poczucia przywiązania do ziemi nowo osiedlających się rolników z województw przeludnionych. Natomiast w województwach centralnych większe zainteresowanie ludności skierowane było na zagadnienie upelnorolnienia posiadanych gospodarstw przez kupno dodatkowych działek z PFZ.

Rejony, w których nastąpiło największe nasilenie akcji sprzedaży państwowych nieruchomości rolnych określa udział procentowy dokonanych sprzedaży, a mianowicie:

— województwa północne i zachodnie	— 73,1
— województwo poznańskie i bydgoskie	— 18,2
— województwo rzeszowskie	— 5,2
— województwa centralne	— 3,5
razem	100,0

Poważnym utrudnieniem okazał się nie uregulowany stan prawny gospodarstw, zwłaszcza na tych terenach, gdzie grunty przed rokiem 1956 scalone były we wspólnym użytkowaniu spółdzielni produkcyjnych, a następnie po ich rozwiązaniu ponownie podzielone zostały między rolników. Nowe granice gruntów najczęściej ustalone były prowizorycznie i zachodziła potrzeba dokonania nowych pomiarów i klasyfikacji ziemi, między innymi do celów sprzedaży. Brak dostatecznej ilości geodetów ograniczał możliwość szybkiego dokonania tych prac.

Aby nie hamować sprzedaży, jako przejściowe rozwiązanie przyjęto w praktyce instytucję umów przyrzeczenia kupna-sprzedaży, które w dalszym etapie, to jest po sporządzeniu przez organy administracji rolnej operatów pomiarowo-klasyfikacyjnych, prze-

kształcane były na akty notarialne, powodujące przeniesienie prawa własności nieruchomości na nabywcę.

W roku 1958 i w kilku latach następnych oddziały Banku Rolnego dokonywały sprzedaży nieruchomości rolnych repatriantom, którzy powrócili ze Związku Radzieckiego na mocy umowy zawartej w dniu 25 marca 1957 roku między Rządem PRL a Rządem ZSRR. Jako teren osadnictwa repatrianci rolnicy wybierali najczęściej ziemie północne lub zachodnie, w mniejszym stopniu pozostałe tereny. Z tą grupą nabywców zawarto 2,1 tysiąca transakcji kupna-sprzedaży na powierzchnię 16 tysięcy ha.

Zarządzenie wykonawcze, wydane przez ministra rolnictwa w sprawie ceny, trybu i warunków sprzedaży państwowych nieruchomości rolnych²⁾, do cytowanej na wstępie ustawy było kilkakrotnie modyfikowane. Ostatecznie o powodzeniu zdecydowała elastyczność tych przepisów. Przewidują one znaczne ulgi w odniesieniu do poszczególnych grup nabywców, a także zróżnicowanie cen na terenach charakteryzujących się dużą powierzchnią gruntów PFZ. Do najważniejszych rodzajów ulg możemy zaliczyć:

— ulgi podatkowe oraz ulgi w dostawach obowiązkowych na okres trzech do pięciu lat w stosunku do nabywców gospodarstw samodzielnych,

— trzyletnią (karencję w spłacie zadłużenia z tytułu kupna gospodarstw samodzielnych oraz ulgowe oprocentowanie kredytów na remont zabudowań i na pierwsze zagospodarowanie,

— ustalenie cen ziemi na terenie województw północnych i zachodnich oraz w Bieszczadach w wysokości 60% w stosunku do cen stosowanych na pozostałych obszarach,

— zniżkę cen zabudowań o 50% w stosunku do ich wartości ustalonej przez PZU oraz możliwość dalszej ich przeceny komisyjnie na ziemiach północnych i zachodnich,

— dodatkowe ulgi w cenach gospodarstw dla repatriantów,

— możliwość zwolnienia od przedpłaty przy zawarciu umowy w stosunku do nabywców będących robotnikami rolnymi, nie posiadającymi własnych gospodarstw,

— zróżnicowanie oprocentowania nie spłaconej części ceny ziemi od 1 do 4% itd.

Wyniki osiągnięte w poszczególnych województwach w zakresie sprzedaży ziemi przedstawia tabela 1.

Na podstawie danych tabeli 1 możemy więc stwierdzić, że dominującą rolę w sprzedaży odegrały województwa: olsztyńskie, szczecińskie, koszalińskie, na dalszych pozycjach występują: bydgoskie i poznańskie oraz pozostałe województwa.

Podkreślenia wymaga fakt, że w ogólnym areale sprzedanych gruntów gospodarstwa samodzielne parcytują w 66,1%, działki na upelnorolnienie w 28,1%,

1) Dziennik Ustaw nr 17 z 1958 roku, poz. 71.

2) Monitor Polski nr 72 z 1962 roku, poz. 335.

Tabela 1*)

Lp.	Oddział wojewódzki Banku Rolnego	Sprzedaż ogółem				Udział procentowy w sprzedaży ogółem ha
		Obszar w tys. ha	Ilość nabywców	Wartość sprzedaży w tys. zł ha	Wpłata gotówkowa tys. zł	
1	Białystok	19.206,6	6.646	115.002	27.334	8,9
2	Bydgoszcz	27.491,9	11.554	292.417	98.647	9,8
3	Gdańsk	11.068,8	3.470	102.411	19.432	3,9
4	Katowice	1.730,1	3.009	24.687	14.782	0,6
5	Kielce	546,5	1.181	11.125	8.013	0,2
6	Koszalin	27.947,7	6.692	169.415	25.220	9,9
7	Kraków	327,0	743	11.507	10.717	0,1
8	Lublin	2.457,2	1.754	26.115	10.635	0,9
9	Łódź	1.571,4	1.603	22.225	9.148	0,6
10	Olsztyn	59.102,1	11.871	342.727	56.497	21,0
11	Opole	10.102,7	7.069	144.319	54.829	3,6
12	Poznań	23.722,1	14.278	272.198	113.502	8,5
13	Rzeszów	14.539,1	4.530	58.970	19.013	5,1
14	Szczecin	28.884,7	6.597	199.126	23.135	10,3
15	Warszawa	3.202,3	3.099	39.813	11.792	1,1
16	Wrocław	23.968,7	7.882	225.436	37.345	8,6
17	Zielona Góra	24.931,4	7.625	172.886	22.693	8,9
Ogółem		280.796,3	99.653	2.230.379	562.761	100,0

*) Opracowano na podstawie danych Biura Sprzedaży Nieruchomości Rolnych Centrali Banku Rolnego.

pozostała powierzchnia przypada (w 1,7% na działki budowlane i grunty kupione przez innych nabywców 4,1% (GS, zakłady mleczarskie, Polski Związek Wędkarski, kółka rolnicze i inne).

W związku z rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 19 sierpnia 1963 roku w sprawie ograniczenia podziału gospodarstw rolnych, możemy zaobserwować tendencję wzrostu przeciętnej powierzchni sprzedawanych samodzielnych gospodarstw rolnych w poszczególnych latach, prowadzącą do poprawy struktury powierzchniowej, a mianowicie:

1963	7,3 ha
1964	8,6 ha
1965	9,2 ha
1966	9,6 ha
1967	10,1 ha

W grupie nabywców samodzielnych gospodarstw rolnych na terenach objętych akcją osiedleńczą przeważają młode małżeństwa, z których znaczny odsetek stanowią absolwenci szkół rolniczych. Ponadto duże zainteresowanie kupnem obserwuje się ze strony robotników rolnych.

Inspekcje dokonane przez Bank Rolny wykazały, że stan zagospodarowania nowo nabytych gospodarstw jest na ogół dobry. Korzystne warunki kupna i ulgi w świadczeniach na rzecz skarbu państwa sprawiają, że na terenach ziem północnych i zachodnich rolnicy szybko zagospodarowują się. Jest to zjawisko szczególnie pozytywne, bowiem większość gospodarstw oferowanych do sprzedaży była zaniedbana, grunty wskutek niedostatecznego nawożenia wyjałowione, a budynki w wysokim stopniu zużyte. Dotychczasowi ich użytkownicy, którzy ze względu na podeszły wiek lub brak rąk do pracy przekazali gospodarstwa na rzecz skarbu państwa, nie byli zainteresowani

w ponoszeniu nakładów inwestycyjnych.

Stąd na ogół zasadą jest, że nabywcy gospodarstw niezwłocznie po zawarciu umowy kupna-sprzedaży zwracają się do Banku Rolnego o kredyt na pierwsze zagospodarowanie i remonty zabudowań. Dla ilustrowania stopnia zagospodarowania się przez nabywców samodzielnych gospodarstw możemy posłużyć się porównaniem stanu posiadanego inwentarza żywego w badanych gospodarstwach, co przedstawia tabela 2.

Z analizy danych cyfrowych powyższej tabeli wynika, że w badanych gospodarstwach od chwili ich nabycia do roku 1967 nastąpił kilkakrotny wzrost, gdy chodzi o sztuki inwentarza żywego, a w województwach wrocławskim, szczecińskim i białostockim został osiągnięty poziom wyższy od obsady średniej

Tabela 2

(Sztuk na 100 ha użytków rolnych)

Województwo	W lustrowanych gospodarstwach								Średnia dla województwa w roku 1966 na 100 ha użytków rolnych			
	W chwili nabycia				Stan w roku 1967				bydło	w tym krowy	trzoda chlewna	owce
	bydło	w tym krowy	trzoda chlewna	owce	bydło	w tym krowy	trzoda chlewna	owce				
Białystok	16,3	10,9	14,7	5,7	51,1	29,4	80,8	18,8	44,3	26,7	78,4	20,2
Koszalin	16,0	11,0	23,0	8,0	50,2	27,0	88,0	19,0	54,5	24,7	76,2	23,1
Szczecin	24,3	14,4	26,9	4,6	49,6	29,3	76,8	22,1	47,5	23,3	61,7	17,1
Wrocław	26,3	19,5	30,8	11,7	68,5	35,1	72,7	18,3	66,9	33,1	64,9	12,1

Zródło: materiały centrali Banku Rolnego i rocznik statystyczny z roku 1967.

wojewódzkiej, przyjmując za podstawę 100 ha użytków rolnych.

Tak więc podstawowe intencje ustawy z dnia 12 marca 1958 roku, jakimi były między innymi poprawa struktury gospodarstw oraz wzrost ich produktywności, zostały w znacznym stopniu zrealizowane. Postulat trwałego zagospodarowania gruntów PFZ wymaga kontynuowania w dalszym ciągu akcji sprzedaży równoległe z przekazywaniem większych kompleksów ziemi do zagospodarowania przez państwowe gospodarstwa rolne.

Według zaktualizowanych wykazów stan gruntów zgłoszonych Bankowi Rolnemu do sprzedaży przez organy administracji rolnej na dzień 31 grudnia 1967 roku wynosił 129,6 tys. ha, składających się z 36.414 obiektów. Z podanej powierzchni przypada w procentach na:

— województwa północne i zachodnie	85,5
— województwa bydgoskie i poznańskie	7,1
— województwo rzeszowskie	5,1
— województwa centralne	2,3
razem	100,0

Przyjmując, że aktualne kierunki polityki rolnej nie ulegną zasadniczym zmianom, przy zachowaniu dotychczasowego tempa sprzedaży (średnio rocznie 28 tys. ha) akcja sprzedaży przedłuży się o dalszych pięć lat. Podobnie jak i w minionym dziesięcioleciu zasadniczy ciężar tej pracy nadal będzie skoncentrowany w oddziałach mających swe siedziby w północnej i zachodniej części kraju.

Od początku akcji sprzedaży wpłynęło do Banku Rolnego ogółem 286.810 zgłoszeń o kupno państwowych nieruchomości rolnych na łączną powierzchnię 786,1 tys. ha. Na podstawie decyzji wydziałów rolnictwa PPRN załatwiono pozytywnie 99.653 wnioski na pow. 280,8 tys. ha, decyzje odmowne dotyczyły 166.754 wniosków na 453,9 tys. ha, stan zgłoszeń do załatwienia na dzień 31 grudnia 1967 roku wynosił 20.403 sztuki na 51,4 tys. ha. W liczbie zgłoszeń załatwionych pozytywnie 23% dotyczy nabycia samodzielnych gospodarstw, 49% działek na upelnorolnienie, 21% działek budowlanych- a 7% stanowią działki pozostałe.

Wobec zmniejszenia się ilości wolnych gospodarstw, które bank może zaoferować do sprzedaży, obserwuje się wzrost zainteresowania kupnem działek na upelnorolnienie gospodarstw. Średnia cena ziemi w miarę wprowadzania zniżek dla niektórych grup nabywców (repatrianci) uległa nieznacznemu obniżeniu i na koniec ubiegłego roku ukształtowała się na poziomie 7.943 zł za jeden ha. Okres spłaty nabywanych nieruchomości jest zróżnicowany od 5—30 lat. Przy

jednorazowej spłacie ceny nieruchomości nabywca korzysta z 30% bonifikaty.

Aktualny obecnie problem do rozwiązania, a odnoszący się głównie do terenu województw północnych i zachodnich, to konieczność przyspieszenia zamiany umów przyrzeczenia na akty notarialne. Szczególnie opieszale tempo prac nad sporządzaniem operatów pomiarowo-klasyfikacyjnych ma miejsce w województwie szczecińskim, gdzie na koniec roku 1967 sprzedaż notarialna wynosiła tylko 58,3% ogólnego areалу sprzedanych gruntów, podobna sytuacja wystąpiła również w województwie wrocławskim — 63,3%.

Przy zawieraniu umów przyrzeczenia oddziały Banku Rolnego na podstawie oświadczeń organów administracji rolnej określają przybliżony termin dokonania pomiarów gruntów i sfinalizowania transakcji w państwowym biurze notarialnym. W praktyce jednak często terminy te nie są dotrzymywane przez prezydium PRN wydział rolnictwa i leśnictwa, stąd zdarzają się przypadki, że nabywca wyczekuje na zawarcie aktu notarialnego kilka lat. Zagadnienie to na pewno wymaga szybkich rozwiązań przy udziale zainteresowanych instytucji.

Na podkreślenie zasługuje fakt, że zagadnienie zamiany umów przyrzeczenia na akty notarialne jest nie mniej pracochłonne niż zawarcie nowych transakcji. Wymaga bowiem wymiany szeregu dokumentów, ponownego opracowania wykazów szacunkowych i obrachunkowych w oparciu o zatwierdzony rejestr pomiarowo-klasyfikacyjny, założenia ksiąg wieczystych, uzyskania nowego pełnomocnictwa do zawarcia aktu notarialnego itp. Niezależnie od tego należy dokończyć szereg operacji księgowych. A zatem oddziały posiadając duże ilości umów przyrzeczenia będą musiały kontynuować przekształcanie ich na akty notarialne, niezależnie od zawierania nowych umów kupna-sprzedaży.

Omówiona wyżej sytuacja ma miejsce szczególnie w odniesieniu do ziem północnych i zachodnich. W skali krajowej jest ona mniej niepokojąca, gdyż procent umów przyrzeczenia, podlegających przekształceniu na akty notarialne, ma tendencję wzrastającą, na przykład w roku 1958 wynosił od 71,3%, w roku 1963 — 33,0%, a w roku 1967 tylko 14,3%.

Reasumując możemy stwierdzić, że niezależnie od osiągniętych efektów finansowych i gospodarczych w postaci trwałego zagospodarowania znacznych obszarów PFZ, ustawa z dnia 12 marca 1958 roku, realizowana przy czynnym zaangażowaniu oddziałów Banku Rolnego, odegrała istotną rolę w zakresie umacniania sytuacji ekonomicznej gospodarstw chłopskich, przez zwiększenie ich areалу i towarowości. Na terenach ziem północnych i zachodnich zaś przez okres minionych dziesięciu lat służyła sprawie pogłębienia procesu stabilizacji gospodarczej w środowisku wiejskim.

WŁADYSŁAW MACIĄTEK

○ prawidłowe kształtowanie się stosunków międzyludzkich w NBP

W grudniu 1950 roku została ogłoszona Uchwała Rady Państwa i Rady Ministrów w sprawie rozpatrywania i załatwiania odwołań, listów i zażaleń ludności oraz krytyki prasowej. Uchwała Rady Państwa i Rady Ministrów podkreślała, że:

„w celu umocnienia praworządności ludowej, skutecznego zwalczania wypaczeń biurokratycznych, usuwania nadużyć, uchybień i braków w pracy aparatu państwowego drogą sprawnego badania i załatwiania skarg i zażaleń oraz krytyki prasowej niezbędne jest ulepszanie organizacji przyjmowania, rozpatrywania i załatwiania odwołań, listów i zażaleń, wnoszonych przez ludność w związku z działalnością organów państwowych”.

Uchwała ponadto podkreślała, iż wszelkie próby hamowania lub tłumienia krytyki, w szczególności przez groźby lub inne formy straszenia obywateli składających odwołania i zażalenia, powinny być piętnowane i że w stosunku do osób winnych tych wykroczeń należy wyciągać konsekwencje służbowe.

Instrukcja służbowa prezesa Rady Ministrów z dnia 10 stycznia 1951 roku podkreślała także obowiązek przestrzegania ustalonych dni i godzin przyjęć oraz ustalała terminy załatwiania skarg i zażaleń na poszczególnych szczeblach.

Komitet Centralny Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej ze swej strony w grudniu 1950 roku wezwał również Centralną Radę Związków Zawodowych do systematycznego badania i analizowania przez instancje związkowe skarg i zażaleń członków związków zawodowych.

Uchwała Rady Państwa i Rady Ministrów z grudnia 1950 roku w przedmiocie skarg i zażaleń ludności wykazała w toku jej stosowania brak zharmonizowania z postanowieniami postępowania administracyjnego ze szkoda dla praworządności. Stąd też rok 1960 przyniósł nową Uchwałę nr 357 Rady Ministrów w sprawie organizacji przyjmowania i rozpatrywania skarg i wniosków. Została ona ogłoszona w Monitorze Polskim nr 80 z dnia 25 października 1960 roku na podstawie artykułu 156 Kodeksu postępowania administracyjnego, który wszedł w życie z dniem 1 stycznia 1961 roku.

Na podstawie wspomnianej Uchwały nr 357 resortowi ministrowie, w resorcie finansów minister finansów, wydali odpowiednie zarządzenia w sprawie załatwiania odwołań, skarg i zażaleń ludności oraz krytycznych artykułów i notatek prasowych; w Narodowym Banku Polskim zostało wydane odpowiednie zarządzenie prezesa banku.

Zagadnienia skarg i zażaleń nie poruszano dotychczas szerzej na łamach „Wiadomości NBP”. Wydaje się słusze poświęcić temu zagadnieniu miniejszy artykuł, oparty na zdobytych przeze mnie długoletnim doświadczeniu i dokumentach, będących w posiadaniu centrali banku. Temat ten — w moim przekonaniu — zasługuje na poruszenie szczególnie w okresie, gdy w całym kraju toczy się dyskusja nad tezami

Komitetu Centralnego PZPR na V Zjazd Partii, w których porusza się m.in. także zagadnienie prawidłowego kształtowania w zakładach pracy socjalistycznych stosunków międzyludzkich, a związkom zawodowym i organizacjom partyjnym zaleca się odnosić do tych spraw z większą uwagą.

Jednostki organizacyjne centrali banku, a zwłaszcza Departament Kadr i Zatrudnienia, rozpatrują wiele skarg adresowanych bezpośrednio do prezesa banku bądź też przekazywanych za pośrednictwem radia, Urzędu Rady Ministrów, Komitetu Centralnego PZPR, Centralnej Rady Związków Zawodowych i innych. Pracownicy i klienci banku dość często jeszcze pomijają władze wojewódzkie, jakimi są oddziały wojewódzkie NBP.

Statystycznie napływ skarg do centrali banku w latach 1965—1967 przedstawia tabela na str. 467.

Z danych tabeli wynika, że liczba skarg napływających do centrali NBP stopniowo maleje, co można tłumaczyć podniesieniem poziomu pracy jednostek banku. Przypadki tłumienia krytyki i próby prześladowania krytykujących od dawna nie są znane centrali. Zdarzają się natomiast jeszcze przypadki, zwłaszcza w oddziałach operacyjnych, lekceważącego odnoszenia się do skarg pracowników, co w konsekwencji doprowadza do zakłócenia harmonijnego toku pracy i obniżenia poziomu pracy w tych jednostkach.

Poważna ilość napływających skarg do centrali banku dotyczy przede wszystkim spraw kadrowych, związanych ze stosunkiem pracy, w mniejszym natomiast stopniu skargi odnoszą się do warunków socjalno-bytowych. Przedmiotem skarg pracowników był niewłaściwy — ich zdaniem — stosunek przełożonych, nieodpowiednia atmosfera panująca w miejscu pracy, odwołania od decyzji o rozwiązaniu stosunku pracy, domaganie się zmiany stanowiska, przyznania awansu, nagrody, należności za pracę w godzinach nadliczbowych, remontów mieszkań, świadczeń socjalnych (mleko, odzież), poprawy trudnych warunków pracy itp.

Badanie spraw w terenie przeprowadzają długoletni i doświadczeni pracownicy centrali osobiście, jednak gdy skarga nie zawiera specjalnie skomplikowanych zarzutów i nie dotyczy bezpośrednio oddziału wojewódzkiego, przeprowadzanie dochodzeń zleca się komórkom organizacyjnym oddziału wojewódzkiego.

Analiza materiałów dotyczących załatwionych skarg, wniosków i krytyki prasowej, prowadzona co pół roku przez Generalny Sekretariat i przedstawiana zarządowi banku, nie nasuwa zastrzeżeń co do sposobu załatwiania skarg i odwołań pracowników przez jednostki organizacyjne banku. Stanowisko zajmowane przez bank jest przedstawiane zainteresowanym w sposób wyczerpujący i w terminie.

Za prawidłowe również uznaje Generalny Sekretariat załatwianie przez centralę i oddziały NBP skarg klientów. Przedmiotem tych skarg były między innymi: nietaktowny stosunek pracowników oddziałów do klientów, niewydanie zezwolenia na wykorzysta-

Treść	Ilość ogółem			Załatwiono					
				pozytywnie			negatywnie lub w inny sposób*)		
	1965 r.	1966 r.	1967 r.	1965 r.	1966 r.	1967 r.	1965 r.	1966 r.	1967 r.
I. Skargi pracowników NBP									
a) w sprawach kadrowych	61	51	46	22	8	10	39	43	36
b) w sprawach socjalno-bytowych	26	15	11	7	5	5	19	10	6
II. Skargi klientów NBP									
a) dotyczące obsługi klientów	5	17	15	2	9	8	3	8	7
b) dotyczące załatwiania operacji zagranicznych	119	45	46	58	15	19	61	30	27
c) innych operacji bankowych	22	19	15	4	5	2	18	14	13
III. Krytyka prasowa	11	19	4	4	8	1	7	11	3
Ogółem	244	166	137	97	50	45	147	116	92

*) skargi załatwione w „inny sposób” stanowią niewielką liczbę spraw i dotyczą głównie listów przekazanych do załatwienia innym instytucjom lub skarg, w stosunku do których nie zajęto stanowiska (np. anonimów).

nie kwot otrzymanych z zagranicy w eksporcie wewnętrznym, odmowa na opłacenie w złotych polskich kosztów podróży za granicę, nieprzyjęcie do finansowania przez oddział planów rzeczowo-finansowych, ingerowanie przez pracowników oddziału w procesy technologiczne przedsiębiorstw, długotrwałe załatwianie spraw przy okienku kasowym, odmowa przyjęcia wpłat i inne. I na tym odcinku analiza materiałów wskazuje na właściwe ustosunkowywanie się jednostek organizacyjnych banku do zgłaszanych skarg, odwołań i postulatów. Do przeszłości należą czasy, kiedy oddziały operacyjne i wydziały oddziałów wojewódzkich traktowały skargi jako „zło konieczne”, jako przeszkodę w swojej pracy. Dyrektorzy i pracownicy rozumieją obecnie lepiej znaczenie umacniania więzi z ludźmi pracy poprzez listy i zażalenia, widzą w listach tych wyraz wielkiego zaufania mas do władzy ludowej. Są też, co można było zaobserwować przed wydaniem kodeksu postępowania administracyjnego, znika formalny, biurokratyczny stosunek przy załatwianiu skarg i odwołań. Nie notuje się w zasadzie przypadków aby oddziały wojewódzkie przekazywały oddziałom operacyjnym zażalenia do wyjaśnienia, mimo że dotyczyły one kierownictwa tamtejszej jednostki organizacyjnej i aby bezkrytycznie przekazywano do centrali wyjaśnienia uzyskane w terenie.

Wśród licznych skarg wpływających do centrali banku gros stanowią zażalenia w związku z niesłusznym zwolnieniem z pracy lub niepodaniem pracownikowi przyczyn rozwiązania z nim stosunku służbowego. Stwierdza się nadal, głównie w terenie, że wielu dyrektorów oddziałów operacyjnych na pytanie zwolnionego, jakie są tego przyczyny, odpowiadało wymijająco lub zasłaniało się poleceniem instancji wyższych. Takie stanowisko niektórych kierowników jednostek organizacyjnych jest niesłuszne. Należy każdo-

razowo podawać zainteresowanemu przyczyny zwolnienia z pracy i mieć odwagę wręczyć osobiście pismo rozwiązujące umowę o pracę, a nie przez pracownika kierującego komórką administracyjną.

Nie notuje się dziś przypadków rozwiązywania stosunku służbowego z kobietami w okresie ciąży lub rozwiązywania umowy o pracę z mężczyznami w okresie pełnienia służby wojskowej. Nie do pomyślenia jest obecnie, aby dyrektor oddziału przysyłał w jednej kopercie zwolnienie z dołączoną od siebie kartką z dopiskiem, aby w związku ze zwolnieniem składać odwołanie lub skargę, ponieważ on osobiście nie jest przeświadczony o słuszności zwolnienia i że nacisk w tym przypadku wywarł na niego czynnik społeczny oddziału. Nieznane są obecnie centrali przypadki, obserwowane ongiś w oddziałach wojewódzkich, aby dyrektor „dla świętego spokoju i dobrej współpracy z czynnikiem społeczno-politycznym” podpisywał zwolnienie, będąc całkowicie nieprzekonany o słuszności opinii tego czynnika. Takie przypadki nie zdarzają się i nie docierają do centrali banku.

Dyrektor musi mieć odwagę przeciwstawić się naciskowi czy też sugestiom czynnika społeczno-politycznego, jeżeli jest bezwzględnie przekonany o słuszności swojej pozytywnej opinii o pracowniku, gdyż to on odpowiada za całokształt pracy jednostki, którą kieruje, a więc i kadr, w wypadku zaś gdy zgadza się z negatywną oceną pracownika, musi mieć odwagę wyjaśnienia przyczyn zwolnienia, bez zasłaniania się decyzją instancji nadrzędnej. Przyczyni się to na pewno do zmniejszenia w dużym stopniu liczby skarg na bezpodstawne zwolnienie z pracy.

Podaję ogólnie przypadki, które wymagały interwencji czynników nadrzędnych, do których zwrócili się pracownicy lub klienci banku ze skargą. Skargi napływają w bardzo różnych sprawach i absorbują także Komisję Opiniodawczą, działającą przy prezesie

banku, która rozpatrując odwołania dość często zmuszona jest do przeprowadzania dodatkowych badań, nawet do wyjazdu do miejsca pracy i zamieszkania pracownika, skompletowania dodatkowych dokumentów itp.

Oddzielnego przedstawienia wymagałaby zapewne sprawa krytyki prasowej, kierowanej pod adresem banku. Niestety omówienie wszystkich spraw, nawet w formie ogólnej, jest niemożliwe w ramach jednego artykułu i dlatego też ograniczę się do kilku ogólniejszych stwierdzeń, które — moim zdaniem — zasługują na podkreślenie.

Człowiek powinien być głównym przedmiotem troski kierownictwa każdej jednostki organizacyjnej banku. Trzeba mieć ambicję, aby na terenie departamentu, oddziału czy wydziału panowała atmosfera rzetelnej pracy, wzajemnego szacunku, aby nie wytwarzał się klimat wrogości i nieufności, aby nie było kumoterstwa, aby każda decyzja nacechowana była sprawiedliwością. Są to rzeczy osiągalne, bo obok oddziałów, z których stale nadchodzą skargi, istnieją oddziały, z których żadne zażalenia nie napływają. (Nie biorę tu pod uwagę „zapalonych”, „motorycznych” korespondentów, którzy stale piszą w jakiejś sprawie, nawet gdy skargi ich są niesłuszne i nawet jeżeli już dawno opuścili bank).

Oddziały wojewódzkie powinny okazywać jeszcze więcej zainteresowania i troski oraz szybciej reagować na wszelkiego rodzaju krzywdzące w wielu przypadkach decyzje kierowników jednostek organiza-

cyjnych, odwołania klientów banku i krytyczne notatki prasowe. Wszystko to sprawi, że pracownicy i nasi klienci nabiorą większego zaufania do pracy oddziałów wojewódzkich i dyrekcji, co w rezultacie wyeliminuje potrzebę wyjazdów pracowników centrali, którzy niejednokrotnie jeszcze muszą interweniować i badać na miejscu sprawy błahę, nadające się do załatwienia we własnym zakresie.

Również organizacje związkowe i partyjne muszą z większą uwagą odnosić się do kształtowania stosunków międzyludzkich, opierania ich na wzajemnym zaufaniu, poszanowaniu społecznego poczucia sprawiedliwości i godności pracownika. Organizacje partyjne powinny szczególnie — jak głoszą tezy na V Zjazd Partii, rozwijać walkę z przejawami bezduszności, samowoli i protekcjonizmu, co sprzyjać będzie utwardzeniu zdrowej i twórczej atmosfery w zakładzie pracy.

Wytyczne naszej partii w sprawie umacniania więzi z masami i obecnie niektóre tezy KC PZPR na V Zjazd Partii, uchwalone w dniu 10 lipca 1968 roku przez XII Plenum KC, z wielką siłą podkreślają obowiązek uważnego wsłuchiwanie się w głosy mas i właściwego reagowania na nie ze strony instancji partyjnych, społecznych i gospodarczych.

Dążeniem każdego odpowiedzialnego pracownika, każdego kierownika jednostki organizacyjnej banku powinno być — moim zdaniem — stałe ulepszanie metod pracy między innymi i w tej dziedzinie.

— Informacje z zagranicy —

(lipiec—sierpień 1968 roku)

BULGARIA:

REORGANIZACJA SYSTEMU BANKOWEGO

W początkowym okresie nowego bułgarskiego systemu planowania i zarządzania gospodarką narodową przeprowadzono w połowie roku 1967 pierwszą reformę bankową. Zcentralizowano wtedy w jednym banku emisyjnym kredytowanie i finansowanie (z dotacji budżetowych bezzwrotnych i nie oprocentowanych i z dotacji zwrotnych oprocentowanych) całego życia gospodarczego z wyjątkiem finansowania obrotów z zagranicą.

W związku z tym zorganizowano trzy podstawowe ogniwa systemu bankowego: Narodowy Bank Bułgarii, Banku Handlu Zagranicznego i Powszechną Kasę Oszczędności.

Zmiany w systemie planowania i zarządzania, uchwalone na plenum KC Bułgarskiej Partii Komunistycznej w lipcu 1968 roku, wymagają dalszego usprawnienia systemu bankowego. Przewiduje się powołanie do życia dwu nowych banków branżowych: banku dla kredytowania przemysłu, transportu i budownictwa oraz państwowo-spółdzielczego banku dla kredytowania rolnictwa, handlu wewnętrznego i działalności komunalnej. Narodowy Bank Bułgarii ma być „bankiem banków” i emisyjnym centrum kraju.

Oba banki branżowe mają obsługiwać całą działalność inwestycyjną i eksploatacyjną przedsiębiorstw, zjednoczeń i organizacji gospodarczych w ramach

swojej branżowej kompetencji. System bankowy w nowych warunkach ma funkcjonować — według określenia Kiryła Nestorowa — prezesa Narodowego Banku Bułgarii — „jak mocny trust bankowy, w którym Narodowy Bank Bułgarii ma jeszcze lepiej realizować funkcję banku banków i emisyjnego centrum kraju, a banki branżowe mają realizować konkretną politykę kredytową”.

Stosunki między Narodowym Bankiem Bułgarii i bankami branżowymi mają być oparte na zasadach ekonomicznych. Narodowy Bank Bułgarii ma spełniać rolę nadzorczą w celu zapewnienia jednolitej polityki kredytowej, finansowej i na odcinku rozliczeń pieniężnych — niezależnie od swej roli centralnego ośrodka emisyjnego. Zakres działania Banku Handlu Zagranicznego i Powszechnej Kasy Oszczędności nie ulega zmianie. (kn)

DANIA:

STOPA DYSKONTOWA

Narodowy Bank Danii od dnia 29 sierpnia 1968 roku przeprowadził trzecią w bieżącym roku obniżkę stopy dyskontowej z 6,5% do 6%. Jednocześnie z dewaluacją korony w listopadzie 1967 roku podniesiono stopę dyskontową do 7,5%, miało się to przyczynić do zahamowania procesów inflacyjnych. Kolejne obniżki stopy dyskontowej świadczą o tym, że antyinflacyjny program rządu dał efekty, natomiast konieczne są bodźce dla zwiększenia inwestycji prywatnych. (jg)

FRANCJA:**BILANS PŁATNICZY I SYTUACJA WALUTOWA**

Zapasy złota i dewiz, które przed wypadkami majowymi wynosiły 6027 mln dolarów spadły do sierpnia o 1227 mln dolarów. Do kwoty tej należy dodać wzrost zadłużenia w stosunku do Międzynarodowego Funduszu Walutowego o 885 mln dolarów. Sprawozdanie Banku Francji z dnia 22 sierpnia informuje, że zapasy dewizowe obniżyły się o dalsze 200,5 mln franków. Łącznie z zaliczkami na fundusz stabilizacyjny w kwocie 12,5 mln franków zmniejszenie rezerw dewizowych wyniosło 213 mln franków, co odpowiada 42 mln dolarów. Jednocześnie aktywa dewizowe zagranicą wzrosły o 198,6 mln franków. W ostatecznym rachunku strata dewiz wynosi 411 mln franków, czyli 83 mln dolarów.

(jg)

FRANCJA:**KONTROLA DEWIZOWA**

Przepisy pozwalające na wywóz z Francji przez jedną osobę w ciągu roku 1000 franków, wprowadzone w końcu maja, zostały anulowane. Decyzja ta oznacza, że rząd francuski nie obawia się już wzmożonej ucieczki kapitałów i złota. Oczekiwane jest wcześniejsze niż projektowano zniesienie kontyngentów importowych wprowadzonych w dniu 1 lipca bieżącego roku.

(jg)

JUGOSŁAWIA:**DZIAŁALNOŚĆ INWESTYCYJNEGO BANKU JUGOSŁAWII**

Inwestycyjny Bank Jugosławii ogłosił sprawozdanie ze swej działalności w roku 1967. Na ultimo tego roku stan kredytów inwestycyjnych wyniósł 4839 mln dinarów (przed rokiem 3571 mln), z czego przemysł otrzymał 4.711 mln, handel i turystyka 106 mln, gospodarka leśna 13 mln i gospodarka komunalna 9 mln dinarów.

Ze środków gromadzonych centralnie bank rozprowadził kwotę 3253 mln dinarów na bezzwrotne finansowanie inwestycji transportowych (połączenia kolejowe Belgrad — Bar i Żupania-Buzen, drogowe magistrale adriatyckie, prace regulacyjne na Dunaju). W szczególności kredyty na inwestycje kolejowe wynosiły 2143 mln dinarów, na drogi lądowe 992 mln i na żeglugę 118 mln dinarów.

Stan kredytów krótkoterminowych wyniósł 1345 mln dinarów, z czego kredyty dla banków operacyjnych na utrzymanie ich płynności wyniosły 1072 mln, kredyty dla organizacji gospodarczych 273 mln. W porównaniu z rokiem 1966 udział kredytów dla organizacji gospodarczych wzrósł z 7% do 20%. Kredyty te służą głównie na sfinansowanie importu materiałów inwestycyjnych.

Kredyty inwestycyjne, udzielone przedsiębiorstwom i organizacjom gospodarczym, miały na celu finansowanie przedsięwzięć modernizujących (stan tych kredytów na ultimo 1967 roku wyniósł 1657 mln dinarów) i reorganizujących (stan 3182 mln) jugosłowiański przemysł, transport i turystykę, a także przedsięwzięć sprzyjających rozwojowi eksportu. Ponadto Bank Inwestycyjny, wspólnie z innymi bankami jugosłowiańskimi, finansował przedsięwzięcia zwiększające i usprawniające zbyt produktów krajowych na rynku krajowym i na rynkach zagranicznych.

W zakresie finansowania turystyki kredyty banku były przeznaczone głównie na budowę kompleksów turystycznych nad morzem.

(kn)

JUGOSŁAWIA:**NOWY KREDYT DLA INWESTYCYJNEGO BANKU JUGOSŁAWII**

Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju Gospodarczego udzielił w sierpniu bieżącego roku Bankowi Inwestycyjnemu Jugosławii nowego kredytu w wysokości 16 mln dolarów. Kredyt został udzielony na okres 14 lat przy oprocentowaniu 6,5% rocznie.

Otrzymany kredyt zasili środki inwestycyjne Inwestycyjnego Banku Jugosławii i będzie wykorzystany na sfinansowanie modernizacji urządzeń w przemyśle elektronicznym, silników samochodowych, w przemyśle stocznioowym, meblarskim i włókienniczym oraz w hutnictwie stali.

Łącznie z tym kredytem ogólna suma pożyczek udzielonych Jugosławii przez Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju Gospodarczego wyniesie 300 mln dolarów.

(kn)

KANADA:**BILANS PŁATNICZY**

Zarysowujące się do niedawna niebezpieczeństwo inflacji zdaje się być zażegnane. Niebezpieczeństwo to łączyło się ze wzrostem cen artykułów konsumpcyjnych, wzrostem wydatków publicznych i wysokim deficytem budżetowym. Jednocześnie jednak od dłuższego czasu nastąpiła stabilizacja płac oraz w drugim kwartale zaznaczył się dopływ kapitałów, podczas gdy w pierwszym kwartale miał miejsce ich odpływ (303 mln dolarów). Dane o kanadyjskim bilansie płatniczym wykazują wyraźne tendencje poprawy. Deficyt bieżących płatności w stosunku do zagranicy wyniósł na koniec pierwszego półrocza 225 mln dolarów, wobec 303 mln dolarów w odpowiednim okresie roku 1967. Zmniejszenie deficytu bilansu płatniczego zawdzięcza się przede wszystkim pomyślnemu rozwojowi obrotów towarowych, zwłaszcza dzięki zwiększeniu eksportu do Stanów Zjednoczonych.

(jg)

MIĘDZYNARODOWY BANK ODBUDOWY I ROZWOJU:**DZIAŁALNOŚĆ W ROKU 1967/1968**

Liczba członków banku wzrosła w roku 1967/1968 o jednego członka (Gambia) i wynosi 107; zadeklarowane wkłady członkowskie sięgają 22,9 mln dolarów. Raport banku z dnia 30 czerwca 1968 roku stwierdza, że w okresie sprawozdawczym udzielono 44 pożyczek dla 31 krajów na łączną kwotę 847 mln dolarów, wobec 877 mln dolarów w okresie poprzednim. Czysty zysk wyniósł 146 mln dolarów, wobec 170 mln dolarów w roku 1966/1967. Straty banku w wyniku dewaluacji niektórych walut wyniosły 23 mln dolarów. Z zysku wydzielono 75 mln dolarów jako darowiznę dla afiliowanego Międzynarodowego Stowarzyszenia Rozwoju (IDA), udzielającego pomocy dla krajów rozwijających się.

(jg)

MIĘDZYNARODOWY BANK ODBUDOWY I ROZWOJU:

STOPA KREDYTOWA

Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju (Bank Światowy) podniósł z dniem 2 sierpnia 1968 roku oprocentowanie pożyczek z 6,25% do 6,50%. Prezes banku Mac Namara oświadczył, że koszty uzyskiwania przez bank funduszków znacznie wzrosły. Lokowanie obligacji banku w Holandii i NRF wymagało oprocentowania w wysokości 6,75%. Podwyższenie oprocentowania stanowi poważne obciążenie dla krajów Trzeciego Świata, które będą korzystać z pożyczek po dniu 2 sierpnia. W jednym tylko 1966 roku spłata zadłużeń wyniosła 4 mld dolarów, czyli 40% uzyskanej pomocy. (ig)

NIEMIECKA REPUBLIKA DEMOKRATYCZNA:

NOWE ZASADY ROZLICZEŃ Z TYTUŁU DOSTAW I USŁUG

Z dniem 1 sierpnia 1968 roku weszło w życie rozporządzenie „O rozliczaniu żądań pieniężnych z tytułu pieniężno-towarowych powiązań między przedsiębiorstwami” (Gbl II Nr 64/1968, str. 423). Nowe zasady nie wprowadzają zmian dotychczasowych form rozliczeń z tytułu dostaw i usług. Obowiązują więc nadal cztery formy rozliczeń bezgotówkowych: polecenie przelewu, czek rozliczeniowy, zlecenie obciążenia¹⁾ i akredytywa. Akredytywa może być — tak jak dotąd — stosowana tylko w przypadku złej dyscypliny płatniczej nabywcy i na żądanie sprzedawcy.

Zasadniczo przedsiębiorstwa mają obowiązek uzgadniać między sobą formę rozliczeń. Od tej zasady istnieje jednak kilka wyjątków. Zjednoczenie może polecić przedsiębiorstwom stosowanie określonej formy i terminów płatności, odpowiednio do specyfiki asortymentowej. Kierownicy centralnych organów państwowych mogą — za zgodą prezesa Banku Państwa — ustalić dla przedsiębiorstw formę rozliczeń, terminy płatności lub warunki stosowania form i terminów płatności, w drodze wydania powszechnie obowiązujących przepisów regulujących warunki dostaw. Rozliczenia z tytułu dostaw energii elektrycznej, gazu, ciepła i wody muszą być przeprowadzane w formie zlecenia obciążenia.

Dotychczasowe zasady rozliczeń dawały pierwszeństwo zasadzie oddziaływania odbiorcy na dostawcę nad zasadą przyspieszania procesu rozliczeń i maksymalnego ograniczania wzajemnego zadłużania się przedsiębiorstw. Dlatego preferowały rozliczenia za pomocą polecenia przelewu, a cykl rozliczeniowy dostosowywano do wymogów należytego odbioru otrzymanej dostawy czy usługi. W przepisach wykonawczych do nowego rozporządzenia widać tendencję do rozszerzania zakresu stosowania formy zlecenia obciążenia i do skrócenia okresu rozliczeń i wobec tego do zmniejszenia wysokości kredytów rozliczeniowych. Strony mogą bowiem umówić się w sprawie stosowania formy zlecenia obciążenia przy takich dostawach i świadczeniach, przy których mogą zrezygnować z jakościowego odbioru na podstawie dowodów jakości, analiz procesów produkcji itd. Mogą też umówić się co do stosowania zlecenia obciążenia wtedy, gdy dostawca wykazuje wzorową dyscyplinę lub gdy produkuje towary wysokiej jakości. Tendencja do fa-

godzenia dotychczasowej zasady pierwszeństwa dla poleceń przelewu wynika także z tego, że wspomniane rozporządzenie wyraźnie podkreśla prawo stron do wyboru formy rozliczeń. Doświadczenie zaś uczy, że przedsiębiorstwa chętnie stosują formę rozliczeń w postaci zlecenia obciążenia — zamiast poleceń przelewu — kierując się dogodnością tej formy.

Cykl rozliczeń ulega przyspieszeniu i zindywidualizowaniu w stosunku do obecnie obowiązującego (przy dostawach masowych termin płatności wynosił 10 dni od daty wystawienia rachunku, w przypadku konieczności odbioru jakościowego 30 dni). Przedsiębiorstwa mają prawo ustalać między sobą termin płatności, który powinien uwzględniać czas potrzebny na transport, odbiór jakościowy i ewidencję księgową.

Nowe zasady rozliczeń proponują ustalać terminy płatności — zależnie od rodzaju dostawy i świadczenia — na 14, 21 i 28 dni. Chodzi o to, że przy dotychczasowych sztywnych terminach 10 lub 30 dni wiele płatności przypadało na soboty i niedziele. Badania wykazały, że wskutek tego w poniedziałki obciążenie inkasowych komórek banku było wyższe o 70% niż we wtorki.

Jeśli strony nie zawarły pomiędzy sobą innej umowy lub jeśli nie zawarły żadnej umowy, obowiązuje cykl 14 dni przy dostawach środków spożywczych, produktów rolnych i hodowlanych, towarów nie wymagających odbioru jakościowego a nie rozliczanych w trybie zlecenia obciążania, towarów dla których rachunki wystawia odbiorca i towarów, których odbiór jakościowy może nastąpić w ciągu 14 dni. Na podstawie dotychczasowych doświadczeń ocenia się, że dostawy i świadczenia płatne w nowym terminie 14 dni wyniosą około 70% wszystkich dostaw i świadczeń. Z uwagi na to, że dotychczasowy cykl rozliczeń dla tych płatności wynosił 30 dni, nowe terminy spowodują przyspieszenie obrotów środków pieniężnych przedsiębiorstw i skrócenie okresu kredytowania.

Przy innych dostawach obowiązują terminy 21 i 28 dni, jeśli strony nie zawarły między sobą innej umowy lub jeśli nie zawarły żadnej umowy. Przy dostawach ciągłych oraz przy dostawach z tytułu stałej kooperacji obowiązuje zapłata ratalna z tym, że okres rozliczeń nie może przekroczyć 1 miesiąca.

Nowe zasady rozliczeń nie zawierają dotychczasowej klauzuli, że przedsiębiorstwa mogą zrezygnować z naliczania odsetek zwłoki tylko wtedy, gdy koszty naliczania tych odsetek nie stoją w racjonalnym stosunku do wysokości tych należności. Obecnie przedsiębiorstwa mają same oceniać, czy należy obliczać i egzekwować odsetki zwłoki.

Potrzeby kredytowe przedsiębiorstw, wynikające z wybranej lub obowiązującej formy i terminów rozliczeń, powinny być przez przedsiębiorstwa i przez bank ujęte w formę obowiązującej umowy.

(kn)

NIEMIECKA REPUBLIKA DEMOKRATYCZNA:

NOWE WYTYCZNE POLITYKI KREDYTOWEJ

Od dnia 1 sierpnia 1968 roku obowiązują w Niemieckiej Republice Demokratycznej nowe wytyczne kredytowania przedsiębiorstw społecznych, spółdzielczych i handlu zagranicznego, ogłoszone w Gasetzblatt cz. II N-82/1968, strona 653. Wytyczne mają być stosowane przy opracowywaniu planu na rok 1969. Zobowiązują one banki do udzielania kredytów

¹⁾ Polegająca na uznaniu rachunku dostawcy z chwilą przedłożenia faktur w banku.

tylko pod kątem widzenia efektywności inwestycji i środków obrotowych i tylko pod warunkiem odpowiedniego udziału środków własnych kredytowanego przedsiębiorstwa.

Kredyt ma wpływać na działalność przedsiębiorstwa od momentu opracowywania planu. Ma popierać w pierwszym rzędzie przedsięwzięcia wpływające na strukturę przedsiębiorstwa i branży oraz na racjonalizację i automatyzację procesów produkcyjnych przedsiębiorstwa.

Na podstawie wywiadu Heinza Smietany, dyrektora Banku Państwa Niemieckiej Republiki Demokratycznej, podajemy niektóre nowe zasady polityki kredytowej.

„Dotychczasowe zasady kredytowania powodują mniej lub bardziej automatyczne finansowanie potrzeb gospodarczych drogą kredytową. Wzrostowi pędniadza i kredytu nie zawsze towarzyszy odpowiednia efektywność inwestycji i środków obrotowych, gdyż odchylenia od planu zapasów i od planu inwestycji zwiększają automatycznie zapotrzebowanie na kredyty. Warunkiem usunięcia tych odchyleń jest produkowanie i zaopatrywanie ściśle w ramach zawartych umów, terminowo oraz w asortymentach i jakości zgodnych z zapotrzebowaniem odbiorców”.

„W przeszłości kredyt był niedostatecznie powiązany z planem przedsiębiorstwa, mimo że banki włączały się do pracy już na etapie opracowywania planów przedsiębiorstw, zjednoczeń i ministerstw branżowych. Przy pracy tej proponowały lepsze i oszczędniejsze wykorzystanie surowców, udzielały rad odnośnie zmniejszenia kosztów własnych, zwiększenia wydajności pracy i osiągnięcia większej rentowności. Ale nie uzależniały udzielania kredytów od uwzględnienia tych postulatów w planach przedsiębiorstw. Nowe zasady przewidują, że przedsiębiorstwa mogą zaplanować tylko takie zadania, wymagające sfinansowania za pomocą kredytu, na których sfinansowanie została przyznana promesa bankowa lub została zawarta umowa z bankiem. W szczególności wymaga uzgodnienia wysokości kredytu, oprocentowanie i termin spłaty”.

„Dotychczas finansowanie środków trwałych i środków obrotowych było oddzielone od siebie i regulowane różnymi zarządzeniami. Nowe zasady kredytowania mają w przyszłości ujmować jednolicie cały proces reprodukcji i zostać powiązane z kryteriami efektywności. Zostaną zniesione różne szczegółowe zasady wydane dla poszczególnych rodzajów kredytu i branż”.

„Dotychczasowe instrukcje w sposób niewystarczający uwzględniały zadania banków w zakresie kształtowania efektywnej struktury gospodarczej, zgodnie z założeniami centralnego planowania. Obecnie umowy z bankiem, dotyczące zadań wpływających na strukturę gospodarki narodowej, będą zawierane na podstawie wieloletnich państwowych planów gospodarczych”.

„Bank będzie finansować tylko takie zapasy ponadplanowe, które powstały wskutek przejściowych trudności przedsiębiorstw. Natomiast nie będzie finansować zapasów ponadnormatywnych stale występujących”.

„Bank będzie udzielał kredytu na warunkach ulgowych na sfinansowanie zadań przedsiębiorstw i zjednoczeń polepszających strukturę gospodarczą, ale tylko do terminu, w którym zgodnie z planem należy

osiągnąć planowaną efektywność. Po upływie tego terminu kredyt może być udzielany na warunkach normalnych”.

(kn)

NIEMIECKA REPUBLIKA FEDERALNA:

BILANS PŁATNICZY I SYTUACJA WALUTOWA

W czerwcu bilans płatniczy zamknął się nadwyżką 1 665 mln marek wobec 488 mln marek deficytu w maju. W pierwszym kwartale 1968 roku bilans płatniczy zamknął się nadwyżką 2,7 mld marek. Rezerwy złota wzrosły w lipcu do 17 mld marek, a dewiz do 22 mld marek. W sierpniu nastąpił pierwszy poważniejszy od momentu rewaluacji marki w 1961 roku spadek kursu marki. Na giełdzie w Nowym Jorku w dniu 12 sierpnia kurs wyniósł 24,8675 centa (parytet = 25 centów). Bank Związkowy ocenia zjawisko jako ujemne i podtrzymywał kurs marki. Spadek kursu ma paradoksalną przyczynę — wysokość nadwyżki bilansu płatniczego. Niemiecka Republika Federalna, będąc w korzystnej sytuacji, udziela kredytu. Jednak kredyty w markach są na ogół wykorzystywane na pokrywanie wydatków w innych walutach. Stąd konieczność operacji transferowych, które ciążą na kursie marki.

Według Biuletynu Instytutu Niemieckiego Przemysłu rewaluacja marki nie jest konieczna, gdyż nadwyżka bilansu handlowego nie wydaje się nadmierna. Sytuacja Republiki Federalnej wymaga poważnej nadwyżki bilansu handlowego, aby kompensować eksport kapitału.

K. Blessing, prezes Bundesbanku, wypowiedział się przeciw rewaluacji marki twierdząc, że sytuacja mogłaby ulec zmianie w przypadku, gdyby inne państwa zachodnie, których waluta odgrywa rolę na rynku, tolerowały postęp inflacji w swych krajach. Jeśli idzie o NRF, należy przeciwdziałać inflacji eksportem kapitału i odpowiednią polityką podatkową.

(jg)

OBROTY PŁATNICZE WSCHÓD — ZACHÓD

Eksperti EWG zamierzają rozważać problematykę polityki kredytowej w handlu ze Wschodem w związku ze stałym wzrostem eksportu krajów EWG do krajów Europy zachodniej. Według opinii stałego komisarza EWG do spraw handlu byłoby celowe, dla dalszego zwiększenia eksportu stworzenie dla krajów importerskich międzynarodowego rezerwowego funduszu złota. W ten sposób można by równoważyć salda bilansów handlowych w ramach bloków. Po oparciu obrotów płatniczych na zasadach wielostronnych między państwami wschodnioeuropejskimi dojrzałby problem wielostronnych obrotów płatniczych między Europą wschodnią i zachodnią.

(jg)

REPUBLIKA POŁUDNIOWEJ AFRYKI:

REZERWY DEWIZOWE

W związku z dalszym powstrzymywaniem się od sprzedaży złota na wolnym rynku rezerwy dewizowe RPA wzrosły w sierpniu o 12,6 mln randów (rand = 1,40 dolara USA) osiągając poziom 716,4 mln. Ogólny stan rezerw przekroczył po raz pierwszy kwotę 1 mld dolarów.

(jg)

RYNEK ZŁOTA

8 — 15 sierpnia. Cena złota w Londynie wahała się w granicach od 38,35 do 39,0 dolarów za uncję, w Zurichu od 38,375 do 39 dolarów za uncję. W Paryżu sztaba złota 12,5 kg notowano w granicach 43,31 do 43,59 dolara za uncję. Dzielne obroty wahały się w granicach 9 mln franków.

15 — 22 sierpnia. Cena złota w Londynie i Zurichu utrzymywała się w granicach 39 dolarów za uncję. Jedynie w Paryżu cena 1 kg sztaba złota podniosła się do 45 dolarów za uncję.

F. Aschinger, doradca Schweizerischer Bankverein, znany zwolennik zwykłej cen złota przestrzega, że niektóre kraje europejskie mogłyby utworzyć własny blok złotowy w przypadku, gdyby Stany Zjednoczone usiłowały narzucić światu walutę dolarową przez ustanowienie embargo na wywóz złota. Złamanie solidarności monetarnej Zachodu mogłoby mieć poważne konsekwencje. Aby uniknąć zależności Zachodu od Stanów Zjednoczonych w warunkach demonetyzacji złota, niektóre kraje dysponujące poważniejszą siłą finansową mogłyby pójść własną drogą, nie zrywając ze złotem jako podstawą swych struktur monetarnych. Powstałyby dwa bloki: blok dolarowy pod przewodnictwem Stanów Zjednoczonych oraz europejski blok złota, a między tymi blokami istniałyby elastyczne kursy walutowe.

22 — 29 sierpnia. Zaznaczyła się krótkotrwała zwyżka cen złota. W Londynie cena uncji podniosła się z 39,10 — 39,30 do 40,30 dolara a następnie spadła do 39,65 dolara. W Zurichu cena uncji wynosiła 40,625 dolara i obniżyła się w końcu tygodnia do poziomu 39,625 dolara. Na rynku paryskim cena uncji w sztabach 12 kg zwyżkowała z 44,10 dolara do 44,86 dolara a cena sztaba 1 kg wzrosła z 7 060 do 7 095 franków.

(jg)

STANY ZJEDNOCZONE:

STOPA DYSKONTOWA

W Stanach Zjednoczonych oczekuje się wprowadzenia obniżki stopy dyskontowej, która obecnie wynosi 5,5%. Problem ten był przedmiotem obrad tak zwanego Komitetu „Open Market” Systemu Rezerwy Federalnej, między innymi w związku ze spadkiem stopy oprocentowania bonów skarbowych. W obecnej sytuacji gospodarczej w Stanach Zjednoczonych występują dwie tendencje. Jedną wymaga utrzymania polityki drogiego pieniądza, w związku z wysokim stopniem aktywności gospodarczej krajów i tendencjami inflacyjnymi. Druga tendencja dąży do złagodzenia polityki drogiego pieniądza ze względu na obserwowane objawy deflacyjne po podwyższeniu podatków. Przy określaniu przyszłej polityki walutowej będzie również brany pod uwagę wpływ ewentualnych zmian na sytuację bilansu płatniczego.

Urząd Rezerwy Federalnej wyraził zgodę w dniu 16 sierpnia na obniżenie przez Bank Rezerwy w Minneapolis stopy dyskontowej o jedną czwartą procentu do wysokości 5,25%. Jest to jeden z mniejszych banków federalnych, niemniej fakt ten oceniany jest jako sygnał do łagodzenia polityki drogiego pieniądza.

(jg)

STANY ZJEDNOCZONE:

BILANS PŁATNICZY

Ministerstwo Handlu ogłosiło w dniu 16 sierpnia wstępne dane o wynikach bilansu płatniczego w drugim kwartale 1968 roku. Deficyt wynosi 156 mld dolarów wobec 663 mld dolarów w pierwszym kwartale. Komunikat podkreśla, że niedobór płatniczy w minionym okresie jest najniższy od drugiego kwartału 1966 roku. W związku z tą poprawą spadek amerykańskich rezerw złota wyniósł jedynie 22 mln dolarów, podczas gdy w pierwszym kwartale rezerwy złota zmniejszyły się o 1,4 mld dolarów. Brak jest jeszcze danych o poszczególnych składnikach bilansu. Wiadomo jednak, że na zmniejszenie deficytu wpłynęła sprzedaż specjalnych bonów skarbowych Kanadzie i NRF, na łączną kwotę 800 mln dolarów. Minister finansów H. H. Fowler przestrzegał przed wyciąganiem daleko idących wniosków, ze względu na „wyraźny brak równowagi w pewnych sektorach bilansu płatniczego”. Głównym czynnikiem przywrócenia równowagi płatniczej Stanów Zjednoczonych może być jedynie wysoka nadwyżka eksportowa w bilansie handlowym.

(jg)

WIELKA BRYTANIA:

BILANS PŁATNICZY I SYTUACJA WALUTOWA

Pomimo pewnej poprawy w lipcu stanu rezerw i złota w Wielkiej Brytanii nie nastąpiły korzystne zmiany w sytuacji funta. W Nowym Jorku notowano kurs funta 2,3438 — 2,3946 dolara, a kurs 2,3944 w Londynie nie mógł być utrzymany. Poprzedni ubytek rezerw w wysokości 26 mln funtów przekształcił się w 21 mln funtów nadwyżki; nie ocenia się jednak tej poprawy jako znacznej, nawet jeśli dodać 21 mln funtów spłaconych wierzycielom zagranicznym. Niemniej sądzi się, że los funta jest zapewniony do jesieni, a przyszłość jego zależy od stanu bezrobocia oraz pozycji franka i marki niemieckiej.

Zadłużenie netto Wielkiej Brytanii w stosunku do innych krajów z tytułu ich szterlingowych avoirdów wzrosło w drugim kwartale o 60 mln funtów do 5 629 mln funtów.

Według oceny kół rządowych i politycznych zrównoważenie bilansu płatniczego nastąpi później niż się spodziewano. Oddziaływanie dewaluacji funta na poziom brytyjskiego handlu jest wolniejsze, niż przewidywano. Wzrost importu jest ciągle wysoki, a wprowadzenie ograniczeń importowych mogłoby łączyć się z ryzykiem analogicznych posunięć innych krajów. Premier Wilson oświadczył, że nadzieje na „cud” gospodarczy w najlepszym przypadku mogą się spełnić w roku 1970. Dodatnie saldo bilansu płatniczego może wystąpić dopiero w pierwszej połowie 1969 roku.

W dniu 9 września w Bazylei gubernatorzy centralnych banków: Belgii, Danii, Holandii, Japonii, Kanady, NRF, Norwegii, Stanów Zjednoczonych, Szwajcarii, Szwecji i Włoch zatwierdzili ostatecznie plan pomocy dla Wielkiej Brytanii, w celu konsolidacji sald szterlingowych pozostających w posiadaniu zagranicznych rządów, banków oraz instytucji i osób prywatnych. Problem sald szterlingowych ciążył na sytuacji funta, utrudniając mu pełnienie roli waluty rezerwowej. Z chwilą gdy funt szterling wydawał się zachwiany, posiadacze sald szterlingowych wycofy-

wali je. Obecny plan udziela gwarancji przed ewentualną dewaluacją funta. Wielka Brytania będzie płaciła od zagwarantowanych sum odsetki w wysokości obowiązującej na rynku eurowalutowym (6—7%).

Przyznany Wielkiej Brytanii kredyt ma charakter kredytu średnioterminowego. W ciągu pierwszych trzech lat kredyt jest bezprocentowy, przez dwa następne obowiązuje karencja a spłata nastąpi w dalszych pięciu latach.

Szczegóły planu nie zostały dotychczas ujawnione, jednak przywiązuje się do niego wielkie znaczenie i traktuje jako ogromne wzmocnienie pozycji funta szterlinga.

(jg)

WIELKA BRYTANIA:

STOPA KREDYTOWA

Bank Anglii nie zamierza pójść śladem Stanów Zjednoczonych i obniżyć stopę kredytową. Działalność kredytowa banków osiągnęła w pierwszym półroczu poziom wyznaczony przez władze, mimo że przy końcu półrocza słabnie zapotrzebowanie na kredyt. Można się liczyć, że banki będą miały trudności przy końcu roku w zachowaniu wyznaczonych limitów, a zapotrzebowanie na kredyt może przekraczać granice ich płynności. Ta sytuacja wynika z deficytu bilansu płatniczego oraz (według ekspertów MFW) z nadmiernej działalności kredytowej na początku roku.

(jg)

ZWIĄZEK RADZIECKI:

DZIAŁALNOŚĆ BANKU PAŃSTWA W ROKU 1967

Bank Państwa ZSRR w roku 1967 za główne swoje zadanie uważał prace nad wprowadzeniem w życie nowego systemu planowania i ekonomicznego stymulowania produkcji oraz maksymalnego podwyższania jej efektywności.

W swoich czynnościach kredytowych i przy pracy nad organizacją rozliczeń pieniężnych Bank Państwa dążył do tego, aby zapewnić najbardziej celowe kierowanie środków na rozwój produkcji, w szczególności na lokowanie środków w branżach wiodących, warunkujących postęp techniczno-ekonomiczny całej gospodarki oraz w branżach produkujących towary niezbędne gospodarce narodowej i mające zapewniony zbyt. Powyższą politykę prowadzono w ramach wytycznych uchwały Rady Ministrów z dnia 3 kwietnia 1967 roku „O dalsze usprawnienie kredytowania i rozliczeń w gospodarce narodowej i o podniesienie roli kredytu w stymulowaniu produkcji”.

Wytyczne te zakładają:

a) zwiększenie roli kredytu i dalsze rozszerzenie zasięgu kredytowania gospodarki narodowej;

b) usprawnienie kredytowania eksploatacyjnej działalności przedsiębiorstw przemysłowych i kredytowania nakładów inwestycyjnych w istniejących przedsiębiorstwach przemysłowych;

c) polepszenie systemu rozliczeń;

d) zwiększenie ekonomicznego oddziaływania na handlową działalność przedsiębiorstw i na zwiększenie dochodowości przedsiębiorstw handlowych;

e) wzrost roli stopy procentowej;

f) zróżnicowanie roli banku, form i metod jego pracy w procesie kredytowania i rozliczeń.

Stan kredytów krótkoterminowych wzrósł w ciągu roku o 12,8% i na początek roku 1968 wyniósł 81,4 mld rubli. Struktura udzielonych kredytów uległa poprawie. Wzrósł udział kredytów na zapasy, zmalał udział kredytów nie spłaconych w terminie.

Kredyty udzielone przedsiębiorstwom przemysłowym wzrosły o 14,8%, w tym przemyśle ciężkim o 26,5%. Dalszy wzrost wykazały kredyty inwestycyjne. Usprawniono warunki kredytowania inwestycji, przedłużono okres wykorzystywania kredytów, wprowadzono nowe przedmioty kredytowania, rozszerzono uprawnienia oddziałów bankowych do rozprowadzania przyznanych kredytów. Na nakłady mające na celu usprawnienie procesów produkcyjnych udzielono kredytów o 16,2% więcej niż w roku 1966, a na nakłady zmierzające do zwiększenia produkcji towarów powszechnego spożycia i rozszerzenia usług dla ludności — o 23,9%. Łączny stan kredytów inwestycyjnych był na początek roku 1968 o 25,6% wyższy niż na początek roku poprzedniego.

Wzrosła wysokość kredytów Gosbanku, udzielonych rolnictwu. Kredyty krótkoterminowe dla kolchozów osiągnęły na koniec roku 1967 wysokość 6,9 mld rubli, czyli o 39,4% więcej niż przed rokiem. Udział kredytów Gosbanku w nakładach produkcyjnych kolchozów wyniósł w ciągu roku 34,5%. Kredyty długoterminowe, udzielone rolnictwu wyniosły na koniec roku kwotę 2,3 mld rubli, a więc o 12,6% więcej niż przed rokiem.

Łączny stan wkładów oszczędnościowych w kasach oszczędności (które są obecnie organizacyjnie powiązane z Bankiem Państwa) wzrósł o 17,3% i wyniósł na początek 1968 roku 26,8 mld rubli.

(kn)

ZWIĄZEK RADZIECKI:

KWALIFIKACJE PRACOWNIKÓW BANKU PAŃSTWA

Na początek roku 1968 pracowało w Banku Państwa ZSRR 82,4 tys. specjalistów z wyższym i ze średnim specjalnym wykształceniem. W ciągu roku 1967 liczba specjalistów wzrosła o 1,7 tys. osób. Ponadto około 18 tys. pracowników bankowych dokształca się w trybie zaocznym w szkołach technicznych i wyższych.

W aparacie kierowniczym banku udział specjalistów wynosi 97,7%. Spośród kierowników głównych oddziałów (kantorów) 97,5% ma wykształcenie specjalne, udział specjalistów wśród zastępców tych kierowników wynosi 98,6%, wśród głównych księgowych tych oddziałów — 89,2%, wśród naczelników wydziałów kredytowych i ich zastępców — 98,5%.

W pionie ekonomicznym banku udział specjalistów wynosi 91%, w tym z wyższym wykształceniem — 33%.

Bank Państwa prowadzi specjalistyczne szkolenie kandydatów na pracowników banku. Obecnie takie szkolenie odbywa 21,3 tys. kandydatów, w tym w trybie zaocznym — 11,3 tys.

(kn)

Źródła: Gesetzblatt der DDR, Reuter, „Diengi i Kredit”, „Finansy” SSSR, „Die Wirtschaft”, „Rabotniczesko Delo”, „Le Monde”, „Rynki Zagraniczne”, „Neue Zürcher Zeitung”.

Z doświadczeń i praktyki bankowej

Neutralizacja nadwyżek finansowych i środków inwestycyjnych w 1968 roku

W celu utrzymania rozmiarów inwestycji w granicach założonego NPG szacunku zaistniała konieczność dostosowania doń środków przeznaczonych potencjalnie na finansowanie działalności inwestycyjnej. Oznaczało to w praktyce wyeliminowanie możliwości wykorzystania środków posiadanych przez niektóre przedsiębiorstwa w nadmiarze w stosunku do dopuszczalnej dla nich kwoty nakładów na inwestycje, wynikającej z podziału globalnego szacunku określonego w NPG.

* * *

Akcja neutralizacji nadwyżek środków inwestycyjnych przedsiębiorstw, zgodnie z dokonaną nowelizacją systemu finansowego¹⁾, miała być przeprowadzona w formie:

- a) lokowania nadwyżek środków inwestycyjnych na wyodrębnionych rachunkach bankowych,
- b) podwyższania udziału funduszy własnych w finansowaniu środków obrotowych,
- c) przedterminowej spłaty kredytów inwestycyjnych.

Ponadto zjednoczenia zostały zobowiązane do uzgadniania z bankiem dyspozycji z funduszu rezerwowego, a w szczególności dyspozycji zwiększających rozmiary środków przeznaczonych na cele inwestycyjne. Ten ostatni instrument regulowania środków na inwestycje, pozostających w gestii przedsiębiorstw, nie znalazł zastosowania i nie zdał zupełnie egzaminu.

W kilku przypadkach potrzeba neutralizacji środków inwestycyjnych wystąpiła wyłącznie w wyniku nie uzasadnionego rozmiarami potrzeb rozwojowych przedsiębiorstw dopływu środków z funduszy rezerwowych zjednoczeń. Oto przykłady:

— w Zakładach Jajczarsko-Drobiarskich w Sławnie pożyczka na uzupełnienie funduszy własnych w obrocie, w kwocie 1010 tys. złotych, przewidziana do spłaty w roku bieżącym została decyzją zjednoczenia zamieniona na subwencję. Spowodowało to ponad ośmiokrotne zwiększenie możliwości inwestowania określonych szacunkiem nakładów w tym przedsiębiorstwie i konieczność neutralizacji 1636 tys. złotych funduszu rozwoju;

— Słupska Fabryka Narzędzi Rolniczych otrzymała w lipcu 6710 tys. złotych na pokrycie niedoboru funduszy własnych w obrocie na początek roku. Niedobór ten był już jednakże częściowo sfinansowany — pozostało do pokrycia tylko 318 tys. złotych. Reszta dotacji przekazanej przedsiębiorstwu prawie dziesięciokrotnie przewyższa określony dla niego szacunek nakładów na inwestycje;

— Zjednoczenie Gospodarki Rybnej, przewidując negatywny wynik sporu arbitrażowego Przedsiębiorstwa Połowów i Usług Rybackich „Kuter” w Darłowie, który pozbawiłby to przedsiębiorstwo zysku, przewidziała we wskaźnikach dyrektywnych na rok 1968 dotację na rachunek „B” funduszu rozwoju w kwocie 3333 tys. złotych. Komisja arbitrażowa rozstrzygnęła jednakże spór na korzyść przedsiębiorstwa, osiągnęło ono nawet ponadplanowy zysk i związany z tym odpowiednio wyższy odpis na fundusz rozwoju. Rezultatem była konieczność neutralizacji 5663 tys. złotych.

1) Zarządzenie ministra finansów z dnia 5.XII.1967 r. w sprawie gromadzenia przez przedsiębiorstwa państwowe nadwyżek finansowych na oprocentowanych rachunkach bankowych i zmieniające zarządzenie ministra finansów z dnia 26.XI.1965 r. w sprawie ustalenia wysokości procentowego udziału pokrycia środków obrotowych przedsiębiorstw państwowych funduszami własnymi (MP nr 67/65, poz. 324—326).

Oddziaływanie na rozdysponowanie środków funduszy rezerwowych — jeśli ma być skuteczne — musi być skierowane na dysponentów tego funduszu — centrale zjednoczeń, a nie przedsiębiorstwa. Dotychczas brak jest efektywnego wpływu banku na decyzję zjednoczeń w sprawie przeznaczenia środków funduszy rezerwowych. Jest to rezultat braku instytucjonalnych form współpracy pełnomocników do spraw zjednoczeń z jednostkami nadrzędnymi w tym zakresie i jednoczesnego braku określenia ich roli w podejmowaniu decyzji gospodarczych przez zjednoczenia.

W praktyce natomiast znalazła zastosowanie inna — nie przewidziana w aktach normatywnych — forma dostosowania środków przeznaczonych na inwestycje do szacunku nakładów. Jedno ze zjednoczeń po otrzymaniu danych dotyczących dopuszczalnych rozmiarów inwestycji w roku 1968 dokonało przymiarki przewidywanej akumulacji środków funduszu rozwoju w podległych przedsiębiorstwach z ustalonymi dla nich wstępnie szacunkami nakładów na inwestycje i w wyniku tego skorygowało normy podziału zysku. Korektę taką przeprowadzono pod koniec roku 1967 dwukrotnie (16 i 22 grudnia). Polegała ona wyłącznie na zmniejszeniu normy odpisów na fundusz rozwoju na korzyść wpłat z zysku do zjednoczenia.

W normalnych warunkach operację taką, godzącą w stabilność warunków działalności przedsiębiorstw, należałoby ocenić negatywnie. Jeżeli jednakże zdamy sobie sprawę, że i tak w ciągu roku dokonuje się kilkakrotnych zmian wskaźników dyrektywnych i norm finansowych i że neutralizacja nadwyżek środków inwestycyjnych jest w pewnym sensie złem koniecznym — trudno nie docenić inicjatywy i operatywności tego zjednoczenia.

Podobnie została rozwiązana sprawa w państwowych przedsiębiorstwach przemysłu terenowego i wykonawstwa inwestycyjnego, objętych planowaniem terenowym. Wydział finansowy prezydium wojewódzkiej rady narodowej ustalił w porozumieniu z oddziałem wojewódzkim normy podziału amortyzacji w dostosowaniu do szacunków nakładów na inwestycje, określonych uprzednio indywidualnie dla każdego przedsiębiorstwa. Rozmiary funduszu rozwoju, który stanowi w tych przedsiębiorstwach wielkość wynikową — po uregulowaniu podatku obrotowego i od operacji nietowarowych, wpłat z zysku mających również charakter podatkowy oraz po utworzeniu funduszu zakładowego — są niewielkie. W całości jest on zużywany na finansowanie przyrostu zapasów, najczęściej nie wystarcza nawet w pełni na pokrycie wzrostu środków obrotowych i zachodzi potrzeba uzupełniania funduszy własnych przedsiębiorstw ze środków budżetowych prezydiów rad narodowych. Dlatego zastosowana metoda dostosowania środków przedsiębiorstw do szacunku nakładów na inwestycje przez odpowiednie ustalenie części amortyzacji, pozostającej w przedsiębiorstwach, okazała się w pełni wystarczająca i skuteczna.

W ten sposób neutralizacja nadwyżek środków inwestycyjnych ograniczyła się wyłącznie do przedsiębiorstw kluczowych, objętych postanowieniami uchwały nr 276/65 Rady Ministrów. Pozostałe przedsiębiorstwa państwowe, w stosunku do których bank nie dysponował możliwością podwyższania udziału funduszy własnych w finansowaniu środków obrotowych, nie skorzystały jak dotychczas ani w jednym przypadku z możliwości lokowania z własnej inicjatywy nadwyżek środków inwestycyjnych na wyodrębnionych rachunkach bankowych. Nie skłoniło ich do tego nawet stosunkowo wysokie oprocentowanie rachunków nadwyżek finansowych. A warunki ku te-

mu istniały. Według ostatecznej wersji planów sfinansowania inwestycji i kapitalnych remontów przedsiębiorstwa te dysponowały kwotą około 6 mln złotych ponad planowane nakłady na inwestycje, przewidzianą jako pozostałość środków na koniec roku. Zdecydowały tu, jak się wydaje, te same przyczyny, dla których przedsiębiorstwa przemysłu kluczowego z dużymi oporami, lokowały środki na rachunkach nadwyżek finansowych. Będzie o tym mowa niżej.

* * *

Wylizanie nadwyżek środków przeznaczonych potencjalnie na finansowanie inwestycji odbywało się zasadniczo w dwóch etapach: na podstawie projektu lub zatwierdzonego planu techniczno-ekonomicznego przedsiębiorstwa oraz po weryfikacji i zatwierdzeniu rocznego sprawozdania finansowego. Niekiedy weryfikacja pierwotnych wylizzeń była niezbędna już po sporządzeniu pierwszej wersji bilansu. Wyniki wylizzeń różniły się od siebie — w sporadycznych przypadkach nawet dość znacznie. Przyjmując za 100 pierwotnie wylizowaną nadwyżkę do neutralizacji, przy ostatecznym rozliczeniu wynosiła ona w krańcowych przypadkach:

- PPIUR „Kuter” w Darłowie — 315
- KZPL „Piłtolen” — 213
- Fabryka Cukrów „Pomorzanka” w Słupsku — 70

Generalnie we wszystkich przedsiębiorstwach nadwyżka środków do neutralizacji w pierwszej wersji wynosiła 25 656 tys. złotych, zaś ostatecznie — 30 741 tys. złotych. Wskazuje to na obiektywną trudność w ustalaniu nadwyżek środków do neutralizacji na podstawie planów techniczno-ekonomicznych. W świetle tego nie wydaje się celowe ściśle wylizanie nadwyżek na tym etapie, rozpoczynanie korespondencji z przedsiębiorstwami na ten temat, przekazywanie środków itp. Wystarczyłoby wstępne zorientowanie się w rozmiarach posiadanych środków na cele rozwojowe i potrzeb w zakresie ich finansowania oraz ustalenie nadwyżki lub niedoboru.

Wyniki tego wstępnego rozeznania powinny być komunikowane przedsiębiorstwu w opinii do projektu planu techniczno-ekonomicznego, z jednoczesnym żądaniem wypowiedzenia się co do metody neutralizacji ewentualnej nadwyżki lub poczynienia starań o uzyskanie środków na pokrycie niedoboru. To ostatnie wydaje się niezbędne w celu niedopuszczenia do zbędnej korespondencji po weryfikacji bilansu i uniknięcia zwłoki w ostatecznym rozliczeniu funduszu rozwoju i ewentualnie — udzieleniu kredytu specjalnego.

Stosowany dotychczas znormalizowany tekst listu do przedsiębiorstw w sprawie neutralizacji nadwyżek finansowych, stanowiący załącznik do ZP A/29/67, nie zawiera w swej treści żądania odpowiedzi od przedsiębiorstwa. Dlatego też odpowiedzi takich przedsiębiorstwa zazwyczaj nie udzielały, co wymagało dalszej korespondencji itp. Jeżeli instytucja neutralizacji nadwyżek środków inwestycyjnych przedsiębiorstw zostanie utrzymana, pożądane byłoby odpowiednio do tych wniosków zmodyfikowanie treści ZP A/29/67.

* * *

W wyniku ostatecznego rozliczenia nadwyżki środków inwestycyjnych wystąpiły w koszalińskim okręgu bankowym w 21 przedsiębiorstwach, na ogólną liczbę 89 objętych uchwałą 276/65 Rady Ministrów, w tym 55 samodzielnie dysponujących funduszem rozwoju. Łączna kwota nadwyżek wyniosła 30 741 tys. złotych, co stanowiło 45,6% w stosunku do łącznej sumy szacunków nakładów na inwestycje tych przedsiębiorstw.

Jednocześnie w innych przedsiębiorstwach wystąpiły niedobory środków w łącznej kwocie 28 048 tys. złotych. Potrzeba neutralizacji nadwyżek jest więc zasadniczo wynikiem niedostosowania norm podziału zysku do wielkości potrzeb rozwojowych przedsiębiorstw. W trzech przedsiębiorstwach nadwyżki były bardzo niskie kwotowo, nie przekraczały 100 tys. zło-

tych i jako takie nie podlegały neutralizacji. W dwóch przedsiębiorstwach nie można było zneutralizować nadwyżek w łącznej kwocie 1 301 tys. złotych, ze względu na uprawnienie do podwyższania funduszy własnych w obrocie tylko do 90% pokrycia środków obrotowych.

W efekcie zneutralizowana została kwota 29 047 tys. złotych — 94,5% nadwyżek i 43,1% ogólnego szacunku nakładów na inwestycje przedsiębiorstw koszalińskiego przemysłu kluczowego. Jeśli chodzi o formy neutralizacji, to:

— 2 198 tys. złotych (7,5%) — odprowadzono na rachunki zjednoczeń i jednostek równorzędnych,

— 19 150 tys. złotych (66,0%) — ulokowano na wyodrębnionych rachunkach bankowych nadwyżek finansowych,

— 5 149 tys. złotych (17,7%) — zaangażowano na finansowanie środków obrotowych powyżej obowiązującego stopnia pokrycia

— 2 550 tys. złotych (8,8%) — zużyto na przedterminową spłatę kredytów na inwestycje.

Zgodnie ze wskazaniami oddziału wojewódzkiego oddziały operacyjne starały się skłonić możliwie wszystkie przedsiębiorstwa do przekazania nadwyżek finansowych na rachunki lokacyjne. Ta forma neutralizacji znalazła też najszersze zastosowanie mimo bardzo dużego uorządzenia przedsiębiorstw do lokat na zablokowanych rachunkach bankowych, stosowanych w latach poprzednich, które to środki zostały później w całości przejęte przez budżet. Obawy przed takim samym losem nadwyżek obecnie posiadanych powstrzymywały przedsiębiorstwa przed ich zdeponowaniem na odrębnym rachunku w banku.

W obecnej fazie nie można więc jeszcze mówić o roli lokat jako swego rodzaju rezerwy finansowej, niezbędnej przedsiębiorstwom, ze względu na fluktuację zapasów i innych potrzeb rozwojowych²⁾. Tę funkcję rachunków lokacyjnych trzeba by dopiero przedsiębiorstwom uświadomić. Podwyższenie stopnia pokrycia środków obrotowych funduszami własnymi zastosowano wobec pięciu przedsiębiorstw. Rezultaty przedstawia tabela 1.

Tabela 1

Przedsiębiorstwo	Podwyższony procent pokrycia środków obrotowych	Zmniejszone zapotrzebowanie na kredyty bankowe w procentach
1. Rejonowe Zakłady „PZZ” w Słupsku	90,0	12
2. Zakłady Ziemiackie „Janikowo”	90,0	3
3. Zakłady Jajczarsko-Drobiarskie w Sławnie	83,5	10
4. Koszalińskie Zakłady „Żelgabet” w Złocięncu	63,1	5
5. Zakłady Sprzętu Instalacyjnego A-22 w Szczecinku	60,9	2

Podwyższenie stopnia pokrycia środków obrotowych funduszami własnymi zmniejszyło zapotrzebowanie na kredyty bankowe w granicach od 2 do 12%. Odpowiednio do tego zmniejszyła się siła ewentualnego oddziaływania banku na gospodarkę przedsiębiorstw i efekty tego oddziaływania.

* * *

2) Por.: L. Siemiątkowski: O systemie finansowym zjednoczeń i przedsiębiorstw przemysłu kluczowego; „Wiadomości NBP” nr 6/68.

Zagadnieniem samym w sobie, wymagającym odrębnego potraktowania, jest sprawa udzielania kredytów na inwestycje przedsiębiorstwom, którym zneutralizowano ich środki własne. Jak już wspomniano, akcja neutralizacji nadwyżek środków inwestycyjnych objęła w koszalińskim okręgu bankowym 18 przedsiębiorstw, zamykając się kwotą 29 047 tys. złotych. Jednocześnie tym samym przedsiębiorstwom oddziały udzieliły do końca lipca bieżącego roku 12 124 tys. złotych kredytów bankowych, w tym:

kredyt na inwestycje przedsiębiorstw	— 4 438 tys. zł
kredyt na inwestycje szybko rentujące się	— 7 029 tys. zł
kredyt na inwestycje drobne	— 457 tys. zł
kredyt na przemieszczenie środków trwałych	— 200 tys. zł

Skutki neutralizacji zostały więc w poważnym stopniu skompensowane dopływem kredytu bankowego. Zgodnie z przewidywaniami ograniczenie rozmiarów inwestycji w roku bieżącym stworzyło nacisk przede wszystkim na inwestycje szybko rentujące się i zwiększyło zapotrzebowanie na kredyt na tę kategorię inwestycji.

Nie jest celem niniejszego artykułu ocena zasadności decyzji oddziałów co do przyjęcia tych inwestycji szybko rentujących, podejmowanych niejako zamiast inwestycji planowych. Zakładam, zgodnie z intencjami kierownictwa oddziałów przyjmujących je do finansowania, że były to rzeczywiście przedsięwzięcia odpowiadające kryteriom inwestycji szybko rentujących się. W tym miejscu pragnę zwrócić uwagę na inny aspekt tego zagadnienia. Wytworzyła się mianowicie sytuacja, w której przedsiębiorstwa korzystają z kredytu bankowego na inwestycje posiadając jednocześnie własne środki na wyodrębnionych rachunkach nadwyżek finansowych środków inwestycyjnych. Sytuacja ta była przewidywana przy ustalaniu polityki inwestycyjnej na rok bieżący i jest zgodna z intencjami jej autorów. Tym niemniej w potocznym odczuciu budzi uzasadnione, jak się wydaje, sprzeciwy i nie może być traktowana jako normalna.

Z tytułu różnicy oprocentowania środków na wyodrębnionych rachunkach lokacyjnych i kredytów na inwestycje przedsiębiorstwa osiągała określone korzyści finansowe. Bank dopłaca tę różnicę odsetek do swych zwiększonych nakładów pracy związanych z rozdziałem szacunków nakładów na inwestycje, wyliczaniem nadwyżek do neutralizacji, dodatkowa korespondencją z przedsiębiorstwami w tej sprawie, otwieraniem nowych rachunków, przelewaniem środków, rozpatrywaniem wniosków o kredyt na inwestycje, uruchamianiem tych kredytów itd. Ten łańcuch można ciągnąć dalej. Bank płaci za utrzymanie rozmiarów inwestycji w granicach szacunku określonego w NPG, bank płaci... za brak umiejętności przewidywania przez jednostki nadrzędne potrzeb rozwojowych przedsiębiorstw i nieudolność w repartycji norm finansowych odnośnie podziału zysku.

Taka jest bowiem — w ostatecznym rachunku — przyczyna uciekania się do neutralizacji jako instrumentu dostosowania ex post środków przeznaczonych potencjalnie na finansowanie działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw do dopuszczalnej kwoty nakładów na tę kategorię inwestycji w gospodarce narodowej. Utrzymywanie w przyszłości takiej sytuacji nie jest chyba pożądane. Przyczyna tego tkwi — w moim przekonaniu — w nadmiernym „poszuflakowaniu” inwestycji. Poszczególne kategorie inwestycji są odrębnie planowane w NPG. Odrębnie też kontrolowane jest wykorzystanie szacunków nakładów:

- inwestycji przedsiębiorstw — indywidualnie w odniesieniu do każdego przedsiębiorstwa,
- inwestycji drobnych — zbiorczo w skali oddziału wojewódzkiego NBP.

Nakłady na inwestycje szybko rentujące się nie są limitowane. Odpowiednio do tego podzielona jest odpowiedzialność za utrzymanie rozmiarów poszczególnych rodzajów inwestycji w granicach szacunku ustalonego w NPG.

Neutralizację nadwyżek środków inwestycyjnych przeprowadzono biorąc za podstawę rozdzielone na poszczególne przedsiębiorstwa szacunki nakładów na inwestycje przedsiębiorstw. Siłą rzeczy więc inwestycje pozostałe muszą być w poważnym stopniu finansowane z kredytu bankowego.

Możliwość uniknięcia jednoczesnego neutralizowania środków przedsiębiorstw i udzielania kredytów na inwestycje widzę w ograniczeniu nadmiernie rozbudowanej klasyfikacji rodzajowej inwestycji. Postulat ujednolicenia inwestycji realizowanych na podstawie samodzielnych decyzji przedsiębiorstw nie jest czymś nowym. Jest on od dawna wysuwany przez Narodowy Bank Polski. Widzi się — chyba słusznie — w takim rozwiązaniu możliwość zlikwidowania mnogości przepisów i obfitości zasad systemu finansowania inwestycji realizowanych przez przedsiębiorstwa. Realizacja tego postulatu uzależniona jest od rozstrzygnięcia decyzji przedsiębiorstw nie jest czymś nowym. Jest on od dawna wysuwany przez Narodowy Bank Polski. Widzi się — chyba słusznie — w takim rozwiązaniu możliwość zlikwidowania mnogości przepisów i obfitości zasad systemu finansowania inwestycji realizowanych przez przedsiębiorstwa. Realizacja tego postulatu uzależniona jest od rozstrzygnięcia decyzji przedsiębiorstw, utrzymać preferencje dla inwestycji dotychczas realizowanych w trybie przepisów odrębnych, inwestycji szczególnie efektywnych i korzystnych dla gospodarki narodowej i z tego względu w pewnym sensie uprzywilejowanych. Pełnej, popartej danymi empirycznymi odpowiedzi na to pytanie może dostarczyć analiza kierunków inwestowania w ramach inwestycji przedsiębiorstw i inwestycji pozostałych. Sądę, że będzie ona pozytywna. Tym samym realne jest, jak się wydaje, jednolite traktowanie wszystkich inwestycji realizowanych przez przedsiębiorstwa. Pierwszy krok na tej drodze został już postawiony. Jest nim stworzenie jednolitej i odrębnej kategorii inwestycji — inwestycji grupy „B”. Obecnie chodziłoby o ujednolicenie zasad finansowania tych inwestycji przez całkowite zlikwidowanie tzw. przepisów specjalnych lub odrębnych.

* * *

Neutralizacja nadwyżek środków inwestycyjnych oparta została na szacunkach nakładów na inwestycje, ustalonych dla poszczególnych przedsiębiorstw. Powinny one z jednej strony zaspokajać najbardziej pilne, niezbędne potrzeby inwestycyjne przedsiębiorstw, a z drugiej strony — zapewnić nieprzekraczalność globalnej kwoty inwestycji określonej w NPG. Dotychczasowe obserwacje wskazują, że funkcje te, a zwłaszcza ta pierwsza, nie zostały spełnione. Podział szacunku między przedsiębiorstwa nie został dokonany w sposób doskonały. Wyrazem tego jest niewystarczalność szacunków w jednym przedsiębiorstwach i pewne luzy w innych. W skrajnym przypadku wielkość szacunku nie zapewniała nakładów na inwestycje kontynuowaną. Inwestycja ta była przyjeta do finansowania w roku ubiegłym i przyznany został kredyt również do wykorzystania w roku bieżącym i następnym. Określony dla tego przedsiębiorstwa szacunek nakładów na inwestycje (841 tys. złotych) był znacznie niższy niż planowane nakłady na kontynuowanie w bieżącym roku tego przedsięwzięcia inwestycyjnego. Z drugiej strony zarysowuje się w innych przedsiębiorstwach brak możliwości pełnego wykorzystania przyznanych szacunków nakładów. Niektóre przedsiębiorstwa z góry w planach finansowania inwestycji i kapitalnych remontów zakładały niższe rozmiary inwestycji niż określone dla nich szacunki nakładów — na przykład Fabryka Cukrów „Pomorzanka” w Słupsku — 1 261 tys. złotych poniżej szacunku.

Wskazuje to na niedoskonałość neutralizacji jako instrumentu polityki inwestycyjnej. Wydaje się, że funkcje tę powinien spełniać kredyt bankowy. Jest to możliwe w warunkach większego niż dotychczas udziału kredytu bankowego w finansowaniu inwestycji, a przede wszystkim przy większej absolutnej puli tego kredytu. Tylko wówczas będzie on skutecznie mógł regulować wielkość zasobów finansowych, które przedsiębiorstwa mogą przeznaczać na cele in-

westycyjne. Nie powinno się to jednakże odbyć „kosztem” własnych środków wygospodarowanych przez przedsiębiorstwa, które stanowią o funkcjonowaniu gry inwestycyjno-zapasy i bodźcowym oddziaływaniu funduszu rozwoju. Te instytucje systemu finansowego są generalnie oceniane pozytywnie i powinny być utrzymane. Niepełne działanie tych instrumentów wynika z niewielkich rozmiarów inwestycji przedsiębiorstw. W tych warunkach minimalna nawet fluktuacja zapasów lub odchylenia w wynikach finansowych odbijają się w znacznym stopniu na rozmiarach środków inwestycyjnych, powodując ich niedowzrost czy niedobory. Stosunkowo częstym zjawiskiem jest również brak środków na finansowanie środków obrotowych.

Dlatego wydaje się, że rozwiązanie tego kompleksu zagadnień polega na rozszerzeniu zakresu inwestycji przedsiębiorstw (w szerszym sensie tego określenia) na niekorzyść inwestycji zjednoczeń³⁾. Dotychczasowe granice między inwestycjami realizowanymi na podstawie samodzielnego decyzji przedsiębiorstw i in-

3) Analogiczny postulat wysunął K. Czyżniewski wychodząc z innych przesłanek. Porównaj: Inwestycje własne przedsiębiorstw a zagadnienie reprodukcji środków trwałych. „Wiadomości NBP” nr 4 i 5/68.

westycjami zjednoczeń są płynne. Duża część inwestycji zjednoczeń realizowana jest w czynnych zakładach, na istniejących powierzchniach produkcyjnych. W ich wykonawstwie, finansowaniu itp. zaangażowani są pracownicy przedsiębiorstw zatrudnieni przy bieżącej działalności eksploatacyjnej. Dochodzi również niekiedy do wyraźnych wypaczeń systemu finansowego. W jednym z przedsiębiorstw przykładowo zakupiono centralkę telefoniczną w ramach inwestycji przedsiębiorstwa, a jej montaż przeprowadzono w ramach inwestycji zjednoczeń, bo bank w celu przyspieszenia jej zagospodarowania zastosował oddziaływanie kredytowe.

Rozszerzenie zakresu inwestycji przedsiębiorstw na niekorzyść inwestycji zjednoczeń (z ewentualnym rozważeniem celowości utrzymania w ogóle tej kategorii inwestycji) wzmocniłoby działanie gry ekonomicznej zapasy-inwestycje, z jednoczesnym podniesieniem rangi kredytu bankowego na inwestycje, który mógłby spełniać rolę regulatora rozmiarów inwestycji w gospodarce narodowej bez potrzeby uciekania się do neutralizacji.

STANISŁAW BARTOSZEWSKI
Koszalin

Organizacja porad i konferencji w banku

W literaturze krajowej mało jest publikacji i teoretycznych rozważań na temat organizacji porad i konferencji oraz techniki prowadzenia ich. Wynika to chyba z pozornego faktu, że problem jest właściwie błały oraz z powszechnego przekonania, że organizacja i prowadzenie porad i konferencji nie jest rzeczą trudną, nie wymaga więc specjalnych umiejętności i każdy może sprostać temu zadaniu. Okazało się jednak w praktyce, że problem nie jest tak błały ze względu na dużą liczbę porad i konferencji organizowanych w życiu gospodarczym i społecznym. W nowoczesnym społeczeństwie coraz więcej czasu zajmują narady, konferencje, zjazdy i kongresy, coraz więcej bowiem problemów wymaga kolektywnego przedyskutowania, wymiany poglądów i doświadczeń przed rozwiązaniem bardziej skomplikowanych zagadnień czy spraw. W życiu zawodowym, zwłaszcza w działalności gospodarczej, narady i konferencje są uznaną formą zarządzania i współpracy. Tego rodzaju bezpośrednie kontakty charakteryzują się wieloma zaletami, gdyż stwarzają możliwość:

- przekazywania zadań czy przedstawiania aktualnych problemów w szerszym naświetleniu sytuacji lub okoliczności,
- przedyskutowania ich i uzyskania informacji o możliwościach wykonania zadań,
- wymiany doświadczeń wśród uczestników obrad,
- nadania kierunku działalności i ustalenia sposobów realizacji.

Te właśnie zalety porad i konferencji powodują, iż mogą być one korzystną formą współpracy i skutecznym narzędziem zarządzania, zaspokajającym potrzeby kierujących i kierowanych. J. Matejko w pracy pt. „Kierowanie kadrą pracowniczą” tak formułuje główne korzyści porad i konferencji:

- „1. Integracja interesów stron,
2. Pojęmowanie słuszniejszych decyzji,
3. Zachęcanie i motywowanie uczestników do działania w określonym kierunku,
4. Tworzenie nowych idei — myślenie twórcze,
5. Rozszerzenie perspektywy i zmiana postaw uczestników,
6. Wykorzystywanie doświadczeń i wiedzy kilku osób przy rozważaniu każdego problemu,
7. Koordynacja działania przy wykonywaniu decyzji,
8. Pomnożenie wiedzy i zwiększenie zrozumienia,
9. Zachowanie ciągłości w przypadku odejścia kierownictwa.”

Wymienione korzyści i zalety porad i konferencji przyczyniły się do ogromnego wzrostu ich liczby. W instytucjach o wieloszczeblowej strukturze organizacyjnej wszelkiego rodzaju organizowane kontakty osobiste zaczęły zajmować poczesne miejsce, angażując czas wielu osób, niejednokrotnie bez specjalnego uzasadnienia. Właśnie dlatego problem porad i konferencji nie jest błały; zajmują się nim najwyższe czynniki, wyrazem czego jest ukazywanie się co pewien okres odpowiednich aktów normatywnych w tym zakresie, które, generalnie rzecz biorąc, zmierzają do likwidacji marnotrawstwa czasu jako nieuchronnego produktu niewłaściwej organizacji porad i konferencji.

Konieczność wydawania tego rodzaju aktów normatywnych oraz ich treść wskazują na nieracjonalne działanie na tym odcinku pracy oraz na niedostateczną fachowość w zakresie organizacji i prowadzenia porad oraz konferencji. W końcu ubiegłego roku ukazało się pismo ogólne Nr 76 prezesa Rady Ministrów właśnie w sprawie organizacji porad. Dla resortów wynika z niego obowiązek uregulowania tego odcinka pracy. Realizując postanowienia tego pisma ogólnego bank również uregulował przepisami tę dziedzinę pracy, wydając w kwietniu 1968 roku ZP C/7 wraz z ramowymi wytycznymi dotyczącymi organizowania i przeprowadzania porad, konferencji i odpraw.

Wydanie przez bank zarządzenia nie było jednakże automatyczną realizacją obowiązku nałożonego przez prezesa Rady Ministrów, lecz powstało przede wszystkim w wyniku zbadania w roku 1967 sytuacji na odcinku porad i konferencji w środowisku bankowym. Stąd też postanowienia tego zarządzenia, a przede wszystkim ramowe wytyczne, mogły być dostosowane do konkretnych potrzeb tego środowiska. Potrzeba przeprowadzania badań w środowisku bankowym wynikała z odczuwanego i często stawianego problemu stałego wzrostu liczby zebrań, porad i konferencji; w roku 1967 Biuro Organizacji przeprowadziło je więc w ramach realizacji uchwały VII Plenum KC PZPR. Celem badań było uzyskanie informacji o rozmiarach i częstotliwości zebrań zwoływanych przez oddziały wojewódzkie, ich rodzajach, metodach i sposobach organizacji oraz o przebiegu obrad i dyskusji. W badaniach przyjęto następującą systematykę zebrań:

- a) konferencja i zjazd — zebranie osób z różnych środowisk zawodowych bądź różnych szczebli organizacyjnych banku (z udziałem przedstawicieli przedsiębiorstw, władz terenowych, oddziałów operacyj-

nych), mające na celu przedstawienie problemu, wymianę poglądów i doświadczeń, podjęcie wniosków i ustalenie dalszego działania;

b) narada — zebranie osób w zasadzie tylko ze środowiska bankowego, z tej samej jednostki organizacyjnej banku i różnych pionów lub różnych jednostek organizacyjnych banku tego samego pionu; celem narady jest postawienie zagadnień (spraw), przedyskutowanie ich oraz znalezienie konkretnych rozwiązań i ustalenie zadań określających kierunki dalszego działania uczestników narady;

c) odprawa robocza — spotkanie zwierzchnika z podwładnymi, prowadzone przez zwierzchnika, mające na celu złożenie informacji (meldunku) i podjęcie przez zwierzchnika operatywnej decyzji, charakteryzujące się małą liczbą uczestników i stosunkowo znaczną częstotliwością;

d) odprawa szkoleniowa — zorganizowane zebranie osób z różnych szczebli organizacyjnych banku w celu przedstawienia i przedyskutowania problemu, wymiany myśli i doświadczeń;

Pojęcie „zebrania” przyjęto w znaczeniu ogólnym, dla określenia wszystkich organizowanych spotkań.

Jak wykazują wyniki badań, w okresie pięciu miesięcy ubiegłego roku wszystkie oddziały wojewódzkie przeprowadziły 111 zebrań, w tym 40 konferencji-zjazdów, 15 narad i 56 odpraw szkoleniowych. Udział w tej liczbie większości oddziałów wojewódzkich wahał się od 4—7 zebrań, a tylko niektóre oddziały wojewódzkie częściej organizowały zebrania (np. 23 razy) lub zupełnie sporadycznie (np. 2 razy).

W przeważającej większości przypadków uczestnikami zebrań były oddziały operacyjne, natomiast tylko w nielicznych zebraniach brali udział przedstawiciele władz politycznych i gospodarczych czy przedsiębiorstw. Łączna liczba uczestników w badanych zebraniach wynosiła 3.095 osób, w tym 2.099 przedstawicieli oddziałów operacyjnych.

Prawie wszystkie badane zebrania (poza naradami) charakteryzowały się stosunkowo dużą liczbą uczestników, gdyż w poszczególnych okręgach bankowych przeciętnie wynosiła ona od 17 do 50 osób. Były to więc na ogół zebrania duże, o czym świadczy również czas ich trwania. Suma czasu zużytego na zebrania stanowi 536 godzin; dla szerszej ilustracji podaje się, że zebrania pochłonięły:

- w 6 oddziałach wojewódzkich do 20 godzin
- w 4 oddziałach wojewódzkich do 30 godzin
- w 4 oddziałach wojewódzkich do 40 godzin
- w 2 oddziałach wojewódzkich do 50 godzin
- w 1 oddziale wojewódzkim do 110 godzin.

Rozpiętość zatem czasu zużytego na zebrania w badanym okresie jest w poszczególnych oddziałach wojewódzkich stosunkowo znaczna, gdyż wynosi od 10 do 110 godzin.

Jak wynika z ogólnych proporcji, największą ilość czasu przeznaczyły oddziały wojewódzkie na odprawy szkoleniowe (52%) i konferencje (40%), niewielką natomiast na narady wewnętrzne (8%). Dla uzupełnienia ogólnej charakterystyki badanych zebrań dodać należy, iż nie miały one jednolitego charakteru, gdyż nie wszystkie zmierzały do ustalenia wspólnego działania i postawienia konkretnych wniosków; część z nich (40%) miała charakter tylko informacyjny i celem tych zebrań było przedstawienie problemu i wzajemna w tym zakresie wymiana poglądów.

Zbadano również sprawność organizacji, warunkującą efektywność obrad, w dwóch podstawowych fazach, mianowicie w fazie przygotowania zebrań i przebiegu obrad. Czynności przygotowawcze, związane z merytoryczną stroną zebrań, sprowadzały się do rozesłania do uczestników zawiadomień i materiałów wprowadzających. Zawiadomienia wysyłane były przez organizatorów zebrań w dość różnorodnych terminach, gdyż stosowano zarówno jednodniowe terminy zawiadomień, jak i trzydziestojednodniowe, a nawet dłuższe — jak w przypadku odpraw szkoleniowych (repetytoriów), kiedy zawiadomienia rozesłano prawie na trzy miesiące przed wyznaczonymi termi-

nami zebrań; najczęściej jednakże stosowano tylko kilkudniowe terminy zawiadomień.

Bardzo krótkie terminy zawiadomień stosowano nie tylko w odniesieniu do wewnętrznych narad, ale również niektórych zebrań, w których uczestniczyli przedstawiciele oddziałów operacyjnych. W jednym z oddziałów wojewódzkich zawiadomiono dyrektorów oddziałów operacyjnych o konferencjach w sprawie węzłowych zadań na rok 1967 na trzy dni przed terminem, w innym przypadku zawiadomiono przedstawicieli oddziałów operacyjnych o odprawie szkoleniowej, której przedmiotem były aktualne problemy związane z obsługą indywidualnego ruchu turystycznego, na dwa dni przed terminem; zdarzył się również, co prawda jedyny, przypadek zawiadomienia o zebraniu na jeden dzień przed terminem.

Rosyłane przez organizatorów zebrań materiały wprowadzające obejmowały porządek obrad, referaty, koreferaty, tezy i inne. Na 111 zbadanych zebrań:

— w 17 przypadkach nie wysłano w ogóle żadnych materiałów wprowadzających,

— w 44 przypadkach rozesłano tylko porządek dzienny zebrania,

— w 50 przypadkach rozesłano referaty bądź tezy, z tym że wcześniejsze przesłanie referatów stosowano tylko w 12 przypadkach; koreferaty rozesłano w 4 przypadkach.

Ankietowani uczestnicy zebrań oceniali fazę przygotowania zebrań na ogół pozytywnie. Na 1 886 wypowiedziających się — 81% uczestników uznało przygotowanie za dobre, 15% za dostateczne i 2% za niedostateczne, przy 2% uczestników nie wypowiedziających się na ten temat.

Niepokojąca jest ta pozytywna ocena w świetle mankamentów tej fazy zebrań. Wydaje się, że w zbyt małym zakresie stosowano zasadę wcześniejszego przesyłania uczestnikom zebrań materiałów wprowadzających, zwłaszcza też i referatów, co umożliwiłoby poznanie problemów — przedmiotów obrad przed zebraniem i niewątpliwie wpłynęłoby na skrócenie czasu trwania wprowadzenia i ogólnego czasu zebrania. Również zbyt późno zawiadamiano uczestników o zebraniach, co w konsekwencji mogło dezorganizować normalny, codzienny tok pracy uczestników zebrań i równocześnie świadczyło o nie planowanym charakterze tych zebrań.

Wyniki badań następnej fazy zebrań, to znaczy przebiegu obrad, wskazują, że w przeważającej większości wypadków organizatorzy zebrań stworzyli optymalnie dobre warunki obrad, podczas 96 (na 111 zbadanych) zebrań sale obrad były wietrzne, na 27 zebraniach obowiązywał zakaz palenia oraz — ze względu na długotrwałe obrady — w 86 przypadkach wprowadzono przerwę w obradach. Część zebrań, w czasie których nie stosowano przerw, trwała stosunkowo krótko (2 zebrania do 1 godziny, 13 zebrań — do 2 godzin), natomiast czas trwania 10 pozostałych zebrań wskazywał na konieczność stosowania przerw w obradach (ponad 3 godziny). Czas trwania przerw podczas poszczególnych zebrań był znacznie zróżnicowany i wynosił od 10 minut do 1 godziny, najczęściej jednakże stosowano przerwę do 20 minut. Nie we wszystkich przypadkach zebrania rozpoczynano punktualnie; 29 zebrań rozpoczęło z opóźnieniem od 3 do 40 minut, przy czym w 25 przypadkach opóźnienia wynosiły do 15 minut, w pozostałych 4 przypadkach — od 20 do 40 minut.

Badane zebrania pod względem poszczególnych ich faz nie miały identycznego przebiegu. Znaczna część zebrań, przede wszystkim konferencje, przebiegała w tradycyjnym porządku (63 przypadki) i obejmowała wprowadzenie, referaty, dyskusję oraz podsumowanie; na pozostałych zebraniach ograniczono się do wprowadzenia, dyskusji i podsumowania. Zatem wszystkie zebrania obejmowały fazę wprowadzenia, dyskusji i podsumowania, a zróżnicowanie dotyczyło części referatowej.

Zasadniczym elementem wpływającym na sprawność organizacji przebiegu obrad jest umiejętne przewodnictwo. Ocenę sposobu prowadzenia obrad oraz postawy przewodniczącego badanych zebrań prze-

przewodzący obserwatorzy z wydziałów organizacji oraz, niezależnie, obserwatorzy z zespołów (wydziałów) rewidycyjnych. W świetle ich oceny zasadnicze momenty, charakteryzujące przewodnictwo zebrań i świadczące o przebiegu obrad przedstawiają się następująco:

— nie na wszystkich zebraniach (około 50%) przewodniczący pozostawił uczestnikom możliwość modyfikowania porządku dziennego, w 50% mogły być więc dyskutowane tylko zagadnienia stawiane przez organizatorów i to w kolejności proponowanej przez nich;

— w porządku dziennym co najmniej połowy zebrań (51%) nie przewidziano orientacyjnego czasu trwania poszczególnych punktów, co w konsekwencji sprzyjało przewlekaniu obrad;

— w trakcie tylko 56% zebrań następowało ustalenie szczegółowej tematyki do dyskusji (w ramach poszczególnych punktów porządku dziennego); na pozostałych zebraniach dyskusja prowadzona była w sposób rozproszony;

— w większości przypadków (60%) przewodniczący podsumowywał poszczególne etapy dyskusji, na pozostałych jednakże zebraniach (40%) w trakcie ich trwania nie były konkretyzowane rezultaty obrad i nie były określane poczynione postępy;

— przewodniczący zebrań nie starali się pobudzić małoomównych uczestników obrad, jakkolwiek zachodziła potrzeba uaktywnienia ich (30% przypadków).

Z oceny obserwatorów zebrań wynika więc, że znaczna część zebrań miała niewłaściwy przebieg, gdyż nie rozpoczynały się one punktualnie, ze względu na oczekiwanie bądź na zaproszonych gości lub pozostałych uczestników, bądź nawet na przewodniczącego oraz ze względu na nieokreślenie na ogół przewidywanego czasu trwania poszczególnych punktów porządku dziennego. Zasadniczym jednakże mankamentem jest zbyt mało aktywna postawa przewodniczących zebrań, ograniczających swoje działanie do czynności formalno-porządkowych, co stwarzało sprzyjające warunki do rozciągania wypowiedzi poszczególnych uczestników, nadmiernego gadulstwa, rozproszenia dyskusji na zbyt wiele zagadnień naraz (zwłaszcza w problematyce ekonomicznej), zbaczania dyskusji w kierunku zagadnień dogodnych dla uczestników itp.; w rezultacie wymienionych mankamentów niektóre zebrania organizowane przez oddziały wojewódzkie były długotrwałe, zaś proporcje czasu przewidzianego dla poszczególnych faz zebrań, zwłaszcza czasu przeznaczanego na przedstawienie problemów i ogólnego czasu zebrań, układały się niekorzystnie.

Organizacja przebiegu obrad, a więc również sprawność przewodnictwa, była także oceniana przez uczestników zebrań. Otóż 82% uczestników uznało organizację przebiegu obrad za dobrą, 15% — za dostateczną, a tylko 1% — za niedostateczną (przy 2% uczestników nie wypowiadających się). Tak znaczna przewaga ocen pozytywnych jest zjawiskiem ciekawym (z punktu widzenia motywacji) i równocześnie niepokojącym, gdyż świadczyć może o powszechnym przyzwyczajeniu do prowadzonych niesprawnie i przewlekłych zebrań. Hipotezę tę zdają się potwierdzać informacje o czasie trwania zbadanych zebrań.

Otóż przeciętny czas¹⁾ trwania zebrań (łącznie z przerwami) waha się w poszczególnych województwach od 2,7 do 8,5 godziny, z przewagą raczej zebrań dłuższych, gdyż przeciętny czas wynosi:

- do 4 godzin w 4 oddziałach wojewódzkich,
- do 5 godzin w 5 oddziałach wojewódzkich,
- do 6 godzin w 3 oddziałach wojewódzkich,
- do 7 godzin w 3 oddziałach wojewódzkich,
- do 8 godzin w 2 oddziałach wojewódzkich.

Nierzadko obrady, zwłaszcza konferencje czy odprawy szkoleniowe, prowadzone były w ciągu dwóch dni roboczych. Były to więc zebrania długotrwałe, o czym już wspomniano w ogólnej charakterystyce zebrań. Biorąc pod uwagę tylko efektywny czas trwania zebrań (po wyeliminowaniu przerw), należy

stwierdzić, iż rozpiętość przeciętnego czasu zebrań jest również stosunkowo znaczna, gdyż wynosi od 2,2 do 8,0 godzin.

Interesujące okazały się również ogólne proporcje czasowe w poszczególnych fazach zebrań. Na ogólną sumę czasu przeznaczanego na 111 zebrań, wynoszącą łącznie 536 godzin, czas trwania poszczególnych ich faz stanowi:

— wprowadzenie	9%
— referaty	17%
— koreferaty	2%
— dyskusja	50%
— podsumowanie	10%
— przerwy	12%

Przyjmując że wprowadzenie, referaty i koreferaty traktować należy łącznie jako fazę zebrań, w której następuje przedstawienie przedmiotu obrad (problemów) widzimy, że ogólne proporcje czasowe (stosunek czasu przeznaczanego na wprowadzenie do czasu ogółem) układają się niekorzystnie. Oczywiście w poszczególnych okręgach wojewódzkich proporcje czasowe wymienionych faz są znacznie zróżnicowane. Tu również dla przedstawienia sytuacji posłużono się liczbami przeciętnymi w skali oddziałów wojewódzkich, uwidoczniając równocześnie — dla szerszego pokazania zjawiska — najniższy i najwyższy faktyczny czas trwania poszczególnych faz (liczby skrajne) spośród wszystkich oddziałów wojewódzkich.

Faza zebrań	Rozpiętość przeciętnego czasu w godzinach	Faktyczny czas	
		najniższy	najwyższy
Wprowadzenie	0,1—2,0	0,1	5,0
Referaty i koreferaty	0,7—4,7	0,7	6,0
Dyskusja	1,6—3,8	0,3	6,6
Podsumowanie	0,3—1,1	0,1	2,3

Relacje czasowe poszczególnych faz budzą wiele wątpliwości, gdyż zbyt wiele czasu przeznaczono na zebrań na część wprowadzającą (nieraz 20—30% ogólnego czasu trwania zebrań, a nawet w jednym przypadku 46%), zbyt małą natomiast część czasu używano na dyskusję, a więc na tę potencjalnie najbardziej efektywną fazę zebrań.

Przeciętne liczby uczestników zebrań zabierających głos w dyskusji wahają się od 8 do 29 osób (ogólna przeciętna 19 dyskutantów podczas 1 zebrań). Czas poszczególnych wypowiedzi jest niesłychanie zróżnicowany, gdyż wynosi od 0,03 do 0,5 godziny. Tylko 51% uczestników wypowiadało się w ciągu 0,1 godziny (około 5 minut), pozostali używali znacznie więcej czasu.

Omówione wyżej wyniki badań wykazały, że również w środowisku bankowym nie wszystkie zwoływane zebrania były właściwie zorganizowane i sprawnie prowadzone. Jakkolwiek wymienione mankamenty nie są zjawiskiem powszechnym, jednakże ze względu na fakt tradycyjnego przyjęcia przez wszystkie oddziały wojewódzkie zebrań jako jednej z form zarządzania oraz ze względu na stosunkowo dużą ich częstotliwość w niektórych oddziałach wojewódzkich, wydawało się celowe opracowanie i wydanie ramowych wytycznych.

Oczywiście sam fakt uregulowania przepisami tej dziedziny nie usprawni pracy. Sytuacja poprawi się dopiero wówczas, gdy organizatorzy zebrań będą praktycznie posługiwali się tymi przepisami. Równocześnie chyba wskazane jest uświadomienie sobie celu wydania ZP C/7/68 oraz formy, w jakiej to nastąpiło. Otóż uregulowanie przepisami tego odcinka pracy jest wynikiem stwierdzonego w wielu przypadkach nieumiejętnego prowadzenia zwoływanych zebrań. W związku z tym postanowienia wymienionego zarządzenia zawierają konkretne zasady, których na-

1) Wobec braku możliwości omówienia wszystkich zbadanych zebrań (właściwie każde zebranie jest odrębnym obiektem badań) posłużono się liczbami przeciętnymi.

leży przestrzegać przy organizowaniu wszelkiego rodzaju zebrań, aby zapewnić optymalną efektywność obrad i zapobiec marnotrawstwu społecznego czasu. Dla ułatwienia zaś prawidłowego przygotowania zebrań i sprawnego prowadzenia obrad wprowadzono ramowe wytyczne. Mają one służyć jako wskazówki we wszystkich rodzajach zebrań organizowanych w środowisku bankowym, a więc należy się nimi odpowiednio posługiwać, w zależności od rodzaju konkretnie organizowanego zebrania. I słusznie, gdyż nie każde zebranie wymaga realizacji wszystkich wskazówek zawartych w wytycznych. Jest to dziedzina pracy, która w zasadzie nie nadaje się do sformalizowania i tylko właściwe i elastyczne posługiwanie się podanymi wskazówkami może zapewnić efektywne wykorzystanie czasu uczestników obrad.

Na specjalne podkreślenie zasługuje rola przewodniczącego zebrania, od którego postawy zależy w dużym stopniu efekt obrad. Jego zadaniem jest doprowadzenie do wymiany poglądów całego zwołanego kolektywu i do podjęcia wspólnego działania oraz doprowadzenie obrad do określonego celu (podjęcie

wniosków). Jest to praca trudna i odpowiedzialna, wymagająca odpowiednich kwalifikacji. M. Frank w swojej pracy o organizowaniu narad i konferencji²⁾ podaje konkretne cechy charakteryzujące dobrego przewodniczącego zebrań. Do nich zalicza: dobrą znajomość tematu — przedmiotu obrad, autorytet faktyczny i formalny, doświadczenie w prowadzeniu narad, wyrobienie osobiste, takt, usposobienie, zdrowie, siłę oraz wytrzymałość.

Na ogół rola przewodniczącego nie jest dostatecznie doceniana; dobór kandydatów na przewodniczących odbywa się automatycznie, według przyjętych tradycji, a nie jest rozpatrywany pod kątem posiadania odpowiednich walorów osobistych. Kilka wskazówek o pracy przewodniczącego zebrania, zawartych w ramowych wytycznych, może stanowić pomoc w prowadzeniu obrad, jednakże nie wyczerpuje zagadnień istotnych dla przewodnictwa obrad. Również pozostałe wskazówki nie wyczerpują tematu, zwracają jednakże uwagę na wielostronność i znaczenie problematyki związanej z organizacją wszelkiego rodzaju narad i konferencji.

2) Marian Frank: Organizowanie narad i konferencji. Wydawnictwo Związkowe CRZZ, Warszawa 1966 r.

KRYSTYNA CELIŃSKA

Metody i formy kontroli wewnętrznej w oddziałach banku

W „Wiadomościach NBP” nr 11 z roku 1966 ukazał się artykuł W. Kieżuna, omawiający zagadnienie kontroli wewnętrznej jako funkcji zarządzania oddziałem. Choć rozważania dotyczyły wyłącznie Narodowego Banku Polskiego, to jednak uwagi te można z powodzeniem przenieść na grunt działania Banku Rolnego, bowiem podstawowe zadania obu banków oraz cel, jaki stawia sobie kontrola wewnętrzna — są zbieżne.

Z tej też racji omawiane zagadnienie pragnę uzupełnić własnymi spostrzeżeniami.

W. Kieżun wychodzi z założenia, że jednym z podstawowych czynników, gwarantujących prawidłowe działanie oddziału banku jest kontrola wewnętrzna, sprawowana przez kierownictwo (dyrektor i naczelnicy). Z dalszych wywodów i oświadczenia zagadnienia można sądzić, że prawidłowość kontroli wewnętrznej autor widzi w utrzymaniu dotychczasowego, mocno sformalizowanego systemu jej przeprowadzania, dającego większą gwarancję efektywności.

Do wyciągnięcia takiego wniosku upoważnia mnie, między innymi, fakt przytoczenia przez W. Kieżuna obowiązujących w tej mierze przepisów bankowych, z których wynika, że „...niezależnie od jej rodzaju (tj. kontroli wewnętrznej) powinna ona być systematyczna, dokładna i całkowita, obejmująca wszystkie komórki oddziału. Działalność kontroli powinna wyrażać się **wnikliwym sprawdzeniem czynności do najdrobniejszych szczegółów**, z założeniem że **wszystkie obowiązujące przepisy muszą być przestrzegane**.” Dalej autor wylicza, że „...dyrektor oddziału jest obowiązany do osobistego przeprowadzania:

a) fragmentarycznych kontroli raz na kwartał w każdym wydziale,

b) kontroli specjalnej, to znaczy określonej odrębnymi przepisami”.

Z dalszej części artykułu wynika, że „...dyrektor opracowuje plan przeprowadzania kontroli osobiście, koordynuje go z projektami planów przedstawionych przez naczelników i zatwierdza ostateczny plan kontroli okresowych”. Ponadto mowa jest o tym, że z każdej kontroli musi być sporządzony protokół, na podstawie którego wydawane są zalecenia, a w ślad za tym muszą być również prowadzone dalsze czynności związane ze śledzeniem usuwania zaistniałych nieprawidłowości stwierdzonych podczas kontroli.

Rzecz jasna, że takie uwarunkowanie „techniki kontrolnej” rodzi dodatkowe prace, takie jak: ewidencjonowanie, odnotowywanie itp. — słowem całą gamę czynności nieefektywnych.

Nie negując absolutnie ważności zagadnienia kontroli wewnętrznej, potrzeb jej przeprowadzania (przez kierownictwo oddziału), wydaje mi się jednak, że tak pojęty i nader sformalizowany system jest raczej w praktyce bankowej wprost niemożliwy i zarazem niepotrzebny (jest on zbyt pracochłonny i nieefektywny).

Przypuszczam, że W. Kieżun opierał swoje rozważania o istniejące przepisy i opracowania teoretyczne. Według mego osobistego zdania, dotychczasowe przepisy dotyczące kontroli wewnętrznej w oddziałach są mocno przestarzałe, a nawet nierealne. Zresztą do takich wniosków dochodzi również W. Kieżun, przytaczając wyniki prowadzonych badań przez centralę banku. Badania te wykazały, że mimo obowiązujących przepisów, ustalających sposoby, zakres badań i ich ewidencję, praktycznie w znacznej części nie są one przestrzegane. Czyli inaczej — teoria sobie, a praktyka sobie. Mówiąc najogólniej — oddziały NBP (i Banku Rolnego również) prawie całkowicie zarzuciły ten sformalizowany system.

Osobiście uważam, że oddziały powinny planować kontrolę wewnętrzną na podstawie potrzeb wynikających z aktualnej sytuacji. Decyzja w tej sprawie powinna należeć do kierownictwa oddziału, zważywszy że w przeszłości ustalane dość szczegółowo i mocno sformalizowane plany kontroli z reguły nie były realizowane (zaplanowane zagadnienia nie wymagały w tym czasie kontroli, brak czasu na ich przeprowadzenie itp.).

Kontrowersyjne wydaje się twierdzenie, że kontrola powinna być **systematyczna, dokładna, całkowita i obejmująca wszystkie komórki oddziału**. Uważam że kontrola wewnętrzna niekoniecznie musi spełniać wszystkie wymienione wyżej postulaty. W szczególności chodzi mi o kwestię kontroli całkowitej, obejmującej na przestrzeni danego okresu wszystkie komórki oddziału (przyjmijmy umownie okres kwartału).

Praktyka stosowana w oddziale dowodzi, że jedno stanowisko pracy — komórka — musi być kontrolowane częściej (raz w miesiącu, a nawet częściej) i to w sposób szczegółowy, całkowity, gdy natomiast inne stanowisko pracy może być kontrolowane w sposób pośredni (na podstawie składanych dokumentów, korespondencji, poziomu ich opracowań itp.).

Uważam również, że aczkolwiek **wnikliwie sprawdzenie czynności do najdrobniejszych szczegółów** daje dokładny obraz poziomu wykonywanych zadań, to

jednak w praktyce nie zawsze jest ono konieczne. W szczególności odnosić się to będzie do kontroli wewnętrznej, przeprowadzanej w wydziale kredytów. Skrupulatność ta jest natomiast pożądana przy kontrolach w wydziale operacyjno-rachunkowym (specyficzna rola wydziału operacyjno-rachunkowego) i to przede wszystkim w odniesieniu do kontroli bieżącej. Wymóg ten jest rygorystycznie egzekwowany, a przede wszystkim w stosunku do niektórych dokumentów i wynikających stąd czynności bankowych (dokumenty gotówkowe i zrównane z nimi różne ceki do rozrachunku).

Biorąc pod uwagę zagadnienie jako takie, a w szczególności stale rosnące zadania banków, należałoby rozwijać i doprowadzić do perfekcji wszelkiego rodzaju kontrole bieżące. Przede wszystkim powinno to dotyczyć wydziałów operacyjno-rachunkowych ze względu na pieniężny charakter wykonywanych czynności. Niektóre z tych czynności powinny zawsze podlegać kontroli bieżącej na drugą rękę przez głównego księgowego. Chodzi tu głównie o większe dyspozycje gotówkowe lub zrównane z nimi.

Innym i specjalnie ważnym elementem, wskazującym na potrzebę odpowiedniego kierunku kontroli wewnętrznej, stać się powinny reklamacje klientów kierowane pod adresem banku. Na podstawie tych reklamacji (prowadzona być musi szczegółowa ich ewidencja) dyrektor bądź naczelniczy powinni stosować odpowiednią kontrolę wewnętrzną i w miarę wyłaniających się potrzeb stosować odpowiednie „pociągnięcia” organizacyjne, a więc: szkolenie, zmiany na poszczególnych stanowiskach itp.

Jeśli chodzi o wydział operacyjno-rachunkowy, to główny księgowy nawet w przypadku dobrego poziomu całości prac w wydziale powinien systematycznie przeprowadzać kontrolę wewnętrzną, a zakres badań i terminy jej przeprowadzania powinien ustalać według własnego uznania. Samodzielność jego w tym zakresie jest konieczna chociażby z tego względu, że przecież nie kto inny, jak właśnie główny księgowy odpowiada za całokształt prawidłowo wykonanych zadań. Dyrektor natomiast kontrolę wewnętrzną w tym wydziale powinien ograniczyć do minimum i powinna ona dotyczyć jedynie pewnych fragmentów czynności podstawowych bądź tych zagadnień, które powtarzają się w reklamacjach klientów.

Jakkolwiek wyżej stwierdziłem, że decyzja dotycząca terminu przeprowadzania kontroli powinna należeć do głównego księgowego, to jednak częstotliwość ich przeprowadzania musi być znacznie większa niż na przykład w wydziale kredytowym (przynajmniej raz w miesiącu powinna być badana każda komórka), a zakres badań musi być dostosowany do aktualnych potrzeb. W większości przypadków zakres badań powinien być wąski ale zarazem głęboki. Wydaje mi się, że nie ma absolutnie żadnej potrzeby zbytniego formalizowania tych kontroli, to znaczy specjalnego ich planowania, stosowania zaleceń, a także prowadzenia związanej z tym ewidencji. Dobrze pojętej formalistycznej stanie się zażość i w zupełności dla potrzeb banku wystarczy, jeśli naczelniczy porobią sobie odpowiednie notatki w zeszycie specjalnie do tego celu przeznaczonym.

Oczywiście że w zależności od stopnia stwierdzonych nieprawidłowości można by je omówić na naradzie wydziałowej czy też na okresowo odbywanych naradach roboczych oddziału. Zrozumiałe jest, że wyniki kontroli, stwierdzone nieprawidłowości, każdorazowo muszą być omawiane z odpowiedzialnymi za nie pracownikami, przy czym kontrolujący powinien jednocześnie podać „złote” środki zaradcze, zmierzające do naprawy zła.

O wynikach kontroli powinien być bieżąco informowany dyrektor oddziału, który ostatecznie decydować powinien o zastosowaniu odpowiednich „pociągnięć organizacyjnych”.

W nieco odmienny sposób przebiegać powinna kontrola wewnętrzna w wydziale kredytowym (odpada kwestia kontroli formalnorachunkowej na co dzień), bowiem dotyczyć ona będzie przede wszystkim merytorycznych czynności banku, to jest efektywności

działania i wypracowanych na tej podstawie konkretnych decyzji finansowo-kredytowych.

I w tym przypadku ważna rola przypada kontroli bieżącej, która powinna być szczególnie wnikliwa w stosunku do czynności związanych z decyzjami finansowo-kredytowymi. Czynności takie powinny być kontrolowane i analizowane przez naczelnika wydziału, a dopiero potem przedstawiane dyrektorowi oddziału. Rzecz jasna, że takie postępowanie absolutnie nie może zwolnić dyrektora oddziału od każdorazowego i szczegółowego przestudiowania sprawy przed podjęciem ostatecznej decyzji. Praktycznie rzecz biorąc moment podejmowania ostatecznej decyzji dość często rodzi potrzebę jeszcze raz kolektywnego przepracowania danej sprawy (odpowiedzialny pracownik, naczelnik i dyrektor) bądź uzgodnienia poglądów czy też wyjaśnienia nasuwających się krytycznych uwag.

A więc właśnie w tym momencie wykonywany jest przez kierownictwo oddziału najistotniejszy element kontroli wewnętrznej, a co do jej efektywności i słuszności wątpliwości być nie może. Im wnikliwsza będzie kontrola bieżąca w ujęciu: odpowiedzialny pracownik, naczelnik i dyrektor, tym właściwszy będzie poziom działania wydziału, a w ogólności i oddziału, bez potrzeby uciekania się do nieefektywnej, a przepisami zalecanej „biurokracji”.

Rzecz prosta, że poza kontrolą bieżącą, naczelnik wydziału powinien również przeprowadzać kontrole okresowe, które w ciągu roku powinny objąć **najważniejsze zagadnienia komórek w wydziale**. Wybór zagadnień, zakres badań i terminy ich przeprowadzania powinien naczelnik ustalać według aktualnych potrzeb, własnego, dobrze pojętego punktu widzenia, z uwzględnieniem stopnia nasilenia reklamacji klientów i ewentualnych sugestii dyrektora oddziału. Dowolność wyboru badanych zagadnień, zakres ich badań i terminy przeprowadzania powinny wynikać z dużej znajomości aktualnego poziomu i stopnia realizowanych zadań przez poszczególne stanowiska pracy.

Jak już poprzednio zaznaczyłem, ewidencja danych uzyskanych w czasie przeprowadzania kontroli ograniczać się powinna do zwykłej notatki w przeznaczonym do tego zeszycie. Inną i zarazem korzystną formą kontroli są przeprowadzane okresowo konsultacje z pracownikami. Istotnym elementem tej kontroli jest sprawdzian stopnia znajomości i właściwej interpretacji przepisów, który ostatecznie decyduje o prawidłowym i sprawnym działaniu banku. Korzyści stąd wynikające będą owocniejsze, gdy dyrektor bądź naczelniczy będą dysponowali konkretnymi przykładami, wynikającymi z realizacji poszczególnych zagadnień, omawianych właśnie na konsultacjach. Przykłady takie, rzecz jasna, powinny być zebrane w czasie przeprowadzania kontroli wewnętrznej bądź powinny wynikać z bieżących spostrzeżeń itp.

Biorąc pod uwagę omawiane sposoby przeprowadzania kontroli wewnętrznej w oddziale sądzę, że można zaryzykować twierdzenie, iż dyrektor nie ma potrzeby formalizowania jej, byłoby to bowiem dodatkowym obciążeniem i tak już napiętego bilansu czasu dyrektora.

Dla prawidłowego funkcjonowania oddziału w zupełności wystarczy, jeśli dyrektor będzie przeprowadzał kontrole poszczególnych stanowisk pracy lub określonych zagadnień według własnych wypracowanych koncepcji i metod. Rozmiary badań, terminy przeprowadzania powinien zawsze ustalać według prawidłowo pojętych potrzeb, wynikających z aktualnej sytuacji w oddziale (w przeciwnym bowiem przypadku nie może być dyrektorem).

Wykorzystanie wyników kontroli odbywać się powinno (poza koniecznym omówieniem z daną komórką, odpowiedzialnymi pracownikami) według uznania dyrektora. Niemniej wydaje się, że wielce korzystne byłoby ich omawianie (w zależności od rozmiarów zagadnień i ich ważności) na szkoleniach, konsultacjach, naradach w wydziałach lub też na ogólnej naradzie roboczej z pracownikami oddziału. Jeśli natomiast chodzi o kwestię sposobów ewidencji kontroli przeprowadzanych osobiście przez dyrektora, decyzję

w tej sprawie należy pozostawić dyrektorowi. Według mojego zdania nie wymagają one żadnej ewidencji prowadzonej osobiście przez dyrektora, gdyż omawianie na naradach motowane są w protokołach z odpraw i narad.

Pragnę jeszcze raz zwrócić uwagę na fakt, że dyrektor praktycznie wykorzystuje bieżąco liczne elementy kontroli w ciągu dnia, jak zapoznanie się z dokumentami i korespondencją nadchodzącą i wysyłaną, których załatwianie nosi różne znamiona decyzji podjętych w większości przez samego dyrektora. Tak więc dyrektor na podstawie tych materiałów i dokumentów, opracowywanych przez zespół pracowników, ma możliwość bieżącej obserwacji realizacji poszczególnych zadań oddziału. Przy takim układzie czynności dyrektor ma równocześnie możliwość spełniania roli inspiratora w całokształcie mechanizmu prac bankowych.

Kontrolą innego rodzaju mogą być również odbywane okresowo narady całego zespołu, poświęcone głównie omawianiu realizacji zadań kwartalnych przez poszczególne komórki. Naradę taką zwykle poprzedza kontrola wykonania zadań, a materiały zdobyte w ten sposób służą do omówienia zaistniałych nieprawidłowości lub też podkreślenia osiągnięć. Naradom takim towarzyszy zwykle ożywiona dyskusja i wymiana poglądów i to — moim zdaniem — stanowi cechę kontroli wewnętrznej w szerokim tego słowa znaczeniu.

Omówione sposoby i formy kontroli wewnętrznej stosowane w oddziale i w związku z tym nadawanie prawidłowego kierunku realizacji całokształtu zadań są przedmiotem oceny oddziału wojewódzkiego. Ocena ta kształtowana jest na zasadzie przeprowadzanych kontroli oraz na podstawie otrzymywanych z oddziału różnych opracowań, sprawozdań itp. Zewnętrznym i konkretnym wyrazem tej opinii, oceny są komunikaty oddziału wojewódzkiego, informujące o przyznaniu oddziałowi odpowiedniej lokaty i nagród pieniężnych dla poszczególnych komórek.

I ten moment oddział wykorzystuje przez organizowanie krótkich zebrań zespołu pracowniczego dla omówienia niedociągnięć, występujących tu i ówdzie, a w szczególności dla spopularyzowania osiągnięć, za które wyróżniający się pracownicy otrzymują nagrody pieniężne.

Spostrzeżenia moje na temat zarządzania oddziałem za pośrednictwem jednego z ważniejszych czynników, jakim jest **prawidłowo pojęta kontrola wewnętrzna**, mogą wydać się mocno koniwersyjne, może nawet nie dość realne. Dla obrony i wyjaśnienia mojego stanowiska w tym względzie muszę z konieczności podać, że w oddziale, w którym od wielu lat pracuję, podane formy i sposoby kontroli (Oddział Banku Rolnego w Bartoszycach) znalazły pełne zastosowanie. Czy w ostatecznym rachunku zdały egzamin? Na razie władze bankowe nie kwestionują ich. Tym bardziej — jak mi się wydaje — oddział w całokształcie wykonywanych zadań cieszy się dość dobrą opinią.

Nasuwa się przy tym myśl, że stale rozwijające się życie gospodarcze kraju wymaga od poszczególnych ogniw aparatu gospodarczego i administracyjnego sprężystego działania, które jednak warunkuje autonomiczność uprawnień w wyborze kierunków i dróg pozwalających na zwiększenie efektów tego działania. A więc i oddziały banku muszą mieć rozwiązane ręce w zakresie wyboru metod i form stosowanych przy kontrolach wewnętrznych, aby w ten sposób, przez sprawniejszą organizację, maksymalizować jej efekty.

Przy takim rozwiązaniu zagadnienia kontrole wewnętrzne w oddziałach będą odbiciem faktycznych potrzeb, o których sygnalizować będzie realizacja zadań na poszczególnych etapach.

EDWARD GUTKOWSKI

Bartoszyce

Artykuł W. Kieżuna („Wiadomości NBP” nr 11/66) zawierał jedynie opis sytuacji formalnej w zakresie kontroli wewnętrznej i wyniki badań wskazujących na powody niewykonywania formalnego obowiązku kontroli przez dyrektorów, nie zawierał natomiast opinii co do utrzymania dotychczasowego stanu rzeczy. Opinia W. Kieżuna w tej sprawie jest przedstawiona w książce pod tytułem „Dyrektor — z problematyki zarządzania instytucją”, w rozdziale o dyrektorze jako organizatorze i kierowniku.

Redakcja

Organizacyjne problemy czynności inspekcyjnych

Problem sylwetki inspektora kredytowego w aktualnej strukturze organizacyjnej banku i przy uwzględnieniu zadań, jakie bank ma realizować — jest problemem pierwszoplanowym. Od wyników pracy inspektora, od jego codziennych, bieżących czynności zależy bowiem stopień faktycznego wprowadzenia w życie założeń polityki pieniężno-kredytowej.

Od stopnia poznania sytuacji przedsiębiorstwa, a więc od tematyki, metodyki, od dogłębności i obiektywności czynności inspekcyjnych i analitycznych zależy wykrycie i ocena nieprawidłowości w danym przedsiębiorstwie — a to z kolei rzutuje na podejmowanie środków działania, które ogólnie nazywamy polityką kredytową wobec danej jednostki gospodarczej.

Jeśli tak jest — rodzi się kolejne pytanie, czy do tych wszystkich czynności inspektor bankowy jest odpowiednio przygotowany i czy przepisy wiążące go (instrukcje, zarządzenia) są na tyle precyzyjne, że stwarzają warunki spełnienia tych wymogów, jakie inspektorowi stawiamy? I tu natrafiamy na pierwsze trudności.

Pracownik bankowy udający się na inspekcję staje naprzeciw zwartemu kolektywu przedsiębiorstwa zarówno w ścisłym tego słowa znaczeniu, jak i w szerszym, to jest wobec wielu złożonych problemów organizacyjno-gospodarczych, które nawzajem się zazębiają i na siebie oddziałują. Ponadto dodatkową trudność stanowi fakt, iż kontrahentem w tych czynno-

ciach są pracownicy przedsiębiorstwa kontrolowanego, najczęściej specjaliści o wąskim zakresie czynności, całkowicie wprowadzeni w codzienny tok zagadnień, w których inspektor na pewno nie jest tak znakomicie zorientowany.

W takiej więc sytuacji, w jaki sposób można określić, czy czynności inspekcyjne są wykonywane prawidłowo? Czy — jeśli w całości opierają się na materiale dokumentacyjnym — dopuszczalny jest też jakiś procent stwierdzeń i ocen oparty na informacji? A jeśli tak — to jaki procent? Nożyce możliwości rozwarte są szeroko — od 1% do 99%. Tematycznie rzecz biorąc — czy istnieją jakies problemy (odcinki działalności przedsiębiorstwa), których analiza może być dokonana na podstawie materiału informacyjnego, a inne wymagają oceny wyłącznie na podstawie materiałów dowodowych?

Zdajemy sobie chyba wszyscy sprawę, że odpowiedź nie jest łatwa — ale to nie oznacza, że wcale jej być nie może. W każdym razie drogowskazy dla inspektora w postaci przepisów „przykazania” tego nie precyzują dostatecznie jasno. A przecież wiemy, że każdy stopień wzrostu procentowego badań, opartych na materiałach dowodowych, to równocześnie olbrzymi wzrost pracochłonności inspekcji.

Tym niemniej, dlaczego czynność inspekcyjna na jakiś temat, wykonana metodą „informacyjną”, ma się równać statystycznie takiej samej inspekcji, ale przeprowadzonej na podstawie dokumentów pierwot-

rch? I co najważniejsze — w zależności od „meto-
r” mogą być zupełnie różne ostateczne wyniki, a
ięć i ocena materiałów inspekcji (wraz ze wszystkimi
tego tytułu konsekwencjami. Tego rodzaju wątpli-
ości występować mogą przy każdym konkretnym
oblemie, na przykład przy badaniu gospodarki za-
isami. Kiedy inspektor może mieć przekonanie we-
nętrne (i nie tylko wewnętrzne), że tę analizę (ins-
kację) przeprowadził prawidłowo — jeśli przewerto-
ał i ocenił wszystkie kartoteki, czy też tylko pewien
h procent? Jeśli to drugie, to jaki procent?

Dylemat ten w zasadzie towarzyszy wszystkim
aszczytnom tematycznym przeprowadzanych ins-
kacji — jest więc problemem wymagającym jakiegoś
zstrzygnięcia. Na ogół praktyka w tym zakresie
geruje wycinkowe badania i stosowanie zasady
ars pro toto”. Ale jest to określenie bardzo rano-
e i może być zbyt subiektywizowane. Faktycznie
wiem jego najważniejsze i najbardziej czasochłon-
czynności, to jest czynności inspekcyjne, wykony-
ne są w warunkach niemal całkowicie nie kontro-
wanych. Ściślej — kontrola ma tylko ramy formal-
— czy inspekcja i jej tematyka są planowane, ja-
jest czas jej trwania (inspekcjodni są przecież waż-
miernikiem), czy została sporządzona notatka
wentualnie, czy wyniki są wykorzystane w polityce
edytywnej (ale tylko wyniki negatywne) wobec
zależności.

A tymczasem sprawa najbardziej zasadnicza w in-
spekcji, to jest zakres, metoda, dokumentacja, a na
podstawie wnioski — są to elementy pracy w zu-
łości chyba pozbawione „kontroli na drugą rękę”.
ańcowo rzecz biorąc notatkę z inspekcji można
orzadzić „bez oderwania od biurka”, gdyż w warun-
ch bankowych nie trzeba nawet uzgadniać z kon-
dowaną jednostką protokołu z inspekcji. Żeby być
brze zrozumianym — teza wyżej przedstawiona nie
na celu dezawuowania dotychczasowego trybu
ności inspekcyjnych — natomiast ma uaoocnić
rt, że w aktualnych warunkach pracy bankowej
nieje możliwość występowania szerokiego stopnio-
nia zbliżenia stanu faktycznego do fotografii nie-
widłości migawkowo uchwyconej przez inspek-
a w czasie inspekcji.

Rak więc — ze względu na wagę prawidłowych re-
tatów inspekcji i z powodu konieczności ujednoli-
nia obiektywnych warunków, w jakich inspekcja
być przeprowadzona przez każdego inspektora —
zmiernie ważne wydaje się określenie norm orga-
acyjnych przy czynnościach inspekcyjnych, czyli
ganizacji tych czynności.

Rozstrzygnięcie tego zagadnienia — na pewno nie-
we, ale konieczne — umożliwić może realizację
cze jednego postulatu, a mianowicie wprowadze-
kryteriów dla ustalenia stopnia obciążenia inspek-
a przedsiębiorstwami kontrolowanymi.

Decywiście rozwiązań organizacyjnych w tym za-
sie może być dużo, niemniej podjęcie prób wy-
ie się pozytywne, gdyż udostępni wybór rozwiąza-
optymalnego, już wówczas obligatoryjnego.

Przy czynnościach inspekcyjnych można wyróżnić
y fazy organizacyjne:

1. Analiza już posiadanych materiałów informacyj-
ch dla ustalenia tematu i zakresu.

2. Wycinkowe badanie tematyczne w oparciu o do-
nenty (podstawowe czynności inspekcyjne).

3. Ocena sytuacji na podstawie wyników badań i po-
frontacji, za pomocą analizy porównawczej.

4. **aza pierwsza** powinna ułatwić wybór najbardziej
reprezentatywnego odcinka dla badanego problemu
z ustalenie strony technicznej inspekcji (metod
ności). Prawidłowe przygotowanie się do inspek-
(bo to jest głównym celem pierwszej fazy) wyma-
kompleksowego wykorzystania już posiadanych in-
macji „o sytuacji w przedsiębiorstwie” (poprzednie
pekcje, dane sprawozdawcze, materiały analitycz-
lustracyjne itp.) w celu zarówno konsekwentnego
tepowania w czasie oraz po inspekcji (forma
eść zaleceń pomspekcyjnych), jak i umożliwienia
jęcia na meritum sprawy bez długiej i żmudnej
gi próbnych poszukiwań. Ten okres przygotowaw-
może być sprawnie wykorzystany przy znajomości

ci podstawowych, a więc nieskomplikowanych, zasad
analizy ekonomicznej. Analiza ta stanowi — jak wia-
domo — zespół metod, za pomocą których można
prawidłowo naświetlić zjawiska występujące w
przedsiębiorstwie.

Jeśli chodzi o cel czynności przygotowawczych —
praktycznie niewystarczająca jest analiza funkcjonal-
na, która polega na badaniu wyodrębnionych zjawisk
(np. szybkość krążenia środków obrotowych) — stąd
zachodzi potrzeba sięgnięcia do **analizy kompleksowej**.
Ten rodzaj analizy polega na zbadaniu zjawisk pod
kątą ich wzajemnej współzależności. Efektem takiej
metody analitycznej jest ustalenie przyczyny pier-
wotnej, jej wagi i siły oddziaływania. Dla uzyskania
takiego obrazu każde zjawisko badane jest samo w
sobie oraz rozpatrywane i jako skutek i jako przy-
czyna innych zjawisk na podstawie założenia, że zja-
wiska łączą się w związki przyczynowo-skutkowe.
Oczywiście analiza kompleksowa może być całościowa
lub wycinkowa.

Przyjmując tę metodę za najbardziej praktyczną
i skuteczną, trzeba równocześnie dodać, że z punktu
widzenia techniki analizy należy stosować **metodę de-
dukcyjną**, która polega na kolejności badania, pro-
wadzącej od zjawisk ogólnych do szczegółowych, czyli
od skutków do przyczyn. Praktycznym rozwinięciem
metody dedukcyjnej jest najczęściej stosowana **meto-
da odchylen**, polegająca na porównaniu badanego zja-
wiska z innymi oraz na określaniu zachodzących
między nimi różnic (istotny jest kierunek różnic —
ujemny, dodatni oraz wielkość i tempo ich narasta-
nia).

Jakkolwiek w metodach analitycznych stosuje się
odchylenie bezwzględne i względne — pierwsze jest
dla czynności inspekcyjnych niewystarczające, są to
bowiem różnice występujące w tych samych zjawis-
kach, na przykład wykonanie planu, jeśli wykonano
go z nadwyżką, to w zasadzie zjawisko można ocenić
pozytywnie, jakkolwiek nie wiadomo dzięki jakim
czynnikom nadwyżkę tę osiągnięto. W niektórych
przypadkach odchylenie bezwzględne nie stanowi in-
formacji w ogóle o oceny na przykład zmniejszenia
się kosztów materiałowych w stosunku do planowa-
nych, przy równoczesnym zmniejszeniu ilości wyro-
bów. Stąd z reguły należy stosować odchylenia
względne, czyli różnice między odchyleniami bez-
względnymi dwóch różnorodnych zjawisk, z których
jedno jest podstawowe, a drugie towarzyszące.

Przy tej metodzie analitycznej należy pamiętać
o wspomnianych już związkach przyczynowo-skutko-
wych, z tym że dynamika zjawiska podstawowego
określa, a nawet oznacza, granice dla dynamiki zja-
wiska towarzyszącego. Stąd ocena danego układu
zjawisk powinna uwzględniać jako zjawisko pozytywne
albo szybszy wzrost zjawiska towarzyszącego, albo
podstawowego. Na przykład przy założonym wzros-
cie produkcji o 15% określa się, że wielkość płac nie-
których grup zatrudnionych (np. administracja) ma
pozostać nie zmieniona, niektórych zaś (np. robotni-
ków produkcyjnych) może osiągnąć tylko 10% wzros-
tu, czyli szybszy wzrost zjawiska podstawowego. Za-
dania dla przedsiębiorstwa mogą być zresztą o wiele
szersze i przy wspomnianym wzroście produkcji moż-
na ustalić, iż zysk powinien wzrosnąć o 20%, a sprze-
daż o 10%. Stąd tylko częściowy wzrost zysku jest
niejako automatyczny (10%), wynikający ze wzrostu
sprzedaży, natomiast dalsza część musi być wypracowa-
wana przez obniżkę kosztów.

Tak więc podstawowym celem czynności przygo-
wawczych — w ich ramowym ujęciu — jest ocena
zjawiska, które zgodnie z założoną tematyką ma być
przedmiotem inspekcji poprzez ocenę zjawisk towa-
rzyszących i ich wpływu na badane zjawisko. W prak-
tyce czynności te sprowadzają się do ustalenia war-
tości odchylenia oraz podziału tego odchylenia na od-
działywające nań czynniki. Jeśli bowiem z posiadanych
materiałów sprawozdawczych wynika, że nastąpił
wzrost miesięcznej produkcji, to trzeba sobie odpo-
wiedzieć na pytanie: w jakim stopniu powodem tego
jest wzrost przeciętnej wydajności, wzrost ilości za-
trudnionych, a w jakim stopniu wpłynęły na to inne
czynniki, na przykład zmiana cen, struktura asorty-
mentowa itd.

Rozdzielenia sumy odchyżeń, czyli podziału między oddziałujące czynniki, dokonuje się za pomocą **metody kolejnych odchyżeń**. Metoda ta polega na wyodrębnieniu oddziaływania na badane zjawisko każdego czynnika osobno. Oblicza się kolejno wielkości odchylenia spowodowanego przez dynamikę (zmianę) tego czynnika, eliminując równocześnie działanie czynników pozostałych.

Metoda kolejnych odchyżeń ma duże znaczenie praktyczne, zwłaszcza jest przydatna w czynnościach przygotowawczych do inspekcji. Jak bowiem wiemy, czynników, które mają wpływ na odchylenia, może być wiele, a co gorsza, mogą w różny sposób (co do kierunków) działać na odchylenia zjawiska. Chodzi tu o poznanie procesu kompensacyjnego czynników działających w przeciwnych kierunkach. Na przykład stwierdza się w kosztach materiałowych odchylenie z 1.000 tys. zł na 1.010 tys. zł. Na podstawie przeprowadzonej analizy — zgodnie z podaną wyżej metodą — można ustalić, że na odchylenie w wysokości 10 tys. wpłynęły następujące czynniki:

— wzrost liczby wyrobów	+ 110 tys. zł
— obniżenie normy zużycia	— 40 tys. zł
— obniżenie ceny materiałów	+ 60 tys. zł
ostateczne odchylenie	+ 10 tys. zł

A zatem pozornie mały wzrost kosztu materiałów (1%) kryje w sobie rezultat znacznie poważniejszego oddziaływania różnych czynników:

— zmiana normy spowodowała obniżkę kosztów o 4%,

— obniżka cen spowodowała obniżkę kosztów o 6%,

co zostało skompensowane przyrostem liczby wyrobów niejako automatycznie, zwiększającym koszty materiałowe o 11%. Przygotowanie bazy wyjściowej do inspekcji ma zatem polegać na poznaniu w zakresie określonej tematyki — wielkości odchyżeń zjawiska oraz przyczyn, które te odchylenia spowodowały. Na tej podstawie następuje segregacja przyczyn według siły działania i kierunku, w celu skoncentrowania się (bankowi chodzi o ujemne) w czasie inspekcji na przyczynach najważniejszych. Organizacja taka wpływa więc również i na wybór zakresu inspekcji oraz metody jej przeprowadzania. Pozwala to na ustalenie inspekcyjnego programu inspektora. Ma on przy tym możliwość wstępnego zapoznania się czy też przypomnienia sobie aktów normatywnych, czy też innych przepisów precyzujących prawidłowe działanie badanych odcinków. Oczywiście jest, że nie zawsze istnieje możliwość zebrania pełnego materiału rozpoznawczego w pierwszej fazie organizacyjnej czynności inspekcyjnych, to znaczy na podstawie już posiadanych danych sprawozdawczo-analitycznych. Stąd też może zachodzić konieczność uzupełnienia brakujących ogniw (przyczyn) już w czasie inspekcji. W tym przypadku powinny to być pierwsze w przedsiębiorstwie czynności, zamykające okres przygotowawczy.

Faza druga — to wycinkowe badanie tematyczne na podstawie dokumentacji, a więc już właściwe czynności inspekcyjne, mające za zadanie ustalenie aktualnego stanu nieprawidłowości, przyczyn powodujących te nieprawidłowości oraz dokonanie oceny dynamiki tych nieprawidłowości.

Dwa pierwsze zadania są niejako kontynuacją faz wstępnej przy ograniczeniu się do nieprawidłowości podstawowych. Natomiast trzeba zwrócić uwagę na

zadanie trzecie, to jest na ocenę dynamiki zjawisk nieprawidłowych. Chodzi tu bowiem o to, by w oparciu o dokumenty (a nie o informacje) określić, czy nieprawidłowość ma tendencje wzrostu, stabilizacji, czy też spadku, czy przedsiębiorstwo podjęło środki zaradcze, a jeśli tak — to jakie oraz najważniejsze, czy podjęte środki są skuteczne, a więc, czy dają możliwość zlikwidowania nieprawidłowości. Tego rodzaju analiza a następnie ocena stanowi podstawowy materiał informacyjny dla prawidłowego wykorzystania wyników inspekcji, to jest dla decyzji oddziału w zakresie polityki kredytowej, środków oddziaływania, warunków kredytowania itd.

Pomijanie tego elementu analitycznego w czasie czynności inspekcyjnych jest istotnym błędem organizacyjnym i może w dużym stopniu podważyć efektywność inspekcji, a zwłaszcza osłabić obiektywność oceny działalności przedsiębiorstwa. Czynność ta wiąże się ściśle z trzecią fazą organizacyjną czynności inspekcyjnych, to jest z oceną sytuacji na podstawie wyników badań i po konfrontacji za pomocą analizy porównawczej.

Jak bowiem wiadomo, badanie dynamiki zjawiska jest jedną z form tej ogromnie praktycznej i dostępnej analizy, jaką jest porównywanie zjawisk dla możliwie maksymalnego zobiektywizowania oceny. Analizę porównawczą można przeprowadzać w różnych przekrojach:

a) porównywanie z wielkością wzorcową (np. czas faktyczny z czasem normowanym — odchylenie wskazuje na przekroczenie lub niewykonanie normy — planu),

b) porównywanie w czasie (informacja o dynamice — kierunek tempa, wielkość zmian),

c) porównywanie statystyczno-dynamiczne wewnątrzzakładowe (podobne komórki organizacyjne np. punkty usługowe),

d) porównywanie statyczno-dynamiczne między przedsiębiorstwami tej samej lub zbliżonej branży.

Zachowanie takiej organizacji pracy przy czynnościach inspekcyjnych jest nieodzownym warunkiem rzetelnych i obiektywnych wyników inspekcji, co daje podstawę z kolei do prawidłowej realizacji założeń polityki pieniężno-kredytowej.

Układ taki stwarza i inne walory, o których była mowa w pierwszej części artykułu, to znaczy daje podstawy do wyeliminowania możliwości spływania tej podstawowej działalności aparatu kredytowego. Jakimi są inspekcje oraz umożliwia znacznie większą porównywalność pracochłonności inspekcji, a co za tym idzie i stopnia obciążenia kredytowca pracą. Oczywiście jest, że przedstawiony schemat organizacyjny czynności inspekcyjnych ma charakter ramowy, że nie może lub nie musi być zastosowany przy wszystkich inspekcjach, a ściślej w odniesieniu do wszystkich zagadnień, do których powinien się ustosunkowywać inspektor kredytowy w ramach kontroli działalności przedsiębiorstw.

W każdym razie poruszenie problemu czynności inspekcyjnych na pewno wywoła oddźwięk wśród licznej przecież grupy pracowników kredytowych, da podstawy do konfrontacji założeń tej wypowiedzi z metodami pracy inspektorów, a to już przecież będzie dużym osiągnięciem w zakresie usprawniania tych czynności.

ZYGMUNT JENNER
Kraków

O wyższy poziom pracy w banku

Z roku na rok wzrastają zadania stawiane do wykonania oddziałom NBP, przy czym jednocześnie coraz więcej uwagi poświęca się jakości wyników ich pracy. Sytuacja ta wymaga poszukiwania wciąż nowych, bardziej racjonalnych i efektywniejszych metod pracy. W artykule zamierzamy przedstawić niektóre kierunki usprawniania metod pracy w Oddziale NBP w Tucholi.

Powiat tucholski sąsiaduje, między innymi, z powiatem chojnickim. Pod wieloma względami oba powiaty są podobne; na ich terytoriach znajdują się bowiem Bory Tucholskie, a więc rozwinięty jest przemysł drzewny. W Chojnicach zlokalizowana jest Spółdzielca Hurtownia Międzypowiatowa, która zaopatruje w towary spółdzielnie CRS „Samopomoc Chłopska” na terenie powiatu tucholskiego, w Tucholi natomiast ma swoją siedzibę Oddział Wojewódzki Spółdzielni Transportu Wiejskiego, w którego zasięgu działania jest powiat chojnicki. Oba powiaty stanowią rejon działania Oddziału Powszechnej Kasy Oszczędności z siedzibą w Chojnicach. Przykładów wzajemnej współzależności można by przytoczyć więcej, nie jest to jednak zasadniczym celem. Idzie o wykazanie, że skoro występują cechy wspólne pod względem gospodarczym, to i charakter pracy bankowej pod licznymi względami powinien być podobny, a działanie obu oddziałów w odniesieniu do przedsiębiorstw odpowiednio skoordynowane. Należy podkreślić, że istnieją również różnice, między innymi zasadnicza różnica dotyczy wielkości obu oddziałów. Oddział w Tucholi jest zdecydowanie mniejszy.

Z początkiem 1967 roku dyrekcja Oddziału NBP w Tucholi wystąpiła do dyrektora Oddziału NBP w Chojnicach z propozycją odbycia wspólnego spotkania w celu nawiązania bliższej współpracy międzyoddziałowej. Inicjatywa ta spotkała się z aprobatą, a efektem spotkania był opracowany plan współpracy na rok 1967. Plan współpracy obejmował interesującą oba oddziały problematykę pionu planistyczno-kredytowego. Ustalono również, że w przypadkach uzasadnionych mogą mieć miejsce kontakty głównych księgowych obu oddziałów.

Zagadnieniem współpracy realizowanej planowo zainteresował się Wydział Organizacji Oddziału Wojewódzkiego w Bydgoszczy prosząc, aby po zakończeniu roku dokonano podsumowania wyników i aby przekazano mu uwagi, spostrzeżenia i opinię na temat efektów tej współpracy, jak również program współpracy na rok bieżący w celu dokonania analizy przez oddział wojewódzki. W przypadku pozytywnej oceny oddział wojewódzki zamierza rozpowszechnić tę metodę współpracy w pozostałych oddziałach naszego okręgu.

W przekazanej ocenie dyrekcje obu oddziałów stwierdziły, że zainicjowana współpraca sprzyja konsultowaniu się w sprawie niektórych interesujących zagadnień i dzieleniu się doświadczeniami. Na podstawie jak gdyby umowy o współpracę kontakty stały się bardziej bezpośrednie, umożliwiając uniknięcie popełnienia szeregu błędów. Zaistniała możliwość jednolitego postępowania w podobnych sytuacjach na terenie okręgów bankowych, kontrolujących takie same lub podobne przedsiębiorstwa. Wspólne ustalenia planu współpracy i dobór tematyki umożliwiały zwrócenie baczniejszej uwagi na przedsiębiorstwa, które w strukturze ogółu przedsiębiorstw danego oddziału miały drugorzędne znaczenie, jednak realizowane przez nie zadania miały istotne znaczenie dla drugiego okręgu bankowego; na przykład Oddział NBP w Chojnicach poinformował Oddział NBP w Tucholi, że szereg sklepów GS naszego powiatu nie dokonywało w ogóle, lub dokonywało w minimalnych rozmiarach zakupów w Spółdzielczej Hurtowni Międzypowiatowej. Informację wykorzystaliśmy w toku przeprowadzenia badań inspekcyjnych, przy współudziale przedstawiciela Spółdzielczej Hurtowni Międzypowiatowej. Zanonotowano wówczas szereg przyczyn tego stanu. Sprowadzają się one do:

— nieprzestrzegania przez Spółdzielczą Hurtownię Międzypowiatową harmonogramów sprzedaży dla poszczególnych sklepów,

— złej obsługi pracowników sklepowych przez personel Spółdzielczej Hurtowni Międzypowiatowej,

— niewłaściwego podziału artykułów poszukiwanych na rynku,

— długotrwałego odbioru towarów i w związku z tym wstrzymywania sprzedaży przez poszczególne działy hurtowni.

Z przyczynami tymi zapoznano Oddział NBP w Chojnicach, który mógł oddziaływać na przedsiębiorstwo, skłaniając je do likwidacji nieprawidłowości. Współpraca nie ograniczała się wyłącznie do skoordynowania oddziaływania na przedsiębiorstwa, ale obejmowała również problematykę metod pracy stosowanych w oddziałach — na przykład z Oddziału NBP w Chojnicach otrzymaliśmy notatki z inspekcji przeprowadzonych w jednostkach handlowych. Z materiałów tych przyjęliśmy niektóre rozwiązania stosowane przy przeprowadzaniu badań w zakresie obrotu towarowego, natomiast do Oddziału w Chojnicach kierowaliśmy ciekawsze notatki pomspekcyjne, dotyczące przedsiębiorstw branży drzewnej (Oddział w Tucholi jest w tej branży oddziałem konsultacyjnym).

Kontakty pionów operacyjnych były z reguły telefoniczne i dotyczyły konsultowania ważniejszych zagadnień z zakresu czynności operacyjnych. Wzajemne korzyści ze współpracy zdecydowały o utrzymaniu „planowego” charakteru współpracy w roku bieżącym. Plan międzyoddziałowej współpracy przewiduje w szczególności:

— wymianę doświadczeń w zakresie wdrażania i funkcjonowania odmiennych form rozliczeń,

— przeprowadzanie wspólnych inspekcji w przedsiębiorstwach, w których występują istotne zagadnienia, aktualne dla obu oddziałów oraz zagadnienia o charakterze konfliktowym,

— wymianę materiału informującego o uwagach i życzeniach klientów w zakresie współpracy z oddziałami NBP.

Następną część artykułu przeznaczam na omówienie ostatniego z wymienionych zagadnień. Kierując się postanowieniami uchwały VII Plenum KC PZPR i zaleceniami Centrali NBP, kierownictwa obu oddziałów opracowały identyczne ankiety z przeznaczeniem dla wytypowanych przedsiębiorstw i jednostek budżetowych. Ankieta składa się z dwóch części: część A obejmuje problematykę kredytową, część B zagadnienia obsługi operacyjnej. W okresie opracowywania artykułu oba oddziały dysponowały już odpowiedziami. Były one przedmiotem specjalnej oceny na wspólnym spotkaniu dyrekcji oddziałów w końcu sierpnia bieżącego roku. W opracowaniu pragniemy omówić problematykę i wyniki ankiety, dotyczące tucholskiego okręgu bankowego.

Część A — problematyka kredytowa

1. Ocena zasadności środków oddziaływania administracyjnego i ekonomicznego. W odpowiedziach zauważa się, że przedsiębiorstwa zainteresowały się środkami oddziaływania ekonomicznego, pomijając w zasadzie środki oddziaływania administracyjnego. Niewątpliwie jest tak dlatego, że środki ekonomiczne są „odczuwalne” i wywierają wpływ na wyniki finansowe, natomiast środki administracyjne często nie powodują większej reakcji przedsiębiorstw. Większość respondentów pozytywnie ocenia zasadność stosowanych środków oddziaływania kredytowego. Część przedsiębiorstw jest zdania, że środki ekonomiczne niekiedy były zbyt rygorystyczne. Należy tu podkreślić, że środki ekonomiczne oddział stosował wszędzie tam, gdzie brak było w ogóle reakcji na interwencje typu administracyjnego. Wypowiedzi przedsiębiorstw świadczą niewątpliwie o przywiązywaniu wagi do tej kategorii oddziaływania bankowego.

2. Przyczyny występowania zatorów w rozliczeniach. Najczęściej stwierdzano, że powodem występowania zatorów w rozliczeniach są: spiętrzenia dostaw, brak reakcji aparatu finansowego, brak bieżącej oceny sytuacji płatniczej itp. Żadne z ankietowanych przedsiębiorstw nie wskazało, że powodem zatorów w rozliczeniach są nieterminowo składane dokumenty do inkasa bankowego i polecenia przelewu.

3. Czy obecna forma przyznawania kredytu płatniczego rozwiązuje w sposób dostateczny problem finansowania przejściowych potrzeb kredytowych? Oddział od pewnego czasu przyznaje, na podstawie wniosków kwartalnych, dobrze pracującym przedsiębiorstwom kredyt płatniczy na pokrywanie wszelkich wymagalnych zobowiązań. Z odpowiedzi wynika, że forma ta spotkała się z uznaniem. Jedno przedsiębiorstwo postulowało, aby formę tę stosować obligatoryjnie. Specjalnym pismem przypomniano więc przedsiębiorstwom, od spełnienia jakich warunków bank uzależnia przyznawanie kredytu płatniczego na okresy kwartalne.

4. Opracowywanie wniosków kredytowych. Na 18 przedsiębiorstw objętych ankietą cztery napotykały jeszcze trudności przy prawidłowym opracowywaniu wniosków kredytowych (tartaki, gminne spółdzielnie). Jeśli chodzi o tartaki, postanowiono odbyć ponownie naradę szkoleniową z pracownikami tych jednostek, natomiast w odniesieniu do gminnych spółdzielni postulowano, aby szkolenie przeprowadził PZGS „Samopomoc Chłopska”, dysponuje on bowiem własną wyspecjalizowaną służbą ekonomiczną.

5. Konferencje informacyjno-szkoleniowe. Zdecydowana większość przedsiębiorstw opowiedziała się za celowością organizowania okresowych konferencji informacyjno-szkoleniowych. Oddział zaplanował konferencję informacyjno-szkoleniową na październik, w celu omówienia spraw różnych. Aby właściwie przygotować taką konferencję, wystosowano pisma do przedsiębiorstw (powołując się na wyniki ankiety), zawierające prośbę o nadesłanie wykazu wątpliwości, jakie występują w przedsiębiorstwach. Na podstawie tych pism wydział kredytów przygotuje odpowiedzi i tematy do dyskusji.

6. Współpraca z radami robotniczymi (KSR) i radami nadzorczymi. Przeważająca liczba przedsiębiorstw objętych ankietą określa, że dotychczasowy zakres współpracy między oddziałem a samorządami jest wystarczający. Niestety oddział nie podziela takiego stanowiska. W związku z tym wystosowano pisma do dyrekcji jednostek i działających tam samorządów, zawierające opis niedociągnięć z zakresu wzajemnej współpracy. Postanowiono również odbyć konferencję z przedstawicielami samorządów działających przy tartakach, dla omówienia możliwości uaktywnienia współpracy z oddziałem banku.

Część B — obsługa operacyjna

1. Stopień sprawności stanowisk kontroli dyspozycji. Jednostki objęte ankietą miały dać odpowiedź, jaki stopień sprawności osiągnięto w zakresie informowania o treści i zmianach obowiązujących przepisów bankowych oraz w zakresie szybkości wykonywania dyspozycji memoriałowych i gotówkowych. Wszystkie odpowiedzi są pozytywne, w licznych wypadkach postawiono ocenę bardzo dobrą lub dobrą. Może to świadczyć o dobrze układającej się współpracy pomiędzy bankiem a przedsiębiorstwami (jednostkami budżetowymi). Jedna gminna spółdzielnia postuluwała, aby Bank Ludowy uruchomił dodatkową kasę w punkcie skupu w dni targowe. Postulat ten przekazano do rozpatrzenia zainteresowanemu bankowi.

2. Sprawność obsługi kasowej (wpłaty i wypłaty). Większość odpowiedzi mówi o szybkiej i sprawnej obsłudze kasowej. Wyjątek stanowi odpowiedź PZGS

„Samopomoc Chłopska” (długie wyczekiwanie w kolejce do kasy) i MP&K (w okresach nasilenia ruchu uruchamiać dodatkową kasę). Te dwie wypowiedzi są jak najbardziej słuszne, jeśli idzie o wyniki każdego tygodnia. Wtorek jest dniem targowym oraz dniem przyjęć w radach narodowych. W dniach tych oddział przyjmuje bardzo dużo wpłat na rachunek PKRN z tytułu opłat rejestracyjnych za pojazdy mechaniczne. Niestety, nawet uruchomienie dodatkowej kasy nie jest rozwiązaniem zadowalającym.

Oddział NBR przedstawił wyżej wymienione zagadnienia prezydium PKN proponując, aby właściwie pojazdy mechaniczne uiszczali opłaty rejestracyjne na miejscu w jednym z wydziałów, a ten jedynym dowodem wpłaty odprowadzałby carosć gotówki do banku. Za przyjęciem takiego rozwiązania przemawia między innymi znaczna oszczędność czasu, jaką uzyskaby rejestrujący pojazdy, a z drugiej strony wyraźnie poprawiłaby się obsługa kasowa klientów oddziału (przedsiębiorstwa, jednostki budżetowe). Dotychczas prezydium PRN nie udzieliło odpowiedzi na propozycję oddziału.

Powodem do zadowolenia jest jednoznaczne stwierdzenie respondentów, że nie występowały różnice kasowe przy podejmowaniu gotówki.

3. Ocena harmonogramu przyjmowania przez oddział dokumentów rozliczeniowych i dyspozycji gotówkowych. Odpowiedzi na powyższe pytania są zróżnicowane. Obok odpowiedzi bardzo pozytywnych są również negatywne. Niewątpliwie harmonogram dla przedsiębiorstwa lub jednostki budżetowej jest niekiedy ograniczeniem swobody postępowania, lecz jest on koniecznością, reguluje bowiem napływ klientów do oddziału. W uzasadnionych wypadkach oddział przyjmuje dyspozycje poza godzinami określonymi w harmonogramie. Trudno przyjąć propozycję inspektoratu oświaty, aby przelewy mogły być składane do realizacji w oddziale do godziny 12. Ustalony czas do godziny 11 nie powinien wpływać hamująco na przebieg rozliczeń.

4. Odcinki pracy oddziału wymagające usprawnień. Jednostki ankietowane nie wniosły żadnych propozycji, których ewentualna realizacja mogłaby bardziej usprawnić pracę w banku lub też w zakresie kontaktów: przedsiębiorstwo — bank. Powyższe świadczy o sprawnej na ogół obsłudze klientów, ale jest też dowodem braku koncepcji usprawnieniowych.

5. Uwagi i spostrzeżenia pod adresem oddziału. Uwagi zgłosił jedynie PZGS „Samopomoc Chłopska”. Odnoszą się one do umożliwienia podejmowania gotówki w soboty na wszelkie cele i składania bezgotówkowych dyspozycji z różnych tytułów oraz do udziału przedstawiciela przedsiębiorstwa w pracach komisji kredytowej.

Ograniczenie wypłat i przyjmowania dyspozycji pieniężnych do realizacji w soboty wiąże się ze skróceniem czasu pracy w banku. Niemniej jednak pilne dyspozycje oddział przyjmuje do realizacji. Wydaje się, że odpowiednia organizacja pracy w samych przedsiębiorstwach i jednostkach budżetowych powinna sprzyjać sprawnemu przebiegowi pracy kasjerów w soboty. Przedsiębiorstwa dysponują odpowiednio wysoką pozostałością kasową, z której powinno się realizować pilne wypłaty. Naszym zdaniem, nic nie stoi na przeszkodzie, aby zapraszać w niektórych przypadkach przedstawicieli przedsiębiorstw na posiedzenia komisji kredytowej.

Efektem ankiety jest zdobycie znacznie bogatszego materiału informacyjnego, aniżeli przedstawiono w artykule. Pozwolił on już podjąć szereg czynności zmierzających do dalszego usprawnienia obsługi klientów. Ostateczne wnioski będą podjęte na spotkaniu dyrekcji dwóch współpracujących oddziałów.

ZDZISŁAW RESZCZYŃSKI
Tuchola

Pasywa zmniejszające potrzeby kredytowe w przemyśle ziemniaczanym

Problematyka kredytowania przedsiębiorstw, a ściślej mówiąc dążność do zapewnienia prawidłowego przebiegu procesów kredytowych powinna być traktowana jako priorytetowe zadanie banku, niezależnie od hierarchii pozostałych, często zmieniających się zadań. Pod pojęciem prawidłowości kredytowania przedsiębiorstw można rozumieć stan, w którym w maksymalnym stopniu występuje równowaga między sumą aktywów stanowiących przedmiot kredytu a sumą prawidłowych źródeł ich finansowania, to jest funduszy własnych w obrocie, kredytów bankowych i innych pozabankowych źródeł pokrycia.

Równowaga ta istnieje na etapie przyznawania kredytów¹⁾ i wynika z istoty antycypacyjnego kredytowania, natomiast nie występuje nigdy *ex post*. W zależności od tego czy przewaga występuje po stronie aktywnej, czy też pasywnej — mamy do czynienia z niedoborem lub nadwyżką pokrycia środków obrotowych podlegających kredytowaniu. Poważniejsze kwoty tych odchyleń powinny być traktowane jako zjawisko wysoce niepożądane.

Cały problem sprowadza się wobec tego do możliwości najbardziej trafnego ustalenia we wniosku kredytowym poszczególnych elementów, wyznaczających wysokość zapotrzebowania na kredyt. Jest rzeczą oczywistą, że we wspomnianym już antycypacyjnym systemie kredytowania nie może być mowy o absolutnej trafności tych przewidywań²⁾. Wpływa na to szereg czynników, działających często w kierunkach przeciwnych, których nie sposób przewidzieć przy przyznawaniu kredytu.

Praktyka wykazuje, że stosunkowo łatwo jest ustalić przewidywaną wielkość aktywów kredytowanych (co oczywiście nie oznacza, że nie występują i tutaj w określonych sytuacjach znaczne komplikacje), zaś w przypadku znacznie większych nietrafnych przewidywań istnieje zawsze możliwość ich skorygowania na podstawie dodatkowego wniosku kredytowego. Daleko natomiast trudniejszym problemem jest przewidywanie wysokości pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe.

Instrukcja służbowa NBP A/8 w punkcie 36 podaje możliwe warianty wyliczania pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe. Jeden z nich polega na oparciu wyliczeń o metodę wskaźnikową, przy założeniu udziału pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe w wielkości kredytowanych aktywów w analogicznej wysokości jak w okresie ubiegłym.

Wydaje się, że założono w tym przypadku istnienie pewnych korelacji między wielkością pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe a wartością kredytowanych aktywów. Niewątpliwie można mówić o pewnej współzależności określonych elementów pasywów z określonymi elementami aktywów, na przykład zobowiązań z tytułu dostaw z zapasami³⁾. Nie występują one natomiast w żadnym stopniu na

przykład odnośnie do wysokości funduszy specjalnych, prawidłowo zaangażowanych w obrocie, zobowiązań z tytułu płac, rozliczeń międzyokresowych itp. Dlatego też powyższej uproszczonej metody nie można stosować w sposób mechaniczny.

Jedną z branż, do których uwaga ta się odnosi, jest przemysł ziemniaczany. Większość przedsiębiorstw przemysłu ziemniaczanego (z wyjątkiem zakładów o produkcji całorocznej — o szerokim wachlarzu produkowanych asortymentów) charakteryzuje się sezonowością produkcji. Kampania produkcyjna prowadzona jest w okresie jesiennym, a w przypadku występowania nadwyżek ziemniaka przemysłowego, również w okresie wiosennym. Zbyt mączki ziemniaczanej odbywa się natomiast w ciągu całego roku i to ze znacznymi wahaniami w poszczególnych okresach, bardzo często w zależności od koniunktury na rynkach zagranicznych. Wobec tego w strukturze zapasów dominują wyroby gotowe, które stanowią do 80 i więcej procent wartości zapasów. W jednym z przedsiębiorstw przemysłu ziemniaczanego, finansowanych przez Oddział NBP w Mogilnie, wartość wyrobów gotowych i produkcji w toku na ultimo 1967 roku wynosiła 35,8 mln złotych na ogólny stan zapasów i nakładów przyszłych okresów w wysokości 39,3 mln złotych, to jest 91%. Zapasy materiałów, z którymi wiązać można zobowiązania fakturowe, stanowiły zaledwie 3,5 mln złotych, czyli 9% ogółu zapasów. Przypadek ten nie należy do odosobnionych.

Przy takiej strukturze zapasów porównywanie wysokości zobowiązań do ogólnej wartości zapasów nie ma żadnego sensu, a uzyskiwane niekiedy prawidłowe wyniki są tylko przypadkowym zbiegiem okoliczności i mogą mieć miejsce tylko w przypadkach, gdy wartość zapasów na koniec okresu objętego wnioskiem kredytowym nie wykazuje większych wahań w porównaniu z okresem ubiegłym, przyjętym za punkt odniesienia. Dalszą komplikację stanowi fakt braku stabilności w zakresie kształtowania się należności (ze względu na nierytmiczność sprzedaży do Centrali Handlu Zagranicznego „Rolimpex”), co dla Oddziału NBP w Mogilnie stanowiło przesłankę kredytowania ich systemem refundacyjnym na podstawie dziesięciodniowych wniosków-oświadczeń.

Jak z powyższego wynika, specyfika przemysłu ziemniaczanego dyktuje potrzebę poszukiwania doskonalszych metod ustalania przewidywanej wielkości pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe.

Z obserwacji poczynionych przez Oddział NBP w Mogilnie wynika, że w przemyśle ziemniaczanym najważniejsze jest wyliczanie pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe z podziałem ich na:

— nie przeterminowane zobowiązania fakturowe i dostawy nie fakturowane,

— pozostałe zobowiązania prawidłowe i fundusze specjalne prawidłowo zaangażowane w obrocie.

Rozpatrując kształtowanie się nie przeterminowanych zobowiązań fakturowych i zobowiązań z tytułu dostaw nie fakturowanych — należy wnikać w ich strukturę, a ściślej mówiąc, w strukturę zakupu materiałów z punktu widzenia długości cyklu rozlicze-

¹⁾ Z wyjątkiem przypadków ograniczenia wysokości kredytów.

²⁾ Zagadnienie to poruszane było niejednokrotnie w licznych publikacjach.

³⁾ Jednak i tutaj problem ten nie jest tak prosty, jak mogłoby to pozornie wydawać się. Związek ten nie występuje na przykład, jeśli rozważać kształtowanie się zapasów produkcji w toku, czy wyrobów gotowych i zobowiązań z tytułu dostaw. Odnosi się on zasadniczo jedynie do zapasów materiałów i towarów.

niowego. W tym aspekcie wielkość zakupu można podzielić na trzy następujące grupy:

- 1) skup ziemniaków od plantatorów,
- 2) zakup ziemniaków od innych zakładów przemysłu ziemniaczanego z przetworów oraz z innych jednostek prowadzących skup,
- 3) zakup pozostałych materiałów.

W poszczególnych grupach występuje poważne zróżnicowanie cyklu rozliczeniowego, gdyż:

Ad 1. Rozliczenia z plantatorami z tytułu skupu ziemniaków odbywają się gotówkowo za pośrednictwem spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych. Spółdzielnia (SOP) obciąża równowartością wypłaconej gotówki rachunek rozliczeniowy zakładów przemysłu ziemniaczanego na podstawie generalnego upoważnienia, udzielonego oddziałowi NBP na honorowanie not memoriałowych SOP.

Ad 2. Zakłady przemysłu ziemniaczanego, jak również inne instytucje prowadzące skup, nie fakturują dostaw wagonowych z każdego dnia, lecz fakturują zbiorczo, po wysłaniu większych partii ziemniaków, przy czym zdarzają się dość często opóźnienia w wystawianiu faktur, co powoduje wysokie stany dostaw nie fakturowanych.

Ad 3. Rozliczenia z tytułu zakupu pozostałych materiałów odbywają się na ogólnie obowiązujących zasadach.

Orientacja w rozmiarach zakupów w powyższym układzie w minionym okresie oraz wysokości zobowiązań w analogicznym ujęciu za ten sam okres (co oczywiście jest możliwe w drodze inspekcji) umożliwiła wyliczenie średnich cykli zobowiązań w dniach według następującego wzoru:

$$d = \frac{Z}{S_z}$$

gdzie:

d = cykl zobowiązań w dniach,

Z = wartość zakupu w badanym okresie,

S_z = stan zobowiązań nie przeterminowanych w badanym okresie.

Dysponując powyższymi danymi oraz zakładając, że przedsiębiorstwo będzie podawać w uzasadnieniu wniosku kredytowego przewidywane rozmiary zakupu w omawianym układzie w okresie objętym wnioskiem (uzgodnienie tego z przedsiębiorstwem nie nasuwa większych trudności) można łatwo wyliczyć przewidywaną wysokość zobowiązań w poszczególnych grupach, przekształcając powyższy wzór w sposób następujący:

$$S_z = \frac{Z}{d}$$

Dość wnikliwe podejście do ustalenia wielkości zobowiązań nie przeterminowanych i dostaw nie fakturowanych w dostosowaniu do specyfiki przemysłu ziemniaczanego jest — naszym zdaniem — celowe i warunkuje trafność określenia ogólnej wielkości pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe.

Ostatni problem sprowadza się do określenia sposobu ustalenia pozostałych elementów pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe, to jest pozostałych zobowiązań prawidłowych i funduszy specjalnych, prawidłowo zaangażowanych w obrocie.

Ponieważ ta część pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe jest stosunkowo nieznaczna w porównaniu z pierwszą ich grupą i kształtuje się na względnie stałym poziomie, uznać należy za niecelowe drobiazgowo ich analizowanie. Można je ustalać zarówno poszczególnymi elementami, jak i metodą średniej arytmetycznej, można też po prostu przyjąć stan faktyczny z analogicznego okresu roku ubiegłego.

Wydaje się, że problematyka pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe zasługuje na szczególne zbadanie w poszczególnych przedsiębiorstwach, gdyż należą one do najbardziej płynnych elementów wyznaczających zapotrzebowanie na kredyt.

BOGUSŁAW BRZOSTOWSKI
BRONISŁAW ROSIAK

Mogilno

NOWOŚCI PAŃSTWOWEGO WYDAWNICTWA EKONOMICZNEGO

R. Stadtmüller

RACHUNEK WYNIKÓW PRZEDSIĘBIORSTW SOCJALISTYCZNYCH

str. 216, wyd. I

opr. brosz.

cena zł 17,—

Książka poświęcona jest zagadnieniom metodologicznym rachunku wyników, rozważanym na szerokim tle ekonomicznym, uzasadniającym proponowane przez Autora rozwiązania ewidencyjne.

Autor proponuje objęcie rachunkiem wyników całej akumulacji finansowej przedsiębiorstwa, jako wartościowo możliwego do obliczenia odpowiednika produktu dla społeczeństwa, wraz z wielkościami wyznaczającymi rozmiary i jej podział w przedsiębiorstwie. Krytykuje wybrane pozycje (po przeprowadzeniu szczegółowej analizy) przyjęte do rachunku wyników, a które — jego zdaniem — nie stanowią strat i zysków w sensie ekonomicznym.

K. Sowowa

ANALIZA MIĘDZYZAKŁADOWA

str. 408, wyd. I

opr. brosz.

cena zł 38,—

Autorka prezentuje wszechstronnie problematykę analizy międzyzakładowej zarówno z punktu widzenia teorii, jak i praktyki. Książka zawiera liczne przykłady praktycznych rozwiązań oraz własne propozycje autorki.

K. Sowa

EFEKTYWNOŚĆ PRZETWARZANIA DANYCH GOSPODARCZYCH

str. 276, wyd. I

opr. brosz.

cena zł 25,—

Studium naukowe traktujące o problematyce celowości i efektywności postępu technicznego w dziedzinie prac administracyjnych. Autor rozpatruje problematykę przetwarzania danych od strony funkcjonalności i celowości stosowania różnych rozwiązań.

NOWOŚCI PAŃSTWOWEGO WYDAWNICTWA EKONOMICZNEGO

Praca zbiorowa

OPTIMALIZACJA PROGRAMÓW ROZWOJU

str. 498, wyd. I

oprawa płt., obw.

cena 55,— zł

Optimalizacja programów rozwoju jest jednym z głównych kierunków badań ekonomicznych. W książce tej zostały przedstawione metody optymalizacji ekonomicznej wieloletnich programów rozwoju branż i gałęzi gospodarki, układów międzybranżowych, regionów gospodarczych oraz handlu zagranicznego.

Między innymi autorzy rozwinęli metodę rachunku efektywności inwestycji i zaadaptowali ją dla celów przybliżonej optymalizacji złożonych i rozwijających się w czasie układów ekonomicznych (poszukiwanie optymalnych dla danej branży metod technologicznych, obiektów i wyrobów; hierarchizacja obiektów z punktu widzenia ich efektywności; optymalizacja współpracy obiektów o różnej charakterystyce ekonomicznej w ramach branży; analiza porównawcza efektywności danej branży z innymi; handel zagraniczny). Bardziej szczegółowo zostały rozpatrzone specyficzne problemy merytoryczne i metodyczne dotyczące analizy rolnictwa, układów sieciowych, układów osiedleńczych i handlu zagranicznego. Metody przedstawione w książce mają charakter kierunkowy. Można w nich zastosować różnego rodzaju technikę rachunkową.

Problemy i metody przedstawione w części I książki zostały zilustrowane w części II licznymi przykładami z różnych dziedzin gospodarki. Autorzy pragnęli w sposób praktyczny pokazać, jak należy dokonywać analiz różnych istotnych problemów ekonomiki poszczególnych branż, a jednocześnie wskazać na skalę ukrytych rezerw oraz możliwości ich uruchomienia dzięki analizom optymalizacyjnym programów rozwoju poszczególnych dziedzin.

Zamówienia na prenumeratę	Przyjmuje Redakcja i Administracja pisma do dnia 15 grudnia.
Cena prenumeraty	rocznie 108 zł, półrocznie 54; pojedyncze egzemplarze w cenie 9 zł do nabycia w redakcji i administracji pisma.
Wpłaty na konto redakcji	Centralna Księgowność NBP nr 3-671-45 lub 3-666 jako przedpłata. W-wa, ul. Świętokrzyska 11/21.
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	
<i>Nadesłanych maszynopisów redakcja nie zwraca</i>	
Adres redakcji i administracji: Warszawa 1, ul. Świętokrzyska 11/21, tel. 20-03-21 w. 11-46	
Wydawca: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, ul. Poznańska 15, tel. 23-60-71, w. 91	
Redaguje Kolegium Redakcyjne w składzie: redaktor naczelny — L. Laskowski; sekretarz redakcji — J. Domagalska, redaktorzy działowi: J. Gniewaszewski, W. Kieżun, W. Machowski, W. Pruss.	
Rada Programowa: E. Boroń, W. Boratyński, Z. Fedorowicz, L. Gluck (przewodniczący), A. Kiesler, K. Niemiński, G. Ogryczak, W. Pawlik, Z. Pirożyński, P. Sulmicki.	
Druk ukończono w listopadzie 1968 r. Nakład 5.000 egz. Pap. dr. sat. VII 65 g. Ark. wyd. 8,3. Ark. druk. 5,5	
Zakłady Graficzne „Tamka”. Z. 2. Zam. 787 — N-63.	