

# WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego

---



Miesięcznik

## SPIS TREŚCI

### DZIAŁ ARTYKUŁOWY

	Str.
1. Fundusz płac w roku 1959 — <i>R. Malesa</i>	565
2. Pierwszy etap realizacji uchwały Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów Nr 151/59 — <i>T. Choliński</i>	568
3. Kształtowanie się wypłat gospodarki uspołecznionej na rzecz gospodarki nie uspołecznionej — <i>Z. Grochulski, J. Zawadzki</i>	571
4. Kredytowanie należności od odbiorców w przedsiębiorstwach przemysłu ciężkiego — <i>W. Kruczkowski, W. Szostek</i>	577
5. Założenia bankowej kontroli inwestycji zdecentralizowanych (Część I) — <i>J. Boguszewski</i>	579
6. Uwagi o kredytowaniu na przykładzie przemysłu materiałów budowlanych — <i>F. Szttykgold</i>	584
7. Przemiany strukturalne w bankowości brytyjskiej — <i>Z. Karpiński</i>	587

### Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

1. Nowe zasady kredytowania przemysłu stoczniowego — <i>M. Dąbrowski, M. Człapiński</i>	591
2. Znajomość ekonomiki przedsiębiorstw warunkiem stosowania właściwej polityki kredytowej — <i>W. Szostak</i>	593
3. O kredytowaniu przedsiębiorstw przemysłu terenowego — <i>W. Korsak</i>	596
4. Skuteczność form oddziaływania kredytowego w oparciu o praktykę roku 1958/1959 — <i>J. Jędrzejowska</i>	600
5. Oddziałowy plan kredytowania — <i>Z. Gabryel</i>	602
6. O komisji kredytowej — dyskusyjnie — <i>B. Stępień</i>	603
7. Organizacja pracy kredytowej w oddziale operacyjnym w Opocznie — <i>L. Rott</i>	604
8. Uwagi o wpływie Narodowego Banku Polskiego na rozwój rolnictwa w kraju — <i>T. Kulas</i>	608




---

Artykuły prosimy nadsyłać w dwóch egzemplarzach maszynopisu pisanego po jednej stronie, z dużym marginesem, podwójnym odstępem między wierszami oraz podawać oddział, imię i nazwisko autora

*Nadesłanych maszynopisów Redakcja nie zwraca*

---

Wydawca: Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa, ul. Poznańska 15, tel. 8-60-71 w. 91. Redaguje Kolegium

Redakcja i Administracja: Narodowy Bank Polski, Generalny Sekretariat, Warszawa, ul. Warecka 10

---

Druk ukończ. 7.XII.59. Nakł. 5.500 egz. Pap. gazetowy 50 g A1. Ark. wyd. 7,7  
 Stołeczne Zakłady Graficzne. Zakład Wydawniczy. Zam. 760 — W-12



### FUNDUSZ PŁAC W ROKU 1959

Zagadnienia funduszu płac od wielu miesięcy budzą powszechne zainteresowanie i nie schodzą z porządku codziennych prac wszystkich ogniw gospodarczych. Źródłem tego zainteresowania jak i podłożem przedsięwziętych kroków w celu zahamowania tempa wzrostu funduszu płac jest wysoka jego dynamika w stosunku do roku ubiegłego. Dynamika ta potęgowała się w poszczególnych kwartałach. Ilustrują to wskaźniki wzrostu wypłat gotówkowych z osobowego i bezosobowego funduszu płac w przedsiębiorstwach i jednostkach budżetowych w poszczególnych kwartałach roku bieżącego w porównaniu do odpowiednich kwartałów ubiegłego roku. Przedstawiają się one następująco (według danych planu kasowego):

Pierwszy kwartał	10,4%
Drugi kwartał	12,4%
Trzeci kwartał	12,8%

W czwartym kwartale z pewnością należy spodziewać się zmniejszenia tempa wzrostu funduszu płac a to głównie dzięki podjętym środkom utrzymania zatrudnienia w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych i przedsiębiorstwach przemysłowych na poziomie z końca pierwszego półrocza. Nie bez wpływu będą również środki mające na celu podniesienie dyscypliny pracy i płacy w przedsiębiorstwach oraz zwiększenie odpowiedzialności za prawidłową gospodarkę funduszem płac.

Oceniając jak najbardziej optymistycznie skutki finansowe podjętych środków należy spodziewać się, że globalny fundusz płac na przestrzeni całego roku 1959 wzrośnie o 12% i osiągnie kwotę około 148 miliardów złotych. Tak wysokie tempo wzrostu funduszu płac w naszych obecnych warunkach gospodarczych nie może być utrzymane na dłuższy okres czasu. Wskaźniki wzrostu produkcji przemysłowej, w szczególności dóbr konsumpcyjnych jak i produkcji rolnej nie nadążają bowiem za tak szybkim tempem wzrostu dochodów ludności. Z biegiem więc czasu mogłoby się okazać, że masa towarowa, będąca do dyspozycji nie mogłaby zaspokoić rosnącej siły nabywczej ludności.

Nie można również liczyć na pomoc handlu zagranicznego w postaci dodatkowego importu dóbr konsumpcyjnych, ze względu na trudności płatnicze z krajami kapitalistycznymi.

W tej sytuacji dla zapewnienia utrzymania wartości pieniądza i zabezpieczenia realnych dochodów ludności konieczne było podjęcie środków mających na

celu ograniczenie dynamiki wzrostu funduszu płac do rozmiarów właściwych i odpowiadających możliwościom naszej gospodarki. Akcentuje ten problem również i aktualna struktura popytu ludności, a mianowicie duży udział artykułów rolnych w ogólnych zakupach ludności. Nie ma chyba wątpliwości, że tak wysoki jak dotychczas wzrost dochodów ludności z tytułu funduszu płac pogłębiał trudności na rynku mięsnym. Trudności te wynikały nie tylko z wysokiej dynamiki funduszu płac, lecz przede wszystkim ze zmniejszenia się hodowli na skutek notowanego od dwóch lat nieurodzaju pasz.

Spodziewany wzrost funduszu płac w roku bieżącym w stosunku do roku 1958 wyniesie około 15 miliardów złotych. Zachodzi więc pytanie czy przy takim wzroście może być zabezpieczona globalna równowaga na rynku. Narodowy plan gospodarczy na rok 1959 przewidywał wzrost funduszu płac w kwocie przekraczającej nieco 8 miliardów złotych, a zatem prawie 7 miliardów złotych będzie wynosiło przekroczenie funduszu płac. Równocześnie plan zamykał się poważną rezerwą stanowiącą nadwyżkę masy towarowej ponad ustaloną w planie siłę nabywczą ludności. Założenie tej rezerwy powoduje, że globalna równowaga rynkowa nie została zachwiana.

Drugą sprawą, którą należałoby omówić, jest kwestia czy ten wzrost funduszu płac jest gospodarczo uzasadniony i jakie są przyczyny tego wzrostu. Należy rozważyć trzy kategorie przyczyn:

1) wysoki wzrost produkcji i obrotów w porównaniu do roku 1958,

2) regulacje płac, jakie przeprowadzono w roku 1958, a które pełnym kosztem rocznym obciążają rok bieżący oraz regulacje płac przeprowadzone w roku 1959,

3) łamanie dyscypliny pracy i płacy oraz powodowanie gospodarczo nieuzasadnionych wypłat z funduszu płac.

Zadania planowe w zakresie produkcji są wysoko przekraczane, szczególnie w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych i przemysłowych. W związku z tym i fundusz płac, który powinien rosnać mniej niż proporcjonalnie do wykonanych zadań jest również kwotowo wyższy aniżeli założono to w planie.

Wzrost funduszu płac, spowodowany wzrostem wykonania zadań produkcyjnych, należy uznać oczywiście za gospodarczo uzasadniony. Trudno jest wyśzacować tę kwotę we wszystkich działach gospodarki narodowej. W przedsiębiorstwach przemysłowych



wych orientacyjnie można podać, że kwota ta wyniesie około 3,7 miliarda złotych.

Na dynamice wzrostu funduszu płac ciężą również regulacje płac przeprowadzone planowo w roku 1958 i w roku 1959. Biorąc pod uwagę saldo kosztu regulacji płac przeprowadzonych w roku 1958 (między kosztem rocznym, wynoszącym około 4 miliardy złotych i kosztem finansowym faktycznie obciążającym ten rok, wynoszącym 1,2 miliarda złotych), wynoszące 2,8 miliarda złotych oraz uwzględniając koszt finansowy regulacji płac wprowadzonych uchwałami rządu w bieżącym roku w wysokości 1,7 miliarda złotych (w tym zmiana systemu płac w gospodarstwach rolnych w wysokości 0,6 miliarda złotych), łącznie na wzroście funduszu płac w roku 1959 z tego tytułu ciąży kwota 4,5 miliarda złotych.

Do trzeciej kategorii przyczyn należy zaliczyć wydatkowanie środków pieniężnych przez przedsiębiorstwa w wyniku łamania dyscypliny płac, wskaźników dyrektywnych, będących w planach rocznych przedsiębiorstw lub na skutek przyjęcia błędnych założeń w rocznych planach przedsiębiorstw, nie uzasadnionych wzrostem produkcji i obrotów.

Przekroczenia funduszu płac rejestrowane w bankowej kontroli funduszu płac stanowią wyraz kwotowy tylko części tej kategorii przyczyn.

Po tych kilku uwagach, dotyczących kształtowania się globalnego funduszu płac w roku 1959 przejdziemy do szczegółowszego omówienia sytuacji w najważniejszych działach gospodarki narodowej, w oparciu o wykonanie podstawowych wskaźników w pierwszym półroczu bieżącego roku, w którym szczególnie jaskrawo uwydatnił się dynamiczny wzrost funduszu płac. Drugie półrocze bowiem pod względem dynamiki wzrostu funduszu płac będzie nieco słabsze a to z następujących względów:

1) większość regulacji płac w ubiegłym roku została wprowadzona w trzecim i czwartym kwartale,

2) zastosowano liczne środki, mające na celu zahamowanie tempa wzrostu funduszu płac (głównie w związku z uchwałą Rady Ministrów Nr 384 z dnia 17 września 1959 roku w sprawie środków zabezpieczających dyscyplinę wykonania narodowego planu gospodarczego na rok 1959 w zakresie inwestycji i płac).

W pierwszym półroczu bieżącego roku wypłaty brutto z funduszu płac w całej gospodarce społecznej wyniosły 71,1 miliarda złotych i w stosunku do pierwszego półrocza 1958 roku wzrosły o 7,8 miliarda złotych, to jest o 12,4%. Wzrost funduszu płac jest jednak różny w poszczególnych działach gospodarki narodowej.

Biorąc za podstawę tempo wzrostu funduszu płac (osobowego) należałoby ważniejsze działy gospodarki narodowej ustawić według następującej kolejności (patrz tabl. obok).

W dziale gospodarki „urządzenia socjalno-kulturalne” wzrost funduszu płac jest najwyższy, bowiem wynosi 33,2%. Wzrost ten ma uzasadnienie przede wszystkim w przeprowadzonych w roku ubiegłym regulacjach płac, które w skali półrocza wynoszą kwotę przeszło 800 milionów złotych.

W budownictwie silna dynamika wzrostu funduszu płac w wysokości 23,1% spowodowana jest głównie wzrostem produkcji i usług. W stosunku do pierwszego półrocza 1958 roku wzrost ten wyniósł około

Tabela Nr 1

Dział gospodarki narodowej	Wzrost funduszu płac w pierwszym półroczu 1959 roku w milionach złotych	Procent wzrostu
1. Urządzenia socjalno-kulturalne	1.264	33,2
2. Budownictwo	1.614	23,1
3. Przemysł	2.398	8,3
4. Obrót towarowy	453	9,0
5. Transport i łączność	396	7,6

26%. Część wzrostu funduszu płac nie ma jednak uzasadnienia we wzroście produkcji i jest wynikiem łamania dyscypliny zarówno w zakresie ustalania wskaźników planów (w planach techniczno-ekonomicznych i operatywnych) jak i w zakresie gospodarki funduszem płac. Szczególnie dotyczy to przedsiębiorstw będących poza resortem Ministerstwa Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych, gdzie stworzenie luzów w planach funduszu płac pierwszego półrocza sprzyjało osłabieniu dyscypliny płac.

Najważniejszą przyczyną wysokiego wykonania zadań produkcyjnych przez przedsiębiorstwa budowlano-montażowe jest wysoki plan inwestycyjny na rok 1959 (w stosunku do lat ubiegłych) i możliwości przekroczenia tego planu:

a) w związku z decyzjami przyznającymi dodatkowe środki na inwestycje scentralizowane i budownictwo mieszkaniowe indywidualne i spółdzielcze.

b) w związku z rozszerzeniem inwestycji zdecentralizowanych, wskutek niedoszacowania środków w planach finansowych,

c) w związku z realizacją inwestycji finansowanych w ramach czynów społecznych (na przykład szkoły tysiąclecia).

Zjawiskiem niepokojącym jest wyprzedzenie w tym dziale wskaźnika wzrostu wydajności pracy w stosunku do pierwszego półrocza roku 1958, który wyniósł 11,4% przez wzrost wskaźnika przeciętnej płacy, wynoszący w pierwszym półroczu 13,5% (na jednego robotnika). Główną przyczyną zachwiania tych proporcji był nadmiar osób zatrudnionych przy równoczesnych brakach materiałowych, powodujących przestoje w produkcji.

Nadmienić należy, że wzrost przeciętnej płacy na jednego zatrudnionego, wynoszący w stosunku do pierwszego półrocza 1958 roku 13,9% jest wyższy aniżeli przeciętna dla całej gospodarki narodowej, wyrażająca się cyfrą 11,1%.

Na podstawie wyżej przytoczonych wskaźników wydaje się, że budownictwo należy do tych działów gospodarki narodowej, wymagających zwrócenia bacznej uwagi i podjęcia dalszych kroków, mających na celu uporządkowanie gospodarki funduszu płac.

W przedsiębiorstwach przemysłowych wzrost funduszu płac wynosi 8,3% i jest niższy od wskaźnika wzrostu funduszu płac w całej gospodarce narodowej. Gdyby ze wzrostu funduszu płac wyeliminować wzrost spowodowany regulacjami płac, to wskaźnik ten wyniósłby około 7%, co przy wzroście produkcji przemysłowej w pierwszym półroczu bieżące-



go roku o 9,1% wskazuje ogólnie na pomyślną sytuację.

Jednak w zakresie wykonania wskaźników produkcji i funduszu płac, zawartych w narodowym planie gospodarczym, wystąpiła w pierwszym półroczu bieżącego roku nieprawidłowość, polegająca na wyprzedzeniu wskaźnika wykonania planu produkcji przez wskaźnik wykonania planu funduszu płac. Roczny plan funduszu płac wykonany został w 49,1%, natomiast roczny plan produkcji wykonany został w 48,3%.

Rozpiętość tych wskaźników wynosi 0,8 i występuje głównie w spółdzielniach zrzeszonych w Centralnym Związku Spółdzielczości Pracy, w przedsiębiorstwach podległych Komitetowi Drobnej Wytwórczości, Ministerstwu Górnictwa i Energetyki oraz Ministerstwu Przemysłu Lekkiego. Warto przy tym podkreślić, że wskaźniki dyrektywne do planów techniczno-przemysłowo-finansowych na rok 1959 w niektórych przedsiębiorstwach nie stanowiły mobilizujących zadań a wręcz przeciwnie stwarzały bazy umożliwiające w sposób legalny i nielegalny wykorzystanie ich. Fakt ten tym bardziej ostro stawia problem wykonania narodowego planu gospodarczego w zakresie płac i produkcji w przedsiębiorstwach przemysłowych. Należy sądzić, że w drugim półroczu bieżącego roku nastąpi w tym zakresie wydatna poprawa.

Istnieje duże różnicowanie pomiędzy poszczególnymi gałęziami przemysłu, biorąc pod uwagę dynamikę wzrostu produkcji i funduszu płac. W pierwszym półroczu bieżącego roku nastąpił wyraźny podział przedsiębiorstw na dwie grupy. W pierwszej z nich wystąpiła znacznie słabsza dynamika wzrostu funduszu płac w stosunku do wzrostu produkcji. Do tej grupy zaliczyć należy przedsiębiorstwa podległe:

Tabela Nr 2

Pierwsze półrocze roku 1959 w stosunku do pierwszego półrocza roku 1958

	Procent wzrostu produkcji	Procent wzrostu funduszu płac
Ministerstwu Przemysłu Chemicznego	18,9	7,7
Ministerstwu Przemysłu Ciężkiego	15,1	5,5
Ministerstwu Górnictwa i Energetyki	8,3	5,9
Ministerstwu Przemysłu Lekkiego	6,0	3,7

Do drugiej grupy należy zaliczyć przedsiębiorstwa, w których wzrost funduszu płac wyprzedza wzrost produkcji. Chodzi tu o przedsiębiorstwa podległe:

Tabela Nr 3

	Procent wzrostu produkcji	Procent wzrostu funduszu płac
Ministerstwu Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego	7,9	13,3
Ministerstwu Przemysłu Spożywczego i Skupu	6,0	6,8

Ponadto podobna sytuacja istnieje w spółdzielniach zrzeszonych w Centralnym Związku Spółdzielczości Pracy, gdzie przy spadku produkcji w wysokości około 4% nastąpił faktyczny wzrost funduszu płac.

W przedsiębiorstwach podległych pozostałym resortom wskaźnik wzrostu produkcji był nieznacznie wyższy od wskaźnika wzrostu funduszu płac.

Wzrost przeciętnej płacy na jednego zatrudnionego w przemyśle wyniósł 7,8%, a po wyeliminowaniu wpływu regulacji płac — 4,5%, przy wzroście wydajności pracy o 8,8%.

Nieprawidłowości ujawnione w gospodarce funduszem płac w przedsiębiorstwach przemysłowych mają głównie swe źródło w niewykonaniu planów produkcji w licznych przedsiębiorstwach, w nadmiernym wykorzystywaniu godzin nadliczbowych, w niżaniu norm pracy oraz w przekraczaniu limitów wypłat zasiłków chorobowych.

W pierwszym półroczu bieżącego roku nastąpiło pogorszenie się wskaźników charakteryzujących dyscyplinę pracy. Ogółem robotniko-godziny, nie przepracowane przez robotników grupy przemysłowej, wzrosły do 12,8% ogółu godzin. W pierwszym półroczu 1958 roku wskaźnik ten kształtował się na poziomie 12,5%. Wzrosła ilość robotniko-godzin nie przepracowanych z tytułu chorób i nieobecności nieusprawiedliwionej. Równocześnie w omawianym okresie nastąpił wzrost ilości przepracowanych godzin nadliczbowych o 6,8%.

W pewnym sensie wyrazem kwotowym tych nieprawidłowości są przekroczenia funduszu płac rejestrowane w trakcie kontroli bankowej. Stan przekroczeń funduszu płac, podlegających obowiązkowi likwidacji wynosił na koniec września bieżącego roku 307 milionów złotych i w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego wzrósł o 7,2%. Przekroczenia funduszu płac, podlegające obowiązkowi likwidacji w przedsiębiorstwach podległych głównym resortom przedstawiają się jak następuje:

Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego	67,9 miliona złotych
Komitet Drobnej Wytwórczości	36,9 miliona złotych
Ministerstwo Górnictwa i Energetyki	44,9 miliona złotych
Ministerstwo Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych	37,0 miliona złotych
Ministerstwo Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego	28,9 miliona złotych
Ministerstwo Przemysłu Lekkiego	35,9 miliona złotych
Ministerstwo Przemysłu Spożywczego i Skupu	29,7 miliona złotych

Cechą charakterystyczną jest szybki wzrost przekroczeń w niektórych województwach w trzecim kwartale bieżącego roku (w stosunku do stanu na koniec drugiego kwartału bieżącego roku).

Rzeszów	— 65%
Szczecin	— 96%
Kielce	— 104%
Olsztyn	— 57%
Łódź	— 97%
Zielona Góra	— 107%
Wrocław	— 69%
Lublin	— 56%

W innych województwach wskaźnik wzrostu przekroczeń kształtuje się poniżej 50%.



Nieprawidłowości ujawnione w gospodarce funduszu plac w przedsiębiorstwach przemysłowych chociaż nie występuje tak jaskrawo jak w budownictwie, to jednak ich wzrost ciąży na całej gospodarce narodowej, a usunięcie ich pozwoliłoby na wyzwolenie poważnych rezerw.

W przedsiębiorstwach obrotu towarowego wystąpił wzrost funduszu plac o 9%, przy wzroście obrotu towarowego o 10%.

W innych działach gospodarki narodowej nie występuje tak silny wzrost funduszu plac jak w działach poprzednio omówionych.

Jak już wspomniano na początku niniejszego artykułu tak silna dynamika wzrostu dochodów ludności, w szczególności z tytułu plac, nie jest do utrzymania na dłuższy okres czasu w naszych warunkach. Dlatego też partia i rząd podjęły liczne środki mające na celu zahamowanie w określonym stopniu dynamiki wzrostu funduszu plac, a mianowicie:

- a) zahamowanie wzrostu zatrudnienia w budownictwie i przemyśle,
- b) podniesienie dyscypliny pracy i płacy,
- c) zwiększenie odpowiedzialności wśród działaczy gospodarczych za prawidłową gospodarkę funduszem plac.

Wiele z podjętych środków bezpośrednio dotyczy banków jako jednostek kontrolujących przedsiębiorstwa w zakresie funduszu plac. W czwartym kwartale powinno się okazać czy praca banków i środki w jakie je wyposażono przy kontroli funduszu plac, będą sprzyjały osiągnięciu oczekiwanych wyników, czy też okażą się niewystarczające. Obecna atmosfera, możliwość znalezienia sojuszników głównie w instancjach partyjnych i jednostkach nadrzędnych przedsiębiorstw powinna uczynić bankową kontrolę funduszu plac bardziej skuteczną, to znaczy przyczyniającą się w określonym stopniu do podniesienia dyscypliny płacy.

R. Malesa

## PIERWSZY ETAP REALIZACJI UCHWAŁY KOMITETU EKONOMICZNEGO RADY MINISTRÓW Nr 151/59

Od wielu lat obserwujemy duże dysproporcje, które występują zwykle między wzrostem zapasów przyjętych w planie rzeczywistym a wzrostem zapasów. Odchylenia te ilustruje poniższe zestawienie:

(w miliardach złotych)

Rok	Planowany wzrost zapasów	Rzeczywisty wzrost zapasów po uwzględnieniu przeceny (nie uwzględniono przekroczeń planu produkcji)	Procent
1953	12,6	18,9	150
1954	8,1	9,9	122
1955	4,9	11,0	225
1956	4,1	7,6	186
1957	7,7	21,6	281
1958	11,2	19,7	176
1959	9,7	18,9 przewidywane	195
Razem	58,3	107,6	184,5

Dysproporcje tego rodzaju wynikać mogą z trudności technicznego skoordynowania wszystkich szczegółów procesu produkcyjnego. W większości przypadków wynikają one nie z błędnego planowania, lecz są wyrazem nieprawidłowych procesów gospodarczych, zachodzących w toku realizacji założeń planowych.

Powszechnie wiadome jest, że przyrost zapasów w skali gospodarki narodowej wyraża unieruchomienie części dochodu narodowego. Wytyczne planu na lata 1960 — 65 opierają się na wydatnym zmniejszeniu tempa przyrostu zapasów, zakładając zwiększony wzrost nakładów inwestycyjnych. Realizacja tych założeń ma zapewnić niezmienny udział akumulacji w dochodzie narodowym.

O ile wzrost zapasów unieruchomił w latach 1957 — 1958 70% i 6,4% dochodu narodowego, to

w bieżącym roku zaangażowanie dochodu w przyroście zapasów szacuje się na 5,6% (po uwzględnieniu przeceny), natomiast w planie pięcioletnim udział przyrostu zapasów w dochodzie narodowym nie powinien przekroczyć 3,5%.

Zmiany zapasów, zachodzące w poszczególnych grupach, mogą być wyrazem zarówno pozytywnych, jak i negatywnych zjawisk gospodarczych. W celu ustalenia w jakiej wysokości w stanach zapasów istniejących w przedsiębiorstwach na koniec roku 1958 występują zapasy zbędne i trudno zbywalne oraz zapasy kwalifikujące się na złom przeprowadzono w roku bieżącym, w oparciu o postanowienia uchwały Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów Nr 151 z dnia 13 kwietnia 1959 roku jednorazową akcję ujawnienia zapasów tego rodzaju. Przedsiębiorstwa miały sporządzić wykazy zapasów zbędnych do dnia 30 czerwca 1959 roku. W wykazach tych miały być umieszczone zapasy całkowicie nieprzydatne ze względu na bieżący lub przewidziany program produkcyjny. W zakresie wyrobów gotowych wykazy miały objąć te zapasy, które były wyprodukowane przynajmniej przed rokiem i nie były sprzedane w ciągu roku bieżącego. W wykazach mogły figurować tylko te zapasy, które zostały objęte spisem inwentaryzacyjnym, sporządzonym w okresie do dnia 31 grudnia 1958 roku, a zalegające w magazynach w dniu sporządzania wykazu.

O wyciągnięciu ostatecznych wniosków z podjętej akcji, zmierzającej do zlikwidowania istniejących już w przedsiębiorstwie zbędnych zapasów i bieżącego zapobiegania ponownemu ich powstaniu nie może być mowy, gdyż cała akcja będzie jeszcze trwała do końca roku przyszłego. Również ocena efektów ekonomicznych, jakie uzyskano w wyniku przeprowadzenia tej akcji, może być dokonana w terminie znacznie późniejszym. Jednak materiały uzyskane z przebiegu akcji pozwalają już obecnie na wyciągnięcie licznych wniosków z dotychczasowej naszej działalności kredytowej.



Ze sprawozdań oddziałów Banku, sporządzonych na koniec drugiego kwartału wynika, że akcja ujawnienia zapasów zbędnych wykazała stan ich w przedsiębiorstwach przemysłowych, podległych poszczególnym resortom na następującym poziomie:

w Ministerstwie Górnictwa i Energetyki	150 mln zł
w Ministerstwie Przemysłu Ciężkiego	1.309 mln zł
w Ministerstwie Przemysłu Chemicznego	139 mln zł
w Ministerstwie Materiałów Budowlanych	89 mln zł
w Ministerstwie Przemysłu Lekkiego	304 mln zł
w Ministerstwie Przemysłu Rolnego i Spożywczego	83 mln zł

Łączna suma ujawnionych zapasów zbędnych w przedsiębiorstwach przemysłowych, podległych wszystkim resortom, wyniosła według danych dotychczasowych przeszło 2,5 miliarda złotych, przy czym zapasy te stanowią w poszczególnych resortach od 2,9% (przemysł chemiczny) do 5,8% (przemysł terenowy) ogólnej sumy zapasów. W poszczególnych przedsiębiorstwach suma ujawnionych zapasów zbędnych przekracza ponad 10% ogólnego stanu zapasów (na przykład „Huta Zawiercie”).

Z danych liczbowych wynika również, że ponad 50% ogólnej sumy zapasów zbędnych w przemyśle stanowią zapasy zbędne w przedsiębiorstwach przemysłu ciężkiego.

Ze sprawozdania wynika, że nie wszystkie przedsiębiorstwa sporządziły wykazy w terminie ustalonym w uchwale, co uniemożliwiło oddziałom podanie w sprawozdaniach na koniec drugiego kwartału pełnej sumy zapasów zbędnych.

Ilość tego rodzaju przedsiębiorstw była stosunkowo nieznaczna i zgłoszone przez nie w terminie późniejszym zapasy zbędne nie będą miały większego wpływu na sumy podane w sprawozdaniach. Niemniej jednak w poszczególnych przedsiębiorstwach, jak to wynika z kontroli bankowej, wielkość ujawnionych zapasów może ulec jeszcze mniejszym lub większym zmianom.

Wstępne kontrole bankowe, przeprowadzone w sierpniu i wrześniu wykazują, że nie wszystkie przedsiębiorstwa właściwie wykonały postanowienia uchwały Nr 151/59. Pewna część przedsiębiorstw zbyt formalistycznie podeszła do poruszonego zagadnienia. Formalistyka ta przejawiała się przede wszystkim w niezbyt dokładnym przeglądzie zapasów i w objęciu spisem tylko części zapasów lub tych zapasów, które nie odpowiadają wymogom uchwały.

W wyniku kontroli przeprowadzonej przez oddziały stwierdzono, że na przykład Gdańskie Zakłady Maszyn Elektrycznych realizując uchwałę ujawniły zapasy zbędne na ogólną sumę 3.355 tysięcy złotych, w tym zapasy materiałów na sumę 3.014 tysięcy złotych, zapasy wyrobów gotowych na 97 tysięcy złotych i produkcji w toku na 244 tysiące złotych.

W toku kontroli bankowej stwierdzono, że w wykazach ujęte zostały zapasy nie odpowiadające wymogom uchwały Nr 151. Dokonany ponownie przez przedsiębiorstwo spis wykazał zapasy zbędne w materiałach na 880 tysięcy złotych, w wyrobach gotowych na 93 tysiące złotych i produkcji w toku na 10 tysięcy złotych. A więc różnica w stosunku do pierwotnie zgłoszonych zapasów zbędnych wynosiła 2.372, to jest 70% pierwotnie wykazanej wartości.

Zgłoszone przez Stocznnię Północną materiały zbędne na kwotę 2.997 tysięcy złotych po skorygowaniu wykazu w wyniku inspekcji Zarządu Zaopatrzenia Ministerstwa Przemysłu Ciężkiego wyniosły 1.942 tysiące złotych.

Gdańska Fabryka Opakowań Blaszanych zakwalifikowała zapasy niechodliwe na kwotę 470.200 złotych, w tym zapasów materiałów pełnowartościowych na sumę 421.214 złotych i niepełnowartościowych na sumę 48.386 złotych. Przeprowadzona komisyjnie weryfikacja zakwalifikowała do zapasów zbędnych, niepełnowartościowych materiały na sumę 53.069 złotych i pełnowartościowych na sumę 374.877 złotych, ogółem na sumę 487.906 złotych.

Przytaczanie dalszych przykładów, świadczących o niewłaściwym przebiegu realizacji uchwały Nr 151 wydaje się niecelowe. Należy jednak nadmienić, że do typowych uchybień, stwierdzonych w toku kontroli, należy zaliczyć ujmowanie w wykazach:

- materiałów zakupionych w roku 1959,
- materiałów rozchodowanych przed dniem 30 czerwca 1959 roku,
- materiałów wykazujących bieżące rozchody,
- przyjmowanie do wyceny zapasów zbędnych w wielu przypadkach cen nie odpowiadających cenie ewidencyjnej,
- nieobjęcie wykazem wszystkich materiałów odpowiadających wymogom uchwały Nr 151,
- ujmowanie zleceń rozpoczętych w roku 1959 w wykazach produkcji w toku itd.

Braki wynikały w dużej mierze ze zbyt późnego rozesłania wytycznych przez jednostki nadrzędne i niedostatecznej kontroli z ich strony nad przebiegiem całej akcji.

Informacje dotyczące ujawnionych zapasów zbędnych, zawarte w sprawozdaniach kwartalnych pozwoliły stwierdzić, że w skali poszczególnych resortów wartość zgłoszonych przez przedsiębiorstwa zapasów zbędnych nie różni się wiele od wartości zapasów wyłączonych przez oddziały z kredytowania.

Dane te w poszczególnych resortach przedstawiały się następująco:

(w milionach złotych)

W resorcie	Ujawniono zapasów zbędnych	Suma wyłączeń z kredytowania na dzień 31.III. 1959 roku
Ministerstwo Górnictwa i Energetyki	150	120
Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego	1.309	1.125
Ministerstwo Przemysłu Chemicznego	138	149
Ministerstwo Przemysłu Materiałów Budowlanych	89	157
Ministerstwo Przemysłu Lekkiego	304	442
Ministerstwo Przemysłu Rolnego i Spożywczego	83	181



Porównanie przeprowadzono w oparciu o wyłączenia dokonane na koniec marca bieżącego roku a nie grudnia ubiegłego roku, wychodząc z założenia, że:

a) spisem objęte mogły być zapasy, nieprzydatność których wystąpiła dopiero w końcu ubiegłego roku i oddział mógł nie wyłączyć tych zapasów,

b) wśród wyłączeń dokonanych na koniec grudnia było wiele zapasów gospodarczo słusznych, a wyłączenie ich wynikało jedynie z nieprawidłowo rozdzielonych limitów w ramach uchwały Rady Ministrów Nr 86/58 (na przykład w przedsiębiorstwach Ministerstwa Przemysłu Ciężkiego na ogólną sumę wyłączeń w wysokości 1.579 milionów złotych wyłączenia z tytułu niewystarczającego limitu wynosiły 697 milionów złotych).

Z bliższej analizy materiałów nadesłanych przez oddziały wynika jednak, że zbieżność cyfrowa ujawnionych i wyłączonych wartości jest jedynie pozorna.

O ile natomiast przedsiębiorstwa zgrupowane w Zjednoczeniu Żelaza i Stali ujawniły zapasy zbędne na kwotę 285,9 miliona złotych, to wartość wyłączonych zapasów na koniec marca była większa, wynosząc sumę 287,6 miliona złotych, co nie nasuwa jeszcze żadnych zastrzeżeń.

Porównanie tych danych na szczeblu poszczególnych hut, gdzie szczególnie wystąpiły poważne rozbieżności, wskazuje na zachodzące dysproporcje, co podważa trafność oceny nieprawidłowości występujących w przedsiębiorstwach. Na przykład:

	Ujawniono zapasów zbędnych w milionach złotych	Suma wyłączeń z kredytowania na dzień 31 maja 1959 roku w milionach złotych
Huta „Baildon“	14,9	—
Huta „Bobrek“	4,9	—
Huta im. Dzierżyńskiego	10,2	1,1
Huta „Ferrum“	7,0	1,3
Huta „Jedność“	16,8	3,7
Huta „Sosnowiec“	4,2	1,1
Huta im. K. Świerczewskiego	8,7	3,1
Huta „Zawiercie“	13,5	2,1
Huta im. Lenina	7,4	15,8
Huta „Kościuszko“	3,7	6,2
Huta „Łabędy“	10,4	12,7
Huta im. B. Bieruta	14,4	42,3
	116,1	89,4

W dwóch ostatnich hutach większa suma wyłączeń nie pokrywała się rzeczowo z sumą wykazaną przez przedsiębiorstwa. W hucie „Łabędy” na zgłoszoną sumę 10,4 miliona złotych, 9 milionów złotych stanowiły materiały zbędne, podczas gdy wśród zapasów wyłączonych z kredytowania materiały stanowiły 1,2 miliona złotych. Analogicznie w hucie imienia B. Bieruta materiały zbędne stanowiły wartość 13,1 miliona złotych, wyłączono 4,2 miliona złotych. Pozostała różnica w obu przypadkach dotyczyła wlewków, które wkrótce ze względów gospodarczych

uznane zostały za rezerwę resortową i objęte kredytowaniem.

Należy podkreślić, że wśród podanych przykładów większość dotyczyła przedsiębiorstw finansowanych przez dobre oddziały.

Podane rozbieżności nie ograniczały się jedynie do przedsiębiorstw przemysłu hutniczego, gdyż miały one również miejsce w przedsiębiorstwach pozostałych branż. Na przykład:

	Ujawniono zapasów zbędnych w milionach złotych	Suma wyłączeń na dzień 31 maja 1959 roku w milio- nach złotych
Sanocka Fabryka Autobusów	5,2	—
Śląskie Zakłady Obuwia „Otmęt“	6,6	1,1

Fakt ujawnienia tych rozbieżności nie przekreśla dotychczasowych osiągnięć tych oddziałów na odcinku kontroli zapasów, zwłaszcza że dokładają one wiele starań do jak najlepszego poznania gospodarki przedsiębiorstw, o czym świadczą załączone do sprawozdań części opisowe (na przykład I Oddział Miejski w Katowicach, Oddział w Gliwicach i inne). Istotnym momentem, który rzutuje na wystąpienie tych rozbieżności jest brak oceny obiektywnej zjawisk występujących w przedsiębiorstwach i kierowanie się argumentacją przedsiębiorstw.

Przedsiębiorstwa unikają w zasadzie ujawnienia przed Bankiem istotnych przyczyn występujących nadmiarów i nieprawidłowości, dając do zwrócenia uwagi oddziałów na te zapasy, które dadzą się gospodarczo uzasadnić i jako takie mogą być objęte akcją kredytową. Na przykład w kwocie zgłoszonej do upłynnienia przez hutę „Łabędy” w grupie materiałów najważniejszą pozycję stanowią walce dostarczone zakładom w roku 1954, gdy w tym samym czasie nastąpiła zmiana profilu produkcyjnego i walce będące z miękkiego żeliwa nie miały już w niej zastosowania. Uzasadnienie ze strony przedsiębiorstwa przyczyny występujących stanów ponadnormatywnych nie sprawia trudności o ile oddział, dokonując oceny zapasów ogranicza się jedynie do zapasów ponadnormatywnych a nie analizuje całości zapasów.

Na przykład jeden z oddziałów podaje w sprawozdaniu, że „wyłączenia obejmują matryce — huta ma zamiar znaleźć dla nich luz w normatywie — przez upłynnienie ujawnionych zapasów zbędnych”. Fakt ukrycia w normatywie zapasu zbędnego nie wyklucza potrzeby uwzględniania jego wartości w polityce kredytowej oddziału w stosunku do finansowanego przedsiębiorstwa.

Można również wymienić liczne przykłady świadczące o tym, że wykazy zapasów zbędnych, sporządzone przez przedsiębiorstwa, były potwierdzeniem posiadania przez oddziały kontrolujące dobrej znajomości struktury zapasów, na przykład wykazy sporządzone przez Krakowską Fabrykę Kabli, Stocznnię Gdańską, Hutę Kościuszko, Hutę im. Lenina itd.

W konkluzji należy stwierdzić, że wyniki przeprowadzonej w przedsiębiorstwach jednorazowej akcji ujawnienia zapasów zbędnych wskazują na



potrzebę dokonywania w przyszłości jeszcze bardziej wnikliwej analizy całości zapasów posiadanych przez przedsiębiorstwa kontrolowane.

Po ujawnieniu zapasów zbędnych w niektórych oddziałach wystąpiły pewne wątpliwości przy podejmowaniu decyzji kredytowych. Uważano bowiem, że zapasy te raczej nie kwalifikowały się do kredytowania, gdyż wiele z nich pozostawało w magazynach przedsiębiorstw już od wielu lat.

Jeden z oddziałów, po stwierdzeniu, że przedsiębiorstwo ujawniło zapasy zbędne na łączną sumę 15.754 tysiące złotych, z czego na przedmioty nietrwałe przypadło 7.413 tysięcy złotych i na części zapasowe 2.276 tysięcy złotych, doszedł do wniosku, że przedsiębiorstwo nie prowadziło właściwej gospodarki materiałowej i wyłączył z kredytowania całą sumę ujawnionych przedmiotów nietrwałych.

Inny znów oddział nie objął akcją kredytową ujawnionych zapasów, ponieważ zapasy te o wartości 4.063 tysiące złotych przedsiębiorstwo zaliczyło we wniosku kredytowym do grupy zapasów wyłączonych z kredytowania. Zdaniem oddziału zapasy te słusznie się wyłącza, ponieważ są one artykułem luksusowym o pełnej wartości i powinny zostać upłynnione.

Jeden z oddziałów nie wyłączył z kredytowania zapasów ujętych wykazem, pomimo że zapasy materiałowe, pozostałe z produkcji lat ubiegłych, wartości 3.026 tysięcy złotych były już kilkakrotnie zaferowane w specjalnym biuletynie i gazetach handlowych.

Wszystkie te decyzje nie naruszały postanowień uchwały Nr 151/59, która stwierdzała, że „bank może udzielić kredytu”, uzależniając udzielenie tego kredytu od prawidłowego wykonania zadań związanych z ujawnieniem i zagospodarowaniem zapasów zbędnych. Zarządzenie Prezesa A/25/59 ograniczyło możliwość odmowy udzielenia kredytu na zapasy zbędne do przypadków, gdy wykaz sporządzony został niewłaściwie, gdy przedsiębiorstwo nie prowadzi ich ewidencji bieżącej lub też nie dokłada należytych starań mających na celu upłynnienie zapasów zbędnych.

Z tych też względów w pierwszych miesiącach po prawidłowym sporządzeniu wykazów i ewidencyjnym wyodrębnieniu zapasów zbędnych należało w każdym przypadku zapasy te objąć akcją kredytową. Nie należy jednak zapominać, że ujawnienie zapasów zbędnych i ewidencyjne ich ujęcie oraz udzielenie na te zapasy, w miarę zachodzących potrzeb, kredytu, to tylko wstępny etap całej akcji. Dalsze powodzenie tej akcji zależy w dużym stopniu od stanowiska banków finansujących przedsiębiorstwa. Dlatego należy przestrzegać zasadę, że kredytowanie tych zapasów musi w następnym etapie przeprowadzanej akcji być uzależnione od dopełnienia w ustalonych z bankiem terminach pewnych czynności związanych z likwidacją tych zapasów.

Nie wydaje się słuszne kredytowanie tych zapasów bez podania przez przedsiębiorstwo konkretnych terminów, w jakich nastąpi sprzedaż nagromadzonych zapasów, zużycie ich na własne potrzeby, oddanie na złom, lub zniszczenie. Niedotrzymanie tych terminów powinno powodować natychmiastowe wyłączenie zapasów tych z kredytowania.

Likwidacja całości ujawnionych zapasów nie jest rzeczą łatwą do zrealizowania i na podstawie dotychczasowej praktyki należy przypuszczać, że część tych zapasów nie zostanie zlikwidowana z braku podjęcia ostatecznej decyzji nawet do końca roku 1960.

Raz ujawnione zapasy zbędne do czasu ostatecznej ich likwidacji powinny zawsze być brane pod uwagę przy przeprowadzanej przez bank analizie zapasów w przedsiębiorstwie i przy ich kredytowaniu.

Widzimy więc, że zagadnienie likwidacji zapasów zbędnych, a zwłaszcza utrzymanie przyrostu zapasów w granicach gospodarzo uzasadnionych należy do najbardziej palących problemów naszej gospodarki i jak to powiedział Prezes Banku, Minister Drożniak przy omawianiu aktualnych zadań Banku — „Walka o prawidłowe kształtowanie się zapasów trwa i powinna być prowadzona przez wszystkie oddziały z niesłabnącą siłą i czujnością”.

T. Choliński

## KSZTAŁTOWANIE SIĘ WYPŁAT GOSPODARKI USPOŁECZNIONEJ NA RZECZ GOSPODARKI NIE USPOŁECZNIONEJ

Kierunkiem, w jakim powinna dążyć gospodarka nie uspołeczniiona jest działalność zaspokajająca bezpośrednio potrzeby ludności w dziedzinie usług oraz w dziedzinie produkcji środków spożycia. Kierunki te nie są jednak w pełni realizowane, zarówno przez rzemiosło, jak i przez przemysł prywatny.

Przed omówieniem przyczyn niepełnej realizacji kierunków wskazanych wyżej należy przedstawić ogólną sytuację rzemiosła i przemysłu prywatnego w ostatnim okresie.

Rzemiosło (dane według GUS)

Stan na dzień	30.VI.1958 r.	30.VI.1959 r.	procent
Ilość zakładów	139.451	139.559	100,07
Zatrudnienie	215.005	226.768	105,5
W tym uczniowie	41.500	47.867	115,3

Rzemiosło indywidualne w roku 1958 i w pierwszym półroczu roku 1959 nie przejawiało większej dynamiki w zakresie zwiększenia stanu posiadania (wzrost ilości zakładów o 0,07% przy wzroście zatrudnienia o 5,5%). Całkowita uwaga zwrócona była na intensyfikację gospodarki tych zakładów, które powstały w roku 1957.

Gwałtowne zahamowanie przyrostu sieci zakładów gospodarki nie uspołecznionej wiąże się z pewnym wyczerpaniem rezerw kadrowych w rzemiosle oraz zanikającym procesem odpływu rzemieślników kwalifikowanych z gospodarki uspołecznionej (z wyłączeniem branży budowlanej). Należy zwrócić uwagę na to, że o ile wzrost zatrudnienia w rzemiosle wyniósł 5,5%, to zatrudnienie uczniów wzrosło o 15,3%, co świadczy o próbach zabezpieczenia sobie przez rzemiosło przyszłej kadry.



Rzemiosło nie jest jeszcze w pełni nastawione na ograniczanie dostaw i usług na rzecz gospodarki społecznej i podjęcia w szerszym zakresie działalności usługowej na rzecz ludności niż to ma miejsce dotychczas.

Jakkolwiek obserwujemy zjawisko pozytywne, gdyż udział usług w ogólnych obrotach rzemiosła wzrósł z 49% w roku 1957 do 55% w roku 1958, to jednak wzrost ten jest jeszcze niedostateczny. Wartość usług rzemieślniczych w roku 1958 wynosiła 8.595 milionów złotych, co stanowi 64,7% ogólnej wartości usług świadczonych przez drobną wytwórczość (państwowy przemysł terenowy, spółdzielczość i rzemiosło indywidualne).

Wiele do życzenia pozostawia lokalizacja zakładów usługowych. Rzemiosło rozbudowuje bowiem sieć zakładów w ośrodkach miejskich i wielkomiejskich, unikając zdecydowanie wsi, co powoduje pogłębienie się niedoboru zakładów usługowych na wsi. Tylko 33% zakładów z zatrudnieniem 26% całego stanu znajduje się na terenie wiejskim, zaś obroty rzemiosła wiejskiego stanowią około 20% ogólnych obrotów rzemiosła.

Jeśli idzie o produkcję rzemiosła indywidualnego, to można zaobserwować pewne zmniejszenie dostaw na rzecz gospodarki społecznej. Niemniej kierunki tej produkcji nie zawsze są prawidłowe. Rzemiosło w bardzo ograniczonym stopniu produkuje na eksport pomimo stworzenia dla produkcji eksportowej wielu przywilejów (podatki, kredyty bankowe). Rozwój produkcji na rynek wewnętrzny pozostawia również wiele do życzenia, mimo że w pierwszym półroczu 1959 r. w porównaniu do 1958 roku nastąpił wzrost dostaw na rzecz handlu społecznego kosztem zmniejszenia dostaw na rzecz przemysłu społecznego. Istnieją jednak wyraźne tendencje do unikania produkcji zindywidualizowanej na rzecz produkcji masowej, przynoszącej rzemiosłu większe zyski.

#### Przemysł prywatny (dane według GUS)

Stan na dzień	30.VI.1958 r.	30.VI.1959 r.	procent
Ilość zakładów	8.266	8.176	98,9
Zatrudnienie	28.628	26.975	94,2
Wartość produkcji według cen zbytu	1.682,458	1.939,854	115,1

W zasadzie poza branżą materiałów budowlanych, w której występuje spadek ilości zakładów czynnych i spadek zatrudnienia przy niewielkim wzroście obrotów (wzrost obrotów wynika w dużej mierze ze wzrostu ceny węgla) oraz poza przedsiębiorstwami remontowo-budowlanymi, w których obok spadku ilości zakładów i zatrudnienia występuje spadek obrotów oraz poza branżą skórzano-futrzarską, w pozostałych branżach następuje w pierwszym półroczu 1959 roku niewielki wzrost ilości zakładów, wzrost zatrudnienia i obrotów.

Na ocenę pozytywną zasługuje rozwój branży spożywczej, która jednak powinna bardziej rozwijać zakłady przetwórstwa owocowo-warzywnego, przerób runa leśnego, przerób ryb morskich, a zwłaszcza szprota, ograniczając rozwój branży cukierniczej.

Za zjawisko niepożądane uznać należy nadmierny rozwój branży drzewnej ze względu na konieczność ograniczenia zużycia drzewa i wystarczającą ilość zakładów społecznych tej branży. Niektóre

wskaźniki dotyczące tej branży kształtują się następująco:

Stan na dzień	30.VI.1958 r.	30.VI.1959 r.	procent
Ilość zakładów	690	835	121,0
Zatrudnienie	1.940	2.424	124,9

Również niekorzystnym objawem jest występowanie stosunkowo wysokich cen na wyroby przemysłu prywatnego, co podwyższa wartość produkcji bez odpowiedniego pokrycia w wytworzonej masie wyrobów. Przemysł prywatny, podobnie jak rzemiosło, wykazuje minimalne zainteresowanie produkcją eksportową.

Należy również stwierdzić, że obok działalności pozytywnej, mającej na celu uzupełnienie rynku oraz produkcję wyrobów, produkcja których w ramach gospodarki społecznej jest nieopłacalna (małe partie, indywidualne cechy produktu), to w wielu branżach i asortymentach przemysł prywatny dublował produkcję przedsiębiorstw społecznych, produkując często wyroby o nieodpowiedniej jakości i po nadmiernie wysokich cenach.

Przemysł prywatny tak jak i rzemiosło prywatne powinny w pierwszym rzędzie uruchamiać zakłady na wsiach i w miasteczkach gospodarczo zacofanych i na terenach Ziemi Zachodnich. W większym niż dotychczas stopniu powinien przemysł prywatny i rzemiosło prywatne korzystać z surowców odpadowych i wtórnych, a zwłaszcza z surowców miejscowych.

Występujący jeszcze dość silny nacisk na kooperację i dostawy dla przemysłu społecznego powinien być zahamowany. Przemysł prywatny powinien traktować kooperację z jednostkami społecznymi jako zjawisko nie mające perspektyw rozwojowych i powinien przestawiać swą działalność na potrzeby ludności.

#### Struktura pieniężnych przychodów jednostek gospodarki nie społecznej w pierwszym półroczu 1958 i 1959 roku

Wielkość wypłat dokonanych przez jednostki społeczne na rzecz jednostek gospodarki nie społecznej w poszczególnych okresach półrocznych lat 1957 — 1959, obliczoną na podstawie bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności, ilustruje poniższe zestawienie:

	Rok 1957		Rok 1958		Rok 1959
	I pół-rocze	II pół-rocze	I pół-rocze	II pół-rocze	I pół-rocze
miliony złotych	3.753	5.060	4.308	5.663	4.752
wskaźniki	100	x	114,8	x	x
		100	x	111,9	x
			100	x	110,3

Na wielkość dochodów jednostek gospodarki nie społecznej, wykazaną w zestawieniu, składają



się następujące pozycje bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności:

- a) utarg pozarolniczej gospodarki nie uspołecznionej z tytułu sprzedaży towarów i usług,
- b) dochody wozaków nierejestrowanych z pozycji bilansu „wynagrodzenia poza funduszem płac”,
- c) dochody chałupników z pozycji bilansu „osobowy fundusz płac”.

Z porównania wypłat w analogicznych okresach półrocznych poszczególnych lat wynika, że najmocniej wzrosły wypłaty w pierwszym półroczu 1958 roku w stosunku do pierwszego półrocza roku 1957 (wzrost o 14,8%), pozostałe okresy półroczne wykazują już nieco mniejszą dynamikę i tak wypłaty w drugim półroczu 1958 roku wzrosły, w stosunku do drugiego półrocza 1957 roku o 11,9%, a w pierwszym półroczu roku 1959, w porównaniu do pierwszego półrocza roku 1958, wzrost ten wyniósł 10,3%.

Zestawienia podane niżej przedstawiają strukturę wpływów gotówkowych i bezgotówkowych gospodarki nie uspołecznionej poza rolnictwem z tytułu sprzedaży towarów i usług gospodarce uspołecznionej oraz wpływów wozaków nierejestrowanych (chłopów) za usługi transportowe, świadczone na rzecz gospodarki uspołecznionej w pierwszym półroczu roku 1958 i 1959.

Jednocześnie poważny wzrost przychodów od gospodarki uspołecznionej wykazały przedsiębiorstwa przemysłowe (o 24,9%), transportowe (o 40,0%) i pozostałe jednostki (o 32%). Udział przychodów tych jednostek w przychodach ogólnych jednostek nie uspołecznionych od gospodarki uspołecznionej wzrósł w przedsiębiorstwach przemysłowych z 13,6% w roku 1958 do 15,4% w roku 1959, a w przedsiębiorstwach transportowych odpowiednio z 14,2% na 18,0% i w pozostałych jednostkach prywatnych z 13,2% na 15,8%.

Jeżeli chodzi o wzrost obrotów przedsiębiorstw transportowych, to wynika on głównie ze zmiany stawek transportowych, zmiany wprowadzonej z dniem 1.I.1959 roku (Biuletyn Państwowej Komisji Cen Nr 34 z dnia 13.XII.1958 roku).

Wzrost wpływów grupy „pozostałe jednostki” wiąże się z kolei z podwyżką cen czynszów płaconych przez jednostki uspołecznione osobom fizycznym, których przychody zaliczone zostały w zestawieniu do przychodów „pozostałych jednostek prywatnych”.

Struktura przychodów rzemiosła indywidualnego uległa w roku bieżącym dość istotnym zmianom. Podczas gdy w roku ubiegłym rzemiosło otrzymało 30% wpływów od przemysłowych przedsiębiorstw

Wpływy według poszczególnych grup gospodarki nie uspołecznionej

Grupy gospodarki nie uspołecznionej	I półrocze 1958		I półrocze 1959		I półrocze roku 1958 = 100
	kwoty w milionach złotych	procent	kwoty w milionach złotych	procent	
1	2	3	4	5	6
1. Rzemiosło prywatne (łącznie z chałupnikami i osobami wykonującymi artykuły przemysłu ludowego i artystycznego)	1.995	46,3	1.877	39,5	94,1
2. Przemysł prywatny (wraz z przemysłem materiałów budowlanych łącznie z wydobywaniem materiałów dla budownictwa)	586	13,6	732	15,4	124,8
3. Prywatne przedsiębiorstwa wykonawstwa inwestycyjnego	280	6,5	238	5,0	85,0
4. Prywatne przedsiębiorstwa transportowe (łącznie z wozakami nierejestrowanymi)	611	14,2	855	18,0	140,0
5. Handel prywatny	220	5,1	218	4,6	99,1
6. Przedsiębiorstwa organizacji społecznych	47	1,1	80	1,7	170,2
7. Pozostałe jednostki prywatne (między innymi należności wolnych zawodów, czynsze na rzecz osób prywatnych)	569	13,2	751	15,8	132,0
<b>R a z e m</b>	<b>4.308</b>	<b>100,0</b>	<b>4.752</b>	<b>100,0</b>	<b>110,3</b>

Porównując pierwsze półrocze 1959 roku z pierwszym półroczem roku 1958 uderza nas spadek przychodów rzemiosła indywidualnego (o 5,9%) od gospodarki uspołecznionej przy jednoczesnym zmniejszeniu się udziału przychodów rzemiosła prywatnego w przychodach ogólnych (z 46,3% w roku 1958 do 39,5% w roku 1959 ogólnych obrotów). Podobną tendencję obserwuje się w przychodach przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego (spadek przychodów o 15% oraz spadek udziału w przychodach ogólnych z 6,5% w roku 1958 do 5,0% w roku 1959).

uspołecznionych, a od uspołecznionych jednostek handlowych 29%, to w roku bieżącym rzemiosło otrzymuje od przedsiębiorstw przemysłowych tylko 14% ogólnych wpływów, natomiast gros wpływów pochodzi od uspołecznionych jednostek handlowych (54%).

Prywatne przedsiębiorstwa przemysłowe otrzymały w roku bieżącym 72% wpływów od handlu uspołecznionego, natomiast w roku ubiegłym wpływy te wyniosły około 63%. Zmiany powyższe należy ocenić raczej pozytywnie, gdyż świadczą one o przesta-



wieniu się rzemiosła oraz częściowo i przemysłu prywatnego na produkcję dla rynku towarowego.

#### Wpływ gospodarki nie uspołecznionej według grup płatników — jednostek uspołeczniionych

Grupy gospodarki uspołecznionej	I półrocze 1958 roku		I półrocze 1959 roku		I półrocze 1958 roku = 100
	kwota w milionach złotych	procent	kwota w milionach złotych	procent	
1	2	3	4	5	6
1. Przedsiębiorstwa państwowe i spółdzielcze					
a) przemysłowe	966	22,4	789	16,6	81,7
b) wykonawstwa inwestycyjnego	285	6,6	375	7,9	131,6
c) obrotu towarowego	1.301	30,2	2.005	42,2	154,1
d) pozostałe	915	21,3	861	18,1	94,1
2. Jednostki budżetowe i budżetowane	771	17,9	646	13,6	83,8
3. Instytucje społeczne	70	1,6	76	1,6	108,6
<b>R a z e m</b>	<b>4.308</b>	<b>100,0</b>	<b>4.752</b>	<b>100,0</b>	<b>110,3</b>

Zestawienie powyższe wykazuje dalszy wzrost kontaktów handlu uspołecznionego z jednostkami nie uspołecznionymi (z 30,2% w roku 1958 na 52,2% w roku 1959), natomiast państwowe jednostki przemysłowe i budżetowe wykazują dość znaczny spadek (przemysł z 22,4% w roku 1958 do 16,6% w roku 1959, budżet z 17,9% w roku 1958 do 13,6% w roku 1959).

Wykazane wyżej zmiany wiążą się prawdopodobnie z ustawą z dnia 28.XII.1957 roku o dostawach, usługach i robotach, która dotyczy państwowych jednostek przemysłowych oraz jednostek budżetowych, a natomiast zakupy towarowe państwowych jednostek handlowych są wyłączone spod ustawy i regulowane oddzielnymi, bardziej liberalnymi przepisami prawnymi (rozporządzenie ministra handlu wewnętrznego z dnia 17.III.1958 roku w sprawie zasad i trybu udzielania zamówień na dostawy, roboty i usługi przez państwowe jednostki handlowe).

Dane dotyczące jednostek budżetowych są jednak zniekształcone wskutek różnych okresów w jakich zostały przeprowadzone przez banki badania ankietowe w roku 1958 i 1959 (w roku 1958 badania przeprowadzone zostały w sierpniu, natomiast w roku 1959 w czerwcu, kiedy ma miejsce mniejsze nasilenie remontów, zwłaszcza szkół).

#### Charakterystyka zleceń udzielanych jednostkom gospodarki nie uspołecznionej przez jednostki gospodarki uspołecznionej

Tendencje wzrostu transakcji zawieranych z jednostkami gospodarki nie uspołecznionej wiążą się przede wszystkim z rosnącymi potrzebami gospodarki, za którymi nie nadąża rozwój sieci przedsiębiorstw uspołeczniionych.

Istotnym momentem w zwiększeniu ilości zamówień udzielanych wykonawcom prywatnym jest —

w przeciwieństwie do jednostek uspołeczniionych — duża operatywność jednostek nie uspołeczniionych, które starają się pokonać wszystkie przeszkody w przyjęciu zlecenia (na przykład braki surowcowe) oraz niejednokrotnie lepsza jakość wykonywanych robót, niższy koszt i krótszy termin wykonania.

Natomiast mniej pozytywny jest fakt, że prywatni przedsiębiorcy wykonują często większą ilość zleceń niżby im na to pozwalały przydzielone oficjalnie dostawy surowców, co wskazuje na fakt korzystania w tym zakresie z nielegalnych źródeł zaopatrzenia.

Również nie bez znaczenia jest specjalizacja niektórych prywatnych producentów, a nawet specyficzne warunki organizacyjne, co powoduje, że zamówienia, mimo że mają charakter zaopatrzeniowo-inwestycyjny, zlecane są gospodarce nie uspołeczniionej.

Poza przypadkami zlecenia zamówień jednostkom nie uspołeczniionym, które należy uznać za uzasadnione, występuje wiele przypadków świadomego działania niektórych zlecających uspołeczniionych w kierunku pominięcia wykonawcy uspołeczniionego przy zamówieniach, które mogą być wykonane przez tę gospodarkę. W ogólnej ilości zamówień zleczanych do wykonania jednostkom gospodarki nie uspołeczniionej w największym stopniu partycypują zlecenia na roboty i usługi.

Z obiektywnych przyczyn wzrostu kontaktów jednostek gospodarki uspołeczniionej z gospodarką nie uspołeczniioną wymienić należy korzystanie w szerokim zakresie z usług jednostek prywatnych przy wszelkiego rodzaju przewozach materiałów budowlanych oraz przy przewozach towarów z kolei do sklepów, gdzie wymagana jest szybkość działania dla uniknięcia dodatkowych opłat karnych (osiwole). Korzystanie z transportu uspołeczniionych przedsiębiorstw transportowych jest w wielu przypadkach utrudnione z uwagi na szczupłe własne środki transportowe i małą elastyczność tych przedsiębiorstw (PKS — przewozy planowe).

W wielu przypadkach przedsiębiorstwa uspołeczniione, głównie Rejony Lasów Państwowych i Rejony Dróg Publicznych oraz przedsiębiorstwa budowlane korzystają również z transportu konnego, wykonywanego przez wozaków nie uspołeczniionych.

Niedostateczna ilość przedsiębiorstw uspołeczniionych, zwłaszcza remontowo-montażowych, a szczególnie przedsiębiorstw, które mogłyby się podjąć wykonania wszelkiego rodzaju prac instalacyjnych, studziennych, kanalizacyjnych, kotlarskich, blacharskich, malarskich i lakierniczych powoduje przechwytywanie zleceń tego typu przez jednostki nie uspołeczniione.

Ponadto przedsiębiorstwa państwowe i spółdzielcze branży remontowo-budowlanej mają z reguły wypełniony portfel zleceń i niechętnie podejmują wszelkie drobne, ponadplanowe zlecenia, ponieważ jest to dla nich kłopotliwe i nieopłacalne. Przedsiębiorstwa te z reguły nie przyjmują zaproszeń do składania ofert w miejscowościach położonych poza siedzibą przedsiębiorstwa, z uwagi na duże koszty transportu materiałów oraz koszty delegacji. Dalszym zasadniczym powodem nieprzyjmowania zleceń przez przedsiębiorstwa remontowo-budowlane jest brak materiałów budowlanych dla robót dodatkowych, nieplanowanych oraz brak niejednokrotnie rzemieślników wykwalifikowanych.



Zamawianie dostaw u wykonawców prywatnych wynika często z niemożności udzielenia zamówienia jednostce gospodarki społecznej. Przykładem takim jest między innymi zlecenie udzielone firmie prywatnej przez fabryki motocykli na wykonanie uszczelniaczy do skuterów typu Simer, ponieważ jedyny zakład państwowy, produkujący uszczelniacze tego typu nie przyjął zamówienia pomimo początkowej zgody. Brak tych uszczelniaczy zahamowałby produkcję skuterów.

W niektórych przypadkach stwierdza się udzielenie zamówienia jednostce nie społecznej bez ekonomicznego uzasadnienia, na przykład jedna ze spółdzielni dokonała zakupu skrzynek do owoców u prywatnych dostawców (transakcje na 6.048 złotych, 39.390 złotych oraz 89.000 złotych) dopiero na skutek interwencji Banku dalsze zamówienia skierowane zostały do zakładów społecznych.

Organa kontrolne podkreślają również fakt istnienia przesłanek do stwierdzenia, że niektórzy zlecniodawcy społeczni są materialnie zainteresowani w zleceniu wykonania dostawy, roboty czy usługi przez jednostkę nie społeczną. Bowiern zasada szybciej, taniej i lepiej nie zawsze znajduje potwierdzenie. Przykładem potwierdzającym tego rodzaju przypuszczenia jest poniższa transakcja — społeczny zakład meblarski zakupuje komplety szklane do szaf od rzemieślników. Cena kompletu (nie zatwierdzona przez wojewódzką komisję cen) wynosi 230 złotych, podczas gdy cena takiego kompletu w przedsiębiorstwach państwowych wynosi 117 złotych. Jednocześnie na uwagę zasługuje fakt, że zlecniodawca społeczny dostarczył wykonawcy nie społeczniemu szkło po cenach państwowych.

W ostatnim okresie wzrosły również znacznie wypłaty z tytułu zakupu nieruchomości przez przedsiębiorstwa społeczne od prywatnych właścicieli, które przeznaczone są na pomieszczenia handlowe, domy wypoczynkowe itp. W związku z podwyższeniem opłat czynszowych za wynajem lokali przez jednostki społeczne niejednokrotnie bardziej opłacalne dla przedsiębiorstw jest kupno domu niż dzierżawienie lokalu od prywatnego właściciela.

Uznając, że w wielu przypadkach nie może nastąpić całkowite wyeliminowanie współpracy jednostek gospodarki nie społecznej z gospodarką społeczną należy stwierdzić, że mimo ograniczenia kontaktów przemysłu społecznego i przesunięcia tych zamówień na handel społeczny, to transakcje z gospodarką nie społeczną są zbyt szerokie. Kontakty te nie wynikają często z potrzeb obiektywnych i należy je uznać w tym rozmiarze za niepożądane, a w niektórych przypadkach nawet za szkodliwe.

#### *Uchybienia na odcinku stosowania przepisów o dostawach, robotach i usługach*

Niewłaściwość zleceń ilustrują podane niżej uchybienia stwierdzone przez oddziały Banku:

— Zawieranie umów z jednostkami nie społecznymi z zupełnym pominięciem jednostek gospodarki społecznej (bez zbierania ofert). W licznych przypadkach Bank stwierdził brak odmowy wykonania zamówienia przez przedsiębiorstwo społeczne, mimo powołania się na tego rodzaju dokumenty.

— Zawieranie transakcji z jednostkami gospodarki nie społecznej przed ogłoszeniem przetargu lub przed zebraniem ofert, a następnie d'a stworzenia pozorów legalności transakcji uzyskiwanie odmowy przedsiębiorstw społecznych już po zawarciu transakcji.

— Zmniejszanie ceny kosztorysowej w celu pominięcia postępowania przetargowego. Na przykład jednostka państwowa zleciła wykonanie robót przedsiębiorstwu prywatnemu, podając cenę kosztorysową w wysokości 99.000 złotych. Faktyczny koszt wykonania tych robót wyniósł 105.578 złotych.

— Proponowanie wykonawcom społecznym w zaproszeniu do składania oferty zbyt krótkich terminów wykonania zleceń i niskich kwot zapłaty dla stworzenia pozorów, że zlecniodawca wykorzystał wszystkie możliwości ulokowania zamówienia w sektorze społecznym. Na przykład, jednostka państwowa zawarła umowę z przedsiębiorstwem prywatnym na wykonanie studni wierconej, koszt roboty określono na 63.000 złotych, termin wykonania miał wynosić jeden miesiąc. W ofercie wykonawca zobowiązał się, w przypadku niepowodzenia w uzyskaniu wody, zrzec się odszkodowania za swój wkład pracy. Zamówienie wykonane zostało z sześciomiesięcznym opóźnieniem z tym, że wykonana studnia nie nadawała się do eksploatacji. Rachunek końcowy opiewał na sumę 113.029 złotych, z czego wypłacono 82.701 złotych. Podkreśla się fakt, że w przetargu na wykonanie tych robót brał udział państwowy zakład remontowo-montażowy, który zobowiązał się wykonać zamówienie w ciągu dwóch miesięcy za kwotę 66.499 złotych.

Lub inny przykład, przedsiębiorstwo zawarło w dniu 29 października umowę na sumę 868.000 złotych z prywatną firmą na wykonanie robót inwestycyjnych. W toku kontroli stwierdzono, że dla upozorowania legalności transakcji przedsiębiorstwo państwowe wysłało zaproszenie do składania ofert do jednostek społecznych, lecz uczyniło to w dniu 28 października, podając termin rozpoczęcia robót w dniu 1 listopada. Wykonawca nie społeczny przystąpił do wykonywania robót dopiero w styczniu następnego roku (w wyniku interwencji Banku spowodowano rozwiązanie tej umowy).

— Niezgodny z przepisami sposób ustalania cen, stosowanie cen umownych bez zatwierdzenia ich przez właściwe jednostki jest zjawiskiem nagminnym. Często ceny te daleko odbiegają od faktycznej wartości wykonanych dostaw czy usług i robót. Świadczy również o tym fakt, że niejednokrotnie rachunki wystawione przez wykonawców zostają skorygowane bez sprzeciwu ze strony wykonawców. Na przykład przedsiębiorstwo otrzymało do realizacji rachunek na kwotę 12.497 złotych za wykonane zlecenie przez osoby fizyczne. Rachunek został zatwierdzony przez architekta powiatowego. Ponieważ kwota rachunku budziła zastrzeżenie, zlecono sprawdzenie cen inżynierowi jednostki nadrzędnej, który zatwierdził rachunek na kwotę 9.619 złotych.

— Brak umów pisemnych na transakcje powyżej 5.000 złotych oraz nieujawnianie w umowach (zleceniach) elementów zabezpieczających interesy zamawiającego (termin, ilość, cena oraz kary w przypadku niedotrzymania terminu oznaczonego w umowie lub w przypadku wadliwego wykonania zamówienia).



— Zaliczkowanie wykonawców oraz wypłacanie wyższych kwot od kwot przewidzianych w umowie. Zamiar powierzenia zamówienia jednostce nie uspołecznionej z reguły nie jest poddawany kontroli społecznej.

— Brak protokołów odbioru robót (naruszenie postępowania przewidzianego w paragrafie 30 rozporządzenia Rady Ministrów) w związku z czym stwierdzono w niektórych przedsiębiorstwach wypłaty należności za nie wykonane świadczenia. Na przykład, przedsiębiorstwo państwowe opłaciło rachunek przedsiębiorstwu prywatnemu z tytułu wykonanych robót budowlano-ziemnych w wysokości 53.918 złotych, bez sprawdzenia faktycznego wykonania robót. Rachunek ten zawiera między innymi należności za wykonanie drzwi do chłodni w kwocie 28.426 złotych, których to drzwi do dnia kontroli przeprowadzonej przez Bank w przedsiębiorstwie jeszcze nie wykonano.

— Dzielenie zamówień na kilka części w celu obejścia przepisów o dostawach, robotach i usługach oraz kontroli bankowej.

— Niestosowanie sankcji finansowych w przypadku niedotrzymania przez wykonawcę warunków umowy. Nie zastosowano sankcji za nieterminowe i źle wykonane roboty.

— Udzielanie zamówień jednostkom gospodarki nie uspołecznionej, nie posiadającym uprawnień, na wykonanie określonych robót. Na przykład, zleceniodawca uspołeczniony zawarł umowę z wykonawcą prywatnym na budowę magazynu paliw płynnych. Wykonawca wykonał roboty ziemne, konstrukcyjne, instalację elektryczną, stolarkę, instalację wodno-kanalizacyjną, posiadając uprawnienia jedynie na roboty murarskie.

— Korzystanie przez wykonawcę nie uspołecznionego z usług podwykonawców bez zgody zleceniodawcy.

— Wezwania do składania ofert wywieszane są w nieodpowiednich miejscach.

— Niezachowywanie wymogów dotyczących tajemnicy przetargu, otwieranie ofert w dniu ich wpływu.

— Niepowiadamianie jednostek nadrzędnych, wymienionych w ustawie, o zamiarze powierzenia zamówień jednostkom gospodarki nie uspołecznionej.

— W wielu przypadkach zleceniodawcy uspołecznieni ułatwiają zaopatrzenie w surowce wykonawcy nie uspołecznionego, dokonując sprzedaży materiałów po cenie hurtowej, natomiast w rachunku wystawionym przez wykonawcę prywatnego materiały te ujęte były w cenie detalicznej.

Znaczna ilość nieprawidłowości występujących przy udzielaniu zamówień na dostawy, roboty i usługi jednostkom gospodarki nie uspołecznionej wynika z następujących przyczyn:

1. Z niedostatecznej znajomości przepisów ustawy i rozporządzeń wykonawczych, regulujących zagadnienie zlecenia zamówień na dostawy, roboty i usługi. Szczególnie niezajomość tych przepisów wyka-

zują jednostki budżetowe, które na przykład przyjmują w umowie z wykonawcą nie uspołecznionym klauzulę o obligatoryjności udzielania zaliczek na poczet zleconych zamówień.

2. W materialnym zainteresowaniu jednostek uspołecznionych w udzielaniu zamówień wykonawcom prywatnym. Wskazują na to podane przy omówieniu uchybień przykłady występowania faktów typowania z góry przedsiębiorstwa nie uspołecznionego jako wykonawcy zamówienia i odpowiednie dostosowanie czynności wynikających z przepisów do tej okoliczności (uzyskiwanie odmów po zawarciu umowy).

3. Z braku kontroli ze strony jednostek nadrzędnych legalności transakcji zawieranych przez jednostki uspołecznione oraz w bezkrytycznym w wielu przypadkach akceptowaniu zamówień udzielanych jednostkom gospodarki nie uspołecznionej.

4. W braku przepisów regulujących zagadnienie sankcji w przypadku nierespektowania poszczególnych postanowień ustawy czy rozporządzeń wykonawczych.

5. W zbyt liberalnych przepisach obowiązujących jednostki spółdzielcze przy udzielaniu zamówień na dostawy, usługi i roboty jednostkom gospodarki nie uspołecznionej.

Uzupełnienie przepisów prawnych z zakresu dostaw, usług i robót postanowieniami zawartymi w ostatnio podjętej uchwale Nr 348 Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów w sprawie kontroli zlecenia przez jednostki gospodarki uspołecznionej wykonywania dostaw, robót i usług jednostkom gospodarki nie uspołecznionej w dostatecznym stopniu powinno zabezpieczyć gospodarczo nieuzasadniony wzrost zamówień udzielanych jednostkom gospodarki nie uspołecznionej.

Cały wysiłek aparatu kontrolnego powinien być skierowany na prawidłowe wprowadzenie w życie istniejących już przepisów i kontrolę ich stosowania. Zadaniem zaś oddziałów Banku powinno być:

a) ścisłe prowadzenie kontroli w trybie przewidzianym instrukcją służbową A/3,

b) sygnalizowanie jednostkom nadrzędnym zleceniodawców uspołecznionych niedociągnięć stwierdzonych w czasie kontroli,

c) nawiązanie ścisłej współpracy na tym odcinku z organami kontroli Najwyższej Izby Kontroli, organami kontroli Ministerstwa Finansów oraz organami kontroli poszczególnych resortów,

d) sygnalizowanie jednostkom nadrzędnym oddziałów Banku (oddziałom wojewódzkim i centrali Banku) o przypadkach, kiedy w stosunku do osób odpowiedzialnych za stwierdzone nieprawidłowości nie wyciągnięto odpowiednich konsekwencji służbowych lub kiedy jednostki nadrzędne, które Bank informował o stwierdzonych niedociągnięciach nie zajęły odpowiedniego stanowiska.

Z. Grochulski  
J. Zawadzki



## KREDYTOWANIE NALEŻNOŚCI OD ODBIORCÓW W PRZEDSIĘBIORSTWACH PRZEMYSŁU CIĘŻKIEGO

W artykule niniejszym przedstawimy różne sposoby kredytowania należności od odbiorców w przedsiębiorstwach przemysłowych, przy czym podamy pewne spostrzeżenia dotyczące możliwości wykorzystania kredytu na należności od odbiorców przy realizowaniu głównych założeń polityki kredytowej.

### *Mechaniczne kredytowanie należności od odbiorców*

Wiele oddziałów ustawia pracę planistyczno-kredytową w taki sposób, aby uniknąć ewentualnych usterek ze strony rewizyjnego aparatu Banku. Złe pojęta troska o zabezpieczenie się przed krytyką rewidentów doprowadza do mechanicznego stosowania przepisów zawartych w instrukcji służbowej, co z kolei uniemożliwia powiązanie kredytu na należności od odbiorców z całokształtem działalności przedsiębiorstwa.

Omawiana grupa oddziałów obserwuje przede wszystkim terminy składania w Banku faktur do inkasa oraz cykl obiegu dokumentów stanowiących podstawę rozliczeń. Głównie w oparciu o te obserwacje ten zespół oddziałów kredytuje należności, które wynikają z faktur złożonych w Banku do inkasa lub przesłanych do płatnika w prawidłowych terminach i mieszczą się w ramach prawidłowego cyklu rozliczeniowego.

Przy podejmowaniu decyzji w sprawie kredytowania całego stanu należności od odbiorców wspomniane oddziały ściśle przestrzegają zasadę podaną w punkcie 83 Instrukcji Służbowej Nr A/8 o następującym brzmieniu: „Przy kredytowaniu należności fakturowych przedsiębiorstw, w których na skutek zalegania z zapłatą przez odbiorców występują trudności finansowe, dopuszcza się możliwość udzielania kredytu na sfinansowanie całego stanu należności od odbiorców. Może to mieć miejsce pod warunkiem, że przedsiębiorstwo dokłada należytych starań w kierunku windykacji zaległych należności od niepunktualnych płatników i nie przekracza terminów przewidzianych dla złożenia faktur do inkasa do Banku lub wysyłki faktur do płatnika”.

Zatem takie oddziały stawiają na pierwszym miejscu wymogi formalne, podane w cytowanym punkcie instrukcji służbowej, zamiast przede wszystkim kierować się na przykład zaleceniem zawartym w piśmie Prezesa Banku z dnia 16 grudnia 1958 roku, skierowanym do wszystkich dyrektorów oddziałów wojewódzkich, zaleceniem, które brzmi: „stosując ograniczenia kredytowania oddziały nie powinny przyznawać równocześnie żadnych dodatkowych kredytów jak np. kredytu na pełny stan należności od odbiorców”.

Mechaniczne stosowanie przepisów instrukcji służbowej w zakresie kredytowania należności od odbiorców powoduje okresową zamianę kredytu inkasowego na zadłużenie przeterminowane przy regulacji tego kredytu. Zgodnie z instrukcją służbową „wykorzystanie kredytu na należności od odbiorców następuje na podstawie dyspozycji przedsiębiorstwa do wysokości zabezpieczenia kredytu”, przy czym jako zabezpieczenie kredytu uważa się co najmniej

należności, które „wynikają z faktur złożonych do inkasa w Banku lub przesłanych do płatnika w prawidłowych terminach i które mieszczą się w ramach prawidłowego cyklu rozliczeniowego”.

Przy mechanicznym stosowaniu omawianych przepisów przedsiębiorstwa pracujące nierytmicznie mają możliwość uzyskiwania, dodatkowego źródła finansowania w formie zadłużenia przeterminowanego w Banku. W ten sposób Bank finansuje te aktywa, których w ogóle nie zamierzał kredytować.

W punkcie 85 Instrukcji Służbowej Nr A/8 powiedziano, że „przyznanie kredytu na prawidłowy stan należności od odbiorców następuje w umowie generalnej bez określenia wysokości kredytu”. Przedsiębiorstwa i niektóre oddziały traktują zatem kredyt na prawidłowy stan należności od odbiorców jako kredyt obligatoryjny, przysługujący bez względu na aktualną sytuację gospodarczo-finansową przedsiębiorstwa. Traktuje się zatem ten kredyt jako najmniej odpowiedni do oddziaływania bankowego, tym bardziej, że instrukcja służbowa tylko w jednym punkcie wspomina o ograniczaniu kredytowania należności od odbiorców. Punkt ten (98) brzmi: „W przypadku stwierdzenia nadużyć w formie wystawienia faktur bez pokrycia towarowego lub niezgodności oświadczeń ze stanem faktycznym oddział powinien ograniczyć kredytowanie należności od odbiorców”.

W punkcie 84 instrukcji zastrzeżono do kompetencji dyrektora oddziału decyzje w sprawie ewentualnego pomniejszenia zabezpieczenia kredytu na należności od odbiorców o nie uwzględnione w pasywach stałych różne zobowiązania pozabankowe. Instrukcja służbowa nie precyzuje sytuacji kiedy powinno się dokonywać pomniejszenia zabezpieczenia kredytu na należności od odbiorców i może również i z tej przyczyny zbyt często traktuje się ten kredyt jako stały i pełny odpowiednik co najmniej prawidłowego stanu należności od odbiorców.

### *Kredyt na należności od odbiorców jako instrument oddziaływania bankowego*

W celu nadania kredytowi na należności od odbiorców właściwej roli należy, naszym zdaniem, przede wszystkim:

a) przy analizie kwartalnych wniosków kredytowych rozpatrywać nie tylko limity kredytów na środki normowane, ale jednocześnie ustalać rozmiary kredytu na należności od odbiorców,

b) dostosowywać sposób kredytowania należności od odbiorców do aktualnej specyfiki danego przemysłu.

Analiza kwartalnych wniosków kredytowych powinna być połączona ze sporządzeniem skróconego bilansu na koniec okresu objętego planem. Analiza poszczególnych pozycji tego bilansu powinna umożliwić zaplanowanie kredytów (również kredytu na należności od odbiorców) na poziomie zapewniającym wywołanie trudności płatniczych o rozmiarach zamierzonych przez oddział. W celu dokonania oceny rozmiarów ogólnego dopływu środków bankowych do przedsiębiorstwa oddziały kontrolujące przemysł



taboru kolejowego sporządzają planowany bilans w układzie skróconym (jako załącznik do kwartalnego wniosku kredytowego), który zawiera:

#### po stronie aktywów

- 1) wartość środków normowanych i ich strukturę,
- 2) stan należności od odbiorców (ogółem i średni stan nieprzeterminowanych należności),
- 3) inne aktywa (na przykład zamrożone środki obrotowe w inwestycjach),

#### po stronie pasywów

- 1) prawidłowy stan funduszy własnych w obrocie i pasywów stałych,
- 2) specyfikację luzów finansowych, na przykład:
  - nadwyżkę pasywów stałych,
  - nadwyżkę (ponad stan prawidłowy) funduszy własnych w obrocie,
  - należne a nie dokonane odpisy na fundusz zakładowy,
- 3) kredyty na środki normowane,
- 4) kredyty na należności od odbiorców (średni stan należności od odbiorców, pomniejszony o wszystkie luzy finansowe),
- 5) zadłużenie przeterminowane,
- 6) przeterminowane zobowiązania fakturowe,
- 7) pasywa inne (pozycja wyrównawcza).

Planowanie ogólnego dopływu środków bankowych i konsekwentne realizowanie tego planu wymaga ograniczenia kredytowania należności od odbiorców nie tylko z powodów podanych w punkcie 98 Instrukcji Służbowej A/8. Nie jest bowiem obojętne czy zamiast planowanych przez oddział (w planowanym skróconym bilansie) przeterminowanych zobowiązań wobec dostawców trudności płatnicze przedsiębiorstwa znajdują swój wyraz tylko w zadłużeniu przeterminowanym wobec Banku. Względy polityki kredytowej mogą wymagać, aby wzmocnić nacisk na przedsiębiorstwo od strony jego dostawców.

Wspomnieliśmy już, że trzeba dostosować sposób kredytowania należności od odbiorców do specyfiki przemysłu. Wychodzimy bowiem z założenia, że kredyt na należności od odbiorców przede wszystkim powinien być udzielany na takich warunkach, które odpowiadałyby zasadom polityki kredytowej, stosowanej wobec danego przemysłu. Tak na przykład, w celu pogłębienia kontroli bankowej w zakresie gospodarki zapasami w przemyśle ciężkim postanowiono potrącać wszystkie luzy finansowe w pierwszej kolejności od kredytu na należności od odbiorców. Oddziały stwierdzają, że takie postępowanie ułatwia oddziaływanie Banku na przebieg porządkowania gospodarki zapasami (zagadnienie pierwszoplanowe w przemyśle ciężkim).

Ponieważ wiele przedsiębiorstw przemysłu ciężkiego pracuje nierytmicznie (nierytmiczność jest niekiedy założona w planie) przeto postanowiono stosować szeroko ograniczanie kredytu na należności od odbiorców, aby wykluczyć okresową zamianę tego kredytu na zadłużenie przeterminowane. Jako górną granicę wspomnianego kredytu przyjmuje się przeciętny stan należności od odbiorców. Regulacja kredytu na należności od odbiorców przy stosowaniu tej zasady przykładowo ma przebieg następujący:

#### Przykład I Przykład II

1) przeciętny (średni) stan należności od odbiorców w trzecim kwartale (górną granicę kredytu na należności od odbiorców)	10.000	10.000
2) faktyczny stan należności od odbiorców, kwalifikujący się do kredytowania z dnia poprzedzającego regulację	8.000	15.000
3) minus luzy finansowe do potrącenia od kredytu na należności od odbiorców	6.000	6.000
4) należy uregulować kredyt na należności od odbiorców do wysokości	2.000	4.000

W sytuacji przedstawionej w przykładzie pierwszym przedsiębiorstwo może zabiegać o przeprowadzenie dodatkowej kontroli zabezpieczenia i o ile stan należności od odbiorców będzie na to pozwalał, to oddział podwyższy kredyt na należności od odbiorców (jednakże nie powyżej kwoty 4.000 złotych).

Wyliczenie górnej granicy kredytu na należności od odbiorców następuje w toku analizy wniosku kredytowego a więc równocześnie z wyliczeniem kredytów na środki normowane. Zatem decyzję o wysokości kredytu na środki normowane wiąże się z decyzją kredytowania należności od odbiorców.

Opierając się na opiniach oddziałów i na własnych obserwacjach stwierdzamy, że przedstawiony sposób kredytowania należności od odbiorców ułatwia oddziaływanie Banku na kontrolowane przedsiębiorstwa i pozwala realizować zasadę tak zwanego „trudnego pieniądza”.

Odmiennej sposób kredytowania należności od odbiorców stosuje się w stocznich okrętowych. Wzięto tu pod uwagę między innymi długi cykl produkcyjny, szczególnie duże wahania w podaży żądań zapłaty, na ogół uporządkowaną gospodarkę zapasami i dość prawidłowy przebieg rozliczeń za dostawy. Stocznie okrętowe zdecydowano się kredytować przy wykorzystaniu doświadczeń zdobytych w okresie działania stoczni na zasadach eksperymentu ekonomicznego. Środki normowane stoczni kredytowane są w rachunku bieżącym (w ramach konta bilansowego 6). Z rachunku bieżącego przedsiębiorstwo pokrywa wszystkie wydatki eksploatacyjne.

Kredytowanie należności od odbiorców odbywa się w trybie kredytowania każdorazowej podaży żądań zapłaty. Kredyt udzielony na należności przeksięgowywany jest w ciężar rachunku bieżącego. Należności pozainkasowe od odbiorców kredytuje się w oparciu o świadczenia stoczni, zawierające dane liczbowe o podaży. Oświadczenia takie stocznia składa w oddziale w miarę dokonywania rozliczeń pozainkasowych za dostawy i usługi. Wpływy z inkasa należności od odbiorców stoczni księgowane są bezpośrednio na konto 44 na spłatę kredytu na należności od odbiorców. Podwyższenie kredytu na należności od odbiorców połączone jest z jednoczesną spłatą odpowiedniej części zadłużenia stoczni w rachunku bieżącym. Oddział na podstawie otrzymanego okresowego sprawozdania finansowego dokonuje regulacji kredytu na należności od odbiorców na ultimo danego miesiąca. Korekta ewentualnych różnic w wykorzystaniu kredytu na należności od odbiorców odbywa się co miesiąc (według stanu na ultimo każdego miesiąca) w korespondencji z rachunkiem bieżącym.



Opisany sposób kredytowania należności od odbiorców może być — naszym zdaniem — utrzymany w warunkach działania stoczni okrętowych i może być stosowany w innych przedsiębiorstwach przemysłu ciężkiego (za zgodą Centrali), wykazujących odpowiednią dyscyplinę finansową.

Eksperymentalny sposób kredytowania stoczni okrętowych ma przede wszystkim tę zaletę, że wyklucza kredytowanie tej samej wartości jednocześnie w rachunku bieżącym i w kredycie na należności od odbiorców, gdyż podwyższenie kredytu na koncie 44 połączone jest z równoczesną spłatą części zadłużenia w rachunku bieżącym. Następną dodatnią cechą omawianego trybu kredytowania jest spełnienie warunku zwrotności kredytu na należności od odbiorców (wpływy z inkasa kierowane są bezpośrednio na konto 44). Należy również podkreślić, że przedstawiony sposób kredytowania umożliwia stoczni wcześniejsze wykorzystywanie wpływów w porównaniu z przedsiębiorstwami kredytowanymi według zasad ogólnie obowiązujących.

System ten może być wprowadzony jedynie w stosunku do przedsiębiorstw prowadzących właściwą gospodarkę oraz nie posiadających znacznych zamrożeń środków obrotowych w należnościach. Ograniczenia powyższe wynikają z faktu kredytowania w tym systemie należności według ich faktycznego cyklu rozliczeniowego.

Kredyt na należności od odbiorców charakteryzuje się między innymi tym, że zapewnia przedsiębior-

stwu bieżący dopływ środków bankowych. Mechaniczne stosowanie ogólnie obowiązujących przepisów w zakresie udzielania i regulowania kredytu na należności od odbiorców częstokroć powoduje zamianę tego kredytu na zadłużenie przeterminowane. W tej sytuacji zadłużenie przeterminowane finansuje takie aktywa przedsiębiorstwa, których oddział w ogóle nie zamierzał kredytować. W ten sposób osłabia się możliwość oddziaływania kredytem bankowym na przebieg porządkowania gospodarki kontrolowanych przedsiębiorstw.

W celu uniknięcia takich sytuacji oddziały powinny w sposób bardziej ostrożny udzielać kredytu na należności od odbiorców, aby uniknąć niezamierzonego we wniosku kredytowym dopływu środków bankowych do przedsiębiorstwa.

Doceniając ważność tego zagadnienia w przedsiębiorstwach przemysłu ciężkiego podaliśmy w artykule niniejszym kilka rozwiązań, które mogą być stosowane w tych przedsiębiorstwach. Oczywiście nie wyczerpaliśmy wszystkich rozwiązań w omawianym zakresie, na przykład ograniczania kredytu na należności od odbiorców, kredytowania w pełnym cyklu wybranych zadań zapłaty pod warunkiem skierowania wpływu z inkasa bezpośrednio na konto 44.

W przemyśle ciężkim istnieją warunki do skutecznego oddziaływania kredytem na należności od odbiorców i dlatego zachęcamy do wykorzystania tych możliwości.

W. Kruczkowski  
W. Szostek

## ZAŁOŻENIA BANKOWEJ KONTROLI INWESTYCJI ZDECENTRALIZOWANYCH

(Część I)

Bankowa kontrola inwestycji ma już swoją historię, może nie zanadto frapującą ale pouczającą. Jednocześnie historia ta jest nieco uboższa od historii kontroli działalności eksploatacyjnej o dość bogaty dorobek teoretyczny, jaki poświęcono tej ostatniej. Dlatego też niech mi Czytelnik wybaczy, jeśli poniższa próba wyciągnięcia wniosków z historii oraz sformułowania pewnych ogólnych założeń tej kontroli, aktualnych dla naszych obecnych warunków, nie będzie wolna od błędów.

System bankowej kontroli inwestycji rozwinął się właściwie dopiero po reorganizacji bankowości polskiej, przeprowadzonej na podstawie dekretu o reformie bankowej. Rozwój finansowania inwestycji w latach 1945—1948 jest może interesujący dla badacza historii bankowości, jednak z punktu widzenia celów niniejszego opracowania nie posiada najważniejszego znaczenia. Formy i metody finansowania były w tym okresie dostosowywane do zmieniających się elementów „modelu” inwestycyjnego, nie przekształcając się w bardziej trwałe i wykrystalizowane instytucje. Na przeszkodzie temu stało przede wszystkim zahamowanie rozwoju i likwidacja instytucji średnio- i długoterminowego kredytu inwestycyjnego na którym opierały swą pracę ówczesne banki finansujące inwestycje<sup>1</sup>.

Wobec potrzeby przygotowania aparatu bankowego do realizacji zadań zbliżającego się planu sześciolletniego przeprowadzona została akcja likwidacji zadłużeń inwestorów wobec banków z tytułu kredytów inwestycyjnych oraz zmienione zostały zasady pokrywania wydatków inwestycyjnych w kierunku systemu finansowania dotacyjnego<sup>2</sup>). Tak więc zabrakło niektórych elementów do oceny skuteczności oddziaływania banków przy pomocy kredytu, ponieważ końcowa faza stosunku kredytowego (w postaci jego spłaty) w wielu przypadkach nie nastąpiła. Można natomiast z większą słusnością stwierdzić, że podstawowa funkcja działalności banków finansujących inwestycje leżała w dziedzinie planowania finansowego inwestycji, które przy ówczesnym braku wykształconych służb inwestycyjnych spełniało w pierwszych latach po wojnie rolę operatywnego kierowania procesem inwestycyjnym.

<sup>1</sup>) takie jak: Bank Gospodarstwa Krajowego, Państwowy Bank Rolny, Bank Gospodarstwa Spółdzielczego, Bank Związku Spółek Zarobkowych, Polski Bank Komunalny i inne.

<sup>2</sup>) Dekret z dnia 5 sierpnia 1949 roku o uregulowaniu zobowiązań przedsiębiorstw gospodarki uspołecznionej i instytucji publicznych (Dziennik Ustaw Nr 46/1949, pozycja 342) oraz uchwała KERM z dnia 7 grudnia 1948 roku w sprawie finansowania inwestycji i rozliczeń z tytułu dostaw i robót inwestycyjnych przedsiębiorstw objętych systemem finansowym oraz znielenia zaliczkowania przedsiębiorstw budowlanych i montażowych (Dziennik Urzędowy Ministerstwa Skarbu Nr 1/1949).



Zmiana systemu finansowania inwestycji oraz powołanie do życia banków inwestycyjnych zmieniły radykalnie rolę i funkcje kontroli bankowej. Jednakże w ciągu kilku pierwszych lat zasady i metody tej kontroli nie były skryształizowane. Ich konstytucyjne niejako ujęcie nastąpiło w pełni dopiero w roku 1954, przy czym te urządzenia kontroli bankowej, które w latach 1950—1953 nabrały cech instytucji trwałych zostały oczywiście zachowane w nowych przepisach<sup>3)</sup>. Dlatego nie będzie nas tutaj interesować opis historyczny rozwoju tych instytucji, a jedynie ich konstrukcja „modelowa”, która przetrwała do końca planu sześcioletniego, a częściowo do końca roku 1956.

Jest rzeczą jasną, że w okresie, w którym decydujące znaczenie dla określenia zadań planowych i proporcji gospodarczych miał rachunek ogólnospołeczny nie zaś rachunek ekonomiczny przedsiębiorstwa i w którym — siłą rzeczy — szanse pomyślnej realizacji ustaleń tego rachunku (osiągniętych w procesie sporządzania bilansów gospodarczych) wiążano z bezpośrednim ich przekazywaniem realizatorom w drodze podziału zbiorczych limitów i wskaźników planu centralnego na coraz to niższe szczeble aż do przedsiębiorstwa włącznie, rola finansów i instytucji pieniężno-kredytowych w produkcji społecznej była ograniczona. Odnosiło się to w szczególności do procesu inwestycyjnego, w którym stopień ześrodkowania decyzji na szczeblu centralnych władz gospodarczych był największy. Ograniczenie aktywnej roli finansów dotyczyło tu głównie ich funkcji redystrybucyjnej, ponieważ kierunki i proporcje nakładów inwestycyjnych (w zakresie przeważającej masy inwestycji) ustalał plan rzeczowy<sup>4)</sup>. Stąd też przeważał pogląd, że zasadniczą funkcją finansów mogła być w tej dziedzinie tylko funkcja „adaptacyjna” i ewidencyjno-kontrolna. Temu schematowi rozumowania odpowiadał mniej więcej ramowy model funkcjonowania banku w zakresie finansowania i kontroli inwestycji.

Działalność banku dotyczyła tylko części cyklu inwestycyjnego, a mianowicie zasadniczo tylko etapu realizacji inwestycji. Bank nie interesował się programowaniem, projektowaniem i planowaniem inwestycji. Wprawdzie w pierwszych latach planu sześcioletniego usiłowano włączyć banki do opiniowania planu inwestycyjnego, jednak zarówno z przyczyn obiektywnych jak i przyczyn subiektywnych eksperyment ten nie udał się<sup>5)</sup>. W odniesieniu do tak określonego zakresu działania bank wykonywał kontrolę wstępną, bieżącą i następną. Abstrahując od niektórych szczegółów można powiedzieć, że przed-

miotem kontroli wstępnej była kontrola tytułów inwestycyjnych, tak zwanej pozostałości kosztorysowego limitu finansowania i planów sfinansowania, natomiast kontroli bieżącej — rozliczenia inwestycyjne i postęp realizacji, a kontroli następnej — wykonanie całego zadania inwestycyjnego. Oceniając przedmiot kontroli bankowej trzeba stwierdzić, że kontrola tytułów mogła mieć swoje uzasadnienie tylko przy założeniu nieprawidłowej pracy inwestorów. Jej zasadniczym celem było sprawdzenie czy przepisy o sporządzaniu rocznego planu inwestycyjnego nie zostały naruszone. Poważniejszą rolę mogłaby ona spełnić tylko w przypadku możliwości zweryfikowania założeń, kierunków i efektów inwestycji. Bezwzględna dyrektywność planu inwestycyjnego stała temu na przeszkodzie.

Większe szanse miało natomiast badanie pozostałości kosztorysowego limitu finansowania i planów sfinansowania inwestycji, jednak nierealność i zmienność podstaw tego badania (oksztorysy) oraz nie wystarczająca skuteczność systemu planowania finansowego w dziedzinie regulowania dopływu środków finansowych nie pozwoliły na zrealizowanie celów tej kontroli<sup>6)</sup>.

Nie spełniła również swych zadań kontrola rozliczeń inwestycyjnych, ponieważ w warunkach braku prawidłowych podstaw tych rozliczeń (a więc niemożliwości prawidłowej oceny wysokości społecznie niezbędnych nakładów pracy wydatkowanej w procesie inwestycyjnym) oraz praktycznie biorąc, niezależności realizacji inwestycji od wielkości środków finansowych, którymi dysponował inwestor, kontrola ta musiała sprowadzać się do formalizmu.

Stosunkowo najmniej przeszkód stało na drodze kontroli następnej, jednak raczej z przyczyn organizacyjnych nie została ona szerzej rozwinięta w pracy banków finansujących inwestycje. Pociągnęło to za sobą poważne szkody dla dorobku banków. Bo wiem właśnie wyniki kontroli następnej mogły dostarczyć niezbędnych wskaźników ekonomicznych do badania kosztów i efektów inwestycji oraz ujawnić podstawowe braki funkcjonowania systemu inwestycyjnego<sup>7)</sup>.

Wśród instrumentów, które miały zabezpieczyć skuteczność kontroli możemy wyodrębnić następujące główne grupy:

- 1) niepodjęcie finansowania,
- 2) wstrzymanie finansowania,
- 3) sankcje prawne w stosunku do służby inwestycyjnej,
- 4) interwencje w jednostkach nadrzędnych i u władz.

Oczywiście tylko dwa pierwsze instrumenty wiążą się z oddziaływaniem przy pomocy pieniądza. Ale

<sup>3)</sup> Zarządzenie Przewodniczącego Komisji Planowania Gospodarczego i Ministra Finansów z dnia 31 stycznia 1954 roku w sprawie zasad finansowania przez banki specjalne inwestycji scentralizowanych (Monitor Polski Nr A-18, pozycja 324).

<sup>4)</sup> Terminologia prawidłowa operuje pojęciami — planu rzeczowego, jako planu wyrażonego w jednostkach fizycznych (ilości i rodzaje obiektów oddawanych do użytku oraz przyrosty zdolności produkcyjnych), planu finansowego, jako planu nakładów wymierzonych w wartościach kosztorysowych i planu sfinansowania, jako planu źródeł pokrycia finansowego nakładów. Z uwagi na rozpowszechnioną praktykę nazywania planu finansowego planem rzeczowym będę w dalszym ciągu używał terminu „plan rzeczowy” dla określenia planu nakładów.

<sup>5)</sup> Przyczyny obiektywne polegały na niemożliwości wywarcia przez bank istotniejszego wpływu na zadania planu inwestycyjnego z uwagi na dyrektywność jego wytycznych, a po wtóre dlatego, że realność tego wpływu musiałaby uwzględniać możliwość oparcia się na rachunku ekonomicznym i potrzebach inwestycyjnych przedsiębiorstwa. Przyczyny subiektywne, to przede wszystkim brak przygotowania do takich zadań ze strony pracowników banku.

<sup>6)</sup> Porównaj na przykład St. Baran i W. Witakowski — Finansowanie inwestycji, Warszawa 1957 rok, strona 114, dalej Cz. Urbański — Planowanie pokrycia finansowego i rozprowadzenie środków na inwestycje limitowe. Inwestycje i Kredyt Nr 3/1957, strony 77 i 78 oraz R. Szarota — O nowe zasady planowania, realizacji i finansowania inwestycji, Finance Nr 6 z 1956 roku i Nr 2 z roku 1957.

<sup>7)</sup> W dziedzinie działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstwo zostaje z jednej strony poddane kontroli przez proces realizacji a z drugiej strony musi się przez rachunek wyników rozliczyć ze społeczeństwem. W działalności inwestycyjnej tego nie było. Podstawową formą rozliczenia się inwestora ze społeczeństwem stanowiło w zasadzie tak zwane roczne rozliczenie wydatków budżetowych na inwestycje nie mające faktycznie nic wspólnego z całkowitym rozliczeniem zadania inwestycyjnego. Otóż systematyczna kontrola następna banków mogłaby tu w poważnym zakresie stanowić uzupełnienie tego braku.



ich skuteczność była iluzoryczna. Wskutek działania całokształtu systemu planowania i finansowania inwestycji panowało powszechne przekonanie (a potwierdziła je praktyka) o obligatoryjności sfinansowania zadań rzeczowych. Stąd działalność banku, zmierzająca do zahamowania dopływu środków finansowych kończyła się wcześniej czy później wraz z przedłożeniem decyzji organu nadrzędnego lub dokonaniem zmiany w planie, przy czym fakty te w wielu przypadkach nie oznaczały bynajmniej usunięcia powodów wstrzymania finansowania. Odnosiło się to zwłaszcza do przypadków wstrzymania finansowania w toku realizacji inwestycji, co było o tyle uzasadnione, że wstrzymanie procesów inwestycyjnych ma sens raczej przed podjęciem decyzji o ich rozpoczęciu a nie w etapie ich realizacji, kiedy każde opóźnienie powoduje wydłużenie cyklu inwestycyjnego i dodatkowe obciążenia dochodu narodowego. Jednak mimo to argumentacja ta było nadużywana, stając się podstawą dość specyficznego zjawiska w działalności inwestycyjnej, które można by krótko określić presją zaangażowania inwestycyjnego<sup>8)</sup>.

O istocie pozostałych instrumentów oddziaływania, noszących wybitnie charakter administracyjny, można powiedzieć tylko tyle, iż mimo ich uwarunkowania całokształtem mechanizmu funkcjonowania gospodarki narodowej nie mogły one spełnić swego celu nie tylko dlatego, że nosiły charakter administracyjny, a przede wszystkim dlatego, że były zbyt powszechnie stosowane, tracąc swój charakter sygnałów.

Z tego przeglądu sytuacji, skróconego oczywiście do minimum, jaka panowała w dziedzinie bankowej kontroli inwestycji w latach planu sześcioletniego można, moim zdaniem, wyciągnąć następujące wnioski:

1. Przy wysokim stopniu centralizacji decyzji inwestycyjnych nie może być mowy o bezpośrednim realizowaniu przez finanse inwestycyjne funkcji rozdzielczej w nawet tak skromnej formie jak niepodjęcie lub wstrzymanie finansowania. Zmiany decyzji, nawet jeśli miałyby one nastąpić w wyniku kontroli bankowej mogły być bowiem dokonywane w tych samych ośrodkach, które je pierwotnie podejmowały.

2. Bazą kontroli bankowej może być tylko prawidłowe planowanie inwestycji. W przeciwnym przypadku albo kontrola ta zawiśnie w próżni albo musi być rozciągnięta na etapy poprzedzające realizację inwestycji. Wtedy jednak bank przekształca się w organ planowania, któremu powinno być przyznane właściwe miejsce w systemie planowania.

3. W sytuacji, w której przeważają elementy planowania rzeczowego, wyrażonego w wielkościach finansowych (kosztorysowych) za właściwy przedmiot kontroli bankowej należałoby uznać efekty rzeczowe inwestycji (wyrażone w jednostkach fizycznych), ponieważ istnieje wtedy naturalna tendencja do mierzenia wysiłku inwestycyjnego nie wielkością efektów użytkowych i produkcyjnych, a wielkością poniesionych nakładów.

4. O ile procesy inwestycyjne nie cierpią z takich czy innych powodów na brak środków finan-

sowych równorzędnym przedmiotem kontroli bankowej powinny być koszty inwestycji, ponieważ sytuacja ta łatwo prowadzi do rozbieżności pomiędzy faktycznym a społecznie niezbędnym nakładem pracy.

5. Uzupełnianie braków rozrachunku gospodarczego w działalności inwestycyjnej kontrolą bankową ma sens tylko wtedy o ile postawione do dyspozycji banków takie instrumenty finansowe jak niepodjęcie lub wstrzymanie finansowania staną się na tyle kategoryczne, że odpowiednie zamierzenia inwestycyjne albo w ogóle nie zostaną podjęte, albo zostaną w odpowiednim stopniu i czasie zweryfikowane. O ile to nie nastąpi, to wspomniane środki działania będą powodować tylko niepotrzebne zakłócenia w rozliczeniach i stwarzać m.razę skuteczności kontroli bankowej.

Wnioski powyższe, odniesione wprawdzie do okresu minionego, nie straciły, jak się przekonamy w dalszym ciągu artykułu, na swej aktualności.

\*  
\*   \*  
\*   \*

Przystępując do dalszych rozważań, poświęconych problemom bankowej kontroli inwestycji zdecentralizowanych, wypada na wstępie podkreślić, że zbyt krótki okres funkcjonowania nowego modelu inwestycyjnego nie pozwala w zasadzie na uogólnienia oparte o doświadczenia. Jesteśmy jeszcze w okresie prób i błędów, stąd określenie to odnosi się również do tego o czym będzie mowa poniżej.

Zmiany charakteru funkcji i zadań, jakie stają przed bankową kontrolą inwestycji zdecentralizowanych wynikają z jednej strony ze zmiany jej celów podporządkowanych skomplikowanym w swej treści i formie wzajemnym zależnościom i związkom pomiędzy sferą scentralizowaną i zdecentralizowaną oraz z drugiej strony ze zmiany instrumentów, jakimi kontrola ta może się obecnie posługiwać.

Wydaje się, że właśnie teraz, w okresie rozwijania się form działalności Banku w dziedzinie inwestycji szczególnie wskazane jest właściwe określenie celów kontroli bankowej i podporządkowanie im odpowiednich środków i instrumentów działania. Skierowanie bowiem naszej pracy na niewłaściwe tory oznacza nie tylko marnotrawstwo drogocennych sił, ale wpłynąć może ujemnie na rozwój instytucji inwestycji zdecentralizowanych.

Jednak sformułowanie celów kontroli bankowej nie jest zadaniem łatwym o ile weźmie się pod uwagę, że nie powinny one sprowadzać się — tak jak to zdarzało się w przeszłości — do złudnych i nie-realnych haseł. Nasuwa się przeto konieczność rozpatrywania treści tych celów w związku z warunkami ich realizacji.

Z tego punktu widzenia należy na wstępie stwierdzić, że cele bankowej kontroli inwestycji zdecentralizowanych nie są jednoznacznie określone. Zależą one bowiem, jeśli pominiemy czynniki drugorzędne, od:

- a) stopnia samodzielności inwestycyjnej przedsiębiorstwa,
- b) metod i poziomu planowania inwestycji,
- c) możliwości stosowania rachunku ekonomicznego w przedsiębiorstwach.

<sup>8)</sup> W istocie rzeczy również praktyka wykazała, że wstrzymanie robót i dostaw inwestycyjnych, które powinno być efektem wstrzymania dopływu środków finansowych następowało głównie w przypadkach rewizji planu inwestycyjnego a nie w przypadku braku środków na rachunku inwestora.



Jak widać więc kontrola bankowa jest funkcją wielu zmiennych, składających się łącznie na to wszystko co można w skrócie określić metodami kierowania i zarządzania gospodarką narodową na odcinku inwestycji. Sprawa ta wymaga wyjaśnienia.

*Ad a.* Jak wyżej wspomniano jednym z momentów uzasadniających rozbudowanie funkcji kontrolnych banków specjalnych była daleko posunięta centralizacja inwestycji oraz wynikający stąd zanik instrumentów pieniężno-kredytowych i finansowych. Waga tego argumentu maleje wobec faktu, że skuteczność kontroli była niewielka. Jednak mimo to reakcja na stare formy i metody pracy była tak silna, że doprowadziła do wysuwania, pokutujących jeszcze w pewnym stopniu dziś, niewłaściwych wniosków.

Wysuwano mianowicie tezę, że wraz ze wzrostem samodzielności przedsiębiorstw maleje znaczenie i rola kontroli bankowej. Wniosek ten wynikał z przeświadczenia, że ingerencja banku może doprowadzić do osłabienia inicjatywy przedsiębiorstw i przerodzić się w funkcje zastępowania przez bank ich działalności oraz, że samodzielne decyzje przedsiębiorstw, oparte o ich potrzeby i rachunek ekonomiczny stanowią wystarczającą gwarancję zachowania interesów ogólnospołecznych. Twierdzono również, że bankowi właściwe są wyłącznie pieniężno-kredytowe środki oddziaływania, wobec czego jedyną ich troską ma być zabezpieczenie i zwrotność kredytu, a jeśli przedsiębiorstwo z kredytu nie korzysta, to fakt posiadania przez nie środków własnych jest wystarczającą legitymacją prowadzenia działalności dostosowanej do ustalonych przez nie celów.

Argumenty te w przeważającej części nie są słuszne, zwłaszcza w odniesieniu do działalności inwestycyjnej. Co więcej można z powodzeniem sformułować twierdzenie całkowicie odwrotne, że wzrost samodzielności inwestycyjnej musi pociągnąć za sobą wzmocnienie kontroli i to ze znaczną przewagą na korzyść kontroli wykonywanej właśnie przez aparat bankowy. Twierdzenie to znajduje uzasadnienie w następujących okolicznościach:

1. W warunkach decentralizacji istnieje realne niebezpieczeństwo powstania kolizji pomiędzy samodzielnymi decyzjami przedsiębiorstw a założeniami polityki ogólnogospodarczej. W odniesieniu do działalności inwestycyjnej niebezpieczeństwo to może dotyczyć globalnych rozmiarów inwestycji, kierunków inwestowania i metod inwestowania.

W przypadku pierwszym chodzi o to, że system inwestycji zdecentralizowanych opiera się zawsze w mniejszym lub większym stopniu na regulowaniu rozmiarów inwestycji przy pomocy zasobów finansowych, pozostawiając — gwoili zachowania swej elastyczności — pewną marżę tych zasobów (wynikającą zresztą z nierównomierności procesów ich akumulowania i wydatkowania) jako środki niezaangażowane w procesie inwestycyjnym. Otóż może się okazać (czego dowodem są doświadczenia tego roku), że wskutek błędów na etapie planowania czy nieprzewidzianych okoliczności zasoby te zostaną zaangażowane powodując tendencję wzrostu nakładów inwestycyjnych ponad rozmiary przewidziane w planie centralnym.

W przypadku drugim problem polega nie tylko na sprzeczności celów działalności inwestycyjnej, określonych przez przedsiębiorstwo w oparciu na przykład o rentowność produkcji i celów ogólnogospodarczych, reprezentowanych przez założenia planu centralnego, a zakładających z kolei utrzymanie danej produkcji na niezmiennym poziomie, lecz również i na tym, że przy braku koordynacji działań jednokierunkowych, zmierzających nawet do celów zgodnych z planem centralnym, nastąpić może przekroczenie wysokości niezbędnego zaspokojenia potrzeb (przeinwestowanie).

Wreszcie przypadek trzeci oznacza możliwość dysproporcji pomiędzy poszczególnymi typami czy rodzajami inwestowania. Jeśli na przykład z przesłanek polityki postępu technicznego (która w ostatecznej instancji wyznaczona jest preferencjami co do postulowanej wysokości i podziału dochodu narodowego) wynika konieczność utrzymania wskaźnika kapitałochłonności produkcji na określonym poziomie, drogą forsowania modernizacji na niekorzyść inwestycji ekstensywnych, to tendencja przedsiębiorstw do opóźniania postępu technicznego (na przykład w obawie przed spadkiem zatrudnienia) będą oczywiście sprzeczne z celami ogólnospołecznymi.

2. Gdyby nawet przyjąć, że wspomniane wyżej możliwości nie następują, to zawsze aktualny pozostanie problem zbadania w jakim stopniu realizacja zadań zgodna była z założeniami i planami.

3. Waga omówionej problematyki dysproporcji wzrasta, jeśli się zważy, że inwestycje są procesami długotrwałymi, skutki których niewidoczne dziś mogą w przyszłości odbić się ujemnie na tempie wzrostu i proporcjach podziału dochodu narodowego.

Oczywiście zadaniem powyższej argumentacji nie jest przekonanie czytelnika, że troską i to wyłącznie banku ma być usuwanie tych dysproporcji i przeciwdziałanie im. Byłoby to żądanie maksymalistyczne, nierealne, a więc i niewłaściwe. Zresztą zagadnienie to dotyczy zakresu kontroli a raczej stopnia koniecznego zaangażowania się banku w działalność kontrolną i zostanie omówione w części drugiej artykułu, poświęconej instrumentom kontroli. Zadanie argumentacji polega natomiast na wykorzystaniu jej dla sformułowania zasadniczego celu kontroli bankowej w inwestycjach zdecentralizowanych, którym jest — w moim przekonaniu — takie wykorzystanie wszystkich instrumentów, stojących do dyspozycji banku, ażeby możliwość zaistnienia oraz faktyczna wielkość rozbieżności pomiędzy interesami przedsiębiorstw a interesami gospodarki narodowej mogła być — zarówno w fazie podejmowania decyzji inwestycyjnych jak i w fazie ich realizacji — sprowadzona do minimum możliwego w danych warunkach do osiągnięcia.

Znaczenie i waga tego celu wzrasta ze wzrostem stopnia samodzielności, gdyż w tym przypadku pole widzenia przedsiębiorstwa jest zbyt wąskie w stosunku do zakresu stojących przed nim zadań. W związku z tym można by również powiedzieć, że w takim stopniu, w jakim sprawność organizacyjna i ekonomiczna przedsiębiorstw jak i skuteczność działania kontroli (bankowej i pozabankowej) potrafią ograniczać naturalny brak tego pola widzenia, w takim stopniu mówić można również o pra-



widlowym funkcjonowaniu systemu zdecentralizowanego a nawet o możliwościach jego rozszerzenia (oczywiście w granicach uwarunkowanych obiektywną koniecznością a nie dla zasady).

Tak określony podstawowy cel kontroli bankowej oznacza jednocześnie zmodyfikowanie i uzupełnienie jej cech uświęconych tradycją. Nie da się ona zamknąć wyłącznie w granicach problematyki szczebla przedsiębiorstwa i szczebla oddziału banku. W coraz szerszym zakresie zaczyna wchodzić w rachubę problematyka branży i problematyka regionu. Nie należy tego oczywiście rozumieć tak jakoby istniała konieczność nawiązania stosunków ekonomicznych pomiędzy na przykład oddziałem wojewódzkim a wojewódzką radą narodową, czy departamentem kredytów a ministerstwem, na płaszczyźnie których to stosunków miałyby być realizowana jakaś funkcja kontrolna banku. Niemniej jednak podstawowy stosunek oddział — przedsiębiorstwo, oparty na kalkulacjach mikroekonomicznych musi znaleźć swoje uzupełnienie w określonych stosunkach współpracy pomiędzy wymienionymi jednostkami wyższego szczebla, zajmującymi się kalkulacjami makroekonomicznymi, a co więcej, powołanymi do podejmowania zasadniczych decyzji gospodarczych.

Ad b i c. W warunkach scentralizowanego systemu inwestycji kontrola bankowa ograniczała się do etapu realizacji inwestycji, co było przesądzone dyrektywnym charakterem planu określonego na mocy odgórných decyzji. W warunkach obecnych ograniczenia takie nie wydają się możliwe. Jeśli zadaniem planu centralnego jest w zasadzie określenie globalnych rozmiarów i głównych kierunków inwestycji zdecentralizowanych, to ustalenia jego mają szansę pomyślnego realizacji, pod warunkiem odpowiedniego zaplanowania rozmiarów i kierunków działalności inwestycyjnej na niższych szczeblach, aż do przedsiębiorstwa włącznie. Sprawa ta nie może być dla banku obojętna, a to przede wszystkim dlatego, że głównym zadaniem instytucji kredytu inwestycyjnego jest oddziaływanie na ekonomiczny wybór celów i metod inwestowania w przedsiębiorstwie<sup>9)</sup>. Jak pisałem o tym w innym miejscu<sup>10)</sup>, oddziaływanie to nie jest możliwe bez zainteresowania się zagadnieniami planowania inwestycji w przedsiębiorstwie, ponieważ jego efektem ma być przecież również taka a nie inna treść planu. Co więcej podobnie jak równowaga ogólna nie oznacza automatycznie równowagi przedsiębiorstw, tak wpływ banku na przedsiębiorstwa nie może być realizowany bez uwzględnienia równie słusznej tezy, że równowaga poszczególnych przedsiębiorstw nie jest równoznaczna z równowagą ogólną. Z tego wynika, że przedmiotem zainteresowania banku nie może być tylko planowanie w przedsiębiorstwie, ale również planowanie branżowe i regionalne, nie tylko planowanie roczne ale planowanie na dłuższe okresy<sup>11)</sup>.

Z tego wszystkiego nie należy oczywiście wyciągać wniosku, że autor tych słów jest zwolennikiem permanentnego planowania przez bank, lub nawet idąc dalej — zastępowania przez bank czynności inwestora w tej dziedzinie. Udział banku w problematyce planowania jest niezbędny tylko w takim zakresie w jakim nie wystarczy własna działalność przedsiębiorstwa oraz w takim stopniu w jakim istnieją braki w metodach i poziomie planowania.

W pierwszym przypadku mam na myśli to, że o ile w systemie planowania inwestycji zdecentralizowanych będzie nadal obowiązywać dawna metoda corocznego ustalania i zmienności warunków pracy przedsiębiorstwa, to oznaczać to będzie ograniczenie podstaw do dokonywania prawidłowego rachunku ekonomicznego w przedsiębiorstwie, a więc błędy planowania i oddalenie szans właściwego pogodzenia preferencji planu centralnego z preferencjami przedsiębiorstwa. W tej sytuacji na bank, który jest również współodpowiedzialny za prawidłowy przebieg procesów inwestycyjnych, musi spaść siłą rzeczy większy ciężar kontroli zaplanowania działalności inwestycyjnej. O ile natomiast warunki pracy przedsiębiorstw osiągną względną stabilizację<sup>12)</sup>, wówczas relatywnie większy udział w pracy kontrolnej banku będzie miała realizacja inwestycji a nie ich planowanie.

Zaakcentowanie problematyki planowania inwestycji w pracy banku jest również konieczne i z innego punktu widzenia. Chodzi mianowicie o to, że przy skumulowaniu się niewłaściwych metod planowania i błędów w planowaniu (na przykład w przypadku poważniejszego niedoszacowania wysokości akumulacji środków własnych lub niebilansowania nakładów inwestycyjnych z mocą przerobową przedsiębiorstw budowlano-montażowych i dostawców wyposażenia) może zaistnieć sytuacja, w której podstawowym celem kontroli bankowej, przesłaniającym wszystkie inne (i przypominającym dawne metody pracy banków specjalnych) stanie się kontrola przestrzegania przepisów o dyscyplinie inwestycyjnej.

Oczywiście nakazy takiej ewentualności w sytuacji gospodarczej muszą być honorowane, jednak nie powinny one być precedensem do utrwalania się przewagi niewłaściwych metod działania banku.

Podobnie jak to przedstawiono wyżej można by wykazać zależność celów kontroli bankowej również od innych elementów określających możliwość prawidłowego rachunku ekonomicznego w przedsiębiorstwie, takich jak system cen, metody ustalania stawek amortyzacyjnych, realności wyceny majątku trwałego itp. Zależność ta będzie polegała na przyjmowaniu przez bank takich metod działania, których celem będzie uzupełnianie braków rachunku ekonomicznego i rozrachunku gospodarczego w przedsiębiorstwie. Zagadnienie to zostanie omówione szerzej w części drugiej, poświęconej instrumentom kontroli bankowej.

J. Boguszewski

<sup>9)</sup> Sformułowaniu temu można zarzucić to, że odnosi się do funkcji rozdzielczej a nie kontrolnej kredytu. Jednakże przy szerokim pojmowaniu, jak wynika to z całego artykułu, kontroli bankowej można uważać, że funkcja rozdzielcza podporządkowana jest celom, o których mowa w punkcie a).

<sup>10)</sup> Wiadomości Narodowego Banku Polskiego Nr 7/59.  
<sup>11)</sup> Chodzi o to, żeby z jednej strony praca banku nie polegała tylko na bieżącym badaniu przedkładanych mu dokumentów, gdyż to obniży jej efektywność, a z drugiej strony żeby nie ograniczała się tylko do punktu widzenia przedsiębiorstwa, który musi być zweryfikowany w świetle branżowej i regionalnej polityki inwestycyjnej.

<sup>12)</sup> Mam na myśli takie ujęcie warunków stabilizacji, które znajduje odzwierciedlenie w artykułach W. Lissowskiego — Problem inwestycyjnej samodzielności przedsiębiorstwa przemysłowego, Gospodarka Planowa Nr 4 z roku 1959 i J. Pajestki — Zasady analizy efektywności inwestycji zdecentralizowanych przedsiębiorstw, Inwestycje i Budownictwo Nr 5 z roku 1959 oraz częściowo i w moim artykule — Granice decentralizacji inwestycji a planowanie inwestycji zdecentralizowanych, Gospodarka Planowa Nr 9 z roku 1959.



## UWAGI O KREDYTOWANIU NA PRZYKŁADZIE PRZEMYSŁU MATERIAŁÓW BUDOWLANYCH

Systemy finansowania i kredytowania, wprowadzone w okresie lat 1957 — 1958, wyposażeń przedsiębiorstw w pełną swobodę dysponowania środkami pieniężnymi spowodowało zmianę sytuacji finansowej przedsiębiorstw oraz struktury aktywów i pasywów ich bilansów. Korzystne i ujemne elementy tych przemian można obserwować w przedsiębiorstwach produkujących materiały budowlane na podstawie bilansów, w których poszczególne składniki wyrażone są w liczbach względnych.

płatniczy, utrzymuje się na jednakowym poziomie. Zwiększają się jednak trudności finansowe, na co wskazuje wzrost zobowiązań przeterminowanych wobec dostawców oraz wzrost innych zobowiązań z 10,1% do 19,5%.

Narastające trudności finansowe przedsiębiorstw wynikają z ograniczenia kredytowania zapasów i należności przeterminowanych. Sfera rozliczeń przedsiębiorstwa zależna jest w zakresie windykacji należności przede wszystkim od prawidłowej działal-

Aktywa	Rok 1956	Rok 1957	Rok 1958	30.VI. 1959	Pasywa	Rok 1956	Rok 1957	Rok 1958	30.VI. 1959
Środki normowane	71,0	68,0	66,0	67,9	Fundusze własne i pasywa stałe	65,8	62,1	58,0	55,7
Środki pieniężne	7,3	7,2	6,1	5,3	Kredyt normatywny i ponadnormatywny	9,0	9,1	10,0	11,1
Należności nieprzeterminowane	13,6	16,6	15,2	16,6	Kredyt na należności	10,9	11,4	12,7	9,2
Należności przeterminowane	5,3	5,6	8,5	7,9	Zadłużenie przeterminowane	4,2	3,9	3,2	4,5
Inne należności	2,2	1,9	2,9	1,6	Zobowiązania wobec dostawców w tym zobowiązania przeterminowane	6,2	6,5	7,7	9,1
Zamrożenia w kapitalnych remontach i inwestycjach	0,6	0,7	0,3	0,7	Zobowiązania pozostałe	0,7	1,2	2,9	4,2
	100	100	100	100		3,9	7,0	8,4	10,4
						100	100	100	100

Bilanse te posiadają uproszczenia, które jednak nie zniekształcają zasadniczych tendencji w omawianych pozycjach aktywów i pasywów. Przyjęcie w roku 1959 danych na dzień 30.VI. nie ma decydującego znaczenia dla badanych zagadnień, czynnik sezonowości ma bowiem wpływ na układ środków normowanych, które nie są przedmiotem niniejszych rozważań.

Struktura aktywów świadczy o zmniejszaniu się udziału środków normowanych i pieniężnych, przy jednoczesnym wzroście przeterminowanych i nieprzeterminowanych należności od odbiorców. Inne należności i zamrożenia w kapitalnych remontach i inwestycjach nie wykazują większych odchyżeń, a poza rokiem 1958 obserwuje się systematyczne zmniejszanie się udziału ich w aktywach.

Wyraźny i systematyczny wzrost udziału należności z 18,9% do 24,5% ogółu aktywów skłania do zastanowienia się nad metodami kredytowania zarówno rozliczeń nieprzeterminowanych jak i przeterminowanych.

Pasywa ulegają również przeobrażeniom, zmniejszonemu udziałowi środków normowanych odpowiada obniżenie się funduszy własnych i kredytu na środki normowane. Zahamowany został wzrost kredytu na należności wskutek ograniczenia udzielania kredytu na należności przeterminowane. Zadłużenie przeterminowane, do którego włączono kredyt

ności jego odbiorców i dlatego trudności finansowe, powstające na skutek odmowy skredytowania należności przeterminowanych uważa się niekiedy jako wywołane sztucznie i nie dające właściwych efektów. W tej sprawie należałoby powołać się na artykuł M. Kucharskiego pod tytułem „Jeszcze raz o zapasach, kredycie i pieniądzu” (Wiadomości NBP Nr 5/59 i Nr 9/59), w którym autor ocenia kredyt w sposób następujący „... jestem zdania, że regulowanie działalności kredytowej nie schodzi nam z pola widzenia. Wprawdzie przez ograniczenie kredytów nie można bezpośrednio zahamować takich procesów jak np. nieuzasadniony wzrost zapasów w sferze produkcji, ale nie oznacza to, że kredyt spełnia zupełnie bierną rolę. Jeżeli przez ograniczenie kredytowania stwarza się trudności finansowe i dodatkowe koszty w przedsiębiorstwach (oddziałujące z kolei na fundusz zakładowy itp), wówczas pośrednio można oddziaływać na wielkość zapasów”.

Jak to wynika z cytowanego sformułowania zakres działania kredytu jest szeroki, a nie może zmienić się ze względu na przedmiot zabezpieczenia, którym mogą być środki normowane lub rozliczenia.

Bank zainteresowany jest w prawidłowym obrocie zapasami i sprawnym przebiegiem rozliczeń, dlatego też nie może kredytować ich wówczas, gdy występują systematyczne zakłócenia. Znaczenie kredytu bankowego w gospodarce socjalistycznej warunkuje spo-



sób posługiwania się nim i jest podstawą do stosowania polityki kredytowej oraz podejmowania poszczególnych decyzji.

Przyznanie przedsiębiorstwu swobody w dysponowaniu rachunkiem rozliczeniowym ma doniosły wpływ na strukturę zobowiązań, a przede wszystkim zobowiązań przeterminowanych. Istnieją obecnie możliwości wyboru zobowiązań, które mają być regulowane, a należności kredytowane przez Bank mogą stać się należnościami przeterminowanymi w wyniku wykorzystania uprawnień odbiorcy. Okoliczności te zmuszają Bank do daleko idącej ostrożności przy udzielaniu kredytu na należności przeterminowane a nawet i nieprzeterminowane.

Eliminując faktury nie wykupione na skutek nieprawidłowo ustalonego czasu obiegu dokumentów, systematyczne udzielanie kredytu na należności przeterminowane odbiorcy oznacza finansowanie niewłaściwie prowadzonych rozliczeń, jego nieplanowanych strat lub nieprawidłowych zapasów.

Przyjęcie zasady „łatwego pieniądza” w stosunku do przeterminowanych należności może niweczyć oddziaływanie wobec odbiorcy, któremu bank wyłącza z kredytowania część zapasów na skutek złej gospodarki materiałowej, a bank dostawcy kredytuje te same remanenty, tylko w innej formie.

Podany przykład nie jest oczywiście jedynym wariantem. We wszystkich przypadkach systematyczne udzielanie kredytu na należności przeterminowane oznacza jednak kredytowanie bez znajomości zabezpieczenia i możliwości wpływania na poprawę sytuacji w przedsiębiorstwie.

Obecnie stosuje się rozliczenia przy pomocy inkasa lub przelewów, zarówno w stosunku do dobrych jak i złych płatników. Przedsiębiorstwa nie żądają otwarcia akredytyw mimo narastających należności i zobowiązań przeterminowanych. Przy kredycie antycypacyjnym przedsiębiorstwa mają większe możliwości otwarcia akredytyw, które należałoby stosować w odniesieniu do złych płatników.

Korzyści z akredytywy są obustronne. Dostawca otrzymuje należności w terminie, a bank odbiorcy, udzielając pomocy w formie kredytu zwiększa zakres swego oddziaływania. Odmowa udzielenia kredytu na należności przeterminowane wiąże się w pewnym stopniu z prawem wstrzymania dostaw złym płatnikom, co powinno być podstawą współpracy między przedsiębiorstwami. Obecnie mamy bardzo dogodne warunki dla zrealizowania tego postulatu. Korzystną atmosferę stwarzają zmiany cen i systemu finansowego, likwidujące lub ograniczające tak zwane przedsiębiorstwa planowo-deficytowe, wzrost znaczenia rentowności, organizacja zaopatrzenia na zasadach handlowych.

Ograniczenie udzielania kredytu na należności przeterminowane nie może być stosowane mechanicznie, niesłuszna jest odmowa udzielenia kredytu wówczas, gdy odbiorca przez dłuższy okres czasu był dobrym płatnikiem. Przesłankę, która skłania nas do udzielenia kredytu jest zarówno zabezpieczenie jak i zaufanie do przedsiębiorstwa, poparte znajomością jego sytuacji gospodarczej. Czynniki zaufania łączy się nierozdzielnie z pojęciem kredytu i dlatego możemy honorować prezentowany nam pełny stan należności wówczas, gdy z dotychczasowych doświadczeń wiemy, że przedsiębiorstwo eliminuje jako kontrahentów tych odbiorców, którzy nie regulują bieżąco zobowiązań.

Przedsiębiorstwa produkcyjne, nadzorowane przez Ministerstwo Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych sprzedają znaczną część wyrobów zjednoczeniom budowlano-montażowym, znajdującym się w gestii tego resortu. Ich trudności finansowe i płatnicze wynikają z przekraczania kosztów produkcji, z nieprawidłowości w gospodarce materiałowej oraz w rozliczeniach z inwestorami. Pożądane wydaje się nawiązanie kontaktu z bankami odbiorców, którzy systematycznie zalegają z regulowaniem zobowiązań co można by zakwalifikować do uzyskania informacji kredytowej, a dla zabezpieczenia wykonania zadań budownictwa zaproponować uruchomienie kredytu pod warunkiem otwarcia akredytywy dla dostawcy. Na kredyt ten powinno się uzyskać aprobatę, o ile nieprawidłowości w gospodarce odbiorcy nie wynikają z posiadania w nadmiarze materiałów budowlanych. Pozostali odbiorcy nie są również monopolistyczni i brak jest obiektywnych przyczyn, które skłaniałyby do udzielenia kredytu na należności przeterminowane.

W stosunku do dostawców, którzy nie zwracają dostatecznej uwagi na płatności odbiorców można stosować w szerszym niż dotychczas zakresie podwyższoną stopę procentową; ta forma oddziaływania nie może być jednak stosowana przez dłuższy okres czasu.

W przypadkach, gdy należności przeterminowane mają tendencję wzrastającą kredyt udzielony na faktury złożone do inkasa przechodzi z reguły w zadłużenie przeterminowane, a więc w momencie jego udzielenia możemy być przeświadczeni, że nie będzie on splecony, zabezpieczenie jego jest więc niedostateczne i brak jest podstaw do zaufania, jakie powinien wzbudzać kredytobiorca. Uzasadniona więc będzie odmowa udzielenia kredytu na należności nieprzeterminowane od tych odbiorców, którzy systematycznie nie regulują zobowiązań. Stany należności nieprzeterminowanych są znacznie wyższe od kredytu udzielonego pod ich zabezpieczenie, nawet po wyeliminowaniu potrąceń z tytułu podatku obrotowego, a jedną z przyczyn takiego układu mogą być rozliczenia pozainkasowe nie zgłoszone do kredytowania, co jest wynikiem niedostatecznej jeszcze operatywności przedsiębiorstw.

Systematyczny wzrost należności i zobowiązań przeterminowanych pozwala przypuszczać, że pozostawienie rozliczeń między przedsiębiorstwami dotychczasowemu biegowi może doprowadzić do sytuacji z okresu kompensat, które nie rozwiązują piętrzących się trudności.

Usprawnienie rozliczeń wymaga jako czynności wstępnej zbadania niezbędnego czasu dla obiegu dokumentów, tak zwanych dni pocztowych, ponownego przedyskutowania sprawy naliczania i płacenia należności z tytułu odsetek za zwłokę, mając na uwadze obecny stan faktyczny oraz zróżnicowanie zasady kredytowania należności. Stosowanie rygorów kredytowych wobec dostawców tolerujących złych płatników jest dla Banku jedynym sposobem zlikwidowania zakłóceń w rozliczeniach, mimo że na krótki okres czasu może wystąpić wzrost należności i zobowiązań przeterminowanych. Tylko w ten sposób wychowa się przedsiębiorstwa państwowe na „dobrej płatników”.

W bilansach, obok zobowiązań z tytułu należności za dostawy obserwuje się wzrost pozycji „pozostałe zobowiązania”, w których rozliczenia z tytułu umo-



rzeń wykazują znaczną dynamikę i oznaczają pewne zahamowanie w akumulacji środków na rachunku inwestycyjno-remontowym. Przedsiębiorstwa nie płacą odsetek za opóźnienia w przekazywaniu należnych rat, uzyskując w ten sposób dodatkowe źródło finansowania i nie mogą być zainteresowane w zmniejszeniu środków obrotowych do czasu wykonania remontów lub inwestycji. Zobowiązania i kredyty bankowe związane są z zagadnieniem odpowiedniej skali odsetek i kar za zwłokę.

Zakładając a priori, że wysokość odsetek nie może wpływać decydująco na koszty przedsiębiorstwa produkcyjnego rewizja przyjętych stawek jest niezbędna, mając na uwadze zwiększenie oddziaływania ekonomicznego. Ewentualna zmiana podwyższy zapewne wysokość odsetek z tytułu kredytów bankowych z tym, że zadłużenie przeterminowane należałoby rozpatrzyć odrębnie. Kredyty bankowe należałoby wyraźnie uznać za opłacalne w stosunku do zobowiązań regulowanych z opóźnieniem, a zadłużenie przeterminowane uznać za bardzo drogi sposób finansowania przedsiębiorstwa.

Zadłużenie przeterminowane, które wykazują bilanse niektórych przedsiębiorstw w ciągu kilku okresów sprawozdawczych jest zazwyczaj wyrazem poważnych nieprawidłowości, z uwagi na tę okoliczność, że swoboda decyzji w dysponowaniu rachunkiem pozwala na daleko idące dofinansowywanie się zobowiązaniami. Wspomniane trudności przedsiębiorstw produkujących materiały budowlane wynikają na ogół z dostaw dla złych płatników, wyłączenia z kredytowania zapasów zbędnych lub nieosiągnięcia wyników ekonomicznych, przewidzianych w planach rocznych.

Stanowisko w sprawie trudności płatniczych wymaga realizacji wspomnianych uprzednio postulatów. W zagadnieniu zapasów należałoby obecnie skoncentrować większą uwagę na prawidłową realizację uchwały Nr 151. Kredytowanie przez Bank remanentów, wyodrębnionych ewidencyjnie może osłabić zainteresowanie wytycznymi uchwały Nr 151 o ile ze stanów stanowiących zabezpieczenie nie będą eliminowane zapasy znajdujące się w magazynach, które miały być zagospodarowane. W przedsiębiorstwach produkujących materiały budowlane gospodarkę materiałową powinno się analizować z punktu widzenia planowania, zaopatrzenia i zużycia materiałów przeznaczonych na remonty, bowiem nieprawidłowości w gospodarce występują przede wszystkim w tych artykułach, które zużywa się do prac remontowych.

Przedsiębiorstwa produkujące materiały budowlane osiągnęły w latach 1957—1958 ponadplanową akumulację przede wszystkim na skutek zmiany planów asortymentowych. Z analizy materiałów sprawozdawczych wynika wyższe wykonanie planów według wartości niż w jednostkach naturalnych, a zadań finansowych nie można zakwalifikować do nierealnych z uwagi na ich zawyżenie. Uwzględnianie więc warunków niezależnych od przedsiębiorstw jako podstawy do udzielania pomocy kredytowej jest nieporozumieniem i spowodować może takie wzajemne powiązania, w których brak odpowiedzialności za niewykonywanie zadań gospodarczych. Nie należy wreszcie stale wnosić pretensji do planów, szczególnie wówczas, gdy mamy obowiązek analizować je i odmawiać pomocy kredytowej o ile stwierdzimy, że są nierealne.

W przedsiębiorstwach produkujących materiały budowlane, rozliczających się z budżetem centralnym i terenowym nie ma obiektywnych przyczyn, które wskazywałyby na potrzebę udzielania w ciągu dłuższych okresów dodatkowej pomocy kredytowej, a utrzymywanie się zadłużenia przeterminowanego świadczy o impasie w stosowanej polityce kredytowej.

Wysokość odsetek, jak uprzednio wspomniano, nie oddziałuje i nie może oddziaływać decydująco na koszty i fundusz zakładowy. Niezależnie od momentów ekonomicznych przestają również działać pobudki dyscypliny finansowej wówczas, gdy Bank przechodzi do porządku dziennego nad zadłużeniem przeterminowanym. Przedsiębiorstwo może domniemywać że ma jakieś inne, nieokreślone zobowiązania wobec Banku, co do którego instytucja kredytująca nie ma bliżej sprecyzowanego stanowiska. Powstaje więc sytuacja, w której system rygorów stosowanych przez Bank może zawisnąć w próżni i dlatego chciałbym się zastanowić nad metodami postępowania. Uważa się na ogół, że ze względu na sytuację w przedsiębiorstwach produkujących materiały budowlane i ze względu na produkcję w nich „za wszelką cenę”, polityka tak zwanego „trudnego pieniądza”, przez którą rozumie się ograniczenie kredytu na należności przeterminowane i wyłączenie nieuzasadnionych stanów ponadnormatywnych nie przyniesie efektów a jedynie trudności finansowe i wobec tego należy stosować inną politykę kredytową.

Wypowiedzi powyższe dotyczyły wprawdzie przemysłu terenowego materiałów budowlanych, ale są one wyrazem pewnych poglądów i dotyczą również niektórych zakładów przemysłu kluczowego. Odnoszę wrażenie, że nie zawsze doceniamy znaczenie zobowiązań jakie przedsiębiorstwa podejmują wobec budżetu, a plan techniczno-przemysłowo-ekonomiczny jest dokumentem, który uznajemy, gdy przedsiębiorstwo pracuje dobrze i oceniamy go wielokrotnie jako nierealny o ile na skutek różnych przyczyn, a między innymi z przyczyn niedbalstwa ze strony przedsiębiorstwa, nie wykonuje ono swoich zadań.

Stanowisko tego rodzaju może doprowadzić do wypaczenia zasadniczych założeń rocznych budżetu, wydajności pracy oraz efektywności inwestycji. Istotnym mankamentem planowania niektórych przedsiębiorstw jest zbyt ni pośpiech przy bardzo ważnych decyzjach, ustalanie takich terminów, które z reguły nie są przestrzegane, ale tych elementów nie możemy uwzględniać w polityce kredytowej, dla usunięcia tych usterek jest inna droga postępowania.

Pozostawienie na przykład sytuacji, w której przedsiębiorstwo produkujące porcelanę stołową miało zadłużenie przeterminowane w ciągu kilku kolejnych miesięcy osłabiło zainteresowanie zjednoczenia tą jedną z większych w kraju fabryk. Wprawdzie dyrektor fabryki zabiegał o skredytowanie zapasów wyłączonych z kredytowania, ale tylko dlatego, że chciał mieć „spokój z wydziałem finansowym”, a w przedsiębiorstwie były awarie, znaczna ilość braków w produkcji.

W przypadkach takich oddział zobowiązany jest przejawiać inicjatywę a nie oczekiwać skutków obciążenia przedsiębiorstwa zadłużeniem przeterminowanym. Jest to sygnałem alarmowym dla oddziału o konieczności podjęcia innych decyzji kredytowych — obowiązkowej spłaty niektórych kredytów,



cofnięcia kredytu na rozliczenia lub dyskusji z przedsiębiorstwem czy zjednoczeniem w sprawie zlikwidowania przyczyn nieprawidłowości gospodarczych i finansowych.

Przejsie do porządku dziennego nad zadłużeniem przeterminowanym oznacza zatrzymanie się w pół drogi, zrezygnowanie z możliwości wpływania na działalność przedsiębiorstwa. O ile stwierdzamy, że nieprawidłowości nie zmniejszają się, to należy wycofać się z kredytowania i przejść do informowania o powstałej sytuacji władze terenowe i branżowe. Bank analizując sytuację przedsiębiorstwa, które wyłączył z kredytowania oraz informując o sytuacji zainteresowane władze gospodarcze i polityczne — wskaże dlaczego sytuacja jest taka, że nie może udzielić kredytu.

Przemysł terenowy materiałów budowlanych ma ustalone plany, uwzględniające obecne zacofanie techniczne i dlatego ma niższe plany akumulacji. Zakłady pracują bez dostatecznej ilości suszarń sztucznych, dlatego tworzą zapasy surówki, które

kredytujemy. W czwartym kwartale przedsiębiorstwa nie zawsze mają możliwość wywozu wyrobów gotowych i dlatego kredytujemy zapasy do ustalonego terminu, pod warunkiem posiadania składowisk. Nie powinniśmy rezygnować z możliwości oddziaływania kredytem na należności przeterminowane produkcji drogiej cegły, która przekracza maksymalne limity dane przedsiębiorstwu, wyłączania surówki, eliminowania z kredytowania złej cegły, kafli, lub płyt supremacy, które mają bardzo ograniczony zbyt, wyłączanie z kredytowania nakładów na remonty. Obiektywizowanie trudności w czasie kredytowania może spowodować narastanie nieprzewidzianych trudności, które spaczą wytyczne planów wieloletnich. „Trudny pieniądź” a chyba raczej „drogi pieniądź” nie oznacza, że będziemy ustalać nierealne terminy poprawy sytuacji przedsiębiorstwa, ale występowanie stale zadłużenia przeterminowanego oznacza, że przez dotychczas stosowany „pieniądź” nie zrealizowaliśmy naszego celu i należy zastosować inne metody kredytowe.

F. Szttykgold

## PRZEMIANY STRUKTURALNE W BANKOWOŚCI BRYTYJSKIEJ

Bankowość brytyjska, którą od dawna cechował duży stopień konserwatyizmu, weszła ostatnio w fazę dość zasadniczych zmian, sięgających tak głęboko, że dokonanych i projektowanych przeobrażeniom nadano w publikacjach fachowych nawet nazwę „rewolucji” w bankowości.

Po objawach kryzysowych w roku 1957, których wyrazem było nałożenie restrykcyjnych ograniczeń na działalność kredytową banków oraz podwyższenie stopy procentowej Banku Angielskiego do wyjątkowo wysokiego poziomu 7%, nastąpiło w roku 1958 wyraźne odprężenie na rynku pieniężnym oraz ogólna poprawa sytuacji gospodarczej i finansowej. Znalazło to odbicie w sytuacji banków, a w końcu roku 1958 we wprowadzeniu zewnętrznej wymiennalności funta sterlinga. Stopa dyskontowa Banku Angielskiego została w kilku posunięciach obniżona do 4%, a równoległe — co ma znaczenie o trwalszej doniosłości — władze monetarne oświadczyły w lipcu 1958 roku, że w przyszłości nie będą już posługiwały się zarządzeniami natury administracyjnej w celu wpływania na działalność kredytową banków.

Przypomnieć bowiem należy, że zarządzenia tego typu określane ogólną nazwą „credit squeeze” (ciasnoty kredytowej) były stosowane od początku drugiej wojny światowej, a zatem przez okres dwudziestoletni. Przyjmowały one różne formy i były ujmowane w zaleceniach czy postulatach kierowanych przez Bank Angielski, w porozumieniu z kanclerzem skarbu, do banków depozytowych. Zalecenia te nakreślały wytyczne, jakimi banki powinny kierować się w swej działalności kredytowej i wymagały na przykład, aby banki ograniczały działalność kredytową tylko do finansowania produkcji zaspokajającej podstawowe potrzeby w znaczeniu ogólnopaństwowym, lub też, aby ograniczały ogólną sumę udzielonych kredytów do określonych limitów lub nawet zmniejszały ją do rozmiarów określonych przez władze.

Posługiwanie się przez Bank Angielski „zaleceniami” tego rodzaju było przez banki depozytowe krytykowane i przyjmowane z niechęcią, tym niemniej były one na ogół lojalnie przestrzegane. Oświadczenie z połowy roku 1958 o zaniechaniu tego typu zaleceń o charakterze administracyjnym przywróciło bankom depozytowym swobodę samodzielnej oceny rozmiarów i kierunków ich działalności kredytowej, stanowi zatem zasadniczą zmianę w posługiwaniu się przez rząd i Bank Angielski różnymi instrumentami polityki kredytowej.

Banki zaczęły korzystać coraz to wyraźniej z osiągniętej swobody i rozszerzyły swe operacje na dziedzinę, które uprzednio leżały poza sferą ich działalności i zainteresowań.

Niezależnie od bardziej liberalnego udzielania kredytów na potrzeby finansowane dotychczas, najważniejszą, nową dla banków dziedziną, stał się ich udział w finansowaniu konsumpcji, co przyjęło kilka nowych form. Jedną z nich było przejmowanie udziałów w tak zwanych „finance houses”, to jest „domach finansowych”, specjalizujących się w kredytowaniu ratalnych zakupów artykułów trwałego użytkowania. Przejmując udziały w kapitale tych instytucji banki przyznawały im dodatkowe kredyty rezerwowe, umożliwiając rozszerzenie ich działalności. Znaczny rozwój kredytów na zakup artykułów trwałego użytkowania stał się możliwy dzięki temu, że równoległe rząd najpierw osłabił, a w jesieni 1958 roku całkowicie zniósł obowiązującą uprzednio reglamentację kredytów tego typu. Reglamentacja ta, zaostrzona jeszcze w latach 1955 i 1956, polegała na ustalaniu przez rząd minimalnych zaliczek i maksymalnego trwania okresu spłacania pożyczek udzielanych przez instytucje finansowe na wymieniane cele.

Wobec zniesienia tych ograniczających przepisów zarówno domy finansowe jak i banki oraz przedsiębiorstwa handlowe uzyskały pełną swobodę w ustalaniu rozmiarów kredytów tego typu jak i jego



warunków. W wyniku sprzyjających okoliczności stan pożyczek udzielonych przez domy finansowe wzrósł w szybkim tempie z 250 milionów funtów sterlingów na początku roku 1958 do 450 milionów funtów sterlingów w połowie roku 1959.

Drugą formą nowego typu operacji bankowych, wprowadzoną przez banki depozytowe, jest zapożyczanie przez nie tak zwanych „personal loans”, to jest pożyczek udzielanych osobom fizycznym na ich potrzeby bieżące. Operacje tego typu — rozpowszechnione od dawna na przykład w bankach amerykańskich — były poprzednio prowadzone przez banki angielskie tylko zupełnie wyjątkowo, a od roku 1958 stały się przedmiotem nawet aktywnej reklamy ze strony banków i zaczęły szybko wzrastać; bywają one udzielane w wysokości do kilkuset funtów sterlingów i spłacane są w ratach miesięcznych. Równoległe z rozszerzeniem stosunków kredytowych z osobami fizycznymi (konsumentami) banki depozytowe wprowadziły wiele udogodnień przy otwieraniu dla tych klientów rachunków bieżących (czekowych), widząc w tej decyzji jeden ze sposobów większego przyciągania wkładów pieniężnych.

Uzyskana przez banki swoboda działalności znalazła znamienne wyraz w ich bilansach: w okresie od sierpnia 1958 roku do sierpnia roku 1959 kwota udzielonych przez banki pożyczek wzrosła z 2.092 do 2.859 milionów funtów sterlingów, to jest o 767 milionów funtów sterlingów, czyli o 36%, co w tak krótkim czasie stanowi bardzo poważny wzrost. Charakterystyczne jest przy tym to, że przede wszystkim zwiększono kredyty dla tych działów gospodarki narodowej, które w poprzednim okresie podlegały ścisłym ograniczeniom. Wzrosły więc kredyty tak zwane „personalne” czyli dla osób fizycznych, a także kredyty dla domów finansujących sprzedaż ratalną, dla rolnictwa, przemysłu spożywczego i handlu detalicznego. Dalszym nowym posunięciem jest ogłoszona przez Midland Bank gotowość udzielania rolnikom pożyczek na zakup gospodarstw rolnych oraz na inwestycje i melioracje rolne i to pożyczek długoterminowych, spłacalnych ratami w ciągu dwudziestu lat. Dodana przy tym jest klauzula, że Bank zastrzega sobie prawo wypowiedzenia pożyczki przed upływem ustalonego terminu, „jeżeli rolnik źle gospodaruje”. Przejście przez jeden z wielkich banków depozytowych, które dotychczas ograniczały się do udzielania kredytów w formie „overdraft”, to jest kredytów w zasadzie krótkoterminowych, płatnych na każde żądanie banku, do udzielania kredytów nawet na tak długie terminy stanowi w bankowości brytyjskiej zmianę o dużym znaczeniu strukturalnym.

Rozszerzenie działalności kredytowej odbiło się na wzroście wkładów bankowych, których stan w ciągu roku podniósł się około 300 milionów funtów sterlingów. Wzrost działalności kredytowej w rozmiarach większych od przyrostu wkładów stał się możliwy dzięki temu, że w tymże okresie banki zdołały zmniejszyć o 380 milionów funtów sterlingów swe „inwestycje”, które to określenie obejmuje przede wszystkim posiadane przez banki portfele obligacji państwowych. Wobec tak znacznego rozszerzenia działalności banki depozytowe przystąpiły w roku 1959 do powiększenia swych kapitałów akcyjnych, które już od dawna były uznawane za zbyt szczupłe. Kapitały własne sześciu banków londyńskich wzrosły ze 192 milionów funtów sterlingów

w końcu roku 1958 do 245 milionów funtów sterlingów w sierpniu 1959 roku, ale i na tym poziomie wydają się jeszcze niedostateczne w porównaniu ze stanem posiadanych przez nie wkładów i innych zobowiązań.

Również na rynku kapitałowym nastąpiło bardzo istotne rozluźnienie obowiązujących uprzednio przepisów, dzięki czemu przedsiębiorstwa uzyskały swobodę umieszczania na rynku nowych emisji akcji i obligacji, co uprzednio wymagało każdorazowego zezwolenia władz.

Na tle przeobrażeń, jakie od roku 1958 zostały dokonane w strukturze bankowości brytyjskiej nabiera szczególnego znaczenia sprawozdanie, jakie w sierpniu 1959 roku zostało ogłoszone przez specjalną komisję powołaną przez rząd w maju 1957 roku „dla zbadania funkcjonowania systemu pieniężnego i kredytowego i sformułowania zaleceń z tego zakresu”. W skład tej komisji wchodziło po dwóch przedstawicieli banków, przedsiębiorstw gospodarczych, związków zawodowych oraz nauk ekonomicznych, a jej sprawozdanie ogłoszone w wyniku dwuletich obrad, nazywane od przewodniczącego komisji „Radcliffe Report” jest obszernym tomem o 360 stronach. Cała treść sprawozdania została przyjęta przez dziewięcioosobową komisję jednomyślnie, co z jednej strony podnosi jego znaczenie, choć z drugiej strony przyczyniło się do ostrożnego formułowania uwag i zaleceń.

Sprawozdanie daje przede wszystkim dokładny obraz działania tych licznych instytucji, które składają się na całość brytyjskiego systemu bankowego i finansowego (to jest Banku Angielskiego, londyńskich banków clearingowych, banków szkockich, banków zagranicznych, domów dyskontowych, domów akceptacyjnych, domów finansujących sprzedaż ratalną, instytucji ubezpieczeniowych, stowarzyszeń budowlanych, trustów inwestycyjnych i innych); poza tym przedstawia metody finansowania korporacji publicznych, przemysłów znacjonalizowanych oraz związki między budżetem a rynkiem kapitałowym i rynkiem pieniężnym. Te działy opisowe, mające czytelnika zaznajomić z funkcjonowaniem systemu pieniężnego i kredytowego, zostały ocenione przez krytykę bardzo pozytywnie; na przykład tygodnik „Economist” napisał, że „jest to najlepszy jaki istnieje podręcznik o brytyjskim systemie finansowym i jedyny pisany nie żargonem, lecz poprawnym językiem angielskim, zrozumiałym nawet dla niefachowców”.

W stosunku do działalności każdej z wymienionych grup instytucji finansowych — rozpatrywanych oddzielnie — komisja nie wysunęła krytycznych uwag o zasadniczym znaczeniu, natomiast wskazała na brak koordynacji między nimi i na niedostateczny wgląd władz monetarnych w działalność niektórych grup. Uwagi komisji wywodzą się z założenia, że rynek pieniądza krótkoterminowego pozostaje w ścisłym związku z rynkiem kapitałów długoterminowych. Przedsiębiorstwa mogą bowiem przy finansowaniu swych potrzeb korzystać bądź z pożyczek formalnie krótkoterminowych, a mogących faktycznie trwać przez długie okresy, mogą łatwo uzyskiwać zmianę terminów płatności pożyczek, i mogą również przerzucać się od kredytów zaciąganych w bankach do kredytów w innego typu instytucjach finansowych lub nawet u prywatnych kapitalistów. W związku z tym komisja podkreśliła



wzrastające znaczenie instytucji ubezpieczeń na życie oraz funduszy emerytalnych, istniejących w coraz to większej ilości przedsiębiorstw. Przyrost lokat w instytucjach tego typu doszedł ostatnio do 20% ogólnego przyrostu lokat pieniężnych w całym państwie, stanowią one zatem z jednej strony istotną konkurencję wobec banków, a z drugiej strony bardzo ważny składnik w ramach całego systemu finansowego. Wobec istnienia jednego rynku kapitałowo-pięniężnego w najszerszym znaczeniu, władze monetarne, które dotychczas ograniczały się na ogół do wpływania na poziom stopy dyskontowej, stosowanej w transakcjach krótkoterminowych, powinny w przyszłości rozszerzyć zakres swego zainteresowania na stopę procentową przy transakcjach długoterminowych, których podstawowym wyrazem jest stopa procentowa, wynikająca z kursów długoterminowych pożyczek państwowych.

Łączy się to z innym zagadnieniem, na które zwraca uwagę sprawozdanie komisji, a mianowicie ze związkami istniejącymi między finansowaniem potrzeb państwowych a finansowaniem potrzeb prywatnych przedsiębiorstw; sprawa ta od dawna zaniechana nabrała większego znaczenia na tle problemu metod finansowania znacjonalizowanych przedsiębiorstw oraz potrzeb związków komunalnych, zajmujących się w bardzo szerokim zakresie budownictwem mieszkaniowym. W obu tych zakresach polityka finansowa uległa zmianom, a potrzeby zaspokajane były bądź przez umieszczanie na rynku obligacji przedsiębiorstw państwowych i związków komunalnych, bądź też przez korzystanie z dotacji płynących z centralnego budżetu państwowego. Narastająca problematyka nie była dotychczas, zdaniem komisji, dostatecznie analizowana i badana. Komisja poczytuje to sobie za zasługę, że dokonała po raz pierwszy próby zobrazowania powiązań finansowych między Treasury, Bankiem Angielskim i poszczególnymi członami londyńskiego rynku pieniężnego oraz próby ustalenia, jakie główne grupy gospodarcze i instytucje finansowe są nabywcami i właścicielami obligacji państwowych. Badania tego rodzaju powinny być w przyszłości stale prowadzone, gdyż dopiero na ich podstawie można ocenić skuteczność poszczególnych posunięć władz monetarnych w obu ze sobą ściśle związanych dziedzinach — administrowaniem długiem państwowym i polityką pieniężno-kredytową systemu bankowego.

Rozpatrując ogólne zadania, do osiągnięcia których ma dążyć polityka bankowa, komisja ustaliła następującą ich hierarchię:

- 1) wysoki i stały stan zatrudnienia,
- 2) umiarkowaną — „reasonable” — stałość wewnętrznej siły nabywczej pieniądza,
- 3) stały wzrost gospodarczy i podnoszenie stopy życiowej,
- 4) zapewnienie w bilansie płatniczym marży umożliwiającej przyczynienie się do gospodarczego rozwoju innych krajów,
- 5) wzmocnienie międzynarodowych rezerw rynku londyńskiego przez stworzenie dalszej marży (nadwyżki) bilansu płatniczego.

Komisja zdaje sobie sprawę z tego, że przy realizowaniu wymienionych zadań mogą powstać między nimi sprzeczności. W takim przypadku decyzja co do wyboru celu najważniejszego w danej chwili ma donieść znaczenie polityczne i społeczne i musi

spoczywać w rękach rządu. Położenie nadmiernego akcentu na realizowanie zadań wymienionych powyżej na dalszych miejscach z uszczerbkiem dla stanu zatrudnienia lub wewnętrznej siły nabywczej pieniądza może bowiem, zdaniem komisji, doprowadzić do podważenia podstaw spokoju społecznego. Przy krytycznej ocenie przytoczonego zestawienia nasuwają się dwie uwagi:

— postulat utrzymania stałej wartości funta w stosunku do złota nie znalazł miejsca w przytoczonym katalogu, choć w innych miejscach sprawozdania waga tego zagadnienia została zaznaczona,

— komisja nie ustosunkowała się do najbardziej aktualnego i występującego często w ostrej formie dylematu, czy w razie konfliktu zadań należy zapewnić pierwszeństwo postulatowi pełnego zatrudnienia, czy postulatowi zapewnienia stałej siły nabywczej pieniądza. A właśnie ten problem znajdujący swój wyraz w tak zwanej „spirali cen i płac” nabiera w Wielkiej Brytanii, Stanach Zjednoczonych i w innych krajach kapitalistycznych coraz to większego znaczenia.

Przechodząc do konkretnych zaleceń sformułowanych przez komisję ograniczamy się do przytoczenia w skrócie tych, które mają bądź bardziej zasadnicze znaczenie dla brytyjskiego systemu bankowego, bądź też mogą znaleźć zastosowanie — *mutatis mutandis* — w innych krajach kapitalistycznych, lub nawet przy formułowaniu ogólnych zasad polityki bankowej.

*Stopa procentowa.* Sprawozdanie komisji wyraża pogląd, że stopa procentowa jest nie tylko jednym z głównych instrumentów polityki pieniężno-kredytowej, lecz również polityki ogólnogospodarczej, za którą odpowiedzialność wobec społeczeństwa i parlamentu ponosi rząd. Stosunki ułożyły się od wielu lat faktycznie w ten sposób, że Bank Angielski ogłaszał zmianę stopy dyskontowej zawsze tylko po uprzednim pełnym uzgodnieniu z kanclerzem skarbu. Wyciągając wniosek z tych dwóch przesłanek, komisja zaleciła, aby w przyszłości forma ogłaszania zmiany stopy procentowej odpowiadała faktycznemu stanowi rzeczy, to jest aby zmiana stopy była ogłaszana przez kanclerza skarbu lub w jego imieniu.

Dla zapewnienia stałej bliskiej współpracy między Bankiem Angielskim a Treasury należy powołać do życia przy kanclerzu skarbu komitet doradczy, w skład którego wchodziłoby przedstawiciele Banku Angielskiego, Treasury i Board of Trade (Ministerstwa Handlu). Komitet ten przedstawiałby kanclerzowi skarbu wnioski w sprawach polityki pieniężnej i kredytowej, między innymi również co do poziomu stopy procentowej. Wynika z tego, że proponowany komitet spełniałby w znacznym stopniu funkcje przysługujące dotychczas — przynajmniej pod względem formalnym — Radzie Banku Angielskiego. Sprawozdanie wyraźnie zaznacza, że komisja „nie podziela poglądu, w myśl którego należałoby zapewnić Bankowi Angielskiemu całkowitą niezależność od wpływów politycznych”, gdyż polityka ogólnogospodarcza obejmuje również „planowanie polityki pieniężnej i operacje pieniężne, a działalność banku centralnego musi być od początku do końca zharmonizowana z polityką prowadzoną i bronioną przez ministrów odpowiedzialnych przed parlamentem”.



Należy od razu zaznaczyć, że po ogłoszeniu sprawozdania liczne głosy w publikacjach fachowych wypowiedziały się krytycznie co do przytoczonych też zmierzających do ustawienia w nowej płaszczyźnie stosunków między rządem a Bankiem Angielskim.

*Organizacja władz Banku Angielskiego.* Skład rady Banku Angielskiego jest obecnie następujący: do rady wchodzi czterech członkowie zatrudnieni stale i wyłącznie w banku oraz dwunastu tak zwanych „part time directors”, to jest przedstawicieli przedsiębiorstw gospodarczych, domów dyskontowych i akceptowych, związków zawodowych i innych. Skład taki — będący ostatnio dość często przedmiotem krytyki — mógłby być, zdaniem komisji nadal utrzymany, jednak z tą dość zasadniczą zmianą, że rola owych przedstawicieli życia gospodarczego byłaby zredukowana do funkcji doradczych, na przykład do informowania gubernatora banku o sytuacji na rynku pieniężnym, natomiast nie braliby oni udziału w przygotowywaniu decyzji z zakresu polityki bankowej, a więc na przykład zmiany stopy procentowej.

*Publikacje z zakresu stosunków pieniężno-kredytowych.* Komisja wysunęła w kilku miejscach i to z dużym naciskiem postulat, aby władze monetarne, a przede wszystkim Bank Angielski, zbierały i ogłaszały w większym niż dotychczas zakresie dane statystyczne ilustrujące możliwie dokładnie wszelkie objawy pieniężne i kredytowe; Bank Angielski powinien wprowadzić periodyczne publikacje i treściwe sprawozdania roczne, w których — na wzór innych banków centralnych — oświetlałyby sytuację pieniężną i walutową oraz uzasadniały swoje własne posunięcia i decyzje. Brak tego rodzaju informacji utrudnia ocenę sytuacji na rynku pieniężnym oraz ocenę polityki Banku. W celu usunięcia tego dotkliwego braku należałoby utworzyć w Banku Angielskim departament ekonomiczny, kierownik którego powinien być członkiem rady banku.

*Kontrola płynności rynku pieniężnego.* Władze monetarne (którym to określeniem komisja obejmuje zarówno Bank Angielski jak i Treasury) powinny dla regulowania sytuacji na rynku pieniężnym dysponować poza stopą procentową również innymi instrumentami gospodarczego oddziaływania jak na przykład możliwością nakładania na banki obowiązku utrzymywania „specjalnych depozytów” w Banku Angielskim i to w wysokości podlegającej zmianom w zależności od sytuacji na rynku. Przypomnieć tu należy, że takim właśnie instrumentem posługują się od dawna władze monetarne Stanów Zjednoczonych i kilku państw Europy kontynentalnej, podczas gdy w Wielkiej Brytanii nie był on dotychczas stosowany, mimo że doświadczenia innych państw w tym zakresie są na ogół pozytywnie oceniane.

*Zarządzenia administracyjne z zakresu polityki pieniężno-kredytowej* mogą być stosowane tylko w zupełnie wyjątkowych okolicznościach. Władze powinny jednak mieć projekty ewentualnych zarządzeń (regulujących na przykład rozmiary pożyczek bankowych, normy i zasady kredytowania zakupów ratalnych, warunki wypuszczania na rynku kapitałowym nowych akcji i obligacji) stale przygotowane, aby w razie zaistnienia konieczności mogły być wprowadzone bez zwłoki.

*Nadzór władz monetarnych nad rynkiem pieniężnym* nie powinien ograniczać się tylko do banków depozytowych, lecz powinien obejmować również inne instytucje finansowe o dużym i wzrastającym znaczeniu, jak na przykład domy finansujące sprzedaż ratalną, stowarzyszenia budowlane a także instytucje ubezpieczeniowe. Zakres zainteresowania władz monetarnych powinien rozciągać się ponadto na kredyt „handlowy” czy „kupiecki”, to jest wzajemne udzielanie sobie kredytów przez przedsiębiorstwa przemysłowe i handlowe. Sprawozdanie komisji uwypukliło bowiem — a obliczeń tego rodzaju dokonano po raz pierwszy — że kredyty udzielane przez dostawców ich odbiorcom przekraczają więcej niż pięciokrotnie kwotę kredytów wykorzystanych przez przedsiębiorstwa w bankach.

*Nowe instytucje.* Komisja uważa za wskazane powołanie do życia nowej instytucji, której zadaniem byłoby udzielanie gwarancji za kredyty udzielane przez banki na cele technicznej modernizacji przedsiębiorstw lub na nowego rodzaju produkcję o charakterze eksperymentalnym. Instytucja taka działałaby na podobnych zasadach jak instytucja gwarantująca kredyty eksportowe.

*Nowe formy operacji bankowych.* Komisja zaleca, aby banki udzielały pożyczek z określonym terminem płatności. Dotychczas stosowana forma pożyczek w rachunku bieżącym (tak zwany „overdraft”), których spłata może być wymagana przez bank w każdej chwili, jest dla wielu kredytobiorców niedołączna i niebezpieczna. Banki powinny, zdaniem komisji, udzielać — w ustalonych rozmiarach — pożyczek średnioterminowych, paroletnich przede wszystkim na potrzeby rolnictwa i mniejszych przedsiębiorstw przemysłowych, nie mających bezpośredniego dostępu do rynku kapitałowego. Brak kredytów tego typu jest od dawna odczuwany w brytyjskim systemie bankowym\*).

Komisja zwraca uwagę i na to, że banki powinny zorganizować — obok istniejącego i szeroko rozpowszechnionego obrotu czekowego — także system obrotów żyrowo-przekazowych. Zagadnienie to jest zresztą już od pewnego czasu rozpatrywane przez banki londyńskie. Jeżeli banki nie zorganizują takiego systemu nadającego się do wykorzystania przede wszystkim przy periodycznym przekazywaniu drobniejszych kwot, należałoby zdaniem komisji zastanowić się nad zorganizowaniem — wzorem innych państw — systemu przekazów pieniężnych w oparciu o urzędy pocztowe.

Dokonując przeglądu przytoczonych zaleceń komisji Radcliffe'a należy pamiętać, że są one — przynajmniej na razie — niczym więcej jak właśnie tylko zaleceniami. Zostały one poddane krytyce z wielu stron i — choć zostały sformułowane przez komisję powołaną przez rząd — nie można przewidzieć, czy i które z nich będą przez władze monetarne wprowadzone w życie. Jakikolwiek będzie ich los, już samo powołanie komisji przed dwoma laty a obecnie ogłoszenie jej sprawozdania świadczą o konieczności dokonania w bankowości brytyjskiej reform o strukturalnym znaczeniu.

Z. Karpiński

\*) Przytoczona wyżej decyzja Midland Bank o gotowości udzielania rolnikom kredytów na okresy wieloletnie wydaje się być pierwszym krokiem zmierzającym do usunięcia tego braku.



## Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

## Nowe zasady kredytowania przemysłu stocznego

Dwa spośród największych przedsiębiorstw Zjednoczenia Przemysłu Okrętowego w okresie od dnia 1.7. 1957 roku do dnia 31. 12. 1958 roku objęte były przepisami o eksperymentach gospodarczych. Choć za całości eksperyment nie przyniósł spodziewanych zamierzeń, to jednak w zakresie finansowego systemu przedsiębiorstwa uzyskano niemałe osiągnięcia, szczególnie zaś odnośnie zasad kredytowania, które postanowiono zastosować w dalszych dwóch przedsiębiorstwach zjednoczenia. Tak więc od dnia 1 stycznia 1959 roku w czterech największych przedsiębiorstwach zjednoczenia zastosowano nowe, specjalne zasady finansowania przez Bank, które mają za zadanie utworzyć drogę dla rozciągnięcia nowego systemu kredytowego na niektóre gałęzie przemysłu.

Wiadomo, że płaszczyzną na której spotyka się kredytobiorca z Bankiem jest umowa, określająca podstawowe prawa i obowiązki stron. Wobec zgody Centrali Banku na wprowadzenie eksperymentalnego kredytowania w niektórych stoczniach zwołano wspólną konferencję zainteresowanych przedsiębiorstw i oddziałów Narodowego Banku Polskiego w celu opracowania nowej umowy kredytowej. Treść tej umowy jest znacznie rozszerzona, ponieważ zawiera ona wszystkie szczegóły odróżniające nowy system kredytowy od ogólnie obowiązujących zasad kredytowych, zawartych w Instrukcji Służbowej Nr A/8.

Ogólnie biorąc umowa ta zamiast dotychczasowych licznych kredytów wprowadza jedynie dwa ich rodzaje: kredyt na normowane środki obrotowe i kredyt na należności od odbiorców. Korzystanie z tych kredytów w zasadzie zabezpiecza przedsiębiorstwu normalne wykonywanie zadań produkcyjnych, a w przypadku wystąpienia ewentualnych trudności finansowych przedsiębiorstwo może ubiegać się w oddziale NBP o przyznanie innego jeszcze kredytu, w ramach ogólnie obowiązującego systemu kredytowego (na przykład kredyt płatniczy).

Kredyt na normowane środki obrotowe spełnia funkcje kredytu normatywnego i kredytu ponadnormatywnego. Przedmiotem kredytowania są więc gospodarczo uzasadnione stany zapasów materiałowych, stany produkcji w toku, stany wyrobów gotowych oraz nakładów na przyszłe okresy. Kredyt na normowane środki obrotowe przyznawany jest na okres kwartału kalendarzowego na podstawie wniosku kredytowego, złożonego przez przedsiębiorstwo w ciągu trzech dni po terminie przewidzianym na złożenie kwartalnego sprawozdania finansowego.

Wniosek powinien być opracowany na podstawie sprawozdania finansowego za poprzedni kwartał, planu rocznego i kwartalnego planu operatywnego. Oddział NBP, w oparciu o wniosek kredytowy przedsiębiorstwa, ustala wysokość kredytu na koniec kwartału, bądź też w razie potrzeby na koniec poszczególnych miesięcy kwartału.

Innowacją nowego systemu kredytowego jest udzielanie przez Bank kredytu „podstawowego” (na normowane środki obrotowe) przez zadłużenie przedsiębiorstwa w rachunku bieżącym. Tak więc bieżący

rachunek bankowy pełni jednocześnie funkcję dwóch rachunków: rozliczeniowego oraz rachunku kredytu na normowane środki obrotowe. Wykorzystanie kredytu może nastąpić do górnej granicy zadłużenia w rachunku bieżącym (do wysokości limitu).

Jeśli przedsiębiorstwo korzysta z kredytu bez zabezpieczenia, Bank ma prawo do stosowania następujących sankcji:

- a) ograniczyć wykorzystywanie kredytów,
- b) obniżyć przyznany limit przedsiębiorstwa,
- c) różnicę pomiędzy stanem zabezpieczenia a stanem zadłużenia w rachunku bieżącym przeksięgować na rachunek zadłużenia przeterminowanego.

Drugim z kolei kredytem, mającym dominującą rolę w systemie kredytowym przedsiębiorstwa jest kredyt na należności od odbiorców.

Przedmiotem tego kredytu mogą być:

- a) należności wynikające z faktur za dostawy i usługi (inkasowe i pozainkasowe),
- b) należności z tytułu sprzedaży ratalnej.

Kredytowanie należności od odbiorców odbywa się w trybie kredytowania każdorazowej podaży żądań zapłaty (inkasowe) oraz na podstawie oświadczeń przedsiębiorstwa, zawierających wielkość należności za dostawy i usługi (pozainkasowe). Ponadto Bank kredytuje należności z tytułu sprzedaży ratalnej w oparciu o okresowe (miesięczne) oświadczenie przedsiębiorstwa.

Technika udzielania kredytu na należności od odbiorców przedstawia się następująco:

a) przedsiębiorstwo składa w oddziale NBP wraz z „wykazem żądań zapłaty” notę na sumę, na jaką on opiewa z adnotacją „zasilenie rachunku rozliczeniowego”. Nota ta po jej merytorycznym i rachunkowym sprawdzeniu stanowi podstawę do udzielenia przez oddział NBP kredytu na należności od odbiorców,

b) należności fakturowe pozainkasowe i należności z tytułu sprzedaży ratalnej są kredytowane na podstawie oświadczeń składanych przez przedsiębiorstwo, przy czym odnośnie pozainkasowych należności fakturowych składa się je na bieżąco, natomiast odnośnie sprzedaży ratalnej — na ultimo każdego miesiąca wraz ze sprawozdaniem finansowym przedsiębiorstwa. W przypadku nieprzedłożenia oświadczenia Bank przyjmuje, że przedsiębiorstwo nie posiada żadnego zabezpieczenia kredytowego i w związku z tym nie udziela kredytu z tego tytułu. Należy dodać, że przy każdorazowym złożeniu oświadczenia konieczna jest nota przedsiębiorstwa (jak przy kredytowaniu należności inkasowych). Bank może wyrazić również zgodę na kredytowanie przeterminowanych należności od odbiorców, chyba że cykl inkasowy jest nadmiernie wydłużony. Ograniczenie kredytowania należności od odbiorców może mieć również miejsce wówczas, gdy Bank stwierdzi nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstwa.

Udzielenie kredytu na należności od odbiorców następuje przez zadłużenie przedsiębiorstwa na rachunku kredytowym z jednoczesną spłatą zadłużenia



przedsiębiorstwa w rachunku bieżącym w formie zasilenia rachunku bieżącego.

Splata kredytu na należności od odbiorców następuje bezpośrednio z wpływów od odbiorców przedsiębiorstwa, analogicznie jak splata kredytu płatniczego, która następuje z najbliższych wpływów po uruchomieniu kredytu.

Regulacji tego kredytu Bank dokonuje w okresach comiesięcznych na podstawie otrzymanego sprawozdania finansowego oraz wspomnianych już oświadczeń przedsiębiorstwa.

Oprocentowanie kredytów zarówno na normowane środki obrotowe jak i na należności od odbiorców wynosi 4% w stosunku rocznym.

Z kolei należy przejść do omówienia funkcjonowania tegoż systemu kredytowego, korzystając z doświadczeń półrocznego okresu stosowania go w przedsiębiorstwie.

Nowy system kredytowy wyeliminował często zachodzące przypadki kredytowania takich należności, które w zasadzie były już przez odbiorców uregulowane. Bowiern ogólnie obowiązujący system kredytowy zakłada przeprowadzenie regulacji kredytu na należności od odbiorców w odstępach dekadowych, a tylko w przypadku specjalnego żądania przedsiębiorstwa oddział obowiązany jest do przeprowadzenia regulacji na żądany dzień. Oddział NBP nie może natomiast zmusić przedsiębiorstwa do spłacenia kredytu na należności od odbiorców z chwilą uregulowania należności przez odbiorców.

W takiej sytuacji przedsiębiorstwo mogło do końca dekady korzystać z kredytu na należności od odbiorców, pomimo że miało już środki na rachunku bankowym z tego tytułu.

Nowy system kredytowy pozbawił przedsiębiorstwa możliwości korzystania z kredytu w wyżej opisanych okolicznościach, to znaczy wtedy, kiedy środki z tytułu spłaty należności odbiorców znajdują się już na rachunku bankowym, ponieważ każdy wpływ od odbiorców automatycznie spłaca zaciągnięty uprzednio kredyt na należności od odbiorców.

Połączenie kredytu normatywnego i kredytu ponadnormatywnego w jeden kredyt na normowane środki obrotowe oraz umiejscowienie tego kredytu w rachunku bieżącym przedsiębiorstwa spowodowało wyeliminowanie dwóch rachunków kredytowych (normatywny i ponadnormatywny).

Fakt ten w znacznym stopniu usprawnił samą technikę kredytowania, ponieważ przedsiębiorstwo nie musi już ustawicznie czuwać nad dyspozycją wykorzystywania kredytu (polecenie przelewu), bowiern — jak już wspomniałem — rachunek bieżący przedsiębiorstwa stanowi jednocześnie rachunek kredytowy na środki normowane. Również i splata tego kredytu została zmieniona. Nowy system kredytowy zakłada bowiern splatę odpowiedniej części zadłużenia przedsiębiorstwa w rachunku bieżącym (kredytu na normowane środki obrotowe) przez zaciągnięcie kredytu na należności od odbiorców lub też w minimalnym stopniu bezpośrednio z drobnych wpływów przedsiębiorstwa. Uproszczenie to doprowadziło również do osiągnięcia pewnych oszczędności w nakładach finansowych.

Obecnie przedsiębiorstwo korzysta z kredytu do wysokości faktycznych potrzeb w odróżnieniu od poprzedniego okresu, kiedy trzeba było dzień wcześniej zaciągnąć kredyt, aby zasilić rachunek bankowy. Analogicznie przedstawia się sprawa spłaty kredytu,

ponieważ wpływy obecnie bezpośrednio zmniejszają kredyt na należności od odbiorców.

Uzyskane więc uproszczenie systemu kredytowego spowodowało oszczędności z tytułu płacenia odsetek bankowych, wyrażające się kwotą około 250 tysięcy złotych w stosunku rocznym, co wobec 500 milionów rocznej wartości produkcji towarowej stanowi niewielką sumę. Oszczędności te tym bardziej zasługują na uwagę, że wynikają nie ze wzmożonego wysiłku załogi przedsiębiorstwa, lecz jedynie z uproszczenia samej techniki kredytowania.

Innym problemem jest zagadnienie ustalenia limitu w pierwszym miesiącu kwartału. Punkt 63 Instrukcji Służbowej A/8 mówi: „W okresie od początku kwartału kalendarzowego do terminu ostatecznego załatwienia przez oddział nowego wniosku kwartalnego przedsiębiorstwo ma prawo korzystać z kredytów na środki normowane w wysokości przyznanej na ultimo kwartału poprzedniego, pod warunkiem terminowego złożenia wniosku kwartalnego”. Należy sądzić, że punkt ten miał na celu ochronienie przedsiębiorstw przed niepotrzebnym sporządzaniem wniosków do momentu rozpatrzenia nowego wniosku przez oddział.

Dla przedsiębiorstw, w których występuje skomplikowana produkcja i cykl produkcyjny jest długi, a realizacja następuje w zasadzie pod koniec miesiąca, czego konkretnym przykładem jest Stocznia im. Komuny Paryskiej, wyżej wymieniona zasada kredytowania nie ma żadnego znaczenia. Ponieważ wydatki występują tutaj sukcesywnie, dochody natomiast wpływają cyklicznie pod koniec miesiąca, ów przejściowy limit jest niewystarczający, w związku z czym zachodzi konieczność sporządzania w pierwszych dniach kwartału wniosku kredytowego. Po kilku zaś dniach, w przewidzianym instrukcją terminie, opracowuje się wniosek w nowej wersji w oparciu o realne dane zaczerpnięte ze sprawozdania finansowego za kwartał ubiegły.

Wykonywanie dwukrotnie tej samej pracy bynajmniej nie może być zaliczone do usprawnień, wobec czego należałoby znaleźć jakieś inne rozwiązanie. Proponujemy, aby oddział NBP ustalił limit przejściowy w pierwszym miesiącu kwartału na podstawie łącznego limitu kredytu jednego z miesięcy poprzedniego kwartału.

W praktyce może zaistnieć dość charakterystyczna sytuacja, a mianowicie w przedsiębiorstwie może wystąpić zamiast „normalnego” zadłużenia w rachunku bieżącym, stan wolnych środków na tymże rachunku. Przypadek ten, będący zjawiskiem raczej wyjątkowym, może zdarzyć się wówczas, jeśli normatyw środków obrotowych<sup>1)</sup> jest w przeważającej mierze pokryty funduszami własnymi i tylko w minimalnym stopniu kredytem, a stany normowanych środków obrotowych spadają przejściowo (w przypadku przedterminowej realizacji produkcji) poniżej części normatywu pokrytej funduszami własnymi.

W takim przypadku — zgodnie z obowiązującymi przepisami — powinna nastąpić czasowa blokada odpowiedniej części środków własnych przedsiębiorstwa. Zasada takiego postępowania budzi jednak pewne zastrzeżenia, bowiern spadek stanów (sprzedaż — obniżenie stanu produkcji w toku) poniżej swej granicy równowagi z funduszami własnymi występuje z reguły w przedsiębiorstwie na przeciąg

1) Dla uproszczenia podaje się, że normatyw jest zgodny z przewidywanymi stanami środków obrotowych na koniec rozpatrywanego okresu.



kilku dni, a z drugiej strony wiadomo, że stany środków normowanych mogą w tym okresie czasu poważnie wzrosnąć, niwelując charakterystyczne zjawisko przedstawione wyżej, które stanowi podstawę stosowania blokady.

Jakkolwiek bankowcy z pewnością opowiedzą się za stosowaniem blokady czasowo wolnych środków obrotowych przedsiębiorstwa, podkreślić należy jednak, że jest to bardzo kłopotliwe, ponieważ w przypadku odblokowania środków obrotowych przedsiębiorstwo musi występować z wnioskiem i po uzyskaniu zgody przez jednostkę nadrzędną może dopiero dysponować własnymi funduszami. Biorąc pod uwagę wysiłek załogi przedsiębiorstwa przy przedterminowej realizacji planu produkcji wydaje się nam uzasadnione pozwolenie przedsiębiorstwu na korzystanie z kilkudniowej tolerancji w postaci nieblokowania środków, zezwalając na powstanie tym samym pewnego wyjątku w regule: przedsiębiorstwo jest stale dłużnikiem Banku w zakresie finansowania środków obrotowych.

Przedstawione wyżej zjawisko jest w zasadzie wynikiem specyficznego charakteru produkcji prze-

mysłu okrętowego (długi cykl produkcyjny). Przedterminowa sprzedaż w sposób zasadniczy rzutuje na kształtowanie się zapasów przedsiębiorstwa, w związku z czym znajduje tak poważne odbicie w sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. W każdym razie przedterminowa realizacja powoduje dość poważne, ale krótkotrwałe luzy finansowe, które zdaniem naszym nie powinny być odebrane przedsiębiorstwu przez zastosowanie blokady środków obrotowych.

Reasumując stwierdzić należy, że praktyka wprowadzonego systemu kredytowania w niektórych stoczniach wykazała dostatecznie pozytywne wyniki, aby doprowadzić do zastosowania go w innych przedsiębiorstwach przemysłowych. Jest on przede wszystkim o wiele prostszy od ogólnie obowiązującego systemu kredytowego jak również przynosi pewne oszczędności przedsiębiorstwom. Należy jednak dodać, że może on zostać wprowadzony jedynie w tych przedsiębiorstwach, które należą do grupy przedsiębiorstw dobrze pracujących.

M. Dąbrowski  
M. Człapiński

Stocznia im. Komuny Paryskiej, Gdynia

## Znajomość ekonomiki przedsiębiorstw warunkiem stosowania właściwej polityki kredytowej

Instrukcja służbowa w zakresie kredytowania przedsiębiorstw ustala na wstępie, że oddziały Banku w swej działalności kredytowej powinny przede wszystkim kierować się gruntowną znajomością ekonomiki kredytowanych przedsiębiorstw i decyzje swoje podejmować pod kątem widzenia słuszności i celowości gospodarczej. Z powyższego wypływa obowiązek przeprowadzania analiz gospodarczych, w wyniku których można dopiero posiadać dogłębną znajomość finansów przedsiębiorstwa i jego gospodarki. Uchwała Nr 14 Zarządu Banku z dnia 3 lutego bieżącego roku podkreśla z całą stanowczością że posiadanie rozeznania sytuacji gospodarczej i finansowej przedsiębiorstwa warunkuje stosowanie właściwej polityki kredytowej, odrębnej dla każdego kredytobiorcy.

Jeżeli wytyczne tego rodzaju obowiązują od chwili ukazania się wymienionej instrukcji służbowej, to zachodzi pytanie w jaki sposób są one realizowane i wykonywane przez oddziały Banku, a ściślej mówiąc przez zainteresowanych pracowników, to jest inspektorów kredytowych, którzy w swej codziennej pracy realizują bezpośrednio zalecenia i obowiązujące zarządzenia. Okazuje się, że spostrzeżenia poczynione przez inspektorów kredytowych Centrali w czasie wyjazdów służbowych do oddziałów wskazują w wielu przypadkach na nieco inne ułożenie prac analitycznych aniżeli to wynika z bieżących potrzeb kredytowych. Uwagi niniejsze odnoszą się do całości prac analitycznych, które — zachowując dotychczasowy zakres pracy — należałoby znacznie rozszerzyć, ażeby uzyskać potrzebne efekty.

Zgodnie z tym założeniem spróbujemy poddać ocenie dotychczasowy przebieg analitycznych prac inspektorów kredytowych, a następnie wyprowadzić pewne konkretne wnioski i sformułować zalecenia na przyszłość.

Rzeczowe rozpatrzenie wniosku kredytowego, a następnie właściwe operowanie kredytem bankowym

wymaga — jak to wynika z ustawienia naszej pracy — spełnienia dwóch podstawowych wymogów, a mianowicie:

— posiadania gruntownej (tak to precyzuje instrukcja) znajomości ekonomiki kredytowanych przedsiębiorstw,

— posiadania aktualnej znajomości ich stanu finansowego, potrzeb kredytowych i przedmiotu kredytowania, to jest ewentualnego zabezpieczenia.

Tylko taki stopień posiadania wszechstronnej znajomości przedsiębiorstwa pozwala dopiero przypuszczać, że akcja kredytowa prowadzona będzie wzorowo i bez zaskakujących niespodzianek. Te dwie formy znajomości gospodarki i finansów przedsiębiorstwa uzupełniają się wzajemnie, występować mogą jednak oddzielnie, gdyż posiadanie znajomości ekonomiki pewnej jednostki wcale nie wymaga posiadania rozeznania jej aktualnego stanu finansowego. I odwrotnie, dysponowanie znajomością aktualnego stanu finansowego nie świadczy o znajomości ekonomiki kredytobiorcy.

Znajomość ekonomiki przedsiębiorstwa jest pojęciem szerszym aniżeli bieżąca znajomość stanu finansowego, utrzymuje się dłużej i jest trudniej osiągalna. Raz zdobyta stanowi trwały kapitał wiedzy o przedsiębiorstwie, uzupełniany i powiększany w miarę upływu czasu. Aktualna znajomość stanu finansowego jest natomiast mniej trwała (od jednego okresu sprawozdawczego do drugiego), jest stale zmienna, raczej łatwiej osiągalna.

Czym jest znajomość ekonomiki przedsiębiorstwa? Pod pojęciem tym rozumiemy dogłębną znajomość wszelkich najistotniejszych zagadnień przedsiębiorstwa, obejmujących wszystkie przejawy jego działalności, a więc produkcji, obrotu i zbytu, zaopatrzenia, gospodarki środkami obrotowymi, rozliczeń, istniejących kontaktów z innymi przedsiębiorstwami, księgowości, systemu finansowego, budowy planów



techniczno-ekonomicznych, stanu majątku trwałego, zagadnień inwestycyjnych i kapitalnych remontów, rozwoju jego działalności podstawowej na przestrzeni pewnego okresu czasu, zamierzeń i planów na przyszłość (aktualne zwłaszcza obecnie z uwagi na opracowanie planów do roku 1965), jego miejsca w branży i wreszcie — o czym nie należy zapominać — organizacji przedsiębiorstwa.

Ponadto w zakres znajomości ekonomiki przedsiębiorstwa wchodzi również wykrycie pewnych zjawisk, pewnych stałych prawidłowości występujących w przedsiębiorstwie, jako następstwo takiego a nie innego układu różnych czynników i sił działających w danym przedsiębiorstwie. To wszystko właśnie składa się na znajomość ekonomiki przedsiębiorstwa i ma mniejszy lub większy wpływ na nasze pociągnięcia kredytowe.

Znajomość ekonomiki przedsiębiorstwa uzyskać można w drodze przeprowadzenia odpowiednich badań całokształtu zagadnień dotyczących przedsiębiorstwa, a więc po prostu przeprowadzenia właściwych prac analitycznych lub też — z pewnymi zastrzeżeniami, o czym będzie mowa poniżej — wystąpić ona może jako następstwo zajmowania się danym przedsiębiorstwem przez dłuższy okres czasu, gdzie znajomość przedsiębiorstwa jest wynikiem dłuższej praktyki, wspieranej okresowymi analizami, informacjami uzyskanymi przy rozpatrywaniu wniosków kredytowych i sporządzaniu sprawozdań z kontroli stanu finansowego kredytowanych jednostek. Ażeby znajomość przedsiębiorstw uzyskać tą drogą konieczna jest jednak praca dłuższa, z reguły kilkuletnia na tym samym stanowisku pracy i zajmowanie się tymi samymi przedsiębiorstwami. W ten sposób można więc uzyskać w pewnym stopniu znajomość ekonomiki przedsiębiorstwa. Uzyskanie jednak pełnej znajomości uwarunkowane jest przeprowadzeniem dodatkowych prac analitycznych, stanowiących uzupełnienie dotychczasowej praktyki. Dotyczy to zwłaszcza wykrycia pewnych zjawisk i prawidłowości występujących w przedsiębiorstwie.

Co się tyczy aktualnej znajomości stanu finansowego przedsiębiorstw, to uzyskujemy ją przy pomocy analizy sprawozdawczości okresowej, powiązanej z opracowywanymi w tym samym czasie bankowymi sprawozdaniami ze stanu finansowego jednostek kontrolowanych. Sprawa jest tutaj o wiele mniej skomplikowana, gdyż zakres takiej analizy przebiega już w trybie ustalonym.

Zachodzi teraz pytanie w jakiej mierze i w jakim stopniu oddziały Banku oraz ich inspektorzy kredytowi dysponują niezbędną znajomością ekonomiki kredytowanych przedsiębiorstw i aktualną znajomością ich bieżącego stanu finansowego. Sprawa nie jest taka prosta i nie można na to pytanie odpowiedzieć jednym zdaniem. Istnieje tutaj bowiem wiele czynników wzajemnie na siebie oddziałujących i powodujących, że te dwie dziedziny, wyrażające stopień znajomości finansów i gospodarki przedsiębiorstw, splatają się niekiedy w jedną całość, pozornie zacierając tym samym występujące różnice.

Gdybyśmy jednak mimo wszystko mieli wydać pewien sąd i wyrazić swoje zdanie co do istniejącego stanu rzeczy, to niewątpliwie stwierdzić można, że wśród oddziałów i inspektorów kredytowych wysuwa się na czoło znajomość aktualnego stanu finansów przedsiębiorstwa i jego gospodarki. Decyduje tutaj bowiem konieczność posiadania bie-

żącej znajomości stanu finansowego przedsiębiorstw, niezbędnej przy rozpatrywaniu kwartalnych wniosków kredytowych i przy prowadzeniu pewnej polityki kredytowej oraz stosowania właściwych rygorów.

Stwierdza się naprawdę gruntowną znajomość finansów przedsiębiorstw, opartą między innymi na analizie posiadanych materiałów sprawozdawczych oraz — na co szczególnie należy zwrócić uwagę — znajomość uzyskaną w wyniku inspekcji przeprowadzanych w przedsiębiorstwie.

Inspekcje stanowią w tej chwili główny instrument, przy pomocy którego uzyskuje się niezbędną znajomość umożliwiającą przeprowadzanie właściwej akcji kredytowej. Inspekcje przeprowadzane w przedsiębiorstwach mają zazwyczaj na celu skontrolowanie pewnego fragmentu działalności wybranej jednostki, najczęściej w zakresie kształtowania się środków obrotowych, prawidłowości księgowania lub też jakiegoś innego zagadnienia konkretnego, wyłowionego w trakcie bieżącej kontroli, co do którego zachodzi potrzeba bezpośredniego sprawdzenia go w przedsiębiorstwie w drodze wykorzystania materiałów księgowych. Główny nacisk położony jest na gospodarkę środkami obrotowymi i wiążącą się z tym ich strukturą.

Wszystkie te czynności inspektora kredytowego dają w efekcie, a raczej w głównej mierze przyczyniają się do uzyskania bieżącej, aktualnej znajomości stanu finansowego przedsiębiorstwa i kształtowania się środków obrotowych, nie mogą jednak zastąpić, o czym wspomniano już wyżej, posiadania znajomości jego ekonomiki. Owszem, wszystko to stwarza tę znajomość, jednak tylko do pewnych granic, gdyż do uzyskania pełnej znajomości niezbędne są specjalne prace o charakterze analitycznym.

I tutaj dochodzimy do sedna sprawy, mianowicie do ustalenia zakresu prac, przy pomocy których osiągnąć można potrzebną nam znajomość ekonomiki kredytowanych przedsiębiorstw.

Na wstępie należy stwierdzić, że na ogół brak jest prac świadczących o szerszym spojrzeniu na całość finansowych i gospodarczych zagadnień przedsiębiorstw. W tym przypadku należałoby — nie rezygnując z dotychczasowej praktyki posługiwania się inspekcjami, jako specjalnym instrumentem pracy inspektorów kredytowych — rozszerzyć horyzonty naszych zainteresowań i wprowadzić zasadę przeprowadzania analiz o szerszym zasięgu, mających na celu wyjaśnienie pewnych zjawisk o większym już ciężarze gatunkowym, występujących na przestrzeni dłuższego okresu czasu.

Praktyka dotychczasowa pozwala przypuszczać, że analiz tego rodzaju jest niewiele i że oddziały w swej pracy bieżącej raczej nie nastawiły się jeszcze w pełni na prace tego rodzaju. Jako przykład posłużyć może fakt pozostawienia zupełnie odłogiem sprawy wyliczania wskaźników rotacji środków obrotowych.

Dla poparcia niniejszych rozważań słuszne będzie posłużyć się przykładem, omawiając przebieg prac w tym zakresie w Centrali Banku. Otóż Wydział Kredytów Kolei i Transportu, doceniając w pełni konieczność posiadania znajomości ekonomiki branż i przedsiębiorstw postanowił tak pokierować swoimi pracami, aby w możliwie krótkim czasie zainteresowani pracownicy Banku uzyskali tę znajomość najważniejszych przedsiębiorstw Ministerstwa Komunikacji, a więc kolei państwowych i zakładów



naprawczych taboru kolejowego. Zadanie było zasadniczo ułatwione, gdyż obsada tych przedsiębiorstw wykazuje dużą stabilność, posiada znaczną znajomość wyżej wymienionych przedsiębiorstw, w związku z czym należało opracować tylko te zagadnienia, które w ciągu dotychczasowej pracy zostały pominięte lub też nie zostały w dostatecznej mierze przeanalizowane. Prace przeprowadzono etapami, według następującej kolejności.

Na wstępie podjęto prace mające na celu ustalenie i określenie odrębności problematyki przedsiębiorstw usługowych od przedsiębiorstw produkcyjnych, a następnie opracowanie pewnych metod, którymi należy posługiwać się przy kredytowaniu i kontroli tej grupy gospodarki narodowej. Przeprowadzone prace dały w efekcie dokładną znajomość finansów przedsiębiorstw usługowych i poznanie ich odrębności od struktury finansów przedsiębiorstw przemysłowych, wpływających przede wszystkim z odrębności zadań, jakie te dwie grupy przedsiębiorstw mają do wykonania, z odrębności ich ekonomicznego przeznaczenia. W szczególności uzyskano rozeznanie co do:

— możliwości i sposobu realizacji podstawowych założeń rozrachunku gospodarczego oraz trudności realizacji tych zasad w przedsiębiorstwach usługowych, a zwłaszcza w przedsiębiorstwach tego typu co koleje państwowe,

— struktury środków obrotowych, to jest procentowego udziału poszczególnych elementów w ogólnej sumie środków obrotowych,

— ukształtowania się kosztów (decydują nakłady pracy żywej, a więc płace i ubezpieczenia, koszty materiałowe są na drugim miejscu, wnioski i konsekwencje wpływające z takiego stanu rzeczy),

— trybu kredytowania (odchylenia od zasad przyjętych w obowiązującej instrukcji kredytowej),

— zakresu obowiązującego systemu cen, umów i rozliczeń (sprzedaż z zasady według jednolitych, obowiązujących w całym państwie taryf) oraz

— specyfiki sprawozdawczości okresowej i wiążącej się z tym analizy wszelkich materiałów sprawozdawczych.

Poznanie problematyki finansów omawianej grupy przedsiębiorstw umożliwiło wyprowadzenie wielu wniosków realizowanych następnie w trakcie dalszej pracy.

Zmiana zasad rozrachunku gospodarczego kolei państwowych dała asumpt do zapoznania się z organizacją tego przedsiębiorstwa. Prace te wynikały nie tylko z chęci dokładnego poznania tak ważnego przedsiębiorstwa jakim są koleje państwowe, lecz także z konieczności wyrobienia sobie zdania i zajęcia właściwego stanowiska co do zmian stale wprowadzanych w zasadach rozrachunku gospodarczego kolei.

Prace poznawcze przeprowadzane były przede wszystkim w drodze inspekcji wszystkich ważniejszych jednostek, począwszy od komórek organizacyjnych dyrekcji okręgowych kolei państwowych, a skończywszy na mniejszych jednostkach wszystkich służb kolejowych. Poznanie ułatwiły też rozmowy przeprowadzone w jednostkach centralnych oraz zapoznanie się z całym materiałem aktualnych instrukcji, zarządzeń i okólników przedsiębiorstwa.

Efektom tych poczynań jest nadanie właściwego kierunku pracy oddziałom Banku oraz ustalenie

kredytowania i kontroli przedsiębiorstw jak również ostateczne uformowanie się rozrachunku gospodarczego kolei państwowych.

W dalszym ciągu swych prac Wydział Kredytów Kolei i Transportu przystąpił do przeanalizowania działalności kolei państwowych z zakresu przewozu ładunków, bagażu i pasażerów oraz kształtowania się niektórych wskaźników ekonomiczno-technicznych, jak obrót wagonów towarowych w dobach, stosunek przebiegu wagonów towarowych ładownych, przeciętna szybkość pociągów towarowych i pasażerskich, wreszcie zużycie węgla itd. Przede wszystkim przeanalizowano olbrzymi wzrost przewozu ładunków i pasażerów i to zarówno w stosunku do lat ubiegłych jak i w stosunku do roku 1958. Poddano ocenie strukturę przewozu ważniejszych ładunków, a następnie wykorzystanie linii kolejowych przez pasażerów oraz stosowanie właściwych taryf. Badania tego rodzaju dały bogate wyniki, pozwoliły bowiem zrozumieć sytuację finansową przedsiębiorstwa, jako następstwo właśnie takiego a nie innego ukształtowania się najważniejszych procesów produkcyjnych. W świetle poczynionych spostrzeżeń stały się bardziej zrozumiałe przyczyny wywołujące deficytowość kolei państwowych, możliwości produkcyjne tego przedsiębiorstwa tak w chwili obecnej jak i na przyszłość i co najważniejsze — w wyniku przeprowadzonych badań wykryto wiele nieprawidłowości gospodarczych i finansowych, do zlikwidowania których przystąpiono w następnym okresie pracy. Wymienić tu można przykładowo takie nieprawidłowości jak:

— występowanie przewozów gospodarczo nieuzasadnionych, a więc zbędnych, zbyt dalekich i zbyt krótkich dla transportu kolejowego, przewozów krzyżujących się i przeciwbieżnych, przeciążających tylko niepotrzebnie tabor, linie i węzły kolejowe oraz opóźniających w efekcie przemieszczenie ładunku oraz powodujących zwiększenie kosztów przewozu, a tym samym powstawanie poważnych strat,

— postępująca niestety dekapitalizacja przedsiębiorstwa, permanentne niewykonywanie planu kapitalnych remontów (prace nad tym zjawiskiem jeszcze trwają w Wydziale),

— straty, które ponosiła kolej przy przewozie pasażerów za biletami miesięcznymi i pracowniczymi (około 61% ogółu przewiezionych pasażerów w roku 1958 to przejazdy za biletami okresowymi) nie pokrywającymi kosztów własnych przedsiębiorstwa<sup>1)</sup>.

Rozszyfrowanie działalności przedsiębiorstwa umożliwiło Wydziałowi Kredytów Kolei i Transportu podjęcie efektywnych środków działania w celu zlikwidowania ujawnionych nieprawidłowości. Przykładem może być przeprowadzona na szeroką skalę akcja zwalczania przewozów gospodarczo nieuzasadnionych.

Jako następny etap pracy nad poznaniem ekonomiki kolei państwowych potraktowano gospodarkę materiałową przedsiębiorstwa. Przeprowadzono badania z zakresu normowania zapasów, wskaźników

<sup>1)</sup> Stan ten zlikwidowany został z dniem 1 października bieżącego roku, gdyż od tego terminu nastąpiła zmiana taryfy na bilety miesięczne i pracownicze. Różnice pokrywają przedsiębiorstwa, zgodnie z uchwałą Rady Ministrów z dnia 27 czerwca bieżącego roku.



rotacji, wyłączeń, struktury kosztów w powiązaniu z zapasami, planu zaopatrzenia itd. Analiza całości kształtu gospodarki materiałowej umożliwiła wypracowanie wielu wniosków oraz wykrycie pewnych stałych prawidłowości, pomocnych przy rozpatrywaniu wniosków kredytowych oraz umożliwiła sprawowanie kontroli przedsiębiorstwa.

Prace tego rodzaju, przeprowadzone przez Wydział Kredytów Kolei i Transportu oraz częściowo przez zespół zainteresowanych pracowników oddziałów wojewódzkich i terenowych Banku dały w efekcie pełną znajomość ekonomiki dwu głównych branż resortu Ministerstwa Komunikacji, to jest kolei państwowych i zakładów naprawczych taboru kolejowego. Znajomość ekonomiki tych przedsiębiorstw znalazła swój wyraz w dotychczasowej pracy, a w szczególności w wypowiedziach dyskusantów w czasie narady specjalistycznej, zorganizowanej przez departament w kwietniu bieżącego roku w Warszawie, przy udziale naczelników i inspektorów kredytowych właściwych oddziałów Banku.

Uczestnicy narady nie ograniczali swych wypowiedzi do omówienia najczęściej spotykanych zagadnień z zakresu kształtowania się środków obrotowych, ale wnikali głęboko w przyczyny występujących nieprawidłowości gospodarczych i finansowych przedsiębiorstw Ministerstwa Komunikacji, starając się zarazem znaleźć środki zaradcze, prowadzące do uzdrowienia obecnego stanu rzeczy. Korzyści płynące z posiadania dostatecznej znajomości ekonomiki najważniejszych przedsiębiorstw resortu Ministerstwa Komunikacji są więc znaczne i zasługują na uwagę.

W jakim więc kierunku powinny iść prace inspektorów kredytowych, ażeby w efekcie uzyskać pełną znajomość ekonomiki przedsiębiorstw? Uwzględniając znajomość przedsiębiorstw i branż, jaką niewątpliwie każdy inspektor kredytowy posiada w wyniku stałej, systematycznej pracy nad powierzoną sobie jednostką, zachodziłaby potrzeba przeprowadzenia dodatkowych analiz, mających na celu uzupełnienie pewnych braków w dotychczasowej znajomości ekonomiki przedsiębiorstw oraz wykrycie pewnych zjawisk, istniejących nieprawidłowości, bez

ujawnienia których trudno prowadzić normalną pracę w zakresie kredytowania przedsiębiorstw. Zakres tej pracy można ująć w następujących punktach, kładąc na wstępie główny nacisk na gospodarke środkami obrotowymi, jako gospodarke najbardziej Bank interesującą:

1. Nieodzowne jest wyrobienie sobie zdania co do słuszności wysokości normatywów wszystkich grup środków obrotowych. Konieczne jest porównanie na przestrzeni jak najdłuższego okresu czasu dynamiki normatywu. Uwzględniamy i porównujemy właściwe elementy, jak na przykład koszty materiałowe z normatywami na zapasy materiałowe itd.

2. Struktura zapasów, na którą oddziały są zresztą dostatecznie uczulone. W tym przypadku chodziłoby o wykrycie stałych prawideł zachodzących w tym względzie (na przykład występowanie zapasów sezonowych, wyłączeń itd.). Ułatwia to znakomicie przeprowadzanie analiz bieżących na podstawie bilansu, a co za tym idzie, przyjmowanie pewnych ustaleń w kwartalnych wnioskach kredytowych.

3. Wyliczenie wskaźników rotacji zapasów i to łącznie oraz oddzielnie we wszystkich grupach środków obrotowych, w możliwie jak najdłuższym okresie czasu. Przeprowadzenie tych prac umożliwia zorientowanie się w całokształcie gospodarki środkami obrotowymi i ustalenie ewentualnych słabych punktów.

4. Wykrycie pewnych prawidłowości w zakresie kształtowania się zmian w poszczególnych kwartałach, na przestrzeni pewnego okresu czasu. Ewentualne stwierdzenia mogą być uwzględniane przy rozpatrywaniu kwartalnych wniosków kredytowych i wniosków do planu kredytowego.

5. Prawidłowość działania przedsiębiorstw w zakresie produkcji, obrotu, zbytu i zaopatrzenia. Poznanie tych elementów umożliwia wyrobienie sobie zdania co do słuszności potrzeb kredytowych. Mamy tutaj do czynienia z takimi zjawiskami, jak rytmiczność produkcji, dostaw, współpraca z innymi przedsiębiorstwami, nieterminowe rozliczanie zużycia materiałów.

6. Wreszcie należy również zająć się zagadnieniami, które zostały wymienione na wstępie niniejszego artykułu, a które stanowią o stopniu znajomości ekonomiki przedsiębiorstw.

W. Szostak

## O kredytowaniu przedsiębiorstw przemysłu terenowego

W roku 1959 zostało w poważnym stopniu ograniczone zapotrzebowanie oraz chłonność rynku na konfekcję. Ma to swoje uzasadnienie w zmianie struktury wydatków ludności, we wzroście podaży wyrobów odzieżowych a także w podniesieniu wymagań odbiorcy odnośnie jakości, rodzaju tkaniny, wzoru, mody oraz estetycznego wykonania i opakowania wyprodukowanych towarów.

Konfekcyjny przemysł terenowy, posiadający niewystarczające i nierytmiczne zaopatrzenie w tkaniny, nie mógł sprostać nowym wymaganiom. Konfekcja produkowana w latach ubiegłych, nie zawsze w najlepszym gatunku i starannym wykonaniu, nie napotykała na poważniejsze trudności w zbyciu. Do-

piero poczawszy od czwartego kwartału ubiegłego roku produkcja ta zaczęła zalegać magazyny, tworząc stale narastające wysokie stany wyrobów gotowych i pociągając za sobą powstawanie wielu nieprawidłowości i trudności natury finansowo-gospodarczej. Spiętrzające się nieprawidłowości, często niezależne od przedsiębiorstwa, wymagały od oddziału zastosowania bardziej elastycznej a równocześnie ostrożnej i bardziej rygorystycznej polityki kredytowej.

Artykuł niniejszy omawia problemy związane z kredytowaniem Stołecznych Zakładów Konfekcyjnych Nr 1, kontrolowanych przez IX Oddział Miejski w Warszawie, przy czym analizowany okres obejmuje



je osiem miesięcy bieżącego roku. Jak wspomniano na wstępie podstawową nieprawidłowością przedsiębiorstwa były wysokie stany ponadnormatywne wyrobów gotowych i one stanowiły przedmiot szczególnych badań i analiz oddziały. Stany te na przestrzeni od dnia 1.I.1959 roku do dnia 31.VI.1959 roku kształtowały się następująco:

(w tysiącach złotych)

	Bilans otwarcia	31.III. 1959 r.	31.VI. 1959 r.
Stan wyrobów	6.358	7.151	6.621
Normatyw	2.580	2.727	3.036
Stan ponadnormatywny	3.778	4.424	3.585
Wyłączenia	6.358	7.151	6.621

Zestawienie powyższe wskazuje na wzrost zapasów na przestrzeni dwóch kwartałów w stosunku do stanu na początek roku. Gromadzenie zapasów wyrobów gotowych, mimo niewykonywania planów produkcji, było konsekwencją niewykonywania planów sprzedaży nawet produkcji bieżącej, ponieważ była ona wykonana bez zabezpieczenia zbytu jej, to jest bez umów. W związku z tym cały stan wyrobów gotowych, jako bezumowny, wyłączony był z kredytowania, zgodnie z uchwałą Rady Ministrów Nr 86/58.

Skutki finansowe posiadania zapasów nadmiernych i niechodliwych wyrobów gotowych, ujęte w bilansie nieprawidłowości przedstawiały się następująco:

(w tysiącach złotych)

	Bilans otwarcia	31.III. 1959 r.	30.VI. 1959 r.		Bilans otwarcia	31.III. 1959 r.	30.VI. 1959 r.
Wyłączenia z kredytowania	6.538	7.151	6.621	Zadłużenie przeterminowane	1.067	1.563	2.200
				Zobowiązania przeterminowane	—	665	7
				Fundusze własne finansujące nieprawidłowe zapasy	3.811	4.043	4.424

Niskie kwoty zobowiązań przeterminowanych są skutkiem dofinansowywania przedsiębiorstw przez dostawców. Dostawy niefakturowane w tych okresach kształtowały się bardzo wysoko. Przedsiębiorstwu zwrócono uwagę na powyższą nieprawidłowość, ponieważ jednak na rachunku utrzymywał się stały brak środków była to jedyna możliwość dokonywania zakupu surowców.

Przedstawiony bilans nieprawidłowości został po-  
ważnie skrócony i wskazuje wyłącznie skutki finan-

sowe, spowodowane wystąpieniem nieprawidłowych zapasów wyrobów gotowych. Na trudności przedsiębiorstwa wskazuje również systematyczny wzrost zadłużenia przeterminowanego.

Niezależnie od wzrastania niedoboru funduszy własnych w obrocie, jako konsekwencji niewykonywania planów akumulacji, który na dzień 30.VI.1959 roku osiągnął kwotę 679 tysięcy złotych, wykazano kształtowanie się prawidłowych funduszy własnych, które finansowały nieprawidłowe zapasy przedsiębiorstwa.

Przedstawiona wyżej sytuacja finansowa przedsiębiorstwa wymagała od oddziału, poza stosowaniem sankcji kredytowych, przedsięwzięcia odpowiedzialnych środków oddziaływania administracyjnego w celu doprowadzenia do równowagi finansowej. W tym celu przeprowadzono szczegółowe badania, zmierzające do ustalenia przyczyn narastania trudności i nieprawidłowości gospodarczo-finansowych.

Przedmiotem analizy były przyczyny niewykonania podstawowych wskaźników planu produkcji, sprzedaży i akumulacji a więc elementów ściśle ze sobą powiązanych i współzależnych od siebie.

Trudności powstałe w wykonywaniu planów produkcji miały swoje źródło w wadliwym, nierytmicznym zaopatrzeniu we właściwe tkaniny.

Przedsiębiorstwa przemysłu terenowego zostały zepchnięte pod względem zaopatrzenia na ostatnie miejsce w rozdzielnikach surowcowych, po bardziej uprzywilejowanym przemyśle kluczowym, spółdzielczości oraz handlu detalicznym. Efektem tego była nie tylko najniższa ilość przydziałów, nieterminowa ich realizacja, ale również nieodpowiedni, niezgodny z zamówieniami, asortyment tkanin i to z reguły w trzecim i czwartym gatunku, asortyment posiadający plamy, skazy itp. Jest to jedna z podstawowych przyczyn.

Niemniej poważnym zagadnieniem, ściśle związanym z zaopatrzeniem, był brak gwarancji zbytu. Brak wyprzedzenia surowcowego, przy zupełnie słusznym wzroście wymagań odbiorców, stworzyło sytuację, w której przedsiębiorstwo miało bardzo poważne trudności w wywalczeniu własnego rynku zbytu, tym bardziej że wiele jednostek handlowych odmawiało zamawiania wyrobów do czasu sprzedaży własnych remanentów. W tych warunkach przedsiębiorstwo zrezygnowało z tradycyjnej sprzedaży do hurtowni odzieżowych, nawiązując bezpośredni kontakt z punktami handlu detalicznego, przejmując rolę hurtownika we własnych magazynach i sprzedając swoje wyroby jedynie małymi, detalicznymi partiami i w zasadzie przypadkowym odbiorcom, ponieważ produkcja nie była obłożona żadnymi umowami ani zamówieniami.

Systematyczne niewykonywanie planów sprzedaży pociągało za sobą niewykonywanie akumulacji planowej, powodując wzrost niedoborów funduszy własnych w obrocie i pogłębiając trudności i nieprawidłowości natury zarówno finansowej jak i gospodarczej.

Zagadnienie akumulacji zasługuje na odrębne i nieco szersze omówienie. Akumulacja, przewidziana w planie techniczno-przemysłowo-finansowym, oparta była o cennik konfekcjonowania, wydany przez Ministerstwo Handlu Wewnętrznej w roku 1957, a obejmujący sztywne koszty wytwarzania odzieży męskiej, damskiej i dziecięcej, przyjmują-



jąc za podstawę ceny z roku 1953. Pomijając już niewykonywanie planów sprzedaży, od czasu wydania omawianego cennika nastąpiło już wiele zmian, zarówno w strukturze produkcji jak i w poziomie płac, co stworzyło już w planie fałszywe założenia w zakresie rentowności.

Sztywne koszty wytwarzania ujęte cennikiem były w poważnym stopniu przekraczane przede wszystkim ze względu na wysokie kształtowanie się kosztów pośrednich, dochodzących w omawianym przedsiębiorstwie do 210% wartości robocizny bezpośredniej. W tych warunkach uzyskiwana akumulacja pięcioprocentowa pochłaniana była przez narzut kosztów wydziałowych i ogólnofabrycznych, co stworzyło taką sytuację, że przy wykonaniu planu sprzedaży w wysokości 74% plan akumulacji został zrealizowany jedynie w 3,7%.

Sprawy tej nie rozwiązało wprowadzenie nowego cennika konfekcjonowania, wydanego przez Państwową Komisję Cen w dniu 7 marca 1959 roku, który obowiązuje wszystkich wytwórców odzieży gotowej, poza przemysłem kluczowym, ponieważ ustalone w nim ceny są znacznie niższe od kalkulacji przedsiębiorstwa. W takim stanie osiągnięcie poprawy rentowności jest całkowicie nierealne.

W wyniku obserwacji i analizy wytworzonej sytuacji oddział wystąpił z interwencją do przedsiębiorstwa i Stołecznego Zjednoczenia Przedsiębiorstw Państwowego Przemysłu Terenowego zawierającą szczegółową analizę nieprawidłowości finansowo-gospodarczych, które nie ulegały żadnej poprawie, odwrotnie pogłębiały się. Sytuacja nabrzmiała do stanu, w którym oddział zapowiedział zastosowanie przymusowej spłaty zadłużenia przeterminowanego jak również rozważał projekt wycofania się z kredytu na należności od odbiorców. Bez zastosowania radykalnych środków przedsiębiorstwo w ówczesnym stanie kwalifikowało się do likwidacji. W tym celu niezbędne stało się przeprowadzenie rozmów ze Stołecznym Zjednoczeniem w celu podjęcia decyzji czy dalsze istnienie przedsiębiorstwa nie przyniesie szkód gospodarczych. Niewykonywanie planów produkcji, sprzedaży i akumulacji oraz zwiększające się przekroczenie funduszu płac stwarzało groźbę powstania straty.

W odpowiedzi Stołeczne Zjednoczenie natychmiast podjęło starania w celu uzdrowienia sytuacji finansowo-gospodarczej zakładów. Starania te zmierzały do uzyskania ceny modelowej na wykonywaną produkcję, co uniezależniłoby przedsiębiorstwo od cennika konfekcjonowania, a tym samym znacznie poprawiłoby jego rentowność. W tej sprawie wysłano pismo do Komitetu Drobnej Wytwórczości, poparte opinią Stołecznego Zjednoczenia Handlu i Stołecznego Zjednoczenia Przedsiębiorstw Państwowego Przemysłu Terenowego. Ponadto rozpoczęto rozmowy w sprawie podpisania umowy na eksport dużej partii odzieży do Związku Radzieckiego oraz wprowadzono zmianę zasad kontroli funduszu płac i kontroli wykonania planu przez wprowadzenie cen konfekcjonowania jako cen ewidencyjnych.

Stołeczne Zjednoczenie, zawiadamiając o powyższych staraniach prosiło o wstrzymanie przymusowej spłaty zadłużenia przeterminowanego do czasu złożenia przez przedsiębiorstwo bilansu i wniosku kredytowego na trzeci kwartał oraz zobowiązało się informować oddział o postępie podjętych prac.

Zagadnienia dotyczące omawianego przedsiębiorstwa były również przedmiotem konferencji z dyrektorem Stołecznego Zjednoczenia, w wyniku której dyrektor oddziału wyraził zgodę na postulowane wnioski pod warunkiem dokonania zasadniczych zmian organizacyjnych w przedsiębiorstwie.

W przedsiębiorstwie nastąpiły zmiany personalne na stanowisku dyrektora, kierownika zaopatrzenia i zbytu i z nową dyrekcją przedsiębiorstwa oraz z kierownictwem jednostki nadrzędnej przeprowadzono rozmowy, w czasie których oddział uwarunkował swoje poprzednie decyzje opracowaniem i złożeniem w Banku realnego planu uzdrowienia gospodarki przedsiębiorstwa.

W wyniku omówionych ustaleń przedsiębiorstwo złożyło wnioski kredytowy na kredyt ponadnormatywny. Ponowna analiza gospodarki przedsiębiorstwa poparta inspekcją nie wykazała jednakże spodziewanej poprawy. Stan zapasów wyrobów gotowych w dalszym ciągu utrzymywał się na bardzo wysokim poziomie. Mimo częściowego objęcia umowami produkcji bieżącej, to jest produkcji trzeciego kwartału, brak było jakichkolwiek gwarancji upłynienia posiadanych remanentów a ponadto zawierały one wiele pozycji nie wykazujących rotacji w okresie od bilansu otwarcia o wartości trzech milionów złotych.

W dalszym ciągu niewykonano planów produkcji i sprzedaży a równocześnie nie uzyskano zgody na obniżenie wskaźników rocznych w tym zakresie. Wzrastający niedobór funduszy własnych w obrocie oraz wzrost nieprawidłowych aktywów, to pozostałe czynniki, które wpłynęły na negatywną decyzję oddziału. W piśmie z dnia 17 sierpnia bieżącego roku, odmawiającym udzielenia kredytu podano, jako warunek ewentualnego wznowienia kredytowania, przeprowadzenie prac, które dałyby widoczny efekt poprawy ekonomiki przedsiębiorstwa oraz złożenie w oddziale wspomnianego już planu uzdrowienia.

Zgodnie z poprzednimi ustaleniami komisja kredytowa wystąpiła z wnioskiem do dyrektora oddziału o zastosowanie przymusowej spłaty zadłużenia przeterminowanego, poczynawszy od dnia 1 września bieżącego roku. Zadłużenie to zostało w pełni spłacone przymusowo do dnia 22 września bieżącego roku.

W dniu 8 września przedsiębiorstwo złożyło plan uzdrowienia i wystąpiło z dodatkowym wnioskiem o kredyt. Plan ten przyjęto w zasadzie jako realny w punktach dotyczących wykonania planu produkcji i sprzedaży, natomiast nie rozwiązano w nim zagadnienia uzyskania rentowności planowej, jednakże nie było to spowodowane brakiem dobrej woli ze strony przedsiębiorstwa, lecz kształtowaniem się cen konfekcjonowania, co jest zagadnieniem niezależnym od zakładów i w obecnych warunkach nie istnieje możliwość osiągnięcia takich narzutów kosztów pośrednich, które zabezpieczyłyby akumulację planowaną. Załatwienie tego wniosku poprzedzone było badaniami dodatkowymi, które wykazały pełne pokrycie umowami produkcji bieżącej oraz wykonywanie jej ściśle w oparciu o zamówienia. Wartość nierotujących wyrobów znacznie zmalała, szczególnie zmalały pozycje wyrobów sezonowych, to jest jesienno-zimowych. Wartość ich kształtowała się w granicach 1.400 tysięcy złotych a wyrobów posezonowych, nierotujących w wysokości 340 tysięcy złotych.



Przy ustalaniu wysokości kredytu wyłączono jedynie wartość nierotujących wyrobów posezono-nych, przyjmując jako podstawę plan rozładowania wyrobów gotowych i zobowiązanie przedsiębiorstwa do upłynnienia posiadanych remanentów w okresie do końca bieżącego roku. Nie potrącono również niedoborów funduszy własnych w obrocie oraz innych nieprawidłowych aktywów, traktując udzielenie kredytów jako pomoc w zrealizowaniu zamierzeń zawartych w planie uzdrowienia.

Wykorzystanie udzielonego kredytu w kwocie 1.436 tysięcy złotych uzależniono jednakże od uzyskania zezwolenia na wykonywanie produkcji nierentownej, stosownie do paragrafu 3, punktu 1 uchwały Nr 36 Rady Ministrów. Zgody powyższej przedsiębiorstwo nie uzyskało, natomiast na podstawie paragrafu 3 cytowanej uchwały złożyło oświadczenie o uzyskaniu minimum akumulacji wykluczającej powstanie straty. Oświadczenie to zostało przyjęte i kredyt uruchomiono w przyznanej wysokości.

W tym okresie w gospodarce przedsiębiorstwa nastąpiła radykalna poprawa, jednakże nie zlikwidowano jeszcze nieprawidłowości powstałych w roku 1958. Uzdrowienie gospodarki jest bowiem zadaniem długofalowym i zakłady podjęły się wykonać je do końca roku bieżącego. Obok zmian personalnych na stanowisku dyrektora, kierownika zaopatrzenia i zbytu zmniejszono etaty pracowników administracyjnych i pośrednio produkcyjnych. Obszer-ny i szczegółowy plan sanacji, który złożono w oddziale, objął trzy podstawowe zagadnienia:

1. Wykonywanie planów produkcji w oparciu o konkretne zamówienia.
2. Wykonywanie planów sprzedaży w wartościach pozwalających na zmniejszenie zapasów wyrobów do wysokości normatywu.
3. Uzyskanie rentowności maksymalnie możliwej.

Środki zmierzające do zrealizowania tego trudnego i wymagającego pełnej mobilizacji planu są następujące. W porozumieniu ze Stołecznym Zjednoczeniem dokonano korekty zadań rocznych na od-cinku produkcji, zmniejszając plan operacyjny o 7 milionów złotych, to jest do wartości 50.399 tysięcy. W związku z tym przedsiębiorstwo zobowiązuje się wykonać roczny plan produkcji w następującej wy-sokości:

Wykonanie planu produkcji za osiem miesięcy	21.617 tysięcy złotych
Plan produkcji na wrzesień	5.000 tysięcy złotych
Plan produkcji na październik	7.000 tysięcy złotych
Plan produkcji na listopad	8.682 tysiące złotych
Plan produkcji na grudzień	8.000 tysięcy złotych
<b>Razem plan operacyjny</b>	<b>50.399 tysięcy złotych</b>

Jak wskazuje powyższe zestawienie na cztery miesiące przypada do wykonania 57<sup>0</sup>/<sub>100</sub> planu rocznego. W zasadzie istnieją realne możliwości wyko-nania planów produkcji mimo wysokiej wartości ustalonej na okres od września do grudnia z uwagi na produkcję odzieży ciężkiej, jesienno-zimowej z tkanin wełnianych o dużej wartości w cenach zbytu i przy posiadaniu zabezpieczenia rytmicznego zaopatrzenia w atrakcyjne tkaniny.

Ponadto przedsiębiorstwo zawarło umowę na eks-port 45.000 sztuk koszul męskich, które poza obło-żeniem produkcji zamówieniami pozwalają na osią-gnięcie

wysokiej akumulacji, ponieważ dla produkcji na eksport nie obowiązuje cena konfekcjonowania.

Plan sprzedaży, związany ściśle z planem pro-dukcji został założony w wartościach wyższych od produkcji, uwzględniających posiadane remanenty. Podziału wartościowego dokonano w następujących wysokościach:

Wykonanie za osiem miesięcy	21.581 tysięcy złotych
Plan na wrzesień	6.200 tysięcy złotych
Plan na październik	7.500 tysięcy złotych
Plan na listopad	9.000 tysięcy złotych
Plan na grudzień	8.500 tysięcy złotych

**R a z e m** 52.781 tysięcy złotych

Plan ten poza sprzedażą produkcji bieżącej za-kłada również sprzedaż posiadanych remanentów, przewidując całkowite rozładowanie zalegających magazyny wyrobów gotowych, co ilustruje poniższe zestawienie:

Stan zapasów na dzień 1.I. 1959r.	6.358 tysięcy złotych
Plan produkcji na rok 1959	50.399 tysięcy złotych
	56.757 tysięcy złotych
Plan zbytu na rok 1959	52.782 tysięcy złotych

Przewidywany stan wyrobów go-towych na dzień 31.XII. 1959 r.	3.975 tysięcy złotych
Planowany normatyw wyrobów go-towych na dzień 31.XII. 1959 r.	3.666 tysięcy złotych

Stan ponadnormatywny 309 tysięcy złotych

Możliwości zbytu, zgodnie z założeniami planu uzdrowienie istnieją, ponieważ jak już wspomniano od dnia 1 września bieżącego roku zlecenia produkcyjne wydawane są ściśle w oparciu o zamówienia, co eliminuje wykonywanie produkcji na magazyn.

Plan uzdrowienia przewiduje również prace zmie-rzające do uzyskania jak najwyższej rentowności, przede wszystkim przez obniżenie narzutów kosztów pośrednich.

Wykonanie za pierwsze półrocze 1959 roku			Przewidywane wykonanie za drugie półrocze 1959 roku	
Wartość produkcji w cenie zbytu	17.980,3	8,98 %	32.419,2	8,98%
w tym:				
robocizna bezpo-średnia	1.615,3		2.911,2	
Koszty pośrednie:				
koszty wydziałowe	2.375,5		2.576,5	
koszty ogólnofabryczne	979,6		979,6	
	3.355,1	207,70%	3.556,1	122,15%

Osiągnięcie obniżenia kosztów pośrednich z 207,7<sup>0</sup>/<sub>100</sub> do 122,1<sup>0</sup>/<sub>100</sub> przewiduje się przez likwidację wszelkich rezerw kosztów ogólnych przy jednoczesnym wzroście produkcji, co w efekcie rozłożyłoby



koszty pośrednie w stosowanym narzucie do wysokości 122,1% i w dużej mierze zbliżyłoby przedsiębiorstwo do produkcji opłacalnej. Koszty te zostaną również obniżone o zwolnione etaty pracowników administracji i pośrednio produkcyjnych.

Oczywiście, że pełnej oceny efektów starań podejmowanych przez oddział, zmierzających do uzdro-

wienia gospodarki kontrolowanego przedsiębiorstwa będzie można dokonać dopiero w pierwszym kwartale przyszłego roku. Wydaje się jednak, że uporczywa i systematyczna praca oddziału doprowadziła już do pewnych wyników, dających poważną rękojmię pełnej poprawy pracy w przedsiębiorstwie.

W. Korsak

## Skuteczność form oddziaływania kredytowego w oparciu o praktykę roku 1958/1959

W wyniku licznych dyskusji, jakie były i są nadal przeprowadzane na temat ukształtowania nowego modelu gospodarczego, ekonomiści polscy doszli między innymi do słusznego wniosku, a mianowicie do stwierdzenia konieczności *usamodzielnienia przedsiębiorstw*, a co za tym idzie, do ugruntowania rachunku gospodarczego, podstawowego elementu tej samodzielności. Musiało to pociągnąć za sobą zmiany zarówno w systemie finansowania, jak i kredytowania przedsiębiorstw.

Pierwszą — można by powiedzieć — jaskółką, oznajmiającą zmiany na odcinku dotychczasowego systemu finansowania i kontroli przedsiębiorstw, była uchwała KC PZPR i Rady Ministrów, z dnia 9.IV.1956 roku o rozszerzeniu uprawnień państwowych przedsiębiorstw przemysłowych, za nią ukazały się inne, na przykład ustawa o radach robotniczych oraz pierwsza uchwała o funduszu zakładowym na rok 1957, wydana dnia 19.XI. 1956 roku.

Równocześnie z tymi zmianami ulegał przeobrażeniu bankowy system kredytowania i kontroli jednostek gospodarczych, między innymi zmienił się również sposób oddziaływania na te jednostki, o czym właśnie zamierzam mówić.

Nowa Instrukcja Kredytowa A/8, bardzo zresztą ramowa, w punkcie dotyczącym środków oddziaływania kredytowego wymienia następującą broń do walki z nieprawidłowościami występującymi w przedsiębiorstwach kontrolowanych:

- a) przymusowa spłata zadłużenia przeterminowanego,
- b) ograniczenie kredytowania,
- c) uzależnienie dalszego kredytowania przedsiębiorstwa od złożenia przez jednostkę nadrzędną gwarancji spłaty całości lub części kredytu,
- d) zaprzestanie kredytowania przedsiębiorstwa.

Praktyka bankowa rozszerzyła, jak wiemy, te formy oddziaływania, kierując się „duchem instrukcji”, tak więc dano oddziałom Banku jeszcze możliwość oddziaływania przy pomocy kredytu o podwyższonej stawce procentowej (zarządzenie Nr A— 43/58) oraz stosowania tak zwanej restrykcji kredytowej. Ponadto przyjęto powszechnie zasadę pozbawiania przedsiębiorstwa luzów finansowych, aby je wyczuścić na formy oddziaływania przez kredyt bankowy. Jest to oczywiście zgodne z duchem instrukcji kredytowej.

Ciekawym zjawiskiem, jakie obserwuję w pracy kredytowej jest przyjęcie się niektórych z wymienionych form oddziaływania w sposób bezdyskusyjny i powszechnie. Można by po prostu powiedzieć, że na przełomie roku 1958/1959 niektóre formy oddziaływania stały się w pracy bankowej bardzo „modne”.

„Modne” stało się ostatnio na przykład nieudzielenie kredytu na pełny stan należności od odbiorców oraz potrącanie wszelkich luzów finansowych od udzielanych kredytów.

W oparciu o „starą instrukcję kredytową” (Dział VI) kredyt na przeterminowane należności był zjawiskiem częstym i nieudzielenie go należało do wyjątków. Z chwilą, gdy zapanował duch nowej instrukcji (A/8) zaistniała sytuacja odwrotna. Jak wiadomo, udzielenie kredytu na pełny stan należności należy obecnie do wyjątków.

Instrukcja Kredytowa Nr A/8 mówi wprawdzie w punkcie 83, że „dopuszcza się udzielenie kredytu na sfinansowanie całego stanu należności od odbiorców. Może to mieć miejsce pod warunkiem, że przedsiębiorstwo dokłada należytych starań w kierunku windykacji zaległych należności od niepunktualnych płatników i nie przekracza terminów przewidzianych dla złożenia faktur do inkasa”. W praktyce dodaje się (przy rozpatrywaniu wniosku na omawiany kredyt) dodatkowe warunki a mianowicie: przedsiębiorstwo musi mieć rytmiczną produkcję i nie mogą występować w nim nieprawidłowości w zakresie gospodarki zapasami.

Te warunki wystarczają, aby kredyt na pełny stan należności znikł zupełnie z pola widzenia ogromnej większości przedsiębiorstw kontrolowanych.

W dalszej części artykułu powrócę jeszcze do zagadnienia kredytu na pełny stan należności od odbiorców.

Drugim, jak zaznaczyłem, powszechnie stosowanym środkiem oddziaływania jest potrącenie wszelkich luzów finansowych. Nie ma przedsiębiorstwa w oddziale, któremu nie zostałyby potrącone luzy od kredytu normatywnego, ponadnormatywnego lub od kredytu na należności (te ostatnie często praktykowane) i nie ma — przypuszczam — oddziału NBP, który by nie prowadził podobnej polityki. Potrąca się jak wiadomo, poza luzami z tytułu nieprzeterminowanych zobowiązań i dostaw niefakturowanych, również nieodprowadzoną amortyzację, nieodprowadzony podatek obrotowy, nadwyżkę funduszy własnych w obrocie i inne luzy, jeżeli istnieją w jakiegokolwiek postaci.

Jeżeli do omówionych dwóch form oddziaływania nie odnoszę się z entuzjazmem (choć uznaję ich ważność w pracy kredytowej), to tylko i wyłącznie dlatego, ponieważ często stosowane są one z dużą przesadą. Wydaje mi się, że tak powszechne stosowanie pewnych środków oddziaływania psuje cały efekt gospodarczy. Moim zdaniem należałoby wprowadzić pewien umiar na tym odcinku.



Pewien nieznaczny luz finansowy w gospodarce przeciętnego zakładu jest zjawiskiem normalnym i nie jest „złem samym w sobie”, sens potrącania luzów leży w chęci uzależnienia przedsiębiorstw pod względem kredytowym od wpływu Banku. Ale przecież nie musimy tej zależności poddawać wszystkich przedsiębiorstw kontrolowanych. W przedsiębiorstwach, które dobrze pracują, w których nieprawidłowości są niewielkie, można by odliczać na przykład tylko część luzów, a nawet w ogóle ich nie odliczać, jeżeli przedsiębiorstwo nie korzysta z kredytów na środki normowane.

Przy wyliczaniu luzów finansowych nasuwa się problem czy potrącać na przykład luzy z tytułu nieodprowadzonej amortyzacji lub wpłat z zysku, podatku, jeżeli przelew złożony przez przedsiębiorstwo nie został zrealizowany z braku środków na rachunku rozliczeniowym. Moim zdaniem nie należy pogłębiać i tak już trudnej sytuacji finansowej danego zakładu, chyba że nam na tym specjalnie zależy, że jest to celem naszej polityki kredytowej wobec niego.

Analizując poszczególne formy oddziaływania na przedsiębiorstwa dochodzę do następujących wniosków, które postaram się poprzeć przykładami:

Są dwie sankcje kredytowe, które powinny być stosowane z dużą umiejętnością i z pewną finezją. Zaliczam do nich odbieranie prawa do kredytu na pełny stan należności i stosowanie podwyższonej stopy procentowej.

Wydaje mi się, że kredyt na pełny stan należności powinien i s t n i e ć. Przyznawanie tego kredytu przedsiębiorstwu (za konkretne osiągnięcia gospodarcze) i odbieranie prawa do korzystania z tego kredytu (za konkretne nieprawidłowości gospodarcze) powinno mieć często miejsce w polityce kredytowej, to znaczy, że można by ten kredyt w ciągu roku kalendarzowego przyznawać i odmawiać jego udzielenia (temu samemu przedsiębiorstwu) nawet kilka razy. Praktycznie wyobrażam sobie tę sprawę tak: przedsiębiorstwo zwraca się z prośbą o przyznanie omawianego kredytu, oddział organizuje konferencję z przedstawicielami zakładu i stawia warunek, na przykład usunięcie konkretnej nieprawidłowości na odcinku funduszu płac, czy też na odcinku inwestycji. Po dotrzymaniu warunku kredyt powinien być przyznany, mimo że na przykład istnieją jeszcze nieprawidłowości na odcinku gospodarki zapasami. W ten sposób można by dopingować zakład do usuwania nieprawidłowości.

Stosowanie podwyższonej stawki procentowej przy kredycie ponadnormatywnym — uważane powszechnie za dobry środek w walce z nieprawidłowościami — powinno, moim zdaniem, ograniczyć się do przypadków sporadycznych. Sankcja ta bowiem jest zbyt łagodnym środkiem, aby mogła działać w normalnych warunkach. Przedsiębiorstwu lepiej się kalkuluje otrzymać kredyt ponadnormatywny o wyższej stawce procentowej, niż posiadać przeterminowane zobowiązania wobec dostawców, lub pozwolić na wzrost zadłużenia przeterminowanego wobec Banku. Dlatego przedsiębiorstwa czasami same zwracają się z prośbą o kredyt z zastosowaniem podwyższonej stawki procentowej, chcąc uchronić się przed groźniejszą sankcją, jaką jest dla nich ograniczenie kredytowania.

Tak wyglądała na przykład sytuacja w jednym z przedsiębiorstw przemysłu chemicznego (Fabryka

Kosmetyków „Miraculum”). Wyłączone przez oddział zapasy zbędne w wysokości około 3,4 miliona złotych przedsiębiorstwo ujęło wykazem do upłynienia w ramach Uchwały 151 prosząc o skredytowanie. Ponieważ zaś stan zapasów materiałowych stanowił w II kwartale bieżącego roku około 200% normatywu, przedsiębiorstwo obawiało się ograniczenia przez Bank kredytu ponadnormatywnego ze względu na niewspółmierny wzrost zapasów w stosunku do potrzeb — profilaktycznie zwróciło się więc z prośbą o kredyt z podwyższoną stawką procentową.

W „Wiadomościach NBP” Nr 9/59 S. Woźniak w swoim artykule mówi, że „... możliwość oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw karnymi odsetkami należy ocenić pozytywnie. Trzeba jednak stwierdzić, że oddziaływanie to nie zawsze jest skuteczne przy kredytowaniu przedsiębiorstw przemysłowych”.

W sformułowaniu tego twierdzenia posunęłabym się dalej, gdyż uważam, że wpływ ekonomiczny stosowania podwyższonej stawki procentowej jest prawie żaden, w przeciętnym bowiem przedsiębiorstwie odsetki karne są tak małe w stosunku do kosztów, że nie mają istotnego wpływu na wykonanie planu akumulacji, a tym samym nie oddziałują na sytuację finansową tych przedsiębiorstw.

Na analogicznej więc zasadzie można by udowodnić, że również występowanie zadłużenia przeterminowanego wobec Banku nie jest groźną sankcją i często stanowi poważne dodatkowe źródło dofinansowania, bez którego trudno sobie wyobrazić żywotność gospodarczą niejednego przedsiębiorstwa. Jak wyliczył jeden ze starszych inspektorów naszego Oddziału w Krakowskiej Fabryce Okuć Budowlanych przeterminowane zobowiązania wobec Banku w trzecim kwartale bieżącego roku stanowiły 30% funduszy własnych w obrocie, zaś najwyższe odsetki płacone Bankowi (12% w skali rocznej) w tym samym okresie stanowiły zaledwie 0,89% kosztu wytworzenia. Wynika z tego jasno, że oddziaływanie przez podwyższoną stawkę od kredytu ponadnormatywnego minęłoby się w tym przedsiębiorstwie z celem.

Moim zdaniem ten środek oddziaływania może dać efekt w jednym tylko przypadku, a mianowicie wówczas, gdy „trafi się na odpowiedni moment psychologiczny” u kredytobiorcy. Znając przedsiębiorstwo można wynioskować czy odczuje ono ten sposób oddziaływania jako karę za nieprawidłowości, jako sankcję moralną, czy też potraktuje go jako dobre wyjście z sytuacji.

Tylko na tej płaszczyźnie można rozpatrywać problem odsetek karnych, jako środka oddziaływania.

Do zasadniczych, podstawowych form oddziaływania na gospodarkę zapasami zaliczam dokonywanie wyłączeń w zapasach, a w konsekwencji likwidację kredytu przeterminowanego, który będzie odpowiednikiem wielkości wyłączeń, przez jego przymusową spłatę.

Przymusowa spłata kredytu przeterminowanego jest, jak wykazuje praktyka, jedną z najbardziej skutecznych form oddziaływania na przedsiębiorstwo. Skuteczność tej sankcji jest tak wielka, że najczęściej wystarczy samo zagrożenie nią, aby nieprawidłowość została zlikwidowana. Przykładem z mojej praktyki może być tutaj przedsiębiorstwo



przemysłowe, Zakład Konstrukcji Stalowych, w który stały brak zainteresowania się gospodarką finansową doprowadził do wystąpienia wysokiego zadłużenia przeterminowanego, które utrzymywało się przez dłuższy okres czasu; mimo istnienia nieskredytowanych stanów ponadnormatywnych (brak wniosku kredytowego ze strony przedsiębiorstwa), występowały duże nieprawidłowości na odcinku gospodarki zapasami, a jednak nie reagowano na interwencje oddziału i dopiero zagrożenie przymusową spłatą zadłużenia przeterminowanego wzbudziło poważniejsze zainteresowanie się zakładu swoją sytuacją.

Całkowicie popieram stanowisko S. Woźniaka w artykule „Mało wykorzystany środek oddziaływania” odnośnie skuteczności oddziaływania przy

pomocy przymusowej spłaty zadłużenia przeterminowanego.

Sądzę również, że nie przez przypadek sankcja ta została wymieniona w Instrukcji Kredytowej Nr A/8 jako pierwsza z podanych form oddziaływania. Jak wykazuje praktyka jest ona stosowana bardzo rzadko. Byłoby rzeczą jak najbardziej wskazaną, aby ta właśnie forma oddziaływania stała się bardziej rozpowszechniona w najbliższym okresie naszej pracy bankowej. Oczywiście, i w tym przypadku, tak jak przy stosowaniu pozostałych środków oddziaływania, wskazany jest pewien umiar, który nie pozwoliłby na obniżanie się uzyskiwanych tą drogą efektów.

J. Jędrzejowska  
Kraków

## Oddziałowy plan kredytowania

Oddziałowe plany kredytowania, których obligatoryjność prowadzenia przez oddziały wprowadzona została Zarządzeniem Prezesa nr A/6-II/4 z dnia 2 marca 1959 roku należy uznać za rzecz słuszną i pożyteczną. Pozwala to na nadanie odpowiedniego kierunku polityce kredytowej przez oddziały w stosunku do przedsiębiorstw i umożliwia po zakończeniu kwartału ocenę słuszności przewidywań w zakresie kształtowania się wielkości i struktury środków normowanych, przyjętych przy załatwianiu wniosków kredytowych.

Niektóre oddziały wojewódzkie wyprzedziły zarządzenie Prezesa i wprowadziły obligatoryjność oddziałowych planów kredytowania na opracowanych wzorach, dając szczegółowe wyjaśnienia dotyczące formalnej strony ich prowadzenia. Na przykład na podstawie założeń Oddziału Wojewódzkiego w Warszawie każda pozycja formularza, obejmująca określoną grupę przedsiębiorstw, podzielona jest na dwie części: a i b.

Część a wypełnia się na podstawie rozpatrzonych kwartalnych wniosków kredytowych przedsiębiorstw. Poszczególne składniki środków normowanych obejmują stany przewidywane w tych wnioskach na koniec danego kwartału. Kredyt normatywny i ponadnormatywny podaje się w wysokości przyznanej przez oddział na ultimo danego kwartału. Niezależnie od powyższych danych w oddziałowych planach kredytowania należy uwzględnić przewidywaną na koniec kwartału wysokość środków normowanych również tych przedsiębiorstw, które bądź nie złożyły wniosków kwartalnych, bądź też we wnioskach nie podały przewidywanych stanów środków normowanych.

Część b formularza wypełnia się na podstawie kwartalnych sprawozdań z kontroli stanu finansowego przedsiębiorstw, a więc danych wynikających z bilansu kwartalnego.

Do jednych z najważniejszych założeń i to przewidzianych zarówno w zarządzeniu Prezesa jak i w wytycznych Oddziału Wojewódzkiego w Warszawie należy postanowienie, że „w oddziałowych planach kredytowania, sporządzonych na podstawie kwartalnych wniosków kredytowych, nie dokonuje się zmian wynikających z dodatkowych wniosków kredytowych”. Zgodnie więc z tymi założeniami wielkości przewidziane w pozycjach w części a for-

mularza nie ulegają żadnym zmianom w przypadku złożenia przez przedsiębiorstwo w ciągu kwartału dodatkowych wniosków kredytowych. Takie ujęcie części a formularza nie daje właściwego obrazu podczas sprawdzania trafności przewidywań po upływie kwartału w tych przypadkach, gdy przedsiębiorstwo w ciągu kwartału złożyło dodatkowy wniosek kredytowy. W przypadku bowiem złożenia przez przedsiębiorstwo w ciągu kwartału dodatkowego wniosku kredytowego część a formularza pozostaje w stanie założeń pierwotnych, natomiast część b formularza — obejmująca jak wiadomo stany faktyczne, oparte na bilansie kwartalnym przedsiębiorstwa — będzie zawsze powiększona i w stanach środków normowanych i w pozycji „kredyt” o zwiększenia wynikające z wniosku dodatkowego.

Dla oddziału operacyjnego analiza słuszności przewidywań nie będzie natrafiała na trudności, bowiem fakt złożenia dodatkowego wniosku przez poszczególne przedsiębiorstwa jest oddziałowi znany. Oddział wojewódzki natomiast, otrzymując wypełniony formularz i nie mając danych opisowych z oddziału operacyjnego o dodatkowych wnioskach kredytowych przedsiębiorstw, może przy analizie wyciągnąć wnioski niewłaściwe, co w konsekwencji może spowodować korespondencję i dodatkowe wyjaśnienia ze strony oddziału operacyjnego, jeśli tego zażąda oddział wojewódzki. Mogą i zaistnieć najprawdopodobniej takie przypadki, że ocena oddziałowego planu kredytowego przez oddział wojewódzki będzie negatywna, a oddział, mając przekonujące argumenty będzie się starał w drodze korespondencyjnej wyjaśnić zarejestrowane odchylenia.

Taka właśnie sytuacja zaistniała przy analizie oddziałowych planów kredytowania za pierwszy kwartał bieżącego roku, co spowodowało wystosowanie przez Oddział Wojewódzki w Warszawie do wielu oddziałów pism interwencyjnych, na które z kolei oddziały odpowiadały uzasadniając powstałe odchylenia.

Drugim zasadniczym momentem, który w poważnym stopniu rzutuje na część b formularza jest fakt, że na przykład wpływy z tytułu utargów w pionie handlu z ostatniego dnia miesiąca danego kwartału są księgowane na rachunkach przedsiębiorstw w dniu następnym. Ponieważ są to wpływy dość poważne przeto zawsze będą powstawały po-



ważne różnice pomiędzy planowanym stanem obliża w rachunku bieżącym (część a formularza) a stanem faktycznym, opartym na bilansie kwartalnym (część b formularza). Jednocześnie stan środków normowanych, nawet przy najbardziej idealnym i rytmicznym zaopatrzeniu będzie odbiegał i to dość poważnie (część b formularza) od stanów planowanych (część a formularza), zwłaszcza w grupie towarów i materiałów, właśnie o sprzedane już zapasy w ostatnim dniu miesiąca danego kwartału.

Przy ocenie słuszności przewidywań w stosunku do poszczególnych przedsiębiorstw różnice, zarówno w stanach środków normowanych jak i kredycie, być może nie będą tak duże, ale biorąc pod uwagę całą grupę przedsiębiorstw (na przykład pion CRS) odchylenia będą bardzo poważne, co „zaciemnia” przy analizie stan faktyczny potrzeb kredytowych przedsiębiorstw w okresie danego kwartału w stosunku do danych planowanych i będzie robiło wrażenie zupełnie niewłaściwego planowania.

Właściwe opracowanie formularza oddziałowego planu kredytowania staje się obecnie sprawą bardzo pilną, już choćby z uwagi na obowiązujące zarządzenie Prezesa nr C/24-II/3 z dnia 20 sierpnia bieżącego roku, dotyczące trybu i zasad rozdziału nagród i gospodarowania funduszem nagród. Jednym bowiem z podstawowych materiałów do wydania opinii czy

szczegółowe warunki przyznania funduszu nagród regulaminowych zostały spełnione przez oddziały, jest oddziałowy plan kredytowania.

Nie widzę więc żadnych przeszkód ku temu, aby w oparciu o zarządzenie A/6 został opracowany wzór jednolity dla wszystkich oddziałów operacyjnych wód oddziałowych planów kredytowania i wydaje mi się, że powinien on obejmować nie dwie pozycje, to znaczy: a — stany planowane i b — stany faktyczne, ale dodatkowo należy umieścić na formularzu trzecią pozycję c — „stany planowane po uwzględnieniu dodatkowych wniosków kredytowych”.

Ponieważ — jak już wspomniałem — między innymi materiałami przy opiniowaniu oddziału, jeśli chodzi o nagrody regulaminowe, niepoślednią rolę będzie odgrywał dla oddziałów wojewódzkich oddziałowy plan kredytowania oddziałów operacyjnych, należałoby zobowiązać oddziały operacyjne do przesyłania łącznie z wypełnionymi formularzami również i sprawozdań opisowych, w których zostałyby uwypuklone te wszystkie momenty, które miały decydujący wpływ na inne ukształtowanie się środków normowanych i obliża, niż to zakładano w planie części a formularza oddziałowego planu kredytowania.

Z. Gabryel  
Kraków

## o komisji kredytowej — dyskusyjnie

W VII Oddziale Miejskim w Łodzi komisja kredytowa rozpoczęła pracę z dniem 1 stycznia 1958 roku i działała jedynie przez okres jednego kwartału. Działalność komisji została zawieszona z dniem 5 kwietnia 1958 roku. W okresie tym komisja rozpatrzyła 130 wniosków kredytowych.

Komisja została powołana w składzie: naczelnik wydziału planowania i kredytów oraz kierownicy grup kredytowych. Referentami byli z reguły właściwi inspektorzy kredytowi. W tym układzie pracownicy raz zatrudnieni przy sporządzaniu wniosków kredytowych i ich kontroli na drugą rękę (kierownicy a nawet naczelnik wydziału) angażowani byli jeszcze raz na posiedzeniu komisji kredytowej do rozpatrywania załatwionej już przez nich sprawy. Takie postawienie sprawy dublowało jedynie pracę i w praktyce nie mogło być przyjęte na dłuższy okres. Z drugiej strony odsyłanie wniosków kredytowych do komisji nie stanowiło czynnika mobilizującego dla pracowników kredytowych, byli oni bowiem przekonani, że ich uzasadnienie czy opracowanie zagadnienia może być uzupełnione przez komisję kredytową.

Dodatkową trudnością jest to, że w stosunkowo niedługim okresie czasu komisja musiała rozpatrzeć około 130 wniosków kredytowych, co pociągało za sobą opóźnienie terminu zarówno załatwiania wniosków jak i pozostałej sprawozdawczości oraz pracę w godzinach nadliczbowych.

Nawet przy założeniu, że komisja pracować będzie jedynie formalnie w celu zachowania wymagań instrukcji kredytowej, to i tak do normalnych prac kredytowych dochodziła dodatkowa czynność w postaci sporządzania protokołów z posiedzeń komisji itp.

W tych warunkach utrzymywanie komisji na dłuższy okres uznaliśmy za niecelowe.

W celu zabezpieczenia właściwego poziomu pracy kredytowej przedsięwzięliśmy następujące środki:

a) zgodnie z wymogami właściwej instrukcji służbowej o przyznaniu kredytów decyduje dyrektor oddziału na wniosek naczelnika wydziału,

b) wniosek kredytowy przedsiębiorstwa jest opracowywany i opiniowany przez właściwego inspektora kredytowego. W miarę potrzeby — w przypadku wątpliwości — inspektor kredytowy wyjaśnia poszczególne zagadnienia z kierownikiem grupy bądź też drogą służbową z naczelnikiem wydziału czy nawet dyrektorem oddziału.

c) każdy wniosek kredytowy jest szczegółowo sprawdzany przez kierownika grupy kredytowej. W miarę potrzeby uzasadniany jest dodatkowo,

d) tak przygotowany wniosek kredytowy przedstawiany jest naczelnikowi wydziału, który po sprawdzeniu słuszności założeń i właściwości uzasadnienia zarówno przez przedsiębiorstwo jak i przez pracowników kredytowych przedkłada wnioski dyrektorowi oddziału do zatwierdzenia.

W takim ujęciu sprawy za przygotowanie materiału czynimy w pełni odpowiedzialnymi pracowników zobowiązanych do wykonywania tych czynności. Równocześnie eliminujemy dublowanie pracy przez sztabowych pracowników wydziałów, przejawiające się w tym, że ci sami pracownicy kontrolujący pracę na drugą rękę — kierownicy grup i ewentualnie naczelnik wydziału — bronią sprawy wniesionej na komisję przed komisją, w skład której sami wchodzić jako członkowie.



Można postawić pytanie czy wobec tego dla wyeliminowania dublowania pracy nie można przyjmować na komisję spraw bezpośrednio od inspektora kredytowego? Z takim stanowiskiem trudno się zgodzić, nie możemy bowiem pozbawiać pracownika uprawnień do zwracania się z wątpliwościami do bezpośredniego przełożonego, to jest kierownika grupy, który z urzędu chcąc czy nie chcąc zmuszony jest interesować się przebiegiem rozpatrywania i załatwiania wniosków kredytowych.

Odsuwając kierowników grup od pracy bieżącej i nadzoru nad załatwianiem wniosków kredytowych można wypaczyć zasadę wiązania wszystkich spraw ekonomicznych z samym kredytowaniem. Nie można przecież pominąć faktu, że na szczeblu kierownika grupy prowadzi się pewne ewidencje, wskaźniki, rozreznania branżowe, które powinny być wykorzystywane bezpośrednio w codziennej pracy kredytowej a nie wnoszone dopiero na posiedzeniu komisji kredytowej. Przy założeniu, że to doświadczenie sztabowych pracowników kredytowych wykorzystywane będzie dopiero na posiedzeniach komisji kredytowych można osiągnąć cel zgoła inny, a mianowicie znieszenie pracowników na te zagadnienia — zawsze

przecież łatwiej podzielić się odpowiedzialnością — i opóźnienie terminowej pracy.

Obok tych zagadnień należy mieć na uwadze i to że komisja kredytowa nie jest w stanie w stosunkowo krótkim okresie czasu zbadać szczegółowo wszystkich wniosków kredytowych, a oprzeć się może jedynie na opinii i logicznym rozumowaniu inspektora kredytowego; w przeciwieństwie do tego kierownik właściwej grupy kredytowej, otrzymując wnioski sukcesywnie i włączając się bieżąco do ich załatwiania może oprzeć się na materiale źródłowym i przeprowadzić łącznie z inspektorem kredytowym dogłębną analizę opracowywanego wniosku.

Należy się obawiać, że wadliwe zrozumienie pojęcia komisji kredytowej i utrzymania jej „na siłę” spowodować może jedynie biurokratyzowanie tego odcinka pracy kredytowej wraz z równoczesnym osłabieniem odpowiedzialności zarówno pracowników jak i dyrektora oddziału — zawsze jest wygodniej, w jednym i drugim przypadku, mieć argument, że „przecież komisja kredytowa wniosek badała”, co w konsekwencji osłabić może całość pracy kredytowej.

B. Stępień  
Łódź

## Organizacja pracy kredytowej w Oddziale Operacyjnym w Opcznie

Zagadnienie należytej organizacji pracy w wydziale planowania i kredytów jest nadal przedmiotem troski pracowników kredytowych.

Bez należytej organizacji pracy w wydziale planowania i kredytów nie jest do pomyślenia jakiegokolwiek oddziaływanie na jednostki kredytowane i kontrolowane, nie do pomyślenia jest wzajemna współpraca wydziałów i komórek, jak też ocena pracy wydziału na tle coraz to nowych zagadnień, które często pojawiają się nagle.

W zasadzie wydział planowania i kredytów powinien składać się z trzech (komórek) zespołów kredytowych:

1. Zespół kredytów przemysłu,
2. Zespół kredytów handlu i usług,
3. Zespół planowania i statystyki (w tym obsługa kontroli funduszu płac), przy czym, jak z samych nazw komórek wynika, przedsiębiorstwa trudniące się przetwórstwem będą, zgodnie z zasadą specjalizacji, przydzielone do obsługi pracownikom kredytującym przemysł; zaś jednostki trudniące się handlem lub usługami do zespołu kredytów handlu. Ten podział, moim zdaniem, niekoniecznie musi pokrywać się ze schematem organizacyjnym oddziału wojewódzkiego. Zespół planowania i statystyki obsługuje sprawy planowania obiegu pieniężnego, kontroli bankowej funduszu płac, sporządza statystykę oddziałową i wydziałową, dotyczącą kredytowania, a więc sprawozdawczość ogólną oddziału.

Aby tak zorganizowany wydział mógł wykonywać sprawnie swe czynności i powierzone mu zadania wszyscy inspektorzy kredytowi powinni mieć ściśle określony, w formie regulaminów, zakres pracy. Regulaminy te powinny być tak opracowane, aby nakreślały obowiązki osobno dla kierowników zespołów, osobno zaś dla inspektorów kredytów. Projekt regulaminu dla kierownika zespołu, powinien obejmować obowiązki z tytułu prac organizacyjnych w

zespole w stosunku do podległych mu pracowników i w stosunku do przedsiębiorstw powierzonych mu do kredytowania i kontroli.

Projekty regulaminów określają nie tylko zakres pracy kredytowca, lecz również jej charakter i wynikające z niego obowiązki.

Tak przedstawiałaby się strona organizacyjna wydziału planowania i kredytów. Dalsza część zagadnienia to nadanie kierunku pracy oraz problematyka i wykonawstwo zadań powierzone do wykonania wydziałowi planowania i kredytów.

Przekazywanie zarządzeń Prezesa czy pism Centrali bezpośrednio do samych inspektorów i referentów kredytowych bez ich odpowiedniego przygotowania i opracowania na szczeblu oddziału wojewódzkiego czy oddziału operacyjnego wydaje się niezbyt szczęśliwe. Czy nie należałoby szerokiego strumienia pism zwięzić za pośrednictwem oddziału wojewódzkiego i operacyjnego. Zwiężenie to rozumiem jako podawanie oddziałowi operacyjnemu wiadomości w formie dostosowanej do jego potrzeb i w oddziale operacyjnym do potrzeb inspektorów kredytowych.

Wydaje mi się, że to zagadnienie w obecnej chwili da się doskonale rozstrzygnąć dzięki wprowadzeniu wielu nowych urządzeń wzbogacających znacznie problematykę kredytową, jak listy informacyjne, biuletyny, wytyczne Centrali, oddziału wojewódzkiego itd. Na podstawie posiadanych materiałów oddział powinien sobie ustalić własną problematykę i zadania do wykonania w kwartale bieżącym. Problematyka ta i zadania w ogólności powinny być podane do wiadomości zespołów pracowniczych wydziału planowania i kredytów w formie tak zwanego oddziałowego planu działania na kwartał bieżący bądź, jak się to już dziś mówi, na okres międzywnioskowy.

Oddziałowy plan działania składać się powinien z czterech zasadniczych części:



*I. Wytyczne do planu kredytowego i kasowego.* W zasadzie opracowuje je, na podstawie wspomnianych materiałów, naczelnik wydziału planowania i kredytów, który równocześnie aktualizuje je i przystosowuje do potrzeb oddziału operacyjnego wydziału. Wytyczne do planu kredytowego i kasowego składają się z dwóch części:

*A. Ogólnej,* wprowadzającej i orientującej pracowników kredytowych w sytuacji gospodarczej kraju i województwa w kwartale ubiegłym i bieżącym na tle gospodarki pieniężnej, z podaniem wskazań Centrali i ogólnej tendencji zarządzeń oraz zadań oddziału na tle tej sytuacji. Część ta powinna być opracowywana w przekroju — przemysł, handel, sytuacja płatnicza, kontrola funduszu plac i inne ważniejsze aktualne problemy.

*B. Szczegółowej,* w której należy podać wytyczne dotyczące kredytowania handlu i przemysłu w kwartale bieżącym.

Tak opracowane wytyczne, zatwierdzone przez dyrektora oddziału, są dla wydziału planowania i kredytów obowiązujące i przekazywane są do wiadomości inspektorów kredytów za pośrednictwem kierowników zespołów.

*II. Plan kredytowania.* Nie wymaga szczegółowego omówienia, gdyż został on wprowadzony decyzją Centrali i służy do kontrolowania i obserwowania kształtowania się zapasów środków normowanych na przestrzeni kwartału poprzedniego i bieżącego.

*III. Zadania do wykonania przez inspektorów kredytowych wydziału planowania i kredytów* opracowywane są w zasadzie przez samych inspektorów na podstawie ustalonych wytycznych, posiadanych materiałów sprawozdawczych, przeprowadzanych inspekcji i uwag uzyskiwanych w toku dyskusji na komisjach kredytowych oddziału, powołanych zgodnie z paragrafem 9 Instrukcji Służbowej A/8.

*IV. Plan inspekcji* opracowywany jest przez inspektorów kredytowych w oparciu o wytyczne i zadania, z uwzględnieniem ich konieczności i potrzeb, wynikających z sytuacji finansowej i bliższej oraz dokładniejszej znajomości przedsiębiorstwa. Plan inspekcji powinien być akceptowany przez naczelnika wydziału i zatwierdzany przez dyrektora oddziału.

Oddziałowy plan działania, składający się z czterech wymienionych wyżej części obowiązujący jest dla wydziału planowania i kredytów. Ponieważ opracowywanie planu działania odbywa się już w czasie kwartału bieżącego, dlatego też wskazane byłoby aby wytyczne Centrali i oddziału wojewódzkiego, mające obowiązywać w kwartale następnym, docierały do oddziału operacyjnego jak najszybciej, aby mogły znaleźć się jak najwcześniej w wytycznych oddziału operacyjnego, a tym samym w oddziałowym planie działania.

Zdaję sobie sprawę, że zagadnienia poruszone przeze mnie nurtują od dawna wielu pracowników kredytowych, a zwłaszcza naczelników wydziałów planowania i kredytów i są przedmiotem ich szczególnego zainteresowania. Wydaje mi się, że dotychczasowa dowolność w organizowaniu prac w wydziale nie zdaje egzaminu, gdyż nie pozwala na pełną ocenę wykonawstwa zadań chociażby z punktu widzenia kontroli wewnętrznej czy zewnętrznej.

Sformułowany przeze mnie oddziałowy plan działania będzie mógł być z kwartału na kwartał rozszerzany i stale wzbogacany uzyskiwanymi materiałami

z zewnątrz, wynikami analiz, zależnie od kwalifikacji i stażu pracy inspektorów kredytowych.

## REGULAMIN

### starszego inspektora kredytowego

W celu nadania lepszego kierunku pracom wydziału planowania i kredytów, w celu zwiększenia odpowiedzialności za wykonywane prace oraz ustalenia zakresu prac dla poszczególnych pracowników w świetle obowiązujących instrukcji służbowych i zarządzeń Prezesa ustala się, w porozumieniu z dyrektorem oddziału, następujący regulamin dla stanowiska kierownika zespołu:

Ob: ..... starszy inspektor kredytowy.

I. 1. Kierownik zespołu jest organizatorem pracy w powierzonym mu zespole pracowników kredytów i jest odpowiedzialny za całokształt prac w zespole.

Do prac organizacyjnych zespołu należy:

- a) kierowanie pracami zespołu,
- b) szkolenie pracowników zespołu w zakresie nowych instrukcji służbowych i zarządzeń Prezesa,
- c) konsultowanie się w sprawach problemowych z naczelnikiem wydziału planowania i kredytów,
- d) omawianie z naczelnikiem wydziału planowania i kredytów aktualnych zagadnień kredytowych,
- e) przygotowanie materiałów na miesięczne narady robocze przez uzyskanie ich od poszczególnych inspektorów kredytowych,
- f) konferencje z przedsiębiorstwami, których sytuacja finansowa wymaga specjalnych restrykcji kredytowych zgodnie z obowiązującymi przepisami.

2. Kierownik zespołu jako prowadzący kontrolę bieżącą prac zespołu jest odpowiedzialny za właściwe stosowanie przepisów bankowych wynikających z sytuacji finansowej przedsiębiorstw, ustalonej na podstawie materiałów analitycznych, bezpośrednich inspekcji oraz stosowania odpowiednich metod kredytowania w zależności od warunków finansowych i gospodarczych przedsiębiorstwa.

3. Kierownik zespołu ma obowiązek, w przypadkach niespełniania obowiązków służbowych, wymykających z aktualnych przepisów i instrukcji służbowych, przez podległych mu samodzielnych inspektorów i referentów kredytowych, stawiania umotywowanych wniosków kierownictwu oddziału w sprawie zmiany obsady osobowej zespołu.

4. Obowiązkiem kierownika zespołu jest kontynuowanie i nadzór nad metodami szkolenia zespołowego i indywidualnego zgodnie z obowiązującymi przepisami. Zakres, tematykę i metody szkolenia ustala kierownictwo oddziału w zależności od potrzeb.

Wzrost poziomu pracy i kwalifikacji zawodowych uzależniony jest od bieżącego nadzoru kierownika zespołu. O wynikach ewentualnie o braku zainteresowania ze strony pracowników zespołu objętych szkoleniem zawodowym, zespołowym i indywidualnym (zaocznym) kierownik zespołu jest obowiązany informować kierownictwo oddziału.

II. Kierownik zespołu (w zasadzie starszy inspektor kredytów) oprócz spraw wymienionych w punkcie I ma powierzone do kontroli i kredytowania przedsiębiorstwa:

1. według załączonego wykazu. Odnoszące przydzielonych mu jednostek obowiązują go czynności wykazane w załączniku do niniejszego w formie wykazu czynności, który stanowi integralną część niniejszego regulaminu.

2. **Czynności i obowiązki kierownika zespołu jako starszego inspektora:** starszego inspektora kredytów z tytułu przydzielonych mu do kontroli i kredytowania przedsiębiorstw obowiązują w zasadzie wszystkie przepisy regulaminu dla inspektorów i referentów kredytów a mianowicie: samodzielne oddziaływanie na przydzielone mu przedsiębiorstwa



w sensie uzyskiwania wszelkich materiałów koniecznych do pełnego analizowania sytuacji gospodarczej i finansowej przedsiębiorstw. W toku analizy należy w sposób szczególnie wnikliwy badać **prawidłowość wyposażenia przedsiębiorstw w fundusze własne oraz wyniki ich działalności.** Od inspektora kredytowego wymaga się w szczególności dużego wyrobienia kredytowego, operatywności i samodzielności umożliwiającej prowadzenie właściwej polityki kredytowej w kontrolowanych przez siebie przedsiębiorstwach.

W tym celu należy w pierwszym rzędzie zapoznać się jak najdokładniej:

1) z planami rocznymi (planami operatywnymi) przedsiębiorstw analizując ich tendencje oraz kształtowanie się ich zasadniczych wskaźników (produkcja, realizacja, obrót, normatywy, fundusze własne, rotacje, zapasy itp.),

2) wykorzystywać w toku analizy plany i sprawozdawczość przedsiębiorstw,

3) w toku kredytowania badać czy środki obrotowe stanowią prawidłowe zabezpieczenie udzielonego przez oddział kredytu, wyjaśniać przyczyny nieprawidłowej sytuacji gospodarczej i finansowej,

4) analizując działalność przedsiębiorstw badać przyczyny trudności w zakresie wykonywania planów sprzedaży, kosztów, regulacji zobowiązań wobec Banku, dostawców i budżetu państwa,

5) dokonywać inspekcji w przedsiębiorstwach, których sytuacja finansowa tego wymaga. Sprawozdanie z inspekcji wraz z interwencją pisemną do jednostki lub jej jednostki nadrzędnej powinno być sporządzone w terminie siedmiu dni,

6) jedna kopia sprawozdania z inspekcji powinna być przekazana do samodzielnej komórki planowania i statystyki w celu jej ewentualnego wykorzystania przy sprawozdawczości ogólnej lub szczegółowej,

7) na podstawie analizy działalności opartej na sprawozdawczości, na materiałach z inspekcji, oddziaływać przy pomocy interwencji na piśmie, na poprawę sytuacji finansowej i gospodarczej przedsiębiorstw,

8) dotrzymywać terminów w uzyskiwaniu materiałów sprawozdawczych i dokumentacji kredytowej, w załatwianiu pism i korespondencji należącej do obowiązków wydziału oraz pism i poleceń kierownictwa oddziału.

Treść niniejszego regulaminu zatwierdzamy:

Powyższy regulamin przyjęłem (am) do wiadomości, ścisłego stosowania i przestrzegania.

.....  
podpis starszego inspektora

#### Załącznik:

Wykaz czynności pracowników kredytów.

### REGULAMIN

#### kierownika zespołu planowania obiegu pieniężnego

W celu nadania lepszego kierunku pracom wydziału planowania i kredytów, w celu zwiększenia odpowiedzialności za wykonywane prace oraz ustalenia prac poszczególnych pracowników w świetle obowiązujących instrukcji służbowych i zarządzeń Prezesa ustala się, w porozumieniu z dyrektorem oddziału, następujący regulamin dla stanowiska kierownika zespołu planowania i statystyki.

Ob. .... planowanie obiegu pieniężnego i statystyki.

I.1. Kierownik zespołu jest organizatorem pracy w powierzonym mu zespole pracowników planowania, statystyki i funduszu płac.

Do prac organizacyjnych kierownika zespołu należy:

a) kierowanie pracami zespołu,

b) szkolenie pracowników zespołu w zakresie nowych instrukcji służbowych i zarządzeń Prezesa,

c) konsultowanie się w sprawach problemowych z naczelnikiem wydziału planowania i kredytów,

d) omawianie z naczelnikiem planowania i kredytów aktualnych zagadnień planowania, funduszu płac i statystyki,

2. Kierownik zespołu ma obowiązek w przypadku niespełnienia przez pracowników obowiązków służbowych, wynikających z aktualnych przepisów i instrukcji służbowych, stawiania umotywowanych wniosków kierownictwu oddziału w sprawie zmiany obsady osobowej zespołu.

3. Obowiązkiem kierownika zespołu jest kontynuowanie i nadzór nad wszelkiego rodzaju metodami szkolenia zespołowego i indywidualnego zgodnie z obowiązującymi przepisami. Zakres, tematykę i metody szkolenia ustala kierownictwo oddziału w zależności od potrzeb.

Wzrost poziomu pracy i kwalifikacji zawodowych uzależniony jest od bieżącego nadzoru kierownika zespołu. O wynikach częściowego braku zainteresowania ze strony pracowników zespołu objętych szkoleniem zawodowym, zespołowym i indywidualnym (zaocznym) kierownik zespołu obowiązany jest informować kierownictwo oddziału.

II. Kierownik zespołu planowania obiegu pieniężnego i statystyki podlega organizacyjnie naczelnikowi wydziału planowania i kredytów, z którym bezpośrednio konsultuje się w sprawach związanych z opracowywaniem projektów i wypracowaniem planu kasowego, w sprawach oddziaływania na przedsiębiorstwa oraz opracowywania zestawień statystycznych dla potrzeb wydziału i oddziału.

W związku z tym jest obowiązany znać wszystkie aktualnie obowiązujące instrukcje służbowe i zarządzenia Prezesa dotyczące kredytowania oraz zarządzenia Prezesa regulujące zagadnienia planowania kasowego, funduszu płac i inne zleczone czynności dodatkowymi zarządzeniami. W szczególności do obowiązków kierownika zespołu planowania i statystyki należy:

1) samodzielne oddziaływanie na jednostki wykonujące plan kasowy w sensie uzyskiwania wszelkich materiałów koniecznych do pełnej analizy rynku (zaopatrzenie, zbył),

2) na podstawie uzyskiwanych materiałów od jednostek, materiałów własnych oraz materiałów komórek kredytów opracowywanie planów kasowych okręgu,

3) nadzór nad sporządzaniem sprawozdawczości dekadowej, miesięcznej i kwartalnej z wykonania planów kasowych,

4) nadzór nad prowadzeniem dokładnej analizy sprawozdawczości otrzymanej od jednostek wykonujących plan kasowy,

5) prowadzenie operatywnej i efektywnej współpracy z władzami gospodarczymi okręgu oraz zarządami instytucji i przedsiębiorstw,

6) nadzór nad prowadzeniem wszelkiej niezbędnej ewidencji statystycznej dla potrzeb bieżącego śledzenia realizacji planu kasowego jak również projektowania planów kasowych oraz gruntownego i pełnego rozeznania sytuacji ekonomicznej rynku,

7) w przypadku niekorzystnego kształtowania się realizacji planu kasowego, a tym samym planów gospodarczych, przedsiębiorstwie skutecznych interwencji w zależności od potrzeb w jednostkach zainteresowanych lub w ich jednostkach nadrzędnych, lub u władz terenowych lub państwowych,

8) dokonywanie kontroli wewnętrznej i instruktażu w zespole dysponentów w zakresie właściwej i zgodnej z przepisami klasyfikacji planu kasowego oraz dokonywanie kontroli następnych w spółdzielniach oszczędnościowo-pożyczkowych (grinnych kasach oszczędności),

9) sporządzanie miesięcznych sprawozdań opisowych z wykonania planu funduszu płac na podstawie materiałów



uzyskiwanych z zespołu dysponentów i inspektorów kredytowych,

10) jak najdalej idąca współpraca z zespołem dysponentów i komórek kredytowych w celu uzyskania materiałów sprawozdawczych i uwag odnośnie przebiegu wykonawstwa planów kasowych, funduszu płac i innych materiałów koniecznych do sporządzania planów i sprawozdawczości z ich wykonania,

11) przygotowanie materiałów na miesięczne narady robocze pracowników wydziału planowania i kredytów w celu zapoznania ich z przebiegiem realizacji planu kasowego oraz nadania kierunku pracom w przypadku zarysowującego się słabego wykonawstwa planów przez poszczególne jednostki w odpowiednich tytułach planu kasowego.

Treść niniejszego regulaminu zatwierdzamy:

Powyższy regulamin przyjąłem (am) do wiadomości, ściśle go stosowania i przestrzegania.

.....  
podpis inspektora

**Załącznik:**

Wykaz czynności pracowników kredytów

### REGULAMIN inspektora kredytowego

W celu nadania lepszego kierunku pracom wydziału planowania i kredytów, w celu zwiększenia odpowiedzialności za wykonywane prace oraz ustalenia zakresu prac dla poszczególnych pracowników w świetle obowiązujących instrukcji służbowych i zarządzeń Prezesa ustala się, w porozumieniu z dyrektorem oddziału, następujący regulamin dla stanowiska inspektora kredytów:

Ob. .... inspektor kredytów.  
Inspektor kredytów podlega organizacyjnie kierownikowi zespołu: .....

z którym bezpośrednio konsultuje się w sprawach techniki kredytowania oraz wykonuje jego zlecenia, wynikające z obowiązków służbowych.

**I. Przydział przedsiębiorstw do kontroli i kredytowania:** według załączonego wykazu. Odnośnie przydzielonych mu jednostek obowiązują go czynności wykazane w załączniku do niniejszego w formie wykazu czynności, który stanowi integralną część niniejszego regulaminu.

**II. Czynności i obowiązki inspektora kredytów:** Inspektor kredytów jest obowiązany znać wszystkie aktualnie obowiązujące instrukcje służbowe i zarządzenia Prezesa regulujące zagadnienia funduszu płac, planowania kasowego i inne czynności zlecane zarządzeniami dodatkowymi.

W szczególności do obowiązków inspektora kredytów należy: samodzielne oddziaływanie na przydzielone mu przedsiębiorstwa w sensie uzyskiwania wszelkich materiałów koniecznych do pełnego analizowania sytuacji gospodarczej

i finansowej przedsiębiorstw. W toku analizy należy w sposób szczególnie wnikliwy badać **prawidłowość wyposażenia przedsiębiorstw w fundusze własne** oraz wyniki ich działalności.

Od inspektora kredytowego wymaga się w szczególności dużego wyrobienia kredytowego, operatywności i samodzielności, umożliwiającej prowadzenie właściwej polityki kredytowej w kontrolowanych przez siebie przedsiębiorstwach.

W tym celu należy w pierwszym rzędzie:

1) zapoznać się jak najdokładniej z planami rocznymi (planami operatywnymi) przedsiębiorstw, analizując ich tendencję oraz kształtowanie się ich zasadniczych wskaźników (produkcja, realizacja, obrót, normatywy, fundusze własne, rotacja itp.),

2) wykorzystywać w toku analizy plany i sprawozdawczość przedsiębiorstwa,

3) w toku kredytowania badać czy środki obrotowe stanowią prawidłowe zabezpieczenie udzielonego przez oddział kredytu, wyjaśniać przyczyny nieprawidłowości w sytuacji finansowej i gospodarczej przedsiębiorstw,

4) w toku analizy działalności przedsiębiorstw badać przyczyny trudności w zakresie wykonywania planów sprzedaży, kosztów, regulacji zobowiązań wobec Banku, dostawców i budżetu państwa,

5) dokonywać inspekcji w przedsiębiorstwach, których sytuacja finansowa tego wymaga. Tematyka i zadania inspekcji powinny być omawiane i ustalane z kierownikiem zespołu. Sprawozdania z inspekcji powinny być sporządzane natychmiast po odbytej kontroli i przedstawiane do wglądu kierownikowi zespołu w terminie najpóźniej pięciu dni po odbyciu inspekcji w celu akceptacji i ewentualnego ustalenia wniosków do interwencji w samej jednostce lub jej jednostce nadrzędnej,

6) jećna z kopii sprawozdania z inspekcji powinna być przekazana do samodzielnej komórki planowania i statystyki w celu jej ewentualnego wykorzystania w sprawozdawczości ogólnej lub szczegółowej,

7) na podstawie analizy działalności opartej na sprawozdawczości, materiałach oddziału z inspekcji oddziaływać w drodze interwencji pisemnych w celu poprawy sytuacji finansowej i gospodarczej przedsiębiorstw,

8) dotrzymywać terminów uzyskiwania materiałów sprawozdawczych i dokumentacji kredytowej, terminowego załatwiania pism i poleceń kierownictwa oddziału.

Treść niniejszego regulaminu zatwierdzamy:

Powyższy regulamin przyjąłem(am) do wiadomości, ściśle go stosowania i przestrzegania.

.....  
podpis inspektora

**Załącznik:**

wykaz czynności pracowników kredytów

L. Rott  
Opoczno



## Uwagi o wpływie Narodowego Banku Polskiego na rozwój rolnictwa w kraju

Zwiększenie wydajności naszego rolnictwa nie może być obojętne dla NBP z różnych względów — pośrednich i bezpośrednich. W pierwszym rzędzie NBP — z uwagi na wykonanie planu kasowego — powinien być zainteresowany Uchwałą KC PZPR i NK ZSL w sprawie węzłowych zadań rolnictwa w latach 1959—1965.

Przy zwiększonej podaży i zwiększonym skupie będzie więcej dóbr konsumpcyjnych, więcej utargów. Jednak nie tylko ten odcinek życia gospodarczego zająć się ściśle z zadaniami NBP.

Pod kontrolą Banku pozostają gminne spółdzielnie „Samopomoc Chłopska”, spółdzielnie mleczarskie i ogrodnicze, które są ściśle powiązane z gospodarką wsi i mają też poważny wpływ na rozwój rolnictwa i podniesienie stopy życiowej wsi. Podkreśla to wyraźnie statut kółek rolniczych w dziale III — „Współpraca kółka rolniczego z innymi organizacjami”.

Statut ten w punkcie 10 podaje, że kółko rolnicze współdziała ze spółdzielczością zaopatrzenia i zbytu, spółdzielczością mleczarską i ogrodniczą w zakresie zaspokojenia potrzeb wsi, a w szczególności:

a) w zakresie zaopatrzenia w maszyny, narzędzia, nawozy, materiał siewny, w pasze, materiały budowlane, środki transportu i inne środki produkcji, rozwijając zbiorowe formy zaopatrzenia i zbytu w celu usprawnienia wymiany towarowej,

b) w zakresie zakładania przetwórní, przechowalni i suszarni warzyw i owoców, zlewni mleka, kuźni, warsztatów kolodziejskich i innych,

c) w zakresie zakładania pralni, łaźni, piekarni i innych placówek usługowych.

Wszystkie te kierunki działania są ściśle związane z pomocą Banku w formie kredytów na środki obrotowe i inwestycje zdecentralizowane. Zwiększone zapotrzebowanie kredytów na środki obrotowe nie będą wymagały poważniejszej troski ze strony władz NBP, ponieważ na tym odcinku oddziały nasze mają już dużo doświadczenia i długoletnią praktykę.

Większej opieki oraz pewnej modernizacji będzie wymagało kredytowanie zwiększonych inwestycji zdecentralizowanych spółdzielni zaopatrzenia i zbytu, spółdzielni mleczarskich i spółdzielni ogrodniczych.

Trudno sobie wyobrazić, aby w okresie najbliższych siedmiu lat przy wkładzie 23 miliardów złotych Funduszu Rozwoju Rolnictwa w gospodarke wiejską — przy prawie całkowitej mechanizacji rolnictwa — nie było na wsi piekarni, łaźni, przechowalni owoców itp. Nie można też przypuszczać, że sklepy na wsiach będą się nadal mieścić w wynajętych szczupłych lokalach prywatnych w domach chłopskich.

Zwiększona wydajność rolnictwa spowoduje większy dopływ gotówki na wieś, która musi znaleźć swój ekwiwalent w poszukiwanych towarach i usługach.

Dotychczasowa obserwacja — szczególnie na odcinku kontroli i kredytowania inwestycji zdecentralizowanych — wskazuje, że inwestycje takie prowadzą obecnie przeważnie spółdzielnie mające siedzibę na terenie miast, miasteczek czy dawnych osad. Natomiast gminne spółdzielnie „Samopomoc Chłopska” na terenie wiejskim prowadzą takie inwestycje tylko na bardzo wąskim odcinku. Starają się przeważnie o zakup środków transportowych i o budowę potrzebnych, ale niedużych magazynów zbożowych, czy też magazynów na nawozy sztuczne. Składają się na to trzy główne przyczyny:

1) brak własnych środków na prowadzenie inwestycji,

2) brak dostatecznej ilości materiałów budowlanych i urządzeń,

3) brak upołączeniowych przedsiębiorstw budowlanych, a nawet prywatnych na terenie wiejskim.

Na brak materiałów budowlanych czy też brak wykonawców NBP nie ma większego wpływu. Ta dziedzina należy do prezydium powiatowych czy gromadzkich rad narodowych, kółek rolniczych, spółdzielni pracy, izb rzemieślniczych lub zakładów doskonalenia rzemiosła. Natomiast pomoc Banku może być zwiększona, przy niedostatecznej ilości własnych środków, na prowadzenie inwestycji zdecentralizowanych, kiedy spółdzielnia ma widoki rozwoju i daje gwarancje spłaty udzielonego kredytu.

Przy takiej pomocy NBP potrzebne będą nie tylko zwiększone limity kredytowe dla wymienionych pionów spółdzielczych, ale też powinien być ustalony znacznie dłuższy termin spłaty przyznanych kredytów bankowych. Dotychczasowy termin spłaty takich kredytów, ustalony w zasadzie na okres lat pięciu, jest łatwy do przyjęcia przez spółdzielnie wysoko rentowne i posiadające już poważne inwestycje. Natomiast dla spółdzielni pracujących na wsi, a zwłaszcza nie posiadających połączenia kolejowego, przyznany kredyt bankowy na okres lat pięciu czy nawet nieco dłuższy jest za krótki, aby spółdzielnia w tym czasie mogła go spłacić bez uszczerbku prowadzenia dalszych koniecznych inwestycji. Spółdzielnia zazwyczaj w tym czasie ma wiele drobnych inwestycji, które musi przeprowadzać, aby utrzymać konieczną ciągłość zaopatrzenia czy zbytu. Tymczasem mając przyznany kredyt bankowy musi spłacać bieżące raty i nie może dalej pomyśleć o nowych potrzebnych inwestycjach.

Dla takich spółdzielni kredyt bankowy na inwestycje zdecentralizowane powinien być przyznawany na okres znacznie dłuższy, dochodzący nawet do lat piętnastu.

Warto więc poważniej zastanowić się nad tym problemem, aby NBP włączył się skutecznie do realizacji Uchwały KC PZPR i NK ZSL w sprawie węzłowych zadań rolnictwa w latach 1959—1965.

T. Kulas

Łódź







