

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



TREŚĆ NUMERU:

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

ALEKSANDER ŚLEDZIŃSKI

- Nowa Instrukcja Banku Inwestycyjnego o kredytowaniu działalności eksploatacyjnej państwowych przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego 517

LESZEK ZABŁOCKI

- Jedność planu kasowego i bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności 521

ZDZISŁAW FEDOROWICZ

- Sporne zagadnienia teorii pieniądza w traktacie ekonomicznym B. Minca 526

MARIAN PETRI

- Stosowanie podstawowych zasad rozliczeń za inwestycyjne roboty budowlano-montażowe 531

JAN BOGUSZEWSKI

- Metody badania efektywności inwestycji przedsiębiorstw 536

WITOLD KIEŻUN

- Zagadnienie organizacji pracy dyrektora dużego oddziału Narodowego Banku Polskiego 542

BOGUMIŁ SZYMOT

- Niektóre problemy koordynacji poziomej w okręgu bankowym 546

STANISŁAW Sopiński

- Zagadnienie poziomu rentowności w spółdzielczości pracy 550

BOLESŁAW SZCZEPAŃSKI

- Niektóre zagadnienia dotyczące realizacji i finansowania inwestycji wodno-melioracyjnych w planie pięcioletnim 553

Z MATERIAŁÓW BIURA EKONOMICZNEGO NBP

MIECZYSLAW OSIECKI

- Budowa planu zaopatrzenia i jego wpływ na poziom zapasów na przykładzie wybranych przedsiębiorstw przemysłowych 558

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

ZENON CZEMPIŃSKI

- Wpływ sezonu wczasowo-turystycznego na sytuację towarowo-pieniężną województwa koszalińskiego 563

BOLESŁAW TOLKACZ

- Analiza rocznych planów przedsiębiorstw 566

PAWEŁ NEWERLA

- Dzień 1 stycznia dniem rzeczywiście wolnym od pracy 568

ELŻBIETA DZIWOKI

- Przyczyny występowania godzin nadliczbowych przy pracach załadunkowych i wyładunkowych 572

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

Nadesłanych maszynopisów Redakcja nie zwraca

Wydawca: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, ul. Poznańska 15, tel. 8-60-71 w. 91.

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

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

Redakcja i Administracja: Narodowy Bank Polski, Biuro Ekonomiczne, Warszawa, ul. Warecka 10

Druk ukończ. 24.XI.62 r. Nakł. 5.000 egz. Pap. druk. mat. VII kl. 60 g. Ark. wyd. 10,5
Stołeczne Zakłady Graficzne. D. W. Zam. 809 — H-59

WIADOMOŚCI

MIESIĘCZNIK

Listopad — 1962
ROK XVIII Nr 11

NARODOWEGO

BANKU POLSKIEGO

WARSZAWA

ALEKSANDER ŚLEDZIŃSKI

NOWA INSTRUKCJA BANKU INWESTYCYJNEGO O KREDYTOWANIU DZIAŁALNOŚCI EKSPLOATACYJNEJ PAŃSTWOWYCH PRZEDSIĘBIORSTW WYKONAWSTWA INWESTYCYJNEGO

Od sierpnia 1962 roku obowiązuje w Banku Inwestycyjnym nowa instrukcja kredytowa wprowadzona zarządzeniem Nr 28/62 Naczelnego Dyrektora Banku Inwestycyjnego.

Jako pierwszy i podstawowy moment należy na wstępie podkreślić, iż nowa instrukcja nie zmienia ustalonych i najbardziej istotnych spraw, jakimi są cele kredytowania i zakres oddziaływania kredytu na gospodarkę kontrolowanych przez Bank Inwestycyjny przedsiębiorstw.

Tak jak poprzednio celem działalności kredytowej Banku Inwestycyjnego jest:

- finansowanie gospodarczo uzasadnionych potrzeb przedsiębiorstw, związanych z ich działalnością eksploatacyjną, przez dostarczenie im środków pieniężnych w formie kredytu bankowego, a tym samym,

- oddziaływanie kredytem na procesy gospodarcze w kierunku prawidłowego (zgodnego z zasadami gospodarności) ich przebiegu, przy uwzględnieniu ogólnych wytycznych polityki gospodarczej państwa.

Zakres oddziaływania pozostaje również niezmieniony i obejmuje zarówno oddziaływanie na zjawiska bezpośrednio związane z kształtowaniem się stanów aktywów, a więc zagadnienia rotacji środków obrotowych, jak i inne dalsze odcinki gospodarki przedsiębiorstw, przede wszystkim zaś prawidłowość wykonania planu produkcji w ujęciu nie tylko wartościowym, lecz i rzeczowym, następnie ważne zagadnienia gospodarki środkami produkcji, gdzie kredyt powinien być instrumentem zwalczania nieprawidłowości w zużyciu materiałów, utrzymania i podniesienia dyscypliny płac, kosztów sprzętu i kosztów ogólnych.

Intencją zmian, jakie wprowadza nowa instrukcja kredytowa, jest utrzymanie powyższej roli kredytu i zwiększenie efektywności jego oddziaływania.

Drugim ważnym i bardzo charakterystycznym momentem, który również na początku należy podkreślić, jest fakt, że przez wydanie tej instrukcji nastąpiło prawie całkowite ujednolicenie zasad i tre-

ści instrukcji kredytowych dwóch banków: Narodowego Banku Polskiego i Banku Inwestycyjnego. Fakt ten — niewątpliwie dodatni — stał się możliwy przede wszystkim na skutek wyeliminowania z systemu finansowego przedsiębiorstw nadmiernej specyfiki branżowej i ograniczenia jej do niewielu tylko koniecznych momentów. Następna przesłanka umożliwiająca ujednolicenie instrukcji polega na tym, że obydwa banki — po długoletnich, samodzielnie prowadzonych próbach i doświadczeniach w zakresie zasad i techniki kredytowania — doszły do analogicznych i zbliżonych wyników. Świadczą o tym sformułowania kolejnych, odrębnych instrukcji kredytowych, wydawanych przez banki w ciągu ostatnich dziesięciu lat, które miały coraz więcej elementów zbliżonych; pewnym zakończeniem tej sprawy jest wydanie prawie ujednoliconych tekstów instrukcji w roku bieżącym. Rozbieżności, które jeszcze pozostały, są nieliczne i nie mają zasadniczego znaczenia z punktu widzenia zasad kredytowania. Tym niemniej wydaje się celowe — choćby dla podkreślenia jednolitości — omówić je zarówno odnośnie ich zakresu, jak i powodów różnego rozwiązania w obu bankach pewnych problemów kredytowych.

Pierwsza z różnic dotyczy okresu, na który udziela się kredytów, i formy wniosków kredytowych. Instrukcja NBP wprowadza udzielanie kredytów zasadniczo na okres kwartału na podstawie łącznego wniosku kredytowego na wszystkie główne rodzaje kredytów. Takie rozstrzygnięcie sprawy jest konsekwencją stosowania w przedsiębiorstwach finansowanych przez NBP:

- zasady zmienności w ciągu roku normatywu środków obrotowych określanego na kwartał,

- systemu rozliczeń, dającego w rezultacie ciągłe fakturowania i na ogół niewielkie zmiany wielkości stanów należności.

Specyfika natomiast produkcji budowlano-montażowej powoduje, jak wiadomo, konieczność wyznaczania przeciętnej rocznej wielkości normatywu środków obrotowych, a system jej sprzedaży powo-

duże znane zjawisko dużych i częstotliwych zmian w wielkościach należności przedsiębiorstw finansowanych przez Bank Inwestycyjny. W konsekwencji tych właściwości produkcji i jej sprzedaży przez przedsiębiorstwa budowlano-montażowe instrukcja kredytowa BI ustala, że kredyt normatywny udzielany jest na okres roczny, kredyt na należności na okres dziesięciu (maksimum piętnastu) dni, a kredyt ponadnormatywny zasadniczo na okres, w którym można rozpoznać i określić zmienne w swych wielkościach i przejściowe potrzeby utrzymywania w przedsiębiorstwie ponadnormatywnych stanów aktywów normowanych.

W tej sytuacji przedsiębiorstwa kontrolowane przez BI składają wnioski kredytowe odrębnie na każdy rodzaj kredytu i w różnych momentach czasu.

Podkreślić jednocześnie należy, że również i instrukcja NBP dopuszcza udzielanie kredytu ponadnormatywnego na okresy niekwartalne a kredytu na należności dla przedsiębiorstw wykazujących zmienne wielkości stanów tego aktywów — na okresy dziesięciodniowe. Mamy tu więc w istocie do czynienia ze zmianą wyjątku (w instrukcji NBP) w zasadę (w instrukcji BI), przy czym cała sprawa dotyczy wprawdzie ważnej, ale technicznej, a nie merytorycznej strony zasad kredytowania.

Drugą rozbieżnością instrukcji jest nieco inna klasyfikacja normowanych środków obrotowych i należności, stosowana przez Bank Inwestycyjny. Różnice nie dotyczą jednak i w tym zakresie sprawy podstawowej: nowa instrukcja kredytowa BI przyjęła, jak i instrukcja NBP, jedno kryterium klasyfikacji środków obrotowych, to znaczy kryterium ekonomicznego charakteru tych środków i funkcji, jakie pełnią one w gospodarce przedsiębiorstwa. Tak więc jednolita jest zasada podziału tych środków na prawidłowe (uzasadnione gospodarczo) i nieprawidłowe (nie uzasadnione gospodarczo), jak również zasada traktowania całości nieprawidłowych środków normowanych jako ponadnormatywnych, bez względu na fakt czy wielkość ich jest mniejsza, czy większa od różnicy między ogólnym stanem środków normowanych a ich normatywem.

Różnica natomiast polega jedynie na dalszym podziale tych środków. Przyjęta w instrukcji NBP klasyfikacja środków ponadnormatywnych na sezonowe, rezerwy, pozostałe i nieprawidłowe (zbędne, nadmierne, mało wartościowe lub bezwartościowe, złej jakości i nieprawidłowo aktywowane) częściowo tylko odpowiada specyfice i warunkom przedsiębiorstw budownictwa i nie mogła być w całości przyjęta w instrukcji BI.

Najważniejszym powodem powyższej rozbieżności jest zmienność sytuacji i warunków produkcyjnych tak charakterystyczna dla budownictwa oraz rozbieżność systemu rozliczeń. Te względy stwarzają konieczność bardziej ogólnego określenia pojęć z zakresu klasyfikacji środków normowanych w samej instrukcji kredytowej i przeniesienia odpowiedniego uściślenia ich do okresowych, zmiennych w czasie wytycznych (dotyczy to wszystkich aktywów kredytowanych, ale głównie stanów robót w toku, gdzie nawet pojęcie „zapasów” nie odpowiada specyfice budownictwa).

Trzecią wreszcie i ostatnią rozbieżnością jest fakt, że instrukcja kredytowa BI dotyczy państwowych przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego, nie odnosi się natomiast do przedsiębiorstw spółdzielczych. W odniesieniu do tych ostatnich konieczne są odrębne zasady kredytowania zarówno ze względu na specyfikę potrzeb ich różnorodnej produkcji (usługi budowlane dla ludności, roboty remontowe, inwestycyjne, produkcja projektowa), jak i ze względu na zabezpieczenie zwrotności kredytów bankowych, która w spółdzielczych przedsiębiorstwach branży budowlanej jest specjalnym i bardzo trudnym zagadnieniem.

Jak z powyższego omówienia wynika, różnice między instrukcjami istnieją, ale nie dotyczą one podstawowych, merytorycznych zagadnień, ujednolicenie których jest całkowite.

Aktualnym zadaniem dla pracowników Banku Inwestycyjnego jest szybkie opanowanie zasad, jakie przynosi nowa instrukcja kredytowa, następnie przeprowadzenie odpowiedniego instruktażu w tym zakresie finansowanych przedsiębiorstw, a co najważniejsze bezzwłoczne wykorzystanie zwiększonych możliwości, jakie daje nowa instrukcja dla skutecznego oddziaływania kredytem na gospodarkę przedsiębiorstw.

Nowe zasady i rozwiązania instrukcji kredytowej NBP zostały szeroko omówione przez W. Prussa w numerze 1/62 „Wiadomości NBP”. Pozwala mi to ograniczyć się do kilku podkreśleń odnośnie tych spraw i zagadnień, które stanowią „novum” dla pracowników BI oraz do omówienia spraw, które wydają się wymagać dodatkowego naświetlenia ze względu na specyfikę budownictwa, nie tyle od strony samych zasad kredytowania, co od strony bardziej operatywno-praktycznej, a więc stosowania przepisów nowej instrukcji.

Jako pierwsza, wymagająca takiego podkreślenia, wydaje się być sprawa zmiany pojęcia wyłączenia z kredytowania. Instrukcja przynosi tu dla pracowników BI istotne różnice w stosunku do poprzednich ustaleń. Według nowej instrukcji wyłączone z kredytowania są jedynie aktywa nie normowane, poza należnościami. Wszelkie natomiast prawidłowe i nieprawidłowe stany aktywów normowanych i należności nie są wyłączone z kredytowania i stanowią tak zwany przedmiot kredytowania.

O stopniu (całkowitego czy też częściowego) ich skredytowania, a więc o wielkości stosowanych ograniczeń kredytów, rozstrzyga tylko świadoma i samodzielnie przez oddziały prowadzona polityka oddziaływania banku na przedsiębiorstwa, prowadzona w ramach ogólnych kierunków działania, określanych przez Centralę BI, a ustalających na dany okres najważniejsze zadania gospodarcze oraz wytyczne co do stopnia bardziej lub mniej rygorystycznego oddziaływania kredytami na określone zjawiska w gospodarce przedsiębiorstw.

Nowością dla pracowników Banku Inwestycyjnego jest:

— wyłączenie z kredytowania aktywów nie normowanych (poza należnościami), a więc skasowanie dawnego zakresu kredytu obrotowego i jego zmiana, w nazwie i treści, na kredyt ponadnormatywny,

— możliwość niewyłączania z kredytowania wszystkich nieprawidłowych aktywów normowanych i należności (a więc nadmiernych, zbędnych a nawet w pewnych granicach i warunkach również nie-realnych).

Powyższe stwierdzenia określają w nowy sposób pojęcie potrzeby kredytowej; jest nią teraz różnica pomiędzy wielkością aktywów, stanowiących przedmiot kredytowania, a wielkością rezerw (luzów) finansowych. Definicja ta przekreśla dawne ujmowanie potrzeby kredytowej jako sumy wartości aktywów przedsiębiorstwa, które oddział zdecydował się sfinansować kredytami.

Oczywiście możliwość skredytowania całości potrzeb kredytowych przedsiębiorstwa nie przesądza o samym fakcie ich skredytowania. I tu wydaje się celowe omówić pochodne zagadnienie i pojęcie, dotyczące nie samych zasad, lecz zakresu kredytowania, w jego ujęciu praktycznym w warunkach oddziaływania na przedsiębiorstwa budownictwa. Chodzi tu o stale istniejącą możliwość i niebezpieczeństwo przekredytowania, które w obecnych warunkach zaopatrzeniowych, toku samej produkcji i rozliczeń w budownictwie jest ciągle aktualne. Niestety zjawiskiem dość częstym i ciągle powtarzającym się w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych jest fakt istnienia stosunkowo poważnych wartości nie-realnych. Występują one w stanach zapasów materiałów i są spowodowane głównie nieprawidłową ewidencją kosztów lub dość częstymi przypadkami zepsucia się materiałów na skutek wadliwego składowania czy innej formy marnotrawstwa; pojawiają się stale i to chyba w największym nasileniu w stanach robót w toku na skutek niedokładnej, często celowo zawyżonej inwentaryzacji; zjawiają się one również w aktywie należności jako wspomniane poprzednio prefakturowania.

Walka z tymi nieprawidłowościami prowadzona jest od lat i mimo niewątpliwej ogólnej poprawy sytuacji ciągle jeszcze występują one dość często w nasileniu dużo poważniejszym niż w przedsiębiorstwach przemysłu. W tej sytuacji wydaje się oczywiste, że oddziaływanie banku kredytującego przedsiębiorstwa budownictwa musi przy stosowaniu zasad kredytowania uwzględniać powyższą ujemną okoliczność i nieprawidłowość. Przejawiać się to powinno w stałym obowiązku pracowników BI bacznej i ciągłej obserwacji oraz kontroli aktywów obrotowych przedsiębiorstw między innymi z punktu widzenia określenia, a przynajmniej orientowania się w wysokości wartości nierealnych oraz stałego przeciwdziałania ich powstawaniu i utrzymywaniu się przez odpowiednio ustawioną i prowadzoną akcję kredytową.

Wydaje się również konieczne i racjonalne, aby Bank Inwestycyjny, kredytując przedsiębiorstwa o większym natężeniu omawianych nieprawidłowości, stosował na tym odcinku bardziej rygorystyczną politykę ograniczeń kredytowych i to zabezpieczoną dodatkowym instrumentem kontrolnym, niż może to czynić NBP wobec przedsiębiorstw, w których pojawianie się wartości nierealnych w aktywach obrotowych jest obecnie znacznie mniej częste.

Sytuacja powyższa prowadzi do konieczności wprowadzenia dwóch granic kredytowania. Pierwsza z

nich określona jest w sposób ścisły w samej instrukcji: „Kredyt normatywny, ponadnormatywny i kredyt na należności przyznaje się do wysokości środków obrotowych, stanowiących przedmiot tych kredytów, pomniejszonej o stosowane ograniczenia kredytów oraz pomniejszonej o takie pasywa przedsiębiorstwa, które zmniejszają jego potrzebę kredytową” (a więc luzy — rezerwy finansowe). Granica ta obowiązuje przede wszystkim przedsiębiorstwo, które w myśl przepisów instrukcji powinno samo utrzymywać swój stan zadłużenia w banku w powyższym limicie. W przypadku przekroczenia go przez przedsiębiorstwo i stwierdzenia tego faktu przez bank — instrukcja przewiduje szereg mniejszych i większych rygorów kredytowych, które w rezultacie mają spowodować szybkie doprowadzenie wysokości kredytów do powyższej granicy kredytowania.

Ustawienie przepisów i rygorów instrukcji dopuszcza jednak przejściowe i świadome przekroczenie tej granicy, a sposób jego likwidacji zależy od powodów powstania tego przekroczenia i całej polityki oddziaływania banku na przedsiębiorstwo.

Rozwiązuje to gros sytuacji, jakie w praktyce występują przy kredytowaniu przedsiębiorstw i stwarza dostateczne instrumenty oddziaływania na nieprawidłowości pojawiające się w ich gospodarce.

Dla przypadków jednak bardziej drastycznych, odznaczających się występowaniem wysokich wartości nierealnych w aktywach obrotowych oraz ogólnym brakiem dyscypliny finansowej, co zdarza się niestety w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych, konieczne jest ustalenie, jako dodatkowego instrumentu kontrolnego, drugiej granicy kredytowania, obowiązującej już nie tylko przedsiębiorstwo, ale i bank. Tę drugą górną granicę stanowi różnica pomiędzy wielkością potrzeby kredytowej a wielkością aktywów nierealnych.

W przypadku więc, gdy łączna suma wykorzystanych kredytów oraz zadłużenia przeterminowanego przekracza powyższą granicę, należałoby przyjąć, że występuje zjawisko przekredytowania przedsiębiorstwa, które wymaga energicznego oddziaływania na przedsiębiorstwo wykonawstwa inwestycyjnego, polegającego na bezzwłocznym spłaceniu przez oddział banku części kredytów, odpowiadającej co najmniej wysokości przekredytowania.

Tak rygorystyczne postawienie sprawy wydaje się konieczne zarówno dla zwalczania charakterystycznych i zasadniczych nieprawidłowości w gospodarce samych przedsiębiorstw budownictwa, jak i ze względu na zabezpieczenie zwrotności kredytów bankowych.

Należy jeszcze dodać, iż wyjątkowy przypadek wystąpienia przekredytowania łączyć się będzie zwykle z faktem zupełnie błędnego przewidywania sytuacji gospodarczej we wnioskach kredytowych i pociągnie za sobą rygor przewidziany w instrukcji kredytowej w postaci żądania ze strony oddziału banku nowych realnych wniosków, które zasadniczo zmieniają wysokość przyznanych kredytów.

Następną nowością dla pracowników BI jest wprowadzenie do instrukcji przepisu nakładającego obowiązek ograniczenia wysokości lub nawet odmówienia udzielenia kredytu normatywnego w przy-

padku ustalenia przez przedsiębiorstwo, wbrew opinii banku, normatywu środków obrotowych na zbyt wysokim poziomie.

Rygor ten łączy się oczywiście z odpowiednim ograniczeniem wysokości kredytu ponadnormatywnego, gdyż wtedy dopiero w przedsiębiorstwie wystąpią nie skredytowane aktywa normowane, a więc pojawi się nacisk na zrewidowanie niesłusznie wyznaczonej wysokości normatywu środków obrotowych.

Przepis ten, ze względu na okres wprowadzenia instrukcji, obowiązywać będzie począwszy od roku 1963 przy akcji opiniowania i zatwierdzania planów techniczno-ekonomicznych na rok przyszły.

Przesłankami wprowadzenia powyższego przepisu są dwa momenty: pierwszy to wyposażenie banku w uprawnienie do bezpośredniego oddziaływania kredytem na racjonalną wysokość normatywu środków obrotowych, drugi to sytuacja w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych, które obecnie posiadają już ściśle określone metody wyznaczania wielkości normatywu na poszczególne aktywa normowane, co ułatwia sprawę prawidłowego określenia tych wartości i dla samych przedsiębiorstw i dla banku.

Z doświadczeń roku 1962 wynika już jasno, że ilość przypadków ustalenia normatywów wbrew opinii oddziałów BI nie jest duża, a udowodnienie racji banku nie przedstawia już takich trudności jak w latach poprzednich, gdy zagadnienie wyznaczania prawidłowych wielkości normatywu nie było opracowane od strony metodologicznej i nie miało jeszcze ani w przedsiębiorstwach budowlanych i ich jednostkach nadrzędnych, ani w oddziałach Banku Inwestycyjnego ustalonej praktyki.

Tak więc wprowadzenie tego przepisu od roku 1963 nie grozi już niebezpieczeństwem, jak to było poprzednio, dopuszczenia do ujemnego zjawiska wytworzenia się w praktyce dla dużej ilości przedsiębiorstw dwóch wielkości normatywów: jednej — według zatwierdzonych planów techniczno-ekonomicznych przedsiębiorstw, drugiej — według opinii i kredytowania banku. Niewątpliwie musiałoby to mieć ujemne skutki dla analiz i sprawozdawczości przez stwarzanie dwóch odniesień dla oceny prawidłowości gospodarki środkami obrotowymi w przedsiębiorstwie.

Obecnie można przewidywać, że bank będzie zmuszony w nielicznych przypadkach i tylko przejściowo ograniczać kredyt normatywny na skutek nieuzgodnienia wielkości normatywu środków obrotowych, gdyż przypadki te zostaną zlikwidowane w krótkim czasie przez interwencję oddziałów wojewódzkich BI w jednostkach zwierzchnich przedsiębiorstw lub przez Centralę BI w porozumieniu z departamentami odnośnych ministerstw.

Ostatnią dość zasadniczą zmianą w nowej instrukcji BI, na którą należy zwrócić uwagę, jest wprowadzenie generalnej umowy kredytowej zamiast jednostkowych umów na poszczególne kredyty i wprowadzenie nowej formy decyzji kredytowych w postaci „zawiadomień o przyznaniu kredytu”.

Zmiana powyższa była konieczna ze względu na konsekwencje rozstrzygnięcia szeregu innych zagadnień, a głównie ustalania zasad udzielania kre-

dytu na należności, który już choćby przez swą częstotliwość musi przyjmować formę jednostronnej decyzji kredytowej banku, podejmowanej w oparciu — od strony prawnej — o generalną umowę kredytową. Ponadto jednorazowe załatwienie strony formalnoprawnej przez zawarcie generalnej umowy kredytowej, a ujęcie jednostkowych decyzji kredytowych w formie „zawiadomień o przyznaniu kredytu” niewątpliwie ułatwia podejmowanie decyzji kredytowych od strony technicznej i stwarza możliwości bardziej elastycznego oddziaływania kredytem przez bank.

Ze zmianą tą wiąże się jednak pewien problem: dawna zasada dwustronnie podpisywanych jednostkowych umów zwiększała poczucie odpowiedzialności przedsiębiorstwa za wypełnienie zobowiązań wynikających z umowy a zwłaszcza warunków umownych. Był to moment niewątpliwie dodatni i stanowił podstawowy argument wprowadzenia jednostkowych umów o kredyty.

Wydaje się, że jest bardzo celowe, aby wprowadzając nowe zasady zachować jednak dodatnią stronę dawnego systemu, a więc i przy „zawiadomieniach o przyznaniu kredytu” utrzymać takie samo poczucie odpowiedzialności przedsiębiorstwa za wypełnienie warunków udzielenia kredytów, jak to miało miejsce przy dawnych jednostkowych umowach. Sposoby i drogi do osiągnięcia tego celu mogą być różne. Jednym z nich to ustalanie treści zawiadomień o przyznaniu kredytu w ścisłym porozumieniu z przedstawicielami zarządu przedsiębiorstwa i dążenie do uzgodnienia całości ich brzmienia a zwłaszcza treści i zakresu warunków szczególnych, które — tak, jak i przy dawnych jednostkowych umowach kredytowych — powinny zachować swoje pełne znaczenie instrumentu oddziaływania przez kredyt na zlikwidowanie nieprawidłowości stwierdzanych w gospodarce przedsiębiorstwa. Niewątpliwie praktyka i doświadczenie stosowania zasad nowej instrukcji przyczynią się do uściślenia trybu tej formy zachowania dodatnich stron dawnych jednostkowych umów kredytowych lub wytworzą inne, jeszcze lepsze formy.

Wydaje się jednak bardzo ważne, aby od samego początku wprowadzania nowej formy przyznawania poszczególnych kredytów mieć na uwadze zachowanie u kontrahentów banku poczucia odpowiedzialności za warunki udzielenia kredytu i opierając się na tej odpowiedzialności wypracowanej w poprzednich latach, nie dopuścić do jej zatarcia przez niewłaściwe wykorzystywanie oraz podkreślanie „jednostronności” decyzji kredytowych banku.

Powyższe uwagi nie wyczerpują oczywiście wszystkich spraw związanych ze zmianami wprowadzonymi nową instrukcją kredytową w Banku Inwestycyjnym; wiele z nich wyniknie dodatkowo już w najbliższym okresie przy stosowaniu jej w praktyce. Z tego też względu wydaje się bardzo celowe i pożądanym dalsze wypowiadanie się pracowników komórek kontroli i kredytowania przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego na łamach „Wiadomości NBP” na temat doświadczeń i praktyki stosowania przepisów nowej instrukcji kredytowej Banku Inwestycyjnego.

JEDNOŚĆ PLANU KASOWEGO I BILANSU PIENIĘŻNYCH DOCHODÓW I WYDATKÓW LUDNOŚCI

Poczynając od prac nad planem na trzeci kwartał bieżącego roku opracowywanie planów kasowych przez oddziały wojewódzkie Narodowego Banku Polskiego przebiega w ścisłym powiązaniu z pracami nad wojewódzkimi bilansami pieniężnych dochodów i wydatków ludności. Ze względu na to, że oddziały Banku po raz pierwszy zobowiązane zostały do zapewnienia pełnej zgodności terenowych (wojewódzkich) planów kasowych i bilansów dochodów i wydatków ludności przy pełnym wykorzystaniu planowania kasowego jako samodzielnego instrumentu planistycznego, wydaje się bardzo wskazane, aby w sposób syntetyczny przypomnieć, a częściowo nawet na nowo sformułować, problematykę wzajemnych powiązań tych dwóch dokumentów.

W systemie gospodarczym Polski Ludowej dziedzinę stosunków ekonomicznych, gdzie państwo określa tylko dochody pieniężne jednostek gospodarujących oraz wydziela z globalnego produktu społecznego tę jego część, która jako fundusz spożycia przeznaczona jest na zaspokojenie indywidualnych potrzeb tych jednostek — nazywa się rynkiem.

Wchodzą tu w grę w przeważającej mierze stosunki pieniężne między gospodarką uspołecznioną a ludnością rozumianą jako konsumenci indywidualni i jednostki gospodarki nie uspołecznionej na wsi i w mieście łącznie.

Bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności stanowi zatem podstawowy instrument analizy stosunków pieniężnych na rynku.

W związku z wyraźnym określeniem w naszym systemie gospodarczym sfery rozliczeń gotówkowych, która obejmuje głównie obroty ludności oraz w związku z ześrodkowaniem w banku emisyjnym wszystkich rozliczeń i wszystkich zasobów pieniężnych uspołecznionych jednostek gospodarczych (tzw. „zasada jedności kasy”), bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności i plan kasowy, będący planem wpłat i wypłat kas uspołecznionych przedsiębiorstw i instytucji — stanowią merytoryczną jedność.

Przy rozgraniczaniu obrotu gotówkowego i bezgotówkowego brano pod uwagę przede wszystkim przydatność każdej z tych form rozliczeń do obsługi określonych procesów gospodarczych. Gotówka nadaje się specjalnie do obsługi rozliczeń między uspołecznionymi jednostkami gospodarczymi a ludnością i między grupami ludności. Miliony indywidualnych nabywców podejmuje tu decyzje co do rodzaju i czasu nabycia towaru zależnie od tego, jakie potrzeby chcą w danej chwili zaspokajać. Kwoty poszczególnych transakcji dokonywanych tutaj są z reguły niewielkie. W tych warunkach gotówka przechodząca bezpośrednio z rąk do rąk jest najwygodniejszym i najtańszym instrumentem rozliczeń pieniężnych.

Także gotówkowa forma rozliczeń dopuszczona została ze względów praktycznych przy drobnych

obrotach między uspołecznionymi podmiotami gospodarczymi; ułatwia to i przyspiesza rozliczenia oraz zmniejsza ich koszty. Obroty te jednak nie przekraczają 4% łącznej sumy wpłat i wypłat gotówkowych. Obrót gotówkowy obsługuje zatem prawie wyłącznie sferę rozliczeń związanych z pobieraniem i wydatkowaniem dochodów pieniężnych przez nie uspołecznione podmioty gospodarcze, innymi słowami: konsumentów indywidualnych i jednostki gospodarki nie uspołecznionej, obejmowanych łącznie określeniem „ludność”.

Plan kasowy jest planem emisji pieniądza gotówkowego. Mówiąc inaczej, jest to plan obiegu pieniądza gotówkowego, obrazujący z jednej strony wielkość i strukturę strumienia gotówki wypłacanej z kas banku emisyjnego, która głównie przez kasy uspołecznionych jednostek gospodarczych trafia na rynek, z drugiej zaś strony wielkość i strukturę strumienia gotówki włączanej do kas tego banku, która odpływa z rynku także głównie poprzez kasy uspołecznionych przedsiębiorstw i instytucji. Pokazuje on zatem o ile zwiększy się albo o ile zmniejszy się masa pieniądza gotówkowego, obiegającego poza kasami banku emisyjnego.

Plan kasowy ujmuje zatem dochody i wydatki ludności w zakresie obrotów z uspołecznionymi podmiotami gospodarczymi, ale tylko w części realizowanej przez wypłaty i wpłaty gotówki. Jest on — mówiąc obrazowo — tłumaczeniem bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności na język codziennej, powszechnej ewidencji obrotów gotówkowych, którą prowadzą banki w oparciu o informacje uspołecznionych przedsiębiorstw i instytucji.

Plan kasowy nie daje możliwości pełnej analizy zjawisk rynkowych tak od strony ich struktury, jak i dynamiki oraz stopnia wykonania planów. Z istoty jego bowiem wynika, że nie obejmuje on tej części pieniężnych dochodów i wydatków ludności, która realizowana jest bezgotówkowo. Utrudnione jest więc przyrównywanie pozycji planu kasowego do poszczególnych planów gospodarczych (funduszu płac, skupu produktów rolnych od gospodarki chłopskiej, rynkowej sprzedaży detalicznej, usług świadczonych odpłatnie dla ludności, przyrostu wkładów na rachunkach oszczędnościowych itp.). Pełną analizę rynkowych stosunków pieniężnych zapewnia bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności, którego pozycje ściśle korespondują z innymi planami gospodarczymi.

Nie należy jednak zapominać o tym, że plan kasowy odgrywa aktywną rolę w stosunku do bilansu dochodów i wydatków ludności tak przy opracowywaniu bilansu planowanego, jak i przy sporządzaniu bilansu sprawozdawczego.

Przy opracowywaniu planowanego bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności ściśle związane go z równolegle zestawianym planem kasowym

pozwała na sprawdzanie przyjmowanych tendencji i proporcji. Ta sama problematyka analizowana jest równocześnie w dwóch ujęciach, co stwarza dogodniejsze warunki dla wykrycia ewentualnych dysproporcji i przyjęcia wariantów bardziej zbliżonych do optimum. Ułatwia to w dużym stopniu bogaty materiał statystyczny, gromadzony od dziesięciu lat w zakresie ewidencji obrotów gotówkowych, prowadzonej dla potrzeb planowania kasowego.

Przy sporządzaniu sprawozdawczego bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności ewidencja obrotów gotówkowych prowadzona dla potrzeb planowania kasowego stanowi materiał wyjściowy, z którego wyprowadzane są poszczególne jego pozycje. Zabezpiecza to bilansowanie się strony dochodów ze stroną wydatków, ponieważ przejście z liczb planu kasowego na liczby bilansu polega na wyeliminowaniu pozarynkowych obrotów gotówkowych i dodaniu rynkowych obrotów bezgotówkowych w jednakowych sumach po obydwu stronach. Oczywiście poszczególne pozycje bilansu opracowane są także w oparciu o materiały prezentowane przez aparat statystyczny (Główny Urząd Statystyczny i jego ekspozytury terenowe), jednak zbilansowanie dochodów i wydatków możliwe jest tylko w oparciu o dane pochodzące z ewidencji obrotów gotówkowych, prowadzonej dla potrzeb planowania kasowego.

Bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności nawet skrócony do zestawienia obrotów między uspołecznionymi i nie uspołecznionymi podmiotami gospodarującymi jest dokumentem trudnym i czasochłonnym w opracowaniu, gdyż nie posiada bezpośrednio adekwatnej dokumentacji statystycznej. Plan kasowy natomiast rozporządza powszechną i codzienną ewidencją obrotów gotówkowych, prowadzoną przez aparat bankowy. Dlatego też dla bieżącej informacji, dla analizy obejmującej krótkie okresy oraz dla analizy dotyczącej małych regionów, a właściwie regionów nie stanowiących wyodrębnionych okręgów gospodarczych, w których międzyregionalne przepływy pieniądza wynoszą znaczną część obrotów, plan kasowy może stanowić surogat bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności jako dokument łatwiejszy i szybszy w opracowaniu, w oparciu o który możliwa jest nawet codzienna informacja w zakresie ogólnej oceny podstawowych problemów rynkowych.

Nie można jednak w żadnym przypadku stawiać znaku absolutnej równości między bilansem pieniężnych dochodów i wydatków ludności a planem kasowym ze względu na różnice zakresu tych dokumentów. Stwierdzić natomiast należy, że między bilansem i planem istnieje daleko idąca zbieżność. Właściwym instrumentem analizy problematyki rynkowej jest bilans dochodów i wydatków ludności, a plan kasowy jest jego niezbędnym uzupełnieniem.

* *

Porównywanie zakresu planu kasowego z zakresem bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności należy ograniczyć do bilansu skróconego do obrotów z uspołecznionymi podmiotami gospodarczymi. Plan kasowy nie obejmuje bowiem bezpo-

średnio wzajemnych obrotów gotówkowych między poszczególnymi osobami fizycznymi i jednostkami gospodarki nie uspołecznionej. Obroty te przechodzą przez kasy uspołecznionych jednostek gospodarczych tylko w nieznacznej części. W związku z tym jedynie pewien ich ułamek ujmowany jest w ewidencji prowadzonej dla potrzeb planowania kasowego w saldzie obrotów poczty oraz w obrotach na rachunkach osób fizycznych i jednostek gospodarki nie uspołecznionej, o tyle, o ile ludność posługuje się przy regulowaniu wzajemnych należności pieniężnych wpłatami lub wypłatami gotówki, dotyczącymi tych instrumentów rozliczeń.

W zasadzie więc problematyka przemieszczeń dochodów pieniężnych między grupami społecznoekonomicznymi ludności wypada z bezpośredniego zasięgu planowania kasowego. Dynamika wzajemnych obrotów pieniężnych między ludnością ma jedynie pośredni wpływ na planowanie kasowe, albowiem wzrost lub spadek tych obrotów powoduje odpowiednio wzrost lub zmniejszenie się ilości pieniądza gotówkowego obsługującego je, a tym samym globalnej ilości pieniądza gotówkowego znajdującego się w obiegu.

Jak już wspomniano, jedną z różnic zakresu między bilansem pieniężnych dochodów i wydatków ludności a planem kasowym są obroty gotówkowe pomiędzy uspołecznionymi jednostkami gospodarczymi, które obejmuje plan kasowy, a które nie wchodzi do bilansu. Stanowią one niewielką tylko część obrotów ujmowanych w planie kasowym i dotyczą drobnych rozliczeń związanych z zakupem towarów i usług od sektora uspołecznionego oraz drobnych opłat na rzecz systemu finansowego państwa (np. przy zakupie znaczków stemplowych), dokonywanych przez państwowe i spółdzielcze przedsiębiorstwa i instytucje. Zalicza się tu także koszty przejazdu uspołecznionymi środkami lokomocji i koszty usług hotelarskich, ponoszone przez jednostki uspołecznione w związku z delegacjami służbowych swoich pracowników.

Wielkość pozarynkowych obrotów gotówkowych ustala się w oparciu o ewidencję obrotów gotówkowych, prowadzoną dla potrzeb planowania kasowego, w której istnieje wydzielona pozycja grupująca gotówkę podejmowaną z banków przez jednostki uspołecznione z przeznaczeniem na pokrycie należności innych uspołecznionych przedsiębiorstw i instytucji. Podział sum zaewidencjonowanych w tej pozycji dokonywany jest w oparciu o wskaźniki ustalone w wyniku przeprowadzanych periodycznie szczegółowych badań ankietowych, polegających na rejestrowaniu w określonych okresach przez aparat bankowy danych pochodzących z dodatkowych oświadczeń klientów.

Plan kasowy nie obejmuje przychodów i wydatków ludności realizowanych bezgotówkowo, nie ewidencjonowanych dla potrzeb planowania kasowego. Wchodzi tu w grę takie formy realizacji jak: potrącenia z list płac i rozliczeń lub rachunków za dostawy i usługi, przelewy na oszczędnościowe i bieżące rachunki bankowe, zakupy na kredyt itp.

Wielkość rynkowych obrotów bezgotówkowych ustala się w oparciu o dane jednostek gospodarczych, zaangażowanych bezpośrednio w ich obsłudze. Nieod-

zowne jest zatem, aby aparat statystyczny (GUS) w oparciu o własne instrumenty ewidencyjne ustalał wielkość obrotów pieniężnych między sektorem społecznym a ludnością. Dotyczy to także rachunkowości bankowej i budżetowej. Zapewnienie właściwej statystyki w zakresie pieniężnych obrotów bezgotówkowych ludności staje się tym bardziej konieczne, że stale się one zwiększają. Duża dynamika tych obrotów powoduje, że wskaźniki wzrostu wprowadzone z ewidencji obrotów gotówkowych tracą swą wartość jako ilustracja przebiegu procesów gospodarczych na rynku.

Przekrój terytorialny planu kasowego odpowiada podziałowi na okręgi bankowe, to znaczy, że plan kasowy oddziału Narodowego Banku Polskiego operacyjnego czy wojewódzkiego obejmuje wszystkie obroty gotówkowe jednostek gospodarczych, powiązanych z tym oddziałem kasowo. Jest przy tym rzeczą wskazaną, aby oddziały Banku obsługiwały jednostki gospodarcze związane z radą narodową odpowiedzialną dla danego okręgu bankowego (jeżeli chodzi o jednostki rozliczające się z budżetem terenowym) albo posiadające swoją siedzibę na terenie administrowanym przez tę radę. Podział ten nie eliminuje obrotów dokonywanych na danym terenie a dotyczących dochodów i wydatków ludności z innych terenów. Ewidencjonując bowiem obroty gotówkowe społecznych jednostek gospodarczych nie wydzielamy sum związanych z międzyregionalnym przepływem pieniądza, którego nosicielami są społeczne przedsiębiorstwa i instytucje (tzw. techniczny transfer pieniądza) oraz w zasadzie kwoty dotyczących międzyregionalnego przepływu funduszu nabywczego ludności, gdzie nosicielami są nie społeczne jednostki gospodarujące (tzw. ekonomiczny transfer pieniądza).

Dwa tylko elementy międzyregionalnego przepływu pieniądza dają się wyodrębnić albo już w samym układzie planu kasowego oddziału NBP, albo w powiązaniu tego planu z bilansem pieniężnych dochodów i wydatków ludności. Pierwszym z nich jest saldo obrotów pieniężnych poczty, pozostałe po wyeliminowaniu kwot dających się zaliczyć do poszczególnych pozycji planu kasowego. Suma ta stanowi w zasadzie saldo przekazów pieniężnych między ludnością danego okręgu bankowego i ludnością zamieszkałą na terenie innych okręgów, a więc saldo międzyregionalnych przepływów pieniądza za pośrednictwem przekazów pocztowych. Drugą z omawianych wielkości jest różnica między saldem obrotów oszczędnościowych, dokonanych na danym terenie, a przyrostem stanu wkładów na książeczkach oszczędnościowych, których księgowość prowadzona jest w tymże okręgu. Jest to więc saldo międzyregionalnych przepływów pieniądza za pośrednictwem wpłat i wypłat wkładów oszczędnościowych.

Część obrotów, ujmowana w planie kasowym w formie wpłat i wypłat gotówki, występuje w bilansie pieniężnych dochodów i wydatków ludności w postaci salda. Odnosi się to przede wszystkim do wpłat i wypłat dotyczących oszczędnościowych i bieżących rachunków bankowych ludności (wraz z rachunkami pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych w PKO oraz rachunkami bankowymi rolniczych spółdzielni produkcyjnych), które w planie kasowym ujmowane

są pełnymi obrotami, a w bilansie pieniężnych dochodów i wydatków ludności — w formie zmiany (wzrostu albo zmniejszenia się) wkładów na rachunkach. Poza tym należy tu wymienić drobne wydatki zwrotne ludności, jak na przykład pobrania i zwroty kaucji, ewidencjonowane w pozycjach planu kasowego odpowiednio: „przychody różne” i „rozchody różne”.

Są też w planie kasowym pozycje, w których obroty ujęto według podmiotów gospodarczych, a nie według źródeł pochodzenia czy też kierunków przeznaczenia, mimo że w bilansie pieniężnych dochodów i wydatków ludności nie są ujmowane w postaci salda. Należą tu przede wszystkim wpłaty i wypłaty dotyczące bankowych rachunków instytucji społecznych.

Należy mieć na uwadze, że wszystkie kwoty różniące plan kasowy od bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności bilansują się stronami: suma wielkości uwzględnionych po stronie przychodów równa się sumie wielkości uwzględnionych po stronie wydatków.

Jak już było powiedziane, zasoby gotówkowe ludności składają się prawie na całość masy pieniądza gotówkowego, znajdującego się w obiegu, to znaczy banknotów i monet obiegających poza kasami Narodowego Banku Polskiego. Pozostała, stosunkowo bardzo mała, część stanowią stany kas społecznych jednostek gospodarczych z wyłączeniem banku emisyjnego. Obieg pieniądza gotówkowego jest zatem pojęciem nieco szerszym aniżeli zasoby gotówkowe ludności.

Słowem „emisja” określa się w praktyce planowania kasowego procesy związane z techniką wprowadzania do obiegu pieniądza gotówkowego. Przyjęło się także oznaczać nim ilość banknotów i monet, jaka per saldo (wypłaty minus wpłaty) znalazła się poza kasami banku emisyjnego. Nadwyżka wypłat nad wpłatami oznacza więc zwiększenie emisji, a nadwyżka wpłat nad wypłatami — jej zmniejszenie. W skali całego kraju emisja pieniądza gotówkowego równa się w zasadzie masie pieniądza gotówkowego w obiegu (złoty polski jest walutą wewnątrzkrajową). W skali poszczególnych regionów kraju (w województwach, powiatach) emisja pieniądza gotówkowego nie pokrywa się jednak z obiegiem pieniądza gotówkowego (gotówkową masą pieniężną obiegającą na danym terenie). Wynika to stąd, że istnieje międzyregionalny przepływ pieniądza: znaki pieniężne wprowadzone do obiegu przez jeden oddział banku biletowego przepływają do innego okręgu bankowego, tam obiegają, a mogą być wpłacone do kas (wycofane z obiegu) w jeszcze innym oddziale NBP.

W planie kasowym prezentowane są zmiany emisji pieniądza gotówkowego, które można także odczytać z księgowości Narodowego Banku Polskiego. Dla ustalenia zmiany wielkości masy pieniądza gotówkowego, obiegającego w poszczególnych regionach (województwach, powiatach), niezbędne jest więc pomniejszenie albo zwiększenie zmiany emisji o kwotę międzyregionalnego przepływu gotówki. Eliminując następnie zmianę stanów kas przedsiębiorstw i instytucji, otrzymujemy zmianę gotówkowych zasobów pieniężnych ludności, prezentowaną w bilansie pieniężnych dochodów i wydatków ludności.

W księgowości NBP oraz w ewidencji obrotów gotówkowych, prowadzonej dla potrzeb planowania kasowego, rejestrowane są zmiany emisji pieniądza gotówkowego w momencie dokonywania odpowiednich zapisów rachunkowych, a nie w momencie fizycznego dokonania wpłaty czy wypłaty z kas Banku. To tak zwane „kasowe” ujęcie emisji pieniądza gotówkowego jest jednak nieprzydatne do porównywania strumieni gotówki wypłaconej i wpłaconej z odpowiednimi wielkościami z innych planów gospodarczych.

W myśl obowiązujących w Polsce przepisów płace płatne z góry oraz związane z nimi zasiłki rodzinne wypłacane są pierwszego dnia miesiąca, którego dotyczą. O ile zaś dzień ten jest wolny od pracy, wypłata ma miejsce w najbliższym dniu roboczym miesiąca poprzedzającego. Następuje zatem przesunięcie płatności między okresami o charakterze incydentalnym, pozaekonomicznym, które należy eliminować, chcąc badać dynamikę ekonomicznego wzrostu tych wielkości. Tak skorygowana emisja „kasowa” nazywana jest emisją „gospodarczą”.

Uspołecznione sklepy detaliczne, zakłady gastronomiczne oraz jednostki usługowe wpłacają swe utargi gotówkowe najczęściej do kas wieczorowych lub skarbców nocnych. W związku z tym utargi te rejestrowane są przez aparat handlowy i usługowy w dniu dokonania sprzedaży, a przez banki — pod datą dnia następnego w momencie księgowania wpłat wieczorowych. Wyjątek stanowi ostatni dzień roku, kiedy wpłaty wieczorowe zapisywane są w banku pod datą 31 grudnia. Dla uzyskania porównywalności z planami sprzedaży detalicznej „poślizgi” te muszą być odpowiednio eliminowane, przy czym należy także brać pod uwagę zmiany ich wielkości w różnych okresach czasu.

* *

Jak wiadomo, na skutek pewnych odchyień od zasady jedności kasy, istnieją w naszej gospodarce trzy kanały, przez które krąży pieniądz gotówkowy między uspołecznionymi jednostkami gospodarczymi i rynkiem:

— kasy banków, przez które przechodzi większość obrotów gotówkowych gospodarki uspołecznionej,

— kasy placówek pocztowych, które dokonują obrotów typu przekazowego i wiążą się z kasami banków przez odprowadzanie nadwyżek lub pobieranie zasiłków,

— kasy pozostałych jednostek gospodarki uspołecznionej, dokonywających wypłat z własnych wpływów.

Plan kasowy, aby mógł spełnić w pełni rolę instrumentu bieżącej, codziennej informacji i kontroli w zakresie przebiegu procesów rynkowych, musi obejmować przede wszystkim obroty gotówkowe przechodzące przez kasy aparatu bankowego. Bieżąca ewidencja tych obrotów nastęrcza bowiem najmniej trudności. Jest jednak rzeczą absolutnie niezbędną, aby klasyfikowanie obrotów gotówkowych do poszczególnych pozycji planu kasowego odbywało się ściśle według obowiązujących wytycznych szczegółowych. Na aparacie bankowym, a przede wszystkim na oddziałach Narodowego Banku Polskiego, ciąży obowiązek pełnego zabezpieczenia bezbłędności tej klasyfikacji.

Z drugiej strony jednak liczby planu kasowego muszą być powiązane z elementami narodowego planu gospodarczego. Bazą wyjściową do tego powiązania jest znajomość łącznych obrotów gotówkowych uspołecznionych jednostek gospodarczych, przechodzących zarówno przez kasy banków, jak i dokonywanych przez pocztę lub tylko przez kasy własne przedsiębiorstw. Te ogólne sumy obrotów gotówkowych mogą bowiem dopiero być dalej przeliczane na pozycje bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności lub związane z planami techniczno-ekonomicznymi, budżetem lub poszczególnymi planami wchodzącymi w skład narodowego planu gospodarczego, jak na przykład plan funduszu plac, sprzedaży detalicznej, skupu produktów rolnych. Plan kasowy ujmowany jest więc w układzie analitycznym, zawierającym wszystkie drogi przepływu pieniądza gotówkowego. Ujmowanie planu kasowego w układzie analitycznym wymaga jednak szybkiej i odpowiednio szczegółowej ewidencji przede wszystkim obrotów gotówkowych, dokonywanych przez pocztę. Praktyka wskazuje poza tym na to, że dane z tej ewidencji powinny być zestawiane możliwie jak najczęściej, przynajmniej co miesiąc.

Dla prawidłowego funkcjonowania planu kasowego istotne jest właściwe ugrupowanie obrotów gotówkowych w nim ujmowanych, które powinno spełniać dwa główne warunki:

— umożliwiać jak najściślejsze wiązanie pozycji planu kasowego z elementami innych planów gospodarczych przez grupowanie obrotów o jednorodnej treści ekonomicznej,

— zabezpieczać bezbłędność klasyfikację przez jak najprostsze dostosowanie do techniki obrotu gotówkowego.

Pozycje planu kasowego w przeważającej mierze grupują więc obroty gotówkowe przedmiotowo — według źródeł wpływów i przeznaczenia wypłat na określone cele. Są one wtedy zbliżone treściowo do pozycji bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności i dadzą się wiązać z odpowiednimi planami gospodarczymi.

Jedynie w stosunku do obrotów organizacji społecznych oraz nie uspołecznionych jednostek gospodarczych pozycje planu kasowego ugrupowane są według podmiotów, których dotyczą, występując tak po stronie wypłat, jak i wpłat. Konieczność takiego ujęcia wynika z przyczyn techniczno-organizacyjnych. Pozycja planu kasowego — zapłata za usługi i towary jednostek gospodarki uspołecznionej — ujmuje gotówkę podejmowaną przez państwowe i spółdzielcze przedsiębiorstwa i instytucje na dokonanie rozliczeń z innymi uspołecznionymi jednostkami gospodarczymi (gotówkowe obroty pozarynkowe).

Plan kasowy zawiera także pozycje związane wyłącznie z techniką i organizacją obsługi obrotu gotówkowego. I tak na przykład w kolumnie „wpłaty i wypłaty kas banków” obroty poczty występują jako podjęcia lub odprowadzenia gotówki przez placówki pocztowe, których saldo równa się saldo wpłat i wypłat przez pocztę (saldo pozostałych obrotów poczty).

Plan kasowy opracowywany jest zupełnie samodzielnie, tak na szczeblu wojewódzkim, jak i centralnym

— równolegle z planowym bilansem pieniężnych dochodów i wydatków ludności, przy stałym porównywaniu i wzajemnym uzgadnianiu tych dwu dokumentów tak, aby w efekcie końcowym doprowadzić do pełnej zgodności. Zapewnia to z jednej strony możliwość wykorzystywania ewidencji obrotów gotówkowych, prowadzonej dla potrzeb planowania kasowego, jako instrumentu bieżącej kontroli wykonania planowych wielkości i proporcji w zakresie procesów rynkowych, z drugiej zaś — pozwala na sprawdzenie proporcji przyjętych w bilansie.

W pierwszej kolejności opracowywane są wnioski do planu kasowego przez oddziały operacyjne NBP. Punkt wyjścia do wyliczenia obrotów prezentowanych w tych wnioskach stanowią:

— dane statystyczne z zakresu obrotów gotówkowych,

— przekroje terenowe planów gospodarczych (o ile to możliwe),

— dynamika zjawisk zachodzących w kwartale planowanym w stosunku do kwartałów poprzednich i do analogicznych okresów lat poprzednich,

— ogólne tendencje gospodarcze, obserwowane i planowane w danym regionie.

Oddziały operacyjne przesyłają opracowane przez siebie projekty planu kasowego do oddziałów wojewódzkich NBP na początku trzeciej dekady miesiąca poprzedzającego kwartał planowany.

Prace nad projektem planu kasowego oddziału wojewódzkiego Narodowego Banku Polskiego przebiegają w następującej kolejności:

Przed wszystkim opracowywane jest przewidywane wykonanie planu kasowego na kwartał poprzedzający okres planowany. Podstawą jest tu przebieg jego wykonania w pięciu pierwszych dekadach, prognozy wykonania głównych planów gospodarczych, prezentowane przez władze i organizacje gospodarcze i własne rozeznanie w tej mierze oddziału wojewódzkiego.

Następnie ma miejsce opracowanie projektu planu kasowego w oparciu o wnioski oddziałów operacyjnych, o plany — lub projekty planów — regionalnych władz i organizacji gospodarczych, określające podstawowe stosunki rynkowe oraz o własne materiały statystyczne i własną ocenę oddziału wojewódzkiego, przede wszystkim w drodze porównania z wykonaniem w okresach poprzedzających i okresach analogicznych z lat poprzednich. Zmiany zachodzące w proporcjach powinny znajdować uzasadnienie w odpowiednich procesach gospodarczych.

Z kolei następuje opracowanie przez oddział wojewódzki NBP powiązania liczbowego projektu planu kasowego z projektem bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności i ostateczne ustalenie tego projektu w oparciu o uzgodniony między wojewódzką (miejską) komisją planowania gospodarczego, wydziałem finansowym prezydium wojewódzkiej (miejskiej) rady narodowej i oddziałem wojewódzkim NBP projekt bilansu dochodów i wydatków ludności.

Projekty planów kasowych oddziałów wojewódzkich przesyłane są do Centrali Narodowego Banku Polskiego w pierwszych dniach miesiąca poprzedzającego okres planowany, gdzie są wykorzysty-

wane do prac nad ogólnokrajowym planem kasowym. Prace przebiegają tu w trybie analogicznym jak w oddziałach wojewódzkich.

Projekty planów kasowych oddziałów wojewódzkich NBP wraz z wojewódzkimi (miejskimi) bilansami pieniężnych dochodów i wydatków ludności, planowanymi na dany kwartał, przekładane są prezydiom rad narodowych.

Narodowy Bank Polski, aby spełnić zadania stojące przed nim jako bankiem emisyjnym, musi na bieżąco analizować zjawiska zachodzące w zakresie obiegu pieniądza gotówkowego tak w skali całego kraju, jak i w poszczególnych rejonach. W tym celu Bank opracowuje założenia emisyjne (plany kasowe), odpowiadające całokształtowi planów gospodarczych oraz śledzi ich wykonanie. Odbywa się to oczywiście we wszystkich jednostkach terenowych (oddziałach) i zbiorczo w Centrali Banku. Plany kasowe oddziałów Banku muszą być w związku z tym odpowiednio powiązane z ogólnokrajowym planem kasowym, sporządzanym przez Centralę NBP w ścisłej zgodności z planowanym bilansem pieniężnych dochodów i wydatków ludności. Ogólnokrajowy plan kasowy zatwierdzany jest co kwartał uchwałą Rady Ministrów. W oparciu o ten dokument Centrala Banku ustala zmiany emisji pieniądza gotówkowego na kwartał planowany, wynikające dla poszczególnych oddziałów wojewódzkich z zadania ogólnokrajowego oraz przesyła w formie wytycznych liczby dotyczące poszczególnych pozycji planu kasowego wraz z odpowiednim uzasadnieniem. W oparciu o te dane oddziały opracowują plany kasowe dla swoich okręgów. O zadaniach przekazanych oddziałom wojewódzkim Centrala NBP informuje jednocześnie prezydium wojewódzkich (miejskich) rad narodowych.

Przekazywanie zadań wynikających z zatwierdzonego planu kasowego oddziałom operacyjnym Banku odbywa się w sposób analogiczny, jak i oddziałom wojewódzkim.

Zadania w zakresie równowagi rynkowej, uchwalone przez Radę Ministrów, przekazywane są zatem w teren przez mechanizm planowania kasowego. W związku z tym oddziały wojewódzkie Narodowego Banku Polskiego, w porozumieniu z wojewódzkimi (miejskimi) radami narodowymi, ustalają w oparciu o plany kasowe, opracowane na podstawie zadań ustalonych przez Centralę Banku, odpowiednie liczby bilansów dochodów i wydatków ludności na kwartały planowane, innymi słowy przeprowadzają korektę projektu planowanego bilansu zgodnie z wytycznymi centralnymi. Poprzez planowanie kasowe oddziały Narodowego Banku Polskiego są zatem transmisją zadań centralnych w teren. W związku z tym reprezentują one w terenie punkt widzenia centralnego planifikatora i to nie tylko na etapie rozdziału zadań planowych na województwa, lecz także na etapie opracowywania projektu planu.

Obowiązkiem oddziałów wojewódzkich NBP jest poza tym ustalanie — na podstawie danych dotyczących wykonania planu kasowego — sprawozdawczych bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności w części dotyczącej obrotów z uspołecznionymi jednostkami gospodarczymi, bez międzyregionalnego przepływu pieniądza.

SPORNE ZAGADNIENIA TEORII PIENIĄDZA W TRAKTACIE EKONOMICZNYM B. MINCA

Książka profesora Bronisława Minca „Ekonomia polityczna socjalizmu” stała się niewątpliwie wydarzeniem w rozwoju nauki ekonomii politycznej, a znaczenie jej daleko wykracza poza dziedzinę czysto teoretycznych zainteresowań i dociekań. Wynika to choćby z tego faktu, że książka ta jest szeroko wykorzystywana jako podręcznik dla studiujących ekonomię polityczną w szkołach wyższych, mimo że autor sam nazywa ją traktatem¹⁾ i zastrzega się przed traktowaniem jej jako podręcznika.

Tak z punktu widzenia roli, jaką książka ta już odegrała w rozwoju ekonomicznej myśli naukowej w Polsce (i jaką niewątpliwie odgrywać będzie jeszcze nadal), jak i z punktu widzenia jej roli w procesie nauczania ekonomii politycznej, książka ta niewątpliwie zasługuje na szerokie omówienie. Jest rzeczą wiadomą, że dookoła niej rozgorzała dosyć zawzięta polemika (przede wszystkim na łamach „Życia Gospodarczego”), dotycząca głównie charakteru pracy jako całości, a w mniejszym stopniu poszczególnych jej tez. Taki generalny sposób jej oceny — choć niewątpliwie również konieczny — wydaje się jednak niewystarczający. Zakres ujętych w opracowaniu zagadnień jest bardzo szeroki, a przy każdym niemal zagadnieniu autor formułuje własne, oryginalne myśli i poglądy, które zasługują na nie mniejszą uwagę, niż ogólne zagadnienia konstrukcji i charakteru opracowania, podnoszone w generalnych recenzjach i ocenach. Stąd istnieje potrzeba dokonania także szeregu szczegółowych analiz pojedynczych zagadnień, poruszonych przez B. Minca w omawianym traktacie. Potrzeba taka wynika nie tylko ze wspomnianej wyżej roli, jaką obiektywnie rzecz biorąc książka ta odgrywa w procesie naukowym i pedagogicznym; wpływa ona także z faktu, że szczegółowe zajęcie się pracą stanowi także jakiś wyraz uznania dla autora za poniesiony przez niego trud.

Celem niniejszego artykułu jest omówienie pewnych tez z zakresu teorii pieniądza w gospodarce socjalistycznej, jakie znalazły się w traktacie B. Minca. Tytuł artykułu może nieco wprowadzać w błąd, gdyż mowa jest w nim o spornych zagadnieniach teorii pieniądza. Otóż stan naszej nauki o pieniądzu społeczeństwa socjalistycznego jest aktualnie taki, że w istocie rzeczy niespornych zagadnień w niej chyba nie ma wcale. Stąd z tytułu wypływałby wniosek, że w artykule będą omówione wszystkie zagadnienia teorii pieniądza, jakie zostały poruszone w tym dziele. Tak szerokie ujęcie tematu nie jest jednak możliwe w ramach artykułowych. Stąd autor artykułu umownie nazwał spornymi zagadnieniami teorii pieniądza te tylko tezy B. Minca, jakie budzą jego subiektywne zastrzeżenia. Oczywiście inny czytelnik mógłby listę zagadnień spornych skompletować odmiennie, dodając do spraw

omówionych poniżej jakieś inne problemy i usuwając z ich liczby te, w których podziela poglądy B. Minca i nie solidaryzuje się ze sformułowanymi dalej zastrzeżeniami.

Wygodnie jest rozpocząć ustalanie listy zagadnień spornych od wymienienia zagadnień niespornych, gdyż w ten sposób i zakres problemów objętych polemiką występuje wyraźniej w stosunku do całości tematyki, i wyraźniej zarysowuje się waga dyskutowanych kwestii. Przyjęcie tej zasady jest szczególnie wskazane w niniejszym przypadku wobec faktu, iż B. Minc szereg podstawowych zagadnień teorii pieniądza w społeczeństwie socjalistycznym — w moim zrozumieniu — stawia najzupełniej prawidłowo. Dotyczy to przede wszystkim określenia istoty pieniądza, który w omawianej pracy jest traktowany, zgodnie z nauką marksizmu, jako szczególny stosunek społeczny między ludźmi, ukrywający się pod powłoką rzeczową. Zupełnie też słusznie B. Minc podaje, że treść tego stosunku społecznego wynika z roli pieniądza jako pośrednika w wymianie działalności pomiędzy ludźmi, dokonującej się w formie produkcji towarowej²⁾. W spornej w literaturze ekonomicznej sprawie czy istota pieniądza społeczeństwa socjalistycznego jest ta sama, co istota pieniądza we wszystkich innych formacjach społeczno-ekonomicznych, B. Minc zajmuje stanowisko, że istota pieniądza jako kategorii ekonomicznej pozostaje zawsze ta sama, niezależnie od tego, jaki ustrój społeczno-ekonomiczny pieniądź ten obsługuje³⁾. Pogląd ten uważam za słuszny, toteż oczywiście polemizować z nim nie będę. W odniesieniu do zagadnienia istoty pieniądza w gospodarce socjalistycznej trzeba jednak jeszcze zaznaczyć, że B. Minc dosyć silnie podkreśla wewnętrzne sprzeczności tej kategorii ekonomicznej, przeciwstawiając się w ten sposób bardziej lub mniej wyraźnie formułowanym często w literaturze ekonomicznej „bezkonfliktowym” charakterystikom socjalistycznego sposobu produkcji i jego elementów⁴⁾. Jest to znów bardzo słuszne stanowisko autora w tej sprawie, ale i zarazem jest to pierwsza okazja do polemiki. Chodzi mianowicie o charakterystykę sprzeczności kategorii pieniądza w gospodarce socjalistycznej, podaną przez B. Minca.

Autor sprowadza sprzeczności pieniądza do dwóch głównych rodzajów⁵⁾. Pierwszy z nich wynika stąd, że pieniądź jest — jako ogólna forma wartości — niezbyt dokładną miarą nakładów pracy społecz-

²⁾ op. cit. s. 245—246.

³⁾ op. cit. s. 248.

⁴⁾ Pomijanie sprzeczności zawartych w pieniądzu jako kategorii ekonomicznej szczególnie często zachodzi w sposób ukryty, gdy określa się pieniądź jako przekaz na produkty pracy lub wyraz „praw” do tych produktów. (Por. np. T. Kierczyński: Istota akumulacji pieniężnej przedsiębiorstw socjalistycznych, Warszawa 1960, s. 6 i nast.). Pogląd na pieniądź jako na prosty przekaz na produkty pracy, pomijający sprzeczności produkcji towarowej, krytykował jeszcze Marks (por. Przyczynek do krytyki ekonomii politycznej, Warszawa 1953, s. 76—78).

⁵⁾ op. cit. s. 248.

¹⁾ B. Minc: Ekonomia polityczna socjalizmu, Warszawa 1961, s. 5.

nej i bardzo niedoskonałym pośrednikiem w wymianie działalności pomiędzy ludźmi. Druga grupa sprzeczności wewnętrznych pieniądza ma polegać na tym, że „pieniądz często budzi ducha korzyści indywidualnej — sprzecznej z interesem społecznym”⁶).

O ile pierwsza grupa sprzeczności pieniądza została uchwycona prawidłowo, o tyle co do określenia drugiej grupy nasuwają się pewne zastrzeżenia. Nie oznacza to bynajmniej, że kwestionuję występowanie w gospodarce socjalistycznej sprzeczności pomiędzy korzyścią indywidualną a interesem społecznym. Ta sprzeczność istnieje jak najbardziej realnie i kwestionowanie jej jest równoznaczne z zamykaniem oczu na fakty. Wątpliwe jest jednak moim zdaniem twierdzenie, że to właśnie pieniądz „budzi ducha korzyści indywidualnych”. Konflikt interesu osobistego i interesu ogólnospołecznego jest nieodłącznie związany z faktem, że społeczeństwo socjalistyczne nie ma jeszcze dostatecznej obfitości dóbr dla zaspokajania indywidualnego spożycia według potrzeb, a więc nie wynika on z jakiegoś — dosyć literacko pojmowanego pieniądza — „złotego molocha”, który samym faktem swego istnienia budzi brzydkie namietności. U podstaw tego konfliktu — i u podstaw pieniądza jako kategorii ekonomicznej — leżą te same przesłanki: określony, stale zbyt niski, poziom rozwoju sił wytwórczych społeczeństwa socjalistycznego. Stąd wyprowadzanie związku przyczynowo-skutkowego pomiędzy dwoma zjawiskami, które są następstwem tych samych przesłanek, jest nieporozumieniem.

Następna grupa zagadnień związana jest z formą rzeczową, pod którą ukrywa się stosunek społeczny, stanowiący istotę pieniądza. Tę grupę zagadnień otwiera problem dosyć szeroko dyskutowany w literaturze ekonomicznej krajów socjalistycznych, a mianowicie problem stosunku pieniądza społeczeństwa socjalistycznego do złota. B. Minc zalicza się do mniej licznej grupy ekonomistów, którzy w tej sprawie wyznają pogląd, iż złoto nie jest towarem — pieniądzem społeczeństwa socjalistycznego⁷).

To stwierdzenie — moim zdaniem słuszne — ma jednak charakter tylko negatywny, nie zawiera jeszcze rozstrzygnięcia problemu, jaką rzeczową powłokę ma ekonomiczny stosunek pieniężny w gospodarce socjalistycznej, jeżeli powłoki tej nie stanowi kruszec. Jest rzeczą wiadomą, że funkcje pieniądza w krajach socjalistycznych spełniają cyrkulujące w różnej postaci znaki wartości. Jeżeli jednak znaki te nie reprezentują czy nie zastępują kruszcu monetarnego, powstaje pytanie, co one właściwie przedstawiają. Jedyną logiczną odpowiedzią na to pytanie jest stwierdzenie, że owe znaki wartości reprezentują wartość zmaterializowaną w produkcie społecznym socjalistycznej gospodarki. I tak właśnie, a więc w sposób całkowicie moim zdaniem słuszny, jest przedstawiona sprawa w traktacie prof. Minca⁸).

Dodatkowy charakter w stosunku do tego problemu ma pytanie, w jakiej formie mogą występować

w gospodarce socjalistycznej znaki wartości, reprezentujące nakłady pracy społecznej wydatkowane na wytworzenie produktu globalnego. W literaturze ekonomicznej krajów socjalistycznych charakter znaków wartości przyznawany jest powszechnie biletom bankowym, biletom skarbowym (w krajach, gdzie występują one w cyrkulacji, np. w ZSRR i w CSRS) oraz bilonowi, czyli inaczej mówiąc gotówkowemu znakom pieniężnym. Natomiast sporny jest problem tzw. pieniądza bankowego, to znaczy zapisów na rachunkach bankowych, wykorzystywanych dla dokonywania rozliczeń pieniężnych w trybie bezgotówkowym. W tej sprawie część ekonomistów wyznaje pogląd, że pieniądz bankowy jest tylko rejestracją praw klientów banków do otrzymania właściwych znaków pieniężnych, tzn. gotówki, część natomiast uznaje pieniądz bankowy za inną wprawdzie od biletów bankowych, ale bynajmniej nie gorszą, formę funkcjonowania znaków wartości. Ten drugi pogląd jest moim zdaniem jedynie słuszny, gdyż pieniądz bankowy spełnia funkcje pieniądza z nie mniejszym powodzeniem, niż gotówkowe znaki wartości, a istota pieniądza jako stosunku społecznego nie ulega zmianie w zależności od formy rzeczowej, pod którą stosunek ten się ukrywa. Na tym samym stanowisku stoi prof. Minc⁹).

Jak widać z powyższego przeglądu — lista zagadnień niespornych z zakresu teorii pieniądza społeczeństwa socjalistycznego jest dosyć obszerna i obejmuje tak zasadnicze problemy, jak istota pieniądza, jego stosunek do złota i sprawę pieniądza bankowego. Wszystkie jednak wymienione tezy nie dotyczą zagadnień najważniejszych chyba, a mianowicie zagadnień *f u n k c j o n o w a n i a* pieniądza w socjalistycznej gospodarce planowej. W tym zakresie tezy opublikowane w omawianej książce budzą już znacznie więcej zastrzeżeń.

Zacznijmy od zagadnienia funkcjonowania pieniądza w roli miernika wartości. Jak wiadomo, w funkcji tej pieniądz w formie ceny nadaje ilościowy wyraz wartości towarów, funkcjonując — według określenia Marksa — jako „nazwa określonej ilości czasu pracy”¹⁰). W związku z tym powstaje pytanie, jaką mianowicie ilość czasu pracy reprezentuje jednostka monetarna, albo też jaka jest skala cen w socjalistycznym systemie monetarnym.

Musimy pamiętać o tym, że we wszystkich krajach socjalistycznych mamy do czynienia z obiegiem znaków wartości niewymienialnych na kruszec. W odniesieniu do tego rodzaju znaków war-

⁶) por. op. cit. s. 271—272. Na marginesie tego zagadnienia wypada jeszcze poruszyć problem drobniejszego znaczenia, a mianowicie sprawę różnic, jaka zachodzi pomiędzy znakami wartości w formie biletów bankowych i w formie pieniądza bankowego. W swoim czasie (Finanse w gospodarce socjalistycznej, Warszawa 1960, s. 376) sformułowałem pogląd, że różnica ta ma charakter przede wszystkim techniczny, a nie ekonomiczny. Profesor Minc zdanie to kwestionuje, twierdząc, że różnica ta jest natury ekonomicznej, jako że pieniądz gotówkowy obsługuje inną, a bezgotówkowy inną sferę rozliczeń. Wywód ten mnie nie przekonuje, gdyż prof. Minc podstawia tu różnice ekonomiczne między środkami produkcji i środkami spożycia pod różnice form pieniądza. Idąc w tym kierunku dalej, musielibyśmy twierdzić, że inny jest charakter ekonomiczny pieniądza wydatkowanego na płace, inny na skup produktów rolnych itd. Jest rzeczą wiadomą, że pieniądz obsługuje bardzo różne co do swego charakteru stosunki ekonomiczne, co jednak nie oznacza, że za każdym razem mamy do czynienia z inną ekonomiczną treścią samego pieniądza.

¹⁰) Por. Przyczynek do krytyki ekonomii politycznej, wyd. cyt. s. 58—59.

⁶) op. cit. s. 249.

⁷) op. cit. s. 259.

⁸) „Pieniądz przedstawia bezpośrednio obracające się towary, a nie złoto” (op. cit. s. 267).

tości Marks skalą cen nazywał ilość kruszcu, którą reprezentuje jednostka monetarna¹¹⁾. Jeżeli stoi- my na stanowisku, że socjalistyczny pieniądź nie reprezentuje już kruszcu, ale bezpośrednio wartość zmaterializowaną w produkcie społecznym — je- dynie logicznym określeniem skali cen dla tego rodzaju znaków wartości może być tylko suma war- tości, przypadająca na jednostkę monetarną, wy- nikająca ze stosunku (z podzielenia) całej wartości produktu społecznego przez sumę cen wszystkich produktów, składających się na ten produkt. Jeżeli np. produkt społeczny zawiera nakład pracy prostej, odpowiadający 10 miliardom godzin roboczych, a równocześnie suma jego cen jest równa 5 miliardom jednostek monetarnych — skala cen wynosi dwie godziny społecznie niezbędnej pracy prostej na jed- nostkę monetarną. Nie trzeba dowodzić w tym miejscu, że w praktyce taka skala cen nie daje się obliczyć w wyżej podany sposób, co nie zmienia sprawy, że w danych konkretnych warunkach moż- na orientacyjnie ustalić, w jakim kierunku zmienia się skala cen i jakie są w przybliżeniu rozmiary tej zmiany. Orientację tę uzyskujemy porównując wskaźniki zmiany poziomu wydajności pracy w ga- łąziach produkcji materialnej i wskaźniki zmiany przeciętnego poziomu cen. Ta sprawa ma jednak dla nas w tej chwili znaczenie tylko uboczne. Sta- rałem się ją zresztą rozwinąć w innym miejscu¹²⁾.

Jak postawione jest zagadnienie skali cen — za- gadnienie o podstawowym znaczeniu dla analizy funkcjonowania pieniądza w roli miernika warto- ści — w traktacie ekonomicznym B. Minca? Otóż trzeba stwierdzić, że sprawa ta nie jest tam posta- wiona ani w sposób jasny, ani w sposób zadowala- jący. Przede wszystkim B. Minc identyfikuje ze sobą dwa różne pojęcia, mianowicie pojęcie skali cen i pojęcie średniej siły nabywczej pieniądza¹³⁾. W innym miejscu swoich wywodów autor uważa po- nadto za równoznaczne z tymi pojęciami pojęcie po- ziomu cen¹⁴⁾. Taka identyfikacja różnych pojęć jest nie tylko sprzeczna z marksowskim określeniem skali cen (od którego zresztą każdy autor ma prawo odejść, jeżeli uzasadni jego nieprzydatność dla celów ana- lizy ekonomicznej i wyraźnie sprecyzuje znaczenie jakie sam chce nadać temu pojęciu), ale — co waż- niejsze — jest nielogiczna i zamyka drogę do ana- lizy ekonomicznej zjawisk cenowych.

Średnia siła nabywca pieniądza jest funkcją po- ziomu cen. Stanowi ona odwrotność cennika to- warów i usług materialnych. Jeżeli będziemy czy- tali jakiegokolwiek cennik wspan, to ustalimy, że za jednostkę pieniężną możemy zakupić określoną ilość towaru A, B, C itd., a przeciętnie jakąś ilość róż- nych towarów. Siła nabywca pieniądza podlega więc zmianom tylko o tyle, o ile zmienia się poziom cen; bez zmiany poziomu cen siła nabywca pie- niądza zmienić się nie może. Inaczej ma się nato- miast sprawa ze skalą cen. Skala cen jest wyzna- czona przez dwa czynniki: poziom cen i wydajność pracy społecznej. Jeżeli poziom cen nie ulega zmia- nie, ale wydajność pracy w produkcji materialnej

rośnie, to w następstwie spada wartość każdej jed- nostki towaru (przy wzroście wydajności pracy społecznie niezbędnej jej nakłady na wytworzenie towaru maleją), spada stosunek wartości produktu globalnego do sumy jego cen, spada wartość repre- zentowana przez jednostkę monetarną.

Tego procesu B. Minc w ogóle nie dostrzega. Wzrost wydajności pracy społecznej i spadek war- tości towarów pozostaje u niego bez wpływu na skalę cen. Ceny są tu wyznaczone przez ceny, a związek ich z wartością i jej zmianami nie jest brany pod uwagę. Co wobec tego owe ceny reprezen- tują — nie zostało określone.

Pomieszczenie (czy identyfikacja) pojęć skali cen i poziomu cen (albo siły nabywczej pieniądza) ma daleko idące konsekwencje i prowadzi autora do nierozwiązalnych sprzeczności rozumowania. Wystę- puje to wyraźnie przy rozważaniu problemów sumy cen i sumy wartości, istnienia jednej czy dwu skal cen w gospodarce socjalistycznej i wreszcie proble- mu odchylenia cen od wartości. Sprawy te są dosyć skomplikowane, ażeby więc prawidłowo przedstawić tok rozumowania B. Minca musimy się posłużyć dość obszerną cytata z jego książki. B. Minc pisze co następuje: „Równanie: suma cen towarów = su- mie cen¹⁵⁾ ich wartości, ma więc dwie strony: formalnoekonomiczną i specyficzną, jako narzędzie do badania odchylenia cen od wartości. Strona for- malnoekonomiczna polega na tym, że określona su- ma cen odpowiada jakiejś sumie wartości. Jest to prawdziwe przy wszelkich zmianach cen, niezależ- nych od jakichkolwiek zmian w sumie wartości... Treść marksowskiej tezy o równości sumy cen i sumy wartości towarów nie ogranicza się jednak do strony formalnoekonomicznej, ale... polega rów- nież na tym, że odchylenia cen od wartości, idące w jednym kierunku, kompensują się przez odchy- lenia idące w przeciwnym kierunku.

Pojęcie średniej skali cen albo średniej siły na- bywczej pieniądza, obejmujące zarówno dziedzinę środków spożycia, jak i dziedzinę środków produk- cji, jest pojęciem, którego znaczenie dla analizy ekonomicznej jest na ogół nieistotne. O siłę nabyw- czej pieniądza decyduje możliwość zakupu za jednostkę czy pewną ilość jednostek pieniężnych przedmiotów spożycia (bądź takich środków produkcji, które każdy może kupić jako towary). O siłę nabywczej pieniądza decyduje więc ruch kosztów utrzymania, a nie ruch cen w ogóle.

W gospodarce socjalistycznej istnieją rzeczywiście dwie różne skale cen albo poziomy cen: niższa w dziedzinie środków produkcji i wyższa w dziedzinie przedmiotów spożycia. W rezultacie jednostce pie- niądza odpowiada większa ilość pracy społecznej w dziedzinie środków produkcji, a mniejsza ilość w dziedzinie przedmiotów spożycia. Istnienie dwóch różnych skal cen wynika z odmiennego sposobu ustalania cen przedmiotów spożycia i cen środków produkcji. Gdyby sposób ustalania cen był jednolity w całej gospodarce narodowej, to nie byłoby dwóch poziomów cen. Wzajemne kompensowanie się od- chylenia cen od wartości następuje jedynie wówczas, gdy ceny produktów ustalone są w sposób jednolity.

11) jak wyżej, s. 117.

12) Por. Z. Fedorowicz: Pieniądź w gospodarce socjali- stycznej, Warszawa 1962, s. 164 i nast.

13) op. cit. s. 298.

14) op. cit. s. 299.

15) Jest to chyba pomyłka druku; słowo „cen” jest tu wyraźnie zbędne. Błąd ten jednak w erracie książki nie jest uwzględniony.

Jest natomiast chyba jasne, że przy istnieniu dwóch różnych sposobów ustalania cen takiego kompensowania nie ma. Dlatego też wniosek, że przy ustalaniu cen środków produkcji na poziomie niższym od wartości ceny przedmiotów spożycia o odpowiednią wielkość przewyższają swoją wartość, wydaje się całkowicie błędny.

Z powyższego wynika, że równanie: suma cen = sumie ich wartości, będzie miało w gospodarce socjalistycznej swoją treść jako narzędzie badania odchylenia cen od wartości a nie tylko formalnoekonomiczną, wówczas gdy włączymy do obu jego stron tylko ceny detaliczne przedmiotów spożycia. Jedynie bowiem wtedy odchylenia cen od wartości w jednym kierunku kompensować się będą o odchylenia w kierunku przeciwnym. Nie oznacza to oczywiście, aby dla pewnych zamierzeń badawczych nie było również celowe użycie równania: suma cen = sumie wartości obejmującego ceny i wartości wszystkich wytworzonych produktów. Równanie takie nie będzie jednak służyć dla badania odchylenia cen od wartości¹⁰⁾.

Przytoczony wywód prof. Minca zawiera szereg też niejasnych, wątpliwych, które ponadto zostały pozbawione najmniejszego choćby uzasadnienia czy dowodu. Niejasne jest, co autor rozumie przez „dwie strony markowskiego równania — suma cen = sumie wartości. Z dalszych wywodów wynikałoby, że w zależności od celów badawczych, a więc w sposób dosyć dowolny, można to równanie stosować albo do wszystkich wytworzonych produktów, albo tylko do środków spożycia, przy czym w obu przypadkach równanie to ma być równie prawdziwe. O dowód czy uzasadnienie tej dosyć interesującej tezy autor się nie zatroszczył, jak również nie udowodnił twierdzenia, że kompensaty odchylenia cen od wartości zachodzą tylko w odniesieniu do środków spożycia, natomiast nie mają miejsca w odniesieniu do wszystkich towarów, tworzących produkt globalny społeczeństwa socjalistycznego. Czytelnik jednak ma prawo nie przyjmować tych stwierdzeń „na wiarę” i żądać ich uzasadnienia oraz wysuwać własne kontrargumenty.

A kontrargumentów takich nasuwa się sporo. Jeżeli staniemy na stanowisku, że skala cen jest wyznaczona w gospodarce socjalistycznej przez stosunek wartości produktu społecznego do sumy jego cen — to prawidłowe wyznaczenie tej skali cen jest możliwe tylko wtedy, gdy do rachunku bierzemy całą wartość produktu społecznego i całą sumę jego cen. Tylko w ten sposób uzyskamy skalę cen, prawdziwą dla wszystkich przypadków, w których nasz pieniądź służy do mierzenia wartości. Jeżeli w jakikolwiek sposób ograniczymy „koszyk” towarów, które wchodzi do tego obliczenia — otrzymana w ten sposób skala cen dla towarów nie wchodzących do „koszyka” będzie po prostu nieprawdziwa. B. Minc tak stawia sprawę, jak gdybyśmy mieli do czynienia w naszej gospodarce z dwiema odrębnymi walutami, z których jedna jest wykorzystywana w sferze obrotu środkami spożycia, a druga w sferze obrotu środkami produkcji. Mimo tej samej nazwy monetarnej, „waluta środków produkcji” ma być bar-

dziej wartościowa od „waluty środków spożycia”, gdyż w pierwszej sferze jednostce pieniądza odpowiada większa ilość pracy społecznej, niż w sferze drugiej. Tak sprawa wyglądać może wtedy, gdy się rozważa cały proces pieniężny tylko z punktu widzenia kształtowania się cen, pojmowanego zresztą w dosyć specyficzny sposób.

Nie można jednak w sposób abstrakcyjny wprowadzać dwóch różnych jednostek pieniężnych, nie licząc się z faktami. A fakty dowodzą, że w obrocie gospodarczym mamy do czynienia z j e d n o l i t y m pieniądzem, a nie z dwiema walutami. W szczególności nikt nie nakazuje środków pieniężnych, uzyskanych np. ze sprzedaży środków spożycia, najpierw przeliczać przez jakiś „kurs wymienny” w celu nabycia środków produkcji. Jeden i ten sam pieniądź przepływa ustawicznie z jednej sfery obrotu do drugiej, a jego siła nabywcza scharakteryzowana jest przez o g ó ł wszystkich transakcji, w których może on uczestniczyć.

Profesor Minc ma oczywiście rację, gdy twierdzi, że w sferze środków spożycia jednostce pieniężnej odpowiada na ogół mniejsza ilość pracy społecznej, zmaterializowanej w towarach, niż to ma miejsce w sferze środków produkcji. Ale dla wyjaśnienia tego zjawiska nie potrzeba konstruować niezgodnej z faktami teorii dwóch walut (a trzeba z całą mocą podkreślić, że teoria dwóch skal cen jest teorią dwóch walut, jako że skala cen jest podstawowym parametrem, charakteryzującym dany system monetarny; nie może istnieć jednolity system pieniężny, oparty na dwóch skalach cen, podobnie jak nie może istnieć jednolity system miar długości, oparty równocześnie na metrze i na yardzie angielskim), gdyż zjawisko to tłumaczy się przez o d c h y l e n i a c e n o d w a r t o ś c i. Ceny środków spożycia ustalone są na ogół powyżej ich wartości, a ceny środków produkcji poniżej wartości.

Trzeba też stwierdzić, że dla kompensaty odchylenia cen od wartości żaden specjalny mechanizm nie jest potrzebny, i że — wbrew poglądom profesora Minca — odmienne zasady ustalania cen środków produkcji i cen środków spożycia bynajmniej nie stoją na przeszkodzie takim kompensatom. Zjawisko kompensat odchylenia cen od wartości zachodzi po prostu e x d e f i n i t i o n e. Skalę cen, to znaczy wielkość wartości (nakładów pracy społecznie niezbędnej) przypadającą na jednostkę monetarną, otrzymujemy jako średnią ważoną wartości i cen, porównanych ze sobą we wszystkich produktach. Chociaż w przypadku każdego pojedynczego towaru wielkość wartości, przypadająca na jednostkę monetarną, może się odchylić od przeciętnej, to jednak suma wszystkich odchylenia poniżej przeciętnej musi być skompensowana przez sumę odchylenia powyżej przeciętnej; w przeciwnym razie owa przeciętna nie byłaby średnią ważoną.

Gdyby obliczenia stosunku wartości do cen były w ogóle możliwe (a nie są możliwe, gdyż nie potrafimy obliczyć wartości), wyliczenia średnich ważonych można byłoby dokonywać nie tylko w odniesieniu do całego produktu społecznego, lecz także w odniesieniu do mniejszych grup towarów (np. dla środków spożycia czy wewnątrz nich dla towarów żywnościowych). Obliczenia takie, które skądinąd mogłyby być interesujące, nie dawałyby jednak w

10) op. cit. s. 298—300.

rezultacie różnych skal cen, nie dawałyby parametrów charakteryzujących p i e n i ą d z, lecz parametry charakteryzujące taki czy inny r y n e k t o w a r ó w.

W świetle tego, co zostało wyżej powiedziane, trzeba uznać tezy prof. Minca o istnieniu dwóch skal cen w gospodarce socjalistycznej i o ograniczeniu zjawiska kompensaty odchylenia cen od wartości tylko do sfery środków spożycia — za niesłuszne. Nie wyczerpuje to jednak jeszcze wątpliwości związanych z funkcjonowaniem pieniądza w roli miernika wartości. Prof. Minc w swoich wywodach wprowadza jeszcze jedno pojęcie — pojęcie wartości pieniądza. Píše on, co następuje: „Rozważając problem wartości pieniądza należy odróżnić wartość sumy pieniądza i wartość jednostki pieniądza. Wartość sumy pieniądza w socjalizmie równa się sumie cen towarów, podzielonej przez szybkość obiegu pieniądza... Wartość jednostki pieniądza zależy: 1) od wartości sumy pieniądza i 2) od ilości jednostek pieniężnych”¹⁷⁾.

Tutaj znów co zdanie, to wątpliwość. Po pierwsze, co oznacza termin „wartość pieniądza”? W gospodarce socjalistycznej nie mamy do czynienia z pieniądzem kruszczowym, a więc owa wartość pieniądza nie może oznaczać społecznie niezbędnych nakładów pracy na wytworzenie materiału pieniężnego. Wobec faktu, że w gospodarce naszej cyrkulują tylko znaki wartości, można mówić nie o wartości pieniądza, lecz tylko o wartości reprezentowanej przez pieniądz. Ale to przecież pokrywa się ze skalą cen, o której była mowa poprzednio. Po drugie — co oznacza odróżnienie wartości sumy pieniądza i wartości jednostki pieniądza? Jeżeli oprzemy się na definicjach B. Minca, dojdziemy do wyników raczej nieoczekiwanych. Przede wszystkim trzeba zauważyć, że rezultat dzielenia sumy cen towarów przez średnią szybkość obiegu pieniądza (ilość obiegów jednoimiennych monet) — według Marksa¹⁸⁾ i nie tylko według Marksa — daje i l o ś ć pieniądza w cyrkulacji, a nie jego wartość. Jeżeli więc dla przykładu przyjmiemy, że w określonym czasie suma cen sprzedanych towarów wyniosła 1000 jednostek monetarnych, i że każda jednostkowa moneta dokonała w tym czasie 10 obrotów — w rezultacie tego dzielenia dowiemy się, że w obrocie znajdowało się przeciętnie 100 jednostek pieniężnych. Prof. Minc natomiast chce odczytać wynik tego dzielenia w ten sposób, że „wartość sumy pieniądza” wyniosła 100 — ale czego? Czy np. wartość sumy pieniądza wyniosła 100 jednostek monetarnych, czyli że wartość równa się ilości? A co dalej nastąpi, gdy zechcemy wyliczyć „wartość jednostki pieniądza”? Zgodnie z definicją B. Minca musimy podzielić wartość sumy pieniądza przez ilość jednostek pieniężnych. Ponieważ poprzednio doszliśmy do rezultatu, że wartość sumy pieniądza równa się jego ilości — iloraz tych wielkości daje nam zawsze jeden. Czyli jednostka pieniężna równa się jednostce pieniężnej. Podstawianie „wartości pieniądza” w miejsce ilości pieniądza nie prowadzi więc do żadnych rezultatów, a całość tych wywodów wydaje się jakimś nieporozumieniem.

Sprawa wartości pieniądza bynajmniej się nie wyjaśni, jeżeli zajmiemy się dalszymi członami rozumowania prof. Minca, poświęconymi czynnikom określającym sumę cen towarów. B. Minc formułuje tezę, że „suma cen towarów musi z konieczności równać się sumie dochodów ludności i odwrotnie”¹⁹⁾, dodając do niej zastrzeżenie, że abstrahuje przy tym od zmian w zasobach pieniężnych ludności. Dalej²⁰⁾ do tej tezy dodaje jeszcze autor zastrzeżenie, że należy abstrahować również od zmian zapasów towarowych. Można te zastrzeżenia uzupełnić jeszcze dalszymi, a mianowicie, że należy także abstrahować od nietowarowych wydatków pieniężnych ludności, jak podatki, inne świadczenia przymusowe na rzecz systemu finansowego państwa, spłaty kredytów, wydatki na usługi typu niematerialnego itd. Co zostanie z tezy o równości sumy cen towarów i dochodów pieniężnych ludności? Zostanie tylko stwierdzenie, że wyrażona w obowiązujących cenach wartość towarów zakupionych przez ludność równa jest sumie środków pieniężnych wydatkowanych przez ludność na zakup tych towarów. Rzecz raczej oczywista. Nie znaczy to, że należy kwestionować wzajemną zależność poziomu cen towarów konsumpcyjnych i dochodów pieniężnych ludności. Ta zależność niewątpliwie istnieje i ma charakter dwustronny (nie można prowadzić polityki płac nie uwzględniając poziomu cen i odwrotnie), ale też nie wyraża się ona w sposób tak prosty, jak chce tego prof. Minc. A w szczególności zależność ta nie prowadzi nas do żadnych wniosków co do „wartości sumy pieniądza” i „wartości jednostki pieniądza”.

Trzeba tu jeszcze dodać, że ta część rozumowania B. Minca, która dotyczy wartości pieniądza, stoi w sprzeczności z jego poprzednimi tezami co do charakteru pieniądza bankowego, jako pieniądza realnego, a nie rejestracji praw do pieniądza. W tej części rozważań autor stale obraca się w kręgu wyłącznie środków spożycia i pieniądza gotówkowego, zapominając zupełnie o ilości i wartości pieniądza bankowego. Czyżby więc teoria dwóch skal cen i dwóch walut prowadziła go aż do wniosku, że waluta środków spożycia to gotówka, a waluta środków produkcji to pieniądz bankowy?

Rozważania na temat wartości pieniądza (które B. Minc wiąże z problematyką ilości pieniądza i szybkości jego krążenia) zaprowadziły nas bardzo blisko zagadnienia praw rządzących cyrkulacją pieniądza w warunkach gospodarki socjalistycznej. Prof. Minc w tej sprawie zajmuje stanowisko ortodoksyjne, sprowadzając zagadnienie prawidłowości cyrkulacji pieniądza do sprawy jego ilości niezbędnej dla obiegu. Stwierdza on, że „niezbędna suma pieniądza w danym okresie zależeć będzie:

- 1) od ilości i rodzaju towarów,
- 2) od ich cen,
- 3) od sumy dokonanych płatności minus wyrównujące się płatności i
- 4) szybkości obiegu pieniądza w obrocie i płatnościach”²¹⁾.

17) op. cit. s. 266—269.

18) Por. K. Marks: Kapitał t. 1, Warszawa 1951, s. 126.

19) op. cit. s. 268.

20) op. cit. s. 301.

21) op. cit. s. 255.

Stwierdzenie to jest słuszne dla określenia ilości pieniądza, potrzebnego dla pełnienia funkcji środka cyrkulacji i środka płatniczego. Nie obejmuje ono jednak tych ilości pieniądza, które pełnią funkcję środka akumulacji, nie obejmuje więc pieniądza *t e z a u r y z o w a n e g o*. Stąd owa „niezbędna suma pieniądza” nie obejmuje całości pieniądza, który musi być emitowany dla zaspokojenia potrzeb gospodarki, wśród których — czy tego chcemy czy nie chcemy — obiektywnie występuje zapotrzebowanie na pieniądz akumulowany, choćby w postaci tezauryzacji gotówki przez ludność. Inaczej mówiąc, owe prawo, wyznaczające ilość pieniądza potrzebnego w funkcji środka cyrkulacji i środka płatniczego, nie może być podstawą polityki emisyjnej państwa socjalistycznego. A stąd i jego przydatność, tak ogólnopoznawcza, jak praktyczno-gospodarcza, jest co najmniej ograniczona.

Autor zresztą — w odróżnieniu od wielu ekonomistów, którzy „prawu obiegu pieniężnego” chcą nadać nadzwyczajny walor — bardzo ostrożnie podchodzi do płynących z niego wniosków. Nie znajdujemy u niego twierdzenia, że naruszenie owego prawa obiegu pieniężnego musi pociągnąć za sobą wzrost cen i zjawiska inflacyjne. W istocie rzeczy B. Minc ze stwierdzenia co do „niezbędnej ilości pieniądza” żadnych wniosków nie wyciąga, bo gdy mówi o potrzebie „wycofywania zbędnego pieniądza z obiegu i nasycania obiegu pieniądzem papierowym zgodnie z potrzebami obrotu”²²⁾ — nie powołuje się bynajmniej na to, że te potrzeby mają być określone w sposób omówiony poprzednio, ale wspomina o planie kasowym, w którym uwzględnia się zmiany zasobów pieniężnych ludności, pełniących również funkcje środka akumulacji.

Autor nie nawiązuje do prawa obiegu pieniężnego również wtedy, gdy rozważa zagadnienie inflacji w gospodarce socjalistycznej. I tutaj punktem wyjścia dla niego jest plan kasowy, a ściślej mówiąc, bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności, stanowiący podstawę planu kasowego. Nawet wzór zjawisk inflacyjnych, podany przez B. Minca²³⁾, zawiera w istocie rzeczy tylko główne pozycje bilansu dochodów i wydatków ludności, ukryte w formie symbolicznej. Do tego wzoru można skądinąd zgłosić różne zastrzeżenia — nie zawiera on między innymi w ogóle kredytu bankowego, a więc pomija pieniężne czynniki równowagi monetarnej

— ale w każdym razie trzeba z uznaniem przywitać i to, że prof. Minc dopuszcza możliwość występowania w gospodarce socjalistycznej zjawisk inflacyjnych (możliwość negowaną przez wielu ekonomistów krajów socjalistycznych lub wstydliwie kamuflowaną pod ad hoc wynajdywanymi terminami „obniżenia siły nabywczej pieniądza na skutek przepełnienia kanałów obiegu”), jak również i to, że przyczyn tych zjawisk dopatruje się on w zakłóceniu istotnych proporcji produkcji i podziału, a nie w ogólnikowym „naruszeniu wymagań prawa obiegu pieniężnego”.

W reasumceji wypada stwierdzić, że zagadnienie teorii pieniądza w traktacie ekonomicznym B. Minca — mimo zasadniczo prawidłowych pozycji wyjściowych co do istoty pieniądza i jego powiązania ze złotem — w rozwinięciu zawierają szereg istotnych błędów i niejasności, zwłaszcza co do skali cen, wartości pieniądza, odchylen cen od wartości itd. Konsekwencje tych błędów prowadzą aż do podważenia jednoci kategorii pieniądza w gospodarce socjalistycznej i „teorii dwóch walut”, sprzecznej z faktami. Nie pomoże tu deklarowanie istnienia „jednolitego obiegu pieniężnego”²⁴⁾, jeżeli całość rozumowania jest prowadzona w ten sposób, jakby istniały dwie od siebie niezależne sfery rozliczeń pieniężnych, obsługiwane przez pieniądz o różnej skali cen, różnej formie zewnętrznej itd. Jak się wydaje — autor nadmiernie zasugerował się odgraniczeniem od siebie sfery obiegu gotówkowego i bezgotówkowego, rozumiejąc zresztą to odgraniczenie nieprawidłowo. Sprawa bowiem nie przedstawia się w ten sposób, jak pisze B. Minc, że „...środki przeznaczone na zakup środków produkcji, którym odpowiadają posiadane zasoby pieniężne na rachunkach bankowych, nie mogą być zużyte na wypłatę płac, którym odpowiadają pozycje planu kasowego banku państwa i odwrotnie”²⁵⁾. W praktyce zasoby pieniężne, posiadane przez jednostki gospodarki uspołecznionej na rachunkach bankowych służą tak na zakup środków produkcji (i pokrywanie innych płatności) w trybie bezgotówkowym, jak i na pokrywanie płatności gotówkowych (np. płac) po podjęciu w postaci czeku. Jednolitość biegu pieniężnego wyraża się właśnie w tym, że nieustannie w toku rozmaitych operacji pieniądz gotówkowy przekształca się w pieniądz bankowy i odwrotnie, co nie pozwala na stawianie chińskiego muru między jedną sferą a drugą — oczywiście, o ile chce się pozostać w zgodzie z faktami.

22) op. cit. s. 270.

23) op. cit. s. 356.

24) i 25) op. cit. s. 273.

MARIAN PETRI

STOSOWANIE PODSTAWOWYCH ZASAD ROZLICZEŃ ZA INWESTYCYJNE ROBOTY BUDOWLANO-MONTAŻOWE

Zasady rozliczeń za roboty budowlano-montażowe mają istotne znaczenie zarówno dla ekonomiki przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego, jak i dla ekonomiki inwestorów. Ich treść bowiem ma nie tylko charakter organizacyjno-porządkowy wzajemnych

stosunków pomiędzy kontrahentami, lecz zawiera ważne elementy bodźców dla pracy współdziałających jednostek gospodarczych. W obowiązującym obecnie systemie rozliczeń za inwestycyjne roboty budowlano-montażowe, wprowadzonym w roku 1960¹⁾,

szczególność należy zwrócić na dwie podstawowe zasady, a mianowicie:

- 1) zasadę ustalania wynagrodzeń dla wykonawców robót na podstawie cen katalogowych lub ryczałtów umownych,
- 2) zasadę rozliczeń za zakończone elementy scalone obiektów.

* * *

Wynagrodzenie za wykonanie inwestycyjnych robót budowlano-montażowych powinno być ustalone, według obowiązujących przepisów, w oparciu o ceny katalogowe (jeśli realizowane są obiekty objęte katalogami cen na obiekty typowe) lub w oparciu o ryczałty umowne (jeśli realizowane obiekty nie mają ustalonych cen katalogowych)²⁾. Tylko w trybie wyjątku — na podstawie specjalnego zezwolenia, wydanego przez jednostkę nadrzędną generalnego wykonawcy robót — dopuszczalne są rozliczenia w oparciu o kosztorysy umowne; może to mieć miejsce w razie:

— prowadzenia (w przypadkach dozwolonych) robót na podstawie sukcesywnie dostarczanej dokumentacji lub,

— wykonywania robót, których warunki i zakres nie mogą być ściśle przewidziane w projekcie (jak np. skomplikowane montaż urządzenia przemysłowych i energetycznych, skomplikowane budowle przemysłowe, inżynieryjne, lądowe i wodne oraz roboty fundamentowe specjalne).

Wprowadzenie zasady ustalania wynagrodzeń za roboty w oparciu o ceny katalogowe lub ryczałty umowne oznacza stabilizację ceny poszczególnych obiektów w okresie realizacji robót. Takie posunięcie miało na celu ułatwienie warunków planowania inwestycyjnego oraz zwiększenie zainteresowania inwestorów i wykonawców robót w sprawdzaniu dokumentacji projektowo-kosztorysowej i w konsekwencji poprawę jakości dokumentacji na przyszłość.

1) Zarządzeniami ministrów, wydanymi na podstawie uchwały Nr 502 Rady Ministrów z dnia 12 grudnia 1959 roku w sprawie zasad ustalania wynagrodzeń i dokonywania rozliczeń za roboty budowlano-montażowe (Monitor Polski Nr 7 z roku 1960, pozycja 31), między innymi zarządzeniem ministra budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych z dnia 29 grudnia 1959 roku (Monitor Polski Nr 7 z roku 1960, pozycja 34).

2) Ta zasada dotyczy ustalania wynagrodzeń i dokonywania rozliczeń za inwestycyjne roboty budowlano-montażowe, wykonane na rzecz jednostek państwowych, spółdzielczych i gospodarki nie uspołecznionej przez przedsiębiorstwa państwowe i spółdzielnie budowlano-montażowe. W przypadkach natomiast realizacji robót systemem gospodarczym przez samodzielne oddziały wykonawstwa inwestycyjnego (SOWI) lub przez własne brygady jednostki inwestującej mają zastosowanie przepisy zarządzenia ministra finansów z dnia 4 czerwca 1957 roku w sprawie organizacji finansowej wykonywania inwestycji systemem gospodarczym, zasad i trybu rozliczeń z tytułu ich wykonania oraz kontroli funduszu plac ze środków inwestycyjnych (Monitor Polski Nr 49, pozycja 307). W szczególności:

— rozliczenie SOWI z inwestorem jest dokonywane w oparciu o kosztorys wykonawczy po zakończeniu poszczególnych scalonych elementów obiektów,

— koszty robót budowlano-montażowych, wykonywanych przez własne brygady robocze inwestora, będące jednostką działającą według zasad rozrachunku gospodarczego, pokrywane są wstępnie ze środków obrotowych. Rozliczenie zaangażowanych w działalność inwestycyjną środków obrotowych następuje przez opłacenie z rachunku inwestycyjnego wartości zakończonych scalonych elementów obiektów według kosztorysu wykonawczego. Różnicę między wartością kosztorysową wykonanych robót (opłaconą z rachunku inwestycyjnego) a faktycznym kosztem własnym ich realizacji jednostka inwestująca zalicza na stratę lub zysk swojej działalności eksploatacyjnej,

— koszty robót budowlano-montażowych, wykonywanych przez własne brygady jednostek budżetowych pokrywane są bezpośrednio ze środków inwestycyjnych i zaliczane są do nakładów według rzeczywistych kosztów.

Wiadomo bowiem, że kalkulacja i uzgodnienie pomiędzy stronami ryczałtu za roboty budowlano-montażowe ma być dokonywane w trybie opracowania, sprawdzenia i uzgodnienia odpowiednich kosztorysów zgodnie z obowiązującymi zasadami sporządzania kosztorysów. Kosztorys musi być więc opracowany zarówno w przypadku, gdy rozliczenia mają być dokonywane w oparciu o kosztorys umowny, jak i w przypadku, gdy rozliczenia mają być dokonywane ryczałtowo. Istotna różnica polega na zakresie, w jakim treść uzgodnionego kosztorysu wiąże kontrahentów w ciągu stosunku umownego. Przy rozliczeniach w oparciu o kosztorys umowny fakturuowanie następuje według rzeczywistych ilości wykonanych robót, ustalonych w trybie obmiarów (po wykonaniu robót), przy zastosowaniu ustalonych w kosztorysie cen jednostkowych, narzutów i dodatków. Przy rozliczeniu ryczałtowym wiążąca dla umawiających się stron staje się globalna kwota uzgodnionego kosztorysu (kosztorysów) na dany obiekt.

Ponieważ globalna kwota kosztorysowa jest zależna zarówno od cen jednostkowych, zastosowanych w kosztorysie, jak i od ilości robót przewidzianych do wykonania (przedmiar robót), wyraźnie rysuje się kwestia szczegółowego sprawdzenia kompletności i poprawności opracowania kosztorysu w konfrontacji z dokumentacją projektową.

Niestety, zakres praktycznego stosowania zasady ustalania wynagrodzeń w oparciu o ceny katalogowe lub ryczałty umowne nie jest dotychczas zadowalający.

Ceny katalogowe za obiekty typowe jako podstawa rozliczeń, są stosowane zupełnie sporadycznie. Na przykład w resorcie Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych w 1961 roku były one stosowane jedynie w przedsiębiorstwach dwóch zjednoczeń, a mianowicie — w Lubelskim Zjednoczeniu Budownictwa — odnośnie 0,2% przerobu i w Śląskim Zjednoczeniu Budownictwa Miejskiego — odnośnie 0,1% przerobu. Tak znikomym zakres stosowania cen katalogowych za roboty budowlano-montażowe wynika z rzeczywistej ilości realizowanych aktualnie obiektów, objętych katalogiem cen.

Dane zebrane przez Bank Inwestycyjny, dotyczące zakresu stosowania ryczałtów w umowach o roboty budowlano-montażowe w drugim półroczu 1961 i w 1962 roku charakteryzuje zestawienie na str. 533.

Przytoczone wskaźniki obrazują zakres formalnego uwzględnienia zasady ryczałtów w umowach i rozliczeniach za roboty budowlano-montażowe. Odrębnego naświetlenia wymaga sprawa z punktu widzenia sposobu stosowania i merytorycznej treści ryczałtów. Z formalnego punktu widzenia trzeba stwierdzić rozszerzenie w roku 1962 zakresu uwzględnienia ryczałtów w umowach o roboty budowlano-montażowe. Obraz staje się jeszcze wyraźniejszy, jeśli uwzględnić, że w roku 1960 (początkowym roku wdrażania omawianej zasady) rozliczenia ryczałtowe miały zastosowanie zaledwie w odniesieniu do 5—8% wartości produkcji budowlano-montażowej.

To zwiększanie zakresu stosowania ryczałtów umownych należy przypisać przede wszystkim stopniowemu zmniejszaniu liberalizmu jednostek nad-

Grupy przedsiębiorstw	Procentowy wskaźnik przerobu rozliczanego w oparciu o ryczałty w stosunku do ogólnej wartości produkcji	
	w drugim półroczu 1961 roku	w roku 1962
Przedsiębiorstwa budownictwa mieszkaniowego i ogólnego, podległe Ministerstwu Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych	55	69
Przedsiębiorstwa budownictwa przemysłowego, podległe Ministerstwu Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych	35	37
Przedsiębiorstwa budownictwa specjalizowanego, podległe Ministerstwu Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych	25	30
Przedsiębiorstwa budownictwa kolejowo-drogowego	35	59
Przedsiębiorstwa budowy sieci	20	63
Przedsiębiorstwa specjalizowane pozostałych resortów		24
Miejskie przedsiębiorstwa remontowo-budowlane (tylko w zakresie robót inwestycyjnych)	6	47
Przedsiębiorstwa Śląskiego Zarządu Budownictwa	.	85
Spółdzielnie budowlano-montażowe	1	31

rzędnych przedsiębiorstw budowlano-montażowych przy wydawaniu zezwoleń na stosowanie kosztorysów umownych jako podstawy rozliczeń oraz działaniu banków finansujących inwestycje. W przypadkach stwierdzenia, że kontrahenci nie uwzględnili zasady rozliczeń ryczałtowych, a równocześnie nie zachodzą okoliczności, przy których takie odstępstwo od zasady jest dopuszczalne z punktu widzenia obowiązujących przepisów, oddziały banków zgłaszały odpowiednie zastrzeżenia przy notyfikacji umów o roboty budowlano-montażowe oraz odmawiały realizacji tak wystawionych faktur za wykonane roboty.

Pomimo podkreślonej wyżej poprawy aktualny zakres stosowania ryczałtów nie może być uznany jako zadowalający, zwłaszcza w budownictwie mieszkaniowym i ogólnym. Jako podstawowe przyczyny takiego stanu należy wymienić:

— wykorzystywanie przez wykonawców zbyt liberalnego postanowienia zawartego w paragrafie 3, ustęp 6 zarządzenia ministra budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych z dnia 29 grudnia 1959 roku oraz,

— ciągle jeszcze (mimo znacznej poprawy) występujący liberalizm jednostek nadrzędnych generalnych wykonawców przy wydawaniu zezwoleń na odstępstwa od zasady ryczałtu umownego.

Wspomniane powyżej postanowienia paragrafu 3 ustęp 6 zarządzenia ministra budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych dopuszczają możliwość stosowania kosztorysów umownych jako podstaw rozliczeń w tych przypadkach, gdy roboty budowlano-montażowe — zgodnie z obowiązującymi przepisami — są prowadzone w oparciu o sukcesywnie dostarczaną dokumentację. Ponieważ obowiązujące aktualnie przepisy wymagają posiadania całości dokumentacji przed rozpoczęciem robót tylko w odniesieniu do obiektów budownictwa ogólnego, a w odniesieniu do innych rodzajów budownictwa ograniczają wymagania dokumentacyjne do zakresu

rzeczowego, objętego planem inwestycyjnym na dany rok, stosunkowo duża ilość umów może być zawierana legalnie bez zachowania zasady ryczałtów umownych. Bank Inwestycyjny reprezentuje pogląd, że dostarczanie wykonawcy poszczególnych części kosztorysu nie stwarza okoliczności wykluczających możliwość ustalania ryczałtów częściowych, których łączna suma określi w konsekwencji globalny ryczałt na dany obiekt. Stąd postulat uchylenia postanowień kwestionowanych jako zbyt liberalne.

Niezależnie od przytoczonych powyżej wskaźników uwzględniania ryczałtów w umowach i rozliczeniach za roboty budowlano-montażowe występuje bardzo poważny problem sposobu uwzględniania ryczałtów w praktyce. Chodzi mianowicie o fakt, że (jak stwierdzają kontrole przeprowadzone przez Bank Inwestycyjny) w bardzo licznych przypadkach ryczałty są ustalane dopiero po znacznym zaawansowaniu robót lub są dokonywane zmiany pierwotnie ustalonych ryczałtów. Przy takim trybie postępowania definitywnie określone, rzekomo ryczałtowe, wynagrodzenie wykonawcy robót w zasadzie nie odbiega od wynagrodzenia ustalanego w oparciu o kosztorys umowny i wykonawczy z uwzględnieniem jeszcze dodatków przysługujących przy rozliczeniach ryczałtowych (tytułem ryzyka wykonawcy). Taki tryb postępowania trzeba ocenić jako stwarzanie tylko pozorów stosowności ryczałtów umownych i to pozorów, które podważają samą instytucję ryczałtów. Takie postępowanie jest oczywiście sprzeczne z obowiązującą zasadą niezmienności — w ciągu danego stosunku umownego — ryczałtów lub cen jednostkowych, ustalonych w kosztorysach umownych³⁾.

Wspomniana powyżej praktyka opóźnionego ustalania lub zmian ryczałtów umownych powodowana jest wieloma przyczynami. Jako najważniejszą z nich należy wymienić złą jakość dokumentacji projektowo-kosztorysowej, a zwłaszcza kosztorysowej. Kosztorysy często zawierają liczne niedokładności i błędy jak: niedokładność przedmiaru, pominięcie pewnych fragmentów lub nawet całych robót uwzględnionych w projekcie, błędy w wycenie i zwykłe błędy arytmetyczne. Ten fakt powoduje konieczność bardzo szczegółowego i uważnego sprawdzania kosztorysu. Występuje więc bardzo duża pracochłonność sprawdzania dokumentacji, pogłębiona dodatkowo późnym i zmasowanym mniej więcej w jednym czasie dostarczaniem dokumentacji projektowo-kosztorysowej wykonawcy robót. Tak na przykład w bieżącym roku notowano duży spływ dokumentacji dopiero pod koniec marca pod presją wynikającą z prekluzyjnego terminu, warunkującego utrzymanie inwestycji w planie inwestycyjnym. Przy koniecznej pracochłonności oraz przy obserwowanym dotąd późnym dostarczaniu dokumentacji projektowo-kosztorysowej przedsiębiorstwa budowlano-montażowe zgłaszają fizyczną niemożność szczegółowego przeanalizowania dokumentacji we wszystkich przypadkach przed rozpoczęciem robót. Dalej stwierdza się brak dostatecznej sprężystości i szybkości działania w wyjaśnieniu ujawnionych już nieprawidłowości kosztorysów i ich ko-

³⁾ Zasada ta została wyrażona w powołanym już zarządzeniu ministra budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych z dnia 29 grudnia 1959 roku.

rekty. Korekta kosztorysu jest dla biura projektów uciążliwą czynnością wtórną, ze zrozumiałych względów nieodpłatną, system kar umownych jest stosowany w bardzo ograniczonym zakresie, a system premiowania kosztorysantów nie jest w praktyce należycie wykorzystywany dla oddziaływania na poprawę jakości kosztorysów i na szybkość korekty ujawnionych błędów kosztorysowania. Jako kolejną przyczynę opóźnionego ustalania i zmian ryczałów trzeba wymienić **słabość wielu służb inwestycyjnych pod względem organizacyjnym i fachowym**, wynikiem czego jest supremacja wykonawców robót w kształtowaniu i realizacji stosunków umownych o wykonanie robót budowlano-montażowych. Sytuację pogarsza fakt, że system premiowania służb inwestycyjnych nie jest w praktyce wykorzystywany jako bodziec dla racjonalnej obsługi rozliczeń z wykonawcami robót. Przy takim układzie sił wykonawcy niejednokrotnie wykorzystują stosunkowo częste zmiany dokumentacji technicznej w toku realizacji robót oraz wszelkie zlecenia na wykonanie robót dodatkowych lub zamiennych, jako podstawę do żądania generalnej rewizji ryczału umownego i uzyskują pozytywne dla siebie stanowisko inwestorów w tym względzie. Tymczasem obowiązujące przepisy w określonych przypadkach dopuszczają możliwość korygowania ryczału umownego tylko w trybie opracowania i uzgodnienia kosztorysu dodatkowego (a nie zamiennego).

Istotną również przyczyną nieprawidłowego trybu stosowania ryczałów jest **brak dostatecznego nadzoru ze strony jednostek nadrzędnych** w stosunku do inwestorów, biur projektów i wykonawców robót.

Odrębnym problemem są zawyżenia ryczałów umownych uzgadnianych pomiędzy zainteresowanymi stronami. Kontrole przeprowadzane przez banki specjalne ujawniają stosunkowo poważne kwoty zawyżeń ryczałów. Zawyżenia te występują przede wszystkim na skutek wadliwie ustalonych ilości robót według przedmiarów kosztorysowych oraz wadliwego ustalenia danych wyjściowych dla kosztorysu.

* *

O wiele korzystniej przedstawia się sprawa wdrażania zasady rozliczeń za zakończone scalone elementy obiektów.

Zasada ta polega na dopuszczalności wystawiania faktur częściowych (za części robót wykonanych w obiekcie) tylko po zakończeniu poszczególnych scalonych elementów obiektu i ich odbiorze przez inwestora pod względem ilościowym i warunkowo pod względem jakościowym. Scalone elementy oznaczają zakres robót stanowiących taką całość techniczną i technologiczną, której odbiór pod względem ilościowym i jakościowym może być dokonany w stosunkowo łatwy sposób. Obowiązujące przepisy podają przykładowe podziały kosztorysu na elementy scalone, przy czym nie jest dopuszczalne dzielenie kosztorysu na mniejsze elementy niż podane w przykładach. Fakturami częściowymi mogą być objęte roboty tylko do wysokości 90% wartości obiektu; pozostała wartość obejmowana jest dopiero fakturą końcową, wystawioną po zakończeniu i odbiorze przez inwestora wszystkich robót w obiekcie. Taka

treść zasady rozliczeń za zakończone scalone elementy obiektów ma stanowić bodziec do skracania cykli budowy poszczególnych elementów i całych obiektów, jak również ułatwiać kontrolę fakturowania i eliminowanie zjawiska prze fakturowania. Od omawianej zasady dopuszczalne jest stosowanie wyjątków tylko w ściśle określonych przypadkach za każdorazową zgodą jednostki nadrzędnej generalnego wykonawcy robót. W szczególności przy skomplikowanych budowlach przemysłowych, inżynierskich lądowych i wodnych oraz specjalnych robotach fundamentowych dopuszcza się wystawianie comiesięcznych faktur częściowych na podstawie obmiaru wykonanych robót, a przy wielkich i skomplikowanych montażach zezwala się na comiesięczne fakturowanie częściowe w oparciu o określenie procentowego zaawansowania robót.

Można stwierdzić, że zakres stosowania zasady rozliczeń za zakończone i odebrane scalone elementy obiektów jest od roku 1961 zadowolający, co obrazuje następujące zestawienie, opracowane na podstawie materiałów z kontroli przeprowadzonych przez Bank Inwestycyjny:

Grupy przedsiębiorstw	Procentowy wskaźnik wartości faktur za zakończone elementy budowy w stosunku do całej wartości sprzedazy robót budowlano-montażowych	
	w drugim półroczu 1961 roku	w roku 1962
Przedsiębiorstwa budownictwa miejskiego i ogólnego Ministerstwa Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych	90	89
Przedsiębiorstwa budownictwa przemysłowego Ministerstwa Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych	70	69
Przedsiębiorstwa budownictwa specjalizowanego Ministerstwa Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych	60	64
Przedsiębiorstwa budownictwa górniczego	60	4
Przedsiębiorstwa budownictwa kolejowo-drogowego		74
Przedsiębiorstwa budowy sieci		80
Przedsiębiorstwa specjalizowane innych resortów		60
Miejskie przedsiębiorstwa remontowo-budowlane	20—30	74
Spółdzielnie budowlano-montażowe		67

W dalszym ciągu istnieją możliwości zwiększenia zakresu stosowania omawianej zasady, a to przez dalsze eliminowanie liberalizmu jednostek nadrzędnych generalnych wykonawców przy wydawaniu zezwoleń na dokonywanie comiesięcznych rozliczeń.

Tryb stosowania zasady rozliczeń za zakończone elementy obiektów, mimo znacznego rozszerzenia zakresu, nie jest jeszcze prawidłowy. Na skutek wadliwej organizacji robót, niedostatecznej koordynacji pomiędzy poszczególnymi wykonawcami i nierytmiczności zaopatrzenia materiałowego następuje **wydłużenie cykli budowy scalonych elementów i całych obiektów**. Obserwuje się również nieterminowe zgłaszanie elementów zakończonych do odbioru

i przewlekłość samych odbiorców na skutek konieczności usuwania usterek występujących z winy wykonawców robót, jak również na skutek zastarzałych nawyków kierowników budów i inspektorów nadzoru inwestorskiego, którzy przyzwyczaili się i w dalszym ciągu dokonują wszystkich odbiorów z końcem miesiąca kalendarzowego, bez względu na datę zakończenia robót w danym elemencie, jakkolwiek obowiązujące przepisy wymagają odbioru robót w ciągu dziesięciu (jeśli chodzi o zakończony element) lub dwudziestu dni (jeśli chodzi o odbiór całego obiektu) od zakończenia robót. Wreszcie w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych występują stosunkowo poważne **opóźnienia w wystawianiu faktur za wykonane roboty**. Cały ten kompleks nieprawidłowości odzwierciedla się, rzecz jasna, w wysokich ponadnormatywnych stanach robót w toku (sięgających 70% wartości normatywu robót w toku) i powoduje trudności finansowe przedsiębiorstw. Charakterystyczne jest to, że występowanie trudności finansowych wiele przedsiębiorstw usiłuje likwidować nie przez skrócenie cykli budowy i odbiorów elementów oraz przyspieszenie fakturowania, lecz przez **stosowanie polityki rozdrabniania scalonych elementów jako jednostek rozliczeniowych**, co jest dalszą z kolei nieprawidłowością w świetle obowiązujących przepisów o rozliczeniach za roboty budowlano-montażowe.

Niezależnie od powyższego badania przeprowadzone przez Bank Inwestycyjny wskazują na konieczność zrewidowania obowiązującego obecnie podziału kosztorysów na elementy scalone, gdyż niejednokrotnie nie odpowiada on przebiegowi procesu technologicznego budowy, co powoduje nieracjonalne hamowanie rozliczeń i stwarza konieczność ustalania odpowiednio wysokich normatywów robót w toku.

* * *

Oddziaływanie w kierunku prawidłowego wdrażania obowiązujących obecnie zasad rozliczeń oraz merytorycznej prawidłowości ustalania ceny rozliczeniowej za roboty budowlano-montażowe stanowi jedno z węzłowych zadań banków finansujących inwestycje i przedsiębiorstwa budowlano-montażowe. Wymieńmy niektóre kierunki działania banków w tym zakresie:

a) w ramach notyfikacji umów o roboty budowlano-montażowe banki finansujące inwestycje zgłaszają zastrzeżenia w przypadkach, gdy umowa nie uwzględnia podstawowych zasad rozliczeń, a równocześnie nie zachodzą okoliczności zezwalające — w świetle obowiązujących przepisów — na odstępstwo od tych zasad,

b) banki prowadzą bieżącą kontrolę dokumentów rozliczeniowych za roboty budowlano-montażowe w oparciu o specjalne oświadczenia, jakie mają być umieszczane w fakturach⁴⁾. W szczególności banki odmawiają przyjęcia i realizacji dokumentów rozliczeniowych, jeżeli faktura nie została opatrzona wymaganym oświadczeniem albo z treści oświadczenia nie wynika wyraźnie, że faktura zo-

stała wystawiona zgodnie z obowiązującymi zasadami ustalania wynagrodzeń i dokonywania rozliczeń za roboty budowlano-montażowe,

c) terenowe kontrole zakresu i prawidłowości stosowania obowiązujących zasad i form rozliczeń, prowadzone przez banki w wytypowanych przedsiębiorstwach budowlano-montażowych, mają na celu sprawdzenie rzetelności oświadczeń zawartych w fakturach (zgodności oświadczeń ze stanem faktycznym) oraz merytorycznej zasadności zastosowanych odstępstw od obowiązujących zasad rozliczeń (zezwoleń). W przypadku stwierdzenia nieprawidłowości wyniki tych kontroli są wykorzystywane do przeprowadzenia interwencji w jednostkach kontrolowanych i ich jednostkach nadrzędnych oraz do ustalenia odpowiedniej polityki kredytowej w stosunku do zainteresowanych przedsiębiorstw,

d) bankowa kontrola ceny rozliczeniowej za roboty budowlano-montażowe obejmuje:

- badania merytorycznej prawidłowości kosztorysów umownych lub kosztorysów stanowiących podstawę dla ustalania ryczałtów umownych oraz,
- badania prawidłowości wyceny robót w dokumentach rozliczeniowych.

Oddziaływanie Banku w wyniku tych kontroli zmierza do pozbawienia przedsiębiorstwa budowlano-montażowego niesłusznie uzyskanych korzyści materialnych, wynikających z nieprawidłowości ceny rozliczeniowej⁵⁾, jak również powoduje wyciągnięcie odpowiednich konsekwencji w stosunku do osób (zarówno po stronie wykonawcy robót, jak inwestora i jednostki projektującej) winnych zaistnienia stwierdzonych nieprawidłowości,

e) banki wykorzystują również w omawianym przedmiocie środki oddziaływania związane z kredytowaniem przedsiębiorstw budowlano-montażowych. W odniesieniu do przedsiębiorstw wykazujących nieprawidłowości w rozliczeniach bank przy przyznawaniu kredytów obrotowych stawia odpowiednie warunki szczególne, dotyczące eliminowania stwierdzonych nieprawidłowości, a w przypadku braku realizacji tych warunków w określonym terminie — stosuje z kolei podwyższone oprocentowanie i ograniczenia kredytów.

* * *

Wydaje się słuszne uznać obowiązujące obecnie podstawowe zasady rozliczeń za roboty budowlano-montażowe za celowe i pozwalające na:

- stworzenie bodźców dla poprawy jakości dokumentacji projektowo-kosztorysowej,
- zapobieganie podwyższaniu kosztów inwestycji ponad poziom wynikający z prawidłowo opracowanej dokumentacji projektowo-kosztorysowej,
- stworzenie bodźców do skracania cykli budowy poszczególnych scalonych elementów i całych obiektów,
- stworzenie warunków dla poprawy ekonomiki przedsiębiorstw budowlano-montażowych, na bazie prawidłowo opracowanej dokumentacji projektowo-kosztorysowej,

⁴⁾ Stosownie do postanowień zarządzenia ministra finansów z dnia 8 lipca 1961 roku w sprawie bankowej kontroli dokumentów rozliczeniowych za roboty budowlano-montażowe (Monitor Polski Nr 59, pozycja 257).

⁵⁾ Ramy niniejszego artykułu nie pozwalają na bliższe omówienie tego działania, które jest skomplikowane przez obowiązującą przestrzegania zasady niezmienności ryczałtów umownych i jednostkowych cen w kosztorysach umownych.

— ułatwienie eliminowania prefakturowań robót budowlano-montażowych.

Stwierdzone jednak nieprawidłowości w stosowaniu omawianych zasad rozliczeń wymagają podjęcia odpowiednich środków zaradczych. W szczególności wydaje się konieczne:

1) wprowadzenie obowiązku (a nie tylko zalecenia, jak jest obecnie) ustalania ryczałtów umownych również w oparciu o częściowo (sukcesywnie) dostarczaną dokumentację projektowo-kosztorysową,

2) dostosowanie wytycznych w sprawie podziału obiektu na elementy scalone do przebiegu i warunków wykonawstwa,

3) zebranie w odrębnej instrukcji i szczegółowe naświetlenie przepisów regulujących tryb postępowania, zakres obowiązków i terminy w przedmiocie sprawdzania, korygowania i uzgadniania dokumentacji projektowo-kosztorysowej,

4) zaktywizowanie instrumentu premiowania dla oddziaływania na poprawienie jakości i terminowości pracy służb inwestycyjnych, biur projektów i wykonawców robót budowlano-montażowych w przedmiocie:

— opracowywania, sprawdzania i ewentualnego korygowania dokumentacji projektowo-kosztorysowej,

— ustalania ryczałtów umownych,

— dokonywania częściowych i końcowych odbiorów robót budowlano-montażowych oraz,

— sprawdzania dokumentów rozliczeniowych,

5) zlikwidowanie liberalizmu jednostek uprawnionych do wydawania zezwoleń na odstąpienie od podstawowych zasad systemu rozliczeń,

6) nasilenie kontroli przez Najwyższą Izbę Kontroli, aparat kontrolno-rewizyjny Ministerstwa Finansów, aparaty kontroli resortowej i banki w przedmiocie prawidłowości ustalania ryczałtów u-

mownych i przestrzegania zasady ich niezmienności w ciągu trwania stosunku umownego.

Niezależnie od powyższego należy wszechstronnie rozważyć możliwość praktycznej realizacji wniosku, jaki w omawianym przedmiocie został zgłoszony w dyskusji na konferencji naukowo-technicznej — „rozrachunek gospodarczy”, zorganizowanej w czerwcu bieżącego roku w Sopocie przez Polski Związek Inżynierów i Techników Budownictwa. Wniosek ten, nie negując walorów rozliczeń ryczałtowych, a bazując na stwierdzeniu fizycznej niemożności szczegółowego sprawdzenia dokumentacji projektowo-kosztorysowej przez wykonawcę przed rozpoczęciem robót postuluje:

— ustalanie ryczałtów umownych w wysokości wynikającej z kosztorysów opracowanych przez biuro projektów i

— obciążenie biur projektów odpowiedzialnością finansową za wszelkie straty, jakie poniesie wykonawca robót na skutek błędów dokumentacji projektowo-kosztorysowej.

Wniosek wart zastanowienia, bo prawidłowo umiejscawia odpowiedzialność za wady opracowania dokumentacji, a tym samym może skutecznie przyczynić się do poprawienia jakości projektów i kosztorysów, jak również eliminuje dotychczasowe dublowanie pracy, polegające na tym, że opracowana dokumentacja musi być sprawdzana szczegółowo zarówno w biurze projektów (weryfikacja), u inwestora i u wykonawcy robót budowlano-montażowych.

Wydaje się również celowe uwzględniać przejście w przyszłości na rozliczenia za zakończone obiekty (z eliminowaniem rozliczeń częściowych za scalone elementy, a ewentualnym wprowadzeniem trybu zaliczkowania). Ta perspektywa wymaga już obecnie podjęcia prac przygotowawczych (opracowania całego kompleksu zagadnień).

JAN BOGUSZEWSKI

METODY BADANIA EFEKTYWNOŚCI INWESTYCJI PRZEDSIĘBIORSTW

Omówione w poprzednim artykule¹⁾ elementy rachunku efektywności inwestycji stanowią podstawę do konstrukcji wskaźnika efektywności. Stosunek nakładów pracy społecznej, wyrażony wielkością $q \cdot J + K$, do efektów inwestycji przybierze postać:

$$\frac{q \cdot J + K}{P} \quad (1)$$

Reprezentuje on wielkość nakładów inwestycyjnych pomnożonych przez współczynnik opłacalności i rocznych kosztów eksploatacji, przypadającą na roczną wielkość efektów produkcyjnych.

Wskaźnik efektywności inwestycji jest wielkością niemianowaną, ponieważ elementy licznika i mianownika wyrażone są w jednostkach wartości. Po-

wstaje pytanie, w jakim przedziale zawarte powinny być wartości bezwzględne wskaźnika, by odpowiadał on warunkom efektywności. Można łatwo wykazać, że wielkość wskaźnika powinna przybierać wartości mniejsze od jedności. Załóżmy na chwilę, że wskaźnik efektywności jest większy lub równy jedności czyli:

$$\frac{q \cdot J + K}{P} \geq 1$$

Wynikałoby z tego, że $q \cdot J + K \geq P$, oznacza, że wartość nakładów w stosunku rocznym przewyższa wartość rocznych efektów uzyskanych w rezultacie dokonania tych nakładów. Jest rzeczą jasną, że inwestycję musielibyśmy uznać za nieopłacalną. A zatem warunkiem efektywności inwestycji jest spełnienie nierówności:

$$\frac{q \cdot J + K}{P} < 1 \quad (2)$$

¹⁾ J. Boguszeński: Podstawowe elementy rachunku efektywności inwestycji przedsiębiorstw; Wiadomości NBP Nr 10/62.

Warunek ten może być wyrażony również w innej postaci. Po przemnożeniu obu stron nierówności przez P i przeniesieniu wielkości K na prawą stronę otrzymamy:

$$q \cdot J < P - K$$

lub — po podzieleniu obu stron przez J :

$$q < \frac{P - K}{J} = \frac{U}{J} \quad (3)$$

W tej postaci warunek efektywności inwestycji oznacza uzasadnioną gospodarczo rentowność inwestycji, czyli stosunek rocznej korzyści netto do nakładów inwestycyjnych. Stosunek ten powinien być większy od wielkości współczynnika efektywności, przyjętego tu jako kryterium.

Czasami wygodnie jest posługiwać się odwrotnością tego stosunku. Jeśli $q < \frac{U}{J}$, to $\frac{1}{q} > \frac{J}{U}$

Oznaczając $\frac{1}{q} = T$, otrzymamy:

$$J < U \cdot T \quad (4)$$

Zilustrujmy te przekształcenia na małym, prostym przykładzie. Niech roczna korzyść netto z danej inwestycji (różnica pomiędzy roczną wartością produkcji a wysokością rocznych kosztów eksploatacji) wynosi np. 80 tys. zł, a nakłady inwestycyjne 320 tys. zł. Wówczas stosunek $U : J = \frac{1}{4}$. Oznacza to,

że w ciągu jednego roku osiągnięty przyrost korzyści zwróci przedsiębiorstwu jedną czwartą poniesionych nakładów inwestycyjnych. Pełna kwota wyłożonych nakładów inwestycyjnych zostanie w ten sposób zwrócona w ciągu 4 lat. Czyli w naszym przykładzie $4 = \frac{J}{U} = \frac{1}{q} = T$. Wielkość T re-

prezentuje więc graniczny okres zwrotu nakładów inwestycyjnych, a wyrażenie (4) — uzasadnioną gospodarczo wysokość nakładów inwestycyjnych, jaka może być dopuszczalna przy przewidywanej korzyści netto z danej inwestycji (U) i przy określonym współczynniku opłacalności.

Omówione wyżej różne formy wskaźnika efektywności inwestycji są jedynie przekształceniami formy podstawowej, określonej w nierówności (2)²⁾. Niemniej nie każda inwestycja spełniająca tę nierówność może być podjęta. Zgodnie z tym, o czym była mowa w poprzednim artykule, z wariantów spełniających nierówność (2) lub (3), wybrany powinien być ten, którego wskaźnik efektywności jest najniższy lub wskaźnik rentowności — najwyższy. Tak przyjęty wariant musi być — w przypadku gdy mamy do czynienia z efektem inwestycji w postaci wzrostu produkcji — bardziej efektywny niż wariant bazowy. W przeciwnym razie konieczne jest zastrzeżenie warunków wyboru przez podniesienie współczynnika opłacalności do poziomu $q = 0,3$.

Z uwagi na różnorodność zamierzeń inwestycyjnych ilustracja zastosowania wskaźnika efektywno-

ści wymaga poklasyfikowania ich na kilka mniej więcej podobnych grup. Nie wyczerpie to oczywiście wszystkich przypadków spotykanych w praktyce, pozwoli jednak na scharakteryzowanie podstawowych kierunków analizy.

Podział inwestycji przedsiębiorstw, uzasadniony metodami rachunku efektywności, przewiduje z reguły wyodrębnienie następujących grup:

- A) Inwestycje produkcyjne, powodujące głównie wzrost produkcji,
- B) Inwestycje produkcyjne, powodujące głównie obniżkę kosztów (przyrost akumulacji),
- C) Inwestycje szybko rentujące się,
- D) Kapitałne remonty,
- E) Inwestycje nieprodukcyjne.

W tej też kolejności nastąpi omówienie metod rachunku.

Inwestycje produkcyjne, powodujące głównie wzrost produkcji

Przyrost wartości produkcji, osiągany w czynnych przedsiębiorstwach, ujmowany jest w swej globalnej masie w rocznych planach techniczno-ekonomicznych. Ponieważ przyrost ten może być uzyskany w różny sposób, jednym z podstawowych celów analizy ekonomicznej — z interesującego nas punktu widzenia — jest wyeliminowanie tej części efektów produkcyjnych, która będzie uzyskana w sposób poza-inwestycyjny, tzn. w drodze normalnej działalności bieżącej. Jeśli eliminacja taka została dokonana, wówczas można przystąpić do analizy inwestycji, których celem jest zabezpieczenie pozostałej części wzrostu produkcji. Działalność inwestycyjna w tym zakresie może polegać bądź na budowie nowych wydziałów i urządzeń w danym przedsiębiorstwie, wytwarzających nowe asortymenty produkcji, bądź na rozbudowie urządzeń istniejących, wytwarzających dotychczasowe asortymenty. Z punktu widzenia metodologii rachunku istnieją pewne różnice w podejściu do oceny efektywności tych dwóch typów zamierzeń inwestycyjnych, niemniej w każdym przypadku istotne jest to, czy dla produkcji, która ma być osiągnięta w wyniku inwestycji, istnieje baza porównawcza, a więc nowoczesny zakład o znanej charakterystyce techniczno-ekonomicznej, wytwarzający tę produkcję.

Jeśli baza taka istnieje, to warunkiem efektywności inwestycji w pierwszym przypadku jest spełnie-

$$\text{nie nierówności: } \frac{0,2 \cdot J + K}{P} < \frac{0,2 \cdot J_b + K_b}{P_b} \quad (5)$$

gdzie: J_b , K_b , P_b oznaczają wielkości nakładów inwestycyjnych, kosztów i produkcji, charakteryzujące obiekt bazowy.

W przypadku drugim istotą analizy efektywności inwestycji jest zbadanie opłacalności zmiany, jaką inwestycja ta wywołała w zakresie objętym jej działaniem (czyli w tzw. „układzie” produkcyjnym). Zmianę tę charakteryzować będą różnice w poziomie produkcji i kosztów po dokonaniu inwestycji w porównaniu ze stanem dotychczasowym. Jeśli różnice te oznaczamy odpowiednio przez ΔP (przyrost produkcji) i przez ΔK (przyrost kosztów), to jako wa-

2) Dla kompletności obrazu należy wspomnieć, że wyrażenie $\frac{q \cdot J + K}{P}$ jest niczym innym jak pochodną podstawowej formy syntetycznego wskaźnika efektywności inwestycji, przyjętej w „Instrukcji ogólnej”: $\frac{\frac{1}{T} J + K}{P}$

runek efektywności otrzymamy następującą nierówność:

$$\frac{0,2 \cdot J + \Delta K}{\Delta P} < \frac{0,2 \cdot J_b + K_b}{P_b} \quad (6)$$

Ale zmiana istniejącego układu dokonywana jest w żywym organizmie przedsiębiorstwa. W związku z tym bardzo ważne jest dokładne ujęcie tylko tych nakładów, które zmianę tę wywołują. Jeśli np. w momencie podejmowania decyzji inwestycyjnej zrezygnowano z dokonania kapitalnego remontu, który byłby **niezbędny i opłacalny** w przypadku niedokonywania inwestycji, wówczas od nakładów inwestycyjnych należy odjąć koszt tego kapitalnego remontu, gdyż koszt ten został zaoszczędzony. Podobnie odjąć należy także wartość likwidacyjną maszyn i urządzeń, które w wyniku inwestycji zostały zastąpione innymi środkami trwałymi. To samo dotyczy wszelkich innych nakładów (np. z zakresu bezpieczeństwa i higieny pracy), jakie byłyby konieczne dla utrzymania produkcji zakładu na dotychczasowym poziomie, gdyby rozpatrywanej inwestycji nie przeprowadzano.

W związku z przyjęciem układu porównawczego (bazy) jako kryterium oceny należy kilka słów poświęcić scharakteryzowaniu tego pojęcia. Baza porównawcza powinna być obiektem posiadającym najbardziej typowe i charakterystyczne cechy z punktu widzenia rozwoju danej branży lub danego rodzaju produkcji. Wskaźniki techniczno-ekonomiczne oraz sam wskaźnik syntetyczny, dotyczące bazy, umożliwiają bardziej obiektywną ocenę efektywności rozpatrywanej inwestycji. O ile żadne istotne okoliczności nie wchodzi w rachubę, warianty inwestycyjne, charakteryzujące się gorszymi wskaźnikami niż wskaźniki bazy nie powinny być realizowane. Byłoby to niecelowe z punktu widzenia rozwoju danej branży i produkcji. Stosowanie bazy ma oczywiście największe znaczenie w tych wszystkich dziedzinach, w których realizowane są obiekty typowe i powtarzalne. W innych przypadkach rozwiązanie bazowe powinno być traktowane jako wytyczna, od której wskaźniki efektywności rozpatrywanych wariantów mogą się odchyłać.

Należy podkreślić, że szersze stosowanie porównań bazowych zależy od zakresu informacji, jakimi będą dysponować komórki projektujące inwestycję. Zakres ten jest w chwili obecnej stosunkowo niewielki. Dotyczyć to będzie zwłaszcza projektowania inwestycji przedsiębiorstw, których charakter jest bardzo zróżnicowany i dla których możliwości znalezienia układu porównawczego są bardzo ograniczone. Z tych względów jako regułę należałoby przyjąć brak takiej bazy. W tym przypadku współczynnik efektywności inwestycji ulega podwyższeniu do poziomu $q = 0,3$, a warunkiem efektywności inwestycji jest spełnienie nierówności:

$$\frac{0,3 \cdot J + K}{P} < 1 \quad (7)$$

lub nierówności:

$$\frac{0,3 \cdot J + \Delta K}{\Delta P} < 1 \quad (8)$$

W roli bazy występuje tu niejako wartość produkcji ustalona według obowiązujących cen zbytu, pomniejszonych o podatek obrotowy i uwzględniających ewentualną dotację przedmiotową.

Uzyskiwany w wyniku inwestycji wzrost wartości produkcji może być rezultatem nie tylko zwiększenia jej fizycznych rozmiarów, lecz także poprawy jej jakości. Jeśli poprawa ta znajduje wyraz w nowej cenie zbytu, wówczas w przedstawionym wyżej rachunku nic nie ulega zmianie. Jeśli nie, to należałoby ustalić wpływ poprawy cech użytkowych produkcji na jej wartość przyjmowaną w rachunku efektywności. Można tego dokonać drogą pomnożenia wartości produkcji, liczonej według cen nie uwzględniających poprawy jej jakości, przez jakiś wskaźnik obrazujący polepszenie jej cech użytkowych. Nastąpi wtedy podwyższenie wielkości występującej w mianowniku wskaźnika efektywności, a więc polepszenie samego wskaźnika. Obliczenie wspomnianego wskaźnika przeliczeniowego jest oczywiście odrębnym zagadnieniem.

W przedstawionych wyżej metodach analizy postuluje się, by rozpatrywana inwestycja spełniała warunek rentowności (opłacalności). Nie zawsze jednak warunek ten da się pogodzić z aktualnymi wymogami polityki inwestycyjnej. Może się na przykład okazać, że wzrost aparatu wytwórczego, uzyskany w wyniku danej inwestycji, jest niezbędny mimo jej nieopłacalności, gdyż pozwoli to na aktywizację danego regionu gospodarczego i likwidację występujących w nim nadwyżek siły roboczej. Jest to jeden z przypadków, gdy o podjęciu inwestycji decydują trudno wymierne przesłanki ekonomiczne. Wymaga to przesunięcia rachunkowej strony analizy efektywności na nieco dalszy plan. Jednakże aby zapobiec dowolności w interpretacji czynników trudno wymiernych i w ocenie stopnia ich wpływu, „mała instrukcja” wprowadza pewną zasadę postępowania. Polega ona na złagodzeniu warunków efektywności. Jeśli podjęcie inwestycji powoduje wykorzystanie lokalnych nadwyżek siły roboczej, to koszty robocizny, przyjmowane dla ustalenia wielkości „K”, mogą być kalkulacyjnie obniżone o 30%. Nie oznacza to oczywiście, że rzeczywiste płace ulegną zmniejszeniu. Dopuszczając jednak tego rodzaju sztuczne korygowanie wskaźnika efektywności, instrukcja stawia warunek, by wyrażenie

$$\frac{q \cdot J + K}{P}$$

uwzględniające rzeczywiste koszty robocizny, nie przekraczało ceny zbytu danej produkcji łącznie z ewentualnym podatkiem obrotowym. Ma to zapobiec likwidowaniu nadwyżek siły roboczej przy pomocy rozszerzania zbyt kosztownej produkcji.

Dla inwestycji dających przyrost produkcji eksportowej lub zastępującej import stosuje się analogiczne formuły wskaźników efektywności (to znaczy formuły określone wzorami 5 lub 6 albo też 7 lub 8), z tym że w miejsce kosztów eksploatacji wchodzi koszt przerobu surowców dewizowych (K_d), a w miejsce wartości produkcji — uzysk za przerób surowców dewizowych (D_n). Wielkość współczynnika opłacalności wynosi zawsze $q = 0,2$ bez względu na to czy dla rozpatrywanej inwestycji istnieje możliwość znalezienia bazy porównawczej, czy też nie³⁾. Stanowi to bodziec do rozszerzania tego rodzaju

3) Niemniej, gdy baza porównawcza istnieje, obowiązek porównania rozpatrywanej inwestycji pozostaje w mocy.

produkcji. Tak więc wskaźnik efektywności omawianych inwestycji należy obliczać według wzoru:

$$\frac{0,2 \cdot J + K_d}{D_n} = \frac{0,2 \cdot J + (K - K_0)}{P - S_d} \quad (9)$$

gdzie: K_0 — koszt zużycia surowców dewizowych, S_d — wartość surowców dewizowych.

Inwestycje produkcyjne, powodujące głównie obniżkę kosztów (przyrost akumulacji)

Inwestycje zaliczone do tej grupy polegają na dokonywaniu wielu nakładów, bardzo różnorodnych pod względem charakteru i kierunku. W przeważającej mierze celem ich jest usunięcie przestarzałych urządzeń, likwidacja wąskich przekrojów, usprawnienie organizacji procesu technologicznego, poprawa jakości produkcji itd. Przedmiotem analizy ekonomicznej jest tu opłacalność zmiany, jaka nastąpi w przedsiębiorstwie (lub w danym jego ogniwie) w wyniku dokonania inwestycji.

Z uwagi na niepowtarzalność poszczególnych założeń inwestycyjnych znalezienie odpowiedniej bazy porównawczej praktycznie nie wchodzi w rachubę. Dlatego warunek efektywności przybiera postać wyrażoną formułą (3), jako warunek rentowności inwestycji: $\frac{U}{J} > q$

Występująca tu wielkość „U” jest przyrostem korzyści netto (zysku) przedsiębiorstwa w skali rocznej, osiągniętej zarówno dzięki obniżce kosztów własnych, jak i dzięki wzrostowi wartości produkcji i to bądź wskutek zwiększenia jej rozmiarów, bądź też poprawy jakości. Jeśli zatem poziom wyjściowy produkcji i kosztów (liczonych według poprzednio podanych zasad), wynosi odpowiednio P_0 i K_0 , a poziom po dokonaniu inwestycji — P_1 i K_1 , to wartość „U” wyniesie:

$$U = (P_1 - P_0) - (K_1 - K_0) \quad (10)$$

W przypadku znacznej obniżki kosztów drugi człon prawej strony tego wyrażenia przybierze (po uwzględnieniu stojącego przed nim znaku „—”) wartość dodatnią.

Mimo że w konstrukcji wyrażenia (10) oba człony jego prawej strony zostały potraktowane równorzędnie, to jednak znaczenie drugiego członu jest dużo większe. Istotnie, w warunkach szybkiego rozwoju gospodarczego zagadnienia obniżki kosztów produkcji, a zwłaszcza kosztów pracy żywej i kosztów materiałowych, odgrywa decydującą rolę. Z drugiej strony sam charakter inwestycji przedsiębiorstw wymaga położenia większego nacisku na obniżkę kosztów i postęp techniczny niż na wzrost akumulacji z innych przyczyn. Okoliczności te nie pozostają bez wpływu na rachunek efektywności inwestycji. Znajduje to wyraz w zróżnicowaniu współczynnika „q” w zależności od długości okresu eksploatacji inwestycji, to znaczy od długości okresu, w ciągu którego efekty inwestycji będą osiągane. Wychodzi się bowiem z założenia, że im okres ten jest krótszy, tym wyższą obniżkę kosztów (przyrost akumulacji) powinna przynieść inwestycja, by

spełnione zostały warunki jej opłacalności. W postanowieniach „małej instrukcji” zostało to sformułowane w ten sposób, że współczynnik opłacalności $q = 0,2$ stosuje się tylko wtedy, gdy okres eksploatacji „n” nie jest krótszy od 15 lat. W przeciwnym razie q wzrasta proporcjonalnie do stopnia skrócenia tego okresu, tzn. w stosunku $\frac{15}{n}$. Otrzy-

mujemy w ten sposób następującą tabelę skorygowanego współczynnika opłacalności q' :

Okres eksploatacji (n)	Skorygowany współczynnik opłacalności $q = 0,2 \cdot \frac{15}{n}$
15 lat	0,2
14 lat	0,21
13 lat	0,23
12 lat	0,25
11 lat	0,27
10 lat	0,3
9 lat	0,33
8 lat	0,38
7 lat	0,43
6 lat	0,5

Wartości skorygowanego współczynnika q' zostały obliczone dla okresów eksploatacji nie krótszych od 6 lat. W tym przypadku bowiem ocena efektywności inwestycji powinna się opierać na kryteriach, ustalonych dla inwestycji szybko rentujących się. Kryteria te, o czym będzie mowa, są ostrzejsze.

Jeśli chodzi o samą wielkość „n”, to przy jej określaniu należy opierać się na obowiązujących stawkach amortyzacyjnych. Natomiast przy ustalaniu wysokości nakładów inwestycyjnych, przyjmowanych w rachunku, obowiązują zasady omówione wyżej. A zatem od nakładów tych należy odjąć wielkość zaoszczędzonych nakładów na kapitalne remonty oraz innych nakładów, które byłyby niezbędne w przypadku niedokonywania inwestycji.

Specjalnej uwagi wymaga problem ustalania wysokości obniżki kosztów własnych. Wynika to z charakteru działalności inwestycyjnej w czynnych przedsiębiorstwach. Polega ona niejednokrotnie na dokonywaniu drobnych zmian w istniejącym aparacie wytwórczym, zlokalizowanych w poszczególnych ogniwach produkcyjnych zakładu. Na danym stanowisku pracy mogą one przynosić znaczne oszczędności, ale ich wpływ na ogólny poziom kosztów własnych przedsiębiorstwa może być minimalny. W okresie czasu, dla którego rozpatruje się daną inwestycję, przeciętny poziom kosztów własnych może nawet ulec z takich czy innych przyczyn wzrostowi. Nie może to jednak w niczym umniejszać efektów danej inwestycji. Z tych względów nie byłoby rzeczą słuszną odnoszenie nakładów inwestycyjnych i produkcji oraz obliczanie obniżki kosztów w stosunku do poziomu kosztów całkowitych. W ich ramach mogą bowiem zachodzić różnokierunkowe zmiany poszczególnych grup kosztów (kosztów ogólnych, pośrednich, materiałowych itd.), nie mające nic wspólnego ze skutkami, jakie powoduje rozpatrywane przedsięwzięcie inwestycyjne. Dlatego metodyka badania efektywności postuluje ściśle ograniczenie zakresu badanych kosztów do miejsca, w którym dokonywana jest inwestycja, i do tej grupy kosztów, na którą wywiera ona wpływ.

Sposoby uwzględnienia tego postulatu mogą być różne w zależności od konkretnej sytuacji. Na dwa typowe warto jednak zwrócić uwagę. Pierwszy z nich polega na uwzględnieniu kalkulacyjnej struktury kosztów własnych. Ponieważ większość inwestycji związanych z postępem techniczno-ekonomicznym przedsiębiorstw jest dokonywana w zakresie produkcyjnych środków trwałych, analiza zmian kosztów powinna być skierowana przede wszystkim na oszczędności w zakresie kosztów bezpośrednich, ponieważ one stanowią główny rezultat inwestycji. Dopiero po ich ustaleniu można dodać ewentualną obniżkę całkowitych kosztów pośrednich, o ile obniżka taka będzie miała miejsce. Sposób drugi nawiązuje do rodzajowego układu kosztów. Jest on szczególnie przydatny przy inwestycjach polegających na usuwaniu (wymianie) starych urządzeń oraz na mechanizacji pracy ręcznej. Jako najwłaściwsze ujęcie kosztów przyjmuje się tu takie ujęcie, przy którym koszty rozumiemy jako koszty przetwórstwa w fazie produkcji objętej daną inwestycją, tzn. wszystkie koszty poza kosztami materiałów, surowców, paliwa i energii (oczywiście również poza amortyzacją). Z reguły bowiem na te ostatnie pozycje kosztów omawiane inwestycje nie wywierają wpływu. Jeśli wpływ ten istnieje, to oczywiście całkowitą obniżkę kosztów materiałowych należy uwzględnić w rachunku. Postępowanie takie jest w szczególności niezbędne przy inwestycjach dotyczących materiałochłonnych rodzajów produkcji.

Z tych względów, w przypadku inwestycji polegających na mechanizacji prac ręcznych oraz połączonej z wymianą likwidacji maszyn i urządzeń, wskaźnik efektywności inwestycji, określony w formule (3), przybiera odmienną postać:

$$\frac{U - 0,25 K_p}{J} > q \quad (11)$$

gdzie wielkość „U” w zakresie efektów polegających na obniżce kosztów obliczona jest jako oszczęd-

4) Wyjaśnić to można jedynie na tle ustaleń „Instrukcji ogólnej”. Jeżeli maszyny stare zastępujemy maszynami nowymi, wówczas warunkiem efektywności tych nowych maszyn jest spełnienie nierówności:

$$E_n < E_s$$

gdzie subskrypty „n” i „s” oznaczają odpowiednio nowe i stare urządzenia. Obliczenie wskaźnika E_s powinno być w gruncie rzeczy dokonane w oparciu o rozwinięty wzór wskaźnika syntetycznego:

$$\frac{1}{T} J \left(1 + q_n z_n \right) + K \cdot Y_n$$

$$P \cdot Z_n$$

Jednakże pierwszy człon licznika nie wystąpi tu, ponieważ decyzja o wymianie starego urządzenia zależy od tego czy opłaca się je dalej eksploatować. Nie interesuje nas natomiast fakt, że kiedyś zostały na to wyłożone nakłady inwestycyjne. Z tego względu $E_s = \frac{K \cdot Y_n}{P \cdot Z_n}$. Jeśli

dla obliczenia współczynników Y_n i Z_n przyjmujemy minimalny okres eksploatacji, jaki tu może wchodzić w rachubę, tzn. 1 rok, to otrzymamy, że:

$$E_s = \frac{K}{P} \cdot \frac{0,0651}{0,0882} = 0,738 \frac{K}{P} \quad \left(\text{w zaokrągleniu} - 0,75 \frac{K}{P} \right)$$

A więc warunkiem efektywności inwestycji nowej jest spełnienie nierówności:

$$E_n < 0,75 \frac{K}{P}$$

Wskaźnik efektywności nowego urządzenia nie powinien zatem przekraczać 75% kosztów przerobu starego urządzenia. W dostosowaniu do postaci wskaźnika, ujętej w formule (3), oznacza to, że efekty inwestycji należy zmniejszyć o 25% dotychczasowych kosztów przerobu, by określony wyżej postulat został spełniony. Na tym polega właśnie owa „przewaga” urządzeń istniejących nad urządzeniami nowymi.

ność na kosztach przetwórstwa, a symbol K_p oznacza właśnie te koszty. Wyrażenie $0,25 K_p$ jest niezbędną korektą rachunkową, zmniejszającą całkowite efekty inwestycji. Konieczność jej dokonania wynika z faktu pewnej „przewagi” starych urządzeń nad nowymi, polegającej na tym, że we wskaźniku efektywności inwestycji tych pierwszych nie występują żadne nakłady inwestycyjne poniesione w przeszłości⁴⁾.

Inwestycje szybko rentujące się

Jak wiadomo, ocena efektywności jest tylko jednym z kryteriów zaliczania zamierzeń inwestycyjnych do grupy inwestycji szybko rentujących się. Odpowiednie przepisy ustalają szereg warunków, które powinny być spełnione, aby można było daną inwestycję objąć tą kategorią. Warunki te dotyczą zarówno wartości kosztorysowej, cyklu realizacji, udziału nakładów na roboty budowlano-montażowe, środków finansowych, jak i związku tych inwestycji z planem techniczno-ekonomicznym. Dopiero po spełnieniu tych warunków oceniana jest efektywność inwestycji właśnie z punktu widzenia stopnia ich rentowności. Stosownie do postanowień „małej instrukcji” wskaźniki efektywności inwestycji szybko rentujących się są takie same jak i przy innych inwestycjach przedsiębiorstw. Zmienia się tylko postulowany stopień ich rentowności (opłacalności), wyrażony jak wiadomo współczynnikiem opłacalności. Ponieważ zgodnie z uchwałą Nr 53/62 Rady Ministrów „efekty tych inwestycji powinny zapewnić zwrot dokonanych nakładów w ciągu 3 lat od zakończenia inwestycji”, współczynnik opłacalności q , odpowiadający — jak była o tym mowa — odwrotności granicznego okresu zwrotu nakładów inwestycyjnych, powinien wynosić $\frac{1}{3} = 0,33$. W tej też

wysokości występuje on we wszystkich omówionych wyżej formułach wskaźnika efektywności w zależności od tego czy inwestycja szybko rentująca się przynosi głównie wzrost produkcji, czy też obniżkę kosztów (przyrost akumulacji). Charakter efektu określa odpowiednią formułę przy tym samym współczynniku opłacalności. Jednakże w każdym przypadku — i odmiennie niż to było dotychczas — to znaczy zarówno przy inwestycjach przynoszących wzrost produkcji, jak i obniżkę kosztów, współczynnik q jest korygowany w zależności od okresu eksploatacji inwestycji w sposób następujący: jeśli okres ten jest nie mniejszy od 6 lat, skorygowana wielkość q' wynosi $0,2 \frac{15}{n}$, w przeciwnym razie wyjściowa wielkość q dla inwestycji szybko rentujących się równa 0,33, powiększana jest o odwrotność okresu eksploatacji. Skorygowany w ten sposób współczynnik opłacalności q' wynosi więc $0,33 + \frac{1}{n}$, a odpowiadająca mu tabela wartości przedstawia się następująco:

Okres eksploatacji (n)	Skorygowany współczynnik opłacalności $q' = 0,33 + \frac{1}{n}$
5 lat	0,53
4 lata	0,58
3 lata	0,66
2 lata	0,86
1 rok	1,33
poł roku	2,33

Kapitalne remonty

Przy omawianiu sposobów obliczania wysokości nakładów inwestycyjnych, przyjmowanych we wskaźniku efektywności, wspomniano o tym, że od nakładów tych powinny być odjęte nakłady na kapitalne remonty, które byłyby niezbędne i opłacalne, gdyby inwestycji nie dokonywano. Pozostaje zatem ustalić teraz warunki opłacalności kapitalnego remontu.

Na wstępie należy podkreślić, że problem badania efektywności kapitalnego remontu powstaje tylko wtedy, gdy rozpatrywany środek trwały nie jest całkowicie zużyty fizycznie. Proste zastąpienie całkowicie zużytego środka pracy nowym, równym mu co do wartości użytkowej, nie jest żadnym problemem ekonomicznym. Nie ma tu bowiem elementów wyboru ekonomicznego, ponieważ całkowite zniszczenie powoduje przymusową wymianę. Problem wymiany (a zatem i efektywności kapitalnego remontu) powstaje dopiero wtedy, gdy obok zastosowania nowych maszyn możemy wybrać dalsze utrzymywanie w eksploatacji starych urządzeń odpowiednio remontowanych. W tym przypadku warunkiem opłacalności kapitalnego remontu jest spełnienie następującej nierówności⁵⁾:

$$R < (0,2 J_{\text{now}} - W + 0,2 K_p) \frac{r}{2} \quad (12)$$

⁵⁾ Nierówność ta jest uproszczonym przekształceniem warunku efektywności kapitalnego remontu w porównaniu z inwestycją nową, sformułowanego w „Instrukcji ogólnej” w sposób następujący:

$$\frac{\frac{1}{T} R + K_p Y_r}{P \cdot Z_r} < \frac{\frac{1}{T} J_{\text{now}} + K_n Y_n}{P \cdot Z_n}$$

gdzie: K_p i K_n oznaczają odpowiednio koszty przerobu po dokonaniu kapitalnego remontu i po dokonaniu inwestycji nowej, natomiast r — okres międzyremontowy. Zakładając porównywalność rozmiarów produkcji, okres eksploatacji „n” inwestycji nowej równy 20 lat (okres standardowy) i okres międzyremontowy — 3 do 5 lat otrzymamy:

$$\frac{\frac{1}{T} R + K_p Y_r}{Z_r} < \frac{\frac{1}{T} J_{\text{now}} + K_n \cdot 1}{1}$$

a po dalszym przekształceniu:

$$R < \left(0,2 J_{\text{now}} + K_n - K_p \frac{Y_r}{Z_r} \right) 5 \cdot Z_r$$

gdzie $T = 5$ lat.

Obliczmy współczynniki Z_r i Y_r dla okresu 3 i 5 lat. Wynoszą one (według gotowych tabel tych współczynników):

	3 lata	5 lat
Z_r	0,25	0,39
Y_r	0,19	0,31

Stosunek $\frac{Y_r}{Z_r}$ wynosi w przybliżeniu w obu przypadkach 0,8, a wielkość Z_r możemy traktować (również w przybliżeniu) jako funkcję r : $Z_r = 0,08 r$ (wystarczy dla sprawdzenia przemnożyć współczynnik 0,08 przez r , przyjmując jako r odpowiednio 3 lub 5 lat). Z drugiej strony wyrażenie $K_p \cdot 0,8 = K_p - K_n \cdot 0,2$. Możemy więc napisać:

$$R < [0,2 J_{\text{now}} - (K_p - K_n) + K_p \cdot 0,2] 5 \cdot 0,08 r$$

Wyrażenie $K_p - K_n$ jest niczym innym jak przyrostem akumulacji (W) wskutek niższego poziomu kosztów w nowym obiekcie (K_n) od poziomu kosztów w obiekcie starym wyremontowanym (K_p). Przyjmując ponadto dla uproszczenia, że $5 \cdot 0,08 r = \frac{r}{2}$ (ściśle $\frac{4r}{10}$) otrzymamy bezpośrednio wzór 12.

gdzie: R — koszt dokonania kapitalnego remontu, J_{now} — wartość nowych maszyn i urządzeń, którymi można by zastąpić remontowany majątek trwały, W — przyrost akumulacji, który mógłby być uzyskany dzięki obniżce kosztów związanej z zastąpieniem nowymi maszynami i urządzeniami — maszyn i urządzeń istniejących, K_p — wielkość kosztów wytwarzania przy stosowaniu dotychczasowych maszyn i urządzeń po dokonaniu kapitalnego remontu, tj. wielkość kosztów eksploatacji bez amortyzacji, pomniejszona o wartość zużycia materiałów, r — okres międzyremontowy.

Gdyby nierówność powyższa nie była spełniona, świadczyłoby to o większej efektywności wymiany istniejących urządzeń na nowe.

W praktyce jednak wymiana parku maszynowego wiąże się z reguły z innymi zamierzeniami inwestycyjnymi, polegającymi czy to na jednoczesnym rozszerzeniu aparatu wytwórczego (i produkcji), czy to na jego modernizacji i obniżce kosztów. Wskaźniki efektywności takich zamierzeń powinny być obliczone przy uwzględnieniu faktu, że umożliwiają one zamiechanie nakładów na kapitalne remonty, które byłyby niezbędne, gdyby nie przeprowadzano szerszej zakrojonej modernizacji. Wtedy właśnie należy od nakładów inwestycyjnych, wchodzących w skład szerszego programu inwestycyjnego, potrącić nakłady na kapitalny remont, spełniające nierówność (12).

Inwestycje nieprodukcyjne

Z inwestycjami nieprodukcyjnymi mamy do czynienia wtedy, gdy środki trwałe, wytwarzane w toku procesu inwestowania, przynoszą efekty w postaci usług niematerialnych. Występują one głównie w takich działach gospodarki narodowej, jak gospodarka mieszkaniowa, komunalna, budownictwo administracyjne, urządzenia socjalne i kulturalne (oświata, służba zdrowia) itd. W zakresie nas interesującym chodzić będzie głównie o te inwestycje nieprodukcyjne, które są bezpośrednio związane z inwestycjami produkcyjnymi, realizowanymi w przedsiębiorstwie. Inne inwestycje nieprodukcyjne, a w szczególności inwestycje wynikające z ogólnych założeń narodowego planu gospodarczego (np. podstawowe inwestycje komunalne, inwestycje w zakresie oświaty, służby zdrowia itp.) są rozpatrywane w znacznie szerszej skali niż skala kryteriów określających efektywność inwestycji w przedsiębiorstwie.

Wynika stąd, że pierwszym etapem badania tak rozumianych inwestycji nieprodukcyjnych jest ocena uwarunkowania ich podstawową działalnością zakładu. Zmierzają one do stwierdzenia celowości tych inwestycji. Wprawdzie kryteria oceny nie zawsze mogą być jednoznacznie sprecyzowane, niemniej muszą być brane pod uwagę. Jednym z takich kryteriów może być w zakresie inwestycji socjalnych niemożność zaspokojenia potrzeb załogi inną drogą niż przy pomocy własnych inwestycji. Tak na przykład inaczej będzie wyglądała ocena celowości budowy przychodni przyzakładowej wtedy, gdy istnieje w pobliżu przychodni rejonowa, mogąca świadczyć usługi na rzecz zakładu, a inaczej, gdy możliwości takiej nie ma. W wielu przypadkach jednak obiektywne stwierdzenie celowości

inwestycji nie będzie mogło nastąpić w oddziale Banku. Nie należy bowiem zapominać, że omawiane inwestycje realizowane są w przeważnej mierze z funduszy postawionych do dyspozycji załogi i do niej należeć będzie przede wszystkim głos w tej sprawie.

Zagadnienie efektywności inwestycji nieprodukcyjnych nastroża mniej problemów spornych. Z samego charakteru tych inwestycji wynika stosunkowo duża ich typowość i powtarzalność. Z tego względu znaczna sfera inwestycji nieprodukcyjnych może być objęta normami charakteryzującymi dopuszczalną wysokość kosztów związanych z osiągnięciem określonych efektów użytkowych (usług) i ich bieżącą eksploatacją. Właśnie na podstawie tych norm ocenia się efektywność inwestycji nieprodukcyjnych. Służą do tego dwa podstawowe wskaźniki: a) wskaźnik wydajności inwestycji nieprodukcyjnych i b) wskaźnik jednostkowych nakładów inwestycyjnych. Wskaźnik wydajności inwestycji nieprodukcyjnych jest to koszt utrzymania danego urządzenia, przypadający na obsługiwaną jednostkę. Wskaźnik jednostkowych nakładów inwestycyjnych jest to odniesiona do obsługiwanej jed-

nostki wysokość nakładów inwestycyjnych. Inwestycja nieprodukcyjna uznana zostanie za efektywną, jeśli wskaźniki te kształtują się nie wyżej (w zasadzie kształtować się powinny niżej) niż odpowiednie normy, z uwzględnieniem odchyłeń uzasadnionych warunkami lokalnymi.

Opisana metoda postępowania może oczywiście wchodzić w rachubę tylko wtedy, gdy dla danego rodzaju działalności inwestycyjnej zostały opracowane odpowiednie normy. Przy ich braku należałoby posługiwać się porównaniem faktycznie osiągniętych wskaźników, dotyczących podobnych typów rozwiązań inwestycyjnych.

*

*

*

Przegląd zagadnień zawartych w obu artykułach wyczerpuje z grubsza jedynie metodologiczną stronę analizy efektywności inwestycji przedsiębiorstw opartej na postanowieniach „małej instrukcji”. Pozostaje jeszcze spora doza problemów związanych ze stroną techniczno-rachunkową badań i ich organizacją w oddziałach Banku. Do spraw tych jeszcze powrócimy.

WITOLD KIEŻUN

ZAGADNIENIE ORGANIZACJI PRACY DYREKTORA DUŻEGO ODDZIAŁU NARODOWEGO BANKU POLSKIEGO

Rozważania na temat organizacji pracy kierowniczey w oddziale Banku należałoby rozpocząć od skonkretyzowania aktualnej „koncepcji dyrektora”, określenia jego podstawowych zadań w świetle rysujących się ogólnych tendencji rozwojowych.

W ciągu ostatnich lat, a w szczególności od wejścia w życie ostatniej ustawy o radach narodowych¹⁾, zarysowuje się ewolucja roli oddziału Banku, idąca w kierunku znalezienia właściwego miejsca w nowym układzie stopniowego wzrostu kompetencji i wzrastającej samodzielności finansowej władzy terenowej.

Jak wynika z dyskusji, toczoney ostatnio w Banku i na łamach Wiadomości Narodowego Banku Polskiego, na temat współpracy oddziałów z władzą terenową, kontakt ten coraz bardziej się zacieśnia. Można stwierdzić, że oddział Banku jest włączony do organizmu władzy zdecentralizowanej, reprezentując tam czynnik opiniodawczy, stymulujący od strony oceny ekonomiczno-financej rzeczowe procesy w zakresie produkcji, obrotu i usług. To zacieśnienie kontaktu znajduje swój wyraz zarówno w odpowiednich dyrektywach Centrali Banku skierowywanych do oddziałów, jak i w wielu szczegółowych uchwałach wojewódzkich, powiatowych i miejskich rad narodowych, określających zakres współpracy z oddziałami Banku. Oczywiście, że ten kierunek rozwojowy musi się odbić i na organizacji pracy oddziału i jego dyrektora.

Powszechnie zaistniała konieczność uogólniania posiadanych przez oddział materiałów ekonomicznych,

dostosowania ich w układzie syntetycznym do kierunku zainteresowań władzy terenowej. Stąd też powszechny pęd do tworzenia komórek ogólnoeconomicznych, komórek analiz zbiorczych, które opracowują terenową lub specjalistyczną syntezę ekonomiczną, tworząc jakiś układ makroekonomiczny, rzadko dotychczas spotykany w statystyce bankowej. Stąd też kładzie się coraz większy nacisk na podkreślenie roli dyrektora oddziału jako działacza gospodarczego. To często obecnie używane określenie wymaga pewnej analizy semantycznej. Wydaje się, że w odniesieniu do osoby dyrektora oddziału z wystarczającą dokładnością można by określić, że działacz gospodarczy jest to osoba, która inspiruje odpowiednie procesy gospodarcze i oddziałuje na ich wykonanie przy zastosowaniu szerokiej gamy środków zarówno mieszczących się w ramach obowiązujących przepisów, jak również niejednokrotnie wykraczających poza nie. Specjalnie charakterystyczny dla działacza gospodarczego jest właśnie ten szeroki zespół środków oddziaływania w postaci rozmaitego rodzaju interwencji i nacisków skierowywanych pod różnym adresem.

Praca dyrektora oddziału, jako działacza gospodarczego, wymaga posiadania przez niego określonych kwalifikacji i odpowiednich posunięć organizacyjnych. W szczególności dyrektor oddziału powinien posiadać dobre przygotowanie ogólnoeconomiczne, temperament działacza, a więc aktywność życiową i postawę nonkonformistyczną, jak również umiejętność samodzielnej pracy myślowej, ustalającej kierunki

¹⁾ Ustawa z dnia 25 stycznia 1958 roku (Dziennik Ustaw Nr 5, pozycja 16).

inicjatywy i metod oddziaływania. Ponadto praca w charakterze działacza wymaga:

— bieżącej dobrej znajomości kluczowych problemów okręgu, a więc dobrej informacji w postaci syntezy odpowiednich materiałów bankowych, materiałów rady narodowej, lokalnej komisji planowania gospodarczego, komitetu partyjnego,

— bieżącej dobrej znajomości kluczowych problemów ekonomicznych w skali kraju, obozu socjalistycznego, a nawet w skali ogólnoswiatowej (na przykład tendencje w handlu międzynarodowym),

— osobistego udziału w pracach prezydium rady narodowej, komitetu partyjnego, komisji planowania, komisji do spraw planu kasowego, jak również organizowania odpowiednich konferencji, ewentualnie nawet działalności publicystycznej.

Spełnienie tych postulatów wymaga, poza organizacją informacji, również i odpowiedniego bilansu czasu pracy dyrektora. Przyjmując, że dyrektor oddziału Banku powinien spełniać trzy podstawowe funkcje:

- organizatora pracy i to zarówno w zakresie wykonywania przez oddział czynności kontrolnych, jak i usługowych,
- społeczną funkcję opiekuna i wychowawcy załogi,
- działacza gospodarczego;

powstaje pytanie, co może dyrektor oddziału wykonać w zakresie tych trzech funkcji i jak ustawić odpowiednią hierarchię zadań?

Tu nasuwa się jedno zastrzeżenie: generalnie jest zdania, że pracownikom na stanowiskach kierowniczych należy stawiać zadania na wyrost, wyzwając w ten sposób ich ukryte zdolności. Tym niemniej uważam również, że jedną z reguł organizacyjnych powinno być prawo wewnętrznej zgodności pomiędzy zadaniami i możliwościami ich wykonania. Stosunek „zadanie — możliwości” nie musi zamykać się arytmetyczną jednością, nie może jednak przekraczać jakiegoś optimum, ustalonego przy zastosowaniu pewnego „wskaźnika realności”.

W organizacji pracy należy brać pod uwagę element zapału, ambicji, który często doprowadza do osiągnięcia niezwykłych rezultatów. Szacunkowa ocena tego elementu musi być jednak odpowiednio ostrożna. Aktualny zakres obowiązków dyrektora oddziału operacyjnego regulują odpowiednie akty normatywne, a w szczególności przepisy organizacyjne oddziałów operacyjnych i cały szereg instrukcji służbowych i zarządzeń Prezesa Banku. Ilość szczegółowych obowiązków, ciążyących na dyrektorze oddziału, jest tak duża, a jednocześnie obowiązki te są tak rozrzucone w poszczególnych instrukcjach i przepisach, że zachodzi praktyczna potrzeba dokonania odpowiedniego zbiorczego ich wykazu. Jest bowiem rzeczą oczywistą, że każdy dyrektor chciałby wiedzieć, co ma robić i za co odpowiada.

Oddział Wojewódzki NBP w Lublinie opublikował w lutym 1961 roku orientacyjny wykaz zadań i obowiązków dyrektora oddziału²⁾. Opracowanie to, liczące 27 stron tekstu w układzie tabelarycznym, za-

wiera szczegółowe wyliczenie obowiązków, które dyrektor oddziału powinien wykonywać osobiście albo wspólnie z naczelnikami, lub może upoważnić do ich wykonania naczelników.

Wykaz zawiera w sumie około dwustu pozycji szczegółowych, z tego przeważająca większość dotyczy czynności obligatoryjnie wykonywanych osobiście przez dyrektora. Układ wykazu jest bardzo szczegółowy, niejednokrotnie rozbijający czynności bardziej złożone na elementy prostsze. Skrupulatnie wyliczone są w nim również czynności rzadko powtarzające się, dotyczące na przykład budowy podstawowych struktur organizacyjnych. Tym niemniej ilość pozycji jest zaskakująco duża. Trzeba również wziąć pod uwagę to, że omawiany indeks nie zawiera zadań wynikających z instrukcji tajnych, które również obciążają dyrektora szeregiem obowiązków szczegółowych.

Analiza wykazu wskazuje również na to, że obok obowiązków o dużym ciężarze gatunkowym istnieje wiele zadań o charakterze wybitnie porządkowo-administracyjnym.

Trzeba stwierdzić, że istnieje generalny przepis w zbiorze zarządzeń o organizacji Banku³⁾, głoszący że „dyrektor oddziału może przekazać niektóre uprawnienia, zastrzeżone dla niego, naczelnikom wydziałów w ustalonym przez siebie zakresie, o ile przepisy nie stanowią inaczej”. Redakcja tego przepisu jest dość niejasna, wątpliwość bowiem budzi druga część zdania, ograniczająca przekazywanie uprawnień; poza tym mowa tylko o uprawnieniach, to znaczy, przepis nie dotyczy obowiązków. Nie zawsze wiadomo, co jest uprawnieniem a co obowiązkiem dyrektora, przepisy bowiem stosują różny układ stylistyczny. Czasem stosuje się formę „dyrektor może”, czasem „dyrektor jest odpowiedzialny, a czasem „dyrektor ustala”, „decyduje dyrektor”, „należy do kompetencji dyrektora”. Poza tym istnieje zagadnienie osobistej odpowiedzialności dyrektora za prawidłową realizację przekazanego uprawnienia. Problem ten jest różnie oceniany. Zieleniewski⁴⁾ twierdzi, że przekazujący w dół obowiązki i uprawnienia pozbywa się odpowiedzialności tylko częściowo, „pozostaje mianowicie odpowiedzialność za wybór człowieka, któremu przekazał swoje obowiązki i uprawnienia i za wybór zakresu spraw, które mu przekazał”. Ten sam autor lojalnie jednak stwierdza⁵⁾ że zdaniem niektórych innych teoretyków przekazanie obowiązków i uprawnień nie zwalnia w ogóle od szczegółowej odpowiedzialności.

Jeśli chodzi o praktykę bankową, to tok rozumowania zainteresowanych jest często następujący: w myśl przepisów organizacyjnych dla oddziałów operacyjnych NBP dyrektor oddziału jest odpowiedzialny za wykonanie zadań oraz organizację oddziału i podejmuje decyzje w sprawach związanych z oddziałem (o ile przepisy szczegółowe nie zastrzegają decyzji oddziałowi wojewódzkiemu lub Centrali Banku), jeśli więc, niezależnie od tej generalnej delegacji,

²⁾ Orientacyjny Zakres Zadań i Obowiązków Dyrektora Oddziału Operacyjnego Narodowego Banku Polskiego — Narodowy Bank Polski, Oddział Wojewódzki w Lublinie, Wydział Organizacji, Lublin, luty 1961 rok — powielono do użytku wewnętrznego.

³⁾ Przepisy organizacyjne dla oddziałów operacyjnych NBP, punkt 16. Zbiór obowiązujących zarządzeń NBP C-I, strona 52.

⁴⁾ Jan Zieleniewski — Z zagadnień ogólnej teorii organizacji. Warszawa, 1961 rok, Narodowy Bank Polski, na prawach rękopisu, strona 64.

⁵⁾ op. cit., strona 64, przypis.

która określa całkowity zakres odpowiedzialności, ustawodawca wydaje szczegółowe przepisy dotyczące zadań dyrektora, to widocznie chodzi tu o sprawy specjalnej wagi. Wobec tego na wszelki wypadek lepiej wykonywać je osobiście.

Ciekawą ilustracją stanu rzeczy na odcinku organizacji własnej pracy dyrektora oddziału są wyniki ankiety ogłoszonej w roku 1958 przez redakcję „Wiadomości NBP”⁶⁾. Z wypowiedzi wielu dyrektorów można wnioskować, że byli oni tak poważnie zajęci wykonywaniem szeregu czynności porządkowych, iż w gruncie rzeczy nie wystarczyło im już czasu na poważniejsze przemyślenie ogólniejszych problemów. Wielu dyrektorów rozpoczyna pracę o pół godziny wcześniej, asystując przy czynnościach skarbowych; dużo czasu dyrektorzy poświęcają na osobiste przejrzenie korespondencji, przeprowadzają też osobiście kontrole wewnętrzne, włączając się w codzienny tok czynności. Zajmują się też dużą ilością czynności o charakterze administracyjno-gospodarczym. Wydaje się, że oceniając organizację pracy własnej trafnie ją scharakteryzował dyrektor Pilarski z Oddziału NBP w Olkuszu⁷⁾, pisząc że „przy dotychczasowej organizacji pracy własnej dyrektor oddziału mimo najszerszych chęci nie może poświęcić dla tych czynności (chodzi tu o problematykę ekonomiczną okręgu — przypis redakcji) dostatecznej ilości czasu, gdyż inne pozostałe zagadnienia i prace związane z działalnością całego oddziału absorbują go poważnie. Nie będę tu szczegółowo wymieniał wszystkich czynności, które muszą być osobiście wykonywane przez dyrektora oddziału, gdyż są one powszechnie znane i wiadomo, że pochłaniają dużo cennego czasu. Dotyczy to szczególnie pionu C”. Wypowiedzi te nasuwają wniosek, że istnieje poważne przeciążenie pracą wykonawczą i wymaga się odczuwanie stałego pośpiechu i nerwowości.

Wątpliwa może się wydawać aktualność materiału poznawczego sprzed czterech lat. Na pewno w wielu oddziałach zaszły od tego czasu radykalne zmiany, tym niemniej w skali ogólnej, wobec zasadniczej niezmienności powoływanych przepisów szczegółowych, stan wówczas przedstawiony istnieje chyba i obecnie. Stan ten oczywiście należy uznać za nieprawidłowy, będący po prostu reliktem przeszłości, a mianowicie okresu, w którym oddziały operacyjne były jedynie wykonawcami drobiazgowych przepisów o niedużym stopniu samodzielności. Możliwe jest również, że ten oficjalny układ stosunków ma jeszcze starszy rodowód, że jest pozostałością tradycyjnej organizacji banku kapitalistycznego, który charakteryzował się między innymi strukturą organizacyjną, opartą na małych oddziałach, o małej ilości czynności, z poważnie rozbudowanym systemem kontroli bieżącej, w którym dyrektor był ważnym ogniwem. System ten kładł duży nacisk przede wszystkim na realizację postulatów bezbłędności operacji przy kładzeniu mniejszego nacisku na koszty. Na pewnym etapie rozwojowym zalety tego typu organizacyjnego były oczywiste, chodzi jednak o to, że ten etap już minął.

Praca dyrektora oddziału Banku w zakresie wewnętrznej działalności organizacyjnej powinna chyba

w chwili obecnej opierać się na ogólnej zasadzie, sformułowanej trafnie przez Lutosławskiego⁸⁾ w następujący sposób: „...sprawny dyrektor tak więc ustali uprawnienia swych podwładnych, aby wszystkie normalne sprawy bieżące przedsiębiorstwa biegły bez jego osobistych decyzji i podpisów. Wyjątek stanowić może tylko ważna korespondencja z kierownikiem organizacji nadrzędnej i władzami. Dyrektor średniego już przedsiębiorstwa, osobiście przeglądający całą wchodzącą pocztę jest zjawiskiem smutnym i godnym pożałowania”.

Przy wykonywaniu więc pierwszej funkcji organizatora pracy (czynności kontrolnych i usługowych) wydaje się, że dyrektor oddziału powinien ograniczyć się li tylko do budowy i aktualizowania struktur organizacyjnych, formułowania perspektywicznych i okresowych planów działalności i planów pracy, wytycznych w zakresie polityki kredytowo-pieniężnej i wytycznych w zakresie usprawnienia działalności usługowej. Na odcinku decyzji powinien pozostawić sobie jedynie kluczowe decyzje ekonomiczne (na przykład niektóre środki oddziaływania ekonomicznego i organizacyjnego) oraz decyzje w zakresie polityki kadrowej.

Takie, ogólnie podane zadania dyrektora stymulują również odpowiednią strukturę organizacyjną oddziału.

Wyjaśnienia wymaga także sprawa kręgu osobistego zainteresowania się dyrektora problematyką tak zwanego pionu „B” i pionu „A”.

W Narodowym Banku Polskim oficjalnie obowiązuje zasada priorytetu tak zwanej działalności ekonomicznej Banku, a więc funkcji kontrolno-kredytowych. Zasada ta wyraża się w całym szeregu rozwiązań organizacyjnych, między innymi takich, jak taryfikator i polityka płacowa. Należy tu zaakcentować, że istnieje również inny pogląd, wskazujący na trudności wyważenia rangi społecznej funkcji usługowej i kontrolnej Banku. W każdym przypadku nie wydaje się słuszne, ażeby dyrektor oddziału w zakresie wykonywania swojej funkcji organizatora nie włączał się do problematyki operacyjno-rachunkowej. Wydaje się natomiast, że dyrektor zarówno w stosunku do tak zwanego pionu „A”, jak pionu „B” musi utrzymywać dystans kontaktu na pewnym szczeblu uogólnienia. Dlatego też chyba celowe jest powołanie w dużych oddziałach Banku zamiast głównego księgowego i jednego z naczelników kredytowych — dwóch zastępców dyrektora — jednego odpowiedzialnego za problematykę ekonomiczną, drugiego za problematykę operacyjno-rachunkową i administracyjno-gospodarczą. W tym układzie dyrektor oddziału ustalałby strukturę organizacyjną w zakresie prac operacyjno-rachunkowych i administracyjno-gospodarczych, analizowałby w miesięcznych odstępach czasu statystykę obciążenia pracą i statystykę wydajności, prowadziłby politykę usprawnień zmierzających do polepszenia poziomu świadczonych usług. Natomiast w zakresie działalności ekonomicznej, poza problematyką struktur organizacyjnych, podejmowałby kluczowe decyzje i zbierał materiał do wykonywania funkcji działacza gospodarczego. Do pra-

⁶⁾ O organizacji pracy dyrektora oddziału — Wiadomości NBP Nr 10/58, strona 487, Nr 11/58, strona 542 i Nr 12/58, strona 594.

⁷⁾ Wiadomości NBP Nr 10/58, strona 491.

⁸⁾ Jerzy Lutosławski: Sprawne kierownictwo: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Warszawa 1959 rok, strona 58, na prawach rękopisu.

widłowego spełniania tej funkcji bogaty materiał może być czerpany i z tak zwanego pionu „B”, chociażby na przykład zagadnienie oddziaływania na stosowanie przez przedsiębiorstwa ekonomicznych form rozliczeń czy tendencji ich kształtowania się.

W proponowanym układzie organizacyjnym, przy istnieniu dwóch zastępców dyrektora, są możliwości łatwego tworzenia struktur wielowydziałowych w skali całego oddziału, co umożliwiłoby ewentualne zlikwidowanie tak zwanych stanowisk pracy w kredytach i ograniczenie ilości sekcji operacyjnych. Odpowiednich studiów wymaga ustalenie „rozpiętości kierowania” w jednym i drugim pionie. Wydaje się, że w kredytach rozpiętość ta nie powinna przekraczać ośmiu, dziesięciu pracowników, w wydziałach, operacyjnych natomiast mogłaby być większa.

Specjalnego omówienia wymaga druga z kolei funkcja wewnętrzna dyrektora oddziału, funkcja opiekuna i wychowawcy załogi. Wyodrębnienie i mocne podkreślenie rangi tej funkcji w działalności organizatora wynika z naszej specyfiki ustrojowej, z założeń humanizmu socjalistycznego, ze służebnego wreszcie charakteru wszelkich funkcji kierowniczych. Wyjaśnienie tej sprawy wymaga pewnych stwierdzeń podstawowych.

W społeczeństwie socjalistycznym zasadniczym terenem kontaktu jednostki ze społeczeństwem staje się zakład pracy. Większość obustronnych świadczeń jest wymieniana na tym terenie. W zakładzie notuje się ilość wykonanej pracy i ocenia się jej jakość, ustalając odpowiednie wynagrodzenie. Tutaj więc w dużym stopniu zapadają decyzje o podziale części dochodu narodowego, przeznaczonego na konsumpcję.

Jednocześnie, zgodnie z marksowskim prawem dwustronnej zależności pracy i człowieka⁹⁾, tutaj następuje proces kształtowania się psychiki człowieka w społecznym procesie pracy. Stąd też wynika olbrzymia odpowiedzialność kierownika każdego zakładu pracy za realizację na swoim terenie zasad sprawiedliwości społecznej i wykonanie zadania o dużej randze społecznej, o charakterze dydaktycznym, zadania prawidłowego formowania psychicznego pracowników, kształtowania w pewnym zakresie ich osobowości, kształtowania stosunku do pracy, podnoszenia kultury współżycia. Istnieje również jakaś odpowiedzialność za pełną ochronę zdrowia fizycznego i psychicznego pracowników, za stworzenie im jak najlepszych warunków rozwoju, wreszcie za realizację zasady maksymalnej wydajności przy minimalnym wysiłku i maksymalnym zadowoleniu z pracy.

Przy spełnianiu funkcji opiekuna i wychowawcy, każdy przełożony powinien na co dzień uświadamiać sobie jej służebny charakter. Trafnie ujął ten problem Lutosławski pisząc¹⁰⁾: „...dążeniem świadomego robotnika w socjalistycznym przedsiębiorstwie powinno być, aby jego praca w największym stopniu przyczyniała się do pomnożenia dobrobytu społecznego. Aby ten cel osiągnąć, musi on korzystać z usług kierowników. Stąd wynika służebna rola kierownika w stosunku do wykonawcy bezpośredniego. Dobrze będzie, gdy sprawny kierownik uświadomi sobie prawdziwą treść tej roli”.

Teza ta, odniesiona do warunków kierowania przedsiębiorstwem, jest słuszna w sposób oczywisty również i w stosunku do oddziałów Banku.

W zakresie omawianej funkcji znajdzie się więc problematyka sprawiedliwej oceny pracownika, a więc premiowanie i awansowanie, przy przyjęciu jedynie prawidłowych kryteriów, a więc zdolności osiągnąć postawy społecznej. Z tym też łączy się praca nad wyrobieniem poczucia integracji interesu osobistego z interesem zakładu pracy, zapewnienie pełnego współdziałania jednostki, kształtowanie kultury współżycia. W warunkach pracy urzędniczej specjalnym zagadnieniem jest również kształtowanie postawy nonkonformistycznej, co ze względu na tradycje kapitalistyczne nie jest sprawą prostą.

Mechanizm dążeń, podejmowanych przez dyrektora dla spełnienia swej roli wychowawcy i opiekuna, jest niezwykle obszerny i jak dotychczas w niedostatecznym jeszcze stopniu sprecyzowany na naszym terenie doświadczalnie i naukowo.

Konkludując więc trzeba stwierdzić, że w zakresie funkcji opiekuńczo-wychowawczej na dyrektorze oddziału ciąży poważne zadania, polegające na:

— stwarzaniu warunków kształtowania osobowości pracowników w sensie kształtowania podstawy współdziałania z kolektywem, uzyskania świadomości integracji interesu osobistego z interesem zakładu pracy,

— stwarzaniu maksymalnych warunków ochrony zdrowia fizycznego i psychicznego.

Obowiązki te obciążają osobiście dyrektora oddziału i wymagają dla prawidłowej ich realizacji rozległej wiedzy, systematycznej pracy nad sobą, bliskiej współpracy z organizacją partyjną i związkową oraz muszą poważnie absorbować jego czas. Wydaje się, że w warunkach dużego oddziału Banku podział czasu poświęconego na trzy podstawowe funkcje dyrektora powinien mniej więcej kształtować się według zasady — połowa na działalność wewnętrzną, a więc organizację i działalność wychowawczo-opiekuńczą, oraz połowa na pracę w charakterze działacza gospodarczego.

Z całości omówienia zagadnienia można wysnuć pewne konkretne wnioski. Przede wszystkim wydaje się, że byłoby celowe bliższe opracowanie „konceptji dyrektora” jako wykonawcy funkcji organizatora pracy, wychowawcy i opiekuna oraz działacza gospodarczego. Przy przyjęciu tego układu funkcyjnego należałoby doprowadzić do pewnej zbieżności zadań z możliwościami, a więc urealnić bilans czasu pracy dyrektora. To z kolei wymaga zmniejszenia do minimum ilości szczegółowych przepisów, określających obowiązki dyrektora, z jednoczesnym przyjęciem zasady daleko idącej decentralizacji wewnątrz oddziału. Konsekwencją tej decentralizacji powinna być zmiana struktury organizacyjnej oddziału i dobra organizacja systemu informacji zewnętrznej i wewnętrznej dla dyrektora jako działacza gospodarczego. Zakres kwalifikacji dyrektora należałoby rozszerzyć o znajomość naukowo sklasyfikowanych, jednolitych w skali całego Banku, metod oddziaływania na kształtowanie prawidłowej postawy pracowników.

Realizacja tych postulatów, przedstawionych w sposób ogólny, powinna stworzyć warunki dla pełniej-

⁹⁾ Karol Marks: *Kapitał* tom I, strona 189 i następne, Warszawa 1951 rok. Książka i Wiedza.

¹⁰⁾ Jerzy Lutosławski: op. cit., strona 7.

szego rozwoju Banku i jego oddziałów w zgodności z ogólnymi tendencjami rozwojowymi.

Dodatkowego wyjaśnienia wymaga jeszcze sprawa sprawdzalności proponowanych rozwiązań w zależności od wielkości oddziału i profilu specjalizacyjnego. W rozważaniach cały czas była mowa o dużym oddziale, to znaczy takim, w którym istnieją, przy założonej „rozpiętości kierowania”, warunki do tworzenia struktur wielowydziałowych. Oczywiście, że tylko w takich oddziałach możliwe jest utworzenie stanowisk zastępców dyrektorów. Ogólnie jednak założenia, dotyczące ustalenia funkcji dyrektora i stopnia szczegółowości jego zainteresowania pracą orga-

nizacyjną mogą być zasadniczo odniesione do wszystkich oddziałów Banku.

W dużych oddziałach, o wyraźnym profilu specjalistycznym, dyrektor oddziału, wykonując funkcję działacza gospodarczego, może w mniejszym stopniu kontaktować się z radą narodową (szczególnie w miastach wojewódzkich), wówczas partnerem w jego działalności będzie z reguły zjednoczenie, nie zmienia to jednak zasadniczego charakteru jego ustawienia. Sprawa jednak łączenia struktur specjalistycznych z problemem koordynacji poziomej wymaga odrębnego, szerszego omówienia.

BOGUMIŁ SZYMOT
Poznań

NIKTÓRE PROBLEMY KOORDYNACJI POZIOMEJ W OKRĘGU BANKOWYM

Jedną z istotnych form organizacyjno-administracyjnego oddziaływania Banku na prawidłowy przebieg wykonania planu kasowego (obok właściwej organizacji tych czynności w samym aparacie bankowym) jest niewątpliwie stała współpraca tego aparatu z innymi instytucjami finansowymi i terenowymi władzami gospodarczymi, zainteresowanymi, a często także i współdziałającymi w prawidłowym kształtowaniu obiegu pieniężnego na danym terenie.

Zaznaczyć przy tym należy, że inicjatywa nawiązywania czy też pogłębiania istniejących już form współpracy wpływa nie tylko ze strony Banku, ale coraz częściej także ze strony prezydów rad narodowych, które — widząc w jednostkach organizacyjnych NBP cenne i dokładne źródło informacji ekonomicznej — same zabiegają o zacieśnienie tej współpracy, ze szczególnym uwzględnieniem takich problemów, jak zapewnienie równowagi rynkowej, zabezpieczenie całokształtu prawidłowej działalności jednostek gospodarczych i prowadzenie odpowiedniej polityki finansowej w skali całego zamkniętego okręgu gospodarczego. Z tych względów rady narodowe odnoszą się bardzo przychylnie do udziału przedstawicieli Banku w pracach swych organów (zwłaszcza opiniodawczych).

Dążenia zarówno organów władzy terenowej, jak i Banku, zmierzające do skoordynowania działalności wszystkich czynników zainteresowanych lokalną sytuacją towarowo-pieniężną, znalazły swoje odbicie i częściową realizację w treści wydanego w marcu bieżącego roku pisma ókólnego Prezesa Rady Ministrów, ustalającego ogólne zasady współpracy prezydów wojewódzkich rad narodowych i oddziałów wojewódzkich NBP w dziedzinie opracowywania i rozpatrywania kwartalnych bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności wraz z projektami planów kasowych NBP oraz planami obrotu towarowego i zbiorczymi zestawieniami usług świadczonych dla ludności.

Jakkolwiek pismo to oraz wydane na jego podstawie dalsze zarządzenia szczegółowe Prezesa NBP uregulowały w zasadzie formy i tryb wspomnianej współpracy (na razie tylko w odniesieniu do szczebla wojewódzkiego), to jednak już teraz nasuwa się szereg uwag o charakterze wniosków uzupełniających, które mogłyby ewentualnie przyczynić się do doskonalszego, a przy tym jednolitego i powszechnego rozwiązania niektórych z tych problemów. Dotyczy to głównie organizacji współpracy Banku z radami narodowymi szczebla powiatowego i miejskiego na odcinku zagadnień związanych z planem kasowym oraz roli i zakresu działalności oddziałów wiodących w miastach wojewódzkich i wydzielonych z województw.

Zarządzenie Prezesa NBP Nr A/17/62 nie uregulowało w sposób szczegółowy zasad oraz trybu współpracy oddziałów operacyjnych z prezydiami powiatowych i miejskich (miast wydzielonych z powiatów) rad narodowych, odkładając unormowanie tego zagadnienia do czasu zebrania przez oddziały odpowiednich doświadczeń. Tym niemniej celowe wydaje się rozważenie chociaż niektórych możliwości zacieśnienia tej współpracy, stosownie do aktualnych potrzeb. Polityka pieniężno-kredytowa Banku wymaga bowiem ścisłej synchronizacji tych zagadnień z działalnością administracji gospodarczej i władzy terenowej także w skali powiatu, gdzie trudno nie raz o szybkie i skuteczne rozwiązanie wielu istotnych problemów bez ścisłej współpracy z prezydiami rad narodowych.

Również i prezydium rad narodowych mają do spełnienia wiele istotnych zadań w dziedzinie zabezpieczenia równowagi rynkowej na terenie swego okręgu, zwłaszcza jeśli chodzi o zapewnienie właściwego stosunku pomiędzy popytem — wyrażającym się w sile nabywczej — a wielkością masy towarowej i usług, przeznaczoną na pokrycie potrzeb ludności.

Wiążąca się z tym konieczność oddziaływania na realizację planowanych pozycji bilansu pieniężnych

dochodów i wydatków ludności, planu kasowego i planu obrotu towarowego wymaga między innymi określania zadań dla poszczególnych wydziałów rad narodowych, przedsiębiorstw i instytucji terenowych oraz przesądza o dużej zbieżności tych zagadnień z zadaniami i polityką pieniężno-kredytową Banku.

Z praktyki wiadomo, że dotychczasowy zakres i zróżnicowane metody współpracy oddziałów operacyjnych z prezydiami powiatowych rad narodowych niezupełnie odpowiadają aktualnym i stale wzrastającym potrzebom i ograniczają się najczęściej do sporadycznego wykorzystywania przez władze lokalne pisemnych informacji Banku o założeniach i wynikach wykonania planu kasowego oraz korzystania z formy pism interwencyjnych w przypadku trudności w realizowaniu zadań planowych.

Dlatego też dalsze kroki, zmierzające do pogłębienia i wypracowania możliwie jednolitych form współpracy oddziałów NBP z prezydiami rad narodowych wszystkich szczebli (formy te różnić się mogą bowiem w poszczególnych oddziałach w zależności od charakteru kontrolowanego przez nie okręgu bankowego), powinny w pierwszym rzędzie dążyć do lepszego wykonywania przez obydwie te pionierzy odpowiedzialnych zadań w dziedzinie koordynacji całokształtu życia gospodarczego w skali danego okręgu.

Wydaje się na przykład słuszne i uzasadnione, aby w kwartalnych posiedzeniach prezydiów powiatowych (a w miastach wydzielonych — miejskich) rad narodowych, poświęconych rozpatrywaniu całokształtu aktualnej sytuacji finansowo-gospodarczej okręgu, stale brali udział dyrektorzy terenowych oddziałów operacyjnych NBP, którzy przedstawiali by na tych posiedzeniach założenia zatwierdzonego na dany kwartał planu kasowego oraz naświetlali najbardziej istotne zagadnienia obiegu pieniężnego interesujące miejscowy aktyw gospodarczy.

Dotyczyłoby to w szczególności zagadnień związanych z obrotem towarowym (jak zaopatrzenie handlu wiejskiego w odpowiednią masę towarową, sprzedaż pozarynkową, rentowność poszczególnych branż w handlu detalicznym itp.), usługami, placami, skupem, obrotami pomiędzy gospodarką uspołecznioną i nie uspołecznioną itp.

Poza tym przygotowana przez oddział Banku analiza stosunków towarowo-pieniężnych okręgu mogłaby uwzględniać (choćby w ogólnych zarysach) problem kształtowania się siły nabywczej ludności w oparciu o posiadane przez Bank bieżące (stosunkowo dokładne) materiały dotyczące wykonania planu kasowego.

Przeprowadzane przez Bank wspólnie z miejscowymi władzami gospodarczymi obserwacje struktury zasobów gotówkowych ludności oraz poszczególnych elementów składających się na właściwe asortymentowo zaopatrzenie ludności w towary i usługi ułatwiłyby niewątpliwie opracowanie tej analizy i umożliwiły wyciągnięcie prawidłowych wniosków.

Wyniki uzyskane w toku badań stanowiłyby dla władz lokalnych cenny materiał informacyjny w zakresie zrównoważenia regionalnego bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności, gdyż jak dotąd największą trudność w tej dziedzinie sprawia

dokładne ustalenie rozmiarów realizowanego w danym regionie funduszu nabywczego ludności, do którego trzeba z kolei dostosować masę dóbr i usług (pochodzących bądź to z miejscowych zakładów produkcyjnych i usługowych, bądź też z innych regionów).

W zależności od kształtowania się sytuacji towarowo-pieniężnej i bieżących potrzeb skalę referowanej na posiedzeniu prezydium tematyki poszerzać można by także o dane obejmujące działalność kredytową oddziału NBP (i innych banków) z zakresu finansowania przedsiębiorstw powiązanych z budżetami terenowymi.

W razie istnienia miasta wydzielonego na terenie powiatu opracowana przez Bank analiza ekonomiczna okręgu mogłaby uwzględniać między innymi orientacyjnie rozbić obrotów pieniężnych, odnoszących się do terenu miasta i do terenu powiatu, tak aby materiały te można było rozpatrywać zarówno na posiedzeniach prezydium powiatowej rady narodowej, jak i miasta wydzielonego (bądź też na wspólnym posiedzeniu obu tych rad).

Niezależnie od powyższego, dane uzyskane w wyniku podobnej selekcji (dotyczące kształtowania się obiegu pieniężnego w skali miasta i powiatu) należałoby poddawać okresowej analizie porównawczej z ustaleniami bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności (przynajmniej tam, gdzie komisje planowania przystąpiły już do opracowywania tego rodzaju szczegółowych bilansów).

Wymagałoby to z kolei dalszego zacieśnienia współpracy oddziału NBP z komisjami planowania gospodarczego i to nie tylko w drodze oficjalnych kontaktów na posiedzeniach prezydium rady narodowej, lecz także w drodze codziennego i bieżącego współdziałania obu tych instancji w dziedzinie opracowywania projektu planu kasowego, bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności oraz konfrontowania wyników tego bilansu z wynikami wykonanego przez Bank planu kasowego.

Jednym z istotnych wariantów tej współpracy byłby udział przedstawicieli zainteresowanych władz lokalnych w okresowych posiedzeniach oddziałowej komisji do spraw planu kasowego (lub komitetu doradczego).

W wielu przypadkach ułatwiłoby to niewątpliwie i przyspieszyłoby podjęcie szeregu ważnych decyzji w oparciu o dogłębną analizę aktualnej sytuacji ekonomicznej okręgu.

Szczególnie pożądanym byłby stały udział w tych posiedzeniach przedstawiciela powiatowej (lub miejskiej) komisji planowania gospodarczego (niezależnie oczywiście od udziału miejscowych władz, instancji partyjnych i aktywu reprezentującego różne dziedziny życia gospodarczego), stanowiący skuteczną i konkretną formę wiązania zadań Banku z zadaniami terenowych organów planowania.

W ramach tej współpracy Bank mógłby udzielać poszczególnym komisjom planowania gospodarczego pomocy przy opracowywaniu przez nie cząstkowych bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności (odrębnie dla powiatu i miasta wydzielonego).

Oddziały Narodowego Banku Polskiego, których działalność obejmuje teren miasta wydzielonego i powiatu, dokonywałyby w związku z tym orienta-

cyjnego podziału planu kasowego na miasto i powiat, uzyskując w ten sposób dodatkowe materiały porównawcze, umożliwiające przeprowadzenie analizy obiegu pieniężnego odrębnie na terenie miasta wydzielonego i odrębnie na terenie okręgu wiejskiego. Praktyka taka ułatwiłaby niewątpliwie opracowywanie cząstkowych bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności w przekroju „miastowieś”, wprowadzając tym samym w stadium realizacji niektóre z proponowanych od dawna metod analizy i ewidencji obiegu pieniężnego w przekroju terenowym oraz badania kształtowania się siły nabywczej ludności według jej podziału społecznego.

Znaczne korzyści opracowywania bilansów cząstkowych (urealnijających obraz obiegu pieniądza w ramach poszczególnych grup społecznych i wykazujących rozmieszczenie i przemieszczanie się pieniądza na terenie miasta i wsi) tkwią między innymi w dużej przydatności tych opracowań dla prawidłowej realizacji aktualnych zadań rad narodowych i Banku w dziedzinie bieżącej analizy i koordynacji stosunków towarowo-pieniężnych w skali każdego okręgu gospodarczego.

Wydaje się, że w nowo wytworzonej sytuacji, zwłaszcza komisje do spraw planu kasowego (a w większych oddziałach — komitety doradcze) predestynowane są do spełniania szczególnej roli pomostu wiążącego działalność koordynacyjną rad narodowych i Banku, szczególnie w zakresie wspólnego oddziaływania na prawidłową realizację zadań, wynikających z ustalonego dla danego okręgu planu kasowego oraz informowania zainteresowanych jednostek o sytuacji w kształtowaniu się obiegu pieniężnego.

Dokonywane przez niektóre oddziały próby zastąpienia działalności komisji innymi formami informowania zainteresowanych jednostek (między innymi w drodze przekazywania pisemnych informacji wydziałom fachowym) nie zawsze zdają egzamin i zdecydowanie przesadzają o wyższości form kolektywnego informowania i konsultowania się w zakresie zagadnień planu kasowego za pośrednictwem specjalnie wyłonionego w tym celu organu doradczego.

Za takim rozwiązaniem przemawiają ponadto korzyści uzyskiwane w wyniku bezpośredniej i dwustronnej wymiany informacji, ponieważ w praktyce występują dość często problemy, wymagające bliższego naświetlenia także ze strony poszczególnych wydziałów rad narodowych (dotyczy to w szczególności wielkości niektórych planowanych pozycji kwartalnego wniosku do planu kasowego, jak obrót towarowy, skup, usługi, świadczenia ludności na rzecz wydziału finansowego itp.).

Poruszone wyżej zagadnienia, dotyczące udziału Banku w okresowych posiedzeniach prezydiów, stałych kontaktów z komisjami planowania gospodarczego i działalności oddziałowych komisji do spraw planu kasowego, nie wyczerpują rzecz jasna wszystkich możliwych form współpracy. Przykładowo można do nich zaliczyć także bezpośrednie informowanie zainteresowanych wydziałów fachowych rady narodowej o nieprawidłowościach w działalności podległych im przedsiębiorstw, udzielanie im wszelkich wyjaśnień i udostępnianie niezbędnych materiałów, współdziałanie z organami finansowymi w ka-

sowym wykonaniu zadań budżetów terenowych, stały udział czołowych pracowników oddziałów w sesjach rad narodowych (w charakterze radnych) i w pracach poszczególnych komisji problemowych (np. w komisji finansów, budżetu i planu, przemysłu, handlu i usług, rewizji inwestycji, planowania gospodarczego itp.), udział w naradach ekonomicznych, organizowanych przez władze terenowe, organizowanie wspólnie z wydziałami fachowymi rad narodowych i przedstawicielami zainteresowanych przedsiębiorstw narad o charakterze roboczym, zbieranie w wydziałach informacji fachowych i danych cyfrowych do kwartalnych wniosków kasowych oraz przeprowadzanie wraz z władzami i organizacjami gospodarczymi wiązanych inspekcji w sklepach przedsiębiorstw handlu detalicznego i w punktach usługowych (zwłaszcza na terenie wsi).

Jak z powyższego wynika, formy współpracy oddziałów operacyjnych z władzami terenowymi mogą być bardzo liczne i urozmaicone. Chodzi tylko o to, aby stosownie do potrzeb występujących w danym okręgu gospodarczym były one umiejętnie i możliwie jednolicie wykorzystywane oraz aby przyniosły przewidywane obustronnie efekty ekonomiczne i organizacyjne.

Współpraca oddziałów NBP z radami narodowymi na terenie miast wydzielonych z powiatu stanowi niewątpliwie bardziej skomplikowany problem, gdyż oddziały te muszą współpracować równocześnie z dwoma partnerami, to jest z radą narodową szczebla powiatowego i miejskiego. Dlatego też niektóre oddziały (jak na przykład w województwie poznańskim w Ostrowiu i Gnieźnie) starają się zacieśniać tę współpracę w drodze odbywania wspólnych narad ekonomicznych z udziałem przedstawicieli (a nawet i przewodniczących) zarówno miejskiej, jak i powiatowej rady narodowej.

Nie ulega także wątpliwości, że w świetle stawianych przed Bankiem oraz władzami terenowymi nowych zadań w dziedzinie wspólnej koordynacji życia gospodarczego w przekroju terenowym (województwo, powiat, miasto) dotychczasowa praktyka organizowania oddziałów specjalistycznych (zwłaszcza w większych miastach), bez uwzględnienia przynależności finansowanych jednostek gospodarczych do odpowiedniej rady narodowej, nie zdaje już egzaminu.

Ustawienie organizacyjne oddziałów pod kątem wąskiej specjalizacji kredytowej (np. jeden oddział finansuje przemysł, drugi handel, trzeci spółdzielczość, inny znów przedsiębiorstwa gospodarki komunalnej i sprawuje obsługę jednostek budżetowych) nie rozwiązuje problemu koordynacji poziomej, zwłaszcza w dziedzinie opracowywania, wykonywania i analizy planu kasowego miasta wydzielonego, a także nie stwarza możliwości przeciwstawienia założeń oraz wyników tego planu cząstkowemu bilansowi pieniężnych dochodów i wydatków ludności miasta wydzielonego, opracowanemu przez komisję planowania gospodarczego.

Uwzględniając wszelkie elementy pozytywne, wynikające z tej specjalizacji (jak większa precyzja wykonywanych czynności, łatwość w kierowaniu, szkoleniu, zastępowaniu pracowników itp.), można byłoby ją nadal zachować, ale przy równoczesnym

dostosowywaniu zakresu działania tych oddziałów do aktualnych potrzeb.

Na terenie miasta wydzielonego z województwa (a także wojewódzkiego) można by utrzymać charakter specjalistyczny oddziałów tylko w stosunku do tych, które obejmują zakresem swego działania teren miejski.

Natomiast dla przedsiębiorstw i jednostek budżetowych, podlegających powiatowej radzie narodowej, należałoby utworzyć oddział powiatowy, już nie o charakterze specjalistycznym, lecz mieszanym. Pozostałe oddziały miejskie skupiałyby wówczas obsługę przedsiębiorstw i jednostek budżetowych tylko z terenu miasta wydzielonego (przy ewentualnym uwzględnieniu podziału specjalistycznego).

W świetle aktualnych potrzeb koordynacyjnych dokonanie podobnego rozdziału wydaje się jak najbardziej celowe i uzasadnione.

Przy tego rodzaju podziale funkcję oddziału wiodącego w skali miasta sprawować mógłby nadal jeden z oddziałów miejskich (kredytujący na przykład handel), natomiast oddział powiatowy nie wchodziłby swymi obrotami do planu kasowego miasta, lecz do zbiorczego planu kasowego województwa.

Podobnie jak oddziały powiatowe w terenie, oddział taki utrzymywałby stały kontakt z prezydium powiatowej rady narodowej oraz z powiatową komisją planowania gospodarczego, opierając się przy tym na pracach własnej komisji do spraw planu kasowego.

Do zagadnień wymagających odrębnego omówienia, lecz ściśle związanych z problemami koordynacji poziomej, należą także zadania oddziałów wiodących, działających na terenie miast wojewódzkich i wydzielonych z województw.

Jakkolwiek obowiązujące obecnie przepisy (ZP Nr A/19/62) ustaliły odrębne zasady współpracy oddziałów wiodących z radami narodowymi na szczeblu miasta wojewódzkiego i inne na szczeblu miasta wydzielonego z województwa, to jednak słuszne wydawałoby się jednolite uregulowanie tego problemu, bez względu na wielkość i rodzaj reprezentowanego okręgu gospodarczego. Dotyczyłoby to zwłaszcza konieczności powołania przy każdym oddziale wiodącym międzyoddziałowej komisji do spraw planu kasowego, jako kolektywnego organu koordynującego całokształt prac i zagadnień związanych z realizacją planu kasowego na danym terenie.

W posiedzeniach międzyoddziałowej komisji uczestniczyliby między innymi dyrektorzy wszystkich zainteresowanych oddziałów miejskich (a według uznania dyrektora oddziału wojewódzkiego również przedstawiciele oddziału wojewódzkiego), co odciążając od tych czynności komitet doradczy oddziału wojewódzkiego, umożliwiłoby scentralizowanie całości problematyki obiegu pieniężnego w jednym miejscu, a także umocniłoby pozycję oddziału wiodącego w stosunkach z władzami terenowymi.

Wszelkie materiały (informacyjne, statystyczne itp.), dotyczące łącznego planu kasowego miasta, byłyby wówczas przejmowane i przechowywane przez oddział wiodący i pozostawałyby w nim do stałej dyspozycji oddziału wojewódzkiego i zainteresowanych oddziałów miejskich.

Nie ograniczałoby to rzecz jasna bieżących i bezpośrednich kontaktów pozostałych oddziałów miejskich z jednostkami gospodarczymi i władzami szczebla miejskiego, zwłaszcza w zakresie uzupełniania własnych materiałów niezbędnymi danymi.

Oddział wiodący oraz działająca przy nim międzyoddziałowa komisja do spraw planu kasowego spełniałyby w tym przypadku rolę organów koordynujących całość prac związanych z planem kasowym (a częściowo i z bilansem pieniężnych dochodów i wydatków ludności) wyodrębnionego okręgu gospodarczego, wyręczając w tym względzie oddział wojewódzki. Stąd też nie należałoby sprowadzać funkcji oddziału wiodącego do czynności głównie o charakterze ewidencyjno-statystycznym, ograniczać kontaktów tych oddziałów z władzami miejskimi (np. z prezydiami) ani też rezygnować z możliwości ich bezpośredniego i operatywnego oddziaływania na sytuację ekonomiczną okręgu.

Ponieważ problemy oddziałów wiodących w dziedzinie koordynacji planu kasowego oscylują nie tylko wokół prac komisji do spraw planu kasowego, ale zająłoby się między innymi z działalnością ogólnoeconomicznych komórek oddziałów, należałoby zastanowić się także nad możliwościami wykorzystania doświadczeń i pomocy tych komórek przy pracach międzyoddziałowej komisji do spraw planu kasowego oraz ustalić formy wzajemnej współpracy tych jednostek.

Celowe wydaje się również powierzenie wykonywania wszystkich prac bieżących, związanych z koordynacją planu kasowego w skali miejskiej, wykwalifikowanemu pracownikowi, wchodzącemu w skład komórki ogólnoeconomicznej przy oddziale wiodącym.

Należy tu również zaznaczyć, że przede wszystkim oddziałom wiodącym przypisać powinna szczególna rola w organizowaniu oraz prowadzeniu prac koordynacyjnych w skali zamkniętego okręgu bankowego, a tym samym i w reprezentowaniu tego okręgu na zewnątrz.

Proponowana organizacja prac koordynacyjnych oddziału wiodącego w dziedzinie planu kasowego nasywa myśl podobnego rozwiązania tego problemu także w zakresie działalności kredytowej Banku.

Dotyczy to zwłaszcza celowości opracowywania przez oddział wiodący dla reprezentowanego przez siebie okręgu bankowego (miasta wojewódzkiego lub wydzielonego z województwa) zbiorczych planów działalności kredytowej, sumujących podstawowe wskaźniki ekonomiczne, zawarte w planach poszczególnych oddziałów specjalistycznych.

Oddział wiodący — zgodnie z wysuwaną już koncepcją¹⁾ — prezentowałby wówczas wobec władz terenowych zbiorczy plan działalności Kredytowej wraz ze zbiorczym planem kasowym, w ramach współpracy z władzami lokalnymi w zakresie terenowej koordynacji planów gospodarczych. Tryb taki, usprawniając i zacieśniając współpracę Banku z władzami miejskimi, ułatwiłby m. in. przeprowadzanie szerszej niż dotąd konfrontacji zbiorczych materiałów bankowych z materiałami analitycznymi, będącymi w posiadaniu miejskiej komisji planowania go-

¹⁾ Por. Z. Krzyżkiewicz: Plany działalności kredytowej; Wiadomości NBP Nr 8/62, strona 350.

spodarczego, a tym samym umożliwiałyby dokonywanie pełniejszej analizy i oceny sytuacji pieniężno-kredytowej danego okręgu gospodarczego.

Za słuszością takiego rozwiązania przemawia również i to, że komisje planowania gospodarczego obejmują zakresem swego działania całość problematyki gospodarczej okręgu, podczas gdy każdy z oddziałów specjalistycznych reprezentuje tylko jej wycinek.

W wykonywaniu przedstawionych zadań oddział wiodący spełniałby na terenie miasta jak gdyby funkcję oddziału wojewódzkiego, jakkolwiek zasady i formy jego współpracy z radą narodową nie odbiegałyby od analogicznych zasad, przyjętych dla szczebla powiatowego.

Materiały zbiorcze oddziału wiodącego włączane byłyby wówczas przez oddział wojewódzki do zbiorczych analiz wojewódzkich, podobnie jak to ma

miejsce z materiałami poszczególnych oddziałów powiatowych.

Proponowane rozwiązanie nie uszczuplałoby więc kompetencji oddziału wojewódzkiego, który z uwagi na swój nadrzędny charakter i szeroki zakres działania, obejmujący problematykę gospodarczą z terenu całego województwa, nie może i tak koncentrować specjalnej i codziennej uwagi na problemach ekonomicznych miasta wojewódzkiego, ani też oddziaływać na jego życie gospodarcze w sposób tak operatywny, jak to czynią oddziały miejskie, posiadające stałe i bezpośrednie kontakty z miejscowymi jednostkami gospodarczymi.

Z praktyki wynika także, że oddziały wojewódzkie — zgodnie zresztą z ich rolą — kładą z reguły większy nacisk na utrzymywanie kontaktów z władzami i organami terenowymi szczebla wojewódzkiego aniżeli szczebla miejskiego.

STANISŁAW Sopiński

ZAGADNIENIE POZIOMU RENTOWNOŚCI W SPÓŁDZIELCZOŚCI PRACY

Spółdzielczość pracy zorganizowana w Centralnym Związku Spółdzielczości Pracy zrzesza 3.412 spółdzielni, z tego:

— w dziale przemysłu — 2.630 spółdzielni wytwórczych oraz 283 spółdzielnie usług nieprzemysłowych (razem 13.700 zakładów),

— w dziale budownictwa — 433 spółdzielnie budowlano-montażowe,

— w dziale transportu — 82 spółdzielnie usług transportowych oraz 9 spółdzielczych zrzeszeń wozków,

— w dziale obrotu towarowego — 50 spółdzielni pracy, zrzeszonych w wojewódzkich i krajowych związkach spółdzielni pracy oraz 25 spółdzielni zbieraczy odpadków użytkowych.

W ostatnich latach obserwuje się znaczny rozwój działalności gospodarczej spółdzielczości pracy, zwłaszcza spółdzielni wytwórczych, których działalność stanowi 80% całej działalności ekonomicznej tego pionu gospodarki narodowej.

Niżej umieszczone zestawienie ilustruje dynamikę gospodarczą spółdzielni wytwórczych w latach 1960—1961.

Tabela 1
(w milionach złotych)

Lp.	Treść	Rok 1960	Rok 1961	Wskaźniki 4:3
1	2	3	4	5
1	Wartość produkcji towarowej w cenach zbytu	23.635*)	26.582*)	112,5*)
2	Zatrudnienie grupy przemysłowej	258.332	265.528	102,8
3	Sprzedaż	26.280*)	30.585*)	116,4*)
4	Koszt własny sprzedaży	23.274	27.034	116,1
5	Akumulacja ze sprzedaży	3.006	3.651	118,1
6	Wskaźnik rentowności	11,9%	12,2%	X

*) różnice między wartością produkcji towarowej a sprzedażą stanowi głównie wartość usług, które objęte są pozycją sprzedaży.

W ciągu ostatnich lat obserwuje się w spółdzielniach pracy przekraczanie planowanego zysku oraz nadmierny wzrost rentowności, nieproporcjonalny do wykonania planu sprzedaży i obniżki kosztów własnych produkcji. Wzrost rentowności z 9,7% w roku

1959, przez 11,9% w roku 1960 do 12,2% w roku 1961 świadczy o występującej w tym zakresie nieprawidłowości. Dla porównania podać należy, że rentowność w państwowych przedsiębiorstwach kluczowego przemysłu lekkiego i rolno-spożywczego wyniosła w roku 1961 odpowiednio 8% i 6%, przy czym podkreślić należy, że przemysły te są najbardziej rentownymi pionami państwowego przemysłu kluczowego.

Zgodnie z zasadami systemu finansowego rentowność przedsiębiorstw powinna kształtować się przeciętnie na poziomie 5%.

Kształtowanie się rentowności w latach 1959—1961 w spółdzielczości pracy w przekroju poszczególnych związków terenowych i krajowych przedstawia się następująco:

Tabela 2

	31. 12. 1959 r.	31. 12. 1960 r.	31. 12. 1961 r.
	%	%	%
Wojewódzkie związki spółdzielczości pracy — ogółem	8,2	10,1	11,7
KZS Przemysłu Ludowego i Artystycznego	10,3	10,3	12,8
KZS Odzieżowych i włókienniczych	7,2	6,6	7,2
KZS Sprzętu Medycznego i Laboratoryjnego	20,0	22,6	23,9
KZS Garbarskich i Skórzanych	8,8	9,5	10,4
KZS Rybackich	8,2	7,4	5,3
KZS Meblarskich	10,1	11,0	13,1
KZS Farmaceutycznych i Chemicznych	15,8	15,8	19,1
Związek Spółdzielni Inwalidów	4,2	10,0	11,3
Związek Rzemieślniczych Spółdzielni Zaopatrzenia i Zbytu	.	6,3	7,4
Razem Centralny Związek Spółdzielczości Pracy	9,7	11,9	12,2

We wszystkich związkach rentowność wykazuje tendencję wzrostu z wyjątkiem spółdzielni zrzeszonych w Krajowym Związku Spółdzielni Rybackich.

Jeśli chodzi o przekrój branżowy, to najwyższą rentowność występuje (wg stanu z roku 1961) w przemysłach:

gumowym	23,4%
poligraficznym	22,8%
metalowym	19,2%
środków transportowych	18,9%
elektrotechnicznym	18,3%
maszyn i konstrukcji stalowych	17,7%
papierniczym	17,2%
włókienniczym	13,5%
tiuszczowo-kosmetycznym	13,1%

Wysoka rentowność spółdzielni pracy wpływa z jednej strony z gospodarności spółdzielni, z drugiej zaś — z przyczyn niezależnych od działalności gospodarczej spółdzielni.

Jeśli chodzi o pierwszą grupę przyczyn powodujących wysoką rentowność, to zaliczyć do niej należy przede wszystkim przekraczanie planu produkcji i sprzedaży oraz obniżkę kosztów własnych produkcji.

Obniżka kosztów własnych produkcji jest uzyskiwana przez:

- wzrost wydajności pracy,
- wdrażanie postępu technicznego,
- usprawnienie organizacji pracy,
- pełniejsze wykorzystywanie mocy produkcyjnych,
- rozszerzenie stosowania właściwych norm zużycia materiałowego,
- zwiększenie jakości produkcji (zmniejszenie strat na brakach),
- bardziej właściwe opracowywanie dokumentacji technicznej.

Na zwiększenie rentowności wpływa również sprzedaż wyrobów przez spółdzielnie pracy bezpośrednio do sieci handlu detalicznego. W tym przypadku spółdzielnie uzyskują z tytułu rabatu hurtowego (5% ceny zbytu) 3% marży hurtowej, 2% marży hurtowej podlega odprowadzeniu do budżetu państwa jako wpłaty z tytułu różnic budżetowych.

Wysoką rentowność uzyskują również spółdzielnie pracy wykonujące produkcję eksportową. Produkcja eksportowa zwolniona jest z podatku obrotowego.

Szczególnie wysoką rentowność osiągają niektóre spółdzielnie pracy zajmujące się prowadzeniem działalności usługowej dla ludności. Chodzi tu głównie o działalność usługową w zakresie robót ślusarskich, napraw aparatów radiowych i telewizyjnych oraz lodówek.

Poza tym szereg spółdzielni usługowych uzyskało wysoką rentowność przez wprowadzenie w punktach usługowych rozrachunku zryczałtowanego. Podkreślić należy, że punkty te w latach ubiegłych ponosiły niejednokrotnie straty.

Do najważniejszych przyczyn nadmiernej rentowności, nie będącej wynikiem działalności gospodarczej spółdzielni pracy, zaliczyć należy:

1. Ustalanie zbyt wysokich kosztów w kalkulacjach wstępnych. Na przykład Spółdzielnia Pracy „Styl” w Kętrzynie, produkująca komplety sypialne, przyjęła w kalkulacji jednostkowej koszt zużycia tarcicy I i II klasy. Faktycznie spółdzielnia zużywa do produkcji tarcicę III klasy. Różnica w cenie materiałów wynosiła na 70 kompletach 20 tysięcy złotych.

Spółdzielnia PLiA w Kartuzach, zajmująca się produkcją stołów angielskich oraz biurek jednoszafkowych, zużywa do produkcji materiały w gatunku gorszym od przyjętego w kalkulacji, uzyskując w ten sposób przy produkcji jednego stołu angielskiego — sosnowego oszczędność w wysokości 52 złotych (planowany koszt materiałowy 202 złotych, rzeczywisty koszt 150 złotych), przy produkcji jednego stołu angielskiego mahoniowego 107 złotych (planowany koszt materiałowy 287 złotych, rzeczywisty koszt materiałowy 180 złotych), zaś przy produkcji biurka jednoszafkowego 114 złotych (planowany koszt materiałowy 510 złotych, rzeczywisty koszt 396 złotych).

Spółdzielnia „Dąb” w Poddębicach (województwo łódzkie) do produkcji welny drzewnej stosuje drewno opałowe w cenie 80 złotych za jeden metr sześcienny, zamiast papierówki iglastej w cenie 425 złotych

za jeden metr sześcienny jak założono w kalkulacji. Wykonane wyroby są jednak sprzedawane jako gatunek pierwszy. Spółdzielnia ta wykonała plan zysku za 1960 rok w 227%, a za rok 1961 w 172%.

Praktyka powyższa została zalegalizowana Uchwałą CZSP Nr 6 z dnia 17 stycznia 1961 roku, która postanawia, że o ile stosowanie surowców zastępczych nie pogarsza jakości wyrobów, to uzyskany w ten sposób dodatkowy zysk należy uważać za prawidłowy i jako taki pozostawić do dyspozycji danej spółdzielni pracy, zwiększając tym samym kwotę zysku przypadającego do podziału między członków spółdzielni. Ze stanowiskiem takim trudno się jednak zgodzić. Wygospodarowany bowiem w ten sposób dodatkowy zysk nie jest przecież zasługą przedsiębiorstwa.

2. Produkowanie asortymentów o wyższej rentowności. Zjawisko to występuje z reguły we wszystkich branżach.

Na przykład Spółdzielnia im. „1 Maja” w Pabianicach świadczyła — zamiast planowanej produkcji seryjnej — usługi szewskie i wykonywała produkcję miarową. Ponieważ koszty usług są niewspółmiernie niskie w porównaniu do kosztów produkcji seryjnej, zmiana powyższa znalazła odbicie w osiągnięciu wyższego zysku. Spółdzielnia „Samodział Polski” w Grochocicach zaniechała mniej rentownej produkcji narzut na tapczany, tkanin dekoracyjnych, kilimów wełnianych itp., przechodząc na produkcję asortymentów wysokorentownych jak firanki i kilimy wigoniowe. W związku z tym osiągnęła zysk w kwocie 474 tysięcy złotych zamiast planowanego w wysokości 33 tysięcy.

3. Niewykonywanie kapitalnych remontów maszyn i urządzeń, co pociąga za sobą nieprawidłową oszacowaną na kosztach własnych produkcji. W skali całej spółdzielczości pracy plan kapitalnych remontów na rok 1961 został wykonany w 1961 roku za ledwie w 83%.

4. Zatwierdzanie cen zbytu na nadmiernie wysokim poziomie. Chodzi tu zarówno o przypadki zatwierdzania cen w oparciu o zbyt wysokie kalkulacje wstępne, złożone przez spółdzielnie pracy, jak również o przypadki zatwierdzania cen na poziomie wyższym niż wnioskowany przez spółdzielnię.

Na przykład Kaliska Spółdzielnia Przemysłu Ludowego i Artystycznego w Kaliszu pracuje przy ogólnej rentowności w wysokości 25%. O rentowności tej decydują zasadniczo dwa artykuły: koronki na steelonie o rentowności 506% oraz tiul jedwabny o rentowności 171%.

Chemiczna Spółdzielnia Pracy „Tlen” w Czempińie produkuje kilkanaście asortymentów przy ogólnej rentowności 23%. Na wysoką rentowność rzutują również: antracyty granulowane, karburty mielony, grys grafitowy oraz grafit „Błysk”, na których spółdzielnia osiąga rentowność 50%. Ceny na te artykuły ustalone zostały przez Państwową Komisję Cen (ceniki Ministerstwa Przemysłu Chemicznego Nr 102-Z/60 oraz 105-Z/60). Spółdzielnia Pracy „Tarnopol” w Poznaniu osiąga nadmierną rentowność przy produkcji „gwajamaru”. Koszt własny produkcji jednego kilograma tego wyrobu wynosi 1.181 złotych a cena zbytu — 2.165 złotych (rentowność 83%), ustalona w obowiązującym cenniku CZSP z roku 1960.

Spółdzielnia Pracy „Ziołolek” w Poznaniu osiąga nadmierną rentowność (65%) przy produkcji kremu „Linomag” oraz przy produkcji pudru „Linomag” (rentowność 88%). Nadmierna rentowność jest następstwem stosowania zbyt wysokich — w warunkach spółdzielczości pracy — cen zbytu, ustalonych w obowiązujących w skali krajowej cennikach.

Spółdzielnia Pracy Wyrobów Drzewnych w Jarocińie produkuje sypialne komplety malowane, których cena zbytu zawyżona była w stosunku do kosztów własnych produkcji już w momencie jej zatwierdzenia o 598 złotych na każdym komplecie (cennik PKC z 1959 r.).

Przykładem zatwierdzania przez Komisję Cen cen zbytu w wysokości przekraczającej cenę proponowaną przez spółdzielnię jest Spółdzielnia „Uranium” w Łodzi.

Cena proponowana przez spółdzielnię Cena zatwierdzona przez Komisję Cen

Sznur igelitowy	46,60 zł	50,00 zł
kamizelki męskie 80%	318,00 zł	380,00 zł
kamizelki męskie 90%	342,00 zł	440,00 zł
kamizelki męskie 70%	317,00 zł	330,00 zł

Z zagadnieniem nadmiernej rentowności w spółdzielczości pracy wiąże się problem finansowania kapitalnych remontów. Zgodnie z obowiązującymi przepisami spółdzielnie pracy finansują kapitalne remonty w ciężar kosztów własnych produkcji, a nie z akumulowanej części funduszu amortyzacyjnego. Pokrywanie nakładów na kapitalne remonty w ciężar kosztów eksploatacyjnych wiąże się bezpośrednio z poziomem zysków spółdzielni. W większości spółdzielni obserwuje się niechęć do wykonywania kapitalnych remontów, powodowaną właśnie dążeniem do uzyskania jak największego zysku, w którego podziale uczestniczą między innymi członkowie spółdzielni pracy.

Zaniedbywanie przez spółdzielnie obowiązków wykonywania niezbędnych kapitalnych remontów powoduje przedwczesne zużycie fizyczne maszyn i urządzeń technicznych, co z kolei zwiększa zupełnie niepotrzebnie zapotrzebowanie na nowe inwestycje.

O nieprawidłowej sytuacji na odcinku kapitalnych remontów świadczy fakt, że plan kapitalnych remontów za rok 1961 został wykonany przez spółdzielnie pracy w 83%.

Omawiane nieprawidłowości byłyby usunięte — zdaniem naszym — gdyby finansowanie kapitalnych remontów odbywało się w ciężar części funduszu amortyzacyjnego, a nie jak dotychczas w ciężar kosztów eksploatacyjnych.

Zagadnienie nadmiernej rentowności w spółdzielczości pracy wiąże się również z instytucją podziału nadwyżki między członków; członkowie spółdzielni są zainteresowani w uzyskiwaniu wysokich zysków.

W roku 1960 między członków spółdzielni podzielono kwotę 593 milionów złotych, zaś w roku 1961 już 725 milionów złotych. W wyniku podziału nadwyżki za rok 1961 członkowie spółdzielni otrzymają średnio 1.872 złote. W podziale na poszczególne grupy spółdzielni udział procentowy w nadwyżce wyniesie:

Średnia przypadająca na jednego członka biorącego udział w nadwyżce do wysokości wynagrodzenia:

	jednomiesięcznego	dwumiesięcznego	trzymiesięcznego
rok 1960	61,3%	29,7%	9,0%
rok 1961	55,1%	30,3%	14,6%

Jak wynika z powyższych danych w roku 1961 zmalał udział procentowy członków otrzymujących nadwyżkę w wysokości jednomiesięcznego wynagrodzenia, natomiast wzrosł w znacznym stopniu procentowy udział członków otrzymujących nadwyżkę w wysokości trzymiesięcznego wynagrodzenia. Należy zaznaczyć, że w niektórych pionach procentowy udział członków otrzymujących nadwyżkę w wysokości trzymiesięcznego wynagrodzenia przekracza znacznie średni wskaźnik. I tak na przykład w spółdzielniach transportowo-handlowych wynosi on 100%, w spółdzielniach handlowych i żywienia zbiorowego 82%, w spółdzielniach zbieraczy odpadków 29%, w spółdzielniach zrzeszonych w krajowych związkach 26%.

Wyплаты dla członków spółdzielni z tytułu podziału nadwyżki w stosunku do osobowego funduszu płac wyniosły w 1961 roku 8,8% (w roku 1960 — 8,1%), natomiast w państwowym przemyśle terenowym część funduszu zakładowego przeznaczona do podziału, w stosunku do osobowego funduszu płac, wyniosła w roku 1961 zaledwie 0,9%, co w przeliczeniu na jednego zatrudnionego przedstawia równowartość 169 złotych (wyплаты z funduszu zakła-

dowego w przedsiębiorstwach państwowych wynoszą w skali kraju 4,2% funduszu płac).

Z porównania tych danych nie można jednak w pełni wyciągnąć wniosków co do niesłuszności wypłat spółdzielczości pracy, z uwagi na specyfikę spółdzielczości pracy, wyrażającą się między innymi w tym, że członkowie spółdzielni wnoszą trzymiesięczne udziały, nie wypłaca się im ekwiwalentów z tytułu przestojów produkcyjnych itd. Niemniej jednak wydaje się konieczne podjęcie środków mających na celu ograniczenie wypłat nadwyżek w wysokości dwu- i trzymiesięcznych wynagrodzeń. Można to osiągnąć przez stworzenie warunków uniemożliwiających osiąganie nadmiernej rentowności oraz zmianę zasad podziału nadwyżki między członków.

Nadmierna rentowność spółdzielni pracy, wypływająca zarówno z gospodarki spółdzielni, jak również z przyczyn niezależnych od działalności gospodarczej spółdzielni, powoduje duży stosunkowo wzrost funduszy własnych w obrocie. Dynamika funduszy własnych w obrocie kształtowała się w ciągu trzech ostatnich lat w sposób następujący:

Tabela 3
(w milionach złotych)

	Według stanu na dzień:		
	31. 12. 1959 roku	31. 12. 1960 roku	31. 12. 1961 roku
Fundusze własne w obrocie	3.331,1	4.109,8	4.772,2
Wskaźnik	100,0	123,4	143,3

W większości spółdzielni występują nadwyżki funduszy własnych w obrocie. Spółdzielnie, w których występują nadwyżki, nie korzystają przeważnie z kredytów bankowych. I tak w spółdzielczości pracy na ogólną ilość 3.067 spółdzielni kontrolowanych przez Bank 1.588 spółdzielni, to jest 51,8%, nie korzystało w roku 1961 z kredytów bankowych. Fakt ten sprawia, że kontrola bankowa w stosunku do tych przedsiębiorstw jest mało efektywna, co w konsekwencji umożliwia im angażowanie nadmiernych funduszy własnych w obrocie w gospodarkę nieprawidłową.

Jednym ze środków, który mógłby zapobiec tej sytuacji, byłaby propozycja wprowadzenia w życie obowiązku przymusowego odprowadzania nadwyżek funduszy własnych w obrocie (oraz — ewentualnie wolnych środków funduszu inwestycyjnego) spółdzielni na Spółdzielczy Fundusz Rozwoju, część „B” (lokaty zwrotne). Zgodnie z uchwałami Nr 5 III Zjazdu Delegatów Spółdzielczości Pracy w sprawie zasad gospodarki finansowej spółdzielczości pracy, Nr 427 Zarządu CZSP z dnia 1 grudnia 1959 roku w sprawie zasad gospodarki finansowej jednostek organizacyjnych spółdzielczości pracy oraz Nr 2 Zarządu CZSP z dnia 9 stycznia 1961 roku w sprawie wprowadzenia instrukcji o gospodarce SFR — spółdzielnie pracy zobowiązane są do odprowadzania nadwyżek funduszy własnych w obrocie oraz wolnych środków funduszu inwestycyjnego na SFR część „B” w formie oprocentowanych lokat zwrotnych. W praktyce spółdzielnie pracy w większości przypadków nie wykonują tego obowiązku. W związku z tym — zdaniem naszym — zachodzi konieczność upoważnienia Narodowego Banku Polskiego do przymusowego odprowadzania nadwyżki funduszy własnych w obrocie i wolnych środków inwestycyjnych na Spółdzielczy Fundusz Rozwoju na wniosek właściwego związku. Odprowadzenie nadwyżek funduszy własnych w obrocie oraz wolnych środków funduszu inwestycyjnego umożliwi Centralnemu Związkowi Spółdzielczości Pracy zakumulowanie odpowiednich środków potrzebnych na sfinansowanie inwestycji oraz na wyposażenie w środki obrotowe spółdzielni posiadających zbyt niskie fundusze własne w obrocie. Oznacza to w efekcie obniżenie

zapotrzebowania spółdzielni na bankowe kredyty obrotowe i inwestycyjne w wysokości około 400 milionów złotych. Tyle bowiem wynosi w skali całej spółdzielczości pracy kwota nadwyżek funduszy własnych w obrocie i wolnych środków inwestycyjnych.

Z zagadnieniem nadmiernej rentowności wiąże się również polityka finansowa autonomicznych spółdzielczych funduszy rozwoju, funkcjonujących w ramach Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy. Obecnie w ramach Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy istnieją trzy autonomiczne spółdzielcze fundusze rozwoju: oddzielny dla spółdzielni zrzeszonych w Krajowym Związku Spółdzielni Transportu, oddzielny dla spółdzielni zrzeszonych w Związku Spółdzielni Inwalidów, oddzielny wreszcie dla pozostałych spółdzielni podległych CZSP.

Środki tych funduszy gromadzone są na oddzielnych rachunkach bankowych. W związku z tym, że nie istnieje możliwość dokonywania transferu między poszczególnymi funduszami scentralizowanymi, w praktyce występują sytuacje, w których w ramach jednego funduszu istnieją poważne niedobory środków w stosunku do potrzeb, podczas gdy w ramach innego funduszu występują nadwyżki. Na przykład w roku 1962 spółdzielnie zrzeszone w Krajowym Związku Spółdzielni Transportu w ogóle nie korzystają z bankowego kredytu inwestycyjnego, ponieważ ilość posiadanych środków na rachunku SFR pozwala w pełni zaspokoić wszystkie potrzeby spółdzielni. Pozostaje nawet nadwyżka w wysokości 17 milionów złotych, której spółdzielnie transportowe nie mogą zużyć, ponieważ działalność inwestycyjna spółdzielni jest limitowana. W tym samym okresie występuje poważny niedobór na Spółdzielczym Funduszu Rozwoju Związku Spółdzielni Inwalidów, co powoduje konieczność ubiegania się o kredyt bankowy. Gdyby fundusze scentralizowane zostały połączone, Bank nie potrzebowałby udzielać kredytu na inwestycje spółdzielczości pracy.

Istnienie trzech odrębnych funduszy scentralizowanych utrudnia również prace nad planem sfinansowania inwestycji. Jak wiemy, Centralny Związek Spółdzielczości Pracy opracowuje jeden plan inwestycyjny, stanowiący dyrektywę dla podległych związków, tymczasem jeśli chodzi o źródła sfinansowania, to nie ma jednego dysponenta, jest ich aż trzech. Brak tu jest konsekwentnej linii postępowania. CZSP obowiązany jest opracowywać jeden plan inwestycyjny i jeden plan sfinansowania inwestycji dla wszystkich zrzeszonych spółdzielni. Plany te są opiniowane przez Bank. Dotychczasowa praktyka wskazuje na występowanie trudności na tym odcinku. O ile przy opiniowaniu planu inwestycji nie ma trudności, to przy opiniowaniu planu sfinansowania inwestycji trudności te występują. Chodzi mianowicie o to, że CZSP nie będąc gestorem fun-

duszy scentralizowanych Związku Spółdzielni Inwalidów i Krajowego Związku Spółdzielni Transportu — nie może podejmować decyzji co do wysokości środków przeznaczonych na finansowanie inwestycji.

Spółdzielczość pracy wpłaciła w roku 1960 do budżetów rad narodowych oraz do budżetu centralnego 56,6% (tj. 2.032 miliony złotych) całej wygospodarowanej akumulacji. W roku 1961 wpłacono 53,2% (tj. 2.137 milionów złotych) całej akumulacji. Natomiast przedsiębiorstwa państwowego przemysłu terenowego wpłaciły w roku 1960 do budżetów kwoty stanowiące średnio 72,8% wygospodarowanej akumulacji, a w roku 1961 73,6%.

O ile uzyskiwanie przez spółdzielczość pracy ponadplanowej rentowności w wyniku gospodarności spółdzielni nie nasuwa zastrzeżeń o tyle osiąganie nadmiernej rentowności w sposób nie zasłużony wymaga przeciwdziałania. W związku z tym należałoby — naszym zdaniem — podjąć następujące środki zmierzające do wyeliminowania możliwości osiągania przez spółdzielnie pracy nadmiernej rentowności:

1. Dokonać — zgodnie z paragrafem 2, artykułu 58 ustawy z dnia 17 lutego 1961 roku o spółdzielniach i związkach, Dz. U. Nr 19/61 — zmiany obowiązujących obecnie zasad systemu finansowego spółdzielczości pracy, idącej w następujących kierunkach:

- upoważnić Bank do przymusowego odprowadzania na wniosek właściwego związku nadwyżek funduszy własnych w obrocie i wolnych środków inwestycyjnych na SFR, część „B”,

- wprowadzić zasadę finansowania kapitałnych remontów z amortyzacji,

- połączyć spółdzielcze fundusze rozwoju Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy, Związku Spółdzielni Inwalidów i Krajowego Związku Spółdzielni Transportu,

- zmienić system powiązania spółdzielni pracy z budżetami w kierunku podwyższenia progresji podatku dochodowego przy wyższej rentowności.

2. Rozpatrzyć możliwość rozszerzenia listy wyrobów, na które ustalone są ceny maksymalne (zgodnie z postanowieniami zarządzenia Nr 24/60 Państwowej Komisji Cen z dnia 19 lipca 1960 roku — ceny maksymalne stosowane są w odniesieniu do obuwia luksusowego i masowego oraz niektórych artykułów odzieżowych, meblarskich i zabawkarskich). Szczególnie chodzi tu o rozszerzenie tej listy na wyroby przemysłu gumowego, poligraficznego, środków transportowych i elektrotechnicznego.

3. Wprowadzić obowiązek aktualizowania cenników i korygowania cen. Zdaniem naszym powinny być wprowadzony obowiązek przedstawiania w określonym terminie kalkulacji wyników tej instytucji, która zatwierdzała cenę na podstawie kalkulacji wstępnej.

BOLESŁAW SZCZEPAŃSKI

NIKTÓRE ZAGADNIENIA DOTYCZĄCE REALIZACJI I FINANSOWANIA INWESTYCJI WODNO-MELIORACYJNYCH W PLANIE PIĘCIOLETNIM

Potrzeby i rozmiar inwestycji melioracyjnych objętych planem pięcioletnim

Według założeń bieżącego planu pięcioletniego melioracje rolne mają odegrać decydującą rolę dla osiągnięcia wzrostu produkcji w rolnictwie. Dowodem tego jak duże znaczenie władze państwowe przywiązują do zagadnienia melioracji rolnych jest między innymi fakt, że globalna kwota nakładów, przewidziana na ten cel w bieżącym planie pięcioletnim, jest prawie trzykrotnie wyższa od nakładów

poniesionych w ubiegłym planie pięcioletnim i wynosi ponad 16 miliardów złotych. Stanowi to około 36,3% całości nakładów na inwestycje resortu rolnictwa, finansowanych ze środków budżetowych państwa.

Realizacja tak znacznie zwiększonych zadań będzie wymagać od służb wodno-melioracyjnych wielkiego wysiłku. Nasuwają się w związku z tym następujące problemy:

- czy zakres rzeczowy robót, przewidziany w planie, będzie wykonany,

— czy koszt wykonania zamknie się w granicach ustalonych limitów,

— czy wykonanie planu przyniesie spodziewane efekty ekonomiczne,

— jakie trudności i nieprawidłowości wyłaniają się w toku realizacji planu,

— jaka powinna być rola banku w realizacji tych zadań.

Celem niniejszego artykułu jest naświetlenie niektórych zagadnień wiążących się z powyższymi problemami, w oparciu o wyniki osiągnięte w pierwszym roku pięciolatki oraz na tle spostrzeżeń uzyskanych w toku kontroli bankowej.

Wykonanie planu na rok 1961

Według materiałów sprawozdawczych Ministerstwa Rolnictwa wskaźnik realizacji finansowej planu na rok 1961 wynosił w zaokrągleniu 95%. Realizacja rzeczowa w poszczególnych asortymentach robót jest nieco wyższa i wynosi w zakresie:

— melioracji gruntów ornych	— 96,7%
— melioracji łąk i pastwisk	— 98,8%
— zagospodarowanie łąk i pastwisk	— 97,0%
— melioracji podstawowych (rzecki)	— 98,0%

Łącznie melioracje szczegółowe wykonano w 97,8%. Wykonanie tak poważnych zadań mimo dużych trudności, jakie miały miejsce w toku realizacji planu, należy zaliczyć do poważnych osiągnięć służby wodno-melioracyjnej.

Globalna kwota nakładów na melioracje, przewidziana w planie na rok 1961, wzrosła w porównaniu do planu na rok 1960 o 31% i wynosiła ostatecznie 2.027,9 miliona złotych, w tym nakłady na melioracje szczegółowe wzrosły o 56,0%. Plan na rok 1961 cechowało dalsze przesunięcie nakładów na melioracje szczegółowe. W poszczególnych asortymentach robót wskaźnik wzrostu w planie roku 1961 w porównaniu do planu roku 1960 wynosił:

melioracje gruntów ornych	— 160%
melioracje łąk i pastwisk	— 157%
zagospodarowanie łąk i pastwisk	— 216%

Do poważnych osiągnięć roku 1961 należy zaliczyć również uzyskanie dalszej obniżki kosztów jednostkowych w podstawowych asortymentach robót w zakresie melioracji szczegółowych w stosunku do lat ubiegłych.

Na gruntach ornych uzyskano w roku 1961 następującą obniżkę kosztów wykonania na jednym hektarze w stosunku do roku 1960:

— drenowanie nowe ze złotych 11.241 na złotych 10.589,
— rowy nowe ze złotych 5.371 na złotych 4.219,
— odbudowa rowów ze złotych 2.433 na złotych 1.898.

Na łąkach i pastwiskach obniżka ta w roku 1961 w stosunku do roku 1960 wynosi:

— melioracje przy pomocy rowów nowych ze złotych 5.990 na złotych 4.400,
— odbudowy rowów ze złotych 3.029 na złotych 2.616.

Jedynie koszt pomelioracyjnego zagospodarowania jednego hektara metodą pełnej uprawy wzrósł z 4044 złotych do 4.095 złotych. Cena jednostkowa zagospodarowania, obliczona jako średnia wszystkich stosowanych metod uprawy, została znacznie obniżona na skutek wydatnego zwiększenia w roku 1961 zagospodarowania metodą nawożenia.

Porównanie cen jednostkowych w zakresie melioracji podstawowych jest utrudnione ze względu na różnorodność rodzajów tych robót, różnorodny koszt jednostkowy tych robót, który jest uzależniony od ich rodzaju i jakości.

Spostrzeżenia i uwagi, jakie nasuwają się na tle wyników kontroli bankowej dotychczasowego przebiegu i perspektyw realizacji planu w latach następnych są mniej optymistyczne.

Wykonanie zadań, jakie zostały postawione przed służbą wodno-melioracyjną będzie wymagało dal-

szego wielkiego wysiłku i pokonywania wielu trudności. Należy mieć również na uwadze, że wysokość nakładów przewidzianych do realizacji wzrasta w każdym następnym roku planu pięcioletniego prawie o 25% w stosunku do roku ubiegłego.

Jako zasadnicze etapy realizacji rocznych planów inwestycyjnych można wymienić:

- opracowanie planu,
- przygotowanie dokumentacji projektowo-kosztorysowej,
- wykonawstwo robót,
- rozliczenia i odbiory robót oraz
- sprawozdawczość.

W tej kolejności należałoby omówić uwagi nasuwające się na tle kontroli bankowej.

Planowanie. Od dwóch lat stosowana jest zasada, że przez zadanie inwestycyjne w zakresie melioracji rozumie się roboty objęte jedną dokumentacją techniczno-roboczą. Jedynie mniejsze roboty, dla których nie sporządza się dokumentacji, mogą być obejmowane zbiorczymi zadaniami dla całego powiatu. Taki sposób sporządzania planu przyczynił się w dużej mierze do utrzymania większej jego stabilizacji oraz do zachowania lepszej dyscypliny inwestycyjnej w trakcie realizacji planu. Poprzedni system sporządzania planów polegał jedynie na tym, że tylko niektóre duże obiekty w zakresie melioracji podstawowych stanowiły odrębne tytuły inwestycyjne. Wszystkie pozostałe obiekty były obejmowane jednym tytułem inwestycyjnym. Jako roboty nie zlokalizowane na terenie województwa. Dokument ustalający lokalizację robót stanowił tak zwany szczegółowy program robót. Przy tym systemie inwestor miał dużą swobodę dokonywania licznych zmian w planie, który był urealniany niekiedy kilkakrotnie w ciągu roku.

Dalszą zmianą, która przyczyniła się do większej stabilizacji planu, jest wprowadzenie wskaźników dyrektywnych w odniesieniu do ważniejszych asortymentów robót w zakresie melioracji szczegółowych. Opracowywanie przez inwestorów rocznych planów robót melioracyjnych odbywa się z reguły z dużym opóźnieniem. W niektórych województwach dopiero w kwietniu, a nawet w maju składane są w banku spisy zadań inwestycyjnych na dany rok. Powoduje to poważne utrudnienia przede wszystkim dla wykonawców, którzy z kolei nie mogą opracować należycie swych planów techniczno-ekonomicznych i nie mogą przygotować się odpowiednio do wykonania swych zadań. Planu inwestycyjne opracowywane są niekiedy w pośpiechu i bez głębszej analizy potrzeb terenu. Podział limitów ze szczebla wojewódzkiego, decydujący o lokalizacji robót w skali województwa, dokonywany jest często zbyt mechanicznie, bez oparcia o projektowany rozwój rolnictwa w poszczególnych rejonach gospodarczych.

Na niektórych terenach obserwuje się jeszcze zbyt małe zainteresowanie melioracjami ze strony użytkowników oraz zbyt mały ich udział w przygotowaniu i realizacji planów inwestycji wodno-melioracyjnych. W myśl ustawy z dnia 22 maja 1958 roku o popieraniu melioracji wodnych dla potrzeb rolnictwa, wykonywanie melioracji półpodstawowych i szczegółowych może odbywać się tylko w oparciu o wnioski użytkowników. Służba wodno-melioracyjna napotyka często duże trudności przy organizowaniu użytkowników w spółki wodne lub przy uzyskiwaniu ich zgody i wniosków na wykonanie melioracji.

Dalszym zagadnieniem wiążącym się ściśle z planowaniem robót wodno-melioracyjnych jest sprawa inwentaryzacji istniejących urządzeń wodno-melioracyjnych. Dokładna inwentaryzacja urządzeń ma duże znaczenie nie tylko dla prawidłowego planowania nowych urządzeń, ale przede wszystkim dla należytej konserwacji i renowacji urządzeń już istniejących. Pomimo jednak stałego nacisku czynników ogólnych na przyspieszenie zakończenia inwentaryzacji, na niektórych terenach pozostaje jeszcze dużo do zrobienia w tym zakresie.

Ważnym zagadnieniem przy sporządzaniu planów inwestycyjnych jest sprawa koncentracji robót zarówno w czasie, jak i w przestrzeni.

Przy koncentracji robót, zwłaszcza na terenach gospodarczo zacofanych, nakładom na melioracje powinny towarzyszyć inne formy aktywizowania terenu, jak na przykład rozbudowa zaplecza gospodarczego, rozwój organizacji skupu, odpowiednie przekształcenie struktury samych gospodarstw itd.

Kontrola bankowa stwierdzała jednakże dość często, że realizacja obiektów, których całkowita wartość kosztorysowa nie przekraczała kwoty jednego miliona złotych, zaplanowana była na okres czterech do sześciu lat. W wielu przypadkach stwierdzono, że roboty bardzo się przewlekły, ponieważ siły były rozproszone na wiele niepotrzebnie rozdzielonych obiektów.

Podstawowym dokumentem dla oceny celowości danej inwestycji są założenia inwestycji. Sporządzenie założeń należy poprzedzić rozpoznaniem terenu zamierzonej inwestycji. Rozpoznanie terenu dokonuje się z reguły przez wyjazd przedstawiciela inwestora z ewentualnie zaproszonymi rzeczoznawcami, w czasie którego zbierane są dane niezbędne do sformułowania założeń inwestycji. Założenia powinny zawierać między innymi uzasadnienie potrzeby inwestycji i jej przewidywaną efektywność ekonomiczną oraz społeczną wraz z charakterystyką rejonu, z którym związany jest gospodarczo teren objęty założeniami.

Jak wynika z powyższego, założenia należyte sporządzone dają kontroli bankowej możliwość właściwej oceny ekonomicznej projektowanych inwestycji. Tymczasem w wielu przypadkach założenia sporządzane są nie dość dokładnie, w szczególności zaś ich część ekonomiczna opracowywana jest często bardzo ogólnikowo.

Dokumentacja projektowo-kosztorysowa. W zakresie przygotowania dokumentacji dla robót wodno-melioracyjnych nastąpiła, jak wykazują wyniki kontroli bankowej, pewna poprawa w porównaniu do lat ubiegłych. Terminy przygotowania dokumentacji przez biura projektowe zostały znacznie przyspieszone. Jednak w wielu przypadkach plany inwestycyjne opracowywane są jeszcze bez przygotowanej dokumentacji, a jedynie w oparciu o wskaźniki. Powoduje to niedokładność planów i konieczność dokonywania później wielu zmian w planach. Zmiany te dotyczą w większości przypadków regulacji limitów inwestycyjnych, często jednak również wprowadza się do planu obiekty zastępcze na miejsce skreślonych z powodu braku dokumentacji. Tego rodzaju zmiany powodują z kolei poważne zakłócenia w rytmiczności pracy przedsiębiorstw wykonawczych.

Inwestorzy często bardzo pobieżnie sprawdzają dokumentację dostarczoną im przez biura projektów. Stwierdza się tendencję do zawyżania wartości kosztorysowych, na co inwestorzy reagują na ogół zbyt słabo. Zawyżenia te polegają między innymi na:

- podawaniu wyższych kategorii gruntu,
- stosowaniu niewłaściwych podstaw wyceny robót,
- stosowaniu nie uzasadnionych dodatków itp.

Również przy projektowaniu rozwiązań technicznych nie zawsze jest przestrzegana zasada stosowania rozwiązań jak najbardziej ekonomicznych, zmierzających do dalszej obniżki kosztów.

W założeniach projektowych często brak jest należytego opracowania części ekonomicznej, jak również brak jest danych odnośnie udziału zainteresowanych właścicieli gruntów w kosztach robót melioracji półpodstawowych i szczegółowych.

Zatwierdzanie dokumentacji odbywa się niekiedy niezgodnie z obowiązującymi przepisami, zawartymi w zarządzeniu Nr 13 Prezesa Komitetu do Spraw Urbanistyki i Architektury z dnia 3 listopada 1959 roku. Stosowane jest udzielanie organom niższego szczebla administracyjnego upoważnień do zatwierdzania dokumentacji, czego wspomniane wyżej zarządzenie nie przewiduje.

Składane w banku zbiorcze zestawienia kosztów są sporządzane często nieprawidłowo i zawierają szereg niedokładności i błędów. Zamieszczane są w nich niekiedy różne koszty, które według ogólnie ustalonych zasad nie podlegają pokryciu, jak na przykład koszty nadzoru inwestorskiego.

Wspomniane wyżej usterki przyczyniają się z reguły do zwiększenia kosztów inwestycji. W celu wyeliminowania nie uzasadnionych zawyżeń w kosztorysach i w zbiorczych zestawieniach kosztów inwestorzy powinni poddawać je dokładniejszej analizie pod kątem obniżenia kosztów, a kontrola bankowa powinna zwracać większą uwagę na to zagadnienie.

W celu zabezpieczenia właściwego przygotowania dokumentacji dla planu pięcioletniego rozbudowuje się dotychczasowe oddziały Biura Projektów oraz powołuje się oddziały nowe. Siła przerobowa biur projektowych stale się zwiększa, co powinno zapewnić terminowe przygotowanie dokumentacji.

Wykonawstwo robót. Najtrudniejsze zadania stoją przed przedsiębiorstwami wykonawstwa robót. Jak zaznaczono wyżej, wysokość nakładów w planie pięcioletnim wzrasta w każdym następnym roku prawie o 25% w stosunku do roku poprzedniego. Plan roku 1961 został wykonany prawie w 97%. Warunki atmosferyczne pierwszej połowy roku bieżącego znacznie utrudniły i opóźniły postęp robót. Przedsiębiorstwa będą musiały zrobić wielki wysiłek, aby opóźnienie to nadrobić w drugim półroczu. Jeśli chodzi o zwiększenie mocy przerobowej przedsiębiorstw, to w ciągu ostatnich kilku lat dokonano w tym zakresie bardzo dużego postępu. Wyraża się to między innymi w tym, że:

— planowo rozbudowuje się sieć przedsiębiorstw robót wodno-melioracyjnych. W roku 1961 utworzono, zgodnie z planem, sześć nowych przedsiębiorstw, a w roku 1962 ma być zorganizowanych dalszych siedem,

— rozbudowuje się zaplecze techniczne i gospodarcze przedsiębiorstw robót wodno-melioracyjnych dla umożliwienia zorganizowania baz ciężkiego sprzętu mechanicznego. Zorganizowanie baz pozwoli na zwiększenie dyspozycyjności sprzętem, zapewnienie terminowych remontów i usprawni wykorzystanie zwiększającej się poważnie ilości tego sprzętu,

— zostanie znacznie zwiększona mechanizacja pracochłonnych robót ziemnych. Służba wodno-melioracyjna otrzyma w roku 1962 dalsze znaczne ilości sprzętu mechanicznego,

— uruchomiono krajową produkcję podstawowych typów maszyn do prac melioracyjnych oraz rozbudowano znacznie zakłady remontowe sprzętu inwestycyjnego.

Ponadto dla usprawnienia i ułatwienia pracy przedsiębiorstw podjęto między innymi następujące kroki:

— przyjęto zasadę, że roczne plany robót melioracyjnych powinny być opracowywane przy zachowaniu jak największej koncentracji robót, co umożliwi lepszą ich organizację, skróci okres budowy i przyspieszy przekazywanie obiektów do eksploatacji,

— postanowiono zabezpieczyć terminowe dostarczanie przedsiębiorstwom wykonawczym dokumentacji projektowo-kosztorysowej,

— podjęto decyzję w kierunku zabezpieczenia terminowej dostawy niezbędnych materiałów dla wykonania planowanych zadań,

— postanowiono rozbudować służbę nadzoru inwestorskiego, co z jednej strony pomoże służbie melioracyjnej przedsiębiorstw w sprawowaniu bieżącego nadzoru nad robotami wykonywanymi, a z drugiej strony ułatwi współpracę z inwestorami.

Wspomniane wyżej posunięcia powinny przyczynić się w znacznej mierze do ułatwienia przedsiębiorstwom wykonania zaplanowanych zadań. Wiele jednak będzie zależało od sprawności organizacyjnej służb wodno-melioracyjnych, a także od warunków atmosferycznych.

Co do jakości wykonywanych robót to kontrole bankowe i kontrole sprawowane przez inne organa nie stwierdzają braków i usterek na szerszą skalę. Zdarzają się naturalnie różne błędy i nieprawidłowości w wykonaniu, które jednak w skali masowych robót można traktować jako sporadyczne.

Pewne zastrzeżenia ze strony fachowców budziło stosowanie cementowych rurek drenarskich, ponieważ trwałość ich nie była dostatecznie wypróbowana. W roku ubiegłym polecono nie stosować cementowych rurek drenarskich.

Rozliczenia, odbiory i sprawozdawczość. Największą nieprawidłowością występującą w szerszym zakresie ujawnia kontrola bankowa w rozliczeniach wykonanych robót wodno-melioracyjnych. W pogoni za osiągnięciem większych zysków, a także dla poprawy swej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa dość często popełniają różne nieprawidłowości przy fakturowaniu robót. Ułatwia im to w znacznym stopniu słaba kontrola rozliczeń ze strony wielu inwestorów. Nie przywiązują oni często należytej wagi do bieżącej kontroli faktur, które pokrywane są przez bank automatycznie na podstawie akceptu milczącego. Zwykle kontrola faktur ogranicza się do spraw formalnych z pominięciem merytorycznych. W wielu przypadkach inwestorzy nie przestrzegają przepisów o prowadzeniu analitycznej księgowości inwestycji i ewidencji wydatków, zawartych w zarządzeniu ministra finansów z dnia 21 stycznia 1961 roku w sprawie przepisów o rachunkowości budżetowej (M. P. Nr 17/61).

Jedną z poważniejszych nieprawidłowości, ujawnionych w drodze kontroli bankowej, jest zawyżanie w fakturach kwot należności za wykonane roboty. Najczęściej stosowane sposoby zawyżania faktur to:

- podawanie wyższych (niezgodnych ze stanem faktycznym) ilości mas ziemnych,
- stosowanie niewłaściwych cen jednostkowych,
- nie uzasadnione przyjmowanie droższej kategorii gruntu,
- naliczanie nie przysługujących dodatków i niewłaściwych narzutów,
- nieuwzględnianie w rozliczeniach wartości materiałów rozbiórkowych, stanowiących własność inwestorów lub użytkowników,
- fakturowanie robót wykonanych sposobem mechanicznym według stawek przewidzianych dla wykonania ręcznego,
- zawyżanie w fakturach ilości karczowanych lub wycinanych drzew i krzewów,
- podawanie w fakturach zawyżonych kosztów transportu itp.

Z innych usterek stwierdzanych przy kontroli rozliczeń można wymienić:

- nieprzestrzeganie zasady rozliczania robót według scalonych elementów,
- nieterminowe fakturowanie,
- niestosowanie kar umownych itp.

Należy podkreślić, że odpowiednia kontrola rozliczeń ma duże znaczenie dla faktycznego osiągnięcia dalszej obniżki kosztów wykonania robót.

Pewne nieprawidłowości przy rozliczeniach wywołują się w związku z rozdrobnieniem w planie inwestycyjnym zadań inwestycyjnych, które w zasadzie stanowią poszczególne obiekty. Z jednej strony przyczyniło się to, jak wspomniano wyżej, do większej stabilizacji planu. Z drugiej jednak strony nie zawsze można przy końcu roku, przed upływem ostatecznego terminu dokonywania zmian w planie, ustawić limity inwestycyjne dla wszystkich zadań tak, aby ściśle odpowiadały wysokości kwot, jakie będą przysługiwały do zapłaty za roboty wykonywane do końca roku. Jest to tym trudniejsze, że prowadzenie robót melioracyjnych jest ściśle uzależnione od warunków atmosferycznych i nie można dokładnie przewidzieć, do jakiego terminu roboty te będą mogły być kontynuowane w okresie jesienno-zimowym. Jeżeli okaże się, że koszt robót wykonanych do końca roku przekroczył limit ustalony dla danego zadania, to wykonawca musi spi-

sać na stratę kwotę przekraczającą limit, co nie zawsze jest słuszne. Należałoby wprowadzić zasadę, aby w uzasadnionych przypadkach przekroczenia tego rodzaju mogły być opłacane pod warunkiem, że nie spowodują przekroczenia globalnego limitu, ustalonego dla danego inwestora na inwestycje melioracyjne.

Następnym zagadnieniem, które wiąże się z rozliczeniami, jest sprawa końcowych odbiorów robót. Jakkolwiek w ostatnich latach nastąpiła znaczna poprawa na odcinku terminowego dokonywania odbiorów, to jednak w niektórych województwach zaległości w odbiorach nie zostały jeszcze całkowicie zlikwidowane. Na sprawę tę powinna być stale zwracana specjalna uwaga zarówno ze strony służb melioracyjnych, jak i ze strony kontrolnego aparatu bankowego.

Pośród usterek, jakie spotyka się przy dokonywaniu odbiorów, można wymienić takie, jak to, że brak jest w protokołach końcowego odbioru dokładnego ustalenia wykonanego rozmiaru robót; że komisje odbioru nie sprawdzają czy należność wykonawcy obliczona jest prawidłowo; że odbiory przeprowadza się niekiedy wtedy, gdy teren znajduje się pod pokrywą śnieżną itp.

Brak w protokołach odbioru ustalenia dokładnego i zgodnego z rzeczywistością rozmiaru robót powoduje dalsze nieprawidłowości nie tylko przy rozliczeniach, ale również w sprawozdawczości inwestycyjnej. Dane wykazywane w sprawozdawczości inwestycyjnej nie zawsze są zgodne ze stanem faktycznym. Przeprowadzone kontrole bankowe stwierdziły w kilku przypadkach rozbieżności między rozmiarem robót podanym w fakturach końcowych, a rozmiarem robót stwierdzonym w terenie.

Zagospodarowanie pomelioracyjne. Pewne wątpliwości nasuwa sprawa zagospodarowania łąk i pastwisk. Jak wiadomo zagospodarowanie wykonuje się przy pomocy jednej z trzech metod: pełnej uprawy, podsiewu lub nawożenia. Jest zjawiskiem charakterystycznym, że w związku ze wzrostem zadań przewidzianych w planie pięcioletnim w zakresie pomelioracyjnego zagospodarowania łąk i pastwisk wzrosło znacznie zagospodarowanie metodą nawożenia. O ile w latach ubiegłych zagospodarowanie metodą nawożenia występowało w ilościach nieznacznych w stosunku do całości zagospodarowanego arealu, to w roku 1961 na ogólny obszar zagospodarowanych łąk i pastwisk, wynoszący 115,5 tysiąca hektarów, metodą nawożenia zagospodarowano 49,3 tysiąca hektarów, czyli prawie 43%. W niektórych województwach zagospodarowanie metodą nawożenia wynosiło w roku 1961 około 60% całego obszaru zagospodarowanych łąk i pastwisk.

Nasuwa się pytanie czy rzeczywiście zagospodarowanie metodą nawożenia okazało się bardziej racjonalne i czy dawki nawozów sztucznych są stosowane w praktyce w pełnej wysokości.

Drugim zagadnieniem wiążącym się z pomelioracyjnym zagospodarowaniem łąk i pastwisk jest nie wyjaśniona wyraźnie w dalszym ciągu sprawa czy pomelioracyjnym zagospodarowaniem w ramach planu inwestycyjnego mogą być obejmowane tylko te obiekty, na których uprzednio były wykonane roboty melioracyjne, to znaczy czy tylko pierwsze pomelioracyjne zagospodarowanie, czy również w innych przypadkach i jeżeli tak, to w jakich konkretnie. W praktyce w poszczególnych województwach zagadnienie to jest traktowane rozmaicie. Zdarzały się na niektórych terenach przypadki, że obszar zagospodarowania łąk i pastwisk wprowadzony do planu inwestycyjnego na dany rok był pięciokrotnie większy niż przeciętny obszar roczny łąk i pastwisk meliorowanych w okresie ostatnich lat. Zasada, że w ramach planu inwestycyjnego może być wykonywane tylko pierwsze pomelioracyjne zagospodarowanie nie jest brana pod uwagę. W ten sposób mogą zachodzić przypadki, że użytkownik zamiast normalnej pielęgnacji łąk, wykonywanej w ramach eksploatacji, dokonuje co pewien czas ich renowacji w ramach planu inwestycyjnego. Spra-

wa wymaga zajęcia wyraźnego stanowiska ze strony organów nadzórnych.

Efektywność ekonomiczna inwestycji melioracyjnych. Jednym z podstawowych problemów wiążących się z melioracjami w planie pięcioletnim jest pytanie czy melioracje przyniosą spodziewane efekty gospodarcze. Przy rozpatrywaniu tego zagadnienia należy mieć przede wszystkim na uwadze to, że zasadniczym warunkiem efektywności melioracji jest należyte ich wykorzystanie przez użytkownika. Wykorzystanie to jest uzależnione z jednej strony od samego użytkownika, to jest od stopnia jego zainteresowania i umiejętności, z drugiej zaś strony od spełnienia warunków obiektywnych, towarzyszących melioracjom i niezależnych często od samego użytkownika.

Zapotrzebowanie na melioracje powinno wynikać od samych rolników, a służba wodno-melioracyjna powinna spełniać raczej rolę usługową. Planowanie robót melioracyjnych nie może odbywać się bez udziału rolników. Projekty inwestycji melioracyjnych powinny być poprzedzone dokładną analizą ekonomiczną zmian oraz nowej struktury gospodarczej, jaka zaistnieje po wykonaniu urządzeń melioracyjnych.

Równolegle z nakładami na melioracje muszą być brane pod uwagę nakłady na inwestycje towarzyszące, takie jak: zwiększenie ilości bydła, budowa nowych budynków inwentarskich, zabezpieczenie zbytu zwiększonej produkcji nabiału itp.

Im wyższy jest koszt urządzeń melioracyjnych, przypadający na jednostkę powierzchni, tym dokładniejsza powinna być analiza możliwości wykorzystania i opłacalności urządzeń melioracyjnych.

Koszt inwestycji deszczownianych przewidziany jest w planie pięcioletnim w wysokości prawie 17 tysięcy złotych za jeden hektar, w praktyce jednak jest on zwykle wyższy i wynosi prawie 25 tysięcy złotych. Również koszt urządzeń do nawadniania ściekami jest wysoki i wynosi niekiedy ponad 30 tysięcy złotych na jeden hektar. Przy urządzeniach tego rodzaju musi niekiedy nastąpić gruntowne przeorganizowanie gospodarstwa, a nakłady na inwestycje towarzyszące powinny wynosić niekiedy 100% kosztu inwestycji melioracyjnych, o ile ma być zapewnione prawidłowe wykorzystanie poczynionych nakładów inwestycyjnych.

Urządzenia melioracyjne, których koszt na jednostkę powierzchni jest niski, nie pociągają za sobą konieczności dokonywania tak dużych zmian w strukturze gospodarstw rolnych. Do tego rodzaju urządzeń melioracyjnych, wykonywanych w skali masowej, należy zaliczyć drenowanie gruntów ornych, gdzie koszt na jeden hektar wynosi około 9 tysięcy złotych oraz rowy nowe na łąkach, gdzie koszt na jeden hektar wynosi około 4,4 tysiąca złotych. Efektywność ekonomiczna tych urządzeń nie nasuwa żadnych wątpliwości pod warunkiem jednakże, że będą one należycie konserwowane i eksploatowane.

Spółki wodne. Główną rolę do odegrania na tym odcinku mają spółki wodne. Bez zorganizowania spółek wodnych nie można liczyć na prawidłową konserwację i eksploatację urządzeń wodno-melioracyjnych. Biorąc pod uwagę fakt, że koszt inwestycji wodno-melioracyjnych w znacznej większości pokrywany jest ze środków budżetowych państwa, należałoby wprowadzić jako powszechnie obowiązującą zasadę, że melioracje będą wykonywane tylko tam, gdzie zostanie uprzednio zorganizowana spółka wodna. Jako zjawisko dodatnie należy podkreślić fakt, że ilość spółek wodnych w ciągu ostatnich lat znacznie wzrosła. Na koniec roku 1961 na terenie kraju działało 4.010 spółek wodnych, obejmujących swoim zasięgiem obszar 1.511 tysięcy hektarów zmeliorowanych użytków rolnych oraz 30 związków walcowych, obejmując 77,6 tysiąca hektarów gruntów chronionych przed powodzią. Pewna ilość spółek nie przejawia jednak dostatecznej aktywności. Pod względem wielkości obszaru objętego działalnością spółek wodnych najkorzystniej przedsta-

wiają się województwa: krakowskie, białostockie, poznańskie, warszawskie i bydgoskie. W tych województwach obszar gruntów objętych działalnością spółek waha się od 31% do 58% wszystkich zmeliorowanych gruntów w województwie. Najniekorzystniejszy stosunek gruntów objętych działalnością spółek do ogółu gruntów zmeliorowanych występuje w województwach: wrocławskim, szczecińskim, opolskim, koszalińskim i olsztyńskim. Obszar gruntów objętych działalnością spółek stanowi tu zaledwie 2,5 — 10% wszystkich zmeliorowanych gruntów w województwie.

Organizowanie nowych spółek wodnych oraz uaktywnienie spółek istniejących powinno być traktowane jako jedno z ważniejszych zagadnień zmierzających do wykonania zadań określonych w planie pięcioletnim na odcinku melioracji wodnych.

Decentralizacja na powiaty i zadania oddziałów powiatowych Banku Rolnego. W roku 1962 ostatnie trzy województwa dokonały decentralizacji planów inwestycji wodno-melioracyjnych na powiaty, co jednocześnie spowodowało przeniesienie finansowania tych inwestycji z oddziałów wojewódzkich BR do oddziałów powiatowych. Decentralizacja planów inwestycji wodno-melioracyjnych na powiaty rozpoczęła się w roku 1958—59. Posunięcie to okazało się słuszne i dało na ogół wszędzie dobre rezultaty. Z jednej strony służba wodno-melioracyjna na szczeblu wojewódzkim, przy wzrastających z roku na rok zadaniach, miała coraz większe trudności w realizacji tych zadań, z drugiej strony służba wodno-melioracyjna na szczeblu powiatowym miała często lepsze rozeznanie miejscowych potrzeb w terenie oraz lepszą bezpośrednią łączność z terenem. Jednakże obsada fachowa służb wodno-melioracyjnych na szczeblu powiatowym nie zawsze była na dostatecznym poziomie, aby sprostać swym zadaniom. Stan ten jednak stopniowo ulega poprawie.

W związku z przejęciem finansowania inwestycji wodno-melioracyjnych przez oddziały powiatowe BR powstało zagadnienie zaznajomienia pracowników tych oddziałów z tematyką dotyczącą finansowania i kontroli inwestycji wodno-melioracyjnych. Dokładna znajomość tematyki zarówno od strony ekonomicznej, jak i od strony przepisów formalnych jest niezbędna dla prawidłowego finansowania i kontrolowania działalności inwestycyjnej służb wodno-melioracyjnych oraz oddziaływania banku na usprawnienie i prawidłową realizację planu. Oddziały wojewódzkie Banku Rolnego osiągnęły w tym zakresie w ciągu ostatnich lat bardzo poważne rezultaty. Znajomość zagadnień związanych z melioracjami oraz sposób oddziaływania banku na prawidłowy przebieg realizacji planu są oceniane dodatnio zarówno przez miarodajne czynniki na szczeblu centralnym, jak i w terenie. Nie można tego jednak jeszcze powiedzieć o wielu oddziałach powiatowych. Kontrole przeprowadzane w roku 1961 przez inspektorów Centrali Banku Rolnego stwierdziły w wielu przypadkach, że nawet w tych województwach, gdzie decentralizacja planu została dokonana najwcześniej, niektóre oddziały powiatowe posiadają słabą znajomość zagadnień melioracyjnych, szczególnie zaś od strony ekonomicznej. Oddziaływanie niektórych placówek powiatowych Banku Rolnego na prawidłowy przebieg realizacji planu inwestycji wodno-melioracyjnych było bardzo słabe. Ze względu na ważność zagadnienia melioracji w planie pięcioletnim oraz wielkość nakładów przeznaczonych na ten cel należałoby zwrócić szczególną uwagę na podniesienie poziomu znajomości zagadnień finansowania inwestycji wodno-melioracyjnych przez pracowników oddziałów powiatowych BR.

Specyfika zagadnień wodno-melioracyjnych różni się znacznie pod wieloma względami od innych robót inwestycyjnych. Jakkolwiek roboty wodno-melioracyjne zaliczone są do robót budowlano-montażowych, to jednak w praktyce występuje tu szereg specjalnych zjawisk, jak na przykład duże rozproszenie robót w terenie, duża ilość drobnych obiek-

tów, trudności w dokładnym przygotowaniu dokumentacji projektowo-kosztorysowej, sezonowość robót itd.

W związku z tym istnieją odrębne przepisy regulujące takie zagadnienia, jak planowanie inwestycji, przygotowanie dokumentacji projektowo-kosztorysowej, organizacja i wykonawstwo robót, rozliczenia,

odbioru. Z powyższych przyczyn pracownicy BR, zwłaszcza zaś w oddziałach powiatowych, zatrudnieni przy finansowaniu inwestycji wodno-melioracyjnych, powinni dążyć do gruntownego opanowania problematyki i odnośnych przepisów w tym zakresie, w celu bardziej efektywnego oddziaływania na realizację planu inwestycji melioracyjnych.

Z MATERIAŁÓW, BIURA EKONOMICZNEGO NBP

BUDOWA PLANU ZAOPATRZENIA I JEGO WPLYW NA POZIOM ZAPASÓW NA PRZYKŁADZIE WYBRANYCH PRZEDSIĘBIORSTW PRZEMYSŁOWYCH

Jednym z warunków pomyślnego wykonania zadań produkcyjnych w przedsiębiorstwie przemysłowym jest sprawne funkcjonowanie służby zaopatrzenia.

Do najistotniejszych czynności służby zaopatrzenia należy:

- a) ustalenie i zaplanowanie potrzeb materiałowych przedsiębiorstwa,
- b) realizacja planu zaopatrzenia,
- c) gospodarka magazynowymi zapasami w przedsiębiorstwie.

W niniejszym opracowaniu — zgodnie z tematem — uwzględnione zostaną głównie punkty a i b.

Budowa planu zaopatrzenia

Główne elementy i konstrukcja planu. Planowanie zaopatrzenia ma na celu zapewnienie przedsiębiorstwu dostaw materiałów i surowców w ilościach, asortymentach i w czasie, umożliwiających wykonanie nałożonych nań zadań produkcyjnych w sposób eliminujący tak przestoje i zakłócenia w procesie produkcji, jak również zamrażanie środków w zapasach zbędnych i nadmiernych. W przebiegu prac, związanych z budową planu zaopatrzenia, można wyróżnić następujące główne elementy:

- a) ustalenie rozmiarów zużycia materiałów w przedsiębiorstwie,
- b) ustalenie poziomu zapasów materiałowych, pozostających w przedsiębiorstwie na początek okresu (jako rezerwa z roku poprzedniego) oraz pozostałości na koniec roku,
- c) obliczenie na podstawie powyższych danych zapotrzebowania materiałowego na okres planowany.

Czynności te wynikają zresztą z prostej formuły określającej wielkość zapotrzebowania (Z):

$$Z = R + k - p$$

gdzie:

R — oznacza zużycie materiałów

k — oznacza zapas na koniec okresu planowanego,

p — oznacza zapas na początek okresu planowanego.

Rozmiary zużycia materiałowego. Kluczem pozwalającym określić wielkość zużycia materiałów jest znajomość danych charakteryzujących produkcję w okresie planowanym i norm (lub wskaźników) zużycia materiałowego. Niezbędnym zatem warunkiem, umożliwiającym podjęcie prac nad ustaleniem zużycia materiałowego, jest posiadanie aktualnego (tj. takiego, według którego przedsiębiorstwo będzie pracowało) planu produkcji, a więc danych ustalających ile i jakich wyrobów zakład wyprodukuje w okresie planowanym oraz informacji co do zużycia materiałów na jednostkę produkcji. Na to ostatnie pytanie powinny dać odpowiedź normy techniczne, obliczone tak dla materiałów podstawowych, jak i pomocniczych.

Stosowanie norm zużycia powinno prowadzić do ograniczenia zużycia materiałów do poziomu uzasadnionego technologią produkcji oraz parkiem maszynowym, jaki aktualnie przedsiębiorstwo ma do dyspozycji. A zatem norma zużycia nie jest czymś

stałym i w miarę polepszania technologii produkcji, rozwiązań konstrukcyjnych, parku maszynowego, organizacji produkcji — powinna ulegać obniżaniu.

Jeśli chodzi o materiały, dla których nie zostały ustalone techniczne normy zużycia, to w tych przypadkach stosuje się wskaźniki zużycia, oparte na danych statystycznych z lat ubiegłych po wprowadzeniu korekt wynikających z aktualnych warunków produkcji.

Stany zapasów materiałowych na początek i koniec okresu planowanego. W celu obliczenia ilości potrzebnych materiałów, odpowiadających faktycznym potrzebom przedsiębiorstwa, konieczne jest ponadto uwzględnienie różnicy stanów materiałowych, występujących na początek i koniec roku. Jeśli zatem wynik ma być prawidłowy, należy możliwie dokładnie ocenić:

- a) wielkość stanu wyjściowego materiałów, kierując się dotychczasowym przebiegiem zużycia materiałowego oraz przewidywanym przychodem i rozchodem materiałów,

- b) stan końcowy (rezerwa) materiałów, zawierając w sobie również normę zapasów, jaką przedsiębiorstwo powinno stale utrzymywać w magazynie dla zapewnienia sobie ciągłości procesu produkcyjnego.

Wielkość normy zapasu obejmuje średni zapas bieżący (połowa przeciętnej dostawy), powiększony o zapas tak zwany rezerwowy, umożliwiający produkcję w przypadkach zakłóceń w dostawach.

Przewidywany stan na koniec okresu powinien uwzględniać, obok zużycia materiałowego na cele produkcyjne, również rozchód materiałów wynikający między innymi z planu upłyniania zapasów zbędnych i nadmiernych.

Tak przedstawiają się w dużym skrócie elementarne czynności związane z opracowaniem planu zaopatrzenia. Obecnie wypada rozpatrzyć warunki obiektywne, w jakich działa służba zaopatrzenia oraz możliwości jakie posiada dla sprostania swym obowiązkom.

Warunki obiektywne sporządzania planu

Wspomniano już, iż podstawowym dokumentem, umożliwiającym opracowanie planu zużycia materiałów, jest przede wszystkim obowiązujący przedsiębiorstwo plan produkcji. Ważnym zatem momentem w działalności komórki zaopatrzenia są okoliczności, jakie towarzyszą wykorzystywaniu tego dokumentu w celu ustalenia prawidłowych rozmiarów zużycia materiałowego.

Zmiany w planach produkcji i wynikające stąd konsekwencje. Plan zaopatrzenia (a właściwie projekt) sporządzany jest w przedsiębiorstwach przeważnie w czerwcu i lipcu, a więc w okresie kiedy powstaje dopiero, w oparciu o wytyczne jednostki nadrzędnej, projekt planu produkcji. Projekt ten jest

następnie — do chwili jego zatwierdzenia, co ma miejsce na początku następnego roku — wielokrotnie korygowany i uzupełniany. Przy czym zmiany w porównaniu z projektem są bardzo daleko idące. Można więc powiedzieć, że dopiero kwartalne plany operatywne stanowią dyrektywną podstawę działalności produkcyjnej przedsiębiorstwa. Zmiany w planie produkcji dokonywane są z różnych względów: nowa orientacja jednostki nadrzędnej (resort, zjednoczenie, przedsiębiorstwo wiodące), dodatkowe zamówienia odbiorców, sprecyzowanie wymogów eksporterów, perspektywy zaopatrzenia, sytuacja w zakresie kooperacji itp. Plan może ulegać zmianom nie tylko pod względem ilościowym, lecz również asortymentowym; może być także wprowadzona całkowicie nowa produkcja.

W czasie, gdy z uwagi na wciąż nowe okoliczności uzupełniany jest i korygowany plan produkcji, dział zaopatrzenia nie posiada odpowiedniej elastyczności, aby dostosować do aktualnej sytuacji opracowywany przez siebie plan zaopatrzenia materiałowo-technicznego. Na przeszkodzie stoi tu obowiązujący system składania zamówień, to jest konieczność przestrzegania tak zwanego okresu wyprzedzenia dostawy.

Ponieważ zakład przemysłowy składa zamówienia na materiały zaopatrzeniowe, zgodnie z wymogami dostawców, z wyprzedzeniem wynoszącym przeciętnie od 120 — 180 dni przed datą ich wysyłki, zatem prowizoryczny projekt zaopatrzenia, powiązany luźno z projektem planu produkcji, staje się w istocie dokumentem obowiązującym, na podstawie którego pertraktuje się z dostawcami i uzgadnia zapotrzebowanie.

Dla ilustracji jak duża jest rozpiętość w stosowanych w praktyce terminach wyprzedzeń podaje się następujące konkretne przykłady, zaczerpnięte z kilkudziesięciu przedsiębiorstw przemysłowych¹⁾, co do których zebrane zostały informacje z zakresu gospodarki materiałowej i zaopatrzeniowej.

W Grudziądzkich Zakładach Przemysłu Gumowego (Min. Przemysłu Chemicznego) dział zaopatrzenia obowiązujący jest składać zamówienia dotyczące:

- tkanin bawełnianych na 180 dni przed terminem dostawy,
- tkanin technicznych na 125 dni przed terminem dostawy,
- galanterii, guzików i opakowań na 180 dni przed terminem dostawy,
- artykułów chemicznych na 90 dni przed terminem dostawy,
- pasmanterii na 120 dni przed terminem dostawy.

Dla porównania podaje się, iż własny dział produkcji otrzymuje zamówienia od odbiorców w terminie do 45 dni przed rozpoczęciem kwartału, co uniemożliwia wykorzystanie planów operacyjnych produkcji w pracy służby zaopatrzenia.

Nie łatwiejsza jest sytuacja w Zakładach Budowy Kotłów w Sosnowcu (resort przemysłu ciężkiego). Zgodnie z obowiązującymi zarządzeniami terminy składania zamówień powinny wyprzedzać dostawę (licząc od początku kwartału, w którym ma nastąpić dostawa) w odniesieniu do:

żelaza i blach	o 75 dni
stali jakościowej	o 90 dni
wyrobów kutech	o 105 dni
elektrod spawalniczych	o 180 dni
wentylatorów i sprzętu spawalniczego	o 270 dni
materiałów elektrotechnicznych, silników, przekładni, armatur z importu	o 360 dni

W Fabryce Samochodów Ciężarowych w Starachowicach większość zamówień wystawiana jest z sze-

ściomiesięcznym wyprzedzeniem, a w niektórych przypadkach dostawcy wymagają składania zapotrzebowania na osiem miesięcy przed rokiem, w którym ma nastąpić realizacja, to znaczy wtedy, gdy przedsiębiorstwo nie posiada jeszcze nawet założeń planu produkcyjnego.

A zatem otrzymany przez dział zaopatrzenia (w początkach stycznia) plan operacyjny produkcji nie może być podstawą do lokowania u dostawców zamówień; jest już na to zbyt późno. Można natomiast czynić wysiłki (najczęściej mało skuteczne), aby anulować lub skorygować zamówienia znajdujące się w rękach dostawców. Mała jest bowiem wówczas szansa otrzymania — w przypadku podwyższenia planu — większych dostaw, a przy zmniejszeniu planu produkcji i zamówień, zakład naraża się na poważne kary z tytułu odstąpienia od umowy.

Tak więc brak koordynacji w czasie w pracach przygotowawczych planów produkcji i zaopatrzenia podważa w dużym stopniu realność zaopatrzenia, zakłóca normalny tok produkcji i powoduje bądź nadmiar, bądź też niedostatek w zapasach przedsiębiorstwa. Wśród 50 zakładów przemysłowych, co do których uzyskano informacje dotyczące zagadnienia gospodarki materiałowej i zaopatrzenia, w olbrzymiej większości stwierdza się wynikające na tym tle perturbacje.

Przykładem typowym może być sprawa dostawy spirytusu posiarzynowego, używanego przez Nadodrzańskie Zakłady „Rokita” do produkcji etylenu: według wycinka planu techniczno-ekonomicznego na trzeci kwartał 1961 roku ustalono plan produkcji w wysokości 106 ton etylenu; projekt planu operatywnego sporządzony 22 kwietnia ubiegłego roku przewidywał produkcję tylko 33 ton. Projekt ten zmieniono następnie na 63 tony, a wreszcie w połowie czerwca podwyższono planowaną produkcję etylenu do 99 ton.

Nietrudno wyobrazić sobie w jak trudnej sytuacji, aby sprostać tym częstym zmianom, znajdował się dział zaopatrzenia. W celu zabezpieczenia produkcji zakład wypożyczył 40 tysięcy litrów spirytusu posiarzynowego, a ponadto aby nie przerywać produkcji użyto częściowo spirytusu rektyfikowanego, znacznie droższego co spowodowało podwyżkę kosztów produkcji (cena spirytusu posiarzynowego wynosi 8 złotych za kilogram, spirytusu rektyfikowanego zaś — 18,50 złotych za kilogram).

O podobnych trudnościach w Grudziądzkich Zakładach Przemysłu Gumowego świadczy informacja dotycząca planu produkcji obuwia. Zapotrzebowanie rynku na ten artykuł określane jest na podstawie jesiennych targów krajowych, a więc już po sporządzeniu projektu planu. Zmiany, jakie występują następnie w wielkości zapotrzebowania na obuwie, ilustrują następujące liczby: w dniu 6 września 1960 roku Centralny Zarząd Handlu Obuwem złożył w przedsiębiorstwie zapotrzebowanie na 1.860 tysięcy par obuwia zawodowego, 20 grudnia 1960 roku Centralny Zarząd podaje ostateczną wersję zamówienia w ilości 3.200 tysięcy par (co ujęto w planie rocznym), aby wreszcie w czerwcu 1961 roku podwyższyć swe wymagania do 3.505 tysięcy par.

Jest rzeczą niewątpliwą, że w takich okolicznościach praca służby zaopatrzenia związana jest z dużymi trudnościami, co znajduje odbicie w gospodarce zapasami.

O zbyt ogólnikowych projektach planów produkcji, podlegających zasadniczym korektom, które mają stanowić podstawę do ustalania przez dział zaopatrzenia zapotrzebowania na materiały, może świadczyć także przykład zaczerpnięty z doświadczeń Fabryki Narzędzi Rolniczych w Kunowie, gdzie projekt planu produkcji opracowano w połowie lipca 1961 roku i przekazano go do wykorzystania w pracach służby zaopatrzenia. Ostateczne zatwierdzenie planu produkcji już także w ujęciu kwartalnym nastąpiło w dniu 24 listopada 1961 roku.

¹⁾ głównie przedsiębiorstwa przemysłu maszynowego i chemicznego. Materiał informacyjny i liczbowy wykorzystany w niniejszej pracy uzyskano dzięki uprzejmości Zarządu Zaopatrzenia Ministerstwa Przemysłu Ciężkiego, Departamentu Kredytów Przemysłu NBP oraz w drodze bezpośrednich kontaktów z przedsiębiorstwami.

Zamieszczone poniżej zestawienie podstawowych asortymentów produkcji umożliwia porównanie obu wersji:

Tabela 1
(w sztukach)

W y r ó b	Ilości przyjęte	
	w projekcie planu produkcji	w zatwierdzonym planie produkcji
brony B.C.S. — 7	600	—
brony B.O.C. — 5	600	300
brony B.Z.Z. — 3	6.500	6.000
brony B.S.Z. — 3	500	500
brony M.B.Z. — 3	300	300
plugi M.P.O. — 1	500	—
sterniki S.E.G. — 8	1.300	500
prasy do słomy P.S. — 1	900	—
prasy do słomy P.Z. — 2	1.600	2.500
wieloraki W.R.Z. — 3	—	300

Jedynie jeśli chodzi o dwa artykuły (brony BSZ i MBZ), utrzymane zostały założenia projektu.

Z przytoczonych przykładów nasuwa się wniosek, że w sytuacji stale zmieniających się założeń ilościowych produkcji byłoby lepiej opierać ocenę zużycia materiałów na poszczególne wyroby i ustalanie zapotrzebowania nie na rocznych planach produkcji, lecz na planach kwartalnych. Wymagałoby to jednak daleko idących zmian w metodologii planowania.

Dalszym ważnym czynnikiem w budowie planu zaopatrzenia jest przyjęcie **prawidłowej wielkości zużycia materiałowego na jednostkę produkcji**. A więc chodzi tu o normę lub wskaźnik zużycia. Miara zużycia jest — jak się wydaje — najbardziej dyskusyjnym elementem, jeśli chodzi o problem zaopatrzenia. Trudność ustalenia właściwej normy zużycia materiałów wynika z konieczności uwzględnienia wielu różnorodnych czynników, od których jest uzależniona. Charakteryzują się one dużą zmiennością, co dodatkowo komplikuje sprawę. Najbardziej istotne warunki, o których — zastanawiając się nad normą zużycia — nie można zapominać, dadzą się sprowadzić do czterech zasadniczych grup:

a) przy ustalaniu normy zużycia bierze się pod uwagę ściśle określony materiał tak pod względem jego właściwości fizycznych, chemicznych, jak też typów i wymiarów, jakim powinien odpowiadać. Stąd też zastosowanie innego, zastępczego materiału o nieco odmiennych parametrach powoduje już odchylenia od ustalonej wielkości;

b) zużycie jednostkowe zmienia się również w zależności od technologii procesu produkcyjnego, jaką stosuje się w zakładzie;

c) podobne różnice w rozmiarach zużycia materiałów występują także przy zmianie warunków produkcji pod względem technicznym, a więc na przykład gdy wchodzi w grę inny park maszynowy lub inny rodzaj obróbki, niż miało to miejsce w chwili ustalenia normy;

d) wielkość zużycia określonego materiału jest wreszcie uzależniona od doboru pozostałych materiałów stanowiących łącznie wsad produkcyjny. A zatem przy zastosowaniu innej niż zakładano (ilościowo lub jakościowo) kombinacji pozostałych składników materiałowych zmieniać się może niezbędna do produkcji ilość materiału badanego.

Tak więc precyzyjne ustalenie norm zużycia nie jest czynnością łatwą. Normy, będące podstawą dla działu produkcji do pobierania materiałów, opracowywane są najczęściej przez głównego technologa przy udziale głównego konstruktora, a następnie podlegają zatwierdzeniu przez dyrektora zakładu. Jakkolwiek wszelkie zmiany w ich wielkościach powinny być dokonywane jedynie na podstawie dostatecznie ugruntowanych doświadczeń, dotychczasowa praktyka przedsiębiorstw w tej dziedzinie wska-

zuje, że niezbędna jest tu większa aktywność jednostek nadrzędnych, a więc zjednoczeń lub jednostek wiodących.

Tu bowiem gromadzą się (lub powinny się gromadzić) obserwacje i doświadczenia większej ilości zakładów tej samej gałęzi lub grupy, a więc o zbliżonym asortymencie wytwarzanych artykułów i o podobnych warunkach produkcji. Dzięki temu istnieje możliwość porównywania wyników pod względem zużycia materiałowego i łatwiejsze jest wskazanie przyczyn odchyleń.

O konieczności położenia nacisku na zwiększenie współpracy w tym zakresie świadczy niedostateczna wciąż jeszcze ocena przez zakłady znaczenia norm w gospodarce materiałowej, co przejawia się w dużych niedokładnościach planowania. Poniżej podaje się przykładowo porównanie opracowanych przez Warszawskie Zakłady Urządzeń Przemysłowych im. Waryńskiego norm zużycia na odlewy stalowe z zużyciem faktycznym:

Tabela 2

Nazwa wyrobu	Numer rysunku detalu	Norma zużycia, w kilogramach	Faktyczne zużycie, w kilogramach
koparka KU-503	301-331-06	17,00	36,50
koparka KU-503	301-341-19	14,00	30,00
koparka KU-503	301-4116-01	24,00	14,00
koparka KU-503	301-3311-01	52,05	71,00
koparka KU-503	301-341-03	200,00	305,00
koparka KE-401	4109-1164-01R	11,47	24,00
koparka KE-401	4109-124-01	286,00	485,00

Również normy zużycia opracowane przez przedsiębiorstwo na detale z metali kolorowych wykazują znaczne odchylenia od zużycia faktycznego zarówno w górę, jak i w dół.

W Fabryce Kotłów w Raciborzu normy zaopatrzenia przyjęte do planu i będące podstawą zamówień były w roku 1961 zawyżone (dotyczy okresu styczeń — maj) w stosunku do faktycznego zużycia przeciętnie o 35%, pomimo iż Zakład miał już doświadczenia w produkcji kotłów z lat poprzednich. Wchodzi tu w grę deficytowe rury, blachy, stal zwykła i jakościowa. Ogółem zawyżenie planu zużycia artykułów hutniczych ze względu na zbyt wysokie normy wynosiło w ciągu pierwszych pięciu miesięcy 1961 roku 3.064 tony. Składa się na to

stal jakościowa	— 124 tony
stal bruzdowa	— 458 ton
blachy grube	— 1148 ton
blachy cienkie	— 334 tony
rury	— 1338 ton

Najistotniejszą przyczyną tak poważnych rozbieżności pomiędzy ustaloną normą (jak się okazuje całkowicie nierealną) a faktycznym zużyciem jest ciągle niedostateczna jeszcze współpraca pomiędzy służbą zaopatrzenia a działami głównego technologa i konstruktora, które powinny dostarczyć odpowiednią dokumentację umożliwiającą prawidłowe planowanie potrzeb lub też w krańcowym przypadku przeprowadzenie korekty w okresie późniejszym.

Normy zużycia, jakkolwiek jeszcze niedoskonałe, są niewątpliwie poważnym czynnikiem wprowadzającym ład w zagadnienie zużycia materiałów. Nie obejmują one na razie całości materiałów zużywanych na cele eksploatacyjne przedsiębiorstwa. Dość znaczna ich część służy do produkcji wytworów nie objętych jeszcze normami zużycia (około 25—30% materiałów). Zapotrzebowanie na te materiały (są to przeważnie materiały pomocnicze, opakowania) ustala się — w odróżnieniu od norm — metodą statystyczną (jako wskaźniki) na podstawie zużycia w poprzednich okresach. Szacowane w ten sposób potrzeby materiałowe mogą zawierać w sobie poważne rezerwy. Ze względu jednak na brak doku-

mentacji w tym względzie, nie podaje się ilustracji liczbowej.

Po ustaleniu zużycia materiałów, jako wyników rozmiarów produkcji i norm lub wskaźników zużycia, następnym etapem jest ocena wielkości zapasów na początek i koniec okresu planowanego. A zatem dla otrzymania prawidłowych wielkości w planie zaopatrzenia należy trafnie określić przynajmniej stan wyjściowy zapasów, końcowy bowiem stan możemy traktować jako wynikowy. Przedsiębiorstwo, co już podkreślono, sporządza plan zaopatrzenia w lipcu, a więc powinno przewidzieć na pół roku z góry wysokość zapasów w dniu 1 stycznia przyszłego roku. Wiadomo już wówczas na ogół, co się będzie w zakładach produkować w drugim półroczu, znane są normy lub wskaźniki zużycia (mogą być tylko trudności z produkcją nową); znana jest zatem i wielkość zużycia. Rozwiązanie zadania nie sprawiałoby trudności, gdyby usunąć niewiadomą w postaci dostaw materiałowych, których nie tylko terminu, lecz przede wszystkim wielkości nie można w dostatecznie pewnym stopniu przewidzieć. Należy tu również podkreślić, jeśli chodzi o materiały tak zwane „bilansowane”, iż dostawy nie wykonane w ciągu roku nie przechodzą na rok następny, lecz zostają anulowane. Na ogół przedsiębiorstwa przyjmują „na wszelki przypadek” stan wyjściowy niższy od stanu przewidzianego, tworząc w ten sposób rezerwę materiałową. Z zasadzie stan ten powinien kształtować się w przybliżeniu na poziomie normatywu materiałowego. Inna kwestia czy wysokość zapasów odpowiadających normatywowi jest ustalona prawidłowo, to jest na poziomie minimalnym lecz zabezpieczającym ciągłość procesów produkcji zgodnie z planem. W praktyce kwestia przyjęcia możliwie najtrafniejszego (najbliższego rzeczywistości) stanu wyjściowego zapasów materiałowych uzależniona jest w znacznej mierze od realnej oceny wykonania planu dostaw w drugim półroczu (tj. okresie poprzedzającym plan). Umiejętność przewidywania polega tu głównie na dostatecznie długim okresie obserwacji techniki obrotu materiałami zaopatrzeniowymi, dobrej orientacji branżystów w aktualnej sytuacji poszczególnych dostawców, właściwej ocenie miejsca zajmowanego przez zakład wśród innych odbiorców jako partnera producentów — dostawców.

Następnym momentem, utrudniającym ściślejsze ustalenie w planie zaopatrzenia stanu wyjściowego zapasów materiałowych, jest kwestia produkcji ponadplanowej, zmniejszającej w sposób istotny obraz zapasów w przedsiębiorstwie, oraz odchylenia od rozmiarów zużycia materiałowego, wynikających z norm technicznych i wskaźników przyjętych w planie.

Przyjmowanie stanu wyjściowego obciążonego błędami (co jest niemal powszechne) daje poważne niedokładności różnice w ustalaniu zapotrzebowania materiałowego. Na przykład w Krakowskiej Fabryce Aparatów Pomiarowych zapas materiałów walcowanych na dzień 1 stycznia 1961 roku miał wynosić, według przewidywań z lipca 1960 roku 31,8 tony, podczas gdy faktycznie kształtował się w ilości 74,1 tony. Przykładowo również można przytoczyć, iż w Wytwórni Wyróbów Precyzyjnych w Czarnej Wsi oceniano stan zapasów stali bruzdowej i jakościowej na dzień 1 stycznia 1960 roku (przyjmując go do planu zaopatrzenia) na 378,5 tony, faktyczny zaś zapas na tę datę wyniósł 592,9 tony.

Realizacja dostaw

Z dotychczasowych uwag na temat możliwości realnego zaplanowania poziomu zapasów wyjściowych wynika, iż zależne jest ono w dużej mierze od czynników zewnętrznych, na które planujący posiada tylko ograniczony wpływ. Przy założeniu bowiem całkowitej poprawności rachunku planowanego zużycia i planowanego przychodu materiałów pozostaje nadal otwarta sprawa realizacji zamówień zgo-

dnie z planem. Punkt ciężkości rozważań przesuwają się zatem w sferę czynników znajdujących się poza przedsiębiorstwem i zmieniających przebieg wykonywania planu zaopatrzenia, a więc i stan zapasów.

Współpracę z dostawcami większość przedsiębiorstw określa jako jeden z najtrudniejszych czynników pomyślnej realizacji planu zaopatrzenia. Na przykład Zakłady Przemysłu Gumowego w Grudziądzu oceniają, iż w roku 1961 przynajmniej 20% dostawców nie dotrzymało ustalonych w zamówieniach warunków dostaw, co w dużym stopniu skomplikowało wykonanie planów produkcyjnych i gospodarkę zapasami. Według relacji z Dolnośląskich Zakładów Tworzyw Sztucznych w Oławie dostawy są często realizowane nieterminowo i nie odpowiadają jakościowo normom: na przykład zamówienie złożone w Centrali Artykułów Tekstylnych w Łodzi w marcu 1961 roku na dostawę 3.000 metrów tkaniny B.T. 80 z terminem wykonania w maju tegoż roku, zrealizowano w lipcu i w ilości tylko 2.761 metrów. Zamówienie na 50.000 metrów tkaniny dekoracyjnej 20—80, które miało być realizowane sukcesywnie w okresie drugiego kwartału, ograniczyło się do jednorazowej dostawy 11.145 metrów w dniu 23 czerwca 1961 roku.

Nadodrzańskie Zakłady Przemysłu Organizacyjnego („Rokita”) w Brzegu Dolnym stwierdzają, iż dostawcy przeważnie nie przyjmują proponowanych przez przedsiębiorstwo terminów dostaw. Na zamówieniach potwierdzają jedynie, że realizacja nastąpi do końca kwartału. Stan ten zmusza odbiorcę do ustalania i utrzymywania wyższych zapasów materiałowych. Zwłaszcza duże trudności występują w związku z realizacją dostaw łożysk; zamówienia składane przez zakłady realizowane są zaledwie w 30%, a nawet w jeszcze mniejszym stopniu. W trzecim kwartale 1961 roku na planowany koszt zużycia łożysk, wynoszący 250 tysięcy złotych, zdołano zakupić łożyska zaledwie na kwotę 85 tysięcy złotych. Podobnie przedstawia się sprawa z częściami zamiennymi do pojazdów mechanicznych.

*

Sprawa terminowego oraz zgodnego ilościowo i jakościowo realizowania zamówień materiałowych lub półfabrykatów produkowanych w formie kooperacji pozostaje nadal otwarta. Przedsiębiorstwa realizujące dostawy zmuszone są toczyć boje i chwytac się niejednokrotnie wszelkimi metodami, aby zapewnić sobie wagon lub cysternę materiałów niezbędnych do produkcji, nie mówiąc już o ratowaniu sytuacji przez zaopatrzeniowców dostarczaniem brakujących detali w przysyłowych teczkach. W tych okolicznościach zakłady produkujące przyjmują — zwłaszcza jeśli chodzi o materiały bardziej poszukiwane — każdą ilość jaka zostanie im postawiona do dyspozycji. Tylko w odniesieniu do surowców występujących stale w nadmiarze skłonne są ograniczać dostawy. Warunki zatem, w jakich aktualnie odbywa się zaopatrywanie przedsiębiorstw nie stwarzają na razie odpowiedniej atmosfery do podejmowania przez nie badań nad ekonomiką dostaw. Toteż wydaje się konieczne wprowadzenie dodatkowych, silnych bodźców dla przełamania pewnej bierności istniejącej jeszcze w przedsiębiorstwach, a dotyczącej zaopatrzenia i gospodarki materiałowej (mogłoby to być na przykład w formie wyższego oprocentowania wartości ponadnormatywnych zapasów materiałów podstawowych, zwłaszcza deficytowych). Sprawa wymaga bowiem wzmożonej uwagi nie tylko dlatego, że ma miejsce zamrożenie środków obrotowych w przedsiębiorstwach gromadzącym nadmierne ilości materiałów, wskutek czego utracą one płynność i stają wobec trudności płatniczych. Jeszcze bardziej dotkliwa jest strata, jaką ponosi gospodarka w wyniku zmniejszania się zapasów tychże materiałów, często deficytowych (te bowiem są najchętniej przedmiotem chomikarstwa) na rynku zaopatrzeniowym, a co za tym idzie — mogą powstać trudności w pokryciu zapotrzebowania na nie ze strony innych zakładów wytwórczych, którym w

tej sytuacji grożą przestoje w produkcji, zmiany asortymentowe, obniżenie jakości itp. perturbacje.

Jakkolwiek mogą występować — o czym już wspomniano — trudności w ustalaniu ekonomicznej wielkości dostaw (pomimo, iż widoczną jest stała poprawa na rynku zaopatrzeniowym), to jednak wydaje się celowe zainteresowanie ze strony aparatu kredytowego Banku tą problematyką przy okazji dokonywania inspekcji przedsiębiorstw w zakresie gospodarki materiałowej, zaopatrzenia i zużycia.

Co można zatem już obecnie uczynić, aby przyspieszyć moment racjonalizacji gospodarki materiałowej, uniknąć napięcia w bilansie materiałowym i w rezultacie uzyskać poprawę w zaopatrzeniu? Obserwując działalność przedsiębiorstw w sferze zaopatrzenia można dojść do wniosku, że nierealne byłoby próby usztywnienia planu produkcji, to znaczy sporządzenia go wcześniej w ostatecznej już treści i nie poddawać go dalszym korektom. Pod naciskiem bowiem czysto praktycznych, życiowych konieczności załamałyby się wszelkie usiłowania stworzenia takiej bariery. Zawsze będą wynikać potrzeby zmian, dostosowania produkcji pod względem ilości i asortymentu do najnowszych wymagań i możliwości. A więc pierwszy element planu zaopatrzenia — plan produkcji — powinien pozostać elastyczny.

Normy zużycia — tu należałoby wysunąć pod adresem resortów jak najbardziej stanowczy postulat dalszego i stałego badania oraz kontrolowania przez jednostki nadrzędne działalności przedsiębiorstw w zakresie przechodzenia (tak pod względem rozmiarów jak i tempa) na coraz oszczędniejsze angażowanie materiałów do produkcji. Jest rzeczą niewątpliwą, iż przedsiębiorstwa nie powinny same decydować o poziomie zużycia materiałowego przez ustanawianie i zatwierdzanie norm we własnym zakresie.

W roku bieżącym na przykład sytuacja pod tym względem w przemyśle ciężkim przedstawiała się następująco: na ogólną ilość 2.650 norm dotyczących zużycia żelaza i stali zostało zatwierdzonych:

— przez resort — 52 normy

— przez zjednoczenia — 312 norm

resztę, to jest 2.286 norm zatwierdziły przedsiębiorstwa we własnym zakresie²⁾. Pomimo iż są to normy o mniejszym znaczeniu, decydują jednakże o zużyciu przez resort ponad 800 tysięcy ton żelaza i stali rocznie na ogólną ilość zużycia objętego normami i wynoszącego 2.260 tysięcy ton (co stanowi powyżej 30%).

Zużycie żelaza i stali oraz metali nieżelaznych w przemyśle ciężkim normowane jest w około 75%. Jest to jednak dziedzina wyjątkowo pomyślna pod względem normowania zużycia materiałowego. Należy przy tym stwierdzić, iż w Ministerstwie Przemysłu Ciężkiego zużycie żelaza i stali stanowi tylko 17—18% zużycia materiałowego ogółem, a metali nieżelaznych niewiele ponad 10%. Zużycie innych natomiast materiałów jest wciąż jeszcze w znacznie mniejszym stopniu regulowane za pomocą norm technicznych.

Bardzo ważnym czynnikiem w gospodarce zaopatrzeniowej przedsiębiorstw jest technika obrotu materiałami zaopatrzeniowymi. Sądzę, iż można przytoczyć w tym miejscu niektóre argumenty sformułowane już wcześniej³⁾ co do konieczności gromadzenia zapasów w wyspecjalizowanych hurtowniach, a nie u producentów.

„Jednym z podstawowych wymogów sprawnego obrotu materiałowego jest także rozmieszczenie posiadanych zapasów, aby powstały jak najlepsze warunki szybkiego i pełnego realizowania zamówień

niezbędnych dla wykonania zadań produkcyjnych. U producentów zaś powinno ugruntować się przekonanie, iż takie możliwości rzeczywiście istnieją. Aby postulat ten był osiągalny, zapasy materiałowe nie mogą gromadzić się u odbiorców (gdzie w znacznej mierze są unieruchomione, nie wykazując dość szybkiej rotacji), lecz u dostawców. Jakkolwiek jest to zasada oczywista, obecny stan rozmieszczenia zapasów materiałowych, według powyższego kryterium, daleki jest od stanu zadowalającego.

Bardzo trudna na przykład sytuacja rysuje się już od dłuższego czasu w zakresie wyrobów walcowanych, gdzie 81% zapasów znajduje się u odbiorców, a jedynie 19% w magazynach i dyspozycji dostawców. Taki podział zapasów nie może być uzasadniony, jeżeli wziąć nawet pod uwagę, że pewną część zapasów artykułów hutniczych stanowią wyroby nietypowe, wykonywane na indywidualne zamówienie odbiorcy w związku z jednorazowym zapotrzebowaniem (lub małą serią). Tego rodzaju komplikacje nie wynikają jednak na przykład w odniesieniu do cementu, który jest materiałem produkowanym „par excellence” na skład, a przecież i w tym przypadku 52% cementu znajdowało się w roku 1959 w magazynach odbiorców. Podobnie układa się obrót tarcicą iglastą, pomimo wyraźnego predestynowania tego artykułu do składowania (w związku z wymogiem sezonowania) u dostawcy.

Stosunkowo korzystniej kształtuje się podział zapasów bawełny, której znakomita większość (w roku 1958 około 80%) znajdowała się w rękach dostawców. Należy jednak pamiętać, że był to okres najbardziej obfitego zaopatrzenia w surowce importowane. W następnym roku dostawcy dysponowali już tylko 70% zapasów bawełny. Pomyślnie tendencje co do rozmieszczenia zapasów rysują się w zakresie obrotu skórą tak twardą, jak i miękką.

Optymalny podział zapasów materiałowych pomiędzy odbiorcę i dostawcę, to jest taki, aby przy tej samej ilości zasobów uzyskać jak najpełniejsze zaspokojenie potrzeb producentów jest zagadnieniem szerokim i skomplikowanym, wymagającym uprzednio szczegółowych badań. Punktem wyjścia jest stwierdzenie, że obecny stan zapasów w magazynach producentów nie jest wynikiem ekonomicznego rachunku, lecz przede wszystkim chęci uwolnienia się od ryzyka w związku z ewentualnym pogorszeniem się sytuacji zaopatrzeniowej. Siuzna jest więc opinia iż żaden z odbiorców nie będzie skłonny wyzbywać się swych zapasów zanim nie upewni się, iż będzie mógł bez trudu otrzymać w odpowiedniej chwili niezbędną ilość materiałów. Jednocześnie wiadomo także, iż bez likwidacji nadwyżek magazynowych u odbiorców nie poprawi się ogólnej sytuacji w zaopatrzeniu. To zaś wymaga dużej rozważań w działaniu, a w szczególności stworzenia sprzyjającego klimatu oraz wielu przygotowań organizacyjnych.

Podjęte w tym kierunku prace posuwają się jednak dość wolno i nie rozwiązały dotychczas w sposób ostateczny podstawowego problemu, a mianowicie rozmieszczenia składowisk i ich specjalizacji. Dopiero jednak po przesunięciu zapasów do sieci placówek handlowych można by liczyć na regularność w zaopatrzeniu, to jest na dotrzymywanie terminów i warunków dostaw. Można również liczyć, iż powstałyby możliwości zrezygnowania (przynajmniej w pewnym stopniu) z obowiązku stosowania wyprzedzeń przy składaniu zamówień. Łatwiejsze będzie również prawidłowe ustalenie w planach zaopatrzenia wielkości zapasów na początek i koniec okresu planowanego. A zatem i trzecia wielkość stanie się bardziej uchwytana.

W ostatecznym rezultacie istniałaby szansa sporządzenia całego planu zaopatrzenia w terminie późniejszym i w sposób bardziej precyzyjny niż obecnie.

MIECZYSLAW OSIECKI

²⁾ Stan na koniec czerwca 1962 roku.

³⁾ M. Osiecki — Struktura zużycia materiałowego i zapasów na przykładzie kilku artykułów zaopatrzeniowych. Opracowania i Materiały Narodowego Banku Polskiego Nr 3—4/62, strona 23.

Wpływ sezonu wczasowo - turystycznego na sytuację towarowo - pieniężną województwa koszalińskiego

Położenie geograficzne województwa koszalińskiego stwarza naturalne warunki do rozwoju na tym terenie turystyki oraz lokalizacji ośrodków wypoczynkowych i sanatoryjnych.

Województwo koszalińskie obejmuje swym obszarem znaczne części dwóch regionów Polski: Wybrzeża i Pojezierza.

Długość linii wybrzeża województwa koszalińskiego wynosi 162 km. Na terenie województwa znajduje się wiele jezior (Resko, Jamno, Kopań, Gardno, Bukowo, Leba, Czaplonek itp.). Zróżnicowana — atrakcyjna pod względem turystycznym — konfiguracja powierzchni, duże stosunkowo obszary lasów, sieć rzeczna dogodna do spływów kajakowych, solanki oraz ciekawe zabytki historyczne uzupełniają walory turystyczne województwa.

W ciągu kilku ostatnich lat rozwój turystyki na terenie województwa koszalińskiego wykazuje silną dynamikę wzrostu. Dane statystyczne w tym zakresie przedstawia zamieszczone poniżej zestawienie (w tysiącach osób):

Tabela 1

Rok 1957	Rok 1958	Rok 1959	Rok 1960	Rok 1961
45	150	222	270	324

Według przewidywań ruch turystyczny na terenie województwa koszalińskiego ma wzrosnąć do roku 1965 prawie do 450 tys. osób oraz do roku 1975 w przybliżeniu do 1.200 tys. osób. Na rok 1962 wielkość ruchu turystycznego określa się na 350—360 tys. osób.

Uwzględniając naturalne walory województwa, rzeczywisty rozwój turystyki i wczasów w ostatnich latach — mimo poważnej dynamiki wzrostu — należy ocenić jako niedostateczny. Na powyższe składa się wiele przyczyn, z których najważniejszymi są:

— niewystarczająca dla potrzeb turystyki ilość miejsc noclegowych (w szczególności dla turystyki odtwartej), urządzeń sportowo-turystycznych, sprzętu itp.;

— zbyt szczupła oraz niewłaściwie rozmieszczona sieć detaliczna, gastronomiczna i usługowa oraz niewystarczająca baza żywnościowa;

— niedostateczny rozwój punktów informacyjnych dla potrzeb turystyki (np. odnośnie tras turystycznych, informacji krajoznawczych, usług turystycznych itp.), jak również brak dostatecznej ilości przewodników, informatorów oraz map turystycznych;

— niedostateczne rozpropagowanie wśród ludności innych regionów kraju terenów województwa koszalińskiego pod względem ich przydatności i atrakcyjności dla potrzeb wczasów i ruchu turystycznego, jak również brak dłuższych tradycji województwa jako rejonu turystyczno-wczasowego.

Baza noclegowa. Jednym z podstawowych elementów zagospodarowania turystycznego i dalszego rozwoju ruchu turystycznego i wczasowego na terenie województwa koszalińskiego jest baza noclegowa. Stan bazy noclegowej w roku 1961 według poszczególnych jej rodzajów przedstawia tab. 2.

Ilość miejsc noclegowych na terenie województwa koszalińskiego w stosunku do potrzeb ruchu turystycznego jest niewystarczająca, a tempo jej wzrostu pozostaje w tyle za rozwojem wczasów i turystyki.

Rozwój bazy noclegowej może w zasadzie następować jedynie przez inwestowanie, gdyż istniejące re-

Tabela 2

Rodzaj bazy	Ilość miejsc noclegowych		
	ogółem województwo	w tym:	
		wybrzeże	pozostała część województwa
1. Hotele	1004	64	940
2. Obiekty turystyki krajoznawczej PTTK	808	588	220
3. Domy wczasowe FWP	2503	2375	128
4. Ośrodki wypoczynkowe zakładów pracy spoza województwa koszalińskiego	13650	9650	4000
5. Kolonie i obozy młodzieży szkolnej	40000	19000	21000
6. Łóżka w mieszkaniach prywatnych	19000	15000	4000
7. Obozy i place campingowe	1000	500	500
8. Sanatoria	1870	942	928
Ogółem	79835	48119	31716

zerwy miejsc noclegowych na terenach atrakcyjnych zostały już wykorzystane (dotyczy to również łóżek w mieszkaniach prywatnych). W szczególności odczuwa się brak bazy noclegowej dla „turystyki ruchomej”, która to forma, przy systematycznym wzroście ilości prywatnych pojazdów mechanicznych, będzie odgrywała coraz większą rolę.

Ponadto niekorzystnie na rozwój turystyki w paśmie pojezierza wpływa fakt, że szlaki komunikacyjne, łączące wybrzeże z innymi regionami kraju, omijają środkowe tereny województwa koszalińskiego.

Wielkość i struktura ruchu turystycznego i wczasowego w roku 1961. W roku 1961 wielkość ruchu turystyczno-wczasowego na terenie województwa koszalińskiego wyniosła około 324 tys. osób. W ilości powyższej nie uwzględniono osób korzystających z lecznictwa sanatoryjnego na terenie województwa (około 18 tys. osób), które wpływa na sytuację towarowo-pieniężną również poza sezonem letnim, jak również wyeliminowano ruch turystyczny ludności miejscowej w formie tak zwanego „wypoczynku świątecznego”. Ilość osób korzystających w roku 1961 z tej ostatniej formy wypoczynku wyniosła około 150 tys. osób.

Wielkość ruchu turystyczno-wczasowego w roku 1961 według poszczególnych rodzajów ilustruje zestawienie na str. 564.

Przeważającą część ruchu turystyczno-wczasowego na terenie województwa koszalińskiego koncentruje się w miejscowościach pasa nadmorskiego. Zjawisko to dotyczy zarówno wczasów „umiejscowionych” w ośrodkach wypoczynkowych, jak również tak zwanej „turystyki ruchomej”.

W strukturze ruchu turystycznego w roku 1961 przeważała przede wszystkim zorganizowana i nie zorganizowana turystyka osiadła.

Ruch wczasowo-leśnikowski stanowił przeszło 56% ogólnego ruchu turystycznego. Ruch kolonijny stanowił 25% ogólnej ilości osób przebywających w sezonie na terenie województwa koszalińskiego.

Najsłabiej reprezentowany jest ruch turystyczno-krajoznawczy (niepełne 19%), do którego zaliczono indywidualnych i zorganizowanych turystów pieszych

Tabela 3

Rodzaj ruchu turystycznego	Przeciętny stan dzienny	Ilość turnusów	Ilość osób ogółem w województwie	W t y m:	
				wybrzeże	pozostała część województwa
Wczasy FWP	2.500	8	20.000	19.000	1.000
Wczasy zakładów pracy	13.650	8	109.200	77.200	32.000
Kolonie i obozy młodzieżowe	40.000	2	80.000	38.000	42.000
Wczasy prywatne	19.000	3	57.000	45.000	12.000
Razem turystyka i wczasy zamknięte	75.150	×	266.200	179.200	87.000
Turystyka organizowana przez PTTK	×	×	7.300	5.300	2.000
Turystyka indywidualna nie zorganizowana	×	×	41.000	×	×
Wycieczki spoza województwa	×	×	10.000	×	×
O g ó ł e m	×	×	324.500	×	×

i zmotoryzowanych, korzystających z noclegów w hotelach i obiektach turystyki otwartej bądź też z własnych namiotów. Na przeszkodzie w rozwoju tej ostatniej formy turystyki stoi przede wszystkim: niedostateczny rozwój otwartej bazy noclegowej, brak sieci detalicznej i gastronomicznej na szlakach turystycznych, niedostateczne nasycenie województwa stacjami benzynowymi oraz punktami technicznej obsługi zmotoryzowanego ruchu turystycznego, brak map i przewodników turystycznych, dotyczących środkowej części Pojezierza Pomorskiego itp.

Przeciętny stan dzienny wczasowiczów i turystów na terenie województwa koszalińskiego w lecie 1961 roku wynosił około 90–100 tys. osób, w tym w pasie nadmorskim — około 50–60 tys. osób oraz w pozostałej części województwa — 40–50 tys. osób. Przeciętny stan dzienny ludności napływowej w sezonie letnim wynosi więc około 20% liczby mieszkańców stałych województwa koszalińskiego. W okresach szczytowych wskaźniki te są znacznie przekraczane.

Sieć detaliczna i gastronomiczna oraz baza żywnościowa. Rozwój ruchu turystyczno-wczasowego na terenie województwa koszalińskiego nakłada na miejscowy aparat handlowy obowiązek zapewnienia odpowiedniej sieci detalicznej i gastronomicznej oraz zabezpieczenia dostatecznej i strukturalnie dostosowanej do jego potrzeb masy towarowej.

Istniejąca obecnie w miejscowościach turystyczno-wczasowych powierzchnia sklepowa oraz ilość miejsc konsumpcyjnych w zakładach żywienia zbiorowego jest niewystarczająca w stosunku do potrzeb. Nasilenie trudności w zakresie sieci detalicznej w sezonie letnim na terenie województwa jest nierównomierne. Wczasowicze i młodzież przebywająca w głębi terenu województwa nie stanowią zasadniczego problemu dla aparatu handlu, ponieważ zgromadzeni są dosyć równomiernie w bardziej atrakcyjnych miejscowościach, które posiadają rezerwy produkcji spożywczej (piekarnie, masarnie, wytwórnie wód gazowych) oraz równomiernie rozmieszczoną sieć hurtu spożywczego i sklepów detalicznych. Jednakże bardzo poważny wzrost ludności w okresie letnim w pasie nadmorskim wymaga znacznych wysiłków ze strony przedsiębiorstw handlowych dla zabezpieczenia zaopatrzenia.

Średnio w pasie nadmorskim w sezonie letnim przypada około 115 m² powierzchni sklepowej na 1000 osób (ludności miejscowej i spoza województwa). W miejscowościach: Kołobrzeg, Ustka, Darłowo sieć detaliczna jest większa i nie widać rażącego jej niedoboru. Duże niedobory punktów sprzedaży detalicznej występują w małych miejscowościach nadmorskich, w których ruch turystyczny w ubiegłym roku zaczął się rozwijać (np. Jarosławiec, Poddębice,

Orzechowo, Dąbki itp. W miejscowościach tych jeden punkt sprzedaży detalicznej obsługuje po kilka tysięcy osób).

W roku 1962 nastąpił na terenie województwa dalszy wzrost sieci punktów sprzedaży detalicznej (w szczególności w pasie nadmorskim), co usprawniło zaopatrzenie ruchu turystycznego. Wzrost spożywczej sieci detalicznej w roku 1962 przedstawia poniższe zestawienie:

Tabela 4

	Sieć stała			Sieć sezonowa		
	razem	w t y m:		razem	w t y m:	
		sklepy	kioski i punkty ruchome		sklepy	kioski i punkty ruchome
Stan na dzień 31.12.1962 r.	1.012	892	120	—	—	—
Stan w sezonie wczasowo-turystycznym 1962 r.	1.041	909	132	48	7	41
Przyrost	29	17	12	48	7	41

Wzrost sieci detalu przemysłowego w bieżącym roku obrazuje poniższe zestawienie:

Tabela 5

	Sklepy przemysłowe	Sklepy przemysłowo-spożywcze	Kioski „Ruchu”	Sklepy i kioski pamiątkarskie
Stan w sezonie letnim 1961 r.	91	3	53	—
Stan w sezonie letnim 1962 r.	99	5	61	6
Przyrost	8	2	8	6

Należy zaznaczyć, że na bliskim zapleczu miejscowości nadmorskich znajduje się stosunkowo dobrze rozbudowana sieć sklepów branżowych z artykułami przemysłowymi (Ślupsk i Koszalin).

Zdolność produkcyjna otwartych zakładów gastronomicznych w sezonie letnim 1962 roku w pasie nadmorskim wynosiła około 22.000 posiłków dziennie. Jest to ilość wysoce niewystarczająca w stosunku do potrzeb ruchu wczasowo-turystycznego i wypoczynku świątecznego ludności miejskiej.

Obok sieci detalicznej i gastronomicznej dużą rolę w zaopatrzeniu ludności miejscowej i napływowej odgrywa pomocnicza produkcja handlowa (piekarnie, masarnie, wytwórnie wód gazowych itp). W większości miejscowości objętych ruchem turystycznym produkcja istniejących piekarni pokrywa zapotrzebowanie. Niedobór pieczywa w stosunku do potrzeb turystyki obserwuje się tylko na terenie powiatu ślupskiego, a w szczególności w miejscowości Ustka. Likwidacja niedoboru pieczywa w tym powiecie następuje przez wewnętrzne przerzuty w ramach województwa.

Zdolność produkcyjna masarni w sezonie letnim w pasie nadmorskim jest wystarczająca i nie przewidyje się trudności w zakresie przerobu masy mięsnej. Jednakże mogą występować trudności w zakresie przechowywania mięsa i wyrobów mięsnych na skutek braku pomieszczeń chłodniczych (w szczególności w Kołobrzegu i Ustroniu Morskim).

Zapotrzebowanie rynku na napoje chłodzące w zupełności pokrywa zdolność produkcyjna przedsiębiorstw i prywatnych wytwórni wód gazowych.

Transfer środków pieniężnych na teren województwa koszalińskiego z tytułu wczasów i turystyki. W omówieniu powyższego zagadnienia ograniczono

się jedynie do przedstawienia wielkości dotyczących wydatków bezpośrednich, ponoszonych przez indywidualnych turystów, jak również przez przedsiębiorstwa organizujące wczasy i turystykę, kierowanych na zakup towarów oraz podstawowych usług od jednostek handlowych i innych oraz od osób prywatnych z terenu województwa koszalińskiego. Nie uwzględniono natomiast transferu pieniądza na teren miejscowości turystyczno-wczasowych województwa koszalińskiego, wynikającego z ruchu wewnętrznego ludności miejscowej (wypoczynek świąteczny, wycieczki itp.), jak również z nakładów na inwestycje i remonty dokonywane przez przedsiębiorstwa z innych województw, które posiadają na terenie tutejszego okręgu własne domy wypoczynkowe, campingi itp.

Za podstawę wyliczeń przyjęto dane dotyczące ruchu turystyczno-wczasowego na terenie województwa koszalińskiego w roku 1961.

Wczasy organizowane przez Fundusz Wczasów Pracowniczych. Przeciętny koszt jednego osobodnia wyniósł w 1961 roku 44 złote, w tym na zakup artykułów spożywczych — 25 zł. Ogólny koszt utrzymania wczasowiczów w ośrodkach FWP w roku ubiegłym zamknął się kwotą 12,3 mln zł.

Wydatki ponoszone na utrzymanie wczasowiczów w domach FWP realizowane są w zasadzie na terenie województwa koszalińskiego (bądź bezpośrednio np. na zakup towarów, usług itp., bądź pośrednio — np. płace personelu, które w dalszym etapie zostaną zrealizowane na tutejszym terenie, narzuty amortyzacji itp.), w związku z czym cała ich kwota podwyższa popyt na terenie województwa koszalińskiego.

Niezależnie od powyższego osoby korzystające z wczasów FWP ponoszą wydatki prywatnie. Według ustaleń metodą reprezentacyjną wysokość wydatków ponoszonych bezpośrednio przez wczasowiczów przyjmuje się w kwocie 500 zł na jedną osobę w ciągu turnusu. Wielkość wydatków prywatnych wyniesie więc w ciągu sezonu około 10 mln zł.

Wczasy organizowane bezpośrednio przez zakłady pracy spoza województwa koszalińskiego. Wielkość wydatków ponoszonych na utrzymanie wczasowiczów w domach wypoczynkowych zakładów pracy spoza województwa koszalińskiego ustalono na podstawie badań przeprowadzonych w kilku wytypowanych ośrodkach.

Przeciętne dzienne wydatki na wyżywienie jednego wczasowicza kształtują się w granicach od 21—28 zł. Uwzględniając ilość osobodni w badanych ośrodkach wypoczynkowych zakładów pracy — przeciętny wydatek dzienny na wyżywienie wynosi 25 zł.

Inne wydatki związane z utrzymaniem wczasowiczów i realizowane na terenie województwa koszalińskiego oszacowano w wysokości 30% kosztów wyżywienia. Należy zaznaczyć, że poszczególne domy wczasowe nie prowadzą pełnej ewidencji, w związku z czym ustalenie pozycji kosztów pośrednich jest trudne.

Wydatki na wyżywienie wyniosły w roku ubiegłym około 38,2 mln zł; pozostałe wydatki związane z utrzymaniem wczasowiczów — około 11,5 mln zł.

Niezależnie od powyższego wydatki indywidualne wczasowiczów przyjmuje się w kwocie 500 zł na turnus na jedną osobę. Razem kwota zrealizowanych wydatków bezpośrednio przez wczasowiczów ośrodków zakładów pracy w roku 1961 wyniosła około 54,6 mln zł.

Kolonie i obozy młodzieżowe. Przeciętny koszt dzienny utrzymania jednej osoby wynosi 31 zł (w tym na wyżywienie około 19 zł). Łączne wydatki poniesione przez organizatorów kolonii na terenie województwa koszalińskiego w roku ubiegłym (przyjmując jeden turnus za 28 dni) wyniosły 69,4 mln zł, w tym na wyżywienie — 42,6 mln zł.

Do powyższej kwoty należy dodać wydatki ponoszone bezpośrednio przez uczestników kolonii i obozów, których wysokość ustalono na około 100 zł na

jedną osobę w ciągu turnusu (tj. ogółem około 8 mln zł w ciągu sezonu).

Wczasy prywatne. Przeciętny czas trwania pobytu wynosi 30 dni.

Koszt wynajęcia pokoju sypialnego w sezonie letnim w mieszkaniach prywatnych w miejscowościach wczasowo-wypoczynkowych województwa waha się w granicach od 600 do 1.500 zł za jeden miesiąc. Średnio dla celów niniejszego opracowania przyjęto koszt wynajęcia pomieszczenia mieszkalnego na okres jednego miesiąca w kwocie 800 zł. Przeciętnie jedno pomieszczenie sypialne wykorzystywane jest przez dwie osoby, to jest koszt wynajęcia jednego łóżka na okres jednego miesiąca oscyluje około kwoty 400 zł.

Opierając się na powyżej podanych wielkościach — wydatki wczasowiczów związane z wynajęciem pomieszczeń noclegowych wyniosły 22,8 mln zł.

Wysokość przeciętnych wydatków dziennych na jednego wczasowicza (oprócz kosztów zakwaterowania), korzystającego z wczasów prywatnych, wynosi około 50 zł, co daje kwotę wydatków zrealizowanych na terenie województwa w sezonie letnim około 85,5 mln zł. Z powyższej kwoty wydatki na żywienie stanowią około 80%, to jest oscylują około 68,4 mln zł.

Turystyka organizowana przez PTTK. Ilość osobodni w ruchu turystycznym organizowanym przez PTTK w sezonie 1961 roku na terenie województwa koszalińskiego wyniosła 51.500. Średni wydatek związany z wynajęciem pomieszczenia noclegowego wynosi 20 zł za dobę. Pozostałe wydatki ponoszone przez turystów szacuje się w kwocie 35 zł na jeden osobodzień; z tego około 30 zł na żywienie. Łączny transfer pieniężny z tytułu turystyki organizowanej przez PTTK na terenie województwa koszalińskiego w roku ubiegłym zamknął się kwotą około 2,8 mln zł.

Nie zorganizowana turystyka indywidualna. Wielkość nie zorganizowanego ruchu turystycznego na terenie województwa koszalińskiego w roku 1961 określa się na prawie 41 tysięcy osób. Średni czas przebywania na terenie województwa przy tej formie turystyki wynosi 3 dni. Przeciętny koszt wynajęcia jednego łóżka przez turystę (w mieszkaniach prywatnych lub w hotelach) oscyluje około 30 zł za dobę. Średnio dzienne wydatki turystów nie zorganizowanych (poza ponoszonymi na zakwaterowanie) wynoszą około 40 zł, w tym około 80% na wyżywienie.

Łączny transfer pieniężny na teren województwa przez turystykę nie zorganizowaną wyniósł w 1961 roku około 8,6 mln zł.

Wycieczki organizowane spoza województwa koszalińskiego. Ilość osób biorących udział w wycieczkach organizowanych na terenie województwa koszalińskiego w roku 1961 wyniosła około 10 tysięcy. Przeciętne wydatki na jedną osobę, zrealizowane na terenie województwa, przyjmuje się w kwocie 30 zł (w tym: przynajmniej 20 zł na zakup artykułów żywnościowych).

Łączna kwota przerzutów pieniężnych na teren województwa wyniosła więc około 0,3 mln zł.

Wydatki związane z ruchem turystyczno-wczasowym, zrealizowane w roku 1961 na terenie województwa koszalińskiego przedstawia tabela 6.

Wydatki realizowane w okresie letnim na terenie województwa przez uspołecznionych organizatorów ruchu wczasowo-turystycznego oraz przez poszczególne wczasowiczów i turystów stanowią około 17,5% ogółu wydatków ludności miejscowej. Większość wydatków ludności napływowej oraz organizatorów wczasów i turystyki kierowana jest na zakupy towarowe, a w szczególności artykułów spożywczych.

Większość przywożonej na teren województwa koszalińskiego gotówki realizowana jest w jednostkach uspołecznionych. Jednakże pewna część transferu z tytułu ruchu turystycznego stanowi dochód osób fizycznych i jednostek gospodarki nie uspołecznionej z terenu województwa (część przychodów z tytułu sprzedaży towarów, usług, wynajmu powierzchni sy-

pialnych, płace pobierane od organizatorów uspo-
łecznionych ruchu turystycznego przez osoby będące
mieszkańcami województwa koszalińskiego itp).

Tabela 6
(w milionach złotych)

Rodzaj ruchu turystycznego	Wydatki pono- szone przez or- ganizatorów u- społecznionych	Wydatki pono- szone bezpo- średnio przez wczasowiczów i turystów	Ogółem wydatki	W tym: na zakup arty- kułów żywno- ściowych ^{*)}
Ogółem	131,4	192,6	324,0	198,1
w tym:				
Wczasy FWP	12,3	10,0	22,0	12,0
Wczasy zakładów pra- cy	49,7	54,6	104,3	65,5
Kolonie i obozy mło- dzieżowe	69,4	8,0	77,4	46,6
Wczasy prywatne	—	108,3	108,3	68,4
Turystyka organizo- wana przez PTTK	—	2,8	2,8	1,5
Turystyka indywidual- na nie zorganizowana	—	8,6	8,6	3,9
Wycieczki spoza woje- wództwa	—	0,3	0,3	0,2

^{*)} Przy wydatkach ponoszonych bezpośrednio przez
wczasowiczów (FWP, wczasy zakładów pracy, kolonie
i obozy) przyjęto, że połowa ich dotyczy zakupów arty-
kułów żywnościowych.

Oprócz aktywizacji w zakresie handlu i usług ruch
turystyczno-wczasowy, organizowany na terenie wo-
jewództwa koszalińskiego, powoduje stały i sezonowy
wzrost zatrudnienia ludności miejscowej. Obsługa
wczasów i ruchu turystycznego daje zatrudnienie
stałe dla ludności w granicach 2—3% istniejącej
ilości miejsc wczasowych. Obok zatrudnienia stałego
turystyka stwarza poważne możliwości zatrudnienia
w sezonie, na przykład według szacunkowych wy-
liczeń zatrudnienie związane z obsługą turystyczną
wybrzeża (bez pojezierza) wynosi obecnie 4.700 osób.

Turystyka, wczasy i lecznictwo sanatoryjne sta-
nowią już w chwili obecnej jeden z czynników mia-
stotwórczych w pasie wybrzeża (np. Kołobrzeg). W
rozwoju perspektywnym coraz więcej miejscowości
w pasie wybrzeża i na pojezierzu rozwój swój opie-
rać będzie na obsłudze ruchu turystycznego i uzdro-
wiskowego. W roku 1975 zatrudnienie w sezonie dla
obsługi wczasów i turystyki w pasie wybrzeża wy-
niesie około 27 tysięcy osób oraz około 15 tysięcy
osób w pasie pojezierza.

Niezależnie od tego inwestorzy, budujący na tere-
nie województwa ośrodki wczasowe, angażują do
robót miejscowe przedsiębiorstwa oraz siłę roboczą.
Na przykład w latach 1957—1961 zainwestowano w
pasie nadmorskim województwa koszalińskiego prze-
szło 178 mln zł, organizując 46 ośrodków wypoczyn-
kowych. Do roku 1965 przewiduje się zainwestowanie
w ośrodkach wczasowo-wypoczynkowych, zlokalizo-
wanych na terenie województwa koszalińskiego, dal-
szych 200 mln zł, a do roku 1975 około 600 mln zł.

**Udział oddziałów NBP w zabezpieczaniu obsługi
ruchu wczasowo-turystycznego na terenie wojewódz-
twa koszalińskiego.** Ruch turystyczny, organizowany

na terenie województwa koszalińskiego, jest jednym
z czynników aktywizacji tego terenu.

Znaczenie ruchu turystycznego dla województwa
jest doceniane i uwzględniane w polityce gospodar-
czej, pracy i zamierzeniach miejscowych władz gos-
podarczych i instancji partyjnych.

Właściwe zabezpieczenie potrzeb ruchu turystycz-
nego i stworzenie warunków do jego wzrostu wy-
maga wysiłku ze strony wszystkich przedsiębiorstw
i instytucji działających na terenie województwa.
Również oddziały NBP nie mogą występować w cha-
akterze biernego obserwatora i rejestratora zacho-
dzących w tym zakresie procesów gospodarczych.
Głównymi kierunkami bieżącej działalności oddzia-
łów Banku są:

— oddziaływanie na zabezpieczenie dostatecznej ilo-
ściowo i odpowiedniej strukturalnie bazy żywności-
owej dla potrzeb wczasów i turystyki. W szczegó-
łności na podkreślenie zasługuje tu wpływanie na
prawidłowy spływ masy towarowej z hurtu do deta-
lu i z przemysłu do hurtu, właściwą organizację
dostaw do poszczególnych punktów sprzedaży deta-
licznej, odpowiednią strukturę i wielkość produkcji
miejscowej wytwórczości — pod kątem widzenia
potrzeb wczasów i turystyki, rozszerzanie asorty-
mentów produkcji pomocniczej przedsiębiorstw han-
dlowych, poprawę jakości sprzedawanych towarów,
koordynację przerzutów towarowych wewnątrz wo-
jewództwa pomiędzy poszczególnymi przedsiębiorst-
wami handlowymi, na przykład w zakresie wyrobów
mięsnych, pieczywa, napojów chłodzących itp., to
jest zdejmowanie produkcji z terenów nadwyżkowych
i przekazywanie jej do miejscowości, w których wy-
stępuje w sezonie niedobór mocy przerobowej, zabez-
pieczanie przez handel zwiększonego zapotrzebowa-
nia na sezon letni dodatkowymi umowami, kontrola
gromadzenia przez przedsiębiorstwa handlowe rezerw
towarowych na sezon wczasowo-turystyczny itp.;

— oddziaływanie na wzrost sieci detalicznej i ga-
stronomicznej oraz właściwe jej rozmieszczenie (za-
równo sieci stałej, jak i uruchamianej jedynie na
sezon), między innymi przez kontakty z przedsię-
biorstwami i ich jednostkami nadrzędnymi, władza-
mi gospodarczymi, instancjami partyjnymi, odpo-
wiednią polityką kredytową, udział przedstawicieli
oddziałów w pracy kolektiwów bankowych, organi-
zowanych przy radach narodowych itp.;

— wpływanie na rozwój sieci punktów usługowych,
rozmiary i strukturę usług świadczonych na rzecz
ludności napływowej i miejscowej oraz jej rozmiesz-
czenie;

— oddziaływanie na terminowość przeprowadzania
przez przedsiębiorstwa handlowe i usługowe remon-
tów w poszczególnych punktach sprzedaży (przy za-
łożeniu ich ograniczenia w sezonie turystycznym),
zgodny z harmonogramami przebieg prac inwesty-
cyjnych w przedsiębiorstwach związanych z obsługą
ruchu turystycznego, oszczędność wydatkowania środ-
ków inwestycyjnych itp.;

— oddziaływanie na usprawnienie transportu (za-
równo osobowego, jak i towarowego), estetykę i kul-
turę handlu, modernizację sieci, postulowanie w za-
kresie rozwoju bazy noclegowej (w tym również
prowadzenie odpowiedniej polityki inwestycyjnej) itp.

ZENON CZEMPIŃSKI
Koszalin

Analiza rocznych planów przedsiębiorstw

W myśl obowiązujących przepisów i zarządzeń
przedsiębiorstwa zobowiązane są składać w oddziałach
banku projekty planów techniczno-ekonomicznych co
najmniej 5 dni przed zatwierdzeniem planów, z jedno-
czesną prośbą o przeanalizowanie i zaopiniowanie.

Praktycznie w poszczególnych czynnościach na każ-
dym szczeblu wynikają z różnych przyczyn drobne

opóźnienia, które w konsekwencji skracają okres tych
pięciu dni do dni dwóch, jednego dnia a nawet do
kilku godzin. Do najpoważniejszych utrudnień przy
opracowaniu planów w terminie w roku bieżącym na
naszym terenie należały:

— opóźnienia w nadsyłaniu przez jednostki nadrzęd-
ne ostatecznych wskaźników zadań rocznych (z opó-
-

Analiza ciągła rocznego planu przedsiębiorstwa na rok 1962.

Lp	Treść	K w a r t a ł			Razem za trzy kwartały	Wskaźnik wykona- nia w IV kwartale roku ubiegłego	IV kwartał (prze- widywan- ie, plan, wykona- nie)	Razem cały rok	Uwagi
		I	II	III					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Sprzedaż, wartość produkcji, usług Przewidywane wykonanie roku 1961								
2	Wykonanie roku 1960 według bilansu rocznego	×	×	×	×	×			
3	Plan roku 1962 według projektu banku				×	×			
4	Plan roku 1962 według projektu przed- siębiorstwa				×	×			
5	Zatwierdzony plan roku 1962				×	×			
6	Koszty Przewidywane wykonanie roku 1961								
7	Wykonanie roku 1960 według bilansu rocznego	×	×	×	×	×			
8	Plan roku 1962 według projektu banku				×	×			
9	Plan roku 1962 według projektu przed- siębiorstwa				×	×			
10	Zatwierdzony plan roku 1962				×	×			
11	Marża-zysk brutto Przewidywane wykonanie roku 1961								
12	Wykonanie roku 1960 według bilansu rocznego	×	×	×	×	×			
13	Plan roku 1962 według projektu banku				×	×			
14	Plan roku 1962 według projektu przed- siębiorstwa				×	×			
15	Zatwierdzony plan roku 1962				×	×			
16	Wynik bilansowy Przewidywane wykonanie roku 1961								
17	Wykonanie roku 1960 według bilansu	×	×	×	×	×			
18	Wykonanie roku 1962 według projektu banku				×	×			
19	Plan roku 1962 według projektu przed- siębiorstwa				×	×			
20	Zatwierdzony plan roku 1962				×	×			
21	Normatywy Normatywy roku 1961								
22	Normatywy na rok 1960 według pro- jektu banku				×	×		×	
23	Normatywy na rok 1962 według projek- tu przedsiębiorstwa				×	×		×	
24	Normatywy na rok 1962 według za- twierdzonego planu				×	×		×	
25	Fundusze własne (pasywa stałe) Fundusze własne i pasywa stałe roku 1961								
26	Fundusze własne i pasywa stałe wed- ług projektu banku na r. 1962				×	×		×	
27	Fundusze własne i pasywa stałe wed- ług projektu przedsiębiorstwa na rok 1962				×	×		×	
28	Fundusze własne i pasywa stałe wed- ług zatwierdzonego planu na rok 1962				×	×		×	

nieniem nadesłały między innymi: ZURiT, Centrala Rybna, PZZ i tradycyjnie już pion CRS oraz przemysł leśny),

— opóźnienia w nadsyłaniu druków (wiele branż a szczególnie pion CRS),

— zmiany w instrukcji (w przepisach szczegółowych) przesłane bezpośrednio przed sporządzeniem planów i zmiany w planowaniu kosztów, zmierzające do maksymalnego ich specyfikowania, a więc bardzo pracochłonne.

Zaznaczyć przy tym należy, że uchybienia i związane z nimi opóźnienia, które już wymieniliśmy, powtarzają się corocznie, wykazując jedynie zmienne nasilenie i przemieszczenie w poszczególnych branżach. Wydaje się, że bez ustalenia wyraźnych sankcji bankowych za przekroczenie ustalonego wyrażnie terminu, nie osiągniemy poprawy w dziedzinie terminowego opracowywania planów.

Artykuł J. Gładysza, opublikowany w numerze 12/61 Wiadomości NBP, sugerował wyraźnie rozpoczęcie prac przygotowawczych do analizy rocznych planów przedsiębiorstw już po otrzymaniu wskaźników w końcu trzeciego kwartału. Zalecenie to postanowiliśmy zrealizować praktycznie w roku ubiegłym, przy analizie planów na rok 1962. Na marginesie zaznaczyć należy, że w bardzo wielu przedsiębiorstwach przesłane wstępnie wytyczne różnią się znacznie od ostatecznych zadań rocznych, przekazanych w ostatnim etapie opracowywania planów.

Przewidując, że w roku bieżącym wystąpią również trudności i uchybienia stwierdzone w roku ubiegłym, postanowiliśmy wykonać jeszcze w czwartym kwartale 1961 roku te wszystkie czynności wstępne, które konieczne są do uzyskania podstawy do planowania w roku bieżącym (wykonanie planu za rok ubiegły w zakresie zadań gospodarczych, kosztów, zysku brutto, zysku netto, normatywów i funduszy własnych).

Wobec tego, że w czwartym kwartale nie posiadaliśmy danych dotyczących wykonania za czwarty kwartał, postanowiliśmy obliczyć je w oparciu o wskaźnik wykonania w czwartym kwartale roku 1960 lub w oparciu o wykonanie faktyczne w październiku, jeśli byśmy analizie opracowywali w końcu czwartego kwartału.

W związku z powyższym opracowywaliśmy arkusz analityczny, którego wzór zamieszczamy.

Głównym założeniem analizy jest opracowanie projektu planu techniczno-ekonomicznego w zakresie sześciu wymienionych wyżej tematów niezależnie od przedsiębiorstwa, w oparciu jednak o wytyczne posiadane przez przedsiębiorstwo oraz przy uwzględnieniu jego zamierzeń i posiadanych przez oddział banku informacji w zakresie inwestycji. Niezależnie od tego uwzględniliśmy wszystkie trudności obiektywne, stwierdzone w ubiegłym okresie oraz wykorzystaliśmy całą znajomość przedsiębiorstwa, uzyskaną w czasie kontaktów z nim.

Po opracowaniu planu na rok 1962 według własnego projektu oczekiwaliśmy już tylko na ostateczne wskaźniki roczne i ostateczny projekt planu przedsiębiorstwa. Po otrzymaniu projektu planu porównywaliśmy go z naszym projektem, wyjaśnialiśmy ewentualne rozbieżności i ostatecznie ustaliliśmy nasze stanowisko w sprawie planu.

Okres analizowania planu przedsiębiorstwa przy zastosowaniu naszej metody i zamieszczonego arkusza skróciliśmy do kilku godzin, a w przypadku całkowitej zgodności projektu oddziału z projektem przedsiębiorstwa mogliśmy przedstawić nasze stanowisko w ciągu jednej godziny. Przyspieszając maksymalnie analizę planu uzyskano czas do przygotowania możliwie niezwłocznej interwencji i doprowadzono do uwzględnienia naszych zastrzeżeń przy zatwierdzaniu planu przez jednostkę nadrzędną.

Arkusz analityczny, przedstawiony w niniejszym opracowaniu, stanowi swoistą formę analizy ciągłej i przedstawia w przejrzysty sposób historię analizy planu rocznego i wyników naszego oddziaływania oraz jest wiernym sprawdzianem znajomości przedsiębiorstwa przez poszczególnych pracowników kredytowych.

Z wyników analizy planów opracowywano krótką notatkę z wnioskami. W notatce tej precyzowaliśmy stanowisko oddziału wobec złożonego planu. Potrzebne wskaźniki procentowe wykazywaliśmy na arkuszu czerwonym ołówkiem we właściwych pozycjach lub w „uwagach” na dole obok kwot wypisanych atramentem.

Wydaje się, że istnieje możliwość upowszechnienia naszej metody analizy planów rocznych ewentualnie jej usprawnienia.

BOLESŁAW TOLKACZ
Zielona Góra

Dzień 1 stycznia dnem rzeczywiście wolnym od pracy

Zamknięciem pracy wydziału operacyjno-rachunkowego są zamknięcia roczne i sporządzenie sprawozdania finansowego.

Okres prac bilansowych w oddziałach operacyjnych to okres bardzo dużej ilości pracy i dużego wysiłku wszystkich pracowników, szczególnie zaś pracowników wydziałów operacyjno-rachunkowych. Od należytej organizacji pracy, od właściwego nadzoru dużo więc zależy.

Pragnąłbym podzielić się niektórymi spostrzeżeniami i osiągnięciami naszego oddziału w zakresie sporządzania rocznych sprawozdań finansowych, mimo że nie uzurpujemy sobie monopolu na najlepsze rozwiązanie, a wręcz przeciwnie mamy jeszcze wiele niedociągnięć.

Nie jest pozbawione racji twierdzenie, że o rocznym sprawozdaniu finansowym należy myśleć przez cały rok. Ale już w ostateczności grudzień z konieczności zmusza do prac przygotowawczych do bilansu. W pierwszej dekadzie grudnia przeprowadzamy naradę roboczą wszystkich pracowników wydziału operacyjno-rachunkowego, na której omawia się ramowy program działania i ewentualne zmiany przepisów. Z wielkim zadowoleniem chciałbym pod-

kreślić, że zarządzenia Prezesa NBP w sprawie zamknięć rocznych docierają do oddziałów coraz wcześniej:

w roku 1959 w dniu 18 grudnia,
w roku 1960 w dniu 16 grudnia,
w roku 1961 w dniu 5 grudnia.

Pozwala to na należyte, bez pośpiechu, przestudiowanie zarządzenia i właściwe wprowadzenie go w życie.

Jeżeli już mowa o zarządzeniach, chciałbym się ustosunkować do tych, które przychodzą pod koniec roku. Ideałem byłoby, aby ostatnimi zarządzeniami w zakresie czynności, w jakikolwiek sposób dotyczącymi księgowości, były zarządzenia o zamknięciach rocznych, które w pierwszych dniach grudnia dostarczane są oddziałom. Niestety praktyka daleka jest od tego ideału. W ostatnich dniach grudnia, a nawet w pierwszych dniach stycznia przychodzą zarządzenia, które mają bardzo istotne znaczenie dla pracy oddziału. I tak na przykład:

w roku 1959

ZP B/62 wpłynęło dnia 21 grudnia — w sprawie odsetek bankowych,

ZP B/63 wpłynęło dnia 21 grudnia — umorzenie zadłużeń spółdzielni pionu CRS z terminem wykonania do dnia 19 grudnia,

ZP B/70 wpłynęło dnia 28 grudnia (w ograniczonym nakładzie — cała partia w dniu 9 stycznia 1960 roku) — bardzo istotne zmiany w planie kont,

ZP B/72 wpłynęło dnia 11 stycznia 1960 roku — zasadnicze zmiany w księgowości budżetu terenowego z ważnością od dnia 1 stycznia 1960 roku;

w roku 1960

ZP B/73 wpłynęło dnia 24 grudnia — zamknięcie roczne rachunków budżetowych,

ZP B/74 wpłynęło dnia 27 grudnia — zmiany w planie kont;

w roku 1961

ZP B/68 wpłynęło dnia 27 grudnia — zmiany w księgowaniu inwestycji (dotyczy 1961 r.) i inne sprawy dotyczące zamknięć rocznych,

ZP B/69 wpłynęło dnia 27 grudnia — finansowanie inwestycji rad narodowych i inne sprawy obsługi budżetu państwa.

Zdaję sobie w pełni sprawę z trudności legislacyjnych. Niemniej jednak wydaje mi się, że sprawy tak zasadniczej wagi, jak zmiany planu kont czy systemu budżetowego nie rodzą się „na kolanie”, są uzgadniane itd. Należałoby tylko pamiętać, że rzecz nie kończy się na wydaniu aktu prawnego, ale na wprowadzeniu go w życie. To ostatnie zaś jest bardzo utrudnione w okresie gorączkowej pracy w ostatnich dniach roku. Do zagadnienia terminowości dostarczania oddziałom pewnych wiadomości powrócę na krótko jeszcze później.

W ciągu grudnia trwają prace przygotowawcze, jak przygotowanie odpowiedniej ilości kart księgowych, kart klasyfikacji budżetowej, arkuszy roboczych, druków do kwartalnych zawiadomień o stanach rachunków bankowych. Większość prac wykonywana jest u nas przy pomocy adresarki (w zakresie nazwy rachunku) i stempli (numer rachunku — ewentualnie bez konta bilansowego, symbol sprawozdawczy). Prace te wykonują odpowiedni pracownicy poza swoją normalną, bieżącą pracą w zakresach im przydzielonych.

Opracowany dokładny harmonogram prac przygotowawczych i bilansowych, umieszczony w miejscu dostępnym wszystkim zainteresowanym, przyczynia się również do terminowego wykonania wszystkich czynności.

Ponadto główny księgowy oddziału prowadzi dokładną ewidencję terminową wszystkich koniecznych czynności i księgowości. Analogiczne, tylko wycinkowe, terminarze prowadzą kierownicy poszczególnych komórek. Ewidencje są stale uzupełniane nowymi dyspozycjami.

W połowie grudnia oddział wysłał swoim klientom zawiadomienia o ograniczeniu operacji w grudniu. Odpowiednia informacja na tablicy ogłoszeń nie spełnia swojego zadania. W zawiadomieniach podajemy szczegółowo terminy uruchamiania kas dziennych i wieczorowych, przyjmowania dyspozycji memoriałowych; zwracamy uwagę na dostarczenie podległym jednostkom środków na fundusz płac w odpowiednio wcześniejszym terminie, na wcześniejsze załatwienie kontroli funduszu płac itd.

Dla praktyki oddziału operacyjnego niezmiernie duże znaczenie ma możliwość dokonywania wypłat

z funduszu płac przedsiębiorstwom, instytucjom oraz jednostkom budżetowym i budżetowanym w odpowiednio wcześniejszych terminach. Do korzyści jakie z tego płyną dla oddziału jeszcze powrócę.

Niestety upoważnienia Departamentu Planowania Centrali NBP w tym zakresie nie zawsze mogą być należycie wykorzystane. W roku 1961 oddziały wojewódzkie zostały powiadomione o możliwości dokonywania wypłat przed terminem telenotą w dniu 20 grudnia. Do oddziałów operacyjnych wiadomość dotarła w najlepszym wypadku w dniu 21 grudnia. Nie ma praktycznych możliwości wykorzystania upoważnienia do dokonywania w dniu 21 grudnia wypłat zaplanowanych w dniach 22—26 grudnia. Również wykorzystanie tego upoważnienia do dokonywania w dniach 28 lub 29 grudnia wypłat zaplanowanych na dzień 30 grudnia do dnia 1 stycznia jest bardzo problematyczne. Przedsiębiorstwa nie są w stanie przygotować w tym terminie list płac (24—26 grudnia roku 1961 były dniami wolnymi od pracy).

Wykorzystanie upoważnienia Departamentu Planowania do dokonywania wypłat funduszu płac przed zaplanowanymi terminami charakteryzuje tabela 1.

Jak z tabeli wynika największe nasilenie wypłat miało miejsce w dniu 29 grudnia, czyli w przedostatnim dniu roboczym roku, kiedy wypłacono 67% wszystkich wypłat z okresu 4 dni.

Zbyt późne powiadomienie zainteresowanych jednostek o możliwości dokonywania wypłat przed zaplanowanym terminem spowodowało, że jednostki te nie były w stanie przygotować list płac. Praktycznie rzecz biorąc, gotówka wypłacona w dniu 28 grudnia w znacznej części mogłaby wrócić do kas wieczorowych oddziału już w dniu 29 grudnia.

Praktyka ostatnich trzech lat pozwalałaby przypuszczać, że sprawa przesunięcia terminów wypłat z funduszu płac w grudniu unormowała się jako instytucja stała, która będzie się powtarzała i w przyszłości. Dla maksymalnego wykorzystania tego niewątpliwego udogodnienia oddziały powinny posiadać odpowiednie wiadomości już w pierwszej dekadzie grudnia (ewentualnie w formie odpowiedniej uwagi w Zarządzeniu Prezesa o zamknięciach rocznych). Pozwoli to na powiadomienie zainteresowanych jednostek w terminie umożliwiającym im wykonanie wszystkich prac niezbędnych do dokonania wypłaty.

Wielkim udogodnieniem dla oddziałów są również zmiany w okresach obrachunkowych w zakresie rozliczania odsetek, wprowadzone ZP B/45/61. Pozwoli to, począwszy od roku 1962, na lepsze rozplanowanie czynności w ostatnich dniach roku.

Zgodnie z pismem Zarządu Banku z dnia 6 grudnia 1960 roku w sprawie zmniejszenia stanów kont rozliczeń międzyoddziałowych oddział zarówno w roku 1960, jak i w 1961 zastosował tak zwane podwójne wykupy zobowiązań.

W dniu 28 grudnia 1961 roku dokonano pierwszego wykupu zobowiązań na podstawie stanów na koniec dnia 27 grudnia. Z dyspozycji pochodzących z tego wykupu oraz innych dyspozycji sporządzono awizy rozliczeń międzyoddziałowych. Dokonano również księgowości na rozliczeniowych rachunkach klientów (około godziny 12³⁰). Po skontrolowaniu zapisów księgowych dokonano ponownego wykupu zobowiązań z wpływów bieżących na poszczególne rachunki. (O za-

Kwoty i ilości wypłat gotówkowych

Tabela 1

Data	Łącznie		Przedsiębiorstwa upołączone		Jednostki budżetowe i instytucje	
	sztuk	złotych	sztuk	złotych	sztuk	złotych
27.12.1961	35	145.279,32	17	63.278,73	10	78.417,74
28.12.1961	102	3.932.207,28	55	3.380.958,24	42	347.527,04
29.12.1961	178	12.209.791,59	52	8.451.464,08	113	3.194.940,48
30.12.1961	87	1.900.990,70	21	395.993,04	55	1.262.443,94

stosowaniu powyższej praktyki powiadomiono zainteresowanych klientów w odpowiednio wcześniejszym terminie). Drugim wykupem zobowiązań objęto 397 pozycji na sumę 11.669.077,32 złote, z tego 7.525.406,85 złote wpłynęło na konta rozliczeń międzyoddziałowych. Z tych pozycji sporządzono oddzielne awizy i skierowano je w tym samym dniu, około godziny 19⁰⁰, do oddziałów „B”. Spowodowało to, że do niektórych oddziałów „B” wysłano dwa awizy w tym samym dniu i tak:

konto 230 — 44 awizy podwójne
konto 232 — 8 awizów podwójnych
konto 238 — 3 awizy podwójne

łącznie 55 (na ogólną ilość 189 awizów wysłanych w dniu 28 grudnia 1961 roku).

Jest to co prawda odstępstwem od zasad przewidzianych Instrukcją Służbową Nr B 13, ma jednak i pozytywne strony. Przekonał się w roku 1960, kiedy to duża ilość oddziałów — zgodnie z sugestią Oddziału NBP w Bielsku-Białej zastosowała podwójne wykupy zobowiązań, że obawa przed podwójnymi awizami skłoniła oddziały do sporządzania awizów z wszystkich dokumentów, przeznaczonych dla oddziałów „B”. W wyniku tego awizy sporządzono bardzo późno, były trudności z ich uzgadnianiem i nie zostały wyekspediowane przez urzędy pocztowe, tak że awizy z dnia 30 grudnia 1960 roku z oddziałów nawet blisko położonych wpłynęły do naszego oddziału dopiero w dniu 2 stycznia 1961 roku.

Przez sporządzenie podwójnych awizów chcieliśmy się zabezpieczyć przed ewentualnym niewysłaniem wszystkich awizów. W przypadku trudności ze sporządzeniem i uzgodnieniem drugiej partii awizów byłibyśmy w stanie wyekspediować w terminie przynajmniej ich pierwszą, zasadniczą część.

Analogicznie postąpiliśmy w dniu 29 grudnia 1961 roku, dokonując wykupu zobowiązań z bieżących wpływów (448 pozycji na sumę 19.598.677,98 złote, z tego 15.088.205,81 złote na dobro kont rozliczeń międzyoddziałowych; 4 podwójne awizy na koncie 230).

W roku 1961 Centrala NBP nie powtórzyła zaleceń z grudnia 1960 roku w sprawie zmniejszenia stanów kont rozliczeń międzyoddziałowych. W związku z tym postępowanie naszego oddziału opisane wyżej mogłoby wydawać się zbędne. Stosowane przez nas rozwiązanie jest jednak bardzo korzystne. Doprowadza bowiem do tego, że w ostatnim dniu roboczym roku ilość dokumentów memoriałowych jest bardzo mała i w efekcie prace bieżące w tym dniu można zakończyć bardzo wcześnie. Praktycznie rzecz biorąc, w dniu 30 grudnia 1961 roku (ostatni dzień roboczy roku) nie dokonaliśmy już wykupu zobowiązań wobec wykorzystania bieżących wpływów z dnia 29 grudnia w tym samym dniu. Charakteryzuje to wy-cinek z ewidencji danych statystycznych (tabela 2).

Tabela 2

Dane statystyczne w zakresie operacji memoriałowych

Data	Ilość dokumentów memoriałowych	Awizy wysłane		Wykup zobowiązań	Operacje memoriałowe łącznie
		Ilość awizów	załączniki do awizów		
27.12.1961	2.551	117	715	761	4.144
28.12.1961	2.762	189	911	982	4.844
29.12.1961	1.993	120	795	402	3.310
30.12.1961	1.404	73	357	250	2.084

Jeżeli ilość dokumentów memoriałowych z okresu czterech ostatnich dni roboczych 1961 roku przyjąć za 100, w poszczególnych dniach realizowano następujący procent dowodów:

27 grudnia 1961 roku — 28,8%
28 grudnia 1961 roku — 33,7%
29 grudnia 1961 roku — 23,0%
30 grudnia 1961 roku — 14,5%

Wskazuje to na fakt przesunięcia głównego ciężaru pracy związanej z dokumentami memoriałowymi na dzień 27, a szczególnie na dzień 28 grudnia; ilość dowodów w dniu 30 grudnia kształtuje się znacznie poniżej normy dziennej (którą można by przyjąć co najmniej za 25%).

Czynności oddziału w zakresie operacji memoriałowych zajmowały w dniu 30 grudnia stosunkowo mało czasu. Można było zatem wykonywać inne czynności, o których mówię niżej.

W zakresie czynności kasowych oddział w ostatnich dniach grudnia stosuje następujące zasady:

- uruchamianie dodatkowych kas,
- zmiany godzin kasowych,
- w miarę możliwości rozłożenie wypłat gotówkowych w czasie (upoważnienia Departamentu Planowania),
- wcześniejsze przygotowanie wypłat w myśl zasad ZP B/15/61,
- uruchamianie wieczorowych kas otwartych,
- oddziaływanie na zmniejszenie ilości wpłat w trezorze nocnym.

W związku ze zwiększoną ilością czynności oddział uruchamia kasy dodatkowe, które obsadza pracownikami sortowni. Sortownia odciążona jest na skutek uruchamiania kas wieczorowych, przyjmujących wpłaty w formie otwartej oraz zmniejszenia ilości wpłat w trezorze nocnym. Sprawa ta ma duże znaczenie dla oddziału. Przyspiesza się w ten sposób obsługę klientów oraz pozwala wcześniej zakończyć czynności kasowe, które zająłoby się z dalszą pracą księgowości itd.

Zmiany godzin kasowych. Sprawę przyspieszenia obsługi klientów i wcześniejsze zakończenie czynności kasowych załatwia oddział również przez zmianę godzin kasowych. W razie potrzeby uruchamia się kasy od godziny 7⁰⁰ lub nawet 6⁰⁰. Istotnym efektem jest jednak to, że w ciągu ostatnich trzech lat oddział potrafił w ostatnim dniu roboczym zakończyć godziny kasowe o godzinie 11⁰⁰.

Rozłożenie wypłat gotówkowych w czasie. Sprawę tę już omówiono przy ustosunkowaniu się do zezwoleń Departamentu Planowania na dokonywanie wypłat z funduszu płac przed zaplanowanym terminem. Korzyści z tego płynące są tak oczywiste, że je w tym miejscu pominię.

Wcześniejsze przygotowanie wypłat. Oddział stosuje od roku 1961 wcześniejsze przyjmowanie dokumentów stanowiących podstawę do wypłaty i odpowiednio je opracowuje. Klientom wyznacza się kolejne terminy załatwienia, począwszy od uruchomienia kas. Gwarantuje to bezwzględne wykorzystanie czasu pracy kasjerów w okresach przed godziną normalnego otwarcia kas.

Kasy wieczorowe. Oddział Wojewódzki w Opolu od kilku lat zezwala oddziałom operacyjnym na uruchomienie kas wieczorowych, przyjmujących wpłaty utargów w formie otwartej, mimo iż oddziały posiadają czynne trezory nocne. Zezwolenie to obejmuje zazwyczaj dwa—trzy ostatnie dni robocze roku. Zezwolenie takie ma bardzo duże znaczenie dla organizacji pracy w oddziale. Dzięki odciążeniu sortowni pracownikami tej komórki można obsadzać dodatkowe kasy dzienne. Nie ma również kłopotów z zrachowaniem wpłat w księgach starego roku. Oddział z reguły uruchamia kasy wieczorowe w dwóch ostatnich dniach roboczych roku. Kasy wieczorowe uruchamiano:

w dniu 30 grudnia 1960 roku od godziny 17.30 do godziny 20.00
w dniu 31 grudnia 1960 roku od godziny 16.00 do godziny 20.00
w dniu 29 grudnia 1961 roku od godziny 18.00 do godziny 20.00
w dniu 30 grudnia 1961 roku od godziny 17.00 do godziny 20.00

Zmniejszenie wpłat w trezorze nocnym. Oddział uruchamiając kasy wieczorowe jest równocześnie zainteresowany w zmniejszeniu ilości portfeli w trezorze nocnym. Na podstawie umowy między oddziałem a zainteresowanymi jednostkami trezor nocny w dniach, kiedy uruchomione są kasy wieczorowe, jest zamknięty do czasu zakończenia czynności kas wieczorowych. W efekcie ilość portfeli w trezorze jest bardzo mała (patrz tabela 3).

Poniższe zestawienie ilustruje ilości i kwoty wpłat przyjętych przez kasy wieczorowe:

w dniu 31 grudnia 1959 roku 224 szt. na sumę 3.846.936,35 zł
w dniu 30 grudnia 1960 roku 131 szt. na sumę 1.151.923,50 zł
w dniu 31 grudnia 1960 roku 187 szt. na sumę 4.211.703,64 zł
w dniu 29 grudnia 1961 roku 120 szt. na sumę 1.832.288,50 zł
w dniu 30 grudnia 1961 roku 229 szt. na sumę 4.167.874,07 zł

Opisana wyżej organizacja pracy komórki kasowo-skarbowej ma duże znaczenie zarówno dla niej samej, jak i dla współpracujących komórek rachunkowości, obsługi budżetu państwa, gospodarki własnej.

Od kilku lat w zarządzeniach dotyczących zamknięć rocznych powtarzane jest polecenie zarachowywania w księgach roku poprzedniego wpłat znajdujących się w trezorach nocnych w dniu 2 stycznia (np. ZP B/66/61, cz. V p. 1). Polecenie to przysparza wszystkim chyba zainteresowanym oddziałom wiele kłopotów. Zdecydowanie nie mieści się w żadnych ramach organizacji pracy w oddziale, bo powoduje kłopoty z księgowaniem, kontrolą skarbcia itd. Osobiście zdaję sobie sprawę z ważności wykonania planu kasowego, bo inne momenty nie mogą być brane pod uwagę: przedsiębiorstwa wykazują sumy w swoich bilansach roku ubiegłego, mimo ich niezarachowania na rachunki bankowe, jako „sumy pieniężne w drodze”; gotówka znajdująca się w trezorze nocnym jest należycie zabezpieczona; znaczna część wpłat i tak nie dociera na rachunki bankowe odbiorców przy zastosowaniu rozliczeń międzyoddziałowych.

Wydała mi się jednak, że nakład pracy i wysiłki związane z wykonaniem wspomnianego wyżej polecenia są niewspółmiernie duże z osiągniętymi efektami w zakresie planu kasowego. Na podstawie kilkuletnich obserwacji w kilku oddziałach mogę twierdzić, że utargi z imprez sylwestrowych z reguły nie są wpłacane do trezora nocnego przed otwarciem skarbcia nocnego w dniu 2 stycznia. Przy zastosowaniu metod wspomnianych wyżej (uruchamianie kas wieczorowych, przejściowe zamknięcie trezora nocnego) ilości wpłat w skarbcu w dniu 2 stycznia są bardzo małe i wyniosły:

w dniu 2 stycznia 1959 roku 7 portfeli — 17.848,80 zł
w dniu 2 stycznia 1960 roku 6 portfeli — 33.821,60 zł
w dniu 2 stycznia 1961 roku 6 portfeli — 44.242,15 zł
w dniu 2 stycznia 1962 roku 9 portfeli — 119.208,25 zł

Jeżeli te liczby porównać z kwotami wpłat dokonanych w ostatnim dniu roku do kasy wieczorowej (bez uwzględnienia wpłat utargów do kasy dziennej), okaże się, że wpłaty w trezorze nocnym wynoszą:

w dniu 2 stycznia 1960 roku 0,879% wpłat w kasie wieczorowej z dnia 31 grudnia 1959 roku,
w dniu 2 stycznia 1961 roku 1,050% wpłat z dnia 31 grudnia 1960 roku,
w dniu 2 stycznia 1962 roku 2,860% wpłat z dnia 30 grudnia 1961 roku.

Liczby te wskazują na niewątpliwie małe znaczenie dla całości wykonania planu kasowego wpłat znajdujących się w dniu 2 stycznia w skarbcu nocnym.

Wydała mi się, iż radykalniejszym rozwiązaniem byłoby przesunięcie terminów wypłat funduszu płac i możliwie wcześnie powiadomienie o tym oddziałów. W roku 1960 oddział już w dniu 19 grudnia mógł powiadomić przedsiębiorstwa o zmianie terminów wypłat. W konsekwencji i utargi w trezorze nocnym w dniu 2 stycznia 1961 roku są blisko trzy razy mniejsze od analogicznych utargów roku 1962, kiedy odpowiednie zawiadomienie dotarło do oddziałów za późno.

Na zakończenie jeszcze kilka liczb charakteryzujących ilość pracy w ostatnich dniach grudnia 1961 roku w komórce kasowo-skarbowej według ewidencji danych statystycznych.

Tabela 3

Obciążenie w zakresie czynności kasowo-skarbowych

Data	Ilość przeliczonych			Ilość paczek sprawdzonych	W p ł a t y			Wypłaty
	paczek banknotów	rolonów i rebek	woreczków z monetami		dziennie	wieczorowe otwarte	trezor nocny	
27.12.1961	350	192	7	350	362	—	106	35
28.12.1961	170	238	16	168	297	—	68	102
29.12.1961	166	220	21	165	439	120	74	178
30.12.1961	360	204	21	360	474	229	—	87

Czynności w dniu 30 grudnia 1961 roku. Początek godzin urzędowych dla stanowisk obsługujących klientów (kontrola dyspozycji, obsługa budżetu państwa, skarbiec i kasy) oraz zespołu prymanot memoriałowych ustalono na godzinę 7⁰⁰.

Dyspozycje memoriałowe przyjmowano do godziny 9⁰⁰, ostatnie dyspozycje banków o godzinie 10²⁰.

Kasy wpłat i wypłat czynne były do godziny 11⁰⁰. Wypłaty gotówkowe ograniczono zasadniczo do wypłat z funduszu płac.

Wszystkie prace przygotowawcze do księgowania na rachunkach analitycznych zakończono o godzinie 12³⁰.

Po dokonaniu księgowania bieżących i ich uzgodnieniu przeprowadzono pod datą 2 stycznia 1962 roku księgowania przewidziane w części V ZP B/68/61, związane z likwidacją niektórych kont kredytów.

Wbrew zaleceniom ZP B/68/61, w celu likwidacji skutków przeprowadzonego remontu pomieszczeń oddziału, byliśmy zmuszeni do założenia nowych kart księgowych dla większości rachunków bankowych. W dniu 30 grudnia 1961 roku przeniesiliśmy salda istniejące na rachunkach na nowe urządzenia księgowe. Nie dotyczyło to kont bilansowych 6, 7, 71, na których spodziewaliśmy się dalszych księgowania pochodzących z wpłat wieczorowych i skarbcia nocnego. Technicznie przeniesienie sald odbywało się przy pomocy maszyn księgujących wielolicznikowych i maszyny „Ascota” typu 115, z kopią na taśmie, która stanowiła równocześnie zestawienie sald.

Prace w komórce rachunkowości w stanowisku kontrolerów dyspozycji i w komórce obsługi budżetu państwa zakończyły się ostatecznie o godzinie 20⁰⁰, z tym że część pracowników wcześniej opuściła oddział. Ponadto wszyscy pracownicy korzystali sukcesywnie z godzinnej przerwy na zjedzenie obiadu i krótki spacer. W okresie szczytowego nasilenia pracy podano pracownikom kawę.

W czasie godzin urzędowych korzystaliśmy z pomocy sąsiedzkiej wydziału kredytów. Pomoc tę bardzo sobie cenimy.

W godzinach wieczorowych czynne były kasy wieczorowe, przyjmujące utargi w formie otwartej.

W dniach 31 grudnia 1961 roku i 1 stycznia 1962 roku w naszym oddziale nie pracowano w ogóle.

Na skutek organizacji pracy, opisanej wyżej, oddział od trzech lat konsekwentnie realizuje zasadę przełamania zwyczaju pracowania bankowców w dniu 1 stycznia. Nie jest wykluczone, że suma ilości godzin nadliczbowych przy zamknięciach rocznych w naszym oddziale nie jest mniejsza niż w innych oddziałach. Nasi pracownicy wolą jednak poświęcić trochę więcej czasu w ostatnich dniach roboczych staro roku i w pierwszym dniu roboczym nowego roku, a dzień świąteczny spędzić poza oddziałem. Dla samego oddziału takie rozwiązanie również nie jest bez znaczenia: wszystkie godziny przepracowane

Przepracowane godziny nadliczbowe

Data	Sekcja Rachunkowości		Komórka obsługi budżetu państwa		Komórka kasowo-skarbowa	
	ilość pracowników	ilość godzin	ilość pracowników	ilość godzin	ilość pracowników	ilość godzin
29.12.1959	12	21	2	4		
30.12.1959	16	64	2	9	2	2
31.12.1959	16	95	2	14	7	16
2.I. 1960	13	45	2	14	2	4
4.I. 1960	12	34	2	2		
Razem		259		43		22
Łącznie za bilans roku 1959: 324 godziny						
27.12.1960	5	10	1	2		
28.12.1960			2	8		
29.12.1960	14	59	2	8		
30.12.1960	14	103				
31.12.1960	13	58	2	8	1	2
2.I. 1961	11	17	2	4	2	4
3.I. 1961	1	2				
Razem		249		30		6
Łącznie za bilans roku 1960: 285 godziny						
27.12.1961	14	22				
28.12.1961	14	49				
29.12.1961	14	47	2	8		
30.12.1961	14	76	2	8	2	4
2.I. 1962	14	40			3	6
3.I. 1962	3	13				
Razem		247		16		10
Łącznie za bilans roku 1961: 273 godziny						

w dzień świąteczny, w przeciwieństwie do normalnych dni, liczone są podwójnie.

Dzień 2 stycznia 1962 roku przeznaczony był na zakończenie prac z roku ubiegłego i wykonanie czynności bieżących. Od godziny 7⁰⁰ komisja przeprowadzała inwentaryzację wartości skarbcowych.

Również od godziny 7⁰⁰ sortownia rozpoczęła przeliczanie zawartości portfeli skarba nocnego.

Dopiero po przeliczeniu portfeli, po godzinie 10⁰⁰, rachunkowość rozpoczęła księgowanie na rachunkach klientów wpłat pochodzących z trezora nocnego i wpłat wieczorowych z dnia 30 grudnia 1961 roku. Gdyby nie konieczność zarachowywania wpłat ze skarba nocnego w księgach roku ubiegłego, księgowania mogłyby rozpocząć się już od godziny 8⁰⁰, co bardzo ułatwiłoby i usprawniłoby pracę w tym dniu, zmniejszając jednocześnie wydatnie ilość godzin nadliczbowych.

Po uzgodnieniu księgowania, przeniesiono salda na nowe karty księgowe i zaksięgowano na koncie bilansowym 6 noty memoriałowe z likwidacji niektórych kont kredytów.

Po zakończeniu bieżących czynności ostatecznie pracę zakończono około godziny 17³⁰, z tym że niektórzy pracownicy mogli wcześniej opuścić oddział.

Dokumentacja bilansowa. Bilans miesięczny za gruzień 1961 roku wysłano do oddziału wojewódzkiego w dniu 4 stycznia 1962 roku. Bilans brutto dostarczyliśmy oddziałowi wojewódzkiemu w dniu 8 stycznia 1962 roku.

W tym samym terminie sporządzono całkowicie bilans netto i wymaganą dokumentację.

Komisja bilansowa w dniach 19—20 stycznia 1962 roku sprawdziła bilans naszego oddziału. Bilans został przyjęty bez błędów formalnych i merytorycznych.

Chciałbym w tym miejscu podkreślić, że w niektórych oddziałach operacyjnych istniały pewne obawy co do ewentualnych błędów w zakresie odsetek. Oddział Wojewódzki NBP w Opolu w ciągu czwartego kwartału przeprowadził i w naszym oddziale kontrolę tego zagadnienia. Niewątpliwie i oddziałowi wojewódzkiemu mamy dużo do zawdzięczenia, że komisja bilansowa nie stwierdziła u nas błędów merytorycznych w zakresie odsetek.

Godziny nadliczbowe. Prace związane z zamknięciami rocznymi w naszym oddziale, jak dotychczas, związane były zawsze z pewną ilością godzin nadliczbowych. Aczkolwiek według naszych ewidencji zaobserwować można małą, ale stałą tendencję zniżkową, uważamy, że na tym odcinku jest jeszcze dużo do zrobienia. Niestety, nawet największe wysiłki oddziałów w tym kierunku nie przyniosą należytych rezultatów. Bardzo wiele zależy od klientów, którzy z reguły w ostatnich dniach roku składają zbyt duże ilości dyspozycji, które w większości przypadków można było złożyć już wcześniej.

Zagadnienie pracy w godzinach nadliczbowych w naszym oddziale charakteryzuje tabela 4.

W dniu 30 grudnia 1960 roku przepracowano w sekcji rachunkowości podwójną prawie ilość godzin nadliczbowych w porównaniu z sąsiednimi dniami.

Było to spowodowane udzieleniem w tym dniu o dość późnej porze dodatkowego kredytu na należności jednemu z dużych przedsiębiorstw przemysłowych. Marżę wolnego kredytu przeznaczono na wykup przeterminowanych zobowiązań. Wykup obejmował blisko 900 dokumentów memoriałowych.

Analogicznie przedstawiała się sprawa w roku 1961, kiedy w dniach 27 i 28 grudnia musiano w dwóch partiach zrealizować około 500 dokumentów w ciężar wolnej marży udzielonego w ostatniej chwili kredytu.

Gdyby nie przytoczone wyżej przypadki, ilość przepracowanych godzin nadliczbowych mogłaby być znacznie mniejsza.

W zakresie prac związanych z zamknięciami rocznymi jest jeszcze wiele do zrobienia zarówno w aspekcie organizacyjnym, jak i wykonawczym. Niewątpliwie wiele oddziałów operacyjnych ma na tym polu wiele osiągnąć, które należałoby przekazać szerszemu ogółowi.

PAWEŁ NEWERLA

Racibórz

Przyczyny występowania godzin nadliczbowych przy pracach załadunkowych i wyładunkowych

Przepis punktu 49e Tymczasowych Przepisów o Kontroli Funduszu Płac Przedsiębiorstw przewiduje możliwość usankcjonowania przekroczenia osobowego korygowanego funduszu płac, jeżeli przekroczenie było spowodowane wykonywaniem szczególnie uzasadnionych, nie przewidzianych w planie prac ładunkowych w niedzielę i w święta oraz w godzinach nadliczbowych.

O tym, jakimi materiałami powinny być uzasadnione przyczyny przekroczenia planu z tytułu zrealizowania wyżej wymienionych czynności mowa jest w materiałach szkoleniowych — „Metody merytorycznej kontroli funduszu płac w przedsiębiorstwie przemysłowym” (rozdział IV, strona 86).

Z uwagi jednak na pewne wątpliwości, nasuwające się niektórym oddziałom w trakcie przeprowadzania

inspekcji w tym zakresie, podzielię się moimi spostrzeżeniami, poczynionymi w trakcie kontroli funduszu płac.

W badanym przypadku, który dotyczy przemysłu zbożowo-młynarskiego „PZZ”, stwierdzam — w oparciu o wykaz sporządzony przez przedsiębiorstwo — że około 90% otrzymanych w danym okresie wagonów do dyspozycji podstawionych zostało w godzinach rannych (o godzinie 9). Należało wobec tego zbadać przyczyny występowania godzin nadliczbowych mimo podstawienia przez PKP wagonów w normalnych godzinach pracy. Zbadano więc kształtowanie się następujących wskaźników:

— ilość robotników w grupie załadunkowej i wyładunkowej, zatrudnionych w danych zakładach lub w danym młynie,

— ilość wagonów podstawionych do załadunku lub wyładunku w danym dniu lub w danym okresie,

— ilość masy zbożowej, która miała być załadowana lub wyładowana,

— ilość godzin potrzebnych ogółem według normy do wykonania wyżej wymienionych czynności oraz ilość godzin potrzebnych na jednego robotnika do wykonania tych samych czynności,

— ogółem ilość godzin rzeczywiście przepracowanych i potrzebnych do wykonania określonego zadania oraz ilość godzin niezbędnych do wykonania tego samego zadania przez jednego robotnika,

— ilość godzin normalnych ogółem i na jednego robotnika, którymi dysponowano do chwili podstawienia wagonów w danym dniu.

W badanym przypadku stwierdzono, że przyczyną występowania godzin nadliczbowych — mimo podstawienia wagonów w normalnych godzinach pracy — było spiętrzenie się ilości podstawionych wagonów, a w związku z tym niemożność wyładowania wagonów w normalnym czasie. Obrazują to następujące dane:

— w dniu 14 stycznia 1961 roku młyn otrzymał osiem wagonów do rozładowania o ogólnym tonażu wynoszącym 135 ton,

— w tym czasie młyn dysponował czterema robotnikami do wykonania tego zadania,

— norma czasu na rozładowanie jednej tony wynosi jedną i jedną dziesiątą godziny, a zatem $135 \text{ t.} \times 1,1 \text{ godziny}$ równa się 148,5 godziny według normy. To znaczy, że masę zbożową o wadze 135 ton można było (przy uwzględnieniu wyżej wymienionej normy) rozładować w ciągu 148,5 godzin przewidzianych normą na jednego robotnika,

— ilość godzin według normy, przypadających na jednego robotnika, wynosi $148,5 : 4 = 37,1$ godziny,

— czas rzeczywiście przepracowany przy wyładowaniu wyżej wymienionej masy zboża przez jednego robotnika wynosi 15 godzin.

w tym: w godzinach normalnych, który-

mi robotnik dysponował . . . 6 godzin

w godzinach nadliczbowych . . . 9 godzin

W oparciu o powyższe dane można wysunąć wniosek, że dane czynności wykonane zostały w czasie krótszym od czasu przewidzianego (jako czas przewidziany na jednego robotnika dla wykonania określonej czynności przewiduje się normę w ilości 37,1 godziny), co dowodzi wysokiego przekroczenia obowiązujących norm do wyładunku wagonowego, mianowicie przeciętnie wykonanie norm waha się w granicach 220%.

Zagadnienie ewentualnej nierealności obowiązujących norm traktować należy jako odrębne zagadnienie.

Nie ulega również wątpliwości, że wykonanie określonej czynności w określonych warunkach, przy wymienionym wyżej stanie zatrudnienia w normalnych godzinach pracy było niemożliwe, gdyż jeden robotnik dysponował w danym dniu — od momentu podstawienia wagonów — sześcioma normalnymi godzinami pracy, wobec potrzebnych 37,1 godziny, przewidzianych normą.

1) W tym stanie rzeczy norma czasu przyjęcia przez młyn ośmiu wagonów zboża wynosiłaby dwadzieścia godzin.

2) Do robotnikogodzin płatnych dniówkowo kwalifikują się te godziny, w których nie dokonywano zakordowanych prac załadunkowych i wyładunkowych.

Na tle powyższego przypadku należy się zastanowić czy planowany stan zatrudnienia nie jest za niski oraz czy nie należałoby zatrudnić robotników dorywczo, w ramach bezosobowego funduszu płac, dla ewentualnego uniknięcia godzin nadliczbowych pracowników zatrudnionych, które podrażają koszty osobowe.

Zwiększenie stanu zatrudnienia nie zawsze jednak będzie celowe i gospodarczo uzasadnione. Przy ustalaniu rzeczywistych potrzeb w tym zakresie należy mieć na uwadze przepustowość urządzeń młynskich dla przyjmowania i wstępnego czyszczenia zboża. Według uzyskanych informacji zdolność przyjęcia zboża przez dany młyn wyrażała się ilością dwóch wagonów zboża w ciągu około pięciu godzin, to znaczy przyjęcia przez młyn jednej tony zboża dokonuje się przeciętnie w ciągu około dziesięciu minut¹⁾.

Dane te mogą być różne w różnych młynach, a zatem krytyczne ustosunkowanie się do zagadnienia ewentualnego zwiększenia stanu zatrudnienia, w celu uniknięcia lub zmniejszenia godzin nadliczbowych, wymaga indywidualnego podejścia i potraktowania wymienionych spraw.

Dla podjęcia właściwej decyzji, dotyczącej usankcjonowania przekroczenia funduszu płac z tytułu prac ładunkowych, oddział powinien wyrobić sobie pogląd na to:

— w jakim stopniu skutki spiętrzenia ilości podstawionych wagonów rzutują na ogólną ilość występujących godzin nadliczbowych,

— czy i w jakim stopniu ewentualne inne przyczyny decydują o wystąpieniu godzin nadliczbowych.

W ten sposób oddział powinien uzyskać faktyczną ocenę przyczyn występowania godzin nadliczbowych, podawanych przez przedsiębiorstwa w zleceniach na pracę w godzinach nadliczbowych.

Prawidłowo i wnikliwie przeprowadzone badania, dotyczące tej sprawy, powinny ponadto umożliwić ocenę sprawności organizacji prac wyładunkowych i załadunkowych.

Dla zilustrowania czasu pracy robotników grupy załadunkowej i wyładunkowej, jak również wyrobienia sobie poglądu na wykonanie planu wydajności pracy przez powyższą grupę robotników celowe jest sporządzenie następującej tabeli:

Plan	Wykonanie
Ilość ton zboża do załadowania i wyładowania	
Stan zatrudnienia	
Nominalny fundusz czasu pracy	
Czas rzeczywiście przepracowany w roboczo-godzinach ogółem	
w tym:	
w akordzie w godzinach normalnych	
w akordzie w godzinach nadliczbowych	
płatnych dniówkowo 2)	
Czas nieprzepracowany	
Wydajność na jednego robotnika w tonach	
Wydajność na jedną roboczo-godzinę w tonach	
według czasu przepracowanego w akordzie	
według czasu przepracowanego ogółem	

Wyżej wymienione spostrzeżenia z zakresu analizy przyczyn występowania godzin nadliczbowych w przedsiębiorstwach przemysłu zbożowo-młynarskiego „PZZ” nie wyczerpują całokształtu zagadnień, jakie powinny być brane pod uwagę przy rozpatrywaniu wniosku o usankcjonowanie przekroczeń funduszu płac za załadowanie i wyładowanie wagonów. Niemniej jednak, posłużą one do pogłębienia badań w tym zakresie w przypadkach, gdy zajdzie tego potrzeba.

W 2