

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



SPIS TREŚCI

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

ARKADIUSZ WOŁOWCZYK	
Koncentracja nakładów inwestycyjnych jako przedmiot oddziaływania finansów	445
ZYGMUNT MAŁECKI	
Niektóre zagadnienia granic kreacji kredytów	449
LEON LASKOWSKI	
Okresowa ocena pracowników w Narodowym Banku Polskim . . .	454
ZDZISŁAW RESZCZYŃSKI	
Regionalna specyfika pieniężnych dochodów ludności	460
STANISŁAW WALASEK	
Udział przedstawicieli Banku Inwestycyjnego w pracach zakładowych komisji usprawnienia organizacji produkcji	467
PAWEŁ MUCHA	
Dziesięć lat działalności spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych na nowych zasadach	469
ZBIGNIEW ŁADOŚ	
Programowanie prac bankowych dla elektronicznej maszyny cyfrowej NCR 315 (część II)	473

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

JERZY GOLENIEWSKI	
Współpraca między Bankiem Inwestycyjnym i Narodowym Bankiem Polskim	480
STANISŁAW BARTOSZEWSKI	
Koncepcja planowania ciągłego w praktyce	482
ZBIGNIEW BECKER	
Przekroczenie funduszu płac związane z produkcją eksportową . .	486

ARKADIUSZ WOŁOWCZYK
Ministerstwo Finansów

Koncentracja nakładów inwestycyjnych jako przedmiot oddziaływania finansów

W gospodarce kierowanej przez centralną władzę, a za taką trzeba uznać działalność inwestycyjną w państwie socjalistycznym, oddziaływanie ekonomiczne finansów na procesy inwestycyjne obejmuje nie wszystkie, lecz niektóre tylko elementy wpływające na ekonomiczną efektywność inwestycji. Dla udowodnienia tej tezy przytoczymy argumenty dotyczące: 1) porównania sfery działania finansów oraz systemu finansowego w dziedzinie inwestycji, 2) powiązania finansów z efektywnością inwestycji, 3) porównania przedmiotu oddziaływania ekonomicznego finansów z pojęciem koncentracji nakładów inwestycyjnych. Dwa pierwsze z wymienionych tematów mają charakter pomocniczy i uściślający w stosunku do trzeciego, który pozwoli na sformułowanie wniosków w zakresie objętym tytułem niniejszego artykułu.

* * *

Działanie finansów zamyka się w ramach przepływów (ruchu) środków pieniężnych. Sferą działania zaś finansów inwestycji są przepływy środków pieniężnych w działalności inwestycyjnej¹⁾.

Jeśli natomiast chodzi o system finansowy, to obejmuje on instytucje i organizacje obsługujące sferę finansów oraz ich zadania, określone przepisami prawa. Dotyczy to oczywiście również sfery systemu finansów inwestycji. Nie podejmując w tym miejscu bliższej analizy systemu finansów inwestycji²⁾, należy jednak zwrócić uwagę na ich zakres w stosunku do sfery objętej pojęciem finansów. Zakres działania systemu finansów inwestycji jest mianowicie szerszy od zakresu finansów inwestycji. Aparat finansowo-bankowy w gospodarce społecznej realizuje bowiem nie tylko funkcje związane z obsługą przepływów środków

pieniężnych. Wykonuje on również szereg innych funkcji ekonomicznych, administracyjnych oraz kontrolnych, do których zostaje upoważniony i zobowiązany przez władze gospodarcze kraju.

Dla dokładniejszego zilustrowania tego twierdzenia można wymienić wykonywane przez banki finansujące inwestycje prace dotyczące np. opiniowania dokumentacji i planów inwestycyjnych, kontrole celowości i efektywności inwestycji, kontrole przygotowania dokumentacyjnego, kontrole rzeczowego i finansowego przebiegu realizacji, kontrole wyników ekonomicznych inwestycji zakończonych itp.

* * *

To porównanie sfery działania finansów oraz systemu finansów inwestycji jest dla dalszych rozważań bardzo istotne, gdyż ograniczają się one wyłącznie do sfery finansów inwestycji, a więc nie uwzględniają całokształtu zadań systemu finansowego w dziedzinie inwestycji. Te „pozafinansowe” zadania systemu finansów inwestycji mogą mieć i w praktyce mają — różny zakres, uzależniony od aktualnego w danym czasie podziału funkcji w dziedzinie zarządzania gospodarczego. Funkcje natomiast, wypływające z istoty finansów inwestycji, mają ściśle określone ramy; obejmują one bowiem sferę stosunków towarowo-pięniężnych w ramach działalności inwestycyjnej.

Powiązanie finansów z ekonomiczną efektywnością inwestycji celowe jest rozpatrzyć na tle stosowanego w naszym kraju syntetycznego wskaźnika efektywności inwestycji. Należy przy tym dla ścisłości przyjąć założenie (co zresztą można też uznać jako zrozumiałe samo przez się), że okres, w którym oddziałują finanse inwestycji jest równy okresowi działalności inwestycyjnej. Z punktu widzenia pojędynczego zadania inwestycyjnego oznacza to, że oddziaływanie to trwa jedynie w ramach tzw. cyklu inwestycyjnego. Oznacza to tym sa-

1) Sprawy te zostały bliżej wyjaśnione w artykule opublikowanym w nr 8 „Finansów” z 1965 r.

2) Zobacz np. „Finanse” nr 10/65 r., gdzie opublikowano wywód autora na ten temat.

mym, że finanse inwestycji (nie mylić z systemem tych finansów!) nie mogą oddziaływać na ekonomikę inwestycji przed podjęciem działalności inwestycyjnej (a więc przede wszystkim w programowaniu gospodarczym), ani też po oddaniu inwestycji do użytku, kiedy to kończy się okres funkcjonowania finansów inwestycji a rozpoczyna okres funkcjonowania finansów działalności eksploatacyjnej.

Wykorzystując te stwierdzenia dla konfrontacji przedmiotu oddziaływania finansów inwestycji z treścią syntetycznego rachunku efektywności inwestycji należy skonstatować, że 1) sfera finansów inwestycji nie wywiera wpływu na treść syntetycznego rachunku efektywności inwestycji determinowaną w okresie programowania gospodarczego oraz 2) powiązania sfery finansów inwestycji z działalnością inwestycyjną i tym samym możliwością oddziaływania poprzez finanse inwestycji na tę działalność — zaczynają istnieć w momencie, kiedy rozpoczyna się działalność inwestycyjna i znikają wraz z jej zakończeniem; oznacza to również, że finanse inwestycji nie wiążą się z tymi parametrami syntetycznego wskaźnika efektywności inwestycji, które dotyczą przyszłej eksploatacji inwestowanego zadania, to znaczy przyszłych kosztów eksploatacji (K) oraz rozmiarów i wartości efektów użytkowych danej inwestycji (P). A zatem sferę oddziaływania finansów inwestycji w syntetycznym wskaźniku efektywności inwestycji (E) zakreślają jedynie parametry:

- I — nakłady inwestycyjne
- T — graniczny czas zwrotu nakładów; przyjmuje się $T = 6$ lat
- q_z — współczynnik zamrożenia; przyjmuje się $q_z = 16\%$
- n_z — okres zamrożenia nakładów inwestycyjnych³⁾.

Jeśli się przy tym zważy, że parametry T oraz q_z są wielkościami stałymi — to należy stwierdzić, że oddziaływanie finansów inwestycji na działalność inwestycyjną ogranicza się do sfery zakreślonej przez parametry I oraz n_z syntetycznego wskaźnika efektywności inwestycji.

* * *

Pojęcie koncentracji nakładów inwestycyjnych nie jest do tej pory ujmowane jednolicie. Obejmuje się nim na ogół powszechnie skupienie nakładów inwestycyjnych w określonych przedziałach czasowych⁴⁾, często jednak rów-

³⁾ Okres zamrożenia nakładów (n_z) oblicza się według następującego wzoru:

$$n_z = \frac{\sum_{t=1}^{t_b} i_t (t_b - t + 0,5)}{I}$$

gdzie:

- n_z — średni okres zamrożenia
- t_b — ilość lat okresu budowy inwestycji
- t — kolejny rok budowy (pierwszy, drugi, trzeci itd.)
- i_t — nakład inwestycyjny wydatkowany w roku t
- $t + 0,5$ — czas zamrożenia nakładu i_t , który przyjmuje się jako skupiony w połowie roku t
- I — całkowity nakład inwestycyjny

niez ograniczenie liczby równocześnie realizowanych inwestycji, a czasem nawet skupienie nakładów inwestycyjnych na określonych obszarach lub w określonych dziedzinach gospodarki, uważanych w danym okresie za ogniwa o węzłowym znaczeniu⁵⁾. Analizę poglądów na ten temat przeprowadził E. Meisner, dochodząc w jej wyniku do konkluzji, iż istotą tego pojęcia jest minimalizacja sumy i okresu wiązania środków w procesie inwestycyjnym, czyli tzw. zamrożenia środków — a z punktu widzenia planowania także tzw. zaangażowania inwestycyjnego na lata następne, determinującego skalę zamrożenia środków w przyszłości⁶⁾.

Ujęcie E. Meisnera odpowiada w zasadzie pojęciu „koncentracji nakładów w ramach poszczególnego zadania inwestycyjnego“, które według A. Płocicy jest tylko jedną z trzech form koncentracji nakładów inwestycyjnych (obok koncentracji gałęziowo-branżowej oraz koncentracji terenowej⁷⁾). Podobnie też definiują to pojęcie Z. Knyziak i W. Lissowski⁸⁾. Tak też zostało ono przyjęte w niniejszym artykule. Jest to więc określenie umownie zawężone, gdyż nie obejmuje tzw. koncentracji gałęziowo-branżowej, czy też terenowej, których treść jest zupełnie odmienna i dotyczy szerszego kręgu zagadnień polityki gospodarczej państwa. Spośród tych zagadnień przedmiotem naszych rozważań są jedynie te, które znajdują wyraz w syntetycznym wskaźniku ekonomicznej efektywności inwestycji (zadania inwestycyjnego, szeregu zadań) — i to — jak już wykazano poprzednio — nawet nie wszystkie z nich, a jedynie parametry dotyczące samego procesu inwestowania (a więc bez parametrów dotyczących przyszłej eksploatacji).

Należy też wyjaśnić, że z punktu widzenia formuły określania ekonomicznej efektywności inwestycji (wzór syntetyczny) oraz roli finansów w procesie inwestowania nie zachodzi potrzeba wyodrębnienia pojęć: zamrożenie i zaangażowanie — można je określić łącznie jako zamrożenie⁹⁾.

⁴⁾ Tak na przykład obok szeregu innych autorów E. Apel i G. Mittag (Neues ökonomisches System und Investitionspolitik, Dietz Verlag, Berlin 1965, s. 208) zwracają uwagę na doniosłe znaczenie dla rachunku efektywności inwestycji — minimalizacji rozpiętości czasu od momentu ponoszenia nakładów do momentu uzyskania odpowiednich zdolności produkcyjnych (dzieło cytowane, s. 27).

⁵⁾ Zobacz: „Informator Inwestora”, Warszawa 1964, PWE, s. 16 i następne oraz A. Płocica: Formy koncentracji inwestycji i sposoby ich mierzenia, „Inwestycje i Budownictwo”, nr 5/66 r., s. 20—26.

⁶⁾ E. Meisner: Koncentracja nakładów inwestycyjnych, „Finanse”, nr 4/67, s. 12—21.

⁷⁾ A. Płocica: op. cit., s. 20.

⁸⁾ Z. Knyziak i W. Lissowski: Ekonomika i programowanie inwestycji przemysłowych, Warszawa 1964, PWN, s. 297. Autorzy ci rozumieją przez to pojęcie „... dążenie do zaplanowania realizacji inwestycji w czasie w taki sposób, który pozwoliłby maksymalnie zbliżyć moment wydatkowania środków do momentu uzyskania efektu produkcyjnego lub usługowego” (tamże, s. 175).

⁹⁾ W wytycznych do planowania gospodarczego (Instrukcja do opracowania projektu NPG na rok 1968 oraz podstawowych założeń planu na rok 1969, Komisja Planowania przy Radzie Ministrów, Warszawa 1967 rok) podaje się następującą definicję pojęć — zamrożenie i zaangażowanie: „Przez zamrożenie nakładów w niezakończonym budownictwie rozumie się nakłady poniesione w zakresie zadań budawych w budowie, a jeszcze nie oddanych do użytku (eksploatacji)” (praca cytowana, cz. I, s. 89).

„Przez zaangażowanie inwestycyjne — rozumie się wartość nakładów inwestycyjnych niezbędnych jeszcze do zainwestowania w zakresie zadań inwestycyjnych rozpoczętych w celu ich ukończenia i oddania do użytku” (tamże, s. 90).

Przez pojęcie koncentracji nakładów inwestycyjnych, używane w niniejszym artykule, rozumieć należy takie skupienie środków służących działalności inwestycyjnej, które zapewnia racjonalne minimum ich zamrożenia.

Dla uściślenia definicji koncentracji nakładów inwestycyjnych niezbędne jest jeszcze bliższe zwrócenie uwagi na jej treściowe powiązanie z pojęciem efektywności inwestycji.

W przyjętej definicji uwarunkowano koncentrację nakładów od racjonalnej minimalizacji zamrożenia środków w procesie inwestycyjnym. Podstawowe znaczenie ma przy tym samo zjawisko zamrożenia środków, którego elementami są: koszt inwestycji (I), okres realizacji budowy inwestycji (t_b), a także wskaźnik okresu zamrożenia (n_z), który można też nazwać współczynnikiem narastania kosztów inwestycji.

Konfrontacja tych elementów z syntetycznym rachunkiem ekonomicznej efektywności inwestycji wykazuje, że żaden z nich nie jest dla tego rachunku obcy; wszystkie te elementy, określające zamrożenie środków inwestycyjnych, są równocześnie elementami syntetycznego rachunku ekonomicznej efektywności inwestycji. Są to w szczególności w ujęciu wzoru syntetycznego (E) elementy: I oraz n_z . Stwierdzenie powyższe wyjaśnia właściwie istotę powiązań obydwu wymienionych kategorii ekonomicznych. Wynika z niego, że **pojęcie koncentracji nakładów mieści się w ramach pojęcia ekonomicznej efektywności inwestycji**¹⁰⁾. Obrazuje to schemat graficzny.

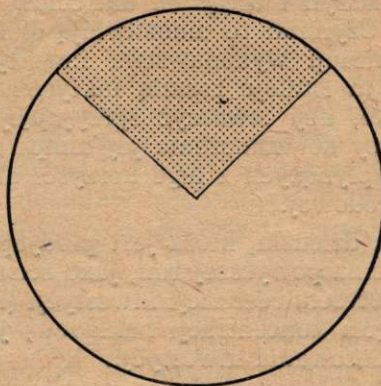
Wobec tego koncentracja nakładów inwestycyjnych jest pojęciem podporządkowanym pojęciu ekonomicznej efektywności inwestycji. Nie umniejsza to jednak znaczenia koncentracji nakładów. Jest ono szczególnie istotne w gospodarce socjalistycznej, w której decyzje inwestycyjne są przeważnie scentralizowane i gdzie w związku z tym zastosowanie pełnego rachunku ekonomicznego jest możliwe tylko w ośrodkach decyzji gospodarczych.

Z faktu tego wyciąga się niejednokrotnie ogólny wniosek o ograniczonej roli rachunku ekonomicznego w poszczególnych jednostkach inwestujących i uczestniczących w procesie inwestycyjnym oraz o ograniczonej roli finansów inwestycji. Uogólnienie to, nie poparte dokładną analizą zagadnienia, jest społecznie szkodli-

Potraktowanie w niniejszym artykule pojęcia zamrożenia środków jako równoznacznego z zamrożeniem nakładów wynika ze sposobu rozpatrywania tego problemu. Nie ma tu też potrzeby odróżniać zamrożenia „wstecznego”, jakim jest zamrożenie w pojęciu cytowanej instrukcji, ani też „przyszłego”; jakim jest zaangażowanie w pojęciu wynikającym z tej instrukcji. Jedno i drugie z tych pojęć mają identyczny charakter ekonomiczny (wiążanie środków w nie zakończonym procesie gospodarczym) — toteż mogą one być potraktowane jako kategoria jednolita — tak zresztą jak występują one w dokumentacji inwestycyjnej, czy też jak rozpatruje się je po zakończeniu realizacji inwestycji.

10) Stwierdzenie to jest aktualne nie tylko dla pojedynczych inwestycji, których efektywność jest mierzona za pomocą wzoru syntetycznego (E), ale również dla gospodarki jako całości, dla której elementy determinujące ekonomiczną efektywność inwestycji są (choć nie można ich praktycznie nigdy realnie uchwycić) identyczne. Należy jednak zaznaczyć, że identyczność ta dotyczy tylko pojęcia ekonomicznej efektywności inwestycji, nie zaś efektywności w ogóle, która zależna jest również od czynników pozaekonomicznych (politycznych, przyzwyczajzeń i upodobań itp).

Powiązanie pojęcia koncentracji nakładów w działalności inwestycyjnej z pojęciem efektywności inwestycji



gdzie: zasięg pojęcia efektywności inwestycji określony jest przez całą powierzchnię koła, zaś zasięg pojęcia koncentracji nakładów, w działalności inwestycyjnej przez zakreśloną część powierzchni koła

we, wpływa bowiem hamująco na postęp ekonomiczny, który nie może być realizowany wyłącznie w formie dyrektyw ogólnych. Nie trzeba uzasadniać, że oszczędne, ekonomiczne gospodarowanie, to zadanie realne i istotne również dla jednostek gospodarczych, będących bezpośrednimi wykonawcami dyrektyw ogólnych. Przekonuje o tym nie tylko analiza ekonomiczna, ale nawet bezpośrednia obserwacja przebiegu realizacji procesów gospodarczych, a szczególnie procesów budownictwa inwestycyjnego, których efekty dla gospodarki mogłyby być znacznie większe, gdyby nie marnowano pracy uprzedmiotowionej i pracy żywej, gdyby nie dokonywano przedwczesnych zakupów, lecz ograniczano do minimum zapasy maszyn i urządzeń inwestycyjnych, gdyby skracano cykl inwestycyjny, gdyby racjonalnie organizowano proces wykonawstwa inwestycyjnego i zapewniano racjonalne minimum zamrażania środków w tym procesie. Nikt nie zaprzeczy, że możliwości w tym zakresie, a co za tym idzie także możliwości uzyskania z tego korzyści ekonomicznych, są ogromne.

Nie negując tego, że oddziaływanie inwestorów bezpośrednich oraz zleceniobiorców wykonawstwa inwestycyjnego na ekonomiczną efektywność inwestycji jest ograniczone, należy jednak wziąć pod uwagę, że nie jest to ograniczenie absolutne. Dyrektywy ogólne limitują bowiem co najwyżej rodzaj inwestycji i wielkość efektów, jakie powinny one zapewnić, ponadto górny koszt, cykl realizacji inwestycji. Zakładając realność wymienionych dyrektyw — a założenie takie jest konieczne, gdyż bez niego niemożliwe jest rozpatrywanie przyjętego tematu — istnieje możliwość oddziaływania na poprawę kształtowania się wymienionych uprzednio czynników w toku realizacji inwestycji¹¹⁾. A poprawa ta jest realnie osiągalna

11) Założenie powyższe nie zawsze jednak jest spełniane w praktyce. Podział nakładów na poszczególne lata budowy był w latach ubiegłych przeprowadzany często z nie-

w związku z corocznym wzrostem wydajności pracy, stałym doskonaleniem procesów technologicznych budownictwa oraz doskonaleniem jakości maszyn i urządzeń dla celów inwestycyjnych. Czynniki te umożliwiają stałą poprawę organizacji wykonawstwa inwestycyjnego. Poprawa ta istnieje zresztą faktycznie, chodzi tylko o to, aby stworzyć sprzyjający klimat, zachęcający do wzmożenia jej tempa i maksymalizacji płynących z tego korzyści dla gospodarki narodowej.

Jedną z dziedzin, która jest predysponowana do spełnienia powyższej roli, jako ściśle powiązana z procesem realizacji inwestycji (i elementami pojęcia koncentracji nakładów) jest dziedzina finansowania inwestycji.

Koncentracja nakładów w działalności inwestycyjnej obejmuje ukształtowanie tych czynników, które są także przedmiotem, na który oddziałują finanse. Pojęcie problemu koncentracji nakładów nie było do tej pory, a w każdym razie do niedawna, wystarczająco sprecyzowane i dlatego nie omawiało się w dostatecznym stopniu, a może nawet i nie dostrzegało, jego związku z rolą finansów inwestycji¹²⁾.

Przeprowadzona analiza powiązań finansowania inwestycji z problematyką efektywności inwestycji wykazała, że w finansowaniu można oddziaływać w zasadzie wyłącznie na przebieg samego procesu inwestycyjnego (a nie na pozostałe dziedziny i czynniki, w których i dzięki którym realizuje się efektywność inwestycji). Twierdzenie to skonfrontowane z wynikiem dalszych, przeprowadzonych już rozważań prowadzi do zasadniczego wniosku; okazuje się mianowicie, że **podstawową ekonomiczną funkcją finansowania inwestycji powinno być oddziaływanie na koncentrację nakładów inwestycyjnych, a w szczególności na racjonalną minimalizację zamrożenia środków inwestycyjnych.**

Skoro wyznaczniki tego minimalnego, racjonalnego zamrożenia środków, to jest **poziom**

znajomością wymogów prawidłowej koncentracji nakładów inwestycyjnych (co oczywiście obciąża też jednostki przydzielające limity nakładów, a nie tylko realizatorów inwestycji). Obserwowane ponadto zjawisko zaniżania kosztów inwestycji w planie, obciążające jednostki podejmujące decyzje inwestycyjne, wpływało również na osłabienie działania powyższej zasady. Skoro bowiem nierealne są dyrektywy i zadania — nie mogą stanowić one podstawy oceny ekonomiki inwestowania.

12) Wynikało to z jednej strony, w pewnym stopniu, z niejednołatości pojmowania koncentracji nakładów inwestycyjnych, o czym już była mowa, ale nie tylko z tego. Zasada koncentracji nakładów inwestycyjnych, choć różnie pojmowana, była przecież znana (głównie jedynie jako hasło) w szeroko pojętym systemie inwestycyjnym. Dla ścisłości należy dodać, że pojęcie to nie stanowiło zasady finansowania, natomiast było w pewnym sensie znane w systemie finansowania inwestycji, a szczególnie w działalności kontrolnej aparatu bankowego, który stanowi jedno z ogniw tego systemu. Nie było ono jednak pojmowane jako zasadniczy przedmiot oddziaływania finansów inwestycji. Należy dodać, że w niedalekiej jeszcze przeszłości brak było podstaw do postawienia problemu koncentracji nakładów inwestycyjnych; brak było bowiem normatywnych, typowych okresów budowy zakładów i obiektów inwestycyjnych, a także opracowanych w oparciu o nie harmonogramów realizacji i finansowania inwestycji. W ostatnich latach następuje w tym zakresie pewien postęp bardzo jeszcze niedostateczny, jeśli idzie o harmonogramy budowy. Bolażki powyższe są udziałem wszystkich chyba krajów socjalistycznych.

Zobacz również: D. Mausolf — Finanzierungszyklogramme — ein ökonomischer Hebel, um unvollendete Investitionen optimal zu senken („Die Wirtschaft“ nr 7/65, s. 11).

kosztów inwestycji, cykl budowy oraz sposób narastania kosztów w ramach cyklu inwestycyjnego zależne są od warunków organizacyjno-technicznych procesu wykonawstwa inwestycyjnego, w tym również od stopnia podejmowanego ryzyka, to system finansowania inwestycji powinien pobudzać do udoskonalenia organizacyjno-technicznych wykonawstwa inwestycyjnego, obniżki kosztów inwestycji oraz skracania okresu budowy, przez co przyczyni się do osiągnięcia racjonalnego optimum zamrożenia środków w trakcie realizacji inwestycji, co — jak to wyżej wykazano — jest istotą pojęcia koncentracji nakładów w działalności inwestycyjnej.

Podstawowym warunkiem stwarzającym możliwość oddziaływania poprzez finanse na koncentrację nakładów inwestycyjnych jest przy tym realne projektowanie i planowanie inwestycji — a przede wszystkim właściwe określenie w projektach i planach wymienionych elementów składowych pojęcia koncentracji nakładów.

Dalszą przesłanką, uzasadniającą nadanie koncentracji nakładów inwestycyjnych podstawowej rangi w sferze systemu finansów inwestycji, jest naturalna niejako tendencja do maksymalizacji poziomu inwestycji w przedsiębiorstwach oraz dekoncentracji działalności inwestycyjnej — jako jej pochodna. Podstawowymi dyrektywami dla przedsiębiorstw są wskaźniki dotyczące poziomu i struktury produkcji. Inwestycje zaś po ich ukończeniu stanowią jeden z czynników produkcji, wykorzystywany do realizacji wyznaczonych przedsiębiorstwu zadań produkcyjnych. Im więcej przedsiębiorstwo posiadać będzie środków trwałych (uzyskiwanych w wyniku inwestycji), tym łatwiej wykona postawione mu zadania w zakresie produkcji. Stąd też każde przedsiębiorstwo chciałoby inwestować w zasadzie dużo. Tu tkwią zarodki dla dekoncentracji działalności inwestycyjnej.

Tendencje maksymalizacji inwestycji występują zwłaszcza w państwach rozbudowujących szybko swą bazę materiałowo-techniczną, w państwach socjalistycznych szczególnie w okresie budowy nowego ustroju, kiedy to problematyka poziomu i kierunków inwestycji, a także zasad inwestowania, jest szczególnie złożona¹³⁾.

Nie ulega wątpliwości, że to co wpływa na efektywność inwestycji wpływa również w określonym stopniu na efektywność finansowania. W tym ujęciu tkwi następstwo zdarzeń, element zależności efektów finansowania od efektów procesu inwestowania. Błędne byłoby jednak umniejszanie na tej podstawie roli finansowania z punktu widzenia ekonomiki procesu inwestycyjnego. Roli tej nie można jednak wyolbrzymiać, co następuje, nawet może mimo woli, jeśli jako przedmiot oddziaływania eko-

13) Zobacz A. Lange: Zur Frage der unterschiedlichen Anforderungen an die Investitionen in der Übergangsperiode und im Sozialismus und Bemerkungen zu einigen Bedingungen für die Realisierung des Nutzeffektes. „Diskussionsbeiträge zu Wirtschaftsfragen“, Verlag die Wirtschaft, Berlin, 1957, s. 127—128.

nomicznego **finansów inwestycji** stawia się efektywność inwestycji. Przedmiotem tym — jak to wykazano w niniejszym artykule — jest jedynie ten zakres problematyki efektywności inwestycji, który mieści się w pojęciu koncentracji nakładów inwestycyjnych.

Na tle powyższego rozumowania nie może ulegać wątpliwości, że sfera oddziaływania **systemu finansów inwestycji**, a więc przede wszystkim banków finansujących inwestycje, nie może ograniczać się w gospodarce socjalistycznej wyłącznie do sfery oddziaływania finansów, określonej przez elementy pojęcia koncentracji nakładów inwestycyjnych. Słuszne i niezbędne jest dokonywanie przez banki ocen i kontroli zarówno na etapie programowania i projektowania oraz realizacji inwestycji, a nawet ocen i kontroli inwestycji po oddaniu ich do użytku — chociaż są to z natury rzeczy funkcje nie związane bezpośrednio z istotą finansów inwestycji.

To odróżnienie funkcji ekonomicznych aparatu finansowo-bankowego, związanych z istotą finansów oraz pozostałych, nie przesądza też **podziału zadań** tego aparatu na podstawowe i pozostałe. Wprowadzony podział ma znaczenie czysto teoretyczne. W praktyce bowiem do podstawowych zalicza się szereg zadań nie

związanych z istotą finansów. Przyjęte kryterium podziału zadań aparatu finansowo-bankowego w dziedzinie inwestycji pozwala między innymi ocenić ewolucję tych zadań oraz ich wzajemne proporcje w poszczególnych okresach czasu. W oparciu o to kryterium można na przykład stwierdzić, że w ostatnim czasie, w związku z wdrażaniem nowych zasad systemu finansów inwestycji, zwiększa się znaczenie niektórych funkcji finansowych, które dawniej nie miały większego lub też w ogóle żadnego znaczenia. Dotyczy to na przykład podziału środków z zysku i amortyzacji, między innymi na cele inwestycyjne, według ustalonych kilkuletnich norm, uzależnienia działalności inwestycyjnej oraz przydziału kredytu bankowego od posiadania pewnego minimum środków własnych (w odniesieniu do inwestycji zjednoczeń), przeznaczenia na potrzeby przedsiębiorstwa (i pośrednio jego załogi) części zaszczędzonych środków w ramach inwestycji centralnych itp.

O ile więc ściśle pojętym przedmiotem finansów inwestycji jest koncentracja nakładów, o tyle przedmiotem oddziaływania ekonomicznego przez system finansów inwestycji pozostaje całokształt problematyki efektywności inwestycji.

ZYGMUNT MAŁECKI

Uniwersytet Łódzki

Niektóre zagadnienia granic kreacji kredytów

Zagadnienia dotyczące samej istoty kredytu stanowią temat zawsze aktualny, ponieważ uzależnione są od ulegających zmianom warunków społeczno-ekonomicznych. Temat ten jest dość często podejmowany i rozważane są różne jego aspekty. Rozważania teoretyczne, dotyczące istoty i funkcji kredytu, zaliczyć przy tym można do najliczniejszych. Z punktu widzenia możliwości ich praktycznego zastosowania wspomniany temat jest niemal nie do wyczerpania. Najistotniejsze są jednak zagadnienia omawiające zakres i możliwości posługiwania się kredytem, co właściwie sprowadza się do określania realnych granic kreacji kredytu. Ujęcie tego problemu nie było i nie jest jednolite. W teoriach burżuazyjnych możliwości kreacji kredytów znajdują najbardziej optymistyczny, szczytowy punkt w poglądach ekspansyistów. Przypisywali oni kredytowi rolę kapitałotwórczą i zakładali wobec tego wprost nieograniczone możliwości kreacji, bez oparcia się o konkretne zasoby finansowe lub rzeczowe¹⁾.

Abstrahując jednak od poglądów tego rodzaju możemy się zgodzić jedynie z ogólnym punktem widzenia teorii burżuazyjnych, dotyczącym roli kredytu. W gospodarce kapitalistycznej bowiem kredyt spełnia rolę czynnika pobudzającego i przyspieszającego w pewnych warunkach rozwój życia gospodarczego, między innymi przez aktywizację wkładów, to znaczy środków finansowych czasowo nieczynnych. Już to stwierdzenie prowadzi jednak do wniosku, że muszą istnieć konkretne zasoby nieaktywne (nieczynne czasowo), stanowiące w danym czasie możliwości kreacji kredytu. Będą to wszelkiego rodzaju oszczędności jawne lub ukryte, dobrowolnie lub przymusowo lokowane w bankach w postaci wkładów, rezerw kasowych przedsiębiorstw itp.

W pewnych warunkach wspomniane rezerwy finansowe, stanowiące podstawę kreacji kredytów, mogą być rozszerzone o wartości konkretnych zasobów dóbr rzeczowych, których realizacja nie może nastąpić wyłącznie z powodu szczupłości obiegu środków pieniężnych. I wreszcie kreacja kredytów, w określonych przypadkach, może opierać się o nie wykorzystane zdolności produkcyjne w zakresie dóbr, na które popyt ograniczany jest jedynie brakiem środków płatniczych. Ogólnie więc możemy powiedzieć, że celem kredytu jest roz-

1) Porównaj np. J. M. Keynes: *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Warszawa 1956, E. Lipiński: *Rozwój myśli ekonomicznej*, PWN 1956, J. Świdrowski: *Teoria monetarna Johna Lawa*, Warszawa 1938 i inne. Porównaj także Z. Małeckiego: *Pieniądz i obieg pieniężny część I*, strony 29—31, PWN 1958 rok.

szerzenie wymiany i możliwości nabycia dóbr już istniejących. Antycypując dochody, kredyt musi więc mieć swe źródło w istniejących, zakumulowanych wcześniej oszczędnościach. Jeśli na przykład występuje na rynku podaż konkretnych produktów i dla dokonania wymiany niezbędne są pieniądze, wówczas banki mogą zwiększyć emisję i kreowane kredyty będą stanowiły antycypację przyszłych dochodów, których część osiadzie zresztą w postaci oszczędności.

Nie można natomiast za pomocą kredytu zaspokoić zapotrzebowania na kapitał. Popyt bowiem na kapitał może być zaspokojony tylko w granicach już wyprodukowanych dóbr. Abstrakcyjna siła kupna, ze społecznego punktu widzenia, nie może być więc zaspokojona przez kreację kredytów. Każdy bowiem może tyle wydać, ile faktycznie zarobił. I na tym polega istota kredytu w ogóle, przy czym w ten sposób kredyt może być rozważany w każdym systemie gospodarczym, bez względu na stosunki własnościowe środków produkcji, o ile rzecz jasna mamy do czynienia z gospodarką pieniężno-towarową i — co się z tym wiąże — wymianą rynkową. A zatem instytucja kredytu, mimo możliwe szerokiego wykorzystania w gospodarce kapitalistycznej, nie mniejsze ma zastosowanie również i w innych formach gospodarczych, w tym również i w gospodarce socjalistycznej.

Oczywiście nie usiłujemy stosować analogii istoty i roli kredytu kapitalistycznego do warunków gospodarki socjalistycznej, wobec jej odrębności, wynikającej z uspołecznienia środków produkcji, co z kolei umożliwia ujęcie całokształtu przebiegu procesów gospodarczych w jednolite plany i odmienne, właściwe tej gospodarce, korzystanie z wielu instytucji przejętych z poprzednich formacji, w tym szczególnie kredytu. Kredyt też okazuje się niezbędny, znajdując w gospodarce socjalistycznej szerokie zastosowanie praktyczne. Konieczność przy tym korzystania z kredytu w tej gospodarce wynika, między innymi, z dwóch podstawowych przyczyn, a mianowicie:

1. Występowania różnych form własności. Mimo bowiem uspołecznienia środków produkcji istnieje nie uspołeczniiona, indywidualna własność środków konsumpcji osobistej ludności. Nawet bowiem przy stanie idealnym, rozważanym z teoretycznego punktu widzenia, przy którym całość środków produkcji znalazłaby się w rękach jednego właściciela, eliminując własności mniejszych kolektywów w postaci na przykład spółdzielczości, to i tak pozostaną dwie formy własności, to znaczy społeczna środków produkcji i indywidualna część przynajmniej środków osobistej konsumpcji ludności.

Skoro więc zakładamy nieuniknione istnienie dwóch form własności, musimy również zapewnić odpowiednią formę podziału i zaspokajania potrzeb różnorodnych podmiotów, w tym szczególnie ludności w ramach własności indywidualnej środków konsumpcji. Powoduje to,

przy daleko posuniętej specjalizacji produkcji i podziale pracy, konieczność utrzymania w ramach tego podziału pracy wymiany produktów, a zatem posługiwanie się również odpowiednim środkiem wymiany — pieniądzem. Jak długo zatem istnieją co najmniej dwie różne sfery własności, nie sposób całkowicie zrezygnować z gospodarki pieniężno-towarowej (przynajmniej z jej charakteru).

2. Drugi z czynników, sprzyjający utrzymywaniu się w gospodarce socjalistycznej instytucji kredytu, wynika z przyczyn techniczno-organizacyjnych, obejmujących zakres możliwości oraz stopień dokładności planowania. Gdyby bowiem wszelkie procesy gospodarcze można ująć w planach doskonałych i gdyby procesy te przebiegały zgodnie z tymi planami, posługiwanie się kredytem nie miałoby większego znaczenia. W rzeczywistości jednak tego rodzaju stan idealny w planowaniu nie jest, jak się wydaje, możliwy do osiągnięcia. Główna przyczyna tkwi tu przede wszystkim w różnorodności potrzeb i upodobań zainteresowanych podmiotów, to jest człowieka.

Indywidualizm w podejmowaniu decyzji, różnorodność pobudek wpływających lub nawet kierujących tymi decyzjami, sprawiają że ujęcie w planach wszelkich różnorodnych potrzeb nie jest możliwe. Trudności w tym względzie potęgowane są przy tym utrzymywaniem się odrębności gospodarczych, istniejących między podmiotami gospodarki uspołecznionej i ludnością, która właściwie stanowi zbiór samodzielnych podmiotów dysponujących wyodrębnionymi z gospodarki ogólnonarodowej środkami działania.

W tym stanie rzeczy kredyt spełnia w pewnym sensie rolę czynnika korygującego plany finansowe i to zarówno z punktu widzenia gospodarki ogólnonarodowej, jak i wchodzących w jej skład poszczególnych podmiotów. Niezależnie od tej roli kredyt związany jest ściśle z gospodarką pieniężno-towarową i właściwą sobie rolę w gospodarce planowej spełnia w takim zakresie, w jakim wymogi tej gospodarki dopuszczają występowanie rynku i wymianę towarową. W zależności bowiem od stopnia centralizacji planowania i podejmowania decyzji gospodarczych zakres wykorzystywania tych kategorii ekonomicznych i instytucji będzie się odpowiednio zwał lub rozszerzał. Jak długo przy tym istnieje rynek, chociażby w ograniczonej postaci, tak długo mamy do czynienia z towarem i gospodarką pieniężno-towarową, na którą składają się wszelkie znane ogólnie cechy, instytucje i narzędzia działania. Ponieważ doszliśmy również do wniosku, że występowanie dwóch form własności jest właściwie nieuniknione, wobec tego trzeba uznać za celowe rozpatrzenie samej roli, zakresu i możliwości posługiwania się kredytem pod kątem widzenia tych dwóch podstawowych form gospodarowania.

Nie popełnimy większego błędu przyjmując, że w ramach własności indywidualnej zach-

wane zostaną podstawowe cechy kredytu. Nie ulegną zasadniczej zmianie jego rola i funkcja. W pozostałej natomiast sferze własności społecznej kredyt i jego rola muszą być dostosowane do nowych, odmiennych zupełnie warunków i potrzeb. W tym przypadku kredyt musi niwelować skutki, których źródła tkwią w niedokładnościach ujawniających się między założeniami planowymi a osiąganymi wynikami działalności gospodarczej. Nie wnikamy przy tym w przyczyny występowania tych niedokładności, często obiektywne. Stwierdzamy jedynie brak realnych możliwości całkowitego ich wyeliminowania. Zasadniczym, interesującym nas następstwem niedokładności planowania są rozbieżności w czasie między realizacją fizyczną produktów i faktycznym ich sfinansowaniem. Skutki, jakie stąd wynikają, polegają na tym, że w jednym miejscu utrzymują się i gromadzą środki rzeczowe — produkty, w innym natomiast nastąpią w nadmiarze środki finansowe. W celu przeciwdziałania tym zjawiskom możemy korzystać z kredytu spełniającego, w ramach ogólnych zasad, rolę czynnika aktywizującego proces wymiany. Kredyt bowiem umożliwi nabycie środków rzeczowych mimo przejściowego braku środków płatniczych. Tego rodzaju rola kredytu odnosi się w równym stopniu do nabywanych środków produkcji, jak i konsumpcji, nadając tym samym odpowiednie cechy kredytowi: inwestycyjny, konsumpcyjny. W tym rozumieniu kredyt stanowi również w gospodarce socjalistycznej pewnego rodzaju dodatkową siłę nabywczą i wobec tego musi mieć pokrycie w odpowiednich wartościach, różnych dla różnych grup podmiotów.

Stosunkowo prosta jest sprawa, gdy bierzemy pod uwagę tak zwane grupy podmiotów sfery własności indywidualnej. W tym przypadku niemal w pełni korzystać możemy z doświadczeń i zasad kredytowania, zdobytych w gospodarce kapitalistycznej. Podobne również będą źródła kreacji kredytów i ich struktura. Stosując bowiem ogólną zasadę, że nie można wydawać więcej niż wynosi faktyczny zarobek, mając na uwadze tę grupę podmiotów jako pewną całość, kredyt musi więc mieć swe źródło przede wszystkim w oszczędnościach występujących w ramach tej samej grupy podmiotów. Będą to zarówno zorganizowane oszczędności ludności, to znaczy utrzymywane w odpowiednich instytucjach bankowych, jak i tezauryzacja (oszczędności gotówkowe ludności). W drugim przypadku kwota oszczędności może być szacowana z dość dużą dokładnością. Znane są bowiem rozmiary podstawowej części dochodów ludności uzyskiwanych w postaci funduszu płac i odpowiedników tego funduszu oraz wydatki poniesione w danym okresie czasu na zakupy w handlu (sektorze) uspołecznionym. Kwota zatem kredytów udzielonych ludności nie powinna w zasadzie przekraczać poziomu łącznych oszczędności tejże ludności, wykazywanych w tym samym czasie.

Dodatkowa siła nabywczą z tytułu kredytu udzielonego ludności oddziałuje bowiem bezpo-

średnio na rynek środków konsumpcji indywidualnej. Jeżeli więc planujemy i bilansujemy dochody ludności z globalną wartością rynkowej masy towarowej, to kredyt powinien zastąpić jedynie część nie wydatkowanych w danym czasie dochodów tej ludności. Nasuwa się więc nieodparcie uwaga dotycząca roli kreowanych kredytów, że w tym układzie kredyt wyrównałaby realny popyt z podażą towarów rynkowych.²⁾ Pewne wyjątki mogą mieć oczywiście miejsce wówczas, gdy istnieją zasoby produktów konsumpcji indywidualnej, lecz ich realizacja przebiega zbyt wolno ze względu na szczupłość w danej chwili środków pieniężnych, pozostających w rękach ludności. Kredyt kreowany w tych przypadkach ponad kwoty oszczędności nie powinien, teoretycznie rzecz biorąc, wywoływać wzrostu popytu na produkty powszechnego użytku, których podaż jest ograniczona i zrównoważona z częścią dochodów przeznaczonych na ich kupno.

Daleko bardziej skomplikowana sytuacja występuje w sferze własności społecznej. W sferze tej trzeba ponadto uwzględnić pewne odrębności potrzeb i możliwości ich zaspokajania za pomocą kredytu przez przedsiębiorstwa produkcyjne, to znaczy wytwarzające konkretne produkty lub wykonujące usługi przemysłowe, od przedsiębiorstw obrotu towarowego.

Źródła kreacji kredytu, mając na uwadze określone zasoby finansowe, oraz struktura tych źródeł, są w sferze własności społecznej na ogół dość typowe. Oznacza to, że są to głównie rezerwy budżetu, fundusze własne banków oraz tak zwane czasowo wolne środki pieniężne przedsiębiorstw. Środki te jednak powstają w wyniku potrzeb związanych z realizacją zadań produkcyjnych. Musimy bowiem bazować na założeniach, że plan rzeczowy przedsiębiorstw produkcyjnych skorelowany jest z planem finansowym, który ma zapewnić nie zakłócone wykonywanie zadań planu rzeczowego. Środki finansowe, globalne, dla całości potrzeb gospodarki narodowej wynikają zatem z planów produkcji. Możemy wobec tego powiedzieć, że obieg pieniędzy dostosowany jest, a w każdym razie tak być powinno, do potrzeb produkcji. Jedynie realizacja tych zadań odbiega od założeń planowych. Następują przesunięcia w czasie, w sensie przyspieszenia lub opóźnienia zadań odcinkowych, które znajdują wyraz w odpowiednim wykorzystaniu środków finansowych. Przyspieszenie szybkości obiegu pieniężnego może powodować tworzenie się okresowo rezerw finansowych, zwolnienie zaś daje się odczuć wielu podmiotom gospodarczym jako brak (szczupłość) środków płatniczych w trakcie realizacji zadań podstawowych. Występujące wahania mają w tym przypadku swe źródło w „błędach” planów finansowych, trudnych zresztą lub wręcz niemożliwych do unik-

2) Wprawdzie kredyty są udzielane ludności głównie na środki trwałego użytkowania, tym niemniej wpływają na popyt w dziedzinie środków codziennego, jednorazowego użytku, bowiem zwalniają środki pieniężne, które wydatkowano by na zakup przedmiotów użytkowania trwałego (podkreślenie autora)

nięcia. Rezerwy występujące na tym tle nie są potrzebne, są raczej szkodliwe, szczupłość zaś środków płatniczych może być uzupełniona tylko w drodze kreacji kredytów.

W praktyce występują ponadto przesunięcia w czasie realizacji zadań w ramach poszczególnych przedsiębiorstw, to znaczy że jedne przedsiębiorstwa przyspieszają i zwiększają produkcję, przekraczając zadania planowe, w innych realizacja przebiega z opóźnieniem i zadań swych nie wykonują w pełni. Bierzymy pod uwagę oczywiście głównie przedsiębiorstwa wytwórcze. Odchylenia w realizacji zadań zachodzące w czasie powodują zatem również odpowiednie odchylenia w rozmiarach wykorzystywanych środków finansowych. Powstają więc w pewnych miejscach nie wykorzystane rezerwy, w innych przedsiębiorstwa odczuwają niedobór środków płatniczych. Rezerwy powstające na tle tego rodzaju wahań w realizacji zadań planowych poszczególnych przedsiębiorstw mogą też być w pełni wykorzystane, stanowiąc realne źródło kreacji kredytów.³⁾

W podobny sposób mogą być potraktowane rezerwy finansowe, powstające w wyniku samej techniki rozliczeń. Środki powstające z tego tytułu i utrzymujące się zawsze w pewnej wysokości mogą stanowić również realne źródło kreacji kredytów. Nieco inaczej wreszcie trzeba traktować rezerwy budżetowe. Mogą one bowiem, w zależności od przyczyn ich powstania i utrzymywania się, stanowić korektę wielkości obiegu pieniężnego lub źródło kreacji kredytów. Rozróżnienie jednak przyczyn tworzenia się rezerw finansowych odnośnie do każdego z wymienionych przypadków nie jest możliwe, stąd też rezerwy finansowe w tej sferze gospodarki narodowej (własność społeczniona) stanowią mogą jedynie ograniczone źródło kreacji kredytów. W każdym też przypadku musimy brać pod uwagę zadania produkcyjne i potrzeby finansowe dla ich obsługi.

Wreszcie, w ramach podmiotów działających w sferze społecznionej, niezależnie od występujących rezerw finansowych i ich struktury, akcja kredytowa musi uwzględniać motywy i czynniki pozafinansowe. Na rozmiary kreacji i skutki kreowanych kredytów oddziałują bowiem dwie zasadnicze grupy czynników, a mianowicie:

1. Czynniki pozytywne, sprzyjające wzrostowi kreacji kredytów. Do grupy tej zaliczamy przede wszystkim: uzasadnione potrzeby rozbudowy potencjału produkcyjnego w ogóle, zwiększenie produkcji określonych wyrobów w wyniku znajomości (impulsów) potrzeb rynkowych, zatrudnienia rezerw siły roboczej w warunkach istniejących możliwości produkcji i zbytu produktów. W pewnych okolicznościach można

brać pod uwagę istniejące zasoby produktów, których realizacja nie jest w pełni możliwa przy istniejącej wielkości obiegu pieniężnego. Wzrost emisji pieniądza w wyniku kreacji kredytów nie wywołuje skutków ujemnych (zjawiska fikcyjne), o ile kredyt faktycznie zużyty zostanie na zakup konkretnych dóbr pozarynkowych, ściślej mówiąc, nie bilansowanych z funduszem spożycia ludności.

2. Czynniki ograniczające rozmiary kreacji kredytów. W tej grupie czynników na czoło wysuwa się zagadnienie stopnia realności oceny zasobów finansowych i pozafinansowych, następnie realność przewidywań w zakresie kształtowania się popytu konsumpcyjnego w przyszłości. Nie mniej istotne znaczenie ma niepewność co do oceny rezerw siły roboczej i to zarówno z punktu widzenia wielkości tych rezerw, jak i ich rodzaju, a więc możliwości wykorzystania w danej dziedzinie wytwórczości (stopień uciążliwości pracy, poziom zarobków i inne). Wreszcie kreacja kredytów nie oparta o realne zasoby finansowe (oszczędności, rezerwy) nie powinna powodować wzrostu popytu na produkty rynkowe (głównie zaopatrzenie ludności), których podaż jest ograniczona. Kredyty w tym przypadku spowodowałyby załamanie się równowagi rynkowej. Jest to argument przemawiający zarazem za utrzymywaniem wyraźnego podziału między kredytami udzielonymi ludności i kredytami na potrzeby produkcji, w tym również na sfinansowanie wzrostu zasobów rzeczowych (środki trwałe i obrotowe) w sferze gospodarki społecznionej.

W końcu, wracając do sfery gospodarki nie społecznionej, należy zaznaczyć, że zapotrzebowanie ludności na kredyt będzie zależało od pozycji pieniądza kredytowego i jego siły nabywczej. Spadek bowiem siły nabywczej pieniądza, obserwowany w stosunkowo krótkim okresie, wywołuje zawsze wzrost zakupów towarowych przez ludność i tym samym sprzyja zwiększaniu się zapotrzebowania na kredyt. Polityka pieniężna państwa w gospodarce socjalistycznej powinna zatem bazować raczej na trwałości w dłuższych okresach siły nabywczej pieniądza jako podstawowego czynnika sprzyjającego podnoszeniu stopnia realności planowania gospodarczego w ogóle.

Na tle tylko pokrótce omówionej struktury źródeł kreacji kredytów możemy z kolei zastrzec się nad możliwością wykorzystania tych źródeł oraz nad rozmiarami samej kreacji kredytów.

Z całokształtu naszych rozważań wynika, że zagadnienie granic kreacji kredytów w sferze własności indywidualnej (ludność, rzemiosło, drobna wytwórczość nie objęta planem ogólnonarodowym) jest stosunkowo mało skomplikowane. Zastosowanie mają w tym przypadku podstawowe zasady ukształtowane w gospodarce kapitalistycznej. Podstawą kreacji kredytów będą więc oszczędności występujące w tej samej sferze, przy czym rozmiary tych oszczędności wyznaczają granice do jakich, w zasadzie, akcję tę można doprowadzić. W wyjątkowych

³⁾ Mamy przy tym stale na uwadze fakt, że każda nowa transza kredytu zwiększa w odpowiednim stopniu emisję i obieg pieniężny. Z drugiej jednak strony wszelkie rezerwy finansowe zmniejszają obieg pieniądza i tym samym w pewnym stopniu mogą powodować zmniejszenie emisji. Nie różniamy w tym przypadku pieniądza gotówkowego i bankowego, bowiem w każdym czasie pieniądz może przechodzić z jednej formy w drugą (Z. M.).

przypadkach, jak już wspomniano wyżej, od zasad tych można odstąpić, wówczas mianowicie, gdy istnieją zasoby produktów trwałego użytku indywidualnego, na które popyt w danym czasie jest stosunkowo mały. Kredyt w tych warunkach będzie antycypował dochody ludności. Zawsze jednak należy brać pod uwagę to, żeby kredyt w tej sferze nie wywoływał wzrostu popytu na produkty powszechnego użytku, których podaż jest ograniczona.

Zupełnie inaczej problem ten przedstawia się w sferze własności i gospodarki społecznej. W tej sferze własność społeczna obejmuje w zasadzie całość środków działania, to znaczy środki i przedmioty pracy oraz środki wymiany, przy czym środki te są objęte planem ogólnogospodarczym. Załóżmy przykładowo, że całość tych środków oraz wyników działania w określonym czasie kształtuje się na poziomie „x”. Rozmiary środków finansowych pozostających w obiegu odpowiadają potrzebom działania przy określonym poziomie wyjściowym „x”. Jeśli w okresie następnym zwiększy się zakres i środki fizyczne działania do poziomu $x + 1$, to w odpowiednim również stopniu zwiększy się plan i środki finansowe występujące w obiegu.

Może również zaistnieć sytuacja odwrotna, to znaczy, że okres przyszły przybierze postać $x - 1$, zawsze jednak plan finansowy powinien odpowiadać potrzebom wynikającym z planu rzeczowego. Zdajemy sobie jednak sprawę z trudności skorelowania obydwóch tych planów, a wobec tego dokładność i ścisłość danych zawartych w planach jest ograniczona. Ponadto realizacja zadań planu rzeczowego z różnych przyczyn może odbiegać od założeń. Wszystko to więc sprawia, że w trakcie działania występują potrzeby dodatkowe, wynikające z rozszerzenia zadań pierwotnych, lub też na skutek innych przyczyn, powodujących odchylenia od zadań objętych planem.

Kredyt zatem uzupełnia aktualnie występujące potrzeby i koryguje pierwotny plan finansowy. Kredyt koryguje również w tym samym stopniu wielkość obiegu pieniężnego przez emisję pieniądza, głównie bankowego. Stąd wynika, że wielkość obiegu pieniężnego zależy od rozmiarów, rodzaju i tempa przebiegu procesów gospodarczych. Ponieważ o poziomie życia gospodarczego decyduje produkcja, a więc też, z punktu widzenia poruszonych problemów, musimy zwrócić uwagę na całość procesów gospodarczych do produkcji. Produkcja zatem wyznacza granice potrzeb finansowych.

Dalszy tok rozumowania prowadzić musi do stwierdzenia, że w gospodarce planowej rozmiary zadań produkcyjnych wyznaczają granice kreacji kredytów, pośrednio zaś wielkość obiegu pieniężnego. Należy jednak pamiętać o tym, że wielkość obiegu pieniężnego w danym czasie nie musi i w praktyce nie pokrywa się z rozmiarami emisji pieniądza zarówno gotówkowego, jak i bankowego. Utrzymują się bowiem zawsze pewne rezerwy finansowe, biorąc pod uwagę sferę własności społecznej, które

jako „chwilowo” nieczynne obniżają ilość pieniądza pozostającego faktycznie w obiegu. Przy względnej poprawności planów wspomniane rezerwy finansowe powinny odpowiadać potrzebom rzeczowym, jedynie na skutek przesunięcia w czasie realizacji zadań odcinkowych osiadają one na rachunkach bankowych.

Skoro więc zaspokojone zostały potrzeby finansowe przy danych rozmiarach, rodzaju i poziomie produkcji, kredyt może dalej spełniać rolę jedynie uzupełniającą, polegającą na przesuwaniu tych rezerw do miejsc, w których występuje chwilowy brak środków płatniczych. Może to mieć zasadniczo miejsce w zakresie wymiany towarowej i stąd dochodzimy do następującego, podstawowego wniosku, że w sferze obrotu towarowego kreacja kredytów powinna opierać się na innych zasadach, wykorzystując w tym przypadku wolne czasowo rezerwy finansowe. Jeżeli bowiem przyjąłbyśmy, że całość procesów produkcyjnych tworzących dobra rzeczowe, została wyposażona w odpowiednie środki finansowe, pozwalające na ich realizację, to w tych granicach powinna się znaleźć również wymiana, która w istocie nic już nowego nie tworzy. Przesunięciom produktów towarzyszą odpowiednie przesunięcia środków płatniczych i odwrotnie. A zatem granice kreacji kredytów na potrzeby obrotu towarowego wyznaczają rezerwy finansowe, bez względu na źródła i miejsce ich występowania. Konkretyzując, możemy przyjąć, że granice kreacji kredytów będą wyznaczane:

a) w dziedzinie produkcji — przez wielkość i rodzaj zadań produkcyjnych. Kredyt będzie w tym przypadku regulował również wielkość obiegu pieniężnego;

b) w zakresie obrotu towarowego kreacja kredytów nie powinna wykraczać poza istniejące rezerwy finansowe i w tym przypadku kredyt będzie spełniał rolę podobną do tej, jaką wykształciła się w gospodarce kapitalistycznej.⁴⁾

Niewątpliwie tak postawiony problem trudny jest do zrealizowania, jak również może się spotkać ze stanowiskami odmiennymi. Można bowiem cały ten układ odwrócić, uzależniając granice kreacji kredytu nie od potrzeb produkcji, lecz wymiany. Takie ujęcie problemu bliższe jest na pewno poglądom ukształtowanym w okresach ubiegłych, jednak dla gospodarki planowej — nieprzydatnych. Stanowiłyby one znaczne ryzyko na skutek wprowadzenia czynnika niepewności, uzależniając produkcję od wymiany, bez możliwości uwzględnienia przy tym wielu mankamentów, jakie wiązać się mogą z wymianą i od których wymiana nie jest wolna.

Oczywiście są to rozważania teoretyczne. Poruszony problem jest bardziej skomplikowany niż przedstawić to można w krótkim artykule.

⁴⁾ Wyjątek np. stanowi skup produktów rolnych. W tym przypadku musi być stosowana taka zasada jak przy produkcji. W analogiczny sposób należy brać pod uwagę produkcję sektora nieuspołecznionego, jeśli produkty tego sektora są przejmowane przez jednostki gospodarki społecznej i wchodzą do ogólnego bilansu towarowego (Z. M.).

W rzeczywistości bowiem omawiane zagadnienia wymagają podjęcia bardziej szczegółowych badań w zakresie potrzeb i możliwości korzystania z kredytów przez poszczególne jednostki organizacyjne. Chodzi mianowicie o zbadanie i zastanowienie się nad **zdolnością kredytową**⁵⁾ **kredytobiorców** oddzielnie w stosunku do przed-

siębiorstw produkcyjnych i handlowych. W handlu ponadto należałoby zastanowić się nad ewentualną zdolnością kredytową jednostek organizacyjnych różnych szczebli, to znaczy — hurtu i detalu. Nie mieści się to jednak w ramach niniejszego artykułu.

5) W odróżnieniu od zapotrzebowania na kredyt.

LEON LASKOWSKI

Okresowa ocena pracowników w Narodowym Banku Polskim

Zagadnienie kształtowania właściwej atmosfery pracy i tak zwanych stosunków międzyludzkich, podobnie jak w innych instytucjach i zakładach pracy, od dłuższego czasu jest przedmiotem żywego zainteresowania odpowiednich czynników banku. Doceniając w pełni wagę tego zagadnienia, musimy jednocześnie zdawać sobie sprawę z wielu trudności, które stoją na drodze przy wprowadzaniu w życie założeń teoretycznych.

W ostatnich latach znajomość fachowej literatury z tego zakresu bardzo się pogłębiła, zwłaszcza wśród aktywu gospodarczego, jednakże bez ryzyka chyba można stwierdzić, że humanizacja stosunków nie nadąża za tym procesem. Jest to całkiem zrozumiałe, ponieważ umiejętność analizy zjawisk społecznych, dostrzegania nieprawidłowości i schorzeń w poszczególnych zespołach ludzkich a umiejętność kierowania tymi procesami i eliminowania negatywnych objawów, to zupełnie różne sprawy. Właściwe kierowanie tymi zjawiskami może nastąpić jedynie przy równoczesnym podnoszeniu moralności socjalistycznej całego społeczeństwa, poszczególnych grup społecznych i zawodowych, co jest powolnym i trudnym procesem, na który powinno składać się aktywne współdziałanie czynnika politycznego, społecznego i administracyjnego oraz podnoszenie świadomości i kultury całego społeczeństwa.

Dlatego też samo nawoływanie do poprawy stosunków międzyludzkich i operowanie hasłami o potrzebie humanizacji tych stosunków, bez konsekwentnej pracy wszystkich zainteresowanych ludzi i czynników działających w danej społeczności i bez ich dobrej woli — staje się pustą deklaracją, która jak zwykle, tak i w tym wypadku raczej kompromituje ideę, niż sprzyja jej rozwojowi.

Niezależnie od ogólnych trudności, które występują w omawianej dziedzinie, w procesie oddziaływania na zjawiska społeczne należy mieć na uwadze specyfikę konkretnej grupy społecznej i zawodowej.

Dwudziestopięciotysięczny zespół pracowników Narodowego Banku Polskiego stanowi niewątpliwie swego rodzaju grupę zawodową, która niezależnie od ogólnych procesów zachodzących w całym społeczeństwie, posiada swoje „własne życie” i podlega własnemu procesowi rozwojowemu. Dzieje się to tak, pomimo że zespół ten pracuje w przeszło czterystu odrębnych jednostkach organizacyjnych, rozrzuconych po całym kraju, których liczebność waha się od około 20 osób w najmniejszych oddziałach do przeszło 1000 w centrali. Główną nicią wiążącą tę społeczność jest więź zawodowa, istniejąca zarówno w płaszczyźnie poziomej — między pracownikami różnych komórek organizacyjnych, jak też w płaszczyźnie pionowej — między pracownikami tak zwanych szczebli organizacyjnych. Sprzyja temu centralizm tak charakterystyczny dla instytucji emisyjnej, który powoduje, że bezpośrednie kontakty między pracownikami tych szczebli są dość częste i żywe.

Poczucie swoistej odrębności zawodowej pracownika bankowego wpływa na kształtowanie się odpowiedniej postawy tak w płaszczyźnie profesjonalnej, jak moralnej. Wśród ogółu pracowników wytwarza się szczególna wrażliwość na nieprawidłowości gospodarcze i na przypadki braku ochrony mienia państwowego. Rozwijają się takie cechy charakteru jak: sumienność, dokładność i uczciwość. Te pozytywne cechy, charakteryzujące pracownika bankowego, powodują w naszej społeczności szczególne wyostrzenie kryteriów moralnych również w stosunku do członków swego środowiska. To również wpływa na społeczno-zawodowe cementowanie się bankowych zespołów pracowniczych.

Oprócz tych niejako naturalnych, obiektywnych czynników na integrację środowiskową pracowników banku niemały wpływ mają inne momenty, takie jak szeroko rozbudowana sieć własnych domów wczasowych, organizowanie ogólnokrajowych rajdów turystycznych, spływów kajakowych, scentralizowanie niektórych form szkolenia zawodowego: seminaria, kursokonferencje, zastępstwa urlopowe, oddziały szkoleniowe oraz stosunkowo szeroko stosowana praktyka wymiany doświadczeń między oddziałami i okręgami. W tych warunkach łatwo nawiązują się wzajemne kontakty i znajomości, zaś kontakty zawodowe przekraczają granice ukształtowane formalnie.

Niezależnie jednak od szeregu cech pozytywnych, które charakteryzują nasze środowisko, występują w nim również zjawiska ujemne, typowe dla pewnych grup społecznych, niektóre w postaci złagodzonej, inne zaś niewątpliwie w formie bardziej ostrej. Są to cechy lub postawy moralne, typowe dla tak zwanych środowisk urzędniczych. Jak wiadomo, są one głównie reliktem przeszłości i wynikiem niedoświadczenia przemian w świadomości społecznej i w moralności socjalistycznej za przemianami w gospodarce i technice.

W niektórych jednostkach organizacyjnych obserwuje się poważny wpływ środowiska małomiasteczkowego, nie natrafiający na należyty opór, przeważnie ze względu na brak odpowiedniej postawy i wyrobienia społeczno-politycznego kierownika jednostki, słabość i niedostateczne oddziaływanie podstawowej organizacji partyjnej i organizacji związkowej. Przejawia się to w formie tłumienia lub niewrażliwości na krytykę, swoistego dygnitarstwa, intryg i tak zwanych „rozróbek”, biurokratycznego podejścia do spraw i klientów itp. Centralistyczna forma organizacji naszej instytucji stwarza pewne niebezpieczeństwo obserwowanej tu i ówdzie tendencji do przenoszenia odpowiedzialności na wyższy szczebel, odsuwania trudnych decyzji, zasłaniania się zwierzchnikiem i inne. Wszystkie te zjawiska, aczkolwiek nie występują masowo, to jednak pociągają za sobą przykre konsekwencje społeczne. Szczególnie ujemny wpływ wywierają one na nowo przyjętych młodych pracowników.

Obserwujemy również inne zjawiska, które chociaż są częściowo wynikiem czynników obiektywnych, to jednak brak przeciwdziałania im przynosi nie mniej ujemne skutki. Proces tak zwanego starzenia się załogi i wieloletniej pracy w tym samym miejscu częstokroć stwarza trudności asymilacji zawodowej i środowiskowej młodych pracowników, przyczynia się do powstawania zawiści lub „kumoterstwa”. Szczęśliwie wszystkie te ujemne zjawiska nie mają w naszej społeczności bankowej powszechnego charakteru i w szeroko pojętej opinii społecznej przeważają cechy pozytywne, a pracownik Narodowego Banku Polskiego posiada z reguły w swym środowisku wysoką rangę moralną i zawodową.

W tej sytuacji ze szczególnie ostrym napięciem spotykają się sporadyczne przypadki demoralizacji jednostek, a niekiedy poszczególnych grup w niektórych ogniwach naszego aparatu. W całym niemal społeczeństwie bankowym ujawnia się w tych wypadkach ogromna wrażliwość na nieprawość oraz na narażanie dobrego imienia instytucji na szwank, a ostre sankcje, wyciągane przez władze banku, uzyskują z reguły szeroką społeczną i moralną aprobatę.

Ustalony przez zarząd banku program polityki kadrowej na lata 1964/70 wiele uwagi poświęca problemowi kształtowania właściwej

atmosfery pracy. Za jedno z ważnych i konkretnych narzędzi, które powinno wpłynąć na prawidłowe kształtowanie się stosunków międzyludzkich, zwłaszcza zaś stosunków między kierownictwem i pozostałymi pracownikami, uznano wprowadzenie na wszystkich szczeblach i we wszystkich jednostkach organizacyjnych okresowej oceny pracowników.

Podjęcie tej decyzji w pewnym tylko stopniu wynikało z przesłanek natury praktycznej u jej podstaw leżały przede wszystkim ogólne założenia ustrojowe. W odróżnieniu od przedsiębiorstwa kapitalistycznego, socjalistyczny zakład pracy — obok swych zadań produkcyjnych, usługowych lub innych — ma do spełnienia ważne zadania wychowawcze poprzez kształtowanie w procesie pracy właściwej postawy zawodowej, obywatelskiej i moralnej każdego członka załogi. Ten właśnie wymóg pedagogiki społecznej przyświeca wprowadzeniu w banku okresowych ocen pracowników.

Potrzeba ta nie wynika zresztą tylko z założeń teoretycznych. Naprzeciw nim wyszło bowiem realne zapotrzebowanie społeczne w postaci żądania przez niektórych pracowników oceny swej pracy przez zwierzchników, różnorodne próby opiniowania i sporządzania charakterystyk przez niektórych dyrektorów, a przede wszystkim stały rozwój stosunków opartych na zaufaniu i szczerości w większości naszych jednostek.

Najważniejszym praktycznym momentem jest konieczność zobiektywizowania ocen o pracownikach, eliminowanie w możliwie największym stopniu elementów subiektywizmu i woluntaryzmu w tych ocenach. Wprowadzenie tej metody oceny stwarza również możliwość śledzenia w ciągu szeregu lat rozwoju ogólnego i zawodowego pracownika.

Decyzja o podjęciu tak wielkiego przedsięwzięcia poprzedzona była, rzecz jasna, analizą realnych możliwości, przestudiowaniem obszernej literatury, zapoznaniem się z metodami, stosowanymi w innych zakładach pracy, przeprowadzeniem konsultacji z pracownikami nauki — specjalistami w dziedzinie socjologii i psychologii społecznej, dokonaniem eksperymentów, a także wieloma dyskusjami w różnych zespołach, a między innymi z osobami dokonującymi ocen i ocenianymi pracownikami.

Nie wszystkie przykłady i metody przedstawione w literaturze lub stosowane w innych zakładach można było zastosować w banku. Szczególną odrębnością naszej praktyki jest zastosowanie jednolitej metody we wszystkich ogniwach instytucji składającej się z wielu jednostek rozrzuconych po całym kraju, gdy tymczasem wszystkie dostępne nam wzory dotyczyły zakładów o zwartej strukturze organizacyjnej. W naszym przypadku oceny dokonuje około 430 kierowników w stosunku do około 6 tysięcy pracowników. Przy wprowadzeniu i nadzorze wymagana jest więc poważna praca organizacyjna i szkoleniowa.

Wspomnieliśmy wyżej o wstępnym przeanalizowaniu realnych możliwości wprowadzenia

okresowych ocen. Chodziło tu o wyrobienie poglądu, czy nasza kadra kierownicza jest zdolna sprostać temu wszystkiemu, czego się spodziewano po wprowadzeniu oceny. Ogólna charakterystyka tej kadry pozwala być dobrej myśli. Ogromna większość dyrektorów oddziałów banku, to ludzie posiadający wysokie kwalifikacje zawodowe i moralne, duże doświadczenie kierownicze i życiowe, zaangażowani w pracę społeczno-polityczną swego terenu i cieszący się zaufaniem swego środowiska.

Mieliśmy pełną świadomość, że dokonywanie oceny przez osobę nie posiadającą autorytetu i przekazywanie przez nią opinii pracownikom nie tylko mija się z celem, lecz może przynieść szkodę społeczną w danym środowisku. Wprowadzenie systemu okresowych ocen dało więc asumpt do jeszcze bardziej wnikliwego wartościowania postawy i postępowania naszej kadry kierowniczej i do jeszcze bardziej starannego doboru kandydatów na te stanowiska.

A teraz wreszcie o samym systemie.

Kierownik danej jednostki dokonuje oceny pracowników za pomocą tak zwanej karty oceny, posługując się przy tym skalą ocen, czyli zestawieniem kryteriów oceny według poszczególnych cech. Poddaje się ocenie czternaście cech charakteryzujących danego pracownika oraz dodatkowo trzy cechy w odniesieniu do osób zajmujących stanowiska kierownicze lub powołanych do szkolenia innych pracowników. Oto zestawienie tych cech:

1. Obowiązkowość i poczucie odpowiedzialności
2. Samodzielność
3. Inicjatywa
4. Ambicja zawodowa
5. Stopień przejawiania zdrowego krytycyzmu
6. Opanowanie i takt
7. Stosunek do współpracowników
8. Sposób oddziaływania na środowisko z punktu widzenia postawy społecznej i etycznej
9. Zdolności i umiejętności organizacyjne
10. Jakość i dokładność wykonywanej pracy
11. Wydajność, szybkość wykonywania pracy
12. Stopień przygotowania zawodowego na zajmowanym stanowisku
13. Stosunek do podnoszenia kwalifikacji
14. Warunki i perspektywy rozwojowe
15. Kwalifikacje i zdolności w zakresie szkolenia innych pracowników
16. Stosunek do podwładnych
17. Umiejętność kierowania zespołem ludzi.

Skala ocen stanowi niejako przewodnik w dokonywaniu oceny i zawiera taką samą ilość cech jak karta oceny pracownika. Każda cecha zawiera 5 stopni wartości podanej w formie opisowej i 10 stopni wartości wyrażonej cyfrowo, to jest od 1 do 10. Każdy więc stopień określonej opisowo wartości posiada 2 stopnie wartości cyfrowej. Przyjmuje się, że 10 stanowi najwyższą ocenę, a 1 najniższą.

Skala ocen zawiera 5 stopni opisowej oceny:

- a) 1 stopień (10—9) — wyraża ocenę najwyższą,
- b) 2 stopień (8—7) — wyraża ocenę wyższą od normalnej,
- c) 3 stopień (6—5) — ocenę przeciętną, przy uwzględnieniu takiej tolerancji dla postępowania, która nie wpływa ujemnie na dotychczasowy ogólny poziom pracy,
- d) 4 stopień (4—3) — ocenę niższą od przeciętnej, przy której tolerancja dla postępowania podlega ograniczeniu w celu eliminowania niekiedy ujemnego wpływu na dotychczasowy ogólny poziom pracy,
- e) 5 stopień (2—1) — ocenę znacznie poniżej przeciętnej, zmierzającą w kierunku pełnej mobilizacji pracownika.

Ponadto karta oceny składa się z tak zwanej części pierwszej, w której zawarte są podstawowe dane o pracowniku i z części trzeciej, charakteryzującej główne walory i osiągnięcia oraz główne niedomagania i uchybienia pracownika.

Oceny podlegają w oddziałach operacyjnych wszystkie osoby zajmujące stanowiska kierownicze i samodzielne, w centrali zaś i w oddziałach wojewódzkich — pracownicy ze średniego kierownictwa i na stanowiskach samodzielnych. Oceniają dyrektorzy właściwych jednostek organizacyjnych, w stosunku zaś do kadry kierowniczej — dyrektorzy szczebla nadrzędnego. Kierownik jednostki dokonuje oceny samodzielnie, przy czym może korzystać z uwag czynnika społeczno-politycznego, przedstawia ją zainteresowanemu w bezpośredniej rozmowie o sobiście i we własnym imieniu. Ocena ma charakter poufny w stosunku do osób trzecich. Przyjęto zasadę, że oceny dokonuje się zasadniczo raz na trzy lata.

Nakreśliliśmy wyżej system oceny w bardzo ogólnym zarysie, wychodząc z założenia, że jest on na ogół znany pracownikom banku, a zwłaszcza osobom zainteresowanym i nie zachodzi potrzeba omawiania go w artykule.

Pierwszej oceny dokonano na przełomie roku 1966/67, przy czym założono, że ogólne wyniki oceny będą poddane gruntownej analizie; aczkolwiek nie przewiduje się większych zmian w samym systemie, jak też w jego organizacji, to jednak poszczególne elementy powinny być przedmiotem dalszej dyskusji i doskonalenia. Zebrany materiał oraz osobiste doświadczenie zainteresowanych osób dają możliwość wytypowania najbardziej dyskusyjnych punktów, a także tych elementów systemu, które wymagają jeszcze dokładniejszego opracowania.

W dalszym ciągu artykułu postaramy się przedstawić niektóre ważniejsze, naszym zdaniem, problemy, przy czym ewentualne wnioski oparte będą na najczęściej spotykanym sugestiach, częściowo zaś odzwierciedlać będą osobiste zdanie autora.

Sprawą, która z natury rzeczy od początku wywoływała najwięcej dyskusji i trudności interpretacyjnych, jest karta oceny i skala ocen,

co się zaś tyczy praktyki dokonania pierwszej oceny, to najwięcej wątpliwości i zastrzeżeń może budzić wykorzystywanie skali ocen. Zarówno wytyczne zarządu banku, jak konstrukcja skali ocen oraz sformułowania poszczególnych kryteriów oceny w odniesieniu do danej cechy niedwuznacznie sugerują konieczność wykorzystywania pełnej skali i zakwalifikowania do odpowiedniego stopnia wyrażonego słownie i cyfrowo adekwatnie do rzeczywistego stanu rzeczy.

Z licznych wypowiedzi wynika, że pięciostopniowa skala oceny słownej i sformułowania poszczególnych kryteriów zostały, generalnie rzecz biorąc, akceptowane, zaś dziesięciostopniowa skala oceny cyfrowej uważana jest na ogół za słuszny instrument dający możliwość stosowania większej elastyczności przy ocenie, a ponadto ułatwiający oderwanie się od szkolnego systemu ocen. Pomimo to jednak praktyczne wykorzystywanie skali ocen budzi poważne wątpliwości. Z reguły występuje zbyt mała dyspersja; większość ocen — niezależnie od cechy grupuje się w przedziale 6—7—8, co powoduje, że ogólna ocena kształtuje się wyżej przeciętnej, podczas gdy teoretycznie rzecz biorąc, przeciętna ocena powinna grupować się w średniej przedziałce — 5—6. Ocena ma bowiem charakter środowiskowy i odchylenia powinny występować zarówno w górę, jak i w dół.

Zdajemy sobie sprawę, że kadra, która obecnie została oceniona, to podstawowa kadra banku, legitymująca się dobrymi na ogół wynikami i postawą w pracy, a więc można przyjąć pewną poprawkę w górę, jednakże, jak już wspomnieliśmy, system analizy, porównawczej nie powinien dopuszczać do zwiężenia skali ocen do 5—10, jak to ma miejsce w przeważającej ilości wypadków.

W trakcie badań stwierdzono nawet takie wypadki, że dyrektor wystawił pracownikowi wszystkie noty na poziomie 10. Zakładając nawet, że jest to pracownik wybitny, jest rzeczą niemożliwą, aby we wszystkich kilkunastu cechach tak zawodowych, jak charakterologicznych osiągnął poziom idealny. Spotykamy też inne wypadki, może nie tak drastyczne, ale świadczące o tym, że wielu naszych kierowników niedostatecznie jeszcze opanowało system okresowej oceny i nie potrafi jeszcze należyście posługiwać się nim jako zinstytucjonalizowanym narzędziem układania właściwych stosunków między kierownikiem a podwładnymi pracownikami, jako narzędziem wpływającym na kształtowanie zawodowej i moralnej postawy pracownika. Wystawianie „laurek” nie służy na pewno sprawie, a czasem nawet może przekreślić jej sens.

Jest chyba jeszcze jedna przyczyna powodująca dość szeroko spotykana tendencję do wystawiania wyższych ocen. Jest nią brak lub niedostateczna znajomość nie tylko techniki, lecz również sensu sporządzania ocen wśród pracowników niektórych oddziałów.

Wytyczne centrali kładły na ten moment bardzo poważny nacisk. Brak bowiem zrozumienia istoty i sensu sprawy stwarza wokół o-

cen niezdrową atmosferę sensacyjności, rozmowę zaś, w trakcie której przedstawiona jest ocena, przekształca się w coś w rodzaju licytacji. Dlatego też jest rzeczą niezbędną, aby w dalszym ciągu wśród pracowników bankowych, nie tylko podlegających ocenie, lecz całych załóg, system oceny był stale popularyzowany, w okresie zaś bezpośrednio przed następnym sporządzaniem ocen w danej jednostce — prowadzona była szeroka akcja wyjaśniająca.

Należy również dążyć do tego, aby wszystkich zainteresowanych utwierdzić w przekonaniu, że ocena niżej średniej w poszczególnych cechach nie dyskwalifikuje bynajmniej pracownika, co w sposób oczywisty wynika z samego systemu, jak też ze sformułowań słownych odpowiednich stopni oceny. Przykładowo, nikomu nie może ubliżyć ani tym bardziej nikogo dyskwalifikować takie sformułowanie jak: „Stopień samodzielności pracownika jest niekiedy niższy od normalnie spotykanego wśród pracowników” (cecha 2, p. 4—3), „Powinien wykazywać więcej ambicji zawodowej i bardziej zwracać uwagę na wyniki i ocenę swojej pracy, tak aby stać się lepszym pracownikiem” (cecha 4, p. 2—1), „Powinien eliminować występujące niekiedy przejawy niewłaściwego stosunku do współpracowników” (cecha 7, p. 2—1).

Należy stwierdzić z wielką satysfakcją, że system ten — mimo wspomnianych mankamentów — spotkał się z pełnym zrozumieniem wśród ogromnej większości ocenianych koleżanek i kolegów. Wielokrotnie zainteresowani sami korygowali przedstawiane im przez kierownika „grzecznościowe” opinie, co również świadczy o tym, że dokonywanie ocen bardzo wielu pracownikom dało asumpt do krytycznego spojrzenia na swoją pracę i postawę społeczno-zawodową.

Pozytywne przyjęcie ocen przez większość pracowników polega również na tym, że — jak stwierdzają zainteresowani — w licznych wypadkach po raz pierwszy w ciągu swej wieloletniej pracy usłyszeli o sobie opinię swego zwierzchnika i mieli możliwość ustosunkowania się do niej. Nie powinny więc zdarzać się takie wypadki, że pracownik na stanowisku kierowniczym, którego stosunek do podległych mu pracowników od wielu lat powodował poważne nieporozumienia, otrzymuje od swego przełożonego w cesze „stosunek do podwładnych” notę wyżej przeciętnej, inny zaś, który mimo licznych zobowiązań i perswazji, będąc na stanowisku kierowniczym nie kończy średniej szkoły, w cesze „stosunek do podnoszenia kwalifikacji” jest oceniony, że „pogłębia wiedzę ogólną i bankową na ogół w stopniu wyższym, niż to normalnie spotyka się wśród pracowników”. W jednym z okręgów wojewódzkich przv ocenie dyrektorów oddziałów operacyjnych ani jeden z nich, ani w jednej cesze nie otrzymał oceny niższej od przeciętnej, a skądinąd wiadomo, że wielu z nich na niejednym odcinku powinno podnieść swe kwalifikacje lub skorygować postępowanie. Takie przeoczenia lub błędy powinny być w przyszłości wyeliminowane.

Aby zakończyć uwagi na temat karty oceny, słów parę o wykorzystywaniu części trzeciej karty, w której — jak stwierdziliśmy wyżej — grupowane powinny być uwagi osoby oceniającej o głównych walorach i osiągnięciach, a także o głównych niedomaganiach i uchybieniach osoby ocenianej. Należy niestety stwierdzić, że w wielu wypadkach przedstawione tam uwagi są niepełne, zdawkowe, a częstokroć część ta nie jest w ogóle wykorzystana. Dzieje się to na pewno ze szkodą dla sprawy, ponieważ system jest tak pomyślany, że część trzecia karty niejako zamyka całość oceny. Punkty zawarte w części drugiej nie mogą objąć całości charakterystyki. Osobowość każdego pracownika jest zawsze bogatsza, a czasem odznacza się bardzo jaskrawymi cechami, wartymi podkreślenia. Również cechy zawodowe lub osobiste zawarte w zasadniczej części karty wymagają bliższego scharakteryzowania lub uwypuklenia, zwłaszcza gdy ocena oscyluje wokół najniższych lub najwyższych stopni.

Pracownicy mają często duże osiągnięcia, np. w pracy społecznej, w ruchu racjonalizatorskim, piastują różne godności w organach państwowych, partyjnych, związkowych, a także posiadają walory wyróżniające ich w swoim otoczeniu. Również główne niedomagania i uchybienia nie powinny ująć uwadze oceniającego. Niektórzy, pomimo oczywistych i powszechnie nawet znanych faktów lub zdecydowanej społecznej dezaprobaty postępowania opiniowanych osób, nie zamieszczają w odpowiednim miejscu żadnej wzmianki, a tłumaczą to tym, że odpowiednio uwagi formułują ustnie nie chcąc utrzymywać ich na papierze. Czasem postępowanie takie może być uzasadnione, jednak nie trzeba zapominać, że ocena ma charakter poufny i jest charakterystyką okresową. Dla obydwu stron będzie niewatpliwą satysfakcją, gdy stwierdzenia o charakterze pejoratywnym znikną przy następnej ocenie.

Drugim zagadnieniem, które wywołało gorące dyskusje szczególnie na etapie dokonywania eksperymentów, są sprawy związane z ilością cech, ze sformułowaniami poszczególnych cech, ewentualnym zróżnicowaniem ilości i znaczenia cech dla różnych grup pracowników (kadra kierownicza, pion kredytowy, operacyjny, kasowo-skarbowy), a wreszcie znaczenie poszczególnych sformułowań. Wydaje się, że sporządzenie ocen w tak masowej skali, jak to ostatnio miało miejsce, poprzedzone zresztą szerokim instruktażem, wymianą doświadczeń — uzasadnia utrzymanie przyjętych rozwiązań. Jest to zresztą dziedzina, do której stale można wnosić uwagi lub zgłaszać wnioski, jednakże decydującym elementem powinna być rozsądnie ustalona, optymalna ilość cech, zwięzłość i jasność sformułowań, wybór cech odpowiadający wszystkim grupom pracowników, przede wszystkim stabilność systemu tak ważna przy dynamicznej ocenie porównawczej.

Wydaje się też, że są prawidłowe ogólne proporcje między ilością cech o charakterze zawodowym i cech obrazujących ogólną postawę

pracownika oraz ich wzajemne powiązanie. Nie będziemy więc w tym artykule polemizować z poszczególnymi wnioskami i uwagami, pomimo iż wiele z nich jest ciekawych i trafnych i na pewno w przyszłości wartych przynajmniej częściowego uwzględnienia; zajmijmy się pokrótce jedynie cechą zamieszczoną w karcie w punkcie 8, pod hasłem „sposób oddziaływania na środowisko z punktu widzenia postawy społecznej i etycznej“. Podnoszone były uwagi co do potrzeby istnienia tej cechy, zaś znaczna część wypowiedzi sugerowała jej rozbitcie na dwa oddzielne punkty, to znaczy postawę społeczną i etyczną. Trudno jest się zgodzić z jednym i drugim stanowiskiem. Cecha ta może najbardziej odbiegać od płaszczyzny ściśle zawodowej, ale w pełni realizuje założenie kształtowania w zakładzie pracy aktywnej postawy obywatelskiej i moralności socjalistycznej, a także wychowawczą rolę tego instrumentu, jakim jest okresowa ocena. Rozdzielenie dwóch pojęć zawartych w tej cesze wydaje się całkiem niesłuszne. Odnosi się wrażenie, iż niektórzy dyskutanci nie rozumieją dialektyki tych pojęć w społeczeństwie socjalistycznym, zaś pojęcia etyczne kształtują głównie na wzorach mieszczańskich. Moralność socjalistyczna polega przede wszystkim na wrażliwości i aktywnej postawie wobec przejawów nieprawości w swym najbliższym otoczeniu i w każdej sytuacji życiowej. W znacznej części pokrywa się to z pojęciem aktywnej postawy społeczno-politycznej.

Niestety, nierzadko spotykamy jeszcze jednostki, które swą pseudoaktywną postawą społeczną lub polityczną chcą pokryć swą dwulicową postawę ideową i moralną oraz niewłaściwy stosunek do otaczających zjawisk, a przecież zależy nam na tym, aby tego rodzaju „aktywistów“ przywołać do porządku, a z pomocą przyjść może również okresowa ocena.

Jednym z najbardziej chyba dyskusyjnych problemów jest odpowiedź na pytanie — kto ma oceniać? Sprawa ta podnoszona jest w zakładach pracy, które wprowadziły okresową ocenę, przez socjologów i publicystów. Główna linia dyskusji przebiega w płaszczyźnie — czy oceny dokonuje kierownik jednostki samodzielnie, czy ocena jest wynikiem ustaleń kolektywnych? Są oczywiście warianty pośrednie, rozważa się, czy bardziej prawidłowa jest ocena bezpośredniego kierownictwa czy też pośredniego, jak głęboko ma sięgać kolegalność itd. Nasz system wywołał nie mniej gorące dyskusje i aczkolwiek większość wypowiedzi zawartych w ankiecie, wysłanej do osób oceniających i ocenianych, jak też sondaż przeprowadzony w licznych oddziałach potwierdzają prawidłowość przyjętego w banku systemu, że kierownik dokonuje oceny samodzielnie, to jednak u wielu osób system ten nadal budzi pewne wątpliwości. Jakie są pozytywne strony takiego rozwiązania i dlaczego one przeważały?

Jednostki organizacyjne banku są na ogół niewielkimi organizmami, w których pracuje

przeważnie kilkadziesiąt osób, zaś liczba ocenianych nie przekracza na ogół 20 pracowników, z którymi dyrektor oddziału styka się często na co dzień. Nie ma więc potrzeby, tak jak to jest w dużych zakładach produkcyjnych, przesunięcia obowiązku dokonywania ocen na kierownictwo niższego szczebla. Niemniej dyrektor, w przypadkach gdy nie jest pewien swojej oceny, powinien zasięgać rady i opinii naczelników wydziałów, jak też czynnika związkowego lub partyjnego w sprawie momentów charakteryzujących oblicze moralne i społeczne ocenianego.

Istota sprawy polega na tym, żeby kierownik brał pełną odpowiedzialność za opinię przedstawioną pracownikowi, którego jest zwierzchnikiem. Gdy zainteresowany nie w pełni zgadza się z oceną lub gdy argumenty popierające tę ocenę nie są jego zdaniem dostatecznie przekonujące, może złożyć zastrzeżenie lub prosić o dodatkową argumentację. W warunkach, gdy rozmawiają dwie osoby, powstaje atmosfera większej szczerości, nie mówiąc już o możliwości zachowania całkowitej poufności przebiegu i wyników rozmowy. Ale w pierwszym rzędzie chodzi tu o moment dydaktyczny. Wielu jeszcze naszych kierowników, posiadających zresztą poważną wiedzę fachową i doświadczenie organizacyjne, nie zawsze sobie radzi, gdy w grę wchodzi sprawa pracownicze, wolą ich unikać, zrzucac odpowiedzialność na inne szczeble kierownictwa lub na czynnik społeczny. Czynniki te nie zawsze chcą lub mogą nie tylko decydować, lecz ponosić współodpowiedzialność w tych sprawach. Powstają stąd sytuacje niejasne, przesuwanie lub odkładanie decyzji, napięcie atmosfery itd.

Zauważyliśmy, że w trakcie dokonywania ocen ci kierownicy, którzy nie lubią ponosić odpowiedzialności, przy sporządzaniu, a zwłaszcza przy przedstawianiu oceny zainteresowanym, uruchamiali cały aktyw zawodowy i społeczny swej jednostki. W tych wypadkach, w trakcie rozmowy padały często takie sformułowania jak: „doszliśmy do wniosku“, „nasz kolektyw uważa“, „koledzy stwierdzają“, „przedstawiono mi“ itd. W jednym z oddziałów dyrektor dowodził, że ocena pracowników jest w ogóle niepotrzebna, argumentując, że przedstawienie swojej opinii wpłynie na pogorszenie stosunków między nim a ocenianymi. Mamy wątpliwości, czy unikanie bezpośredniego i otwartego stawiania spraw wobec swych kolegów może przynieść poprawę tych stosunków. W okresowej ocenie upatrujemy swego rodzaju narzędzie, które w pewnym sensie zmusza wszystkich kierowników do bezpośredniego zainteresowania się pracownikami, a przez to do realizacji jednej z podstawowych funkcji kierownika socjalistycznego zakładu pracy.

W sprawie tej wysuwano jeszcze taką wątpliwość, czy przyjęta zasada nie zmniejsza roli czynnika społeczno-politycznego, który przecież ma wiele do powiedzenia w sprawach ludzkich. Obawa nie jest chyba uzasadniona. Czynniki

związkowy i polityczny ma pełną możność rozwijania różnorodnych form pracy, wpływających na postawę zawodową i społeczno-etyczną poszczególnych pracowników i całego zespołu.

Staraliśmy się wyżej dać odpowiedź, kto ma oceniać; powstaje z kolei pytanie, kto ma delegać ocenie? Sprawa ta nie jest jeszcze chyba doprowadzona do końca. Na ogół nie kwestionuje się, że obecnie system oceny dotyczy kadry średniej i większości kadry kierowniczej. Podobne zresztą rozwiązanie spotykamy w szeregu innych zakładów pracy. Jednakże w wielu wypowiedziach postuluje się poszerzenie tego kręgu, a niektóre propozycje są warte rozpatrzenia. Podnoszony jest słuszny argument, że w tym momencie oceną objęci są pracownicy o najbardziej ukształtowanej sylwetce zawodowej, zwykle o długoletnim stażu i najbardziej znani swemu kierownictwu. Jest szereg grup pracowniczych, w stosunku do których ocena miałaby większy wpływ wychowawczy, a równocześnie zmuszałaby kierownictwo do większego zainteresowania się nimi i poznania ich możliwości rozwojowych. Niektórzy dyrektorzy oddziałów, zwłaszcza mniejszych, uważają, że oceną trzeba objąć wszystkich pracowników, inni — wszystkich stażystów po zakończeniu stażu pracy, inni znów — wszystkich pracowników kredytowych lub pionu kasowo-skarbowego itd. Oczywiście ideałem byłoby objęcie oceną wszystkich pracowników. Jednak sprawa musi być rozpatrzona pod kątem widzenia optymalności rozwiązań. Zbyt wielka ilość może fatalnie zaciążyć na jakości ocen, to znaczy na wnikliwości jej sporządzenia oraz na trybie i formie jej przedstawiania. Niemniej wydaje się, iż przyszłe rozwiązania mogą bez szkody dla sprawy pójść w kierunku poszerzenia kręgu ocenianych. W tym wypadku można by się zgodzić na bardziej elastyczny system ustalania ilości osób i stanowisk, na których pracownicy mogliby podlegać ocenie.

Poza stanowiskami, które obecnie są brane pod uwagę, w najmniejszych oddziałach można by objąć oceną wszystkich pracowników, w większych niektóre grupy — według uznania dyrektora oddziału lub po ewentualnym porozumieniu się z dyrektorem oddziału wojewódzkiego. W każdym razie można chyba przyjąć zasadę, że ogólna ilość nie powinna przekraczać 20 — 30 osób, a założenie karty oceny dla poszczególnego pracownika obliuguje do zastosowania wobec niego wszystkich ustaleń systemu, takich jak: kompletność oceny, systematyczność dokonywania oceny w ustalonych terminach itp. Również ci pracownicy, którzy sami zażądają wystawienia im oceny, powinni ją otrzymać.

Mniejszym problemem, chociaż również żywo dyskutowanym, są odstępy czasu, w jakich należy dokonywać ocen. Być może, że okres trzyletni, przyjęty dla obecnie ocenionej kadry jest wystarczający ze względu na jej dojrzałość. Również ewentualne objęcie innych grup nie powinno chyba wpłynąć na skrócenie tego okresu. Poza tym zbytne zróżnicowanie ter-

minów sporządzania ocen komplikuje organizację pracy w tym przedmiocie, nadmiernie wydłuża przebieg akcji i utrudnia kierownictwu skoncentrowanie się na tym problemie. Odrębnie natomiast można byłoby potraktować pracowników nowo angażowanych, a szczególnie stażystów. W tym wypadku skrócenie terminu, na przykład do dwóch lat, a nawet do jednego roku, mogłoby przynieść bardzo pozytywne rezultaty.

Spotyka się pogląd, że ustalony obecnie trzyletni okres jest zbyt krótki, a uzasadnia się to nadmiernym zaabsorbowaniem i obciążeniem tymi sprawami kadry kierowniczej. Zwolennicy tego poglądu nie biorą pod uwagę, że przyjęcie na przykład czteroletniego okresu powoduje, że trzy kolejne oceny rozciągają się w okresie przeszło ośmiu lat, a zbyt wielki odstęp czasu bardzo utrudnia pamięciowe nawiązanie do ostatniej rozmowy. Zapomina się w tym wypadku również, że każda następna ocena będzie łatwiejsza dzięki przyswojeniu sobie zasad systemu oraz dokonywaniu ocen w większości w stosunku do osób, których sylwetka była już co najmniej jeden raz dokładnie analizowana. Polemizując z tym poglądem warto chyba odnotować, że wśród osób ankietowanych na ten temat, jak też w różnego rodzaju dyskusjach poważna liczba osób zainteresowanych wypowiadała się za skróceniem terminów dokonywania ocen.

Jak zaznaczyliśmy wcześniej, w artykule

poruszono tylko niektóre aspekty tego szerokiego zagadnienia. Staraliśmy się przedstawić w nim szczególnie te momenty, które wiążą się z szerszą problematyką, a zwłaszcza z zagadnieniem kształtowania się właściwych stosunków między ludźmi w naszych zespołach pracowniczych. Z braku miejsca nie została szerzej przedstawiona tak ważna sprawa jak sposób i forma przekazywania oceny, która ma kapitalne znaczenie dla powodzenia całej sprawy, jak praktyczne wykorzystywanie ocen w polityce kadrowej przez kierownictwo i inne, nie mniej ważne.

Poruszony problem, jak każda sprawa mająca aspekt społeczny, może i powinien być szeroko dyskutowany i nikogo nie mogą dziwić bardzo różne i nawet sprzeczne zdania na temat samego systemu, jak też poszczególnych jego rozwiązań. Najważniejsze jest to, że system okresowej oceny pracowników spotkał się wśród załogi banku z zainteresowaniem i w ogromnej większości z aprobatą. Jest to bardzo ważne, gdyż świadczy, że w swojej masie w zespołach naszych panują stosunki wzajemnego zaufania i istnieje odpowiedni klimat do stosowania nowych, postępowych form regulowania tych stosunków i pracy kadrowej.

Należy też sobie życzyć, aby efekty uzyskane w wyniku dokonania pierwszej okresowej oceny stały się dla całego naszego aktywów społeczno-zawodowego bodźcem do jej pomyślnego kontynuowania i dalszego ulepszania.

ZDZISŁAW RESZCZYŃSKI

Kraków

Regionalna specyfika pieniężnych dochodów ludności

I

Województwo krakowskie należy do regionów o stosunkowo niskim przeciętnym poziomie dochodów pieniężnych ludności. Z danych za rok 1965¹⁾ wynika, że mieszkańcy województwa, mimo iż stanowią 6,7% zaludnienia kraju, partycypują tylko w 5% w sumie ogólnych przychodów pieniężnych, rejestrowanych w sferze kontrolowanego obiegu pieniężnego. Przeliczenie tych przychodów na jednego mieszkańca potwierdza wypowiedzianą wyżej opinię. Kwota 9.300 zł przypadająca na głowę ludności w województwie krakowskim należy do rzędu najniższych w skali krajowej. Poniżej tego poziomu pozostają tylko dwa województwa — kieleckie (8.650 zł) i rzeszowskie (8.950 zł), a zbliżoną wysokość przychodów wykazują województwo białostockie (9.300 zł) oraz województwo warszawskie (9.400 zł). Wszystkie pozostałe okręgi, łącznie z ostatnim w tej grupie województwem

lubelskim (10.350 zł), mają przeciętną znacznie wyższą. Średnia krajowa wynosi około 12.600 zł, a po wyłączeniu 5 miast stanowiących odrębne okręgi wojewódzkie, w których dochody są znacznie wyższe — 11.500 zł. Porównanie nawet z tą drugą średnią jest również wymowne dla charakterystyki województwa krakowskiego.

Gdybyśmy rozpatrywali cały okręg krakowski, a więc województwo łącznie z miastem Krakowem, obraz uległby pewnej zmianie. Średni przychód na głowę podwyższa się wówczas do 11.550 zł, co jest związane ze szczególnie wysokim poziomem dochodów w samym mieście Krakowie (drugie miejsce w kraju po stolicy). Ale nawet ta ostatnia kwota wyższa jest jedynie od średnich przychodów notowanych w pięciu okręgach, tj. podanych poprzednio województwach — kieleckim, rzeszowskim, białostockim i lubelskim, a ponadto (nieznacznie) olsztyńskim (11.350 zł) i zbliża się do poziomu takich województw, jak koszalińskie i zielonogórskie (po około 11.800 zł). Pozostałe okręgi, powstające po włączeniu do województw miast z nich wydzielonych, charakteryzują się wyższym średnim przychodem pieniężnym na jednego mieszkańca niż w okręgu krakowskim: łódz-

1) Na podstawie opracowania Ministerstwa Finansów, Departament Koordynacji Finansowej i Budżetu Państwa oraz Narodowego Banku Polskiego, Departament Planowania — Informacja o kształtowaniu się przychodów i wydatków ludności w latach 1963—1965 w przekroju wojewódzkim. Warszawa, marzec 1967 r., a także danych (ludność) Rocznika Statystycznego 1966 (GUS, W-wa 1966).

ki — 12.050 zł, wrocławski — 13.150 zł, poznański — 13.600 zł, warszawski — 14.800 zł.

Zarejestrowane w podanej wyżej wysokości przychody pieniężne możemy powiększyć o wartość szacunkowo przyjętej sprzedaży bazarowej i spożycia naturalnego ludności wiejskiej — przeliczoną w celu otrzymania porównywalnej średniej na 1 mieszkańca odpowiednich województw²⁾ (miasta wydzielone z województw w tym rachunku pomijamy). Średnia dla województwa krakowskiego podwyższa się z tego tytułu o 2.500 zł i osiąga sumę 11.800 zł. Ale proporcje w stosunku do innych województw — a o ten problem nam chodzi — nie ulegają istotnej zmianie i lokata województwa krakowskiego pozostaje niska także po uwzględnieniu sprzedaży bazarowej i spożycia naturalnego. Wymowa przytoczonych liczb wydawać się może zaskakująca — z tego m. in. względu, że wiadomo, iż województwo krakowskie jest terenem poważnego rozwoju przemysłu, że skupione są tu duże, znane w kraju zakłady przemysłowe, że wreszcie walory turystyczno-uzdrowiskowe stwarzają dodatkowe możliwości zatrudnienia w dziedzinie usług. Nasuwa się więc pytanie, z czego wynika taki stan.

Zróżnicowanie przychodów pieniężnych na głowę ludności w skali krajowej pozostaje na pewno w bezpośrednim związku z różnicami w zaawansowaniu gospodarczym poszczególnych regionów. Różnice takie można by ustalić analizując po kolei stan rozwoju wszystkich działów i gałęzi gospodarki. Dla celów, które stawiamy sobie w tym opracowaniu, byłaby to jednak zbyt żmudna droga. Spróbujmy skoncentrować od razu uwagę na tym co najistotniejsze, co najtrafniej (mimo że może mniej ściśle) charakteryzuje stan gospodarki wyodrębnionych okręgów. Ograniczymy się do przemysłu i rolnictwa, dwóch podstawowych gałęzi gospodarki, których proporcje określają także, ogólnie biorąc, osiągnięty etap rozwoju ekonomicznego.

Nawet powierzchowna obserwacja wskazuje na niejednokrotny poziom uprzemysłowienia poszczególnych okręgów i bardzo znaczne nieraz różnice wydajności w rolnictwie. Należałoby jednak zbadać, czy istnieje dostatecznie wyraźne ilościowe powiązanie między wysokością przychodów pieniężnych a intensywnością gospodarki w przemyśle i rolnictwie. Chodzi o uzyskanie odpowiedzi na pytanie, czy wnioski odnoszące się do stanu rolnictwa i przemysłu mogą być przyjęte jako podstawa wyjaśnienia różnic w poziomie pieniężnych przychodów.

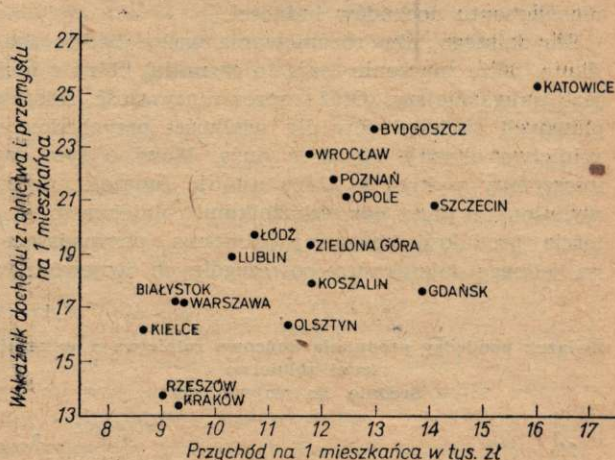
Posłużymy się w tym celu wykresem korelacyjnym, w którym na osi poziomej odmierzone wysokość przychodów pieniężnych na głowę ludności, na osi pionowej — wskaźnik oddający umowny poziom dochodów brutto z rolnictwa i przemysłu, w przeliczeniu na jednego mieszkańca każdego z województw.

Wskaźnik, o którym mowa, wyliczono w sposób prosty przy wykorzystaniu łatwego dostępnego materiału statystycznego³⁾. Dochód brutto z rolnictwa (wskaźnik rolnictwa) przyjęto jako odpowiednik łącznej wielkości zbiorów czterech zbóż, ziemniaków i buraków cukrowych, podzielonej przez ilość mieszkańców. Wskaźnik rolnictwa jest sumą przypadającej na głowę ludności liczby kwintali, którą dodatkowo podzielono — w odniesieniu do zbóż i buraków cu-

krowych przez 2, w odniesieniu do ziemniaków (w celu uzyskania korekty wartościowo-cenowej) przez 4. Za odpowiednik dochodu z przemysłu (wskaźnik przemysłu) uznano stosunek procentowy zatrudnienia w przemyśle do ogólnej liczby mieszkańców województwa. Łączny wskaźnik dla rolnictwa i przemysłu uzyskano dodając wskaźniki rolnictwa i przemysłu⁴⁾, wyliczone oddzielnie według przedstawionej wyżej metody.

Wykres 1

Związek między przychodami pieniężnymi a dochodami brutto z rolnictwa i przemysłu
Średnio dla województw
(z pominięciem miast wydzielonych)



Rezygnując nawet w tej uproszczonej analizie z dokonywania wyliczeń określających siłę związku cech możemy stwierdzić na podstawie wykresu, że zakładana zależność faktycznie istnieje. Wyższym przychodom pieniężnym odpowiada — ogólnie biorąc — wyższy poziom wskaźnika odmierzanego na osi pionowej.

Widzimy jednak zarazem, że współzależność nie jest idealna — punkty odpowiadające wielkości obu cech w poszczególnych województwach nie układają

4) Uzasadnienie postępowania:

Dochód brutto z rolnictwa na 1 mieszkańca =

$$= \frac{\text{zbiory w } q \times \text{przeciętna cena}}{\text{ilość mieszkańców}}$$

Dochód z przemysłu na 1 mieszkańca =

$$= \frac{\text{zatrudnienie} \times \text{przeciętna płaca}}{\text{ilość mieszkańców}}$$

Pominięcie w tych wyrażeniach przeciętnej ceny lub przeciętnej płacy prowadzi do przedstawionego ujęcia. Chcąc jednak uzyskać podstawy do sumowania obu wskaźników, trzeba zastosować współczynnik korekty oddający relację między wysokością przeciętnej ceny ziemiopłodów (za 1 q) i przeciętnej płacy (rocznej w przemyśle). (Współczynnik wyraża również stopień reprezentowania całości dochodów przez wybrane pozycje). Z zastosowanej procedury wynika, że współczynnik ten przyjęto jako 200 (wskaźnik dla przemysłu jest wyrażony w procentach, a więc pomnożony przez 100, natomiast wskaźnik dla rolnictwa podzielony przez 2, z tym jeszcze uzupełnieniem, że przeciętna cena odnosi się nie do jednego, lecz dwóch kwintali ziemniaków). Relacja powyższa ustalona została pierwotnie w sposób empiryczny w drodze prób, z których za najbardziej zadowalającą uznano taką, która nie zniekształcała proporcji między dochodami okręgów zdecydowanie uprzemysłowionych z jednej i zdecydowanie rolniczych z drugiej strony. Dokonana następnie weryfikacja, w trakcie której posłużono się dodatkowo danymi o produkcji końcowej rolnictwa i o globalnym osobowym funduszu płac, potwierdziła prawidłowość przyjętej relacji. Ściśle biorąc, drugie wyliczenie dało liczbę 180, trudno jednak powiedzieć, czy 10% różnica nie wynika z faktu, że dane i wyliczenia mają charakter przybliżony. Dlatego poprzestano na ustaleniu pierwotnym. Należy jeszcze wyjaśnić, że oparcie wskaźnika rolnictwa na zbiorach podstawowych ziemiopłodów nie oznacza pomijania produkcji zwierzęcej, a tylko przyjęcie założenia, iż produkcja zwierzęca pozostaje w określonej proporcji do produkcji roślinnej.

2) Na podstawie wymienionych już źródeł.

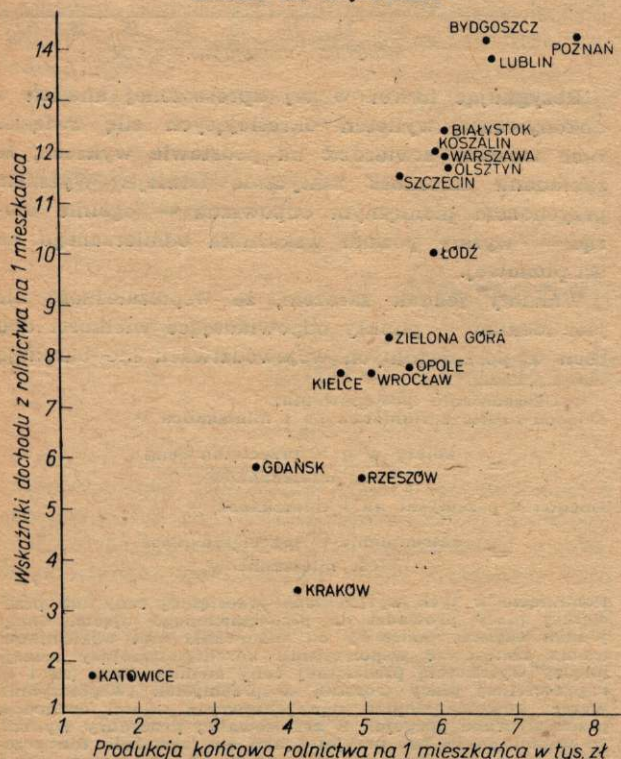
3) Rocznik Statystyczny 1966.

się ściśle wzdłuż jednej linii. Przy zbliżonym poziomie przychodów pieniężnych wskaźniki mogą wyraźnie od siebie odbiegać i odwrotnie. Muszą zatem oddziaływać także czynniki dodatkowe, których nie uwzględniliśmy. Mogą w szczególności wchodzić w rachubę takie okoliczności jak różne znaczenie innych — poza przemysłem i rolnictwem — działów gospodarki jako źródła dochodów pieniężnych ludności, a także niepełna reprezentatywność zbiorów głównych ziemiopłodów dla wielkości przychodów z rolnictwa. Tu należałoby jeszcze dodać, że niewłaściwe wydać się także może uwzględnienie przychodów z rolnictwa uspołecznionego, które — w odróżnieniu od gospodarki drobnotowarowej — nie stanowią bezpośredniego elementu dochodów ludności.

Dla dalszego toku rozumowania ważne będzie zbadanie, jakie znaczenie mają te czynniki, który z nich jest najważniejszy. Otóż reprezentatywność zbiorów głównych ziemiopłodów dla wielkości przychodów z rolnictwa okazuje się dość duża. Mówi o tym zamieszczony wykres 2, który ujmuje związek między wyliczonymi przez nas wskaźnikami rolnictwa a wartością produkcji końcowej rolnictwa, przypadającej na jednego mieszkańca poszczególnych województw.

Wykres 2

Związek pomiędzy produkcją końcową rolnictwa a wskaźnikami rolnictwa
Średnio dla województw



Poza Krakowem i chyba Rzeszowem nie widać odchylenia, które byłyby zbieżne i tłumaczyłyby różnice występujące w wykresie 1. Dla Krakowa można na podstawie wykresu 2 szacować zaniżenie wskaźnika rolnictwa w granicach 2 punktów; podobne zaniżenie występuje także w wykresie 1. Dla Rzeszowa takie odchylenie in minus jest nieco mniejsze (1–1,5 punktu). Wykres 2 wykazuje także i inne rozbieżności — np. zbliżony poziom wskaźników Bydgoszczy i Poznania czy Kielce i Opola, przy różnej wartości produkcji końcowej rolnictwa, ale konfrontacja z wykresem 1 wydaje się wskazywać, że mamy do

czynienia z równoczesnymi zawyżeniami wskaźników jednych i zaniżeniami wskaźników innych województw, które to różnice oddzielnie brane nie są duże i nie wpływają w poważniejszym stopniu na układ wykresu 1.

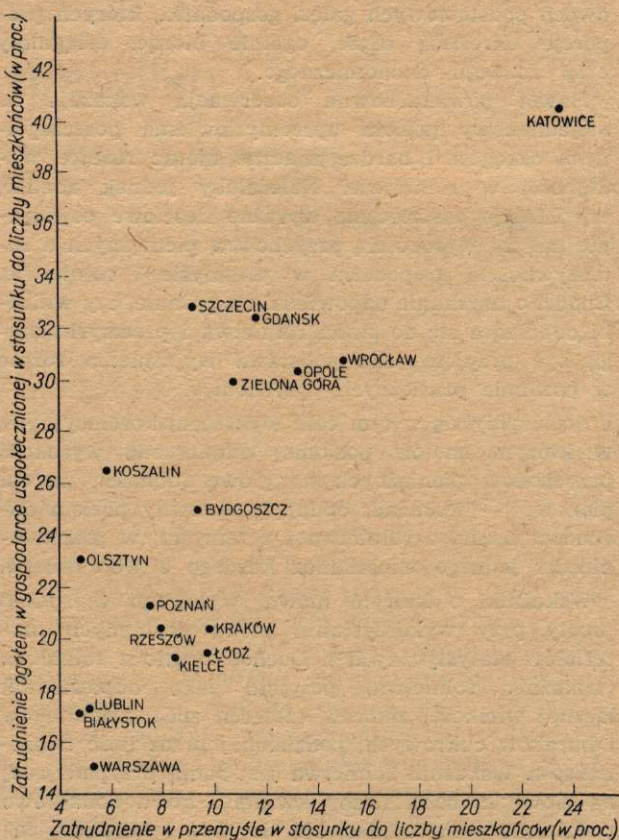
Można także sądzić, że uwzględnienie przychodów rolnictwa uspołecznionego nie powoduje zniekształceń proporcji w wykresie 1: województwa zachodnie i północne, w strukturze których rolnictwo uspołecznione zajmuje ważne miejsce, nie wysuwają się (poza wrocławskim) w górę na tym wykresie.

Wpływ innych działów gospodarki poza przemysłem na poziom pieniężnych przychodów ludności jest — jak można sądzić — w skali krajowej dość duży i w tym upatrywać należy główną przyczynę rozbieżności widocznych na wykresie 1. Jeżeli zestawimy w tabeli korelacyjnej wskaźniki zatrudnienia w przemyśle w stosunku do liczby mieszkańców i analogiczne wskaźniki zatrudnienia ogółem⁵⁾ (są to oczywiście dane odnoszące się do gospodarki uspołecznionej), zauważymy, że grupa województw zachodnich i północnych — łącznie z Gdańskiem, a także i Bydgoszczą — wyodrębnia się z całości i rozbija niejako zwartość wykresu.

Wydaje się, że punkty oznaczające województwa układają się na wykresie 3 w przybliżeniu wzdłuż dwóch równoległych prostych, przy czym województwa zachodnie i północne wyznaczają wyższą z tych dwóch. Oznacza to, że zatrudnienie łączne w gospodarce uspołecznionej jest tam relatywnie wyższe.

Wykres 3

Związek pomiędzy zatrudnieniem w przemyśle i zatrudnieniem ogółem w gospodarce uspołecznionej
Średnio dla województw



⁵⁾ Bardziej miarodajne byłyby relacje płacowe, ale Rocznik Statystyczny nie zawiera przekroju wojewódzkiego.

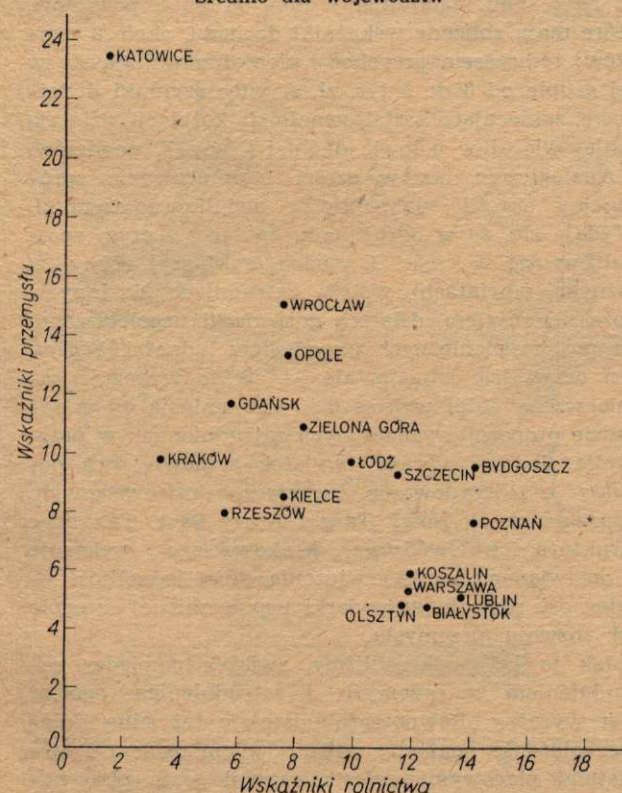
Niektóre województwa — np. Szczecin, Gdańsk, Koszalin — wybijają się szczególnie. I właśnie w omawianej grupie województw (a specjalnie w owych wybijających się) przychody pieniężne na jednego mieszkańca — jak relacjonuje to wykres 1 — są znacznie wyższe, niż wynikałoby to z wyliczonego dla nich wskaźnika rozwoju rolnictwa i przemysłu. Tak więc wykres 3 wyjaśnia nam ostatecznie, dlaczego województwa takie, jak: Gdańsk, Olsztyn, Koszalin, Zielona Góra, Szczecin zajmują na wykresie 1 miejsca poniżej linii, wokół której skupia się większość województw.

Podane uwagi i zastrzeżenia nie podważają — jak sądzę — zasadności koncepcji wiązania poziomu pieniężnych przychodów ludności z intensywnością gospodarki w rolnictwie z jednej i w przemyśle z drugiej strony. Przeciwnie, całość dotychczasowych rozważań wskazuje na to, że jest to trafny i wygodny zarazem punkt wyjścia każdej, także bardziej szczegółowej analizy, która może jedynie wzbogacić uzyskany już obraz nowymi dodatkowymi elementami.

Traktując wykres 1 i wskaźniki, które stanowią zasadniczy składnik jego budowy, jako podstawę informacji o przyczynach zróżnicowania wysokości pieniężnych przychodów przypadających na 1 mieszkańca poszczególnych województw — spróbujemy obecnie dokładniej wniknąć w te przyczyny, a w szczególności przedstawić, jaką wagę, jaki wpływ na poziom wskaźnika ma w każdym wypadku rolnictwo, a jaki przemysł. Do tego służy wykres 4, w którym na osi odciętych odmierzonego poziom wskaźników rolnictwa, na osi rzędnych zaś poziom wskaźników przemysłu dla każdego z okręgów. Związek między wykresem 1 i wykresem 4 wyraża się w tym, że rzędne każdego województwa w wykresie 1 są równe sumie jego współrzędnych w wykresie 4.

Wykres 4

Rola dochodu z rolnictwa i dochodu z przemysłu w każdym z województw
Średnio dla województw



Jak widać, poza województwem katowickim, które swoją strukturą gospodarczą wyraźnie odbiega od pozostałych, nie ma wyraźnej polaryzacji. Wśród województw charakteryzujących się wysokim poziomem dochodów na głowę ludności są zarówno takie, w których przewagę mają dochody z rolnictwa (Bydgoszcz, Poznań) — jak i inne, w których wyraźnie większą wagę ma wskaźnik przemysłu (Opole, Wrocław). Podobne zjawisko dostrzegamy wśród województw o niskim poziomie dochodów: w warszawskim i białostockim rola przemysłu nie jest duża, ale niedobór wyrównują dochody z rolnictwa; kieleckie, rzeszowskie i krakowskie — mimo że wskaźnik przemysłu kształtuje się tam wyżej — nie dorównują im w dochodach wskutek niekorzystnych wskaźników rolnictwa. Jest to szczególnie wyraźnie widoczne w przypadku Krakowa.

Nasuwa się więc nieodparcie uwaga, że to słabość rolnictwa jest przyczyną niskiego poziomu dochodów i przychodów pieniężnych mieszkańców województwa krakowskiego. Tak zapewne jest, lecz nie spieszymy się jeszcze z ostatecznymi wnioskami, zwłaszcza wnioskami natury polityczno-gospodarczej. Niski przychód na głowę z rolnictwa tylko częściowo wynika z nieco niższej — w stosunku do średniej krajowej — wydajności z hektara. Zasadniczą przyczyną niskiego poziomu wyliczonych przez nas wskaźników rolnictwa jest bardzo duża gęstość zaludnienia województwa krakowskiego. Przekracza ona o 38% średnią krajową i stanowi przykładowo 330% w stosunku do gęstości zaludnienia województwa koszańskiego. Nawet najślabiej zaludniony powiat Nowy Targ ma wskaźnik 83% średniej krajowej. O tym trzeba pamiętać śledząc dalsze rozważania artykułu.

II

Zacieśnimy obecnie naszą analizę do terenu samego województwa krakowskiego. Badania opierają się na sprawozdawczości z wykonania planu kasowego za rok 1966, która wprawdzie nie stanowi pełnego odpowiednika materiałów wykorzystanych w pierwszej części opracowania (bilanse pieniężnych dochodów i wydatków ludności), pozwala jednak na dokonanie analogicznych porównań. W pierwszej części opracowania chodziło nam o określenie miejsca województwa krakowskiego w skali krajowej; to miejsce jest jednak wynikiem sumowania się wielkości wnoszonych przez wszystkie powiaty wchodzące w skład województwa. Na problem regionalnego zróżnicowania w obrębie okręgu wojewódzkiego chcemy zwrócić specjalną uwagę. Porównując przychody pieniężne ludności w poszczególnych powiatach⁶⁾ opieramy się na wysokości trzech zasadniczych elementów wchodzących w skład rozchodowej strony planu kasowego, a więc:

- a) wynagrodzeń, na które składają się symbole planu kasowego:
 - 100 Osobowy fundusz płac przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym
 - 101 Bezosobowy fundusz płac i prowizje przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym
 - 11 Fundusz płac jednostek budżetowych i budżetowanych

⁶⁾ Jako powiaty traktowane są okręgi zawierające właściwy powiat plus ewentualnie miasto z niego wydzielone.

- 120 Fundusz zakładowy
- 121 Wynagrodzenia z nadwyżki bilansowej spółdzielni
- 13 Pozostałe wynagrodzenia nie objęte funduszem płac
- b) świadczeń społecznych i ubezpieczeniowych — symbol planu kasowego:
- 14 Renty, zasiłki i odszkodowania ubezpieczeniowe
- c) skupu (zarówno produktów rolnych, jak i artykułów nierolniczych), gdzie występują symbole planu kasowego:
- 20 Skup planowy* produktów rolnych
- 21 Skup pozaplanowy produktów rolnych
- 22 Skup artykułów nierolniczych

Wymienione pozycje stanowiły w 1966 roku łącznie 65% całej rozchodowej strony zrealizowanego planu kasowego. Przeciętna wysokość obliczonych na tej podstawie przychodów pieniężnych, przypadających na jednego mieszkańca województwa, sięga 6.300 zł. Jest to około 67% kwoty podanej w części I jako przeciętny przychód roku 1965 na głowę ludności. Zbieżność tych dwóch wskaźników jest wyraźna, tym niemniej cała suma rozchodów planu kasowego oddawałaby mniej wiernie proporcje dochodów w powiatach, ze względu na zniekształcenia związane z występowaniem pozycji o charakterze technicznym.

Porównanie wysokości przychodów pieniężnych w powiatach (wyliczonych w sposób wyżej omówiony) doprowadza do wniosku, że zróżnicowanie jest silniejsze niż w skali krajowej między województwami. Teoretycznie można się było tego spodziewać, ponieważ przychód wojewódzki na głowę ludności⁷⁾ jest średnią ważoną przychodów notowanych w powiatach, jest zatem średnią zbiorowości dużej, średnią, która nie ma tendencji zbliżania się do wielkości skrajnych, występujących wśród przychodów jednostkowych. Średni przychód w powiecie, jako średnia o wiele mniejszej zbiorowości, może taką tendencję wykazywać w silniejszym znacznie stopniu.

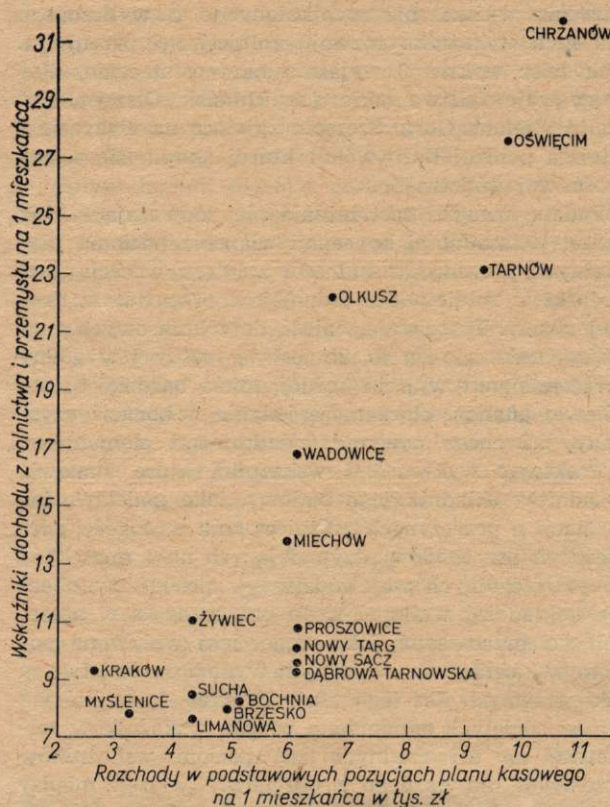
W skali krajowej najniższy przychód wojewódzki stanowi 54% przychodu najwyższego; w województwie krakowskim najniższy przychód powiatowy nie dochodzi do jednej czwartej przychodu maksymalnego lub, jeśli odrzucimy powiat Kraków ze względu na jego kadłubowość (silne powiązanie z miastem Krakowem), to otrzymamy wskaźnik 30%. Następne kolejne wskaźniki są także niskie: 40% (dwa powiaty), 43%, 46%, 48% — i dopiero siódmy z kolei powiat osiąga 55% maksymalnych przychodów.

Aby nie nużyć opisywaniem liczb, a równocześnie aby rzucić światło na przyczyny zróżnicowania, zamieszczamy wykres korelacyjny, zbudowany identycznie jak wykres 1 podany w części I artykułu.

Wykres 5 na pierwszy rzut oka zdaje się ujawniać dużą współzależność obu cech. Ale, jak łatwo można sprawdzić, pogląd taki nie byłby w pełni słuszny w odniesieniu do dolnej jego części, w której skupia się jednak poważna liczba powiatów. Przekonujemy się np., że sześć powiatów wykazuje prawie identyczne przychody w granicach około 6 tys. zł,

Wykres 5

Związek między przychodami pieniężnymi ludności wg podstawowych pozycji rozchodowych planu kasowego a dochodami brutto z rolnictwa i przemysłu
Średnio w powiatach



a rozpiętość wskaźników dochodu wynosi w tej grupie 6 punktów, tj. 1/4 całej skali. Gdybyśmy do tej grupy włączyli jeszcze siódmy powiat (Olkusz), o niewiele większej sumie przychodów, to rozpiętość wskaźników wzrosłaby do 13 punktów, a to stanowi aż 54% skali. Znajdujemy inną grupę 5 powiatów, które mają zbliżone wskaźniki dochodu, około 8 punktów; tymczasem przychody pieniężne wahają się w tej grupie od 3 do 5 tys. zł. A więc czynniki dodatkowe, zakłócające kształtowanie się korelacji, działają mniej więcej w połowie ogólnej liczby 17 powiatów.

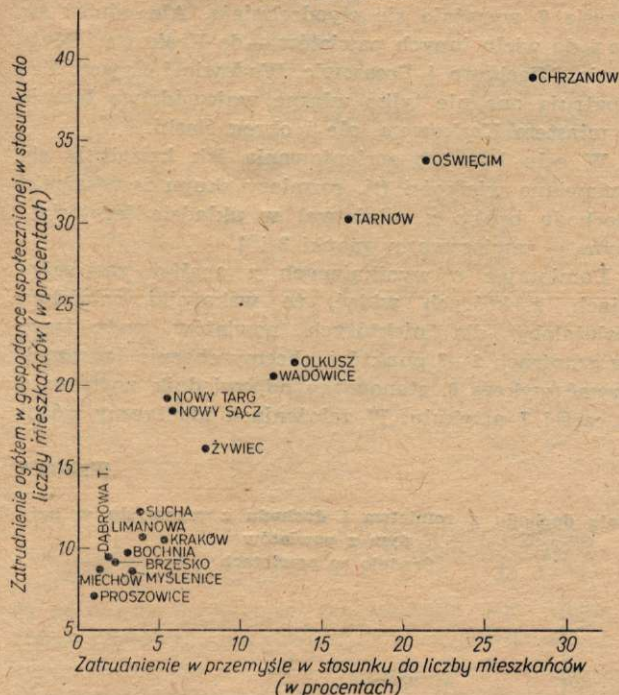
Analogenicznie jak w części I opracowania spróbujemy określić, jakie są te dodatkowe czynniki. Wydaje się, że w odróżnieniu od tego, z czym spotkaliśmy się w części I, można wykluczyć różny (w różnych powiatach) wpływ zatrudnienia w innych, poza przemysłem, działach gospodarki uspołecznionej na poziom pieniężnych przychodów ludności. Wpływ ten oczywiście istnieje, ale — jak to wykazuje zamieszczony dalej wykres 6 — nie zmienia on w zasadzie proporcji wyznaczonych zatrudnieniem w przemyśle. Jedyny wyraźny wyjątek stanowią dwa powiaty o zdecydowanie turystyczno-uzdrowiskowym charakterze, tj. Nowy Targ i Nowy Sącz. Tak więc struktura województwa krakowskiego wykazuje z omawianego punktu widzenia dużą jednolitość — zależność rozwoju gospodarki uspołecznionej w ogóle od rozwoju przemysłu.

Jak to już podkreśliliśmy, związek pomiędzy zatrudnieniem w przemyśle i zatrudnieniem ogółem jest wyraźny. Równocześnie istnieje też silna liniowa zależność pomiędzy zatrudnieniem ogółem i wypłatami płacowymi, rejestrowanymi przez plan ka-

⁷⁾ Wykorzystane dane statystyczne zaczerpnięto z opracowania WUS w Krakowie — Rozwój społeczno-gospodarczy województwa w latach 1961—1965; Kraków 1965.

Wykres 6

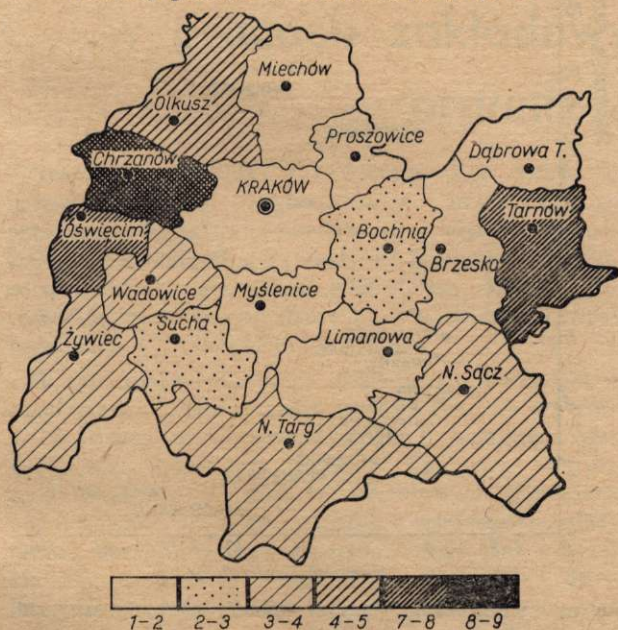
Związek między zatrudnieniem w przemyśle i zatrudnieniem ogółem w gospodarce uspołecznionej
Średnio w powiatach



sowy⁸⁾. Płyne stąd wniosek, że stopa zatrudnienia w przemyśle nie może być złą miarą tej części przychodów pieniężnych ludności, które uzyskiwane są poza rolnictwem we wszystkich prawie powiatach (o dwóch wyjątkach była już wcześniej mowa). Dodatkowego potwierdzenia słuszności tego wniosku dostarczają zamieszczone mapki 1 i 2. Uwidoczniono na nich poziom wypłat płacowych oraz wskaźniki zatrudnienia w przemyśle — ujęte w odpowiednich przedziałach klasowych.

Mapka 1

Dochody płacowe na 1 mieszkańca w tys. zł

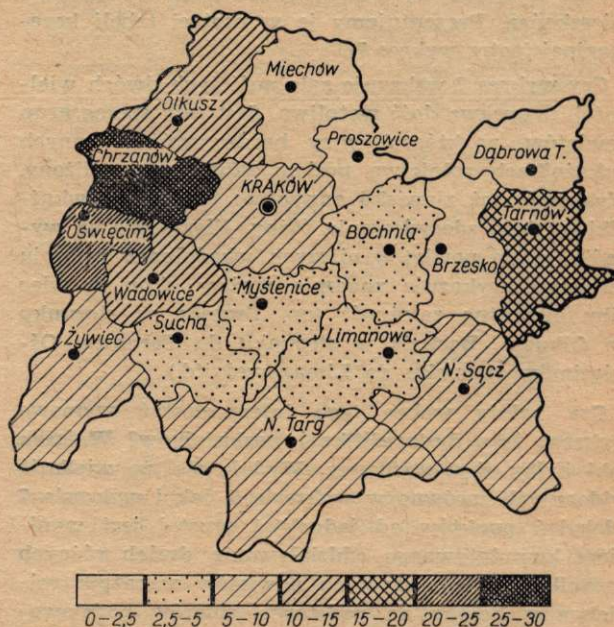


⁸⁾ Mówi o tym wyraźnie wykres korelacyjny, sporządzony w trakcie przeprowadzania badań. Wykresu tego nie zamieszczamy, ponieważ nie dodaje on do wykresu 6 żadnych nowych informacji.

Mapki nie pokrywają się wprawdzie z sobą idealnie, co wynika stąd, że ustalone jednolicie przedziały klasowe łączą w grupy powiaty między sobą też zróżnicowane. Zbieżność jest jednak wyraźnie widoczna, a dodatkowa wartość informacyjna mapek polega na uwidocznieniu zróżnicowania w układzie terytorialnym.

Mapka 2

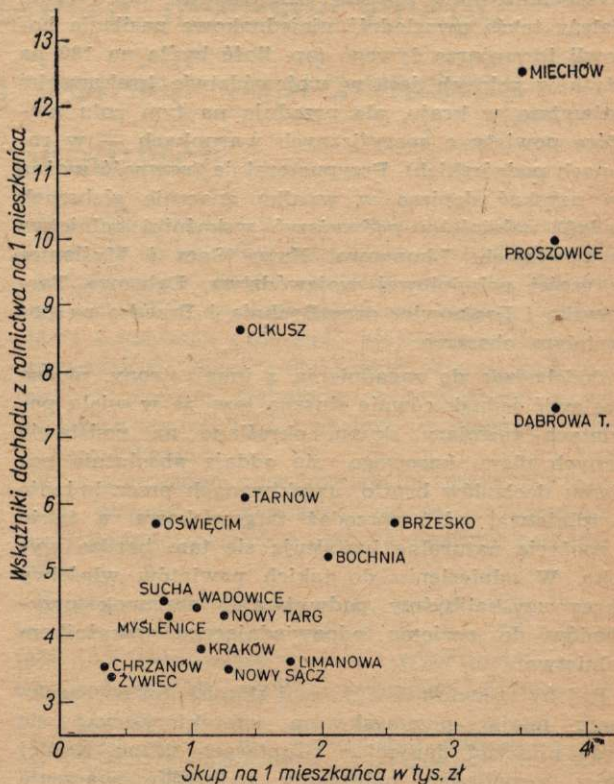
Zatrudnienie w przemyśle w stosunku do liczby mieszkańców
(w procentach)



Z przeprowadzonych rozważań wynika, że przyczyn zacierania się zależności pomiędzy poziomem przychodów pieniężnych ludności a naszymi wskaź-

Wykres 7

Związek między rozmiarami skupu i wskaźnikami rolnictwa
Średnio w powiatach



nikami intensywności gospodarki szukać należy po stronie rolnictwa. Wskazuje na to także fakt, że większość powiatów, które ulokowały się na dole wykresu 5 (a tu właśnie, jak mówiliśmy, zależność najbardziej się zaciera), charakteryzuje się niskimi wskaźnikami rozwoju przemysłu. Nie możemy niestety porównać naszych wskaźników dochodu brutto z rolnictwa z wartością produkcji końcowej rolnictwa, gdyż brak takich danych w przekroju powiatów. Możliwe jest natomiast zestawienie tych wskaźników z wartością skupu, przeliczoną na jednego mieszkańca. Prezentujemy je w postaci tabeli korelacyjnej (patrz wykres 7).

Czy wykres 7 wskazuje zależność tych dwóch wielkości, to sprawa dość wątpliwa. Jest cały szereg grup powiatów, w których przy bardzo zróżnicowanych wskaźnikach rolnictwa poziom skupu jest zbliżony. Występuje też zjawisko odwrotne: identyczne wskaźniki, a skup zdecydowanie różny. Nierazkie są wypadki, gdzie powiat o niższych wskaźnikach rozwoju rolnictwa wykazuje znacznie wyższy skup, a więc niby odwrotną zależność (np. Brzesko w stosunku do Olkusza, Bochnia w stosunku do Tarnowa, Oświęcim w stosunku do Limanowej itd.).

Czy należy wobec tego interpretować wymowę wykresu jako dyskwalifikację wskaźników? Wniosek taki byłby zbyt pochopny. Wydaje się, że wielkość widocznych zarówno w wykresie 5, jak i wykresie 7 odchylen punktów od jednolitej prostej jest wynikiem kumulatywnego oddziaływania dwóch różnych czynników. Dla niektórych powiatów wskaźnik rolnictwa wyliczony na podstawie zbiorów podstawowych ziemiopłodów szacuje prawdopodobnie za nisko uzyskiwane dochody brutto. Podobne wnioski nasuwały się także z wykresu 2 przy analizie pozycji Krakowa wśród innych województw. Może się to odnosić w szczególności do rejonów, w których silnie rozwinięte jest sadownictwo, ogrodnictwo czy wyspecjalizowane uprawy przemysłowe (np. tytoń). Należy także uwzględnić niejednakowe nasilenie hodowli inwentarza żywego (np. ilość bydła na 100 ha użytków rolnych jest w województwie krakowskim najwyższa w kraju, ale przodują na tym polu niektóre powiaty o specyficznych warunkach — w rejonach podgórskich). Przypuszczalnie (pewność można by uzyskać dopiero w wyniku znacznie głębszych badań) należałoby podwyższyć wskaźniki rolnictwa w powiatach: Limanowa, Nowy Sącz i Myślenice w części południowej województwa, Dąbrowa Tarnowska i Proszowice oraz Bochnia i Brzesko na pozostałym obszarze.

Podchodząc do zagadnienia z innej strony, można postawić jednak równie słuszną tezę, że w wielu powiatach rozmiary skupu, określane na podstawie danych planu kasowego, nie oddają absolutnie poziomu dochodów brutto, uzyskiwanych przez ludność z rolnictwa, gdyż sprzedaż targowiskowa, a także i spożycie naturalne kształtują się tam bardzo wysoko. W odniesieniu do takich powiatów właściwy obraz uzyskalibyśmy podwyższając szacunek przychodów do poziomu odpowiadającego wskaźnikom rolnictwa.

Rejony sąsiadujące z dużymi skupiskami o charakterze miejsko-przemysłowym charakteryzować się będą niższymi danymi o rozmiarach skupu. Ściślej rzecz rozpatrując, należałoby podkreślić znaczenie

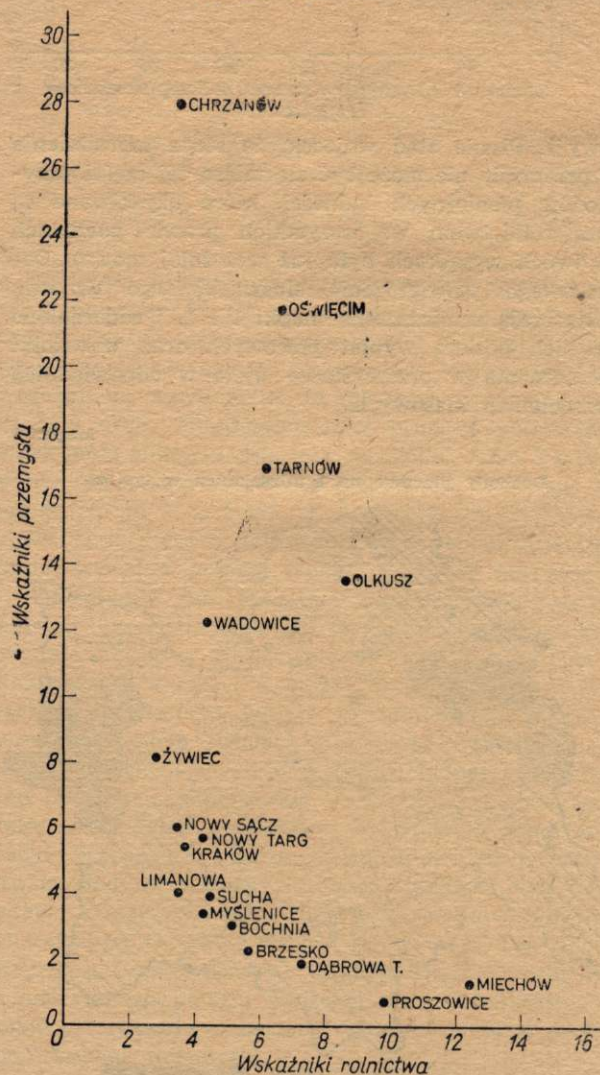
linii komunikacyjnych, przybliżających określone enklawy nawet bardziej odległych powiatów do dużych ośrodków. W szczególności należy tu wskazać na powiaty: Olkusz, Oświęcim, Tarnów, które w wykresie 7 wyraźnie się wyodrębniają. Ale odnosi się to i do wielu innych powiatów — do Krakowa i Myślenic, Miechowa i Proszowic, Wadowic i Żywca. Zopatrzyć one nie tylko własne województwo łącznie z miastem Krakowem, ale i okręg śląski.

W celu lepszego zorientowania jak kształtują się omawiane wielkości (tj. rozmiary skupu i wskaźniki dochodu brutto z rolnictwa) w układzie terytorialnym — zamieszczamy mapki 3 i 4.

Pamiętając o wynikających z analizy zastrzeżeniach, z których widać, że wskaźniki rolnictwa należałoby dla niektórych powiatów podwyższyć w granicach 2—3 punktów, chcemy obecnie zaprezentować wykres 8, stanowiący odpowiednik wykresu 4 z części I artykułu. W założeniach identyczny, różni

Wykres 8

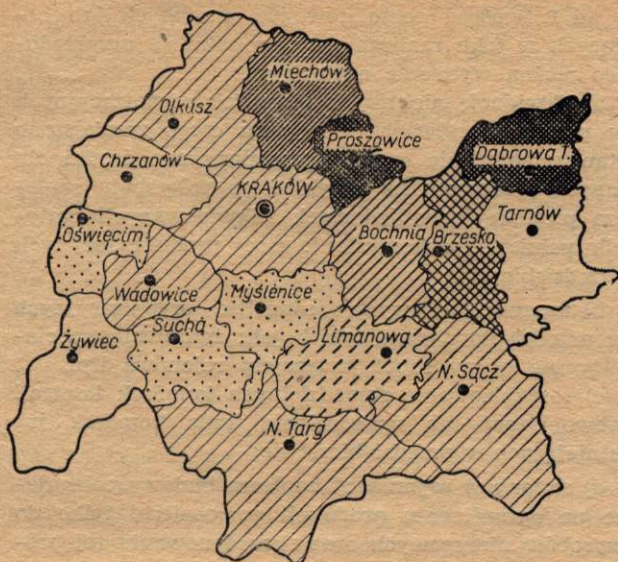
Rola dochodu z rolnictwa i dochodu z przemysłu w każdym z powiatów
Średnio w powiatach



się on swoim wyglądem w sposób zdecydowany od tamtego. Przede wszystkim nawet w najbardziej rolniczych powiatach wskaźniki dochodów brutto z rolnictwa są niskie. Niski jest ich poziom nie tylko w stosunku do wskaźników dochodu z przemysłu,

Mapka 3

Skup na 1 mieszkańca w tys. zł



do 0,5 0,5-1 1-1,5 1,5-2 2-2,5 2,5-3 3-3,5 3,5-4

co powoduje, że wykres rozbudowany jest w kierunku pionowym, ale również w stosunku do wskaźników rolnictwa w wielu województwach, gdzie są to przecież wielkości średnie, a nie ekstremalne. Tak więc wskaźnik rolnictwa w powiecie miechowskim, który jest najwyższy w skali województwa krakowskiego, jest równy średniemu wskaźnikowi woj. białostockiego, niewiele tylko przewyższa średnią dla województw koszalińskiego i warszawskiego, a wyraźnie ustępuje lubelskiemu, poznańskiemu i byd-

Mapka 4

Wskaźniki dochodu z rolnictwa na 1 mieszkańca (w punktach)



poniżej 3 3-4 4-5 5-6 6-8 8-10 powyżej 10

goskiemu. Cały szereg powiatów zajmuje miejsca bliskie początkowi układu współrzędnych, co oznacza zarówno niski poziom dochodów z rolnictwa, jak i słabość przemysłu. Zaznaczają się silne dysproporcje w rozwoju przemysłowym powiatów. W skali krajowej województwo katowickie stanowi specyficzny wyjątek; w województwie krakowskim takie wyjątki są nawet liczniejsze, ale na tle bardzo niskiego poziomu większości.

STANISŁAW WALASEK

Udział przedstawicieli Banku Inwestycyjnego w pracach zakładowych komisji usprawnienia organizacji produkcji

Realizacja uchwały VII Plenum KC PZPR w przedsiębiorstwach wykonawstwa inwestycyjnego przebiegała w ścisłym powiązaniu z wykonywaniem zadań wynikających z uchwały VI Plenum KC PZPR, zobowiązującej cały aparat gospodarczy do skoncentrowania wysiłków na usprawnieniu procesu inwestycyjnego i budownictwa.

W celu ułatwienia pracy zakładowym komisjom — ministerstwa i zjednoczenia wydały ramowe wytyczne w postaci aktów normatywnych¹⁾, ustalające kierunki oraz zakres ich działania. Zgodnie z wytycznymi resortów, do prac w zakładowych komisjach oddelegowano wielu specjalistów z ministerstw, zjednoczeń, instytutów naukowo-badawczych oraz oddziałów Banku Inwestycyjnego. Tylko do komisji działających przy przedsiębiorstwach budowlano-montażowych, podległych Ministerstwu Budownictwa

i Przemysłu Materiałów Budowlanych, oddelegowano aż 800 specjalistów spoza tych przedsiębiorstw²⁾.

W pierwszym etapie realizacji uchwały VII Plenum KC PZPR powołano zakładowe komisje usprawnienia organizacji produkcji, które dokonały analizy organizacji produkcji i stanu zatrudnienia, w powiązaniu z planami techniczno-ekonomicznymi przedsiębiorstw na rok 1967, i na tym tle ujawniły rezerwy produkcyjne.

W drugim etapie prac komisje te rozpatrzyły zgłoszone wnioski i przekazały je do wprowadzenia w życie przez właściwe ogniwa aparatu gospodarczego.

Prace zakładowych komisji, których działalność w zasadzie zakończona została do dnia 30 czerwca 1967 roku, przebiegały zgodnie z wytycznymi jednostek nadrzędnych, według ustalonych harmonogra-

1) Na podstawie ustaleń zarządzenia nr 67 prezesa Rady Ministrów z dnia 5.XI.1966 r. w sprawie realizacji uchwały VII Plenum KC PZPR.

2) Zobacz artykuł pt.: Budownictwo realizuje uchwały VII Plenum, opublikowany w „Fundamentach” nr 6(528) z dnia 5 lutego 1967 r.

mów. Szeroka mobilizacja pracowników przedsiębiorstw, biur projektowych, jak również specjalistów oddelegowanych z innych jednostek, wokół problemów usprawnienia organizacji produkcji i zarządzania przyniosła wiele cennych wniosków, których realizacja da poważne efekty gospodarce narodowej.

* * *

Przedstawiciele Banku Inwestycyjnego wzięli udział w pracach zakładowych komisji przede wszystkim dużych przedsiębiorstw, w szczególności występujących w charakterze generalnych wykonawców. Ponadto w innych przedsiębiorstwach, jeśli znajdowało to uzasadnienie w niezadowalającym poziomie organizacyjnym i stanie gospodarki przedsiębiorstw³⁾. W ramach prac zakładowych komisji przedstawiciele banku skoncentrowali swą uwagę na tych odcinkach pracy przedsiębiorstw, które — ich zdaniem — były najbardziej zaniedbane i gdzie usprawnienie mogłoby przyczynić się do zasadniczej poprawy organizacji produkcji oraz gospodarki siłą roboczą i środkami produkcji.

Przedstawiciele banku uczestniczyli w pracach jako członkowie 256 komisji powołanych w przedsiębiorstwach wykonawstwa inwestycyjnego (w tym w 133 przedsiębiorstwach podległych Ministerstwu Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych), to jest w 20% ogółu przedsiębiorstw będących w gestii Banku Inwestycyjnego. Pracownicy banku nie ograniczali swojej działalności tylko do prac w zakładowych komisjach, ale brali również udział między innymi:

- w pracach zespołów problemowych, jako konsultanci lub koordynatorzy prac niektórych zespołów,
- w naradach organizowanych przez komitety wojewódzkie lub dzielnicowe (powiatowe) PZPR, poświęconych realizacji uchwały VII Plenum KC PZPR,
- w posiedzeniach kolegów zjednoczeń budowlanych, na których omawiane były zagadnienia będące przedmiotem prac zakładowych komisji.

Ponadto oddziały banku zgłaszały pisemne wnioski lub uwagi pod adresem przedsiębiorstw, gdzie przedstawiciele banku nie brali udziału w pracach zakładowych komisji.

Jako członkowie zakładowych komisji pracownicy banku brali aktywny i twórczy udział w pracach tych komisji. Świadczy o tym fakt, że do realizacji przyjęto 992 wnioski⁴⁾ zgłoszone przez przedstawicieli banku, z których 563 odnosi się do przedsiębiorstw podległych Ministerstwu Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych. Z wniosków zgłoszonych przez bank i przyjętych do wykonania 813 zostało już zrealizowanych lub jest w trakcie realizacji, w tym 455 w przedsiębiorstwach resortu budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych.

Przyjęte do realizacji wnioski, zgłoszone przez przedstawicieli banku, dotyczyły w swej masie następujących zagadnień:

1) zarządzania i organizacji przedsiębiorstw oraz procesów produkcyjnych.

- 2) zatrudnienia i gospodarki siłą roboczą,
- 3) gospodarki środkami produkcji.

Ad 1. Spośród postulatów już przyjętych lub będących w toku realizacji w tym zakresie przykładowo można wymienić następujące:

a) likwidację niektórych jednostek organizacyjnych w przedsiębiorstwach, w wyniku czego zmniejszono stan zatrudnienia oraz wygospodarowano środki dla innych jednostek; na przykład po połączeniu zaplecza produkcyjnego jednostek zlikwidowanych nastąpiło pełniejsze wykorzystanie mocy produkcyjnej tych przedsiębiorstw;

b) tworzenie nowych jednostek organizacyjnych w przedsiębiorstwach, takich jak: żwirownie, specjalistyczne grupy robót, magazyny rejonowe itp.;

c) zorganizowanie samodzielnych komórek kontroli wewnętrznej lub wzmocnienie kadr komórek już istniejących w przedsiębiorstwie;

d) zmiany w organizacji zaplecza budowy, polegające na ograniczeniu produkcji pomocniczej tylko do wyrobów nietypowych oraz skoordynowaniu tej produkcji z produkcją podstawową, zastosowaniu w szerszym zakresie barakowozów zamiast tradycyjnego zaplecza tymczasowego;

e) wzmocnienie komórek przygotowujących proces produkcji na budowie przez zasilenie kadr komórek przygotowania produkcji, co powinno spowodować przyspieszenie opracowywania i aktualizowania projektów organizacji robót oraz wpłynąć na lepszą koncentrację i rejonizację robót między innymi przez zmniejszenie liczby placów budów,

f) inne usprawnienia organizacyjne, takie na przykład jak: wprowadzenie planowania operatywnego na poszczególne rodzaje robót lub obiekty, uaktualnienie zakresu czynności komórek organizacyjnych, dokonywanie wypłat wynagrodzeń robotnikom na budowie, to jest w bezpośrednim miejscu pracy robotnika, zamiast w biurze przedsiębiorstwa, wprowadzenie w biurze projektów funkcji głównego projektanta dla większych opracowań indywidualnych w celu poprawienia jakości dokumentacji oraz terminowego jej dostarczania zleceniodawcy, przekwaterowanie pracowników zamieszkujących do hoteli robotniczych w pobliżu miejsca pracy, w wyniku czego ograniczono zbędne przejazdy, przesunięcie czasu rozpoczynania pracy w zakładach produkcji betonów i prefabrykatów, uwzględniające możliwość dostarczenia zaprawy betonowej na czas rozpoczynania pracy na budowach, co wyeliminuje w poważnym stopniu przestoje.

Ad 2. Przyjęte do realizacji wnioski polegają na:

a) dokonaniu zmian w stanie i strukturze zatrudnienia przez ograniczenie stanu zatrudnienia lub przesunięcie pracowników z komórek obsługi czy administracji do bezpośredniej produkcji, z uwzględnieniem oczywiście kwalifikacji tych pracowników;

b) dokonaniu zmian form wynagrodzenia, między innymi przez rozszerzenie zakresu stosowania akordu zryczałtowanego;

c) oddziaływaniu na podniesienie poziomu dyscypliny pracy i płac przez migawkowe obserwacje dnia roboczego i przeprowadzanie na ich tle analizy czasu pracy robotników, wzmocnienie kontroli przestrzegania dyscypliny pracy i egzekwowanie kar porządkowych, zorganizowanie brygad kompleksowych;

³⁾ Zakres przedmiotowy i podmiotowy udziału przedstawicieli Banku Inwestycyjnego w pracach zakładowych komisji usprawnienia organizacji produkcji w przedsiębiorstwach wykonawstwa inwestycyjnego został określony w zarządzeniu nr 65/66 naczelnego dyrektora banku.

⁴⁾ Dane według stanu na dzień 30 czerwca 1987 roku.

d) oddziaływaniu na zwiększenie stabilizacji założeń, między innymi przez poprawę warunków socjalno-bytowych pracowników, co powinno przyczynić się w pewnym stopniu do rezygnacji z siły zorganizowanej, która jest mniej wydajna od pracowników cywilnych;

Ad 3. Wnioski w zakresie gospodarki środkami produkcji odnoszą się do:

a) gospodarki materiałowej i dotyczą takich zagadnień jak: nałożenie na kompetentne komórki przedsiębiorstwa obowiązku przeprowadzania analizy celowości zakupów materiałów, ujawniania materiałów zbędnych i ich upłynniania, ograniczenie przerzutów materiałowych między budowlami, dokonywanie rozliczeń z pobranych do produkcji materiałów, opracowywanie limitów zużycia materiałów na budowy;

b) poprawy gospodarki środkami trwałymi przez przeprowadzanie analizy wykorzystywania posiadanych środków transportowych, maszyn budowlanych oraz zaplecza magazynowego, w celu zapobieżenia zbędnemu wydatkowaniu środków inwestycyjnych na ten cel, upłynnianie zbędnego sprzętu ciężkiego i maszyn budowlanych dla obniżenia kosztów amortyzacji, ograniczenie przestojów środków transportowych, sprzętu ciężkiego i maszyn budowlanych, scentralizowanie dyspozycji środkami transportowymi, co wpłynie na racjonalne wykorzystanie posiadanego taboru samochodowego.

* * *

Wkład pracy przedstawicieli Banku Inwestycyjnego w omawianych komisjach był duży i pozytywnie został oceniony przez przedsiębiorstwa, zjednoczenia i instancje partyjne. Znalazło to wyraz na przykład w uchwale Konferencji Samorządu Robotniczego Bytomskiego Przedsiębiorstwa Budowy Pieców Przemysłowych z dnia 28 czerwca 1967 roku, w której złożono specjalne podziękowanie zastępcy dyrektora Oddziału BI w Bytomiu za pracę w zakładowej komisji, w której pełnił funkcję przewodniczącego. Przedsta-

wiciele banku, oprócz zgłaszania wniosków, w wielu przypadkach ustalali kierunek pracy zakładowych komisji i opierając się na wynikach pracy ekonomiczno-kontrolnej oddziałów wskazywali na problemy wymagające zajęcia się nimi.

Przedstawione przykładowo wnioski w niniejszym artykule, zgłoszone przez przedstawicieli banku, upoważniają do stwierdzenia, iż udział pracowników oddziałów w pracach zakładowych komisji przyczynił się do pogłębienia współpracy z przedsiębiorstwami oraz samorządami robotniczymi i podstawowymi organizacjami partyjnymi. Ponadto aparat bankowy miał możliwość wnikliwszego poznania organizacji przedsiębiorstw oraz trudności tych przedsiębiorstw przy wykonywaniu zadań produkcyjnych. Uchwała VII Plenum KC PZPR stworzyła korzystne warunki do włączenia postulatów banku, wynikających z jego bieżącej pracy ekonomiczno-kontrolnej do programów działania przedsiębiorstw, mających na celu usprawnienie organizacji produkcji. Jednocześnie przedstawiciele banku w ramach tych prac czuwali nad prawidłowym wykonywaniem zarządzeń i wytycznych resortów, dotyczących kierunków oraz zakresu działania zakładowych komisji.

Oddziały banku powinny przy wykonywaniu swych zadań w pełni wykorzystywać współpracę z przedsiębiorstwami, ich samorządem robotniczym oraz podstawową organizacją partyjną. Doświadczenia zdobyte w toku prac w komisjach zakładowych oddziały banku powinny wykorzystywać przy oddziaływaniu na prawidłowość gospodarowania środkami będącymi w dyspozycji przedsiębiorstw, jak również na prawidłowość procesu inwestycyjnego. Ponadto wydaje się celowe, aby na obecnym etapie prac, po zakończeniu działalności zakładowych komisji usprawnienia organizacji produkcji, oddziały banku zwróciły również uwagę — w trakcie wykonywania swych podstawowych obowiązków w zakresie prac kredytowo-kontrolnych — na praktyczną realizację wniosków przyjętych do wykonania oraz na osiągane efekty.

PAWEŁ MUCHA

Dziesięć lat działalności spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych na nowych zasadach

Aby ocenić wielkość dorobku spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych (SOP) w ubiegłym dziesięcioleciu, należy przypomnieć na wstępie, że pełne możliwości pracy osiągnęły one dopiero w końcu 1956 roku, gdy minister finansów, realizując uchwałę KC PZPR i NK ZSL o szczegółowych zadaniach rolnictwa, przywrócił SOP pełny zakres działania, w tym prawo do akumulacji miejscowego pieniądza w formie wkładów oszczędnościowych. Od tego momentu SOP stają się rzeczywistymi bankami ludności wiejskiej.

Nowe zasady działania SOP uzyskały formę prawną w następujących aktach normatywnych:

— ustawa o prawie bankowym (Dziennik Ustaw Nr 20/60 — art. 32 do 36),

— zarządzenie ministra finansów w sprawie zakresu działania SOP (Monitor Polski Nr 79/63),

— wzorcowy statut SOP uchwalony na krajowym zjeździe delegatów SOP z dnia 16 maja 1960 roku i zatwierdzony przez zarząd Centralnego Związku Spółdzielczego z dnia 7 czerwca 1960 roku.

Zbiorczy bilans i sprawozdanie, sporządzone przez CZ SOP za rok 1966, zawierają prawie pełny materiał liczbowy, obrazujący rozwój głównych operacji SOP oraz niektóre dane za lata 1958—1966. Brak jednak tabeli porównawczej wyników za cały okres działania SOP po wyzwoleniu kraju. W części opisowej sprawozdania nie podjęto niestety próby przedstawienia warunków pracy SOP, które wpłynęły na imponujący rozwój agend niektórych SOP, przy

skromnych stosunkowo osiągnięciach pozostałych. Nie wyjaśniono przyczyn niedostatecznego rozwoju sieci placówek SOP, pomniejsza również wartość sprawozdania brak porównań z wynikami innych instytucji bankowych, działających równolegle na wsi, jak Bank Rolny i PKO.

Brak odpowiedzi na pytanie, jak kształtuje się w SOP stabilność wkładów oszczędnościowych a vista uniemożliwia porównanie z rosnącą z roku na rok stabilnością wkładów w PKO. Mimo tych braków sprawozdanie CZ SOP daje obraz wielkiego dorobku finansowego SOP. Dorobek ten jest tym cenniejszy, że został osiągnięty na trudnym terenie wiejskim, przy skromnym wyposażeniu technicznym i niedostatecznej często obsadzie osobowej. Pamiętać też należy, że SOP jako placówki spółdzielcze obowiązane są do przestrzegania podstawowych zasad spółdzielczości, to jest dobrowolności członkostwa i korzystania przez członków z usług bankowych SOP.

Wydaje się, że odpowiednio pogłębione roczne sprawozdania CZ SOP i rozkolportowanie ich wśród spółdzielni byłyby jednym ze skutecznych instrumentów propagandowych.

O rozmiarach dorobku finansowego SOP świadczą podane w tabeli 1 podstawowe liczby z bilansów zbiorczych za rok 1957 (pierwszy rok działalności SOP na nowych zasadach) i za rok 1966.

Tabela 1
(w milionach złotych)

T r e ś ć	Rok 1957	Rok 1966	Wielokrotność w stosunku do roku 1957
Fundusze własne	104	1 536	15,0
Wkłady oszczędnościowe	190	11 392	60,0
Stan udzielonych pożyczek	1 254	12 705	10,0
Obroty	226 953	545 170	2,5

Ze spraw ogólnych należy jeszcze wspomnieć, że zasadnicze znaczenie dla rozwoju SOP miało powołanie do życia w roku 1956 Związku Spółdzielni Oszczędnościowo-Pożyczkowych (obecnie Centralnego Związku Spółdzielni Oszczędnościowo-Pożyczkowych, jako centrali organizacyjnej SOP. Nie utworzono natomiast dotychczas w Ministerstwie Finansów komórki koordynującej nadzór państwowy nad SOP, co stwarza wiele trudności w załatwianiu bieżących spraw tej gałęzi spółdzielczości.

Spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe a system finansowy państwa. SOP, działając w ramach obowiązującego systemu bankowego, odróżniają się jednak od banków państwowych tym, że jako spółdzielnie mogą udzielać pożyczek również ze środków zakumulowanych na własnym terenie działania w formie funduszy własnych i wkładów oszczędnościowych. W tym zakresie SOP, podobnie jak i spółdzielnie innego typu, dążą do oparcia swej działalności na środkach własnych.

W pierwszych latach po wyzwoleniu SOP prowadziły działalność finansową głównie z kredytów refinansowych NBP. Stan ten, poczynając od roku 1957, ulegał stopniowej zmianie tak dalece, że na koniec roku 1966 SOP więcej wpłaciły do NBP na rachunki lokacyjne, niż otrzymały z Banku Rolnego na sfinansowanie działalności pożyczkowej, co obrazuje tabela 2.

Tabela 2
(w milionach złotych)

SOP otrzymały z Banku Rolnego		SOP wpłaciły do Narodowego Banku Polskiego	
Kredyt refinansowy	7 041	Na rachunki bieżące	58
Saldo	988	Na rachunki lokat	7 971
Razem	8 029	Razem	8 029

Z tabeli 2 wynika, że według stanu w dniu 31 grudnia 1966 roku SOP faktycznie sfinansowały środkami zakumulowanymi na miejscu całe saldo udzielonych pożyczek w wysokości 12 705 mln zł i ponadto wpłaciły do NBP o 988 mln więcej niż otrzymały od Banku Rolnego w formie kredytów refinansowych. Jest to jedno z największych osiągnięć finansowych SOP za ubiegłe dziesięciolecie. Dla państwa oznacza to odpowiednie zmniejszenie zaangażowania środków budżetowych.

Fakt, że SOP, posiadające w dostatecznej ilości środki własne na sfinansowanie całej działalności bankowej, korzystają z kredytów refinansowych w Banku Rolnym w wysokości 7 041 mln zł, a jednocześnie wpłaciły do NBP na rachunki lokacyjne 7 971 mln zł, znajduje uzasadnienie w istniejącym układzie stóp procentowych, ustalonych dla SOP (SOP płać od wkładów 3% do 5%, od kredytu refinansowego — 0,5%, otrzymują od pożyczek 3% do 6%, a od lokat 5%).

W roku 1957 stan udzielonych pożyczek wynosił 1 254 mln zł, sfinansowano go środkami bankowymi w wysokości 767 mln zł, środkami własnymi w wysokości 487 mln zł.

Sieć placówek i obsada personalna SOP. Kapitałnym zagadnieniem organizacyjnym spółdzielczości oszczędnościowo-pożyczkowej jest liczebność placówek SOP i prawidłowość ich rozmieszczenia w terenie. Zagadnienie to spróbujemy przeanalizować pod kątem potrzeb ludności wiejskiej i jej zrzeszeń, pomijając, jako oddzielny temat, zagadnienie SOP obsługujących ludność miejską.

Twórca rolniczych kas spółdzielczych typu Raiffeisena Fr. Stefczyk był zdania, że kasa spółdzielcza powinna obejmować teren nie większy niż parafia, a członkowie jej zarządu i rady nadzorczej powinni w zasadzie znać osobiście członków kasy. Siedziby kas umiejscawiano wówczas z reguły w wiejskich ośrodkach gospodarczych czy administracyjnych. Zgodnie z tymi założeniami ilość zorganizowanych kas typu Raiffeisena osiągnęła na terenie byłej Galicji w roku 1913 liczbę 1 397

obok nich obsługiwały również ludność wsi kasy typu Schultzego z Delitsch w liczbie 238

Razem na terenie Galicji działało 1 635 kas

W dniu 31 grudnia 1938 roku na terenie całego kraju działało 3 396 polskich SOP (obok nich działały spółdzielnie żydowskie, ukraińskie, niemieckie).

Jeśli uwzględnimy małą aktywność gospodarczą ludności wiejskiej w okresie międzywojennym i znacznie węższy od obecnego zakres działania SOP, to można stwierdzić, że sieć ta była stosunkowo gęsta. Obok SOP działały w tym okresie na terenie wsi gminne kasy oszczędnościowo-pożyczkowe, tworzone przez samorząd oraz powiatowe i miejskie kasy ko-

munalne. Rozwój sieci placówek SOP w bieżącym dziesięcioleciu przedstawia tabela 3.

Tabela 3

R o k	L i c z b a		Razem
	S O P	Stałych punktów kasowych	
1958	1 297	1 775	3 072
1963	1 625	1 897	3 522
1965	1 636	1 951	3 587
1966	1 643	1 985	3 628

Jeżeli weźmiemy pod uwagę, że:

— spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe powinny zapewnić obsługę bankową dla 3600 tysięcy gospodarstw rolnych, 58 tysięcy placówek wiejskich CRS, 34 tysięcy kółek rolniczych i wielu zrzeszeń wiejskich innych typów,

— ludność wiejska i jej zrzeszenia są skupione w około 42 tysiącach wsi,

to aktualna sieć placówek SOP, zarówno w stosunku do przedwojennej sieci, jak i do obecnych istotnych potrzeb terenu jest za szczupła. Odbiega ona znacznie od liczby gromad wiejskich (około 5200), które są ośrodkami administracyjnymi i stają się coraz bardziej ośrodkami gospodarczymi i kulturalnymi.

Zwiększający się stale zakres usług SOP wymaga zbliżenia placówek SOP do klienta-rolnika dla zaoszczędzenia mu czasu na załatwianie spraw kredytowych, rozliczeniowych i związanych z lokowaniem gotówki na książeczkach oszczędnościowych. Placówka SOP zbyt oddalona od wsi nie może dobrze spełniać tych zadań, zwłaszcza w okresie sezonowego nasilenia robót rolnych. Spółdzielczość oszczędnościowo-pożyczkowa pozostaje w tym przypadku w tyle za pokrewnymi pionami spółdzielczymi, jak CRS, CSO, CZS Mleczarskich, które w coraz szerszym zakresie przychodzą ze swoimi usługami na miejsce do poszczególnych producentów rolnych. W roku 1966 w SOP, w stosunku do roku 1965, wzrosły:

obroty o	7,92%
fundusze własne o	8,88%
wkłady oszczędnościowe o	25,20%
suma udzielonych pożyczek o	6,34%
ilość placówek SOP o	1,10%

Liczebnie przybyło w roku 1966 siedem SOP i 34 stałe punkty kasowe. W tymże roku sieć placówek PKO wykazuje następujący wzrost:

Tabela 4

Rozwój sieci placówek PKO

Treść	Rok 1965	Rok 1966	Przyrost w ciągu 1966 roku
Placówki operacyjne	8 163	9 225	1 062
Placówki zastępcze	6 794	6 819	25
Razem	14 957	16 044	1 087

Nie trzeba chyba dalej udowadniać, że aktualna sieć SOP nie może zaspokoić istotnych potrzeb wsi w zakresie usług bankowych i że na przykład suma uzyskanych wkładów oszczędnościowych byłaby przy pełnej sieci placówek SOP znacznie większa. Szkoda, że zagadnienie sieci SOP nie jest odpowiednio nawiązywane w sprawozdaniach rocznych CZ SOP, że nie zostały podane przyczyny niewykonania zamierzeń w zakresie uzupełnienia sieci SOP.

Drugim kluczowym zagadnieniem administracyjnym obok sieci SOP jest sprawa ich obsady personalnej. Przedwojenne kasy nie miały tego problemu, gdyż część pracy kas była wykonywana bezpłatnie przez działaczy spółdzielczych, a ilość płatnych pracowników zależała wyłącznie od możliwości budżetowych każdej kasy.

Wydaje się, że SOP jako placówki usługowe nie powinny być ograniczane w uzyskaniu niezbędnej obsady osobowej, w szczególności dla placówek nowo organizowanych oraz dla punktów kasowych, obsługiwanych przez jedną osobę, co w instytucjach bankowych nie powinno mieć miejsca ze względu na bezpieczeństwo obrotu pieniężnego i konieczność ograniczenia możliwości nadużyć.

W SOP pracuje wiele osób o dużej praktyce i doświadczeniu, poza tym CZ SOP prowadzi stale doskonalenie personelu, nie zastąpi to jednak obsady pracowniczey o pełnych, wysokich kwalifikacjach. W szczególności kierownicze stanowiska powinny być obsadzane osobami posiadającymi wyższe wykształcenie. W omawianym dziesięcioleciu nastąpiła znaczna poprawa, jeśli chodzi o pracowników ze średnim wykształceniem (2 511 osób w 1958 roku, 6 876 osób w roku 1966), źle natomiast kształtuje się nadal sytuacja, jeśli chodzi o pracowników z wyższym wykształceniem (37 osób w roku 1958 i 43 osoby w roku 1966).

Odpowiednie rozwiązanie sprawy sieci SOP, ilości niezbędnych pracowników i poziomu ich fachowego przygotowania, następnie sprawa przyspieszenia budowy i urządzenia lokali — warunkują dalszy rozwój operacji SOP.

Wkłady oszczędnościowe. Szczególnie duży dorobek w ciągu ubiegłych dziesięciu lat wykazują SOP w pozyskaniu wkładów oszczędnościowych, obrazuje to tabela 5.

Tabela 5

Rok	Ilość wkładców	Suma wkładów	Wielokrotność w stosunku do roku 1957
1957	Brak danych	190 mln	—
1965	3 379 tys.	9 100 mln	47
1966	3 382 tys.	11 392 mln	60

Liczba wkładców, jak wynika z tabeli 5, utrzymała się w roku 1966 prawie na poziomie roku 1965, natomiast suma wkładów wzrosła o 2 292 mln zł, to jest o 25,20%. W tym samym okresie wzrosły również wkłady oszczędnościowe w PKO o 10 100 mln zł, to jest o 22,80%. Dynamika wkładów w SOP była zatem większa niż w PKO. Wzrasta również procent udziału wkładów zakumulowanych przez SOP do łącznej kwoty wkładów zakumulowanych przez PKO i SOP. Widzimy to w tabeli 6.

Tabela 6

Procent udziału wkładów w SOP do ogólnej sumy wkładów

Treść	W l a t a c h				
	1962	1963	1964	1965	1966
Procentowy udział SOP	15,5	16,2	17,0	17,8	17,9

Natomiast odsetek przyrostu wkładów w stosunku do dochodów pieniężnych ludności netto jest znacznie wyższy w PKO. Ilustruje to tabela 7.

Procent przyrostu wkładów *)

Tabela 7

Treść	W latach				
	1962	1963	1964	1965	1966
W PKO	1,91	2,49	2,07	2,16	2,64
W SOP	0,47	0,56	0,53	0,57	0,59

*) według danych PKO

W okresie lat 1962—1966 przyrost ten wynosi: w PKO — 0,75%, w SOP — 0,12%.

W swej działalności SOP mają tę przewagę nad placówkami PKO, że klient-członek SOP jest lub może być wszechstronnie obsługiwany w zakresie usług bankowych, może korzystać w SOP z różnego rodzaju kredytów, przeprowadzać za pośrednictwem SOP z rozliczenia z państwowym aparatem skupu za dostawioną produkcję i z aparatem handlowym za nabywane towary.

Badając działalność SOP na terenie jednego z powiatów o charakterze rolniczym (powiat Bochnia), gdzie ludność wsi w roku 1966 wynosiła 83%, a ludność miast — 17%, stwierdzono, że SOP tego powiatu zgromadziły w formie oszczędności na dzień 31 grudnia 1965 roku 30 mln zł, a PKO (bez wkładów premiovych) 40 mln zł.

Mimo że 83% ludności powiatu znajduje się w bezpośrednim zasięgu działalności placówek SOP, tylko 44,4% sumy zwyczajnych wkładów znalazło się w tych kasach. Świadczy to o lepszej organizacji pracy PKO.

W tym samym powiecie sieć placówek SOP (8 SOP i 7 punktów kasowych) znacznie odbiega od ilości kas w okresie międzywojennym, kiedy to istniało 29 kas rolniczych i 3 kasy typu powszechnego. W powiecie tym istnieją wsie zbyt daleko położone od placówek SOP i urzędów pocztowych. Tutaj należałoby szukać dalszych wkładów. Nawet dorywcza obserwacja stosunków pieniężnych i handlowych w powiecie wykazuje, że wiele jest gotówki w obiegu poza aparatem bankowym i niemalże milionów złotych przechowywane w tradycyjnej „pończosze”.

Pokażne kwoty można by, przy odpowiedniej propagandzie, pozyskać przez ograniczenie spożycia przez ludność tytoniu i alkoholu. W powiecie Bochnia w końcu roku 1965 suma zakumulowanych wkładów w PKO i w SOP wynosiła 70 mln zł. Otóż ludność tego powiatu w ciągu tylko jednego roku wypijała alkoholu i wypalała papierosów na ogólną sumę 81 mln zł, to jest o 11 mln zł więcej niż zgromadzono na rachunkach oszczędnościowych w wyniku dwudziestoletniej propagandy PKO i SOP.

Porównajmy również osiągnięty przez SOP przyrost wkładów oszczędnościowych w latach 1965 i 1966 z dochodami ludności wiejskiej z tytułu sprzedanej produkcji rolnej. Obrazuje to tabela 8.

Tabela 8
(w milionach złotych)

Rok	Dochody ludności ze sprzedaży produktów	Przyrost wkładów oszczędnościowych w SOP	Procent
1965	72 204	1 918	2,7
1966	78 980	2 292	2,9
Wskaźnik 1966 : 1965	109,7	120,6	xx

Z cyfr tej tabeli wynika, że w roku 1966 nastąpił w SOP nie tylko wzrost sumy wkładów w liczbach bezwzględnych (wskaźnik 120,6) w stosunku do roku 1965, ale i poprawa procentu wzrostu do sumy dochodów ludności za sprzedane produkty rolne z 2,7% do 2,9%, to jest o 7,4%. Uznając olbrzymie osiągnięcia SOP w zakresie akumulacji wkładów w ubiegłym dziesięcioleciu, stwierdzamy że na wsi wciąż jeszcze istnieją niemałe rezerwy gotówkowe rolników poza bezpośrednim zasięgiem placówek SOP, mianowicie:

— w niskim stosunkowo procencie dochodów pieniężnych wsi, akumulowanych na rachunkach oszczędnościowych,

— w możliwościach ograniczenia przez wieś spożycia alkoholu i tytoniu,

— w nie objętych jeszcze akcją oszczędnościową około 30% gospodarstw rolnych.

Osiągnięta przez SOP suma prawie 12 mld wkładów oszczędnościowych powinna być znacznie zwiększona również z powodu olbrzymich potrzeb inwestycyjnych wsi. W akcji tej nie może być jednak mowy o stosowaniu nawet pośredniego przymusu, co zdaje się sugerować następujące zdanie na stronie 13 sprawozdania za rok 1966. „... Dalszą przyczyną słabej atrakcyjności celowego oszczędzania na budownictwo wiejskie jest możliwość otrzymania z Banku Rolnego kredytów na budownictwo, bez konieczności posiadania książeczki budowlanej”.

Działalność pożyczkowa. Rozwój działalności pożyczkowej w liczbach obrazuje tabela 9.

Tabela 9
(w milionach złotych)

Rok	Pożyczki udzielone	Stan na koniec roku
1957	2 017	1 254
1965	12 064	10 977
1966	12 831	12 705

Stan pożyczek udzielonych na koniec roku 1966 wzrósł ponad dziesięciokrotnie w stosunku do roku 1957. Dla porównania podaje się, że w roku 1966 Bank Rolny udzielił kredytów ludności wiejskiej na sumę 3 532 mln zł, zaś zadłużenie tej ludności w Banku Rolnym na dzień 31 grudnia 1966 roku wynosiło sumę 12 726 mln zł. Łączne zadłużenie ludności wiejskiej w Banku Rolnym i w SOP na dzień 31 grudnia 1966 roku osiągnęło sumę 24 431 mln zł, to jest 1 440 złotych na jeden hektar użytków rolnych, z czego 720 złotych na finansowanie produkcji bieżącej. Nie jest to obciążenie duże, jeśli uwzględnimy, że rolnik sprzedaje rocznie średnio w kraju produktów za 5 000 zł z hektara.

Analogiczne obciążenie na jeden hektar wynosiło w państwowych gospodarstwach rolnych na koniec 1966 roku — w kredytach obrotowych — 2 294 złote, to jest ponad trzykrotnie więcej.

Jeśli chodzi o SOP, przyjmuje się, że w roku 1966 zaspokoili one całe gospodarstwo uzasadnione zapotrzebowanie gospodarstw rolnych na kredyty produkcyjne. Twierdzenie to nie jest jednak uzasadnione źródłowym materiałem, bo SOP nie prowadzi ewidencji tego rodzaju. Bliższe rzeczywistości byłoby stwierdzenie, że zasobniejsze kapitałowo SOP są w stanie pokryć w stu procentach zapotrzebowanie na pożyczki produkcyjno-obrotowe. Natomiast zapotrze-

bowanie na pożyczki średnioterminowe jest w SOP dalekie od zaspokojenia. Wobec stopniowej poprawy materiałowego zaopatrzenia rolnictwa zagadnienie odpowiedniego zwiększenia sumy pożyczek średnioterminowych nabiera ostrości.

Zasady udzielania pożyczek powinny być bardziej elastyczne i dostosowane do aktualnych potrzeb rolnictwa. Niektóre z obowiązujących przepisów kredytowych straciły na aktualności i należałoby je zmienić lub anulować. Obowiązuje na przykład przepis (ust. 1 w paragrafie 4 zarządzenia ministra finansów w sprawie państwowej pomocy kredytowej dla wsi), że „...Kredyt powinien stanowić uzupełnienie środków własnych pożyczkobiorcy...”. A przecież odmowa udzielenia pożyczki gospodarstwu rolnemu na kupno krowy lub budowę chlewni tylko dlatego, że w danej chwili nie posiada części gotówki, byłaby nonsensem gospodarczym.

Należałoby rozważyć celowość preferowania kredytowania budowy obór przed budownictwem mieszkaniowym na wsi. Wydaje się konieczne przyznanie rolnikowi jednakowego prawa do pomocy kredytowej na budownictwo mieszkaniowe, jak i gospodarcze.

Przeanalizowania wymaga sprawa pożyczek na tak zwane cele nieprodukcyjne. W statutach SOP (paragraf 4) jest mowa o udzielaniu pożyczek na cele produkcyjne i inne cele. W czasie gdy fundusze własne SOP osiągnęły już sumę 1 534 mln zł, należałoby zostawić im w tym zakresie pewną swobodę, zwłaszcza że każda pożyczka dla gospodarstwa rolnego stanowi bodziec produkcyjny, a spłata jej następuje w formie dostarczonego państwu zboża, mleka, mięsa itd. Dostateczny hamulec ewentualnej hojności w udzielaniu pożyczek na cele nieprodukcyjne stanowi wypróbowana gospodarność SOP. W roku 1966 SOP udzieliły na cele nieprodukcyjne niewielką sumę 291 mln zł. Załóżmy, że w ramach pożyczek w rachunkach oszczędnościowo-pożyczkowych wypłacano na cele nieprodukcyjne 25% salda „Winien”, to jest 149 mln zł, otrzymamy wówczas łączną kwotę w wysokości 440 mln zł.

W tym samym czasie wolne fundusze SOP wynosiły 1 536 mln zł, mniej środki unieruchomione w wysokości 580 mln zł, pozostaje kwota 956 mln zł. Ist-

nieją zatem podstawy finansowe do zliberalizowania przepisów w tym zakresie. Nadmieniam, że kasy pracownicze udzielają pożyczek swoim członkom bez ograniczeń na cele konsumpcyjne w granicach około 8 mld zł, zebranych w formie potrąceń od poborów.

Należałoby jeszcze wspomnieć o zagadnieniu stopy procentowej od pożyczek. Wprowadzenie jednolitej stopy procentowej od wszystkich pożyczek obrotowych, na przykład w wysokości 3% rocznie, stanowiłoby duże ułatwienie w pracy SOP. W tym jednak przypadku musiałyby one uzyskać prawo do refinansowania całego salda pożyczek — z wyłączeniem pożyczek na cele nieprodukcyjne, i prawo do odprowadzania na rachunek lokat w NBP stu procent zakumulowanych wkładów oszczędnościowych (analogicznie jak PKO).

Bliższe uzasadnienie tego zagadnienia wymaga odrębnego opracowania z uwzględnieniem zagadnienia rentowności SOP. Aktualna jest sprawa obniżenia stopy procentowej od pożyczek średnioterminowych z 4% do 3%, to jest do stopy stosowanej przez Bank Rolny przy pożyczkach długoterminowych.

Zyski spółdzielni pożyczkowo-oszczędnościowych i ich podział. Z zestawienia wyników finansowych SOP widać, że zyski ich za ubiegłe cztery lata wzrastały około 40 mln zł rocznie i w roku 1966 osiągnęły sumę 284 mln zł, a straty poniesione w roku 1958, wynoszące 6 061 tys. zł, spadły w roku 1966 do niewielkiej kwoty 679 tys. złotych.

Zysk 284 mln zł, przy obrotach w wysokości 545 mld zł, przy 12,8 mld zł udzielonych pożyczek, dalej przy rozbudowanej obsłudze zrzeszeń rolniczych — jest znaczny i można by zastosować środki mające na celu ograniczenie zysków SOP. Istnieją jednak dwa aspekty, które przy ewentualnym rozważaniu tej sprawy należałoby uwzględnić, mianowicie konieczność sfinansowania przez SOP z własnych środków dalszych usprawnień technicznych oraz rewizji klucza podziału zysków SOP. Obecnie ponad 90% zysków SOP przeznaczają na fundusz zasobowy i inne cele, określane przez CZ SOP. Należałoby znacznie większą część zysków (np. 25%) oddać do dyspozycji walnego zebrania członków na cele społeczne, kulturalne itp. Tego domagają się członkowie SOP.

ZBIGNIEW ŁADOS

Programowanie prac bankowych dla elektronicznej maszyny cyfrowej NCR 315

II

Ogólne informacje o języku COBOL

W pierwszej części artykułu, opublikowanego w Nr 10/67 „Wiadomości NBP”, podano ogólne informacje o programowaniu dla EMC tak zwanym językiem COMPILER oraz o programach standardowych, ułatwiających programiście pracę, jak również o specjalnych generatorach programów.

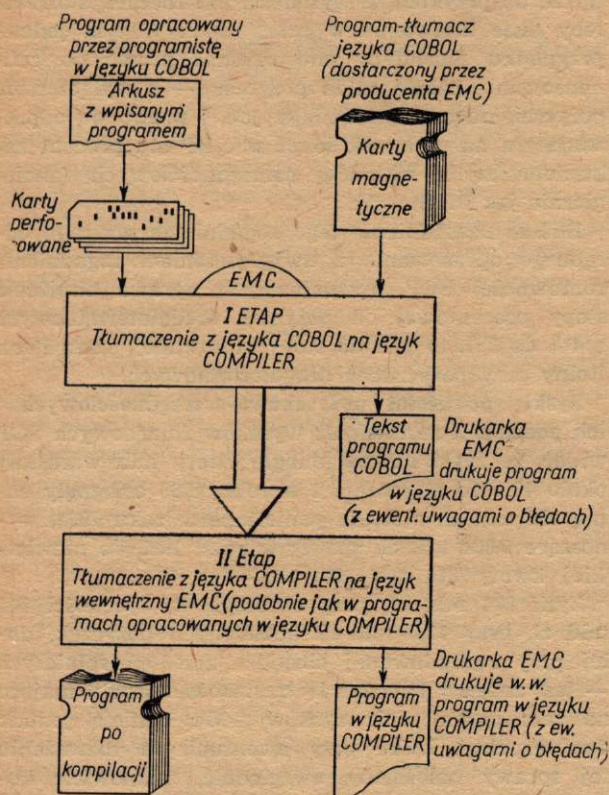
Przy programowaniu prac, które mają być wykonywane w maszynie NCR 315, stosuje się również inny, bardziej zautomatyzowany język, tak zwany COBOL. Nazwa COBOL jest skrótem od: „COMMON

BUSINESS ORIENTED LANGUAGE” (tzw. wspólny język dla zagadnień administracyjnych). Język Cobol został stworzony w roku 1959 w USA na życzenie użytkowników, którzy dysponują różnymi rodzajami i typami EMC do celów administracyjnych. Wszyscy więksi producenci EMC dla opracowań administracyjnych przygotowali odpowiednie programy, tłumaczące programy użytkowe swych klientów z języka Cobol na język wewnętrzny EMC. W maszynie NCR 315 proces tego tłumaczenia składa się z dwóch etapów, co niestety wydłuża czas kompilacji w EMC tego rodzaju programów (łącznie około 50 minut dla programów średniej wielkości).

Pierwszym etapem jest tłumaczenie programu z formy opracowanej w Cobolu na formę Compiler, zaś drugim etapem tłumaczenie programu z Compiler na język wewnętrzny EMC (rys. 1).

Rys. 1

Przebieg tłumaczenia programu opracowanego w języku COBOL w maszynie NCR 315



Ten system ma te zalety, że w przypadku ujawnienia przez EMC błędów formalnych w programie w pierwszym etapie, można przerwać dalszą pracę tłumaczeniową EMC. Ponadto program przetłumaczony na język Compiler może być w tym języku uzupełniony i poprawiony. Z powodu niejednorodnego sprzętu, jaki dostarczają różni producenci EMC, nie udało się zachować całkowitej jednolitości tego języka, niemniej jednak podobieństwo programów opracowanych w języku Cobol dla różnych elektronicznych maszyn cyfrowych jest bardzo duże. Był to dotychczas jedyny szerzej zastosowany jednolity język programowania zagadnień administracyjnych, co ułatwiało szkolenie przyszłych kadr programistów i przystosowanie programów do różnych EMC.

Programy napisane w języku Cobol są znacznie łatwiejsze do zrozumienia od programów opracowanych w języku Compiler. Tekst jest bardziej zwięzły, przejrzysty, dzięki czemu program opracowuje się szybciej i unika się wielu błędów formalnych i logicznych. Zasady stosowania języka Cobol dla maszyny NCR 315 są opracowane w instrukcji obejmującej w języku polskim 337 stron druku. Ocenia się, że pisanie programu w języku Cobol zajmuje dobremu programiście około jedną trzecią czasu potrzebnego na opracowanie analogicznego programu w języku Compiler. Niemniej jednak programista, który dobrze nie zna teoretycznie i praktycznie programowania w języku Compiler, nie może w sposób poprawny samodzielnie opracowywać i uruchamiać

w maszynie NCR 315 programu opracowanego w języku Cobol. Wynika to z konieczności optymalnego opracowania programów, to znaczy zastosowania w programie takich formuł języka Cobol, które nie spowodują znaczącego przedłużenia działania programu użytkowego (np. statystycznego) w EMC.

Ponieważ język Cobol powstał w USA, dlatego niektóre nazwy przy programowaniu muszą być stosowane wyłącznie w języku angielskim, na przykład:

WRITE (pisz)

READ (czytaj)

itp.

W języku Cobol występuje 250 tego rodzaju zarezerwowanych nazw. Sposób stosowania każdej nazwy jest dokładnie opisany w instrukcji. Program-tłumacz języka Cobol — zawiera kilkadziesiąt tysięcy podstawowych rozkazów dla EMC i jest przechowywany w kartach magnetycznych CRAM. Program-tłumacz powoduje czytanie do EMC z kart lub taśmy papierowej wyperforowanego tekstu programu opracowanego w języku Cobol, a następnie dokonuje tłumaczenia. (Patrz rys. 1).

Jedno zdanie napisane w języku Cobol zastępuje niekiedy kilka, kilkanaście lub kilkadziesiąt rozkazów napisanych w języku Compiler. Niemniej jednak konieczna w tym przypadku standaryzacja pewnych rozwiązań programistycznych stosowana przez program-tłumacza posiada niekiedy ujemne właściwości, gdyż nieco wydłuża niepotrzebnie czas działania programu użytkowego.

Jeżeli program dotyczy opracowań wykonywanych w EMC okresowo (raz na miesiąc, raz na kwartał, raz na rok), to bardzo małe wydłużenie czasu działania EMC nie posiada większego znaczenia w porównaniu z korzyściami wynikającymi z przyspieszenia opracowania programów cobolowych, jak również z łatwiejszego uzupełnienia lub zmiany tych programów (np. w przypadku zmiany zasad sporządzania statystyki).

Dla lepszego zilustrowania metod programowania w języku Cobol podaje się poniżej przykłady uproszczonych fragmentów programów. Przykłady dotyczą fikcyjnych tematów szkoleniowych.

Przykład 1

a) Temat: W innych fragmentach programu w języku Cobol opracowano wprowadzenie do pamięci wewnętrznej EMC różnych informacji statystycznych, dotyczących jednego pracownika. We wstępie do programu rozplanowano pola pamięci wewnętrznej EMC, nadając niektórym adresom poniżej podane nazwy symboliczne.

b) Fragment programu dotyczący rozplanowania pól pamięci:

01	CECHY	SIZE 12	CHARACTERS, DISPLAY.
02	WIEK	SIZE 2	CHARACTERS, DISPLAY.
02	PLEC	SIZE 2	CHARACTERS, DISPLAY.
02	DZIECI	SIZE 2	CHARACTERS, DISPLAY.
02	STAŻ	SIZE 2	CHARACTERS, DISPLAY.
02	JĘZ	SIZE 2	CHARACTERS, DISPLAY.
02	WYK	SIZE 2	CHARACTERS, DISPLAY.

W opisanym przykładzie pod numerem 01 podano zakres całego fragmentu pola, zaś pod numerami 02 poszczególne elementy tego pola pamięci. Nazwy pol-

skie adresów pól pamięci zostały dowolnie dobrane przez programistę. Ułatwiają one zapamiętanie, jakiego rodzaju informacje będą przejściowo przechowywane w pamięci wewnętrznej EMC. Informacjami tymi są różne symbole, na przykład: w pamięci wewnętrznej w polu pod nazwą „JĘZ” mogą być zawarte litery: AN — angielski, NI — niemiecki itp. Określenie „pole pamięci” jest stosowane dla jednej, dwóch lub więcej sylab pamięci wewnętrznej EMC. Obok rozkazu cobolowego „SIZE” (rozmiar) podano ilość znaków (CHARACTERS), zaś rozkaz „DISPLAY” (dla wydawnictwa) oznacza, że znaki są już przystosowane do ewentualnej redakcji i do drukowania, gdyż każdy znak jest reprezentowany w formie 6 bitów.

c) Dalszy ciąg tematu: Fragment programu powinien spowodować zbadanie, czy pracownik poszukiwany w zbiorze informacji odpowiada następującym wymagom (wybór przykładowy, fikcyjny):

1. Powinien znać język angielski, posiadać wyższe wykształcenie techniczne, mieć trzyletni staż pracy lub dłuższy, powinien być mężczyzną, bezdzietnym, w wieku poniżej 40 lat.

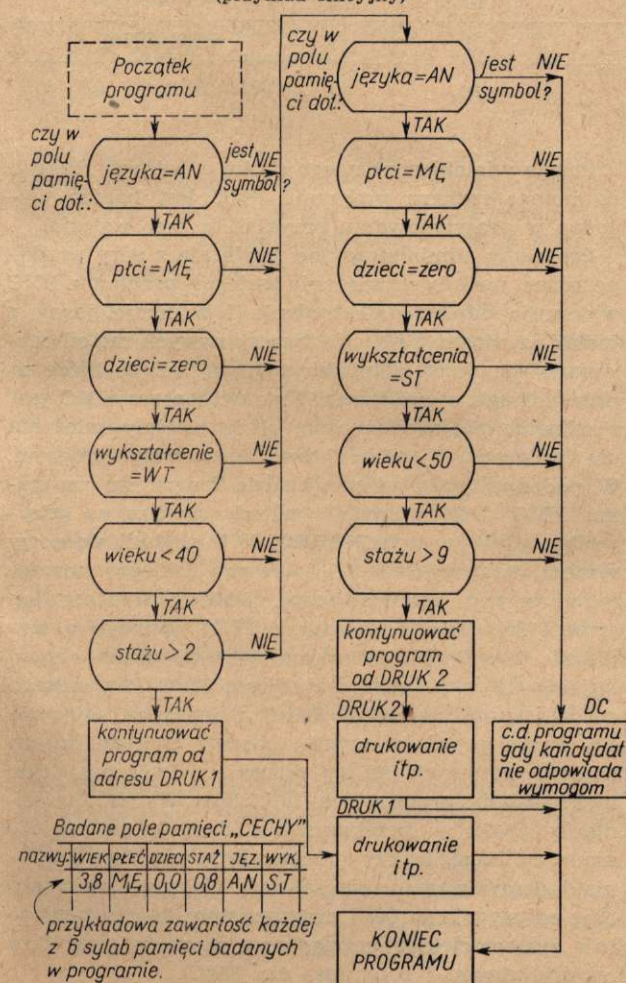
O ile kandydat nie odpowiada powyższym wymagom, wówczas:

2. Może to być pracownik posiadający średnie wykształcenie techniczne, mieć dziesięcioletni lub dłuższy staż pracy, być w wieku poniżej 50 lat,

Rys. 2

Schemat blokowy fragmentu programu nr 1
(ilustracja programowania zdań warunkowych w języku COBOL)

(przykład fikcyjny)



zaś pozostałe cechy muszą odpowiadać cechom wymagany w punkcie 1. Schemat blokowy tego fragmentu programu podano w rys. 2.

d) Fragment programu:

1. IF JĘZ = „AN” AND PLEĆ = „ME” AND DZIECI = „00” AND WYK = „WT” AND WIEK < „40” AND STAZ > „02” GO TO DRUK1

2. IF JĘZ = „AN” AND PLEĆ = „ME” AND DZIECI = „00” AND WYK = „ST” AND WIEK < „50” AND STAZ > „09” GO TO DRUK2.

3. DCPROGRAMU (dot. postępowania w EMC, np.: może dotyczyć badania następnego kandydata).

DRUK1. (fragment programu wykonywany, gdy badany kandydat odpowiada wszystkim warunkom wymienionym w zdaniu (1).

DRUK2. (fragment programu wykonywany, gdy badany kandydat odpowiada wszystkim warunkom wymienionym w zdaniu (2).

Badając zbiór podany przykładowo w pierwszej części niniejszego artykułu („Wiadomości NBP” Nr 10/67 w podpunkcie dotyczącym generatorów programów sortowania), okaże się, że zostanie wybrany przez EMC pracownik o nazwisku ABECKI Józef.

Objaśnienie. Fragment programu składa się z dwóch zdań. Zdanie pierwsze bada warunki podane w punkcie 1 tematu, zdanie drugie bada warunki podane w punkcie 2 tematu. Każde zdanie zaczyna się od rozkazu cobolowego IF (czy), następnie podaje się pytania, na przykład:

— czy w polu pamięci wewnętrznej o nazwie symbolicznej „JĘZ” mieszczą się litery „AN” (co oznacza, że pracownik zna język angielski)?

— AND (i) czy w polu pamięci o nazwie symbolicznej „PLEĆ” są litery „ME” (symbol dla mężczyzny)?

— AND (i) czy w polu pamięci o nazwie symbolicznej „DZIECI” są zera (co oznacza brak dzieci) itp.?

Inne symbole, które mogą być zawarte w pamięci wewnętrznej EMC, oznaczają: „WT”, to jest wyższe wykształcenie techniczne, „ST” — średnie wykształcenie techniczne. W razie spełnienia wszystkich warunków zdania 1, program będzie kontynuowany (GO TO = idź do) od adresu o nazwie symbolicznej DRUK1. Prawdopodobnie byłoby to drukowanie różnych informacji szczegółowych dotyczących pracownika odpowiadającego tym cechom. W przypadku niespełnienia się chociażby tylko jednego z warunków badanych w zdaniu 1, nastąpi badanie warunków wymienionych w zdaniu 2. Gdy zostaną spełnione wszystkie warunki wymienione w zdaniu 2, program będzie kontynuowany od adresu o nazwie symbolicznej DRUK2. Wystarczy jednakże niespełnienie tylko jednego z tych warunków, a wówczas nie wykona się rozkazu GO TO (idź) DRUK2, program będzie kontynuowany sekwencyjnie, to jest od rozkazów podanych w punkcie 3.

Nie zilustrowano innych szczegółów, jak na przykład zaprogramowania wielokrotnego powtarzania tego fragmentu badań dla wielu pracowników itd.

Przy automatyzowaniu procesów prac bankowych występuje wielokrotnie więcej zadań formalno-lo-

gicznych niż działań arytmetycznych. Zadania te przykładowo występują w następujących przypadkach:

— przy sprawdzaniu danych wprowadzonych do EMC i kontroli poprawności oraz powiązań wzajemnych różnych symboli, numerów itp.,

— przy wybieraniu kwot dotyczących tylko niektórych symboli statystycznych, księgowych itp.,

— przy porównywaniach kwot planu z wykonaniem, kwot obciążeń księgowych z kwotą salda, blokad itp.

Z tych względów różnego rodzaju zdania warunkowe są bardzo typowe w programach dotyczących opracowań statystyczno-ekonomicznych, zaś sposób pisania tych zdań w języku COBOL jest bardziej prosty niż przy języku COMPILER.

Przykład 2

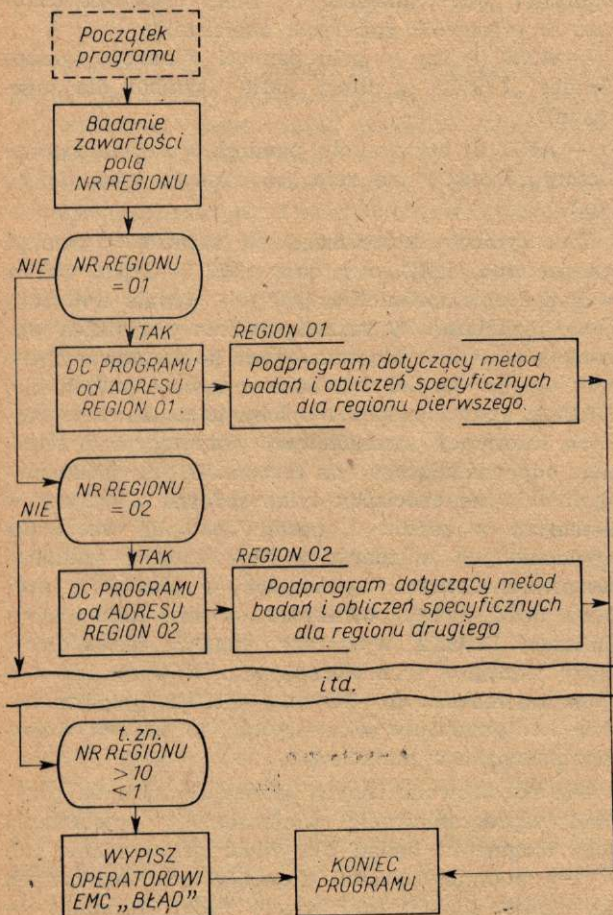
a) Temat: W polu pamięci wewnętrznej w programie nazwanym symbolicznie NRREGIONU będzie wczytywany z kart magnetycznych jeden z symboli od 01 do 10. Program będzie posiadał 10 fragmentów (podprogramów), które spowodują zastosowanie w EMC różnych metod badań i obliczeń, specyficznych dla każdego rodzaju ekonomicznego regionu kraju (w tym fikcyjnym przykładzie region jest niezależny od oddziału administracyjnego). Poniżej podano zdanie, które — zależnie od numeru zawartego w po-

Rys. 3

Schemat blokowy fragmentu programu nr 2

(Przykład rozgałęzień w programie do różnych podprogramów)

(Przykład fikcyjny)



lu pamięci, o nazwie NRREGIONU — spowoduje automatyczne przejście w programie do jednego z tych podprogramów. Schemat blokowy fragmentu programu podano w rysunku 3.

b) Fragment programu:

GO TO REGION01, REGION02, REGION03, REGION04, REGION05, REGION06, REGION07, REGION08, REGION09, REGION10, DEPENDING ON NRREGIONU. STOP „BŁĄD”.

REGION01 (podprogram dotyczący pierwszego regionu). REGION02 (podprogram dotyczący drugiego regionu) itd.

c) Objaśnienie: GO TO (idź do) jest rozkazem, który spowoduje, że w EMC nie będzie wykonany następny, kolejny rozkaz w programie, lecz inny, którego adres symboliczny jest podany po rozkazie GO TO. Jednakże w przykładzie tych adresów symbolicznych jest aż 10 (REGION01... aż do REGION10).

Rozkaz DEPENDING ON (zależnie od) oznacza, że zostanie wybrany ten adres (spośród wymienionych dziesięciu), którego kolejny numer będzie zawarty w polu pamięci wewnętrznej o nazwie symbolicznej NRREGIONU. Na przykład:

Gdy w polu NRREGIONU będzie liczba	działanie programu w EMC będzie kontynuowane od adresu o nazwie symbolicznej
2	REGION02
10	REGION10
1	REGION01
itp.	itp.

Forma wielokierunkowego skoku z jednego rozkazu do innego rozkazu programu EMC jest bardzo wygodna w programowaniu przykładów tego rodzaju.

Programy administracyjne zawierają z góry ustalone, różne metody rozwiązania jakiegoś problemu. EMC wykonuje odpowiednie badania i realizuje jedną z metod rozwiązań. EMC nie tworzy nowych metod rozwiązań zagadnień administracyjnych, niż te które są przewidziane w programie. Tak więc praca EMC jest rezultatem przemyśleń osób, które ustalały założenia dla programu i osób, które opracowały program. W podanym powyżej przykładzie fragmentu programu EMC „nie wymyśli” metody analizy w przypadku, gdyby w polu NRREGIONU pojawił się nowy symbol, na przykład 11, dotyczący jakiegoś nowego typu regionu ekonomicznego. EMC potraktuje ten symbol jako błąd, zaś rozkaz STOP spowoduje wypisanie uwagi „BŁĄD” w maszynie do pisania, znajdującej się w pulpicie sterującym EMC (dla potrzeb operatora obsługującego EMC) i maszyna zatrzyma się. Praca produkowanych obecnie elektronicznych maszyn cyfrowych nie ma charakteru twórczego i nie może zastąpić pracy mózgu ludzkiego. Wszelkie osiągnięcia EMC w przetwarzaniu danych są uzależnione od ludzi, którzy przekazują swoje doświadczenia i pomysły w formie założeń do programowania oraz od organizatorów i programistów, którzy przygotowują system elektronicznego przetwarzania (a w tym między innymi i programy dla EMC).

Przykład 3

Rys. 4

a) Temat: Dość duży zbiór danych statystycznych z okresu trzech lat został już zgromadzony w 225 kartach magnetycznych CRAM, znajdujących się w jednym zasobniku. Dane statystyczne składają się z pozycji zawierających symbole statystyczne i kwoty sprawozdawcze. Pozycje są ułożone w zbiorze według z góry ustalonego przez programistów porządku.

Fragment programu powinien spowodować odczytanie przez EMC niektórych pozycji sprawozdawczych (zawartych tylko w części kart magnetycznych) w celu wykonania uproszczonego zestawienia statystycznego. Czytanie kolejnych wszystkich kart magnetycznych byłoby niepotrzebne. Należy więc program opracować w taki sposób, żeby powodował czytanie przez EMC tylko z góry wyznaczonych kart magnetycznych i ścieżek oraz ustalonych w programie pozycji statystycznych. Poszukiwane pozycje statystyczne znajdują się w co piątej karcie CRAM, zawsze na czwartej ścieżce tej karty i to w dodatku z reguły zawsze jako trzydziesta kolejna pozycja statystyczna na tych ścieżkach. Po wyszukaniu tych pozycji należy spowodować wydrukowanie zestawienia w drukarce. Planowany wygląd zestawienia (kwoty przykładowe):

1 101 000 dowolny tekst, np.: dotyczy pierwszego roku
 202 000 dowolny tekst, np.: dotyczy pierwszego roku
 itd. dowolny tekst
 18 118 000 dowolny tekst, np.: dotyczy drugiego roku
 109 000 dowolny tekst, np.: dotyczy drugiego roku
 itd. dowolny tekst
 99 991 500 dowolny tekst, np.: dotyczy trzeciego roku
 982 500 dowolny tekst, np.: dotyczy trzeciego roku
 itd. dowolny tekst

Pozycje statystyczne są ułożone w zbiorze kolejno latami. Dla informacji dotyczących jednego roku zarezerwowano 75 kart magnetycznych (dla trzech lat — 225 kart), ale program spowoduje czytanie tylko 45 kart magnetycznych.

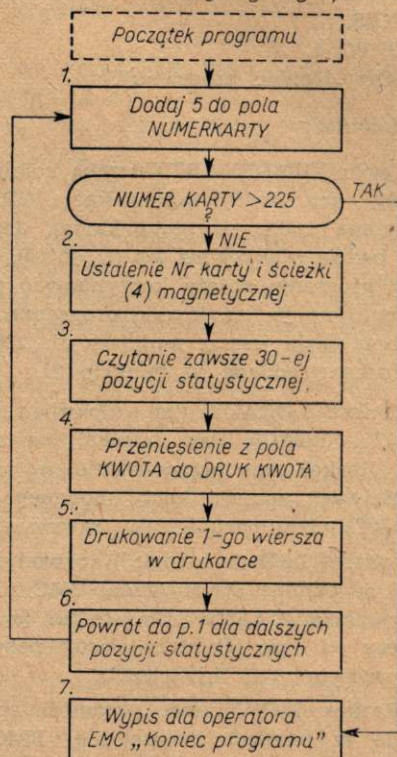
Zmniejszenie ilości czytanych kart CRAM powoduje nie tylko przyspieszenie wykonania programu w EMC, ale przyczynia się również do mniejszego zużycia kart magnetycznych, które po wielokrotnym odczytaniu ulegają zniszczeniu. W praktyce tego rodzaju zestawienia drukuje się oczywiście w sposób bardziej przejrzysty niż w przykładzie uproszczonym. Obok kwot można by podać krótki tekst (objaśniający jakiego rodzaju są te pozycje), a ponadto wskaźniki procentowe wzrostu kwot statystycznych w drugim roku w stosunku do pierwszego, w trzecim roku w stosunku do drugiego itp. W celu uproszczenia przykładu fragmentu programu pominięto celowo uzupełnienia tego rodzaju, jak również różnego rodzaju kontrole i inne obliczenia, drukowanie nagłówka zestawienia itp.

b) Rozplanowanie pól pamięci wewnętrznej EMC dla omawianego fragmentu programu, co obrazuje rysunek 4.

FD ZBIORSTATYST (różne informacje)
 01 POZYCJASTATYST (różne informacje)
 02 KWOTA SIZE 8 CHARACTERS DISPLAY.
 itd.

Schemat blokowy programu nr 3

(Przykład poszukiwania informacji w kartach magnetycznych)



Pola robocze pamięci (rozplanowanie)

ZBIÓR STATYST.

Informacje statystyczne czytane z kart magnetycznych (x)	POZYCJA STATYST.		
	KWOTA		
	99,99,99,99		
Wynik drukowany w drukarce (x)	WIERSZ		
	DRUK KWOTA		
	99,9,99,9,99		
	NUMER KARTY		000 (z początku zera)

(x) (Zawartość maksymalna, przykładowa)

FD DRUK (różne informacje)
 01 WIERSZ (różne informacje)
 02 DRUKKWOTA PICTURE ZZ, ZZZ, ZZZ.
 itd.

77 NUMERKARTY SIZE 3 CHARACTERS, COMPUTATIONAL, VALUE ZEROS.

Nazwą ZBIORSTATYST określono pole pamięci dla zbioru, w którym będą poszukiwane kwoty statystyczne. Nazwa DRUK dotyczy pola pamięci, z którego będą drukowane znalezione kwoty. Rozkaz PICTURE (obraz) wskazuje, iż w przypadku mniejszych kwot niż ośmioznakowe, należy podać spacje w miejsce brakujących znaków (w tym celu stosuje się symbol literowy Z), zaś w środku kwoty powinny być drukowane dwie kropki. NUMERKARTY jest to nazwa pola, w którym będzie podany zawsze aktualny numer karty CRAM (na razie wstawione tam zera).

c) Fragment programu:

1. ADD 5 TO NUMERKARTY.
 IF NUMERKARTY > 225 GO TO 7.

2. LOCATE ZBIORSTATYST CARD
NUMERKARTY TRACK 4.
3. READ ZBIORSTATYST RECORD (30).
4. MOVE KWOTA TO DRUKKWOTA.
5. WRITE WIERSZ AFTER ADVANCING 2
LINES.
6. GO TO 1.
7. STOP „Koniec programu”.

d) Objaśnienia:

Ad 1. W polu NUMERKARTY trzeba kolejno zwiększyć (ADD, tzn. dodaj) numer karty CRAM o 5 (będzie czytana tylko co piąta karta). Jeżeli (IF) numer ten będzie większy niż 225 (tj. 45×5), wówczas dalszy ciąg programu należy kontynuować w punkcie siódmym (jest to już koniec programu). Jeżeli numer jest na razie jeszcze mniejszy niż 226, należy wykonać rozkazy podane w punkcie 2.

Ad 2. Rozkaz LOCATE (tzn. ulokuj) CARD (tzn. karta) TRACK (tzn. ścieżka) ma znaczenie techniczne. Rozkaz ten przygotowuje w programie wybór właściwego numeru karty (podanego w polu NUMERKARTY) i numeru ścieżki (zawsze czwartej).

Ad 3. Rozkaz READ (tzn. czytaj) spowoduje wczytanie treści do pamięci wewnętrznej EMC z wytypowanej w punkcie 2 karty oraz ścieżki (a ponadto ustala adresy od razu dla trzydziestej pozycji statystycznej, wczytanej z tej ścieżki).

Ad 4. Rozkaz MOVE (tzn. przenieś) spowoduje przeniesienie w pamięci wewnętrznej EMC liczby z sylab o adresie KWOTA (wczytanej z karty CRAM) do sylab o adresie DRUKKWOTA (skąd będzie pobierać informacje drukarka EMC).

Ad 5. Rozkaz WRITE (tzn. pisz) spowoduje wydrukowanie wyżej wymienionej kwoty w drukarce (po przesunięciu papieru o dwa wiersze).

Ad 6. Rozkaz GO TO 1. (tzn. idź) spowoduje wykonanie dalszego ciągu programu od punktu pierwszego. Rozkaz ten jest potrzebny, żeby program wykonywał się cyklicznie (w tak zwanej „pętli”) tak długo, aż zostanie spełniony warunek podany w drugim zdaniu, zawartym w punkcie pierwszym. Tak więc w każdej pętli programu rozkaz podany w punkcie pierwszym powiększy numer karty magnetycznej CRAM, co z kolei spowoduje czytanie w EMC co piątej karty, drukowanie odpowiedniej kwoty w drukarce itd. Ten fragment programu będzie wykonany tylko 45 razy, gdyż poszukiwane pozycje statystyczne znajdują się w tylu kartach magnetycznych.

Ad 7. Dopiero gdy zostanie spełniony warunek podany w drugim zdaniu w punkcie pierwszym, nastąpi tak zwany „wyskok z pętli” do adresu rozkazu podanego w punkcie 7. Rozkaz STOP spowoduje zatrzymanie EMC i wypisanie przez maszynę do pisania, znajdującą się w pulpicie sterującym EMC, tekstu podanego w cudzysłowie. Jest to informacja dla operatora obsługującego EMC.

Stosowanie w maszynie NCR 315 programów z bezpośrednim czytaniem tylko wybranych kart magnetycznych i ścieżek umożliwia skrócenie czasu wykonania programów w EMC i potanień kosztów eksploatacji maszyny. Można na przykład ponumerować rachunki klientów bankowych w ten sposób, żeby na wytypowanych kartach CRAM były zebrane tzw. najaktywniejsze rachunki. W programie na podsta-

wie numeru rachunku klienta można wówczas wyliczyć, która karta magnetyczna (i ścieżka) będzie potrzebna i dokonać odpowiednich księgowości. Pozostałe karty magnetyczne, z mało aktywnymi rachunkami klientów, byłyby stosunkowo bardzo rzadko używane. Podobne przykłady można mnożyć (aktywne i mało aktywne zapasy magazynowe, wieloletni zbiór statystyczny, w którym najczęściej jest wykorzystywany fragment dotyczący ostatniego roku, kwartału lub miesiąca itp.). Poszukiwane informacje mogą być wybierane równocześnie z kilku zasobników kart magnetycznych, w związku z czym zbiór może być bardzo duży. Programowanie tego typu nazywa się w banku bezpośrednim dostępem do informacji w kartach magnetycznych.

Kontrola

Z powodu dużego znaczenia bezbłędnego przetwarzania danych bankowych specjalnego podkreślenia wymagają różne metody kontroli, stosowane przy organizacji systemu elektronicznego przetwarzania danych. Kontrole można podzielić na następujące grupy:

1. Kontrole stosowane przy okazji perforowania danych w taśmie papierowej za pomocą perfosumatorów.

2. Kontrole przetwarzanych danych, stosowane w programach EMC.

3. Automatyczne kontrole techniczne w EMC.

4. Kontrole następne (wizualne).

Ad 1. Kontrole te powinny uwzględniać konieczność ograniczenia pola błędów. Zakłada się, że w około 100 pozycjach stosunkowo łatwo można znaleźć ewentualny błąd. Dlatego pozycje księgowe lub statystyczne są na ogół grupowane w tych ilościach i perforowane za pomocą perfosumatora w oddzielnej partii, zakończonej sumą kontrolną, dotyczącą na przykład kwot (mogą być również sumowane symbole statystyczne). Perfosumator jest urządzeniem składającym się z sumatora (dwulicznikowego) i perforatora taśmy papierowej.

Sumy kontrolne utworzone przez perfosumator są z reguły również perforowane i są zazwyczaj porównywane z innymi wcześniej utworzonymi sumami kontrolnymi (np. z danymi księgowymi, ze zbiorczymi sumami sprawozdawczymi itp.). Ponadto jest stosowana kontrola wzrokowa taśmy papierowej, zadrutowanej przez perfosumator, zawierającej symbole, numery i kwoty, w celu znalezienia ewentualnych rażących błędów. W praktyce każda kontrola wzrokowa i tak zwane „sczytywanie” masowych ilości informacji z dokumentami źródłowymi jest dość zawodne. Z tych względów szereg dodatkowych kontroli zostało włączonych do programów EMC.

Ad 2. Przy wykonywaniu pracy w EMC, przed programami księgowymi, sprawozdawczymi, statystycznymi itp. są wykonywane specjalne programy kontrolujące dane wprowadzone do EMC. Podczas wczytywania oraz po wczytaniu do EMC danych z kart lub taśm perforowanych są wykonywane w programach następujące rodzaje kontroli (przykładowo):

a) kontrole rachunkowe dla danych wczytywanych z kart lub taśm perforowanych (np. zgodność kwot z wyperforowaną sumą kontrolną);

b) kontrole formalne, na przykład:

- badanie zgodności symboli statystycznych lub numerów z tabelą tych liczb, zawartą w programie,
- badanie, czy na przykład klient, którego numer jest podany w pozycji księgowej posiada w oddziale banku rachunek;

c) kontrole formalno-logiczne, na przykład:

- badanie logicznego powiązania symboli i numerów (np. czy podany w pozycji księgowej numer oddziału banku dotyczy tego samego województwa i równocześnie, czy numer konta bilansowego dotyczy rozliczeń wewnątrzwojewódzkich);
- badanie czy istnieje na rachunku analitycznym pokrycie dla zaksięgowania dyspozycji przelewowej klienta (z uwzględnieniem kwot zablokowanych);

d) kontrola porównawcza. Stosuje się w programach metodę sprawdzania obliczeń na podstawie uprzednio utworzonych sum kontrolnych w innych programach. Dla potrzeb dodatkowej kontroli następnej, wizualnej, sumy kontrolne są przez EMC drukowane, żeby można było naocznie stwierdzić poprawność pracy EMC.

Taka kontrola jest nieodzowna, gdyż pomimo różnych zabezpieczeń w programach, nigdy nie można całkowicie wykluczyć możliwości powstania zupełnie nieoczekiwanych błędów (np. w przypadku nie wykrytego dotychczas jakiegoś wyjątkowego błędu w programie);

e) kontrola symboli, numerów itp. tak zwana modulo 11. Jest to specjalna kontrola, możliwa tylko wtedy, gdy symbole statystyczne, księgowe, numery analitycznych rachunków klientów, numery oddziałów itp. zostały całkowicie zmienione i gdy zastosowano szczególny dobór specjalnych liczb, odpowiadających kontroli modulo 11. Przykładowo podaje się poniżej stosowane dotychczas numery i numery inne, odpowiadające kontroli modulo 11.

Zamiast dotychczasowych numerów	Można by przydzielić nowe numery, odpowiadające kontroli modulo 11
0101	1007
0102	1015
0120	1236
0201	1309
0231	1635
1701	9687
1719	9881
itd.	itd

Czym różnią się numery odpowiadające kontroli modulo 11 od dotychczasowej numeracji? Otóż na każdej z nowych liczb można wykonać następujące działania:

- a) liczba odpowiadająca kontroli modulo 11 9 8 8 1
- b) waga 4 3 2
- c) mnożenie cyfr przez wagę i dodanie $36 + 24 + 16 = 76$
- d) dzielenie sumy kontrolnej przez moduł 11 $76 : 11 = 6 \text{ reszta } 10$
- e) odjęcie reszty z poprzedniego dzielenia od liczby 11 $11 - 10 = 1$

Wynik wyżej wymienionych wyliczeń, to jest 1, jest cyfrą kontrolną, znajdującą się z prawej strony powyżej podanego numeru 9881 i stanowi integralną część tej liczby. W przypadku większych liczb stosuje się dodatkowe cyfry wagi, na przykład dla liczb siedmiocyfrowych wagi:

7 6 5 4 3 2

Podajemy przykładowo kilka liczb odpowiadających kontroli modulo 11:

- liczby dwucyfrowe (maksymalnie 9): 00, 19, 27, 35, 43, 51, 78, 86, 94,
- liczby trzycyfrowe (maksymalnie 82): 108, 116, 124, 132, 140, 159, 167 itd.),
- liczby czterocyfrowe (maksymalnie 818), przykłady podane powyżej,
- liczby pięciocyfrowe (maksymalnie 8181), na przykład: 10006, 10014, 10022, 10030, 10049, 10057 itd.

Poniżej podaje się stopień dokładności w wykrywaniu błędów przez programy EMC przy zastosowaniu kontroli modulo 11, w zależności od rodzaju błędów (na podstawie opracowań firmy NCR):

- przy błędnych liczbach — w stu procentach,
- przy zamianie cyfr sąsiadujących — w stu procentach,
- przy zamianie cyfr nie sąsiadujących ze sobą — w stu procentach,
- przy kombinacjach wyżej wymienionych błędów — w 91%.

Błąd nie będzie wykryty, jeżeli omyłkowo zostanie podana inna liczba, również odpowiadająca kontroli modulo 11. Opisywane obliczenia są wykonywane w EMC w wyniku realizacji programu. Ponadto istnieją specjalne urządzenia (przystawki do perfosumatorów), które pozwalają na wykrycie błędu w numeracji tego rodzaju już w trakcie perforowania informacji. Wydaje się, że zastosowanie liczb odpowiadających kontroli modulo 11 posiada dużą przyszłość w elektronicznym przetwarzaniu danych w instytucjach resortu finansów.

Ad 3. EMC posiada wbudowane liczne techniczne urządzenia kontrolne, które automatycznie sprawdzają poprawność działania EMC (przykład dotyczący taśm magnetycznych, podany w artykule pod tytułem „Elektroniczne przetwarzanie danych w NBP”, „Wiadomości NBP” Nr 8/67).

Zakłócenia techniczne w maszynie NCR 315 zdarzają się bardzo rzadko, niemniej jednak programy powinny być opracowane w ten sposób, aby w razie takich zakłóceń w cyklu współdziałających ze sobą programów w okresie na przykład dwu godzin strata czasu EMC zużytego na przetwarzanie (do chwili powstania takiej awarii) nie była zbyt duża. Zabezpieczenia przed zbyt dużymi stratami czasu EMC, w razie awarii, dokonuje się w ten sposób, że przy dużych programach (przy zużyciu ponad 30 minut czasu EMC) specjalny makrorozkaz powoduje w regularnych odstępach czasu (np. co 15 minut) wypisanie całej zawartości pamięci wewnętrznej EMC i wszystkich rejestrów na dwie, specjalnie zarezerwowane w tym celu, karty magnetyczne CRAM.

W dowolnym momencie (po ewentualnej awarii) można wczytać informacje z tych dwóch kart magnetycznych z powrotem do pamięci wewnętrznej, zrekonstruować zawartość rejestrów i kontynuować działanie programu. Strata czasu EMC będzie dużo mniejsza (maksymalnie 15 minut).

Ad 4. Na podstawie wydrukowanych przez EMC sum kontrolnych (patrz punkt 2d) specjaliści kontrolerzy Centrum Elektronicznego dodatkowo sprawdzają poprawność pracy EMC. Opisyane kontrole, stosowane w programach bankowych, wykazały, że bezbłądność opracowań EMC jest bardzo duża. Jednocześnie jednak stwierdzono, że programy EMC powodują niekiedy wykrycie takich błędów w danych księgowych, sprawozdawczych itp., które w poprzednim systemie pracy były na ogół nie wykrywane. W związku z tym powstała nowa trudność: w jaki sposób poprawić ujawnione przez EMC błędy w dokumentach źródłowych, przesłanych na przykład przez oddziały banku tak aby nie opóźnić całego cyklu przetwarzania w EMC, wskutek konieczności dodatkowego badania przyczyn tych błędów? Zazwyczaj muszą to być doraźne rozwiązania, nie wstrzymujące pracy EMC (np. przeksięgowanie błędnych pozycji księgowych na konta sum do wyjaśnienia). Niemniej jednak przy poważnych błędach w dokumentach dostarczonych do Centrum Elektronicznego, szybkie poprawienie wykazanych przez EMC pozycji błędnych jest bardzo trudne. Dlatego też zastosowanie systemu elektronicznego przetwarzania danych jest możliwe tylko w takich pracach, w których dane źródłowe są przygotowane w sposób staranny.

Programista

Na zakończenie artykułu wydaje się celowe podanie charakterystycznych cech, jakim powinien odpowiadać pracownik banku zatrudniony jako programista EMC. Podane poniżej cechy mają charakter dyskusyjny („docelowy”) i nie można ich przyjmować jako ostatecznej opinii w tych sprawach.

1. Duża wyobraźnia (programista nie posiadający znajomości spraw inżyniersko-technicznych powinien sobie wyobrazić skomplikowane właściwości eksploatacyjne EMC).

2. Umiejętność logicznego rozumowania (w celu powiązania w jedną logiczną całość kilkuset lub kilku tysięcy rozkazów w programie).

3. Dobra pamięć (z uwagi na bardzo obszerne przepisy eksploatacyjne EMC, które trzeba poznać).

4. Znajomość statystyki ekonomicznej banku, rachunkowości i innych zagadnień bankowych.

5. Duża cierpliwość i zamięłowanie do bardzo dokładnej, drobiazgowej pracy.

6. Umiejętność stałego studiowania (programowanie jest dziedziną wiedzy stale rozwijającą się).

7. Umiejętność współpracy w zespole programistów. Programista powinien umieć włączyć się w atmosferę zespołowego wysiłku, umieć współpracować w różnych czynnościach organizacyjnych, mieć pogląd na całokształt prac organizacyjnych zespołu, brać udział w zorganizowaniu nowej pracy przejmowanej do obsługi przez EMC.

W miarę szerszego zastosowania metod matematycznych w problematyce ekonomicznej coraz lepiej są wykorzystywani matematycy po ukończonych wyższych studiach, którzy na ogół wykazują szczególnie duże zdolności przy programowaniu. Niektórzy absolwenci wyższych szkół ekonomicznych są również bardzo zdolnymi programistami.

Zawód programisty bankowego jest zupełnie nowym zawodem, nieco innym niż zawód programisty EMC dla zastosowań inżyniersko-naukowych. Programista bankowy jest w większym stopniu organizatorem prac statystyczno-ekonomicznych lub księgowo-sprawozdawczych, przejmowanych do obsługi przez EMC. Wykonanie tego rodzaju prac przez jednego programistę jest niemożliwe, dlatego o wynikach pracy decyduje skoordynowany wysiłek całego zespołu programistów i organizatorów zarówno z Centrum Elektronicznego NBP, jak i z innych jednostek organizacyjnych banku. Dla zdobycia kwalifikacji dobrego programisty bankowego są potrzebne bardzo intensywne studia teoretyczne i praktyczne przez okres kilku lat. Poważnym niebezpieczeństwem dla programistów jest zrutynizowanie, które objawia się niechęcią do studiowania instrukcji eksploatacyjnych EMC i stosowanie tylko znanych sobie metod programowania bez badania innych możliwości, bardziej optymalnego i szybszego opracowywania programów.

Z doświadczeń i praktyki bankowej

Współpraca między Bankiem Inwestycyjnym i Narodowym Bankiem Polskim

Liczba czynności, których wykonywanie wymaga odpowiedniego współdziałania dwóch lub więcej banków (ich oddziałów), jest obecnie dość duża (np. czynności operacyjno-rachunkowe, plan kasowy, obrót gotówkowy, finansowanie i kontrola działalności inwestycyjno-remontowej oraz działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstw). Przedstawienie pełnego obrazu tego zagadnienia wymagałoby bardzo obszernego opracowania. Zresztą wiele odcinków współpracy, ze względu na charakter wykonywanych czynności, uregulowane jest szczegółowymi przepisami i ewentualne uwagi na ten temat miałyby jedynie charakter informacyjny.

Najbardziej ramowe wskazania i zalecenia obowiązują w dziedzinie czynności, które w uproszczonej nomenklaturze nazywane są ekonomicznymi, w odróżnieniu od innych — o charakterze operacyjnym — bardziej szczegółowo unormowanych. Czyn-

ności te, związane ze sprawowaniem przez banki kontroli poszczególnych odcinków działalności przedsiębiorstw, już w wewnętrznych przepisach poszczególnych banków uregulowane są w większości przypadków dość ogólnie, a w zakresie wzajemnego współdziałania wskazują tylko jego podstawowe kierunki, pozostawiając w zasadzie dużą swobodę w zakresie konkretnych rozwiązań.

Taki sposób postawienia tego problemu skłania do podzielenia się z innymi okręgami kilkoma dyskusyjnymi, być może, uwagami na temat rozwiązań przyjętych na terenie województwa lubelskiego.

Na wstępie parę słów o historii wzajemnych stosunków współpracy. Podział kompetencji w zakresie finansowania i kontroli działalności inwestycyjnej nie stworzył sam przez się, z formalnego punktu widzenia, konieczności ściślejszego współdziałania obu banków, gdyż będące we wspólnej, teoretycznie rzecz

biorąc, ze względu na ich rozwojowy charakter, sfery zainteresowań inwestycje centralne i zjednoczeń finansowane w Banku Inwestycyjnym, a realizowane przez jednostki gospodarcze kontrolowane przez Narodowy Bank Polski — swoim rozmiarem i zakresem odbiegają na ogół dość znacznie od tych przedsięwzięć, które są finansowane jako inwestycje przedsiębiorstw. Jedynie jeżeli chodzi o inwestycje, o których decydują rady narodowe oraz o inwestycje spółdzielczości, występują poważniejsze zadania inwestycyjne, przy finansowaniu których, a w zasadzie przy przyjmowaniu ich do finansowania — wskazane byłoby wykorzystanie bogatych doświadczeń i umiejętności pracowników Banku Inwestycyjnego. Jednak w tym zakresie zarówno źródła finansowania, jak i sposób decydowania o podjęciu działalności inwestycyjnej przesądzały przeważnie o tym, że konsultacje wzajemne nie miały miejsca.

Brak konkretnych danych, dotyczących perspektyw i kierunków rozwoju poszczególnych grup przedsiębiorstw (branż), nie sprzyjał także nawiązywaniu ścisłych kontaktów w zakresie ustosunkowywania się banków do programów inwestycyjnych i projektowanych zamierzeń lub zadań. Stąd też wzajemne kontakty ograniczały się najczęściej do przekazywania Bankowi Inwestycyjnemu informacji o nieprawidłowościach w realizowaniu przez przedsiębiorstwa wykonawstwa inwestycyjnego zadań dotyczących budownictwa inwestycyjnego.

Zresztą, ze względu na ograniczone raczej możliwości Banku Inwestycyjnego w zakresie przyspieszenia lub poprawy jakości konkretnych robót (nieodbor mocy przerobowej, niedoskonałość organizacyjna całego procesu budownictwa inwestycyjnego) i tego typu interwencje często miały tylko charakter formalny. Takie były pozycje wyjściowe do pewnych zmian, porządkujących zakres i charakter wzajemnej współpracy w związku z powszechnym procesem usprawniania różnych dziedzin gospodarki narodowej.

Na marginesie należałoby jeszcze podkreślić, że uzyskiwanie odpowiednich efektów, wynikających ze wzajemnego współdziałania osób, przedsiębiorstw lub instytucji jest wtedy możliwe, jeżeli istnieją obiektywne warunki do tego, żeby współdziałanie takie przyniosło każdej z nich jakieś korzyści. W ramach dotychczasowych rozwiązań, w większości przypadków, działanie jednego z partnerów na rzecz drugiego przyczynia się tylko jednostronnie do zwiększenia zasobu informacji drugiej strony. Przedstawione poniżej, raczej dość skromne, doświadczenia z omawianej dziedziny czynności obu banków wynikają ze wspólnie przedyskutowanych możliwości zabezpieczenia interesu powszechnego przez przyjęcie dobrowolnie obowiązków.

W związku z upowszechnieniem zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową uznaliśmy, że w zmieniających się warunkach gospodarowania zjednoczeń i przedsiębiorstw — które zrodzą się niewątpliwie w wyniku realizacji zmian modelowych — konieczne staje się również stworzenie określonych organizacyjnych podstaw do dalszej współpracy między Bankiem Inwestycyjnym i Narodowym Bankiem Polskim.

W sposób ogólny sprawę tę rozwiązało „Porozumienie między NBP i BI w sprawie zasad i form współpracy w zakresie finansowania i kredytowania inwestycji”, przekazane wszystkim oddziałom przy zarządzeniu prezesa banku z dnia 12 maja 1966 roku. Uregulowało ono bliżej takie kwestie jak: współdziałanie jednostek organizacyjnych obu banków na odcinku poznania i ustosunkowania się do programów techniczno-organizacyjnej rekonstrukcji branż i opiniowania projektów planów inwestycyjnych, pozostawiając w zasadzie zainteresowanym jednostkom swobodę w uregulowaniu pozostałych kierunków współpracy.

Oddział Wojewódzki NBP w Lublinie, realizując swe propozycje zgłoszone na odbytej w końcu roku 1965 naradzie dyrektorów oddziałów wojewódzkich NBP, wyszedł naprzeciw odpowiednim sugestiom Oddziału Wojewódzkiego Banku Inwestycyjnego w Lublinie i na konferencji dyrektorów oddziałów woje-

wódzkich banków: Inwestycyjnego, Rolnego i Narodowego Banku Polskiego, odbytej w dniu 3 lutego 1966 roku, ustalił podstawowe kierunki takiej współpracy i ich ogólne zasady.

W trakcie odbywanych okresowo, w terminach późniejszych, spotkań na szczepion naczelnikom wydziałów ustalenia te były precyzowane. Jednocześnie wypływały nowe sprawy, które domagały się uregulowania.

Obeenie, gdy minął już przeszło rok od rozpoczęcia tego nowego etapu współpracy banków, warto może bliżej zastanowić się, jakie zmiany przyniósł on w omawianej dziedzinie, na wstępie jednak należy poczynić dwa istotne zastrzeżenia.

Po pierwsze: należy zwrócić uwagę, że stworzenie określonej struktury organizacyjnej nie jest równoznaczne z automatycznym zwiększeniem efektywności oddziaływania banków na przebieg procesów inwestycyjnych.

Po drugie: na terenie naszego województwa nie występuje zbyt duże „zagęszczenie” działalności inwestycyjnej, zwłaszcza w przemyśle, żeby można było już zanotować większe sukcesy na polu tej współpracy.

Zdając sobie sprawę ze szczególnej wagi opracowań o charakterze programowym, dotyczących inwestycji — dla zapewnienia optymalnego wykorzystania środków inwestycyjnych — oddział wojewódzki NBP wyraził gotowość dostarczenia Bankowi Inwestycyjnemu określonych materiałów dotyczących działalności eksploatacyjnej kontrolowanych przedsiębiorstw, zaś Bank Inwestycyjny ma udostępniać NBP wszelkie tego typu opracowania, zarówno sporządzane przez własnych pracowników, jak też otrzymywane z zewnątrz. W wyniku realizacji tego punktu naszego porozumienia o współpracy dostarczyliśmy Bankowi Inwestycyjnemu odpowiednie materiały, charakteryzujące działalność przemysłu cukrowniczego, niezbędne do opracowania o charakterze analitycznym. Bank Inwestycyjny przesłał natomiast NBP „Analizę skutków ekonomicznych fragmentarycznej modernizacji w przemyśle cukrowniczym województwa lubelskiego”.

Wykorzystaliśmy ją zarówno przy opracowywaniu określonych materiałów dla KW PZPR, jak też sięgamy do niej przy analizie celowości inwestycji podejmowanych przez ten przemysł.

Rok 1966 przyniósł dalsze zacieśnienie współpracy między bankami na odcinku opiniowania projektów planów inwestycyjnych w gospodarce terenowej. Przejawiało się to we wstępnym konsultowaniu z Bankiem Inwestycyjnym wyników analizy projektów planów inwestycji opracowanych przez poszczególne wydziały PWRN i uzgodnieniu stanowisk w tym zakresie, co znalazło wyraz w pełnym uwzględnieniu wniosków Banku Inwestycyjnego w ogólnej opinii do projektu terenowego planu inwestycyjnego województwa na lata 1967—1968, formułowanej przez Bank Inwestycyjny.

Wspólne oddziaływanie banków na zapewnienie możliwie najbardziej optymalnego ustawienia terenowego planu inwestycyjnego nie ogranicza się zresztą do etapu projektu planu, lecz jest kontynuowane aż do momentu opracowania ostatecznej jego wersji. W toku bowiem dalszych prac planistycznych Bank Inwestycyjny, będąc w operatywnym kontakcie z oddziałem NBP, jest rzecznikiem wspólnie uzgodnionych opinii.

Dalsza dziedzina współpracy obu banków, to sprawy związane z podejmowaniem finansowania i realizacją inwestycji. Jeden z punktów porozumienia przewiduje, że Oddział Wojewódzki NBP w Lublinie będzie mógł korzystać z pomocy Banku Inwestycyjnego przy ocenie celowości i efektywności „większych” inwestycji przedsiębiorstw. Chodzi tu przede wszystkim o przypadki, gdy kwalifikacja danego zadania do inwestycji przedsiębiorstw może budzić zastrzeżenia, a ponadto o upewnienie się, czy określoną decyzję inwestycyjną przedsiębiorstwa, w świetle potrzeb i kierunków inwestowania danej branży, można uznać za słuszną. Ze swej strony Oddział Wojewódzki NBP na życzenie Banku Inwestycyjnego deleguje swoich przedstawicieli na posiedzenia komitetu kre-

dytowego, na których rozpatrywane są sprawy przyjmowania do finansowania tych inwestycji zjednoczeń, które mają być realizowane przez przedsiębiorstwo finansowane przez NBP.

Warto może w tym miejscu zaznaczyć, że w celu zapewnienia właściwego i jednolitego stanowiska banków w zakresie interpretacji obowiązujących przepisów o finansowaniu inwestycji przyjęto, że w sprawach dotyczących inwestycji przedsiębiorstw (inwestycji własnych przedsiębiorstw w planie terenowym), wiodącą rolę odgrywać będzie NBP, a w pozostałych — Bank Inwestycyjny. Zobowiązaliśmy się również bieżąco informować Bank Inwestycyjny o otrzymanych z centrali banku wytycznych i ustaleniach dotyczących finansowania i kredytowania kapitałnych remontów i inwestycji przedsiębiorstw.

Istotne znaczenie mają również te ustalenia wspólnego porozumienia, które dotyczą współpracy w fazie realizacji, a odnoszą się do poważniejszych inwestycji, polegających na robotach budowlano-montażowych.

Bank Inwestycyjny przekazuje nam informacje o opóźnieniach w oddawaniu do użytku inwestycji centralnych i zjednoczeń, których efektem miał być przyrost zdolności produkcyjnych (usługowych). Informacje takie przekazane przez oddział wojewódzki NBP zainteresowanym oddziałom operacyjnym stanowią dla nich ważny materiał pomocniczy do oceny kształtowania się sytuacji gospodarczo-financej określonych przedsiębiorstw, a także sytuacji gospodarczej danego okręgu bankowego (gdy chodzi np. o istotne opóźnienie w oddaniu do eksploatacji nowego zakładu produkcyjnego). Informacje takie — jeśli odnoszą się do inwestycji realizowanych przez czynne przedsiębiorstwa — mogą być również wykorzystywane przez oddziały w kontaktach z kierownictwem przedsiębiorstw czy też miejscowymi władzami.

Dalsze uzgodnienia z tego zakresu dotyczą współdziałania obu banków w likwidacji poważniejszych zaniedbań w realizacji budownictwa inwestycyjnego, wykonywanego systemem zleceńowym. W przypadkach, gdy winę ponosi wykonawca, oddziały operacyjne NBP występują do oddziału wojewódzkiego Banku Inwestycyjnego o podjęcie oddziaływania mającego na celu usunięcie stwierdzonych zaniedbań (kopie tych pism otrzymuje oddział wojewódzki NBP). W przypadkach, w których trudno jest ocenić, w jakim stopniu winę za nieprawidłowości w realizacji inwestycji ponosi wykonawca, a w jakim inwestor — oddział operacyjny może zgłosić do oddziału wojewódzkiego NBP wniosek o ewentualne uzyskanie pomocy Banku Inwestycyjnego.

W drodze kontaktów na szczeblu wojewódzkim, w zależności od możliwości Banku Inwestycyjnego, kilka takich wniosków, zgłaszanych najpóźniej do

piątego dnia pierwszego miesiąca danego kwartału, można uwzględniać w pracy kontrolnej Banku Inwestycyjnego. Włączenie się banku finansującego wykonawcę do wyjaśnienia niektórych spornych zagadnień, powstałych w toku realizacji inwestycji, umożliwia bardziej obiektywną ocenę całokształtu sprawy i daje pożytek obu stronom.

Zacieśnienie wzajemnych kontaktów i związana z tym wymiana bieżących informacji na tematy interesujące oddziały obu banków doprowadziła również do wzbogacenia o dalszą pozycję listy zagadnień dotyczących współpracy. Jest nią konieczność bliższego interesowania się gospodarką remontową i działalnością inwestycyjną DOKP w Lublinie. W szczególności, w celu stworzenia warunków dla zapewnienia prawidłowego wykorzystywania przez tę jednostkę środków funduszu inwestycyjno-remontowego, postanowiono nawiązać na tym odcinku ściślejsze kontakty między bezpośrednio zainteresowanymi komórkami organizacyjnymi obu banków.

Wreszcie, jeśli chodzi o problematykę tak bardzo istotną, a dotychczas zapoznaną, jaką jest badanie efektów zakończonych inwestycji, ustalono że Bank Inwestycyjny będzie przekazywał NBP odpowiednie wyciągi z rozliczeń z wykonanych zadań inwestycyjnych i oddanych do użytku zdolności produkcyjnych, dotyczących przedsiębiorstw kontrolowanych przez NBP. Oddziały NBP ze swej strony przesyłać będą Oddziałowi Wojewódzkiemu Banku Inwestycyjnego w Lublinie materiały w zakresie zagospodarowania oddanych do eksploatacji inwestycji i osiągnięcia planowanych efektów gospodarczych w odniesieniu do niektórych inwestycji centralnych i ważniejszych inwestycji zjednoczeń — w przedsiębiorstwach kontrolowanych przez wysoko kwalifikowanych pracowników NBP. Ostatnio, ze względu na niewywiązywanie się inwestorów z obowiązku rozliczania się z zagospodarowania oddanych do użytku zadań inwestycyjnych i osiągnięcia planowanych efektów gospodarczych ustalono dodatkowo, że Bank Inwestycyjny będzie nas zawiadamiał o terminach, w jakich powinny być złożone rozliczenia poszczególnych inwestycji zakończonych.

Zainteresowane oddziały poinformowane o tych terminach mogą oddziaływać na terminowe sporządzanie przez przedsiębiorstwa rozliczeń z efektów zakończonych inwestycji.

Tak wyglądałoby — w szkicowym ujęciu — formy oraz w ogólnym ujęciu rezultaty prac podjętych przez wojewódzkie oddziały NBP i BI dla wzmocnienia współpracy, której sprawne funkcjonowanie może ułatwić zainteresowanym realizację spoczywających na nich zadań.

JERZY GOLENIIEWSKI
Lublin

Koncepcja planowania ciągłego w praktyce

Postulat ciągłości planowania gospodarczego znalazł się na czołowym miejscu wśród podstawowych kierunków doskonalenia systemu planowania, sformułowanych w Uchwale IV Zjazdu Partii¹⁾. Realizacji tego postulat, podyktowanego dążeniem do zwiększenia sprawności i skuteczności planowania oraz zwiększenia jego rangi jako podstawowego instrumentu polityki gospodarczej miało służyć między innymi wprowadzenie zasady opracowywania planów na okresy dwuletnie, obejmujących szczegółowe zadania i środki na pierwszy rok oraz podstawowe założenia i wskaźniki na rok następny. Koncepcja ta

sprowadzała się w początkowym okresie do przekazywania przez jednostki nadrzędne wskaźników dyrektywnych i informacyjnych oraz norm finansowych na okres 2 lat — kompletnych na pierwszy rok oraz podstawowych na drugi rok dwuletni. W roku bieżącym po raz pierwszy również przedsiębiorstwa przystąpiły do opracowywania projektów planów na okres dwuletni, tj. na lata 1968 — 1969.

Celem niniejszego artykułu jest pokazanie na przykładzie wybranych przedsiębiorstw przemysłowych z koszańskiego okręgu bankowego funkcjonowania w praktyce zasady przekazywania przedsiębiorstwom wskaźników na okresy dwuletnie oraz ocena ich przydatności z punktu widzenia wprowadzanych obecnie zmian w metodologii planowania.

Analogiczna ocena projektów planów techniczno-ekonomicznych na lata 1968 — 1969, opracowanych

1) Porównaj również: „Tezy w sprawie metod planowania, zarządzania i organizacji produkcji” w pracy O. Lange: O socjalizmie i gospodarce socjalistycznej, Warszawa PWN 1966, str. 338—345.

przez przedsiębiorstwa w roku bieżącym po raz pierwszy na okres dwóch lat, będzie możliwa w okresie późniejszym.

Zakres wskaźników dwuletnich

Koncepcja przekazywania przedsiębiorstwom obok wskaźników dyrektywnych i norm finansowych na pierwszy rok planu dwuletniego, również podstawowych założeń do planu na rok następny nie znalazła jeszcze powszechnego zastosowania. Na 27 zjednoczeń i jednostek równorzędnych, zrzeszających przedsiębiorstwa, w których przeprowadzono badania, założenia na drugi rok planu dwuletniego przekazało tylko 16, czyli 59,2% jednostek nadrzędnych przy przekazywaniu dyrektyw na lata 1966—1967 oraz 19, czyli 70,4% jednostek nadrzędnych odnośnie do planu na lata 1967 — 1968.

W roku 1966 dwa spośród zjednoczeń objętych badaniem przystąpiły do opracowywania i przekazywania podległym sobie przedsiębiorstwom wskaźników dwuletnich, natomiast jedno zjednoczenie odstąpiło od tej praktyki. Tendencja rozwojowa badanego zjawiska nie jest więc jednokierunkowa. Stosunkowo duża ilość jednostek nadrzędnych przekazuje, jak wynika z podanych wyżej wskaźników, zadania na okresy dwuletnie. Mimo to postęp w upowszechnianiu zasady planowania ciągłego nie jest jednak zadowalający. W dalszym ciągu szereg jednostek nadrzędnych nie przekazuje wskaźników i norm finansowych na okresy dwuletnie. Spośród jednostek objętych badaniem dotyczy to dwóch zjednoczeń przemysłu spożywczego, jednego zjednoczenia z resortu żeglugi, spółdzielczości inwalidzkiej oraz krajowych związków spółdzielczych.

W trójszczeblowej strukturze organizacyjnej resortu leśnictwa i przemysłu drzewnego dwuletnie wskaźniki dyrektywne nie dotarły jeszcze do najniższego

szczebla organizacyjnego, tj. do tartaków. Ich bezpośrednio jednostki nadrzędne otrzymały już w 1966 roku wskaźniki dwuletnie, obejmujące również rok 1968, jednakże nie dokonały ich repartycji między przedsiębiorstwa.

Zakres wskaźników i norm przekazywanych przez jednostki nadrzędne poszczególnych pionów podległym sobie przedsiębiorstwom ilustruje tabela 1.

Stosunkowo najszerszy ilościowo zakres wskaźników dwuletnich, obejmujących drugi rok planów dwuletnich, otrzymują przedsiębiorstwa planu centralnego.

Ilość tych wskaźników jest we wszystkich niemal przypadkach mniejsza od ilości wskaźników na pierwszy rok planowanego okresu. Jest to zgodne z założeniami systemu planowania dwuletniego, przewidującego opracowywanie na drugi rok planu dwuletniego tylko jego podstawowych założeń. Odstępstwa od tej słusznej zasady dokonało tylko jedno spośród zjednoczeń objętych badaniem. Przekazało ono zarówno w roku ubiegłym, jak i dwa lata temu identyczny komplet wskaźników na obydwa lata planu dwuletniego. Nic też dziwnego, że wskaźniki przekazane w roku 1965 na rok 1967 przez to właśnie zjednoczenie uległy stosunkowo największej dezaktualizacji.

Do zagadnienia tego jeszcze powrócę.

W przedsiębiorstwach planu centralnego stosunkowo najszersze zastosowanie jako wskaźniki dwuletnie mają normy podziału amortyzacji na część pozostającą w przedsiębiorstwie i część odprowadzaną na rachunek amortyzacji zjednoczenia. W roku ubiegłym 95% badanych przedsiębiorstw otrzymało normy podziału amortyzacji na okres dwóch lat.

Nie jest to jednakże powód do zbytniego optymizmu. Żadne bowiem ze zjednoczeń zrzeszających badane przedsiębiorstwa nie przekazało tych norm na okres

Tabela 1

Zakres wskaźników i norm przekazanych wybranym przedsiębiorstwom przemysłowym na drugi rok dwulatk 1966—67 i 1967—68

Lp.	Rodzaj wskaźnika lub normy	Ilość przedsiębiorstw którym przekazano dany wskaźnik na drugi rok dwulatk		Procent do ogólnej ilości przedsiębiorstw którym przekazano wskaźniki dwuletnie na lata	
		1966—67	1967—68	1966—67	1967—68
A. Przemysł centralny					
1.	Produkcja globalna w cenach porównywalnych	9	8	53,0	42,1
2.	Produkcja towarowa w cenach zbytu	10	14	58,8	74,1
3.	Produkcja najważniejszych asortymentów	8	11	47,0	58,0
4.	Eksport	4	4	44,4 *)	44,4 *)
5.	Zatrudnienie	8	10	47,0	52,8
6.	Osobowy i bezosobowy fundusz płac	6	12	35,3	63,2
7.	Rentowność lub poziom kosztów produkcji towarowej	1	6	6,0	31,6
8.	Wpłata z zysku do budżetu	9	13	53,0	68,4
9.	Podział amortyzacji	16	18	94,1	94,7
10.	Nakłady na inwestycje	6	7	35,3	37,0
11.	Zadania w zakresie postępu technicznego	4	4	23,5	21,0
B. Przemysł terenowy					
12.	Produkcja towarowa w cenach zbytu	—	6	—	100,0
13.	Usługi dla ludności	—	3	—	100,0 **)
C. Spółdzielczość pracy					
14.	Produkcja towarowa w cenach zbytu	8	8	100,0	100,0
15.	Usługi przemysłowe	7	7	100,0 **)	100 **)
16.	Usługi dla ludności	7	7	100,0 **)	100 **)
17.	Usługi nieprzemysłowe	3	3	100,0 **)	100 **)

*) w stosunku do przedsiębiorstw produkujących na eksport

**) w stosunku do przedsiębiorstw świadczących usługi

pięciolećni, co przewiduje Uchwała Rady Ministrów nr 276/65³⁾.

Stosunkowo szeroko stosowane są również wskaźniki dotyczące podziału zysku, wielkości produkcji oraz zatrudnienia i funduszu płac.

Wobec przyznania w nowym systemie finansowym wskaźnikowi rentowności rangi podstawowego wskaźnika dyrektywnego i kryterium oceny działalności gospodarczej przedsiębiorstw, dziwny wydaje się fakt, że ten właśnie wskaźnik został przekazany wyjątkowo małej liczbie przedsiębiorstw. W roku ubiegłym liczba przedsiębiorstw, które otrzymały wskaźnik rentowności zwiększyła się z 1 do 6, przy czym wskaźnik rentowności w czystej postaci na rok 1968 otrzymały 2 przedsiębiorstwa. Pozostałe cztery otrzymały wskaźniki udziału kosztów w wartości produkcji towarowej. Wskaźnikami tymi dysponują przedsiębiorstwa przemysłu ciężkiego oraz przemysłu materiałów budowlanych.

Zbyt mało przedsiębiorstw otrzymuje wskaźniki dwuletnie dotyczące produkcji eksportowej. Biorąc pod uwagę długi okres czasu, poprzedzający zazwyczaj sfinalizowanie transakcji eksportowych, wiążący się niekiedy z koniecznością przeprowadzenia akcji akwizycyjnej, wydaje się celowe, aby przedsiębiorstwa stosunkowo wcześniej były poinformowane o wielkości produkcji, którą mają przeznaczyć na eksport. W tym świetle pożądanym byłoby przekazywanie nie wszystkim przedsiębiorstwom produkującym na eksport wskaźników dotyczących tej sfery działalności na okres dwóch lat. Dotychczas ta słusza praktyka stosowana jest tylko w resorcie przemysłu ciężkiego.

To samo odnosi się do zadań przekazywanych wyjątkowo przedsiębiorstwom podległym MPC w zakresie postępu technicznego, a w tym również nowych uruchomień, na okresy dwuletnie. Wobec stosunkowo długo trwających procesów wdrażania postępu technicznego, celowe wydaje się rozpowszechnienie planowania postępu technicznego na okresy dwuletnie również i w innych przedsiębiorstwach.

Pozytywnie również można ocenić, z punktu widzenia potrzeb bilansowania gospodarki narodowej, przekazywanie przez niektóre jednostki nadrzędne nie wymienionych w tabeli 1, ze względu na sporadyczne występowanie, norm zużycia surowców deficytowych oraz limitów dewizowych na zakupy inwestycyjne na okres dwóch lat.

Jednostki nadzorujące działalność państwowych przedsiębiorstw przemysłu terenowego rozpoczęły przekazywanie norm i wskaźników na okresy dwuletnie od 1966 roku, tj. od opracowywania planu na lata 1967 — 1968. Są to jednakże tylko wskaźniki dotyczące wielkości produkcji oraz usług dla ludności lub usług ogółem w stosunku do przedsiębiorstw świadczących usługi. Analogiczny zakres wskaźników przekazuje, choć już wcześniej — od 1965 roku, wojewódzki związek spółdzielni pracy. Wydaje się, że zakres wskaźników przekazywany przedsiębiorstwom obu tych pionów na drugi rok planu dwuletniego jest zbyt wąski.

Same rozmiary produkcji nie określają w sposób dostateczny perspektyw działalności tych przedsiębiorstw. Potrzeba bardziej ścisłego określenia zadań i warunków działania na przyszłość odnosi się zwłaszcza do spółdzielczości pracy. W przedsiębiorstwach tego pionu można bowiem zaobserwować pewne objawy ekstensywnej gospodarki. Z tego względu pożądanym byłoby przekazywanie im szerszego zakresu wskaźników dwuletnich, np. zatrudnienia, funduszu płac. Te bowiem wielkości będą potem w trakcie zatwierdzania planów stosunkowo największe kontrowersje. Porównanie zakresu wskaźników na drugi rok dwulatki 1967 — 1968 i 1966 — 1967 nie wskazuje na istnienie wyraźnej tendencji jego doskonalenia.

Za pewne przejawy takiego procesu można uznać rozpoczęcie przez niektóre jednostki nadrzędne opracowywania wskaźników na dwa lata, o czym już wspomniano wyżej, zwrócenie większej uwagi na

wskaźnik rentowności oraz zaniechanie przekazywania przedsiębiorstwom przemysłu ciężkiego wskaźników dotyczących rozmiarów inwestycji przedsiębiorstw. Wobec stworzenia w nowym systemie finansowym gry: inwestycje-zapasy, przekazywanie jakichkolwiek limitów nakładów na inwestycje przedsiębiorstw nie było właściwe.

Poza powyższymi przypadkami brak jest symptomów świadczących o szukaniu możliwości doskonalenia zakresu przekazywanych przedsiębiorstwom wskaźników dwuletnich. W całym szeregu przedsiębiorstw zakres wskaźników na rok 1968 jest identyczny jak przekazany rok wcześniej na rok 1967. Ta swoista stagnacja jest, jak się wydaje, w pewnym stopniu wynikiem małej przydatności wskaźników dwuletnich. Nieprzydatne w praktyce normy i instytucje nie podlegają bowiem procesowi samodoskonalenia.

Trwałość wskaźników dwuletnich

Podstawowe założenia na drugi rok planu dwuletniego przekazywane przedsiębiorstwom tylko wówczas spełniają swoją rolę, gdy zostają względnie zachowane w dyrektywnych wskaźnikach na rok następny. Praktyka taka jest jednakże zjawiskiem zupełnie wyjątkowym. W większości przypadków wskaźniki dyrektywne w minimalnym stopniu nawiązują do przekazanych uprzednio założeń. Ilustruje to tabela 2.

Tabela 2

Trwałość wskaźników dwuletnich

Lp.	Rodzaj wskaźnika	Ilość przedsiębiorstw, które otrzymały dany wskaźnik na rok 1967	W tym	
			ilość przedsiębiorstw w których wskaźniki zostały zachowane	ilość przedsiębiorstw w których założenia na rok 1967 zmieniono w dyrektywach na rok 1967
1	Produkcja globalna	9	1	8
2	Produkcja towarowa	18	2	16
3	Eksport	4	—	4
4	Zatrudnienie	8	—	8
5	Osobowy fundusz płac	6	—	6
6	Bezosobowy fundusz płac	6	1	5
7	Rentowność	1	—	1
8	Wpłata z zysku	9	2	7
9	Podział amortyzacji	16	1	15

Jak wynika z powyższego zestawienia — ilość wskaźników przekazanych w 1965 roku na rok 1967, które zostały bez zmian umieszczone w dyrektywnych wskaźnikach przekazanych na ten rok pod koniec 1966 roku jest minimalna (9,1%). Większość założeń planu dwuletniego uległa dezaktualizacji. I rzecz charakterystyczna — nie we wszystkich przypadkach kierunek tych zmian był zgodny z kierunkiem zmian wskaźników dyrektywnych na rok 1966 w ciągu roku lub z przewidywanym wykonaniem zadań 1966 r.

W całym szeregu przypadków, zwłaszcza w odniesieniu do podziału amortyzacji, wielkości produkcji, zatrudnienia i funduszu płac zmiany wskaźników w roku 1966 i aktualizacja założeń planu na rok 1967 były różnokierunkowe. Przedstawia to tabela 3.

Fakt niezachowania w dyrektywach na rok 1967 uprzednio przekazanych założeń do planu na ten rok nie był więc podyktowany dążeniem do uaktualnienia przekazanych wskaźników w oparciu o wyniki 1966 roku. Świadczą o tym rozmiary zmian poszczególnych wskaźników, które przedstawia tabela 4.

2) Paragraf 51, pkt. 1 Uchwały Rady Ministrów nr 276/65 (MP 61/65, poz. 316).

Tabela 3
Kierunki zmian wskaźników dwuletnich

Lp.	Rodzaj wskaźnika	Ilość przedsięwzięć w których zmieniono pierwotne wskaźniki dwuletnie	W tym zmiany		
			in plus	in minus	zgodnie z kierunkiem zmian dyrektyw roku 1966 lub przewidywanego wykonania zadań roku 1966
1	Produkcja globalna	8	2	6	4
2	Produkcja towarowa	16	7	9	5
3	Eksport	4	2	2	4
4	Zatrudnienie	8	3	5	4
5	Osobowy fundusz płac	6	4	2	3
6	Bezosobowy fundusz płac	5	4	1	4
7	Rentowność	1	—	1	1
8	Wpłaty z zysku	7	4	3	5
9	Podział amortyzacji	15	6	9	5

Tabela 4

Rozmiary zmian poszczególnych założeń planu na rok 1967
(w procentach)

Lp.	Rodzaj wskaźnika	Ilość wskaźników zmienionych						
		Ogółem	w tym od — do procent					
			0-3	3-5	5-10	10-20	20-50	ponad 50
1	Produkcja globalna	8	2	1	2	3	—	—
2	Produkcja towarowa	16	2	3	1	5	4	1
3	Eksport	4	—	—	—	1	3	—
4	Zatrudnienie	8	1	2	3	1	1	—
5	Osobowy fundusz płac	6	1	—	2	2	—	—
6	Bezosobowy fundusz płac	5	—	—	—	2	1	2
7	Rentowność	1	—	—	—	—	—	1
8	Wyплаты z zysku	7	1	—	1	2	2	1
9	Podział amortyzacji	15	—	2	2	1	2	8

Odchylenia są bardzo duże, dochodzą — jak w wypadku wskaźników podziału amortyzacji i wpłat z zysku — do trzykrotnego zwiększenia lub zmniejszenia pierwotnych założeń. Można na przykładzie powyższych danych stwierdzić, że zmiany pierwotnych wskaźników idą w kierunku zmniejszenia rozmiarów produkcji i zwiększenia zatrudnienia i funduszu płac, a więc korygują zbyt optymistyczne założenia przyjęte w pierwszej wersji wskaźników. Jednocześnie przeważają zmiany polegające na zwiększeniu norm wpłat z zysku do budżetu i zmniejszeniu amortyzacji pozostającej w przedsiębiorstwach, a więc korekta idzie w kierunku napięcia finansowych norm działalności przedsiębiorstw. Wskazuje to na brak należytej znajomości potrzeb i możliwości przedsiębiorstw ze strony ich jednostek nadrzędnych w momencie opracowywania założeń. Wskaźniki dwuletnie opracowywane są z dużą dozą woluntaryzmu ekonomicznego.

Być może przyczyna tego stanu rzeczy tkwi w odwróceniu kolejności czynności przy opracowywaniu

planów dwuletnich. Kolejność ta — jak wiadomo — była dotychczas następująca: jednostka przekazując wskaźniki dwuletnie inicjowała proces planowania, a dopiero później przedsiębiorstwo opracowywało na ich podstawie plan. Jednostka nadrzędna bazowała przy tym wyłącznie na swym własnym rozeznanii. Przedsiębiorstwa dopiero w roku bieżącym, jak już wspomniano, przystąpiły do opracowywania projektów planów na okres dwuletni, i te projekty będą mogły być podstawą ustalania wskaźników na okresy dwuletnie.

Wydaje się, że w związku ze stworzeniem w systemie finansowym bodźców do realnego planowania, wykorzystanie projektów planów do ustalania wskaźników dwuletnich ma szanse powodzenia.

Podsumowanie

W gospodarce socjalistycznej istnieje obiektywna konieczność określenia celów tej gospodarki, przy uwzględnieniu tempa wzrostu w końcowych latach okresu obecnego planem wieloletnim i w początkowych latach następnego planu. Na tym tle powstaje koncepcja tzw. „kroczącej pięciolatki”, jako metody planowania ciągłego. Koncepcja ta sprowadzona została w dostosowaniu do dotychczasowego dorobku metodologii planowania do „kroczącej dwulatki”, którą z tego punktu widzenia można traktować jako pierwszy etap pełnej realizacji koncepcji planowania ciągłego. Realizację tej koncepcji w świetle przedstawionego wyżej materiału można scharakteryzować następująco:

1. Przekazywanie przedsiębiorstwom przez jednostki nadrzędne dwuletnich wskaźników do planów techniczno-ekonomicznych to dopiero pierwszy krok na drodze realizacji „kroczącej dwulatki”. Nie został on jeszcze dokonany przez wszystkie jednostki nadrzędne.

2. Zakres przekazywanych przedsiębiorstwom wskaźników i norm na okresy dwuletnie nie został jednoznacznie i ostatecznie ustalony i wymaga dalszego doskonalenia.

3. Przekazywane przedsiębiorstwom wskaźniki dyrektywne i normy finansowe w minimalnym stopniu nawiązują do przekazanych uprzednio założeń do planu dwuletniego. Trwałość wskaźników dwuletnich jest minimalna.

4. Wskaźniki dwuletnie nie są przedmiotem jakiegokolwiek analizy i dyskusji ze strony przedsiębiorstw ani też zatwierdzania na posiedzeniach konferencji samorządu robotniczego. Bardzo liczne zastrzeżenia do wskaźników dyrektywnych ze strony administracji przedsiębiorstw i organów samorządu robotniczego oraz kontrowersje pomiędzy nimi a jednostkami nadrzędnymi na ten temat nie dotyczą zupełnie podstawowych założeń do planu na drugi rok planu dwuletniego.

5. Wskaźniki dwuletnie są opracowywane pod pewnym, specyficznym kątem widzenia. W pierwszej wersji — jako założenia do planu — są one zazwyczaj mniej napięte i bardziej odpowiadają interesom przedsiębiorstwa.

6. Przesądza to o małej w praktyce przydatności dwuletnich wskaźników i norm finansowych jako instrumentu planowania ciągłego. Zasadniczą tego przyczyną jest, jak się wydaje brak stabilności tych wskaźników i związany z tym brak przeświadczenia ze strony przedsiębiorstw o ich wiążącym charakterze.

7. Jest rzeczą dyskusyjną, czy rozpoczęcie realizacji koncepcji „kroczącej dwulatki” od przekazywania przez jednostki nadrzędne wskaźników na okresy dwuletnie było właściwe.

Wydaje się, że większe szanse powodzenia miałyby wykorzystanie w tym celu pozytywnych doświadczeń przedsiębiorstw przy opracowywaniu planów alternatywnych na pięciolatkę 1966 — 1970 i rozpoczęcie realizacji koncepcji ciągłego planowania od opracowywania dwuletnich projektów planów przez przedsiębiorstwa. Dwuletnie wskaźniki dyrektywne i normy przekazywane przedsiębiorstwom mogłyby wówczas nawiązywać i opierać się o opracowane już przez przedsiębiorstwa plany.

Jakkolwiek praktyka przesądziła już w odniesieniu do minionego okresu możliwość dokonania takiego wyboru, to jednakże wydaje się, że powyższy tryb opracowywania planów dwuletnich ma jeszcze szanse realizacji.

8. Konieczne wydaje się w tym celu zwiększenie rangi pierwotnych projektów planów, włączenie się banku do opracowywania tych projektów kosztem zmniejszenia czynności związanych z coraz bardziej podawaną w wątpliwość pracochłonną analizą planów techniczno-ekonomicznych, przeprowadzaną w najbardziej gorączkowym — początkowym okresie roku. Na skutek bowiem długotrwałych pertraktacji na temat wskaźników dyrektywnych, przedsiębiorstwa nie składają zazwyczaj w banku projektów planów, lecz bezpośrednio same plany po ich zatwierdzeniu przez KSR. Wszelkie uwagi i zastrzeżenia banku, często bardzo istotne, powodują wówczas konieczność zmiany opracowanych już przez przedsiębiorstwa planów. Natomiast przy opracowywaniu pierwszej wersji projektu planu, które ma miejsce w pierwszej połowie roku poprzedzającego, bank jest praktycznie nieobecny. Do rzadkości należą przypadki, kiedy przedsię-

biorstwa — na prawach wzajemnej kurtuazji — składają oddziałom banku finansującego sporządzone projekty planów.

9. Należałoby rozważyć celowość przeniesienia całej dyskusji przedsiębiorstwo — jednostka nadrzędna — bank — organy władz terenowych nad uzgadnianiem wskaźników dyrektywnych i planów (grudzień-styczeń) na uzgadnianie projektów planów, które mogłyby trwać od czasu jego opracowania do ostatecznego zatwierdzenia przez KSR (czerwiec-grudzień). Wyeliminowałoby to permanentne opóźnienia w sporządzaniu i zatwierdzaniu planów techniczno-ekonomicznych przedsiębiorstw.

Bank mógłby wówczas zaniechać analizy planów, a ograniczyć się do analizy projektu planu i pisemnie się do niego ustosunkować.

Wydaje się, że wprowadzenie w życie powyższego trybu sporządzania planów dwuletnich dałoby poważne usprawnienie procesu planowania.

STANISŁAW BARTOSZEWSKI

Koszalin

Przekroczenie funduszu płac związane z produkcją eksportową

Wokół zwalniania przedsiębiorstw od obowiązku likwidacji przekroczeń funduszu płac, związanych z produkcją eksportową, narosło wiele spraw. W niniejszym artykule pragniemy poruszyć tylko dwie z nich, a mianowicie:

1) kwestię wyliczania kwoty przekroczenia podlegającej uznaniu w przypadku, w którym przekroczenie całego wartościowego planu produkcji jest niższe od wartości wykonanej (poza planem lub ponad plan) produkcji eksportowej;

2) kwestię słuszności dość powszechnie utartego poglądu, że w **żadnym przypadku** przekroczenie funduszu płac nie może być zwolnione od obowiązku likwidacji, o ile udział funduszu płac w wartości produkcji eksportowej wykonanej ponad plan jest niższy od planowanego udziału całego funduszu płac w wartości całej produkcji.

Obydwa zagadnienia omówimy na następującym przykładzie:

Produkcja eksportowa wykonana ponad plan
i związany z nią fundusz płac

Asortyment	Jednostka miary	Cena jednostkowa w zł	Ilość	Wartość (3×4) tys. zł	Nakład robocizny na jednostkę produkcji w zł	Nakład robocizny (4×6) tys. zł
			produkcji eksportowej wykonanej ponad plan			
1	2	3	4	5	6	7
Y	tuzinów	60	10.000	600	22	220
Z	kompletów	250	1.600	400	50	80
Razem	x	x	x	1.000	x	300

A zatem udział funduszu płac w wartości produkcji eksportowej wykonanej ponad plan wynosi:

$$\frac{300 \text{ tys. zł}}{1.000 \text{ tys. zł}} \times 100\% = 30\%$$

Przystępując do omówienia pierwszego zagadnienia, zakładamy że planowany udział całego funduszu płac w wartości całej produkcji wynosi 20%.

Dla jasności przedstawienia sprawy rozpatrzmy trzy przypadki, z których dwa pierwsze (przy innym przykładzie cyfrowym) uwzględniają „Materiały szko-

leniowe”¹⁾, trzeci — jest przedmiotem naszych dociekań.

Przypadek pierwszy

Założenie: cały wartościowy plan produkcji został wykonany, ale nie przekroczony (100% wykonania planu produkcji). Zwolnieniu od obowiązku likwidacji podlega najwyżej kwota 1.000 tys. zł $\times$ (30% — 20%) = 100 tys. zł; to znaczy przy przekroczeniu funduszu płac wyższym lub równym tej kwocie podlega ona zwolnieniu, przy przekroczeniu zaś niższym — podlega zwolnieniu tylko kwota faktycznego przekroczenia.

Przypadek drugi

Założenie: cały wartościowy plan produkcji został przekroczony dokładnie o wartość produkcji eksportowej, wykonanej ponad plan; współczynnik bankowej korekty funduszu płac wynosi 0,3.

Przy przekroczeniu całego wartościowego planu produkcji przedsiębiorstwo zostaje uprawnione do wykorzystania ponadplanowego funduszu płac w stosunku do ponadplanowej produkcji — nie w relacji odpowiadającej planowanemu udziałowi całego funduszu płac w całej produkcji (20%), lecz w relacji równej wskaźnikowi procentowemu tego udziału, pomnożonemu przez współczynnik bankowej korekty funduszu płac: 20% $\times$ 0,3 = 6%.

Zwolnieniu od obowiązku likwidacji podlega najwyżej kwota: 1.000 tys. zł $\times$ (30% — 6%) = 240 tys. zł.

W związku z ponadplanową produkcją eksportową przedsiębiorstwo poniosło koszty robocizny w wysokości 300 tys. zł, zostało natomiast uprawnione do wydatkowania kwoty: 1.000 tys. zł $\times$ 6% = 60 tys. zł. Różnica (300 tys. zł — 60 tys. zł = 240 tys. zł) stanowi przekroczenie funduszu płac spowodowane produkcją eksportową. Można to wyliczyć również w sposób następujący:

Przyjmijmy, że cała planowana produkcja wyniosła 10.000 tys. zł

1) M. Kasprzykiewicz: Metody merytorycznej kontroli funduszu płac w przedsiębiorstwie przemysłowym, „Materiały szkoleniowe”, Zeszyt Nr 4, II wydanie uzupełnione, Narodowy Bank Polski, Wydział Szkolenia Zawodowego, Warszawa, wrzesień 1961, str. 83—84.

Stąd (uwzględniając założenie, że cały wartościowy plan produkcji został przekroczony dokładnie o wartość produkcji eksportowej, wykonanej ponad plan), cała wykonana produkcja równa się 11.000 tys. zł

Procent wykonania całego planu produkcji wynosi zatem 110 %

Procent korekty planu funduszu płac: $100\% + 10\% \times 0,3 = 103\%$

Cały planowany fundusz płac wynosi 20% planowanej produkcji, a więc równa się 2.000 tys. zł

Wykonany fundusz płac przyjmijmy w wysokości 2.380 tys. zł

Skorygowany fundusz płac wyniesie zatem: $2.000 \text{ tys. zł} \times 103\% = 2.060 \text{ tys. zł}$

Przekroczenie funduszu płac stanowi różnica: $(2.380 \text{ tys. zł} - 2.060 \text{ tys. zł})$ 320 tys. zł

Gdyby nie wykonano produkcji eksportowej ponad plan, cały plan produkcji zostałby wykonany tylko w 100%, a skorygowany fundusz płac byłby identyczny z planowanym, wynoszącym 2.000 tys. zł

Przy wykonaniu produkcji eksportowej ponad plan skorygowany fundusz płac wyniósł 2.060 tys. zł

Różnica $(2.060 \text{ tys. zł} - 2.000 \text{ tys. zł} = 60 \text{ tys. zł})$ stanowi kwotę, którą przedsiębiorstwo zyskało na korekcie funduszu płac. Poniosło jednak w związku z ponadplanową produkcją eksportową nakłady w wysokości 300 tys. zł.

Do usankcjonowania kwalifikuje się różnica: $300 \text{ tys. zł} - 60 \text{ tys. zł} = 240 \text{ tys. zł}$.

Ponieważ faktyczne przekroczenie funduszu płac wyniosło 320 tys. zł, więc pozostałe 80 tys. zł podlega obowiązkowi likwidacji, jako nie związane z produkcją eksportową.

Przypadek trzeci

Założenie: przekroczenie całego wartościowego planu produkcji jest niższe od wartości wykonanej ponad plan produkcji eksportowej; współczynnik bankowej korekty funduszu płac wynosi 0,3.

Jest to przypadek, aczkolwiek nie uwzględniony w „Materiałach szkoleniowych”, jednak najczęściej — bodaj — spotykany w praktyce.

Przyjmijmy, że cały wartościowy plan produkcji został przekroczony tylko o 600 tys. zł. Wartość produkcji eksportowej wykonanej ponad plan (też produkcji) wynosi, jak w poprzednich przypadkach, 1.000 tys. zł. Wynika z tego, że z wartości produkcji eksportowej wykonanej ponad plan 600 tys. zł spowodowało przekroczenie całego wartościowego planu produkcji przedsiębiorstwa, a pozostałe 400 tys. zł zostało wykonane „w ramach” całego planu wartościowego.

Zatem przy wyliczeniach wysokości przekroczenia funduszu płac, kwalifikującego się do zwolnienia od obowiązku likwidacji, w stosunku do części produkcji eksportowej wykonanej ponad plan (tej produkcji) w wysokości 400 tys. zł musimy zastosować metodę, jak w przykładzie pierwszym, a w stosunku do drugiej części produkcji eksportowej wykonanej ponad plan (tej produkcji i ponad cały plan wartościowy) — metodę, jak w przykładzie drugim. Wyliczenia będą następujące:

$$\begin{aligned} 400 \text{ tys. zł} \times (30\% - 20\%) &= 40 \text{ tys. zł} \\ 600 \text{ tys. zł} \times (30\% - 6\%) &= 144 \text{ tys. zł} \\ \text{Razem} &184 \text{ tys. zł} \end{aligned}$$

Najwyżej 184 tys. zł może być zwolnionych od obowiązku likwidacji. Możemy to wykazać w inny sposób:

Planowana wartość całej produkcji 10.000 tys. zł

Wykonana wartość całej produkcji (zgodnie z założeniem) 10.600 tys. zł

Procent wykonania planu produkcji 106

Procent korekty planu funduszu płac: $100\% + 6\% \times 0,3 = 101,8$

Planowany cały fundusz płac (20% wartości całej produkcji) 2.000 tys. zł

Wykonany cały fundusz płac przyjmijmy w wysokości 2.260 tys. zł

Skorygowany fundusz płac: $2.000 \text{ tys. zł} \times 101,8\% = 2.036 \text{ tys. zł}$

Przekroczenie funduszu płac: $2.260 \text{ tys. zł} - 2.036 \text{ tys. zł} = 224 \text{ tys. zł}$

Gdyby nie wykonano produkcji eksportowej:

a) nie poniesiono by dodatkowego nakładu w ramach całego planu wartościowego: $400 \text{ tys. zł} \times (30\% - 20\%) = 40 \text{ tys. zł}$

b) skorygowany fundusz płac wynosiłby 2.000 tys. zł, a nie 2.036 tys. zł. Na korekcie funduszu płac przedsiębiorstwo zyskało zatem 36 tys. zł. Natomiast w związku z produkcją eksportową wykonaną ponad plan tejże produkcji i ponad cały plan wartościowy produkcji przedsiębiorstwo poniosło koszty robocizny w wysokości: $600 \text{ tys. zł} \times 30\% = 180 \text{ tys. zł}$

Różnica stanowi: $180 \text{ tys. zł} - 36 \text{ tys. zł} = 144 \text{ tys. zł}$

Można zatem zwolnić od obowiązku likwidacji 184 tys. zł

Przystępując do drugiego zagadnienia postaramy się zdementować pogląd, jakoby przy udziale funduszu płac w produkcji eksportowej wykonanej ponad plan, niższym od planowanego udziału całego funduszu płac w całej produkcji, nie można było zwolnić w żadnym przypadku przekroczenia funduszu płac od obowiązku likwidacji.

Dane z tabeli zamieszczonej na wstępie pozostają aktualne, jak również współczynnik bankowej korekty funduszu płac wynosi 0,3.

Natomiast planowany udział całego funduszu płac w całej produkcji wynosi 35%.

Rozpatrzmy trzy przypadki — analogicznie, jak przy omawianiu poprzedniego zagadnienia.

Przypadek pierwszy

Założenie: cały wartościowy plan produkcji został wykonany, ale nie przekroczony (100% wykonania planu). Przekroczenie funduszu płac nie może być zwolnione od obowiązku likwidacji, ponieważ udział nakładów na robociznę związaną z produkcją eksportową wykonaną ponad plan (też produkcji), wynoszący 30%, jest niższy od udziału całego funduszu płac w całej wartości produkcji, wynoszącego 35%. Przekroczenie funduszu płac nie jest więc związane z produkcją eksportową.

Na pierwszy rzut oka wątpliwości może budzić samo założenie mniejszej pracochłonności produkcji eksportowej, która z zasady jest bardziej pracochłonna od produkcji artykułów przeznaczonych na rynek wewnętrzny.

Większa pracochłonność produkcji eksportowej niż „krajowej” ma miejsce jednak w stosunku do tych samych asortymentów. W naszym przypadku przedsiębiorstwo musiało zrezygnować z produkowania (bardziej pracochłonnych) wyrobów na przykład „N” na rynek wewnętrzny, podejmując ponad plan asortymentowy produkcję mniej pracochłonną wyrobów „Y” i „Z”.

Przypadek drugi

Założenie: cały wartościowy plan produkcji został przekroczony dokładnie o wartość produkcji eksportowej wykonanej ponad plan. Przedsiębiorstwo zostaje uprawnione do wykorzystania ponadplanowego funduszu płac w stosunku do ponadplanowej produk-

cji w relacji równej wskaźnikowi procentowemu planowanego udziału całego funduszu płac w całej produkcji, pomnożonemu przez współczynnik bankowej korekty funduszu płac: $35\% \times 0,3 = 10,5\%$.

Natomiast udział nakładów robocizny na produkcję eksportową wykonaną ponad plan, w wartości tej produkcji wynosi 30%.

Zwolnieniu od obowiązku likwidacji podlega zatem: $1.000 \text{ tys. zł} \times (30\% - 10,5\%) = 195 \text{ tys. zł}$. Możemy to wyliczyć w inny sposób:

Planową wartość całej produkcji przyjmijmy w wysokości 10.000 tys. zł
Wykonaną wartość całej produkcji (zgodnie z założeniami) 11.000 tys. zł
Procent wykonania planu produkcji wynosi więc 110

Procent korekty planu funduszu płac: $100\% + 10\% \times 0,3 = 103$

Planowany fundusz płac wynosi 35% wartości planowej produkcji, czyli 3.500 tys. zł

Wykonany fundusz płac przyjmijmy w wysokości 3.850 tys. zł

Skorygowany fundusz płac: $3.500 \text{ tys. zł} \times 103\% = 3.605 \text{ tys. zł}$

Przekroczenie funduszu płac: $3.850 \text{ tys. zł} - 3.605 \text{ tys. zł} = 245 \text{ tys. zł}$

Gdyby nie było ponadplanowej produkcji eksportowej, wykonanie wartościowego planu całej produkcji wyniosłoby 100%, a skorygowany fundusz płac równałby się planowanemu, czyli wyniosłoby 3.500 tys. zł

W rzeczywistości skorygowany fundusz płac wynosi 3.605 tys. zł

Przedsiębiorstwo zyskało na korekcie: $3.605 \text{ tys. zł} - 3.500 \text{ tys. zł} = 105 \text{ tys. zł}$
a poniosło nakłady na robociznę w wysokości 300 tys. zł

Zwolniona z obowiązku likwidacji może być różnica: $300 \text{ tys. zł} - 105 \text{ tys. zł} = 195 \text{ tys. zł}$

Pozostała część przekroczenia funduszu płac: $245 \text{ tys. zł} - 195 \text{ tys. zł} = 50 \text{ tys. zł}$ podlega obowiązkowi likwidacji.

Przypadek trzeci

Założenie: przekroczenie całego wartościowego planu produkcji jest niższe od wartości wykonanej ponad plan produkcji eksportowej.

Przyjmijmy, że cały plan produkcji przekroczono o 600 tys. zł

Wartość produkcji eksportowej wykonanej ponad plan (teżże produkcji) wynosi, jak w poprzednich przypadkach, 1.000 tys. zł

Przy części produkcji eksportowej wykonanej ponad plan (teżże produkcji i ponad cały plan wartościowy) w wysokości 600 tys. zł przedsiębiorstwo poniosło następujące nakłady na robociznę, nie uwzględnione przy korekcie funduszu płac:

$600 \text{ tys. zł} \times (30\% - 35\%) \times 0,3 = 117 \text{ tys. zł}$

Natomiast przy drugiej części produkcji eksportowej wykonanej ponad plan tejże produkcji, ale w ramach ca-

łego wartościowego planu produkcji, przedsiębiorstwo zyskało:

$400 \text{ tys. zł} \times (30\% - 35\%) = 20 \text{ tys. zł}$

Zwolniona może być kwota 97 tys. zł

Lepiej to może uzmysłowić następujący sposób wyliczeń:

Cała wartość planowanej produkcji wynosi 10.000 tys. zł

A wykonanej (zgodnie z naszym założeniem) 10.600 tys. zł

Procent wykonania planu produkcji 106

Procent korekty planu funduszu płac: $100\% + 6\% \times 0,3 = 101,8$

Planowany fundusz płac (35% wartości planowanej produkcji) 3.500 tys. zł

Wykonany fundusz płac przyjmijmy w wysokości 3.850 tys. zł

Skorygowany fundusz płac: $3.500 \text{ tys. zł} \times 101,8\% = 3.563 \text{ tys. zł}$

Przekroczenie funduszu płac: $3.850 \text{ tys. zł} - 3.563 \text{ tys. zł} = 287 \text{ tys. zł}$

Gdyby nie było ponadplanowej produkcji eksportowej, przedsiębiorstwo w ramach całego wartościowego planu produkcji nie zyskałoby kwoty: $400 \text{ tys. zł} \times (30\% - 35\%) = -20 \text{ tys. zł}$

Skorygowany fundusz płac wynosiłby a nie 3.500 tys. zł
3.563 tys. zł

Na korekcie przedsiębiorstwo zyskało 63 tys. zł

Przedsiębiorstwo poniosło nakłady na płace w związku z ponadplanową produkcją eksportową, przekraczającą też cały wartościowy plan produkcji: $600 \text{ tys. zł} \times 30\% = 180 \text{ tys. zł}$

Z tego nie zostało pokryte korektą: $180 \text{ tys. zł} - 63 \text{ tys. zł} = 117 \text{ tys. zł}$

Od obowiązku likwidacji może być zwolnione 97 tys. zł

Pozostała część przekroczenia funduszu płac: $287 \text{ tys. zł} - 97 \text{ tys. zł} = 190 \text{ tys. zł}$ podlega obowiązkowi likwidacji.

Z niniejszego artykułu zdają się wynikać następujące wnioski:

1. Jeśli przekroczenie całego wartościowego planu produkcji przedsiębiorstwa jest niższe od wartości produkcji eksportowej, wykonanej (poza planem) ponad plan (teżże produkcji), należy przy wyliczaniu kwoty przekroczenia funduszu płac podlegającej zwolnieniu od obowiązku likwidacji — inną metodę stosować dla części ponadplanowej produkcji eksportowej stanowiącej o przekroczeniu całego planu wartościowego produkcji, a inną — dla wykonanej w ramach wartościowego planu produkcji przedsiębiorstwa.

2. Nawet w przypadku mniejszego udziału nakładów na robociznę w produkcji eksportowej wykonanej ponad plan od planowanego udziału całego funduszu płac w całej produkcji przedsiębiorstwa, przekroczenie funduszu płac może być zwolnione od obowiązku likwidacji, jeśli — z uwagi na zastosowanie współczynnika bankowej korekty funduszu płac — przedsiębiorstwo w ramach korekty funduszu płac nie uzyska ekwiwalentu poniesionych nakładów.

ZBIGNIEW BECKER
Bydgoszcz

WSZYSTKIE KSIĘGARNIE „DOMU KSIĄŻKI” ORAZ OŚRODEK UPOWSZECHNIANIA WYDAWNICTW PWE

W-wa, ul. Poznańska 15
już przyjmują zamówienia na:

ROCZNIK POLITYCZNY I GOSPODARCZY 1967

str. ok. 1000 • ukaże się w grudniu br. • cena 90 zł

ROCZNIK POLITYCZNY I GOSPODARCZY 1967 będzie dziesiątą edycją tego wydawnictwa. Oprócz corocznie zamieszczanych informacji o wszystkich dziedzinach życia kraju — o gospodarce, nauce, oświacie, kulturze, o działalności partii i stronnictw politycznych, organizacji społecznych i młodzieżowych, o współpracy kulturalnej i naukowej z zagranicą — ROCZNIK 1967 będzie zawierał szereg opracowań specjalnych, między innymi:

1. W 25 rocznicę powstania Polskiej Partii Robotniczej
2. Polska — ZSRR (w 50 rocznicę Wielkiej Socjalistycznej Rewolucji Październikowej)
3. Polska a kwestia niemiecka
4. Kongres Kultury Polskiej
5. Gospodarka Polski w 1966 r. na tle gospodarki krajów RWPG i EWG.

Podobnie jak edycje dotychczasowe, ROCZNIK 1967 będzie zawierał udokumentowaną wiedzę o Polsce współczesnej.

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

Nadesłanych maszynopisów Redakcja nie zwraca

Wydawca: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, ul. Poznańska 15, tel. 28-60-71, w. 91

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

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

Druk ukończono w listopadzie 1967 r. Nakład 5.000 egz. Pap. dr. sat. VII. 60 g. Ark. wyd. 8,3. Ark. druk. 5,5

Zakłady Graficzne „Tamka”. Z. 2. Zam. 884. — T-43.