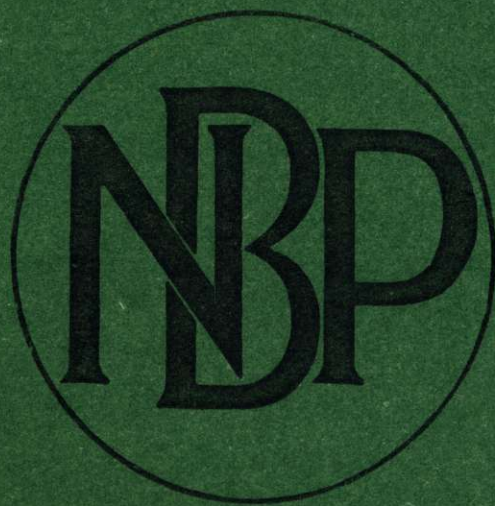


WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



ROK XXV

STYCZEŃ 1969

Nr ^W1

SPIS TREŚCI

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

STANISŁAW MAJEWSKI	
Zadania banków w roku 1969	1
LEOPOLD GLUCK	
Rozważania i sugestie na temat treści i formy „Wiadomości NBP” .	5
ANDRZEJ WERNIK	
Problemy teorii pieniądza w gospodarce socjalistycznej w polskiej literaturze ekonomicznej	12
ROMANA STALA	
Oprocentowanie środków trwałych	17
MARIAN POLACZEK	
Ceny fabryczne w praktyce	21
MARIA KORNIŁOWICZ	
Z zagadnień socjologii	25
ZYGMUNT KARPIŃSKI	
Problematyka walutowa kapitalizmu w roku 1968	29
KAZIMIERZ ZABIELSKI	
Europejski Bank Inwestycyjny	33

INFORMACJE Z ZAGRANICY

październik 1968 roku	36
---------------------------------	----

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

WŁADYSŁAW SZOSTAK	
Z bieżących zagadnień finansowania Polskich Kolei Państwowych .	41
STANISŁAW SIKORA	
Dalsze pogłębianie współpracy między kontrolerami dyspozycji a in- spektorami kredytowymi w oddziale operacyjnym	44
JAN LEŚNIKOWSKI	
Problemy związane z doksztalcaniem się pracowników w olsztyńskim okręgu bankowym	46

STANISŁAW MAJEWSKI

Zadania banków w roku 1969

Uchwała V Zjazdu PZPR określiła — jak wiadomo — nie tylko ogólne kierunki rozwoju gospodarki narodowej na lata 1971—1975, ale również sformułowała główne zadania gospodarcze na lata 1969—1970. Niezbędne jest więc, aby i aparat bankowy spojrzął na swoją działalność przez pryzmat uchwał zjazdowych i wyciągnął z nich wnioski dla swojej pracy w roku 1969.

Z tego punktu widzenia zwrócić należy uwagę zwłaszcza na te zadania, które wiążą się z podnoszeniem efektywności gospodarowania oraz doskonaleniem organizacji i zasad finansowania. Ich realizacja wymagać będzie usprawnienia metod analizy zjawisk gospodarczych oraz doskonalenia form oddziaływania banków na działalność przedsiębiorstw, w szczególności poprzez doskonalenie metod operowania instrumentem kredytu bankowego.

Dlatego u progu roku 1969 wydaje się celowe omówienie niektórych problemów działalności aparatu bankowego na głównych jej odcinkach.

W dziedzinie gospodarki eksploatacyjnej przedsiębiorstw na pierwszy plan wysuwa się gospodarka zapasami, która w latach 1967 i 1968 uległa pewnej poprawie. Dynamika przyrostu zapasów wyraźnie obniżyła się, co spowodowało relatywne zmniejszenie obciążenia dochodu narodowego przyrostem zapasów. Równocześnie nastąpiła wyraźna poprawa struktury zapasów. W przemyśle wzrósł udział zapasów uzasadnionych rekonstrukcją bądź dynamicznym rozwojem takich branż, jak przemysł motoryzacyjny i przemysł chemiczny. Nastąpiła także wyczuwalna poprawa w wielkości zapasów w przemyśle lekkim, które w latach 1963—1965 były wyraźnie za małe. Trzeba także odnotować korzystne zmiany, jakie zaszły w zakresie struktury zapasów rynkowych w obrocie towarowym. Na poprawę w tej dziedzinie wpływa pewne polepszenie struktury dostaw towarów rynkowych i równocześnie bardziej zdecydowana postawa handlu w dokonywaniu przecen towarów. W sumie zmniejszyła się bardzo wydatnie wielkość zapasów towarów trudno zbywalnych.

Pomimo tych korzystnych zmian w gospodarce zapasami nadal występuje szereg istotnych niedomagań, których eliminowanie jest bardzo ważne dla poprawy efektywności gospodarowania. Zadaniem banków powinno więc być dalsze, jeszcze skuteczniejsze oddziaływanie na gospodarkę zapasami.

W przemyśle chodzi przede wszystkim o zaobserwowane w 1968 r. pogłębianie się trudności kooperacyjnych (w szczególności w przemyśle elektromaszynowym i okrętowym), co znajduje wyraz w wydłużaniu się cykli produkcyjnych i w konsekwencji w zbędnym narastaniu zapasów i „zamrożeniu” środków materiałowych. W budownictwie nastąpił wyraźny wzrost trudności zaopatrzeniowych, w związku z nie dość wysokim tempem rozwoju produkcji materiałów budowlanych w porównaniu ze wzrostem robót budowlano-montażowych. W zakresie zapasów rynkowych zwraca również uwagę niedostateczne w 1968 r. tempo przyrostu zapasów niektórych poszukiwanych przez ludność wyrobów, m. in. przemysłu lekkiego i elektromaszynowego. Zbyt niski jest też stan zapasów materiałów budowlanych w sieci handlu wiejskiego, a także w pewnym stopniu nawozów oraz maszyn i narzędzi rolniczych.

Niedostateczny poziom zapasów rynkowych, sądząc z planowanego na 1969 r. poziomu dostaw na wymienionych odcinkach, częściowo utrzyma się nadal, a jego skutki będą odczuwalne zwłaszcza na rynku wiejskim.

W przedstawionej sytuacji oczekiwać należy, że banki, nie tracąc z pola widzenia potrzeby hamowania ogólnego tempa wzrostu zapasów, wyraźnie pogłębią analizę struktury zapasów, w powiązaniu ze stanem zaopatrzenia zakładów produkcyjnych i rynku oraz wskaźnikami rotacji. W oparciu o pogłębione rozeznanie struktury rodzajowej i gałęziowej zapasów w produkcji i handlu dążyć należy do hamowania wzrostu zapasów na tych odcinkach, gdzie nie są one potrzebne i wspierać rozwój produkcji na odcinkach, gdzie poziom zapasów jest zbyt niski.

Analizę zapasów szerzej wykorzystywać należy nie tylko do oddziaływania na prawidłowe ich kształtowanie, ale również do oceny

procesów produkcyjnych i zaopatrzenia rynku. Chodzi tu zwłaszcza o opóźnienia we wdrażaniu nowej produkcji, które znajdują zazwyczaj wyraz we wzroście zapasów. Analiza ruchu zapasów powinna być też szerzej wykorzystywana przy przyjmowaniu inwestycji do finansowania, aby nie podejmować robót w przypadkach, gdy brak jest odpowiednich materiałów, jak również w czasie kontynuowania robót budowlano-montażowych, aby nie dopuszczać do przedwczesnego gromadzenia maszyn, urządzeń i materiałów. Nie mniej istotne jest wreszcie wykorzystanie analizy zapasów rynkowych do oceny stanu zaopatrzenia rynku i sprawności pracy aparatu handlowego.

Wymienione kierunki odpowiednio pogłębionych analiz sprzyjać powinny szerszemu i bardziej konsekwentnemu wykorzystaniu środków, jakimi banki dysponują, dla podniesienia dyscypliny dostaw o charakterze zaopatrzeniowym, dostaw na potrzeby handlu wewnętrznego i zagranicznego oraz na potrzeby inwestycji. Chodzi tu — jak wiadomo — o odpowiednie operowanie kredytem bankowym i oprocentowaniem udzielanych przedsiębiorstwom kredytów. W tym zakresie potrzebne jest dalsze rozszerzenie wachlarza środków oddziaływania.

Decyzje banku o wysokości kredytu oraz o okresie i warunkach jego spłaty powinny być różnicowane w zależności od oceny konkretnej sytuacji przedsiębiorstwa oraz przypuszczalnej reakcji na konkretne warunki kredytowania. Ocena działalności przedsiębiorstwa, będąca dla banku podstawą określenia warunków kredytowych, nie powinna zaważać się do gospodarki zapasami i warunków eksploatacji. Ściślej należy wiązać warunki kredytowania z podejmowaniem przez przedsiębiorstwa określonych zadań ekonomicznych i techniczno-ekonomicznych, zmierzających zwłaszcza do poprawy wyników gospodarowania, obniżki kosztów materiałowych i oszczędności funduszu płac, rozwoju opłacalnej produkcji eksportowej, poszukiwanej produkcji rynkowej itp. Z tego punktu widzenia ważne jest kontynuowanie prac, w ramach doskonalenia systemu finansowego, nad określeniem podstawowej stopy procentowej od poszczególnych rodzajów kredytów oraz nad warunkami różnicowania wysokości oprocentowania.

Dla poprawy struktury zapasów, a w szczególności dla przeciwdziałania wzrostowi zapasów niepełnowartościowych, a nawet dla eliminacji braków produkcyjnych duże znaczenie miałoby zapewnienie możliwości dokonywania jakościowego odbioru dostaw przed terminem zapłaty. Dlatego też banki powinny w możliwie najszybszym czasie zakończyć prace nad zmianą organizacji rozliczeń pieniężnych między przedsiębiorstwami, tak aby rozliczenia te odbywały się po dokonaniu odbioru jakościowego towarów i potwierdzeniu przez odbiorcę zgodności dostawy z zamówieniem.

Jeśli chodzi o przedsiębiorstwa budowlane, to ważnym elementem ich gospodarki eksploatacyjnej jest utrzymanie właściwych rozmiarów robót w toku. Przedsiębiorstwa budowlano-

no-montażowe przyjmują bowiem zlecenia, nie zawsze zresztą z własnej inicjatywy, przekraczające ich zadania i możliwości produkcyjne. W konsekwencji cykle inwestycyjne ulegają poważnemu wydłużeniu, następuje nadmierne rozszerzenie frontu robót i podrożenie kosztu oraz pogorszenie wyników ekonomicznych przedsiębiorstw. Dlatego też banki finansujące działalność przedsiębiorstw budowlano-montażowych w większym stopniu powinny wykorzystywać przysługujące im uprawnienia. Powinny one zwłaszcza ściśle współpracować z komisjami bilansowania i rozdziału robót oraz zwracać baczną uwagę na relację pomiędzy portfelem zleceń a możliwościami produkcyjnymi przedsiębiorstw i od zoptymalizowania tej relacji uzależniać wielkość kredytu oraz jego oprocentowanie.

Realizacja tych przypadkowo zarysowanych kierunków oddziaływania banków wymaga nie tylko pogłębienia znajomości ekonomiki kredytowanych przedsiębiorstw przez aparat kredytowy banków, ale także bardziej skoncentrowanego i selektywnego działania. Mam tu na myśli nie tylko większą koncentrację wysiłków w podnoszeniu skuteczności oddziaływania na podstawowych z punktu widzenia znaczenia gospodarczego przedsiębiorstwach, znajdujących się w polu działania poszczególnych jednostek organizacyjnych aparatu bankowego, ale także prowadzenie bardziej różnicowanej i dostosowanej do zadań i warunków działalności poszczególnych gałęzi i branż polityki kredytowej. Tylko taka polityka kredytowa może stać się bardziej skutecznym instrumentem pobudzającym do podnoszenia efektywności naszej gospodarki narodowej. Jest to jednocześnie kierunek działania postawiony przed wszystkimi ogniwami naszej gospodarki przez V Zjazd naszej Partii.

W zakresie finansowania inwestycji eliminowanie przez banki nieprawidłowości, występujących w procesie inwestycyjnym, nie może się oczywiście ograniczać jedynie do oddziaływania na przedsiębiorstwa budowlano-montażowe, w ramach finansowania ich działalności eksploatacyjnej. Jeszcze ważniejsze jest bowiem oddziaływanie banków na inwestorów, zmierzające do zwiększenia efektywności inwestowania, a w wielu przypadkach i wyboru właściwych kierunków inwestycji. Znaczenie tego zadania podnosi fakt, że zakres możliwości oddziaływania banków na procesy inwestycyjne od 1969 r. wydatnie wzrasta, w wyniku zwiększenia udziału kredytu w finansowaniu inwestycji oraz w wyniku objęcia kredytowaniem inwestycji priorytetowych, które dotychczas były dotowane bezpośrednio przez budżet. Rozszerzenie zakresu kredytowania inwestycji powinno być przez banki wykorzystane zwłaszcza dla lepszej realizacji tego fragmentu Uchwały V Zjazdu PZPR, który mówi, że: „W działalności inwestycyjnej należy skoncentrować uwagę na terminowym oddawaniu do

użytku podstawowych obiektów bieżącej 5-latki, co umożliwi osiągnięcie planowanej produkcji przemysłowej i jej dalszy wzrost w przyszłym 5-leciu". Jest to oczywiście wytyczna dla całej gospodarki, ale do jej realizacji szczególnie wydajnie powinny przyczynić się banki. Chodzi zwłaszcza o to, aby w maksymalnym stopniu wykorzystały one swoje możliwości oddziaływania na kierunki inwestowania oraz na usuwanie istniejących nieprawidłowości w procesie inwestycyjnym.

Niewątpliwie największych trudności w terminowym oddawaniu inwestycji do eksploatacji przysparza nadmiernie rozwinięty front inwestycyjny. Wyraża się to m. in. w dużym zaangażowaniu mocy przerobowych przedsiębiorstw w inwestycjach kontynuowanych, co ogranicza możliwości rozpoczynania inwestycji nowych. Bardzo ograniczone możliwości rozpoczynania nowych inwestycji wzmagają napór na rozpoczynanie nowych inwestycji. Uleganie temu naporowi, przy niedostatecznych mocach przerobowych przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego i ujawniających się trudnościach w zaopatrzeniu w materiały budowlane, prowadzi do wydłużania cyklu budowy, opóźniania efektów inwestycyjnych oraz podnoszenia kosztu inwestycji. Niezmiernie ważnym zadaniem banków pozostaje więc zapewnienie w pierwszej kolejności niezbędnych nakładów i środków na inwestycje kontynuowane, a następnie uruchamianie środków na inwestycje nowe, odpowiadające kierunkom inwestowania, preferowanym przez rząd i mającym warunki do realizacji w dyrektywnych cyklach budowy. Szczególny nacisk powinien być przy tym położony na przeciwdziałanie niepokojąco narastającej tendencji do rozpoczynania robót przygotowawczych i podstawowych na inwestycjach nie przyjętych przez bank do finansowania. Tego rodzaju łamanie dyscypliny musi się spotkać ze stanowczą reakcją banku nie tylko przez ograniczenie kredytu, ale także w postaci interwencji w nadrzędnych jednostkach danych przedsiębiorstw.

Rozszerzenie sfery kredytowania inwestycji powinno być wykorzystane przez banki również do egzekwowania od inwestorów terminowego i prawidłowego rozliczania się z inwestycjami zakończonych. Chodzi przy tym nie tylko o rozliczenie formalne, ale także o ocenę ekonomiczną konkretnej inwestycji, uwzględniającą uzyskany przyrost zdolności produkcyjnych lub usługowych, terminy realizacji i koszty. Należy bowiem stale podnosić rangę rozliczeń inwestycji, jako podstawowego instrumentu oceny gospodarności inwestorów, a pośrednio i innych uczestników procesu inwestycyjnego.

Jednym z istotnych niedomagań w dziedzinie inwestowania są duże opóźnienia w dochodzeniu nowych zakładów przemysłowych do poziomu i jakości produkcji, zakładanych w projektach inwestycyjnych. Dlatego też analiza efektów ekonomicznych przejmowanych do eksploatacji obiektów, szczególnie ważnych dla gospodarki narodowej lub mających istotne znaczenie dla zadań stawianych przed daną ga-

łęzią czy branżą, powinna znajdować się w centrum uwagi aparatu bankowego. Wydaje się, że szczególnie na tym odcinku pożądane jest dalsze pogłębianie współpracy banków finansujących inwestycje z bankami finansującymi eksploatację nowych zakładów.

Zwrócić warto także uwagę na rolę banków, jaką mają one do spełnienia na etapie opracowywania planów gospodarczych. Wiadomo, że potencjał produkcyjny przedsiębiorstw budowlano-montażowych nie zawsze odpowiada wielkości robót budowlano-montażowych, wynikającej z planu inwestycyjnego. Niezgodność ta, nieraz minimalna w skali ogólnokrajowej, wyraźnie powiększa się przy analizie sytuacji poszczególnych regionów. Wskazane jest więc, aby Bank Inwestycyjny i jego oddziały rozwinęły analizę możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych już na etapie prac nad planem. Ich głos przy opiniowaniu planów powinien stać się ważkim czynnikiem zapewnienia zgodności między zdolnościami produkcyjnymi przedsiębiorstw budowlano-montażowych a wielkością robót budowlano-montażowych tak w skali kraju, jak i w przekroju regionalnym.

Specjalne zadania ciąży na bankach w zakresie kredytowania inwestycji grupy „B”. Z jednej bowiem strony chodzi w 1969 r. o utrzymanie wielkości tych inwestycji w ramach ustaleń NPG, a z drugiej strony o zapewnienie, aby w ich ramach znalazły się przedsięwzięcia najbardziej efektywne, związane zwłaszcza z rozwojem produkcji eksportowej i zaopatrzeniem rynku oraz z zagospodarowaniem produktów rolnych, pochodzących ze skupu. Preferując te kierunki inwestycji grupy „B” należy równocześnie oceniać ich celowość pod kątem postępu technicznego, nowoczesności urządzeń oraz podejmowanej w oparciu o nie produkcji. Ponadto, banki w swojej działalności uwzględniać powinny fakt, że również i w zakresie inwestycji grupy „B” jednym z istotnych zadań jest przeciwdziałanie dekoncentracji inwestycji oraz dążenie do skrócenia cykli inwestycyjnych.

Pełna realizacja wymienionych pokrótce zadań w dziedzinie finansowania inwestycji i oddziaływania za pomocą instrumentów finansowych na prawidłową realizację zadań inwestycyjnych powinna przygotować banki do właściwego wykonania ich zadań również na przyszłe pięcioletnie, postawionych przed nimi przez V Zjazd PZPR. Zadania te polegają — jak wiadomo — na dalszym, znacznym rozszerzeniu roli banków jako ogniw wpływającego na usprawnienie działalności inwestycyjnej. Wymagać to będzie, wraz z przygotowywanymi na następne lata zmianami w zasadach planowania i finansowania inwestycji, odpowiedniego dostosowania organizacji i metod działania banków. Pierwszym krokiem zmierzającym do tego powinno się stać zacieśnienie współpracy Narodowego Banku Polskiego z Bankiem Inwestycyjnym nie tylko na szczeblu centralnym, ale i w ogniwach terenowych, niezbędnej dla uwzględnienia w polityce kredytowej, za-

równy gdy chodzi o kredyty obrotowe, jak i inwestycyjne, kompleksowej oceny działalności przedsiębiorstw i zjednoczeń.

*

Jednym z podstawowych problemów, wymagających nie tylko wnikliwej obserwacji przede wszystkim ze strony Narodowego Banku Polskiego, ale również i aktywnego działania całego aparatu bankowego, jest **problem równowagi pieniężno-rynkowej**, jako istotny czynnik zapewniający harmonijny rozwój gospodarki.

Jak wiadomo, głównym czynnikiem kreującym strumień środków pieniężnych, pojawiających się na „rynku”, są w naszej gospodarce place zatrudnionych w gospodarce społecznej. Stąd szczególne znaczenie zadań banków w dziedzinie kontroli funduszu płac. Chodzi tu nie tylko o kształtowanie się globalnych rozmiarów tego funduszu, ale także o utrzymanie założonych w planie proporcji pomiędzy wzrostem produkcji i usług a wzrostem płac, co ma również istotne znaczenie z punktu widzenia efektywności naszej gospodarki.

*

Jeśli chodzi o **bankową kontrolę funduszu płac**, to przede wszystkim zwrócić należy uwagę na fakt, że w 1968 r. znaczne było tempo wzrostu przychodów pieniężnych ludności, za którym nie nadążał wzrost dostaw niektórych towarów i usług na rynek. Ważne jest więc, aby w roku 1969, obok rozwijania produkcji rynkowej, nastąpiło wzmocnienie kontroli funduszu płac i większe zdyscyplinowanie przyjmowanych w tej dziedzinie założeń planu.

W tym celu przypomnieć należy, że punktem wyjścia kontroli funduszu płac jest plan, tj. określone w nim zadania i środki do ich realizacji. Dlatego też banki dążyć powinny do bardziej aktywnego współdziałania już przy planowaniu funduszu płac oraz określaniu zasad i współczynników jego korekty.

Fundusz płac jest — jak wiadomo — w znacznej części pochodną wielkości zatrudnienia. Banki powinny więc współdziałać także w pracach nad planem zatrudnienia. Chodzi tu zwłaszcza o poszukiwanie właściwych bodźców, skłaniających do ujawnienia rezerw wydajności pracy, a także instrumentów oddziałujących na zmniejszenie zbędnego zatrudnienia oraz ustalenie mierników produkcji, najślusznějších dla określania wielkości funduszu płac.

Na etapie realizacji planów niezbędne jest wzmocnienie działalności banków, zmierzającej do podniesienia dyscypliny płacowej. Problem zmienności planów nie może być argumentem za tolerowaniem nieuzasadnionych przekroczeń funduszu płac. Nie można także uznawać tak zwanych „obiektywnych” przyczyn przekroczenia funduszu płac, bowiem na ten cel w planie istnieje cały system rezerw, które często wykorzystywane są niewłaściwie i niezgodnie z przeznaczeniem. Należy tu także zwrócić

uwagę, że wciąż jeszcze instrumenty banków w zakresie kontroli funduszu płac są w niedostatecznym stopniu wykorzystywane dla sterowania strukturą produkcji, zwłaszcza niedostatecznie ogranicza się fundusz płac za produkcję brakową i trudno zbywalną.

Wspomniane już osłabienie proporcji między tempem wzrostu przychodów ludności a tempem wzrostu dostaw na potrzeby rynku wskazuje na konieczność zwrócenia przez banki uwagi również na inne odcinki ich działalności, mające wpływ na kształtowanie równowagi pieniężno-rynkowej. Zwłaszcza zwrócić należy uwagę na fakt, że prawidłowa działalność banków w zakresie kredytowania i kontrolowania gospodarki eksploatacyjnej, inwestycji oraz gospodarki funduszem płac jest równocześnie działalnością zmierzającą do umacniania równowagi pieniężno-rynkowej. Nienadmierne, ale o właściwej strukturze zapasy sprzyjają rytmicznej pracy przemysłu. Współdziałanie na rzecz korzystnej struktury zapasów rynkowych wymaga oddziaływania na właściwą, z asortymentowego punktu widzenia, produkcję przemysłu. Jeśli do tego dodać oddziaływanie banków w kierunku skrócenia cykli inwestowania oraz podniesienia efektywności inwestycji, to w całości będzie to działanie w kierunku zmniejszenia obciążenia dochodu narodowego akumulacją rzeczową, a tym samym przyspieszenia możliwości dostaw na potrzeby spożycia, czyli uwzględnienia podstawowego warunku równowagi pieniężno-rynkowej.

Poza tym banki, poprzez kontrolę gospodarki funduszem płac oraz analizę dynamiki i struktury dochodów, dokonują — jak wiadomo — oceny funduszu nabywczego ludności i zestawiają go z podażą towarów i usług tak w skali krajowej, jak i w przekroju terenowym, gdzie w istocie rzeczy bankom przypada wiodąca rola. Niezbędne jest więc wzbogacenie instrumentów i dalsze doskonalenie metod bilansowania przychodów i wydatków ludności tak, aby sygnalizowały niezbędne dla właściwej oceny równowagi pieniężno-rynkowej, zarówno w skali całego kraju, jak i w przekroju terenowym, docierały we właściwym czasie.

W roku 1969, a także i w latach następnych banki powinny stale doskonalić metody analizy i prognoz dotyczących zmian w rezerwach pieniężnych ludności tak gotówkowych, jak i wkładów oszczędnościowych. Analizy te wciąż bowiem są jeszcze na niezadowalającym poziomie. Niezbędne jest również, aby banki bardziej aktywnie włączyły się do kontroli niektórych wydatków dokonywanych przez przedsiębiorstwa, których nadmierny wzrost powoduje zaostření napięć równowagi pieniężno-rynkowej. Chodzi tu zwłaszcza o obserwowane w 1968 r. tendencje do szybkiego wzrostu wydatków na delegacje służbowe, wydatków z bezosobowego funduszu płac oraz zakupów towarów i usług od nierolniczych jednostek gospodarki nie społecznej.

Sprawne wykonywanie zadań przez aparat bankowy — to także sprawna obsługa obrotu pieniężnego, tak gotówkowego, jak i bezgotów-

kowego, zarówno w odniesieniu do jednostek gospodarki narodowej, jak i ludności. Stały wzrost gospodarki narodowej, jak i wzrost dochodów ludności stawiają rosnące zadania przed aparatem bankowym. Sprostanie tym zadaniom wymaga, w warunkach ograniczonych możliwości w dziedzinie mechanizacji i automatyzacji, dążenia do dalszych usprawnień w dziedzinie organizacji i metod pracy w zakresie wykonywania operacji bankowych.

Dyskusja przedjazdowa w aparacie bankowym przyniosła wiele cennych wniosków i propozycji także w dziedzinie usprawniania pracy banków. Konsekwentna i przemyślana realizacja słusznych wniosków z tej dyskusji powinna stać się jednym z istotnych czynników dalszego usprawnienia pracy całego aparatu bankowego i poszczególnych jego ogniw.

★

Uchwała V Zjazdu PZPR postawiła przed gospodarką wiele zadań m. in. z zakresu doskonalenia metod planowania i zarządzania. Do prac tych, prowadzonych na różnych szczeblach, banki powinny wnieść poważny wkład. Przede wszystkim jednak banki powinny przy-

czynić się do dalszego doskonalenia systemu finansowego i poprawy pracy całego aparatu finansowego, włączając w to również zmiany w organizacji aparatu bankowego, jeśli okażą się one potrzebne do lepszego wykonywania zadań.

Zwiększenie operatywności i wzmocnienie roli ekonomicznej analizy w rozwiązywaniu poszczególnych problemów, przy jednoczesnym dążeniu do podniesienia poziomu dyscypliny finansowej, powinno być generalną wytyczną działalności banków. Operatywne sygnalizowanie dostrzeganych zakłóceń w funkcjonowaniu wszystkich ogniw gospodarki, a zwłaszcza niekorzystnych zmian w sytuacji pieniężno-rynkowej oraz szersza inicjatywa, zmierzająca do przeciwdziałania niepożądanym tendencjom rozwoju sytuacji, powinny stać się ambicją aparatu bankowego, zwłaszcza że jako całość posiada on dostateczny do tego celu napływ informacji.

Wysoki poziom zawodowy kadry pracowników aparatu bankowego, ich doświadczenie oraz postawa społeczna i polityczna, stanowią rękojmię pomyślnej realizacji zadań stojących przed bankami w roku 1969.

LEOPOLD GLUCK

Rozważania i sugestie na temat treści i formy „Wiadomości NBP”

Nieustanną troską Rady Programowej oraz Kolegium Redakcyjnego „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego” jest nadanie takiego kierunku i wypełnienie taką treścią numerów naszego pisma, aby mogło ono spełniać jak najlepiej swoje zadania.

Zważywszy, że ponad 76% nakładu „WNB” otrzymuje aparat bankowy (w tym 67,2% NBP, a 9% inne banki)¹⁾ — dochodzi się do wniosku, że „Wiadomości” powinny spełniać rolę służebną wobec zadań stojących przed aparatem bankowym, że powinny swoje zadania podporządkować problematyce pracy bankowości polskiej. Stąd wniosek, iż program naszego pisma powinien być wynikiem konfrontacji — potrzeb wypływających ze znajomości zadań stawianych przez kierownictwo gospodarcze wobec systemu bankowego jako całości i wobec jego poszczególnych ogniw z potrzebami zgłoszonymi przez szeroki krąg czytelników, to znaczy pracowników aparatu bankowego, którzy zadania te w określonych warunkach realizują i których postawa, kwalifikacje zawodowe, zaangażowanie i zrozumienie sensu własnej pracy w znacznej mierze decydują o wykonaniu zasadniczych zadań banków.

Jeżeli zatem mówimy, że „WNB” powinny odpowiadać istniejącym potrzebom, jeżeli pragniemy te potrzeby w sposób prawidłowy określić — to w równej mierze chodzi nam o jak

najszerze wyjście naprzeciw tym wszystkim potrzebom, które są formułowane przez naszych czytelników, jak również o kształtowanie tych potrzeb zgodnie z nowymi zadaniami banków, z myślą o tych wymaganiach, które staną w najbliższej i dalszej nieco przyszłości przed pracownikami bankowymi. Rola naszego pisma nie może być tylko bierna — musi ono być aktywnym elementem, uczestniczącym w przeobrażeniu systemu bankowego oraz pracowników bankowych, stosownie do potrzeb dynamicznie rozwijającej się gospodarki narodowej. Takie są konsekwencje pełnego uświadomienia sobie doniosłego faktu, że żyjemy w epoce wielkich przemian.

Przedstawione powyżej założenia są w równej mierze ambitne, jak i trudne do zrealizowania. Wymagają ciągłej i systematycznej kontroli, czy w praktyce redakcyjnej, w układzie pisma, w proporcjach tematycznych, w sposobie ujmowania zagadnień nie występuje nadmierny schematyzm lub szablonowość? czy nowe, rodzące się problemy nie są traktowane po macoszemu? czy wielki dorobek aktywności i inicjatywy, jaki cechuje załogi naszych banków, znajduje właściwe odzwierciedlenie na łamach pisma bankowego? Taką kontrolę — zawsze czujną i żywą — może i powinien m.in. zapewniać stały i ścisły kontakt czasopisma z jego czytelnikami.

Jedną z uczestniczek spotkania z czytelnikami, które odbyło się w czerwcu ub. r. w Łodzi, wyraziła pesymistyczny pogląd, że skoro Rada Programowa i Kolegium Redakcyjne mają już

¹⁾ Reszta nakładu rozchodzi się w sposób następujący: przedsiębiorstwa państwowe i spółdzielcze oraz ich jednostki nadrzędne — 18%, wyższe uczelnie i instytuty naukowe w kraju i za granicą — 3,2%, reszta — rezerwa i różni odbiorcy.

ustalone plany i kierunki pracy, to tocząca się na temat treści pisma dyskusja nie może wiele zmienić. Można wyrazić przypuszczenie, że źródła takiej opinii doszukiwać się można:

1) w niedostatecznym dotychczas kontakcie „WNBP” z czytelnikami,

2) w przyjęciu tradycyjnego wzoru czasopisma redagowanego dla pracowników bankowych, bez dużego ich aktywnego udziału i wpływu na treść i kierunek pisma.

Zagadnienie **kontaktu z czytelnikami**, sondażu opinii na temat „Wiadomości NBP”, przydatności w pracy, postulatów i sugestii co do treści oraz form redagowania — powracało wielokrotnie na posiedzeniach Rady Programowej. Chodziło przy tym o rozwiązywanie instytucjonalne. Jest bowiem rzeczą oczywistą, że dość częste, doraźne rozmowy członków Rady Programowej i Kolegium Redakcyjnego z czytelnikami na różnych szczeblach aparatu bankowego były zawsze wykorzystywane w pracy redakcyjnej oraz w dyskusjach na posiedzeniach Rady Programowej. Kilka lat temu Kolegium Redakcyjne rozpisało ponadto ankietę do niektórych oddziałów NBP, otrzymując w ten sposób szereg interesujących ocen, opinii i sugestii, które w znacznej mierze zostały następnie zrealizowane. Rada Programowa wysunęła również ze swej strony zalecenie poświęcenia szczególnej uwagi „listom do redakcji”, które również należy traktować jako ważny czynnik kontaktu czytelnika z pismem. Okazało się jednak — co zresztą uważny czytelnik z łatwością może stwierdzić — że listów tych przychodzi do redakcji naszego pisma bardzo mało, w konsekwencji zaś brak ich też na łamach naszego miesięcznika.

W dążeniu do zacieśnienia więzi z czytelnikami Rada Programowa i Kolegium Redakcyjne zorganizowały spotkanie z czytelnikami (które odbyło się w dniu 5 czerwca ub. r. w Łodzi). Na spotkaniu tym — w wyniku ożywionej dyskusji — postawiono szereg cennych wniosków, które były następnie przedmiotem roboczej analizy ze strony Kolegium Redakcyjnego oraz szczegółowo omówione zostały na specjalnym, poszerzonym posiedzeniu Rady Programowej w dniu 21 października ub. roku. Należy stwierdzić, że szereg propozycji wysuniętych na tym spotkaniu będzie realizowanych już w bieżącym roku, wiele zaś innych Rada Programowa zaleciła bliżej rozpracować. W niniejszym artykule omówione zostaną najistotniejsze spośród problemów, jakie zarysowały się na łódzkim spotkaniu.

Jednorazowe — chociaż tak udane i owocne — spotkanie z czytelnikami nie jest oczywiście rozwiązaniem zasadniczej sprawy więzi pisma z czytelnikami. Zastanawiając się nad dalszymi zamierzeniami w tym zakresie, Rada Programowa zajęła następujące stanowisko:

— rozpisanie anonimowej ankiety do czytelników uznano w zasadzie za celowe; należy jednak tak ująć pytania i w ten sposób określić krąg czytelników, do których będzie ona skierowana, aby nie zdublować po prostu opinii uzyskanych na spotkaniu łódzkim, lecz otrzy-

mać skonkretyzowane odpowiedzi na nowe, dotychczas nie omówione przez czytelników tematy. W związku z tym prosba do naszych Czytelników: gdy trafią do Was pytania ankiety — odpowiadajcie! Wasze odpowiedzi będą istotną pomocą w udoskonaleniu naszego pisma i dostosowaniu jego treści do potrzeb;

— istniejącą przed wielu laty instytucję korespondentów oddziałowych „WNBP” uznano za nie dostosowaną do aktualnych warunków;

— natomiast uznano za celowe poszerzenie składu Rady Programowej o przedstawicieli oddziałów banków oraz organizowanie od czasu do czasu posiedzeń Rady Programowej w rozszerzonym składzie, z udziałem zaproszonych gości.

Zagadnieniem najważniejszym jest jednak **aktywny udział czytelników w kształtowaniu samej treści pisma**. Chodzi tu niejako o jego **współredagowanie**. Dzięki temu z pisma dla pracowników bankowych, „Wiadomości” powinny coraz bardziej stawać się **pismem pracowników bankowych**, ich własnym pismem, organem ich aktywności i inicjatywy. Chodzi tu o odejście od tradycyjnego modelu pisma, w którym czytelnik jest biernym odbiorcą, wyłącznie zaś od redakcji oczekuje się postawy aktywnej, określania tematyki, nadawania kierunku — słowem kształtowania treści i formy czasopisma.

Zdajemy sobie wszyscy sprawę, że taki model czasopisma uznać trzeba za całkowicie anachroniczny w naszych warunkach, gdy społeczność bankowa z takim zaangażowaniem i oddaniem uczestniczy — w sposób wszechstronny — w życiu społeczno-politycznym i ekonomicznym kraju, gwarantując tym samym wykonanie zadań stojących przed socjalistycznym aparatem bankowym.

Warto w związku z tym nawiązać do żywego udziału załóg pracowniczych banków w dyskusji przedzjazdowej oraz aktywności, jaka przejawia się w środowisku bankowym na etapie realizacji wniosków z tej dyskusji w powołaniu z uchwałą V Zjazdu PZPR. Obfite i niezmiernie interesujące materiały, które zostały zebrane i opracowane, jako pokłosie Zjazdu Partii w obszarze problematyki ekonomicznej, finansowej i bankowej, stanowiąc będą dla Kolegium Redakcyjnego ważne wskazania określające te zagadnienia, trudności i wątpliwości, którymi społeczność bankowa żyje i interesuje się, których rozwiązanie i wyjaśnienie jest narastającą potrzebą aparatu bankowego. Jest to zarazem sygnał, że problematyka ta powinna znaleźć miejsce na łamach „WNBP”.

Podkreślając na tym miejscu te fakty, pragniemy w ten sposób raz jeszcze potwierdzić tezę, że załogi naszych banków osiągnęły wysoki poziom dojrzałości społeczno-politycznej oraz zawodowej. Dlatego też można wyrazić przekonanie, że istnieją podstawowe warunki po temu, aby realizować nowy model pisma bankowego, którego istotnym elementem jest właśnie aktywność, czynny udział czytelników w nadawaniu „Wiadomościom” wspólnie wypracowanego kierunku.

Te optymistyczne stwierdzenia odnoszą się przede wszystkim do istniejących możliwości i do perspektywy, jaką chcielibyśmy dla „Wiadomości” widzieć, patrząc w bliższą i dalszą przyszłość. W chwili obecnej sytuacja pod tym względem pozostawia bowiem wiele do życzenia. Uważna analiza roczników „WNB” wykazuje, że krąg autorów jest stosunkowo wąski. Poza dość nielicznymi wyjątkami, mało jest wśród nich pracowników oddziałów, którzy stawialiby problemy nurtujące nasze załogi na co dzień, którzy dzieliliby się swoimi doświadczeniami i sukcesami, nie mówiąc już o analizie niepowodzeń (co mogłoby innym pomóc w uniknięciu podobnych błędów czy niedociągnięć). Brak jest tego typu artykułów czy notatek, a nawet — o czym już była mowa — listów czytelników, które stanowią najmniej zobowiązującą formę kontaktu czytelnika z pismem. Nie rozwinęły się również szerzej dyskusje zapoczątkowane bardziej czy mniej kontrowersyjnymi artykułami. Nie oznacza to oczywiście, że „WNB” zaspokaja wszystkie potrzeby swoich czytelników. Wiemy, że tak nie jest. Mimo to jednak te nie zaspokojone potrzeby czytelnicze nie aktywizują czytelników do zapełnienia luk własnymi uwagami w postaci artykułów czy notatek, ani nawet do ich sygnalizowania. Czyżby czytelnicy nie odczuwali potrzeby nawiązania kontaktu ze swoim pismem?

Zagadnienie to było przedmiotem szeregu wypowiedzi na spotkaniu łódzkim. Analizowała je ze swej strony Kolegium Redakcyjne, a następnie Rada Programowa. Należy jednak stwierdzić, że sprawa powinna być nadal przedmiotem wszechstronnego zainteresowania i wspólnej troski. Zapewne, wszystkie zasygnalizowane nam trudności i przyczyny, powodujące niechęć do aktywnego kontaktu z pismem, to znaczy do pisania z własnej inicjatywy, są ważne i istotne — nie wyjaśniają one jednak w pełni tego zjawiska, którego przyczyny są chyba znacznie bardziej złożone.

Co na ten temat mówią czytelnicy? Po pierwsze zwracają uwagę na duże obciążenie pracą zawodową, która uniemożliwia znalezienie czasu na napisanie do „WNB” w godzinach pracy. Poza tym znaczny odsetek pracowników oddziałów — to kobiety (w NBP 79,4%), które również i po godzinach biurowych tak są obciążone pracami domowymi, że o pisaniu po południu lub wieczorem mowy nie ma. Istotnie, udział kobiet w gronie autorów „WNB” jest znikomy. Na drugim miejscu należy postawić obawę — jak to określiła jedna z uczestniczek spotkania w Łodzi — przed „wychyleniem się”. Okazuje się, że fakt posiadania ambicji intelektualnych, które mogą się wyrażać w chęci pisania artykułów do „WNB”, w niektórych środowiskach naraża na swoistą dyskryminację, ośmieszenie, drwinę, niechęć ze strony współpracowników i przełożonych. Stąd wypływały wnioski o umożliwienie publikowania artykułów czy notatek w „Wiadomościach” — anonimowo. Jest to oczywiście możliwe i redakcja zapewni anonimowość artykułu z każ-

demu, kto wyrazi takie życzenie. Ale to nie rozwiązuje sprawy. Jest to objaw smutny i pobudzający do refleksji. Tym bardziej, że bez stałego podnoszenia poziomu kwalifikacji, bez ożywienia zainteresowań i bez przychylnego klimatu dla awansu intelektualnego pracowników nie może być mowy o sprostaniu nowym zadaniom naszej bankowości. Uwagi te w szczególnie sposób odnoszą się do dyrektorów oddziałów, którzy powinni myśleć nie tylko kategoriami dnia dzisiejszego, lecz w równej mierze brać pod uwagę potrzeby dnia jutrzejszego. W konsekwencji zaś powinni przejawy ambicji intelektualnej pracowników, ich inicjatywę w tym kierunku traktować jako objaw pozytywny, godny przychylnego potraktowania. Trzeci motyw hamujący aktywność pisarską czytelników to „lęk przed kompromitacją”: niepewność, czy ujmuje się problem we właściwy sposób, czy nie przeoczyło się jakiegoś przepisu, który uszedł uwagi wśród ogromnej ilości obowiązujących aktów normatywnych, niechęć do narażenia się na przykrości, jeżeli proponowane ewentualnie w artykule rozwiązanie czy prezentowana interpretacja są niezgodne z oficjalną wykładnią, z tendencjami i zapatrywaniem Centrali, oddziału wojewódzkiego lub bezpośrednich przełożonych. Do tego dodać można jeszcze przesadnie przeświadczenie o zbyt małym zasobie informacji docierających do oddziału, co może wpływać na nieaktualność wiedzy, którą rozporządza autor w momencie pisania artykułu. Jednym z ważnych elementów tego „lęku przed kompromitacją” jest również brak zaufania do własnych umiejętności pisarskich.

Niełatwo będzie rozładować ten „lęk przed kompromitacją”. Wymaga to długiej i systematycznej pracy i kontaktów z potencjalnymi autorami. Jest rzeczą ważną, aby wśród czytelników „Wiadomości” ugruntowało się przekonanie, że Kolegium Redakcyjne z życzliwością i serdecznością ustosunkowuje się do wszelkich nadesłanych materiałów autorskich. Są one analizowane z myślą o pogłębieniu i rozszerzeniu aktywnych kontaktów pisma z czytelnikami. W każdej inicjatywie dostrzegamy przede wszystkim to, co w niej jest cenne i wartościowe. Zdarzyło się już kilkakrotnie, że nawiązany w ten sposób kontakt przerodził się w stałą współpracę. Nasi czytelnicy mogą w tym względzie liczyć na pomoc ze strony Kolegium Redakcyjnego. Bowiem wbrew obawie jednego z czytelników, że „redakcji nie zależy na poszerzeniu kręgu autorów, żeby nie obniżyć poziomu pisma” trzeba stwierdzić z całym naciskiem, iż od poszerzenia tego kręgu, od zdobycia autorów spośród grona pracowników oddziałów w poważnej mierze zależy dalsze ożywienie naszego pisma, wzmocnienie tak istotnej jego funkcji, jaką jest wymiana doświadczeń oraz pogłębienie ważnego nurtu praktyki bankowej w układzie tematycznym „Wiadomości”. Ścisły związek z życiem społeczności bankowej i jego potrzebami bynajmniej nie obniża poziomu pisma, lecz może je wzbogacić

o szeroką problematykę niedostatecznie być może dostrzegana ze szczybla centralnego.

Przełamanie istniejących oporów nie dokona się, rzecz oczywista, automatycznie i samorzutnie. Nie wystarczy podanie do wiadomości naszym czytelnikom, że każdy publikowany artykuł lub notatka — są honorowane, ani też zapewnienie anonimowości publikacji (na życzenie autora). Sprawą o pierwszorzędym znaczeniu jest wytworzenie odpowiedniego klimatu, zapewnienie autorom pomocy i prawidłowej inspiracji. Czytelnicy (lub zespoły czytelników), którzy chcieliby zabrać głos na interesujący ich temat mogą zwracać się wstępnie do redakcji z prośbą o opinię co do aktualności danego tematu, o wskazanie dodatkowych materiałów, o ewentualną pomoc. Jeżeli idzie o zagadnienia bardziej zasadnicze lub dyskusyjne, można by podjąć próbę zapraszania przez zespół pracowników oddziału przedstawiciela redakcji dla wspólnego napisania reportażu lub zorganizowania w oddziale dyskusji na jakiś ważny a kontrowersyjny temat, wytypowany przez kolektyw oddziału lub zespół czytelników. Zaproszenie tego rodzaju mogłoby być także wynikiem zorganizowanej lektury „Wiadomości” — dotyczy to zwłaszcza tych problemów, które zostaną poruszone w artykułach o charakterze dyskusyjnym, opublikowanych w „WNBP” lub nawet w innych czasopismach ekonomicznych. Reportaż taki lub relacja z przeprowadzonej dyskusji mogłyby być następnie publikowane jako wspólny dorobek. Który z oddziałów pierwszy skorzysta z przedstawionych powyżej propozycji?

Wysunięcie tych nowych sugestii nie zwalnia Rady Programowej i Kolegium Redakcyjnego od poszukiwania dalszych form aktywizacji czytelników, od zachęcania potencjalnych autorów do pisania, od wskazywania im — jeżeli tego zachodzi potrzeba — aktualnych tematów.

Do interesujących propozycji, które wpłynęły w toku dyskusji, zaliczyć można zwrócenie uwagi na autorów prac magisterskich i doktorskich — pracowników banków. Jest rzeczą wiadomą, że szereg spośród tych prac wiąże się z tematyką bankową. Celowe wydaje się udostępnienie „WNBP” dla ich omówienia, przy czym Kolegium Redakcyjne powinno wykorzystać nawiązane w ten sposób kontakty dla pozyskania nowych autorów i poszerzenia w ten sposób kręgu współpracowników „WNBP”. Sugerowano również możliwość „aktywizacji autorskiej” zespołów pracowników oddziałów szkoleniowych i specjalistycznych. Jeżeli idzie o wytwarzanie przychylnej atmosfery, to należy oczekiwać, że będą się do tego przyczyniać w większej niż dotychczas mierze dyrektorzy oddziałów banków.

Przechodząc z kolei do omówienia zgłoszonych przez czytelników uwag krytycznych w stosunku do obecnego układu treści i ogólnej koncepcji pisma oraz — związanych z tym — propozycji zmian, należy wysunąć na czoło sprawę **proporcji** między artykułami o charakterze **teoretycznym** oraz artykułami i materia-

łami, zawierającymi informacje z dziedziny **praktycznych zagadnień** pracy bankowej, relacje z doświadczeń. Postulat, jaki przewijał się niejednokrotnie w dyskusji, można by sformułować w pewnym uproszczeniu w słowach: mniej teorii — więcej praktyki! Aby ustosunkować się do zarzutu, że za dużo ukazuje się w „Wiadomościach” artykułów teoretycznych, za mało zaś artykułów z doświadczeń i praktyki, oprzeć się należy na analizie treści naszego pisma w dłuższym okresie. Jak wykazał Z. Jenner w swoim artykule, opublikowanym w nr. 9 „Wiadomości” z 1967 roku, artykuły z doświadczeń stanowiły 75% ilości publikacji w części artykułowej w rocznikach 1957—1966. A zatem proporcja ta kształtuje się według przekonania Rady Programowej i Kolegium Redakcyjnego prawidłowo. Trudno byłoby mówić w tej sytuacji o nadmiernym przeciążeniu artykułami teoretycznymi.

Na tym jednak bynajmniej nie wyczerpuje się całość tego zagadnienia. Zanotowaliśmy m. in. takie stwierdzenia ze strony czytelników:

— „czyta się w „WNBP” to co jest przydatne w pracy codziennej, a tego nie można powiedzieć o artykułach teoretycznych; dlatego też są one mało czytane”;

— „artykuły na tematy kredytowe są bardzo potrzebne, gdy opierają się o praktykę oddziałową; w mniejszym stopniu przydatne są artykuły teoretyczne”;

— „artykuły teoretyczne są za trudne, nieprzystępnie pisane, dlatego się ich nie czyta”;

— „pracownicy z wyższymi studiami czytają inne czasopisma ekonomiczne, które publikują artykuły o wysokim poziomie naukowym; z tego powodu należy zasadniczo ograniczyć w „WNBP” artykuły teoretyczne i ogólnogospodarcze, kładąc główny nacisk na artykuły z praktyki i doświadczeń”.

Warto zanotować, że były również wyrażane całkiem odmienne opinie, stwierdzające wysoki poziom artykułów teoretycznych, publikowanych w „WNBP”, uznające konieczność poświęcenia uwagi w piśmie bankowym problemom teorii pieniądza i kredytu oraz ogólnym zagadnieniom zarządzania i planowania, ze szczególnym uwzględnieniem systemu finansowego. Podkreślano również przydatność tego rodzaju artykułów dla celów szkoleniowych oraz ich funkcję jako pomocy w samokształceniu dla tych wszystkich pracowników bankowych, których ambicją jest stałe podnoszenie kwalifikacji zawodowych oraz sprawności intelektualnej.

Różnice zdań, jakie się zarysowały na ten temat były dość znaczne, co wskazuje na to, że sprawa nie jest bynajmniej prosta.

Rada Programowa zajmowała się od dawna tym problemem, zalecając Kolegium Redakcyjnemu, aby poświęcać jak najwięcej uwagi, a w konsekwencji i miejsca, artykułom z doświadczeń i praktyki — nie likwidując jednak działu teoretycznego, którego znaczenie powinno być akcentowane nie tyle ilościowym udziałem w „Wiadomościach NBP”, lecz właściwym

doborem najważniejszych tematów, poziomem opracowań, walorem naukowym czy popularno-naukowym artykułów. Aktualne ukształtowanie proporcji ilościowych jest w zasadzie wynikiem realizacji tych zaleceń.

Jakimi przesłankami kierowała się Rada Programowa, utrzymując trwale dział teoretyczny i ogólnoeconomiczny w „Wiadomościach NBP”?

Pismo nasze dociera szeroko do pracowników bankowych — jest dla nich pismem najbardziej dostępnym, najczęściej czytany. Zadaniem jego jest służyć pomocą tym wszystkim pracownikom, którzy pragną rozwijać się, rozszerzać swoje horyzonty, tym, którzy rozumieją, że w dzisiejszych czasach nie wolno stać na miejscu, ale trzeba nieustannie przygotowywać się do rozumienia i sposobu do wykonywania zadań, które staną przed nami jutro. Nie umiemy odpowiedzieć na pytanie, ilu jest takich pracowników w aparacie bankowym — może nie stanowią oni większości naszych czytelników, ale nie wolno nam nie uwzględniać ich potrzeb, które są potrzebami rozwoju, potrzebami dnia jutrzejszego i perspektywy. Dla tego typu czytelnika artykuły teoretyczne są na pewno wysoce przydatne i potrzebne.

Ocena przydatności artykułów do codziennej pracy jest zresztą sprawą bardzo subiektywną i dyskusyjną. Można zasadniczo wyrazić przekonanie, że nie powinno się myśleć tylko o bezpośredniej przydatności w codziennej pracy tego czy innego artykułu. Istnieje też **przydatność pośrednia**, polegająca na lepszym zrozumieniu ogólnego kontekstu własnej pracy, jej powiązania z jakąś większą całością, kompleksowego jej widzenia. Podnosi to jak wiadomo sprawność i zadowolenie z pracy. I tym właśnie celom mogą służyć nieraz artykuły teoretyczne czy ogólnoeconomiczne²⁾.

Dlatego też byliśmy zawsze przeciwni zbyt wąskiej i płytko praktycystycznej koncepcji naszego pisma. Nadmierne przeładowanie komentarzami do przepisów, przeglądami aktów normatywnych, artykułami typu instruktażowego, szczegółowymi poradami zawodowymi, zlikwidowałoby wielką szansę, aby „Wiadomości” stawały się coraz bardziej trybuną myśli i inicjatywy społeczności bankowej.

Tę ogólną koncepcję naszego pisma, wyrażającą więc praktyki i teorii w służbie szeroko rozumianych potrzeb aparatu bankowego, Rada Programowa raz jeszcze przedyskutowała i potwierdziła, omawiając wyniki spotkania z czerwca ub. roku w Łodzi.

Podtrzymując w tym względzie swe dotychczasowe stanowisko, Rada była jednak jak najdalej od zbagatelizowania zasygnalizowanych przez dyskusję uwag krytycznych. Należy bowiem uznać za rzecz znamionną fakt zgłoszenia tych uwag przez wielu uczestników dyskusji, a zwłaszcza przez tych, którzy wyrażali nie tylko własne poglądy, lecz również opinie ko-

lektywów pracowniczych, z którymi odbyli narady przed łódzkim spotkaniem.

Dla Kolegium Redakcyjnego oraz autorów artykułów o charakterze teoretycznym duże znaczenie mieć będzie zwrócenie uwagi na nie zawsze jasne dla czytelników formułowanie wywodów teoretycznych, na nadmiar danych liczbowych, tabel i zestawień statystycznych, które można by zastąpić wykresami i diagramami, na postulat bardziej zwięzłego ujmowania niektórych problemów.

Pozostaje jeszcze sprawa doboru tematów. Chodzi o to, żeby związek artykułów teoretycznych z problematyką pracy bankowej (na dziś i jutro) był dla czytelnika jasny i zrozumiały, ażeby artykuły te nie wydawały mu się oderwane od życia i rzeczywistości bankowej. Na pewno da się niejedno zrobić, aby artykuły teoretyczne mogły docierać do większej niż dotychczas ilości czytelników i to z większą dla nich korzyścią.

Wiadomo powszechnie, iż w wielu oddziałach istnieje zorganizowane czytelnictwo „Wiadomości”. Warto zastanowić się nad celowością włączenia niektórych artykułów teoretycznych do „lektury obowiązkowej”, stanowiącej następnie podstawę dla dyskusji typu szkoleniowego. Kadra kierownicza oddziałów powinna przy tej okazji pamiętać i doceniać to, co określiliśmy powyżej jako „przydatność pośrednią”.

Skoro mowa o proporcji między „teorią i praktyką” w strukturze tematycznej naszego pisma, to należałoby również odpowiedzieć na pytanie: dlaczego występuje wśród czytelników tak wyraźne uczucie niedosytu artykułów z praktyki i doświadczeń, skoro proporcje ilościowe układają się na zasadzie preferencji dla tej tematyki? Niestety, pełnej odpowiedzi na to pytanie nie możemy udzielić. Należy przypuszczać, że tematyka tych artykułów nie zawsze odpowiada najbardziej palącym potrzebom terenu. Może ujęcie niektórych artykułów jest nie dość konkretne. Na pewno zbyt słaba reprezentacja zagadnień spoza dziedzin economicznych (to znaczy zagadnień operacyjno-rachunkowych, kasowo-skarbowych, administracyjno-gospodarczych, organizacyjnych) również pogłębia ten niedosyt. O tym będzie zresztą jeszcze mowa w dalszym ciągu tego artykułu. Jedno jest pewne: bez pomocy i aktywnego udziału czytelników — pracowników bankowych — redakcja we własnym zakresie nie będzie mogła ukształtować tego działu, który określamy umowną nazwą „Z praktyki i doświadczeń” tak, jak tego wymagają bieżące potrzeby, zgodnie z odczuciem całej społeczności bankowej. O ile bowiem dział teoretyczny można w zasadzie redagować w sposób centralistyczny, o tyle prawidłowe odzwierciedlenie praktyki i doświadczeń oddziałów wymaga aktywnej postawy załóg i czytelników, wymaga przekazywania doświadczeń z tych ogniw, w których one się realizują i gromadzą. W tej dziedzinie silna więź czytelników z ich pismem stanowi *conditio sine qua non* dobrej pracy re-

²⁾ Czymże, jeżeli nie „pośrednią przydatnością” można uzasadnić pozytywną ocenę wprowadzenia informacji o bankowości zagranicznej?

dakcyjnej i przeniesienia na łamy pisma całego bogactwa praktyki terenowej.

Dalszym kapitalnym zagadnieniem, które zostało w dyskusji bardzo ostro i zdecydowanie postawione przez czytelników, jest **proporcja między problematyką ekonomiczną i problematyką innych działów pracy bankowej**. Zwracano uwagę na niedostateczną ilość miejsca, jakie „Wiadomości” przeznaczają na problematykę pozaekonomiczną, co jest tym bardziej raziące, że proporcja zatrudnienia np. w NBP układa się akurat odwrotnie — w pionach pozaekonomicznych pracuje 69,6% ogółu zatrudnionych. Mówiono, że po macoszemu traktuje się w „WNBP” zagadnienia operacyjno-rachunkowe i administracyjno-gospodarcze. Zarzucano lekceważący stosunek do tych — tak ważnych przecież działów pracy bankowej. Sprawy te poruszane były wielokrotnie i z naciskiem, dlatego też trzeba podejść do nich z największą troską.

Na szczególne podkreślenie zasługuje fakt ofensywy pracowników z pozaekonomicznych pionów na „Wiadomości NBP”. Jakkolwiek ofensywa ta wyraża się na razie tylko w ostrym krytycznym stosunku do dotychczasowych proporcji tematycznych w „WNBP” i w postulowaniu zmiany — uznać ją trzeba za zjawisko pomyślnie i godnie przychylniej uwagi. Oznacza to bowiem wyraźne ożywienie zainteresowań oraz uświadomienie sobie nowych, narastających potrzeb wśród pracowników zatrudnionych w pozaekonomicznych działach pracy bankowej, przede wszystkim zaś w pionie operacyjno-rachunkowym.

Reorganizacja i zastąpienie dawnych struktur organizacyjnych nowymi (w dziedzinie obsługi budżetu państwa, przejścia z zmechanizowanej rachunkowości jednostek budżetowych, tworzenia wydziałów zmechanizowanej rachunkowości bankowej), wprowadzenie nowych narzędzi i metod pracy (mechanizacja) — że wymienimy tu niektóre z istotnych zmian dokonanych w ostatnich latach — wszystko to stanowi dopiero początek tak zasadniczych przemian, którym ulegać będzie i nadal cały pion operacyjno-rachunkowy z perspektywą na powiązanie z elektronicznym systemem przetwarzania danych.

W związku z tym — pomijając nawet bieżące zagadnienia tego wielkiego działu pracy (od sprawnego działania którego w dużej mierze zależy prawidłowe funkcjonowanie całego aparatu bankowego) — zarysowuje się szeroka i bogata problematyka, która również i według oceny Rady Programowej wciąż jeszcze w niedostatecznym stopniu reprezentowana była w „Wiadomościach NBP”.

Wydaje się, że w wyniku świadomego działania Kolegium Redakcyjnego od pewnego czasu nasycenie „Wiadomości” tą problematyką jest większe. Trzeba będzie jednak dokonać dalszego poważnego wysiłku w tej dziedzinie.

W toku dyskusji wskazano szereg tematów, które powinny być omówione na łamach naszego pisma. Można tu przykładowo wymienić: problem nowego jednolitego planu kont dla

wszystkich banków, kierunki zmian w księgowości bankowej w związku z postępami mechanizacji oraz z perspektywą rozwoju elektronicznej techniki przetwarzania danych, aktualne zagadnienia funkcjonowania wydziałów rachunkowości zmechanizowanej i zmechanizowanej rachunkowości jednostek budżetowych, problemy organizacji i wydajności pracy w pionie operacyjno-rachunkowym, omawianie ważniejszych wniosków usprawnieniowych.

Lista ta nie jest wyczerpująca. Można by zgłoszone dotychczas propozycje uznać raczej za pierwsze sygnały tematyczne.

Tej wstępnej ofensywie nie towarzyszy, jak dotąd, zwiększona aktywność autorska. I tu należy przewidywać poważne trudności. Przede wszystkim z tego powodu, że w pozaekonomicznych działach pracy bankowej nie ma tradycji w tej dziedzinie. Brakuje szerszego kręgu autorów, na których mogłoby bazować Kolegium Redakcyjne. Trzeba poszukiwać nowych piór, trzeba pomagać w autorskich poczynaniach tym wszystkim, którzy dostrzegają dokonujące się zmiany i pragną im poświęcić uwagę. Jest sprawą niezmiernie istotną, aby tych wszystkich potencjalnych autorów zachęcić do odważnego stawiania problemów i do przecięcia niektórych nawyków myślowych, które hamują dynamiczne podejście. Utarło się na przykład mniemanie, że wobec drobiazgowego uregulowania szczegółowymi przepisami wszelkich czynności w pozaekonomicznych działach pracy bankowej — nie ma tu żadnych tematów, które mogłyby stanowić przedmiot artykułu. Tymczasem, jak wiemy wszyscy z praktyki, życie w swej nieustannej zmienności przynosi coraz to nowe zagadnienia, wymagające nowych rozwiązań. To wielkie bogactwo wszechstronnej praktyki oddziałowej stanowi niewyczerpaną skarbnicę tematów, nawet nie sięgając myślą do dalszych perspektyw rozwojowych.

Trzeba sobie otwarcie powiedzieć: o zwiększeniu udziału problematyki pozaekonomicznych działów pracy bankowej w „Wiadomościach” zadecyduje w poważnym stopniu ambicja i aktywność czytelników zatrudnionych w tych działach.

Wyzwoleniu inicjatywy w tym kierunku, wytworzeniu przychylniej atmosfery może pomóc w pewnym stopniu kierownictwo oddziałów. Jak wiadomo, czytelnictwo „Wiadomości” w pionach pozaekonomicznych przedstawia się znacznie słabiej niż w pionie ekonomicznym. Można czytelnictwo to pobudzić i rozwijać (obejmując nim również niektóre artykuły z działu ekonomicznego). Dyskusja zorganizowana na tej podstawie mogłaby rozwijać się również w kierunku wskazywania zagadnień, których omówienie na łamach „WNBP” uważa się za celowe i pożądane. Informowanie Kolegium Redakcyjnego o tych dezyderatach, wyłonionych w toku dyskusji, stanowiłoby poważną pomoc w redagowaniu pozaekonomicznego działu naszego pisma.

Przechodząc, po omówieniu spraw zasadniczych, do dalszych uwag i postulatów zgłoszo-

nych przez czytelników, pragniemy zatrzymać się na kilku, które Rada Programowa uznała za szczególnie ważne. Tak więc z jednej strony wysunięty został dezyderat nadawania niektórym artykułom bardziej dyskusyjnego, ofensywnego charakteru, z drugiej zaś strony zwracano uwagę na to, że przedsiębiorstwa, które abonują i uważnie czytają „Wiadomości”, niejednokrotnie powołują się na artykuły w nich publikowane jako na autorytatywny komentarz. Tak też rozumiejąc charakter „WNBP” niektóre oddziały wprowadzają do swej praktyki interpretacje i wskazówki w nich wyczytane i narażają się następnie na krytyczne uwagi ze strony przedstawicieli oddziałów wojewódzkich lub central banków. Sprawa polega chyba na nieporozumieniu — „Wiadomości” nie są źródłem autorytatywnej interpretacji przepisów. Niemniej jednak, skoro takie niebezpieczeństwo zostało zasygnalizowane, należy z tego wyciągnąć odpowiednie wnioski. Kolegium Redakcyjne rozważy możliwość określania niektórych artykułów jako dyskusyjnych oraz będzie czuwać, aby nie pojawiły się — tam gdzie to nie ma pokrycia — sformułowania sugerujące, że zawarta w artykule interpretacja jest oficjalna.

Do najczęściej powtarzających się należy postulat poszerzenia **funkcji informacyjnej** „WNBP”. Czytelnicy pragnęliby dowiadywać się ze swego pisma o tematyce i przebiegu ważniejszych narad, o toczących się pracach, o przygotowywanych aktach normatywnych, o celach przeprowadzonych posunięć organizacyjnych czy reorganizacyjnych itp. Żądania te są jak najbardziej usprawiedliwione i uzasadnione. Na przeszkodzie w ich realizacji na szerszą skalę stoi cykl wydawniczy naszego pisma, który wynosi 3 miesiące. W tych warunkach często informacja stawałaby się dezinformacją. Niemniej jednak Kolegium Redakcyjne przeanalizuje możliwości pełniejszego wykorzystania „WNBP” dla wzbogacenia wszelkiego rodzaju informacji docierających do czytelników. Chodzi tu na pewno o jedną z żywo odczuwanych potrzeb. Świadczy o tym fakt bardzo pozytywnego przyjęcia przez czytelników informacji zagranicznych i przeglądów bibliograficznych. Wsuwane były również propozycje omawiania lub recenzowania ważniejszych pozycji książkowych oraz zamieszczania w „WNBP” systematycznego przeglądu informacyjnego faktów i wydarzeń w bankowości polskiej. Chodziłoby zatem o wzbogacenie „serwisu fakto-graficznego” w naszym piśmie.

Zasługują również na wzmiankę niektóre skonkretyzowane propozycje tematyczne, wysunięte w czasie dyskusji, a świadczące o różnicowaniu zagadnień, którymi, zdaniem czytelników, powinny interesować się „WNBP”, a które niedostatecznie były dotychczas na naszych łamach uwzględnione (oczywiście na tym miejscu wymieniania się tylko te tematy, które nie zostały już powyżej zasygnalizowane). Spośród zagadnień ekonomicznych wymieniono następujące:

- problem roli i funkcji pieniądza jako instrumentu kierowania i zarządzania,
- metody analizy sytuacji pieniężno-rynkowej ze szczególnym uwzględnieniem przekroju regionalnego,
- metody analizy sytuacji finansowej przedsiębiorstwa (ewent. na konkretnych przykładach),
- problematyka badania efektywności inwestycji.

Druga grupa dotyczy problemów pozaekonomicznych i obejmuje następujące postulaty tematyczne:

- szerzej i częściej omawiać problematykę organizacji pracy,
- informować o badaniach socjologicznych,
- rozwinąć sygnalizowane swego czasu zagadnienie roli dyrektora oddziału jako opiekuna i wychowawcy,
- poświęcić więcej uwagi sprawom młodej kadry pracowników,
- szerzej uwzględniać problematykę socjalno-bytową załogi.

Bardzo charakterystyczne jest tak silne zaakcentowanie tematyki organizacyjnej i socjologicznej. Świadczy to o tym, że przemiany, jakie dokonują się w całym aparacie bankowym i które kształtują nowe warunki pracy oraz przeobrażają pracownika bankowego w wysoko kwalifikowanego specjalistę i działacza społecznego, docierają coraz powszechniej do świadomości, znajdując wyraz w formułowaniu pod adresem „WNBP” nowych potrzeb i postulatów.

Jest rzeczą oczywistą, że zaspokojenie tych wszystkich potrzeb, którym naprzeciw wyjść powinny „Wiadomości NBP” możliwe jest tylko w dłuższym okresie czasu. Poszczególne numery, z racji określonej ich objętości, która w najbliższych latach nie będzie mogła ulec zwiększeniu, mogą obejmować tylko pewien ograniczony zestaw tematyczny.

Dążeniem Rady Programowej i Kolegium Redakcyjnego jest unikanie przypadkowości w doborze artykułów. Służą temu roczne plany tematyczne oraz analiza treści naszego pisma, przeprowadzana bieżąco przez Kolegium Redakcyjne, okresowo zaś przez Radę Programową. Słusznie jednak zwrócili czytelnicy uwagę na to, że nie wystarcza tylko takie długofalowe planowanie treści miesięcznika — z punktu widzenia odbiorcy jest bowiem istotny również rozkład artykułów w czasie oraz kompozycja każdego numeru. Wskazywano konkretnie na poszczególne numery „WNBP”, których tematyka zaadresowana była do bardzo nielicznego grona czytelników. Numery takie nie mogą budzić szerszego zainteresowania i przyjmowane są z niechęcią przez ogół czytelników „Wiadomości”. Krytykę tę uznać należy za słuszną. Kompozycja każdego numeru powinna zmierzać do takiego układu treści, który byłby interesujący dla większości czytelników.

Uwagi powyższe nakazują również ostrożność w podejmowaniu inicjatywy wydawania tzw. numerów specjalnych, to znaczy poświę-

conych w całości jednemu problemowi czy jednej grupie zagadnień.

W toku dyskusji wysunięto kilka interesujących uwag na temat sposobu redagowania naszego miesięcznika oraz jego formy zewnętrznej. Postulowano urozmaicenie i ożywienie treści przez wprowadzenie reportażu, wywiadów oraz urozmaicenie elementów dyskusji, wymiany myśli. Proponowano ilustrowanie tekstów fotografiami i wykresami, co wzbogaciłoby wystrój graficzny pisma. Wskazano na możliwość podawania informacji o najciekawszych pozycjach, które ukażą się w najbliższych numerach.

Wobec postawionego pytania, czy należałoby zasadniczo zmienić format i szatę zewnętrzną pisma — zdania były podzielone. Przeważały jednak opinie opowiadające się za utrzymaniem dotychczasowej formy zewnętrznej (przy pewnej tendencji do jej urozmaicenia). Liczne były natomiast żądania zmiany nazwy pisma, która nie odpowiada jego znacznie poszerzonej treści, obejmującej problematykę całego w zasadzie aparatu bankowego, a nie tylko zagadnienia Narodowego Banku Polskiego. Nie moż-

na odmówić tym wypowiedziom racji. Ze względu jednak na to, że w 1970 roku będziemy obchodzić 25-lecie istnienia „Wiadomości NBP”, decyzję w tej sprawie postanowiono przesunąć do tego czasu. W jubileuszowy rok pragnęlibyśmy jeszcze wejść pod tradycyjną nazwą.

*
* *

W bieżącym 1969 roku dążyć będziemy do jak najszerzego wykorzystania pokłosa naszych dotychczasowych kontaktów z czytelnikami. Obszernie dzieląc się ich uwagami krytycznymi, propozycjami, sugestiami i postulatami z ogółem czytelników „Wiadomości NBP” pragniemy niejako poddać stałej kontroli społecznej stopień realizacji naszych wspólnych zamierzeń. Jednym z podstawowych warunków wprowadzenia ich w życie jest ściślejsza niż dotychczas więź czytelników z pismem. Wymaga ona jednak **obustronnej aktywności i wzajemnego zaufania**. Sądzymy, że opierając się na takiej postawie czytelników lepiej będziemy mogli zrealizować nasze zadania.

ANDRZEJ WERNIK

Problemy teorii pieniądza w gospodarce socjalistycznej w polskiej literaturze ekonomicznej

W ostatnich latach obserwujemy wśród polskich ekonomistów wzmożone zainteresowanie problemami teorii pieniądza w gospodarce socjalistycznej. Ukazało się wiele książek i artykułów naświetlających w sposób twórczy i oryginalny różne aspekty teorii pieniądza w gospodarce socjalistycznej, pojawiły się próby stworzenia konsekwentnej i kompleksowej teorii pieniądza, przystosowanej do warunków gospodarki socjalistycznej. Wydaje się przeto celowe przedstawienie czytelnikom „Wiadomości NBP” ważniejszych pozycji książkowych i artykułów, poruszanych w nich tematów i zagadnień, zasygnalizowanie — z konieczności w skróty i najbardziej ogólny sposób — stanowisk, jakie zajmują poszczególni autorzy.

Artykuł niniejszy ma charakter informacyjny i nie rości sobie ambicji oceniania słuszności występujących w literaturze poglądów. Dyskusja się toczy, poglądy ewoluują pod wpływem dyskusji. O tym, które z nich i w jakim stopniu okażą się słuszne, powiedzieć będzie można dopiero wówczas, gdy w wyniku dyskusji ukształtuje się powszechnie uznana teoria pieniądza w gospodarce socjalistycznej; na to potrzeba jednak jeszcze wielu lat.

Panoramyczny obraz poglądów w zakresie teorii pieniądza daje książka „Teoria pieniądza w gospodarce socjalistycznej” (PWE, Warszawa 1966, s. 143). Zawiera ona materiały z konferencji naukowej na temat teorii pieniądza w gospodarce socjalistycznej, odbytej w marcu

1965 roku w Szkole Planowania i Statystyki; jako referenci i dyskutanci wystąpili tam liczni polscy teoretycy pieniądza (m. in. Janusz Beksiak, Zdzisław Fedorowicz, Mieczysław Kucharski, Bronisław Minc, Stanisław Rączkowski, Kazimierz Studentowicz, Paweł Sulmicki, Aleksy Wakar i inni). Obraz poglądów zawarty w książce nie jest jednak już w pełni aktualny, gdyż poglądy wielu uczestników dyskusji uległy od tego czasu większej czy mniejszej ewolucji.

Szerokie naświetlenie dyskutowanych problemów zawiera także książka Zdzisława Fedorowicza „Sporne zagadnienia teorii pieniądza w gospodarce socjalistycznej” (PWN, Warszawa 1967, s. 235). Autor bardziej jednak dąży do sformułowania własnego stanowiska wobec dyskutowanych problemów niż do przeprowadzenia konfrontacji występujących poglądów. Fedorowicz widzi zasadniczo sześć grup zagadnień będących przedmiotem sporów: 1) sam przedmiot i zakres teorii pieniądza w gospodarce socjalistycznej, 2) istota pieniądza w gospodarce socjalistycznej, 3) problemy wartości pieniądza, skali cen i siły nabywczej, 4) krążenie pieniądza w gospodarce socjalistycznej, 5) zagadnienia równowagi monetarnej oraz 6) pieniądź w różnych modelach zarządzania gospodarką socjalistyczną.

W dalszym ciągu omówimy bardziej szczegółowo niektóre grupy problemów wchodzących w skład teorii pieniądza; będą to:

- 1) zagadnienia roli pieniądza w systemie zarządzania,
- 2) zagadnienia równowagi i inflacji w gospodarce socjalistycznej,
- 3) zagadnienia struktury gospodarki pieniężnej w socjalizmie.

*
* *
*

Do rozbudzenia w Polsce zainteresowania teoretyczną analizą roli pieniądza w systemie zarządzania przyczynił się w poważnej mierze nieżyjący już Aleksy Wakar. Poglądy Wakara na zagadnienia pieniężne związane są ściśle ze stworzoną przez niego — i rozwijaną dalej przez jego uczniów — ogólną teorią gospodarki socjalistycznej¹⁾. Idea przewodnią Wakara było dążenie do uogólnienia istniejącej rzeczywistości ekonomicznej, przedstawienie jej w postaci modelu teoretycznego i formułowania na tym tle zasad polityki ekonomicznej, w pełni realnej i nie wymagającej grubotnej przebudowy funkcjonującego modelu gospodarczego; w związku z tym był on nastawiony krytycznie do wszelkich — jak to określał — „modeli postulatywnych” formułujących dowolnie, w oderwaniu od rzeczywistości, „idealne” zasady funkcjonowania gospodarki socjalistycznej. Teoria pieniądza w ujęciu Wakara łączy się ściśle z teorią zarządzania (rozumianą jako teoria realizacji centralnie ustalonego planu gospodarczego)²⁾, a jej zagadnieniem centralnym staje się zagadnienie roli, jaką pieniądz spełnia w systemie zarządzania. W związku z tym Wakar odchodzi od tradycyjnego, wywodzącego się jeszcze od Arystotelesa sformułowania funkcji pieniądza (miernik wartości, środek cyrkulacji, środek tezauryzacji, środek płatniczy); centralną funkcją pieniądza widzi w tym, że stanowi on „dobro płynne”, umożliwiające stosowanie parametrycznych metod zarządzania.

Niemniej także i w warunkach zarządzania nieparametrycznego pieniądz spełnia określoną rolę w systemie zarządzania (tzw. kontrola poprzez pieniądz). Prowadzi to do wniosku, iż funkcje pieniądza są odmienne w obu systemach zarządzania. Ponieważ jednak w praktyce na ogół nie mamy do czynienia ani z czystym zarządzaniem parametrycznym, ani też z czystym zarządzaniem nakazowym (to znaczy nieparametrycznym), lecz z rozwiązaniami mieszanymi, mogą występować równoległe parametryczne i nieparametryczne funkcje pieniądza.

System zarządzania Wakar pojmuje dwuczłonowo: z jednej strony jest to — tak zwana przez niego — formuła (ceny, bodźce, sposoby liczenia — funkcjonujące w charakterze środków motywacji producentów i konsumentów,

z drugiej zaś strony polityka pieniężna, jako „drugi tor zarządzania”. Między obu członami systemu zarządzania zachodzą liczne związki, niemniej funkcjonują one odrębnie.

Poglądy Aleksiego Wakara znalazły swój najwcześniejszy wyraz w artykule „Pieniądz w socjalizmie” („Zeszyty Naukowe SGPiS, nr 52, Warszawa 1964, s. 11—29); późniejsze publikacje, to recenzja książki M. Kucharskiego „Pieniądz, dochód, proporcje gospodarcze” („Ekonomista” nr 3 z 1965 r., s. 677—682) oraz wypowiedź na wspomnianej uprzednio konferencji naukowej w marcu 1965 roku (zamieszczona w książce „Teoria pieniądza w gospodarce socjalistycznej” PWE, Warszawa 1966 r., s. 88—91). Poglądy Wakara popularyzowali także jego uczniowie; wymienić tu należy w szczególności artykuł Urszuli Libury „Funkcje pieniądza w zdecentralizowanym i scentralizowanym zarządzaniu” („Wiadomości NBP” nr 8 z 1965 r.). Pełny obraz poglądów szkoły Wakara na problemy teorii pieniądza przyniesie będąca w druku książka „Teoria pieniądza w socjalizmie” (praca zbiorowa pod kierownictwem naukowym A. Wakara, PWN). Książka ta zawierać także będzie obszernie zestawienie poglądów na zagadnienia teorii pieniądza w gospodarce socjalistycznej, występujących w literaturze radzieckiej (począwszy od lat dwudziestu) oraz w literaturze zachodniej.

Problematykę roli pieniądza w zarządzaniu podjął także Gabriel Temkin w książce „Marks i idea pieniądza pracy” (KIW, Warszawa 1965, s. 458). Temkin daje obszerną analizę stanowiska Marksa w kwestii pieniądza pracy i przedstawia je poglądom socjalistów utopijnych (jak Gray, Bray, Proudhon, Owen, Rodbertus), a także omawia dyskusje na temat pieniądza, toczące się w Związku Radzieckim w okresie międzywojennym. Rozważania te stanowią jednak tylko tło historyczne do przedstawienia poglądów autora na rolę pieniądza we współczesnej gospodarce socjalistycznej. Odmienne niż Wakar, Temkin nie ogranicza roli pieniądza do fazy realizacji planu, lecz dopatruje się jej także w fazie budowy planu. Pomimo licznych polemik z Wakarem w kwestiach szczegółowych, Temkina cechuje ten sam sposób podchodzenia do problemów teorii pieniądza — wysuwanie na pierwszy plan analizy roli, jaką pieniądz spełnia, może spełniać w świadomym kierowaniu procesami gospodarczymi.

Zdzisław Fedorowicz do zagadnienia roli pieniądza w zarządzaniu ustosunkował się dwukrotnie: po raz pierwszy w artykule „Pieniądz w różnych modelach zarządzania gospodarką”³⁾ („Wiadomości NBP” nr 7 z 1965 r., s. 219—224), po raz drugi we wspomnianej książce „Sporne zagadnienia teorii pieniądza w gospodarce socjalistycznej” (PWN, Warszawa 1967, s. 196—227). Rozróżnia on funkcjonowanie pieniądza w modelu scentralizowanym i w modelu zdecentralizowanym gospodarki

1) Teorię tę przedstawia praca zbiorowa, przygotowana pod kierownictwem A. Wakara: *Zarys teorii gospodarki socjalistycznej* (PWN, Warszawa 1965, s. 490); książka ta jednak nie obejmuje problematyki pieniądza.

2) Warto tu podkreślić, iż Wakar pisząc o realizacji planu zawsze rozumiał pod tym, zgodny z jego założeniami, przebieg procesów gospodarczych zarówno w zakresie produkcji, jak i konsumpcji.

3) Pokrywającym się w zasadzie z jego referatem wygłoszonym na konferencji na temat teorii pieniądza w marcu 1965 roku w SGPiS.

socjalistycznej; w modelu scentralizowanym realny ruch pieniądza z założenia powinien być neutralny (choć w praktyce może czasami być inaczej) w stosunku do przebiegu zjawisk podziału i wymiany produktów pracy, natomiast w modelu zdecentralizowanym pieniądź ma do odegrania rolę aktywną — realny ruch pieniądza powinien określać przebieg procesów podziału i wymiany. Cechą wspólną jest jednak to, że w obu przypadkach ma to doprowadzić do tego samego celu: do działania producentów zgodnie z celami wytyczonymi przez centralnego planifikatora i zgodnie z reprezentowaną przez niego koncepcją interesu ogólnospołecznego.

Paweł Sulmicki stanowisko swoje przedstawił w artykule „**Główne cechy pieniądza i możliwości ich wykorzystania w planowaniu i zarządzaniu gospodarczym**” („Wiadomości NBP” nr 10 z 1965 r., s. 330—333). Funkcje pieniądza sprowadza on do dwu podstawowych: po pierwsze — środka szeroko pojętej wymiany produktu na produkt, produktu na pieniądź zagraniczny, pracy na dochód oraz po drugie — jednostki obrachunkowej. Jako jednostka obrachunkowa pieniądź nie tylko występuje we wszystkich cenach produktów i zasobów, ale równocześnie jako dobro specjalne (a jest nim dlatego, iż stanowi środek wymiany) posiada swoją własną cenę; cena pieniądza (stopa procentowa) może być wykorzystana jako miara efektywności środków produkcji: trwałych i obrotowych. Rolę swą w procesie zarządzania pieniądź odegrać może jedynie wówczas, gdy ilość jego będzie ograniczona, gdy nie będzie go za dużo; regulowanie ilości pieniądza, znajdującego się w dyspozycji przedsiębiorstw, stanowi środek oddziaływania na ich działalność produkcyjną.

Problematykę roli pieniądza w zarządzaniu i związku między rolą pieniądza a stosowanym modelem zarządzania podjęli także w ostatnio wydanych książkach **Mieczysław Kucharski**: „**Pieniądź, dochów, proporcje wzrostu**” (PWE, Warszawa, wyd. 1968, s. 240 i nast.)⁴⁾ oraz **Adam Zwass** „**Pieniądź dwóch rynków**” (PWN, Warszawa 1968, s. 173—208)⁵⁾. Książka Zwassa poświęcona jest jednak przede wszystkim roli pieniądza w zarządzaniu w zakresie międzypanstwowych stosunków ekonomicznych w ramach RWPg.

*
* * *

Dyskusja na temat równowagi i inflacji w gospodarce socjalistycznej toczy się w polskiej literaturze ekonomicznej ze zmiennym natężeniem od lat dwunastu. Została ona zapoczątkowana artykułem **Bronisława Oyrzanowskiego** „**Walka z niebezpieczeństwem inflacji**”, ogłoszonym w miesięczniku „**Myśl Gospodarcza**” (nr 1 z 1957 r., s. 7—26). Stanowisko Oyrza-

nowskiego oparte na tradycyjnym ujęciu ilościowej teorii pieniądza spotkało się z zasadniczą krytyką ze strony **Pawła Sulmickiego** w artykule „**Pojęcie inflacji w gospodarce socjalistycznej**” („**Myśl Gospodarcza**” nr 5 z 1957 r., s. 127—142). Obydwaj autorzy zamieścili później w tymże piśmie dalsze artykuły polemiczne; ponadto w ówczesnej dyskusji zabrali głos jeszcze **Zdzisław Fedorowicz**, **Feliks Młynarski** i **Leonard Siemiątkowski**⁶⁾.

Szczególne znaczenie wśród ówczesnych wypowiedzi przypisać trzeba wspomnianemu artykułowi **Sulmickiego**⁷⁾. Autor podjął w nim — jako pierwszy w polskiej literaturze ekonomicznej — interesującą próbę sformułowania warunków równowagi na rynku dóbr konsumpcyjnych. Warunki te przybrały u niego postać równania⁸⁾:

$$P_2 = \frac{dn}{w_2} \left(1 + \frac{Z_1}{Z_2} \right)$$

gdzie:

- P_2 — poziom cen na dobra konsumpcyjne,
- dn — płaca nominalna,
- w_2 — wydajność pracy w sektorze produkującym dobra konsumpcyjne,
- Z_1 — zatrudnienie w sektorze produkującym środki produkcji,
- Z_2 — zatrudnienie w sektorze produkującym dobra konsumpcyjne.

Naruszenie tak sformułowanych warunków równowagi w wyniku czy to zbyt szybkiego wzrostu płacy nominalnej, czy też szybszego wzrostu zatrudnienia w sektorze produkującym środki produkcji niż w sektorze produkującym dobra konsumpcyjne, wywołuje zjawiska inflacyjne. Zjawiska te przejawiają się we wzroście cen dóbr konsumpcyjnych i w konsekwencji w spadku płacy realnej; nie są jednak groźne tak długo, dopóki nie osiągną „bariery inflacyjnej”, którą wyznacza dolna granica płacy realnej; obniżenie płacy realnej poniżej tej granicy odbija się negatywnie na wydajności pracy. Wprowadzenie do polskiej literatury pojęcia bariery inflacyjnej⁹⁾ stanowi także niewątpliwą zasługę artykułu **Sulmickiego**.

Bronisław Oyrzanowski ostateczną wersję swych poglądów przedstawia w artykule „**Zagadnienie inflacji w socjalizmie**” („**Folia Oeconomica Cracoviensia**” nr 1 z 1960 r., s. 73—85). Inflację pojmuje on jako sytuację, w której występuje luka inflacyjna, to znaczy nadwyżka popytu pieniężnego w ujęciu ex ante nad podażą wyrażoną w pieniądzu; szczególnie istotne znaczenie ma tutaj — co bardzo mocno

6) Artykuły te opublikowane zostały w numerach 1, 5 i 10 „**Myśli Gospodarczej**” z 1957 roku, z wyjątkiem artykułów **Fedorowicza**, ogłoszonych w „**Finansach**” (nr 7 z 1957 r. i nr 5 z 1958 r.).

7) Artykuł **Sulmickiego** w skróconej formie (opuszczono krytykę **Oyrzanowskiego**, pozostawiając tylko poglądy własne autora) przedrukowano w tomie „**Materiały do studiowania ekonomii politycznej socjalizmu**” (KiW, Warszawa 1964, s. 547—551) łatwiej dziś dostępny od pierwodruku.

8) Ograniczamy się do podania formy najprostszej, ale w pełni oddającej myśl autora.

9) Pojęcie bariery inflacyjnej wprowadziła pierwsza angielska ekonomistka **Joan Robinson** w swej książce: **The Accumulation of Capital**, London 1956; tłum. polskie: **Akumulacja kapitału**, PWN, Warszawa 1958, s. 73 i następne.

4) Pierwsze wydanie książki z 1964 r. problematyki tej w zasadzie nie uwzględniało.

5) Problematyce tej poświęcono w szczególności strony 266—535.

podkreśla autor — ujmowanie popytu *ex ante*, gdyż w ujęciu *ex post* popyt odpowiada podaży. Charakterystycznym rysem poglądów Oyrzanowskiego jest to, że nie ogranicza on — tak jak to czyni Sulmicki — zjawisk inflacyjnych wyłącznie do rynku dóbr konsumpcyjnych — lecz dopuszcza ich powstawanie także w sferze środków produkcji, nabywanych przez przedsiębiorstwa, w związku z czym rozróżnia dwa rodzaje inflacji — inflację pieniądza gotówkowego w sferze przedmiotów spożycia i inflację pieniądza bankowego w sferze środków produkcji — od siebie w zasadzie niezależne.

Stopniową ewolucję przechodziły poglądy trzeciego uczestnika dyskusji z 1957 roku — **Zdzisława Fedorowicza**; etapami były kolejne książki tego autora: „Zagadnienie równowagi monetarnej w gospodarce socjalistycznej” (PWN, Warszawa 1959, s. 203), „Pieniądz w gospodarce socjalistycznej” (PWN, Warszawa 1962, s. 336; dla naszego tematu istotne są strony 253—321) oraz wzmiankowana już „Sporne zagadnienia teorii pieniądza w gospodarce socjalistycznej” (PWN, Warszawa 1967, s. 146—195). Fedorowicz — podobnie jak Oyrzanowski — dopuszcza odrębne ujmowanie zagadnienia równowagi na rynku środków spożycia i równowagi na rynku środków produkcji, ale — podkreślając silną współzależność obu tych rynków — dochodzi do wniosku, iż można „określać ogólne warunki równowagi wychodząc z analizy tylko jednego z tych rynków, a mianowicie rynku środków spożycia”¹⁰). Równowaga zależna jest u Fedorowicza nie tylko od czynników produkcyjnych (jak u Sulmickiego, którego właśnie za to krytykował¹¹), lecz i od pieniężnych czynników podziału. Do budowania formuł matematycznych, ujmujących całokształt warunków — tak produkcyjnych, jak i pieniężnych — zachowania równowagi Fedorowicz odnosi się sceptycznie; nie uważa, aby mogły być one przydatne dla potrzeb polityki gospodarczej¹²). Wagę przywiązuje natomiast do analizy właściwości odchyleń od równowagi — dopuszcza odchylenia zarówno o charakterze inflacyjnym, jak i deflacyjnym — czyli luk inflacyjnych bądź deflacyjnych; rozróżnia luki otwarte i zamknięte (zarówno inflacyjne, jak i deflacyjne) i od tak pojętego ich kształtu uzależnia dobór środków mających im przeciwdziałać.

Krytyka formuł matematycznych, mających określić całokształt warunków równowagi, z jaką wystąpił Fedorowicz, skierowana była przede wszystkim przeciw koncepcjom **Mieczysława Kucharskiego**. Autor ten, choć stosunkowo późno włączył się do dyskusji na temat inflacji w socjalizmie, zajął w niej wybitną pozycję dzięki swej książce „Pieniądz, dochód, proporcje wzrostu” (PWE, wydanie I — Warszawa 1964, s. 391, wydanie II — Warszawa 1968, s. 312). Ideą przewodnią książki jest ujęcie roli

pieniądza na płaszczyźnie związku między realnym i pieniężnym dochodem społeczeństwa, związku zależnego od tempa i proporcji wzrostu gospodarczego, co w przekonaniu autora umożliwia powiązanie teorii pieniądza z teorią wzrostu gospodarczego. Podstawą teoretyczną dla Kucharskiego jest — co bardzo mocno wielokrotnie podkreśla — formuła dochodowa w teorii pieniądza. W interesującej nas tutaj kwestii równowagi — Kucharski pojmuje ją jako równowagę rynkową na rynku dóbr konsumpcyjnych — konstruuje następującą formułę określającą konieczne warunki do jej zachowania:

$$\frac{R_t}{R_0} = \frac{\frac{Q_t}{Z_t}}{\frac{Q_0}{Z_0}} \cdot \frac{1 - \frac{J_t + B_t - S_t}{Q_t}}{1 - \frac{J_0 + B_0 - S_0}{Q_0}}$$

gdzie:

R — dochód realny na jednego zatrudnionego w sferze produkcyjnej (pomniejszony o podatki), Q — dochód narodowy w cenach stałych, Z — zatrudnienie, J — inwestycje produkcyjne (łącznie z przyrostem zapasów), B — łączne wydatki budżetu oraz innych instytucji (wydatki materialne łącznie z inwestycjami nieprodukcyjnymi, płace, renty itp.) w zakresie świadczeń społecznych, administracji, obrony narodowej itp., pomniejszone o opłaty pobierane od ludności za te świadczenia, S — oszczędność ludności netto. Subskrypt t oznacza okres rozpatrywany, a subskrypt o — okres poprzedni.

Inflację w gospodarce socjalistycznej Kucharski wiąże z przesunięciami w dochodach między państwem a ludnością — oczywiście na niekorzyść ludności¹³); to właśnie ma odróżniać inflację od „zwykłej zmiany siły nabywczej pieniądza”. Inflację Kucharski odróżnia od luki inflacyjnej¹⁴); wystąpienie luki inflacyjnej nie oznacza jeszcze inflacji. Interesujące w poglądach Kucharskiego jest również to, że — odmiennie niż większość omawianych autorów — odrzuca przydatność pojęcia deflacji w warunkach gospodarki socjalistycznej; uzasadnia to tym, że pojęcie deflacji „oznaczałoby bowiem to samo, co gromadzenie rezerw”¹⁵).

Zwolennikiem oparcia analizy równowagi w gospodarce socjalistycznej na formule dochodowej jest również **Jan Czarkowski**. Poglądy swoje przedstawił on w artykule „Formuła dochodowa a równanie wymiany” („Folia Oeconomica Cracoviensia”, nr 2 z 1961 r., s. 29—55) oraz w oddzielnej pracy „Problem finansowania wzrostu ekonomicznego” (Ossolineum, Wrocław 1962, s. 104). Czarkowski stara się doprowadzić do powiązania koncepcji luki inflacyjnej z zagadnieniem realnej płacy i wydajności pracy (ujmowanym zgodnie z formułą Sulmickiego), co — jak pisze — pozwoli osta-

10) „Sporne zagadnienia...”, s. 147.

11) „Zagadnienia równowagi...”, s. 193.

12) „Sporne zagadnienia...”, s. 162—166.

13) „Pieniądz, dochód, proporcje wzrostu”, wydanie II, s. 182.

14) Ibidem, s. 191—193.

15) Ibidem, s. 201.

tecnie określić zjawisko inflacji w gospodarce socjalistycznej¹⁶).

Warunki równowagi monetarnej Czarkowski formułuje następująco:

$$\sum_{i=1}^{rt} x_i p_i = 0 \text{ oraz } \sum_{j=1}^{ru} X_j P_j = 0$$

gdzie:

rt — liczba występujących w gospodarce rynków towarowych, x_i — różnica pomiędzy ilością pożądaną a ilością oferowaną towaru i , p_i — cena towaru i , ru — liczba występujących w gospodarce rynków usługowych, X_j — różnica pomiędzy ilością pożądaną a ilością oferowaną usługi j , P_j — cena usługi j .

Feliks Młynarski wyraził swe poglądy w dwóch artykułach: „Przyczynek do historii równania wymiany” („Folia Oeconomica Cracoviensia” nr 1 z 1960 r.) oraz „Paradoksalne działanie ilości pieniądza” („Folia Oeconomica Cracoviensia” nr 3 z 1961 r.). Charakterystyczne dla tego autora jest szerokie ujmowanie równowagi, bez ograniczania rozważań tylko do gospodarki socjalistycznej.

Zdecydowanym krytykiem formuły dochodowej, która w większym czy mniejszym stopniu inspirowała poglądy niemal wszystkich omawianych dotychczas autorów, jest Bronisław Minc. Wyrazem jego stanowiska są artykuły „O przyczynach zjawisk inflacyjnych w gospodarce socjalistycznej” („Gospodarka Planowa” nr 11 z 1959 r., s. 4—9), „Zmiany siły nabywczej pieniądza w gospodarce socjalistycznej” („Ekonomista” nr 1 z 1963 r., s. 3—10) i „Problemy teorii pieniądza” („Finanse” nr 4 z 1966 r., s. 1—6) oraz książki „Ekonomia polityczna socjalizmu” (PWN, Warszawa 1965, s. 333—369, 451—472 i 517—533) i „Problemy i kierunki rozwoju ekonomii politycznej” (PWN, Warszawa 1965, s. 212—263). Minc stara się przenieść pojęcie prawa obiegu pieniężnego Marksa na warunki obiegu pieniężnego w gospodarce socjalistycznej. Naraziło go to na krytykę, że — ponieważ prawo obiegu pieniężnego Marksa uformułowane było dla pieniądza kruszcowego — podświadomie schodzi na płaszczyznę teorii ilościowej. Minc odpiera te zarzuty, dowodząc, że prawo obiegu pieniężnego Marksa ma znaczenie uniwersalne. Jeśli idzie o zagadnienie równowagi rynkowej i inflacji w gospodarce socjalistycznej, to nie wydaje się, aby Minc miał ulegać wpływowi teorii ilościowej¹⁷).

Odrębne miejsce w dyskusji na temat równowagi i inflacji zajmuje Janusz Beksiak. Skoncentrował on — odmiennie niż pozostali autorzy — uwagę na zagadnieniu zjawisk inflacyjnych w sferze produkcji. Poglądy Beksiaka znalazły wyraz w artykułach: „Pieniądz jako hamulec — problemy nierównowagi w

gospodarce socjalistycznej” („Wiadomości NBP” nr 9 z 1965 r., s. 301—304) oraz „Zjawiska inflacyjne w gospodarce socjalistycznej” („Ekonomista” nr 1 z 1966 r., s. 90—107); obszerniejszy wykład przyniesie będąca w druku książka „Równowaga gospodarcza w socjalizmie”, napisana wspólnie z Urszulą Liburą.

Na możliwość inflacji w sferze produkcji pierwszy wskazał — jak już wspomnieliśmy — Oyrzanowski. Beksiak idzie dalej i analizuje przyczyny występowania zjawisk inflacyjnych; widzi je przede wszystkim w tych właściwościach stosowanego systemu zarządzania — nazywa je ekspansywnością formuł zarządzania — które skłaniają przedsiębiorstwa do rozszerzania produkcji, a w konsekwencji zgłaszania popytu na czynniki wytwórcze w większej skali, niż przewidywał to plan. W rezultacie zamiast założonego w planie zbilansowania podaży i popytu na czynniki wytwórcze w rzeczywistości występuje nierównowaga o charakterze inflacyjnym; zmiany cen równowagi nie przywracają i w konsekwencji utrzymuje się sytuacja „rynku producenta”. W tych warunkach realizacja planu nabiera charakteru nie kontrolowanego. Przeciwdziałaniem może tu być posługiwanie się pieniądzem jako hamulcem.

Na temat zjawisk inflacyjnych w sferze konsumpcji Beksiak dał interesujący przyczynek w swej wcześniejszej książce „Wzrost gospodarczy i niepodzielność inwestycji” (PWN, Warszawa 1965, s. 206), rozpatrując wpływ zmian w programach rozwoju gospodarczego na równowagę na rynku dóbr konsumpcyjnych.

Specjalną pozycję w polskiej literaturze na temat równowagi i zjawisk inflacyjnych stanowi książka Włodzimierza Hagemejera i Wacława Przelaskowskiego „Problemy siły nabywczej pieniądza” (PWN, Warszawa 1968, s. 243). Autorzy przeprowadzili w niej ekonometryczną analizę obiegu pieniężnego i równowagi monetarnej w Polsce w latach 1945—1964.

* * *

Zagadnienia struktury gospodarki pieniężnej w socjalizmie omawia wielu autorów. Punktem wyjścia dla nich jest zazwyczaj jakaś systematyzacja zjawisk pieniężnych, stanowiąca następnie podstawę do analizy kierunków, charakteru i znaczenia strumieni pieniądza przepływających w gospodarce socjalistycznej (czyli dróg krążenia pieniądza, jak określają to niektórzy autorzy). Zagadnienia te ściśle wiążą się z problematyką planów finansowych (rozumianych jako plany ujmujące przepływ strumieni pieniądza w gospodarce), gdyż dotyczą podstaw teoretycznych planowania w tej dziedzinie.

Pionierską rolę odegrał tutaj artykuł Pawła Sulmickiego „Podwójny charakter pieniądza” („Wiadomości NBP” nr 3 z 1959 r., s. 121—126). Autor wprowadził w nim bardzo płodne — jak wykazał to późniejszy rozwój poglą-

16) Zagadnienie finansowania wzrostu ekonomicznego, s. 92.

17) Porównaj na przykład: Ekonomia polityczna socjalizmu, s. 469 i następne.

dów w tej dziedzinie — rozróżnienie między pieniądzem dochodowym a pieniądzem obrotowym (czyli transakcyjnym). Następny krok uczynił Sulmicki w artykule „Planowanie pieniądza w gospodarce socjalistycznej” („Finanse” nr 9 z 1961 r., s. 49—60), ujmując przepływy strumieni pieniądza w formie tablicy szachownicowej, co umożliwiło dokonanie interesującej, bardziej kompleksowej, niż było poprzednio możliwe, analizy zjawisk pieniężnych w gospodarce socjalistycznej, a równocześnie otworzyło nowe horyzonty przed planowaniem finansowym¹⁸). Dalsze dociekania Sulmickiego na ten temat zawiera artykuł „Bilanse syntetyczne” („Finanse” nr 8 z 1964 r., s. 16—27).

Interesującą próbę klasyfikacji zjawisk pieniężnych, przy przyjęciu jako kryterium powiązania pomiędzy ruchami pieniądza a ruchami wartości materialnych (towarów i usług materialnych), dał Zdzisław Fedorowicz w cytowanej książce „Zagadnienia równowagi monetarnej w gospodarce socjalistycznej” (s. 104—110). Z koncepcjami klasyfikacyjnymi Sulmickiego Fedorowicz polemizował w artykule „O pieniądzu transakcyjnym i oszczędnościach” („Wiadomości NBP” nr 2 z 1960 r., s. 57—62). Rozbudowany pozytywny obraz swych poglądów Fedorowicz daje w książce „Pieniądz w gospodarce socjalistycznej” (PWN, Warszawa 1962, s. 184—253); podejmuje tam między innymi — podobnie jak uprzednio Sulmicki — próbę ujęcia strumieni pieniądza w postaci tablicy szachownicowej. Ostatnią wersję poglądów Fedorowicza, na zagadnienie struktury gospodarki pieniężnej w socjalizmie, przynosi wielokrotnie już wspomniana książka „Sporne zagadnienia teorii pieniądza w gospodarce socjalistycznej” (s. 16—22 i 106—145).

Mieczysław Kucharski obszernie przedstawia zagadnienia struktury gospodarki pieniężnej w omawianej już książce „Pieniądz, dochód, proporcje wzrostu”, gdzie interesująco rozwija

18) Informacje o konkretnych próbach wykorzystania koncepcji Sulmickiego w praktyce zawiera praca Jeremiego Wierzbickiego „Zastosowanie metody nakładów — wyników w tablicach przepływów rzeczowo-finansowych” („Studia Finansowe” nr 1, PWE, Warszawa 1965, s. 95—128).

koncepcję rozróżniania dochodowego i transakcyjnego obiegu pieniądza. Rozważaniom nad problematyką podstaw planowania finansowego Kucharski poświęcił odrębną książkę „Bilanse syntetyczne gospodarki narodowej” (PWE, Warszawa 1967, s. 363).

Wiele miejsca przeznacza na analizę struktury gospodarki pieniężnej w socjalizmie i wynikającej z niej logiki planowania finansowego będąca w druku książka: „Teoria pieniądza w socjalizmie”, przygotowana pod kierownictwem Aleksego Wakara. Wysuwa się tam tezę o względnym wyodrębnieniu poszczególnych sfer działalności gospodarczej i kluczowym znaczeniu reglamentacji międzysferowych przepływów pieniądza. Planowanie finansowe ściśle wiąże się z planowaniem procesów zasilania jednostek gospodarczych.

Interesujące wypowiedzi na temat struktury gospodarki pieniężnej znaleźć można ponadto w pracy zbiorowej „Istota i funkcje finansów socjalistycznych” (PWE, Warszawa 1965, s. 168) oraz w książkach Mariana Weralskiego „Rola budżetu w planowaniu gospodarczym” (PWE, Warszawa 1963, s. 247) i Leszka Zienkowskiego „Zagadnienie podziału dochodu narodowego” (PWE, Warszawa 1965, s. 202).

*
* *

Zaprezentowany przegląd polskiej literatury ekonomicznej, traktującej o zagadnieniach teorii pieniądza w gospodarce socjalistycznej, nie wyczerpuje wszystkich nurtów i wątków toczącej się dyskusji. Ponieważ przegląd z natury rzeczy dotyczyć powinien wybranej literatury przedmiotu, autor musiał dokonać selekcji, kierując się swym własnym odczuciem ważności i żywotności poszczególnych kierunków polskiej dyskusji o pieniądzu w gospodarce socjalistycznej. Pominięto przeto na przykład tak gorąco dyskutowane zagadnienia, jak stosunek pieniądza socjalistycznego do złota, sprawa skali cen itp., pominięto również wypowiedzi na temat istoty pieniądza, pojmowanej odrębnie od funkcji spełnianych przez pieniądz.

ROMANA STAŁA

Wrocław

Oprocentowanie środków trwałych

Oprocentowanie środków trwałych w przedsiębiorstwach przemysłowych wprowadzone zostało uchwałą nr 279 Rady Ministrów z dnia 29 października 1965 roku i obowiązuje od dnia 1 stycznia 1966 roku. Przyjęte zasady oprocentowania środków trwałych miały skłaniać do:

— intensywniejszego wykorzystania środków trwałych przez przedsiębiorstwa. Chodziło o zmobilizowanie przedsiębiorstw do zwiększania produkcji i sprzedaży, a tym samym do zmniejszenia jej względnego obciążenia oprocentowaniem środków trwałych i poprawy wskaźników rentowności;

— ostrożności w podejmowaniu inwestycji i szukania optymalnych rozwiązań z punktu widzenia kosztu, struktury i zdolności produkcyjnej nowych środków trwałych;

— wyzbywania się przez przedsiębiorstwa niepotrzebnych im środków trwałych, w celu zmniejszenia bezwzględnej sumy oprocentowania.

Obecnie, po upływie dwóch lat od wprowadzenia oprocentowania środków trwałych, można już podjąć próbę oceny funkcjonowania omawianej instytucji. W tym celu przeprowadzono analizę materiałów sprawozdawczych 20 przedsiębiorstw przemysłowych

Dolnego Śląska, podległych trzem resortom (7 przedsiębiorstw przemysłu ciężkiego, 5 przedsiębiorstw przemysłu chemicznego i 8 przedsiębiorstw przemysłu lekkiego), dla których ustalono jednolitą, pięcioprocentową stawkę oprocentowania. Podstawę analizy stanowiły sprawozdania GUS za lata 1965—1967 na formularzu St-4 i za lata 1966—1967 na formularzach P-22 i J-22. Poczynione w oparciu o wyżej wymienione sprawozdania ustalenia uzupełniono sporządzeniami zebranymi w drodze bezpośrednich badań w trzech przedsiębiorstwach (po jednym z każdego z wymienionych resortów).

Wskaźnik rentowności netto przedsiębiorstw objętych oceną zakładano w roku 1967 w wysokości 6,28%. Gdyby wyeliminować oprocentowanie środków trwałych, planowana rentowność wynosiłaby 7,41%, a zatem obciążenie rentowności z tytułu oprocentowania wynosi tylko 1,13 punktu, to jest 15%. Tym niemniej w poszczególnych przedsiębiorstwach rozpiętość w tym względzie jest bardzo duża. Wpływ bowiem oprocentowania środków trwałych na obniżenie planowanego wskaźnika rentowności kształtował się następująco:

w 4 przedsiębiorstwach w granicach	3,25 — 5,50%
w 3 przedsiębiorstwach w granicach	8,35 — 9,86%
w 5 przedsiębiorstwach w granicach	13,09 — 16,23%
w 5 przedsiębiorstwach w granicach	24,00 — 29,40%
w 2 przedsiębiorstwach w granicach	32,98 — 38,08%
w 1 przedsiębiorstwie w granicach	59,40%

Znaczne zróżnicowanie obciążenia rentowności przedsiębiorstw oprocentowaniem środków trwałych nie jest na ogół wynikiem różnic w wielkości zaangażowanego majątku trwałego. Na omawiane odchylenie wpłynęło decydująco nadmierne zróżnicowanie wskaźnika rentowności w planach techniczno-ekonomicznych. Planowane bowiem wskaźniki rentowności na rok 1967 wahały się w granicach od 2,68 do 22,53%, faktycznie osiągnięte — odpowiednio od 2,99 do 22,77%. W pierwszym przypadku obciążenie rentowności oprocentowaniem środków trwałych stanowiło 3,91 punktu (56,3%), w drugim — tylko 1,28 punktu (5,3%).

Wielkość majątku trwałego w przedsiębiorstwach objętych oceną rosła w roku 1967 (w stosunku do roku 1966) wolniej niż wartość produkcji. Wzrost ten wynosił w zakresie:

— produkcji globalnej	509,3 mln zł, to jest 8,8%
— wartości trwałych środków produkcyjnych	154,8 mln zł, to jest 5,4%
— w tym maszyny, urządzenia i środki transportowe	109,4 mln zł, to jest 7,3%

W rezultacie dało to wskaźnik wzrostu produkcji na 1000 zł wartości środków trwałych o 3,2%, co świadczy o pewnej poprawie w wykorzystaniu majątku trwałego. Bliższa analiza wykazała, że o ogólnej poprawie w tym względzie zdecydowały przedsiębiorstwa przemysłu ciężkiego, natomiast w przedsiębiorstwach przemysłu chemicznego i przemysłu lekkiego wzrost majątku trwałego był na ogół szybszy od wzrostu produkcji.

Jak z tego widać, nie we wszystkich przedsiębiorstwach oprocentowanie środków trwałych oddziaływało na wzrost produktywności majątku trwałego, a w niektórych, gdzie wprowadzono korzy-

stną tendencję — poprawa w wykorzystaniu majątku trwałego była stosunkowo niewielką.

Rozpatrując zmiany wartości majątku trwałego, wpływające zarówno na zmniejszenie, jak i na zwiększenie obciążenia przedsiębiorstw z tytułu oprocentowania środków trwałych — należy stwierdzić, że najważniejszym czynnikiem zwiększającym obciążenie z tytułu oprocentowania środków trwałych są inwestycje. Wpływ inwestycji na wysokość oprocentowania środków trwałych był w obydwu latach znaczny, gdyż oprocentowanie nowych środków trwałych stanowiło w przybliżeniu w roku 1966 17,2% i w roku 1967 — 17,9% ogólnej kwoty oprocentowania środków trwałych.

W ciągu trzech ostatnich lat zmieniła się struktura majątku trwałego, a w szczególności zanotowano korzystne zjawisko polegające na stopniowym zmniejszaniu się udziału budynków i budowli w ogólnej wartości produkcyjnych środków trwałych:

Udział budynków i budowli w wartości ogółem produkcyjnych środków trwałych na ultimo:

1965 roku	1966 roku	1967 roku
50,3%	48,1%	47,2%

Na 20 przedsiębiorstw objętych analizą, tylko w jednym (Wrocławska Fabryka Farb i Lakierów) nastąpił wzrost udziału budynków i budowli — z 53,1% w roku 1965 do 55,6% w roku 1966, a to w wyniku zakończenia wieloletniej rozbudowy zakładów. W pozostałych przedsiębiorstwach występuje wyżej przedstawiona ogólna tendencja. Spadek udziału budynków i budowli w ogólnej wartości produkcyjnego majątku trwałego na korzyść maszyn i urządzeń pozwolił na złagodzenie obciążenia z tytułu oprocentowania środków trwałych.

Likwidacja środków trwałych zarówno w wartości bezwzględnej, jak i stosunkowej wykazywała z roku na rok tendencję wzrostu, przy czym tendencję taką zanotowano w przedsiębiorstwach wszystkich trzech resortów, z tym że o dość znacznym zwiększeniu likwidacji w roku 1967 zdecydowały głównie trzy przedsiębiorstwa. W pierwszym z nich nastąpiło nieodpłatne przekazanie budynków mieszkalnych wartości 25,8 mln zł, w drugim — miała miejsce likwidacja maszyn i urządzeń na 30 mln zł, w trzecim zaś — nieodpłatne przekazanie budynków mieszkalnych wartości 85,8 mln zł oraz likwidacja zużytych maszyn i urządzeń wartości 15,4 mln zł.

Kierunki rozchodu środków trwałych przedsiębiorstw objętych oceną ilustrują poniższe dane:

(w milionach złotych)

	1965 r.	1966 r.	1967 r.
1. Rozchód środków trwałych ogółem	50,9	67,9	214,0
w tym:			
2. Likwidacja wskutek zużycia lub innych przyczyn	33,0	42,0	67,0
3. Pozycja 2 : 1	64,8%	61,9%	31,3%
4. Przekazanie innym jednostkom	17,8	22,0	140,8
5. Pozycja 4 : 1	34,9%	37,4%	65,8%

Dane te wskazywałyby na zarysowującą się tendencję stopniowego odwrócenia proporcji w zakresie sposobów upłynniania środków trwałych na korzyść

sprzedaży i nieodpłatnego przekazywania. Bliższa jednak analiza wykazała, że na takie ukształtowanie się wskaźników wpłynęło głównie nieodpłatne przekazanie budynków mieszkalnych, to jest obiektów wyłączonych na mocy uchwały nr 279 RM z oprocentowania środków trwałych. W pozostałych grupach środków trwałych wzrost wskaźnika udziału sprzedaży i nieodpłatnego przekazania w ogólnej wielkości rozchodu nastąpił tylko w roku 1966, natomiast w roku 1967 zarysował się dość głęboki spadek tej formy upłynniania środków trwałych.

Bezpośrednie badania, przeprowadzone w niektórych przedsiębiorstwach wykazały, że niekiedy momentem hamującym inicjatywę działów głównego mechanika w zakresie upłynnienia zbędnych maszyn są względy proceduralne, a w szczególności wymogi uzyskania zgody zjednoczenia na przekazanie maszyn i urządzeń, potrzeba składania ofert ewentualnym nabywcom itd., a niejednokrotnie również trudności w znalezieniu nabywców.

W świetle liczb wynikających z analizowanych sprawozdań GUS na formularzu St-4 — stan środków trwałych, uznanych za zbędne, co roku zmniejszał się, gdyż wynosił na ultimo:

1965 roku	11 991 tys. zł
1966 roku	9 856 tys. zł
1967 roku	6 305 tys. zł

Nie można jednak powiedzieć, że jest on jedynie wynikiem zwiększenia stopnia upłynnienia środków trwałych w drodze odpłatnego lub nieodpłatnego przekazania środków trwałych innym użytkownikom. Tym bardziej że, jak już wskazywano, wyżej wymieniona forma upłynnienia środków trwałych nie wykazywała jakiegoś szczególnego wzrostu w ciągu dwóch ostatnich lat, a nawet w roku 1967 miała tendencję malejącą. Nasuwałby się zatem wniosek, że przedsiębiorstwa nie czynią dostatecznych starań w kierunku ujawniania maszyn i urządzeń nie biorących udziału w produkcji.

Likwidacja na skutek zużycia i innych przyczyn w grupie maszyn i urządzeń (łącznie ze środkami transportu) — jak wynika z powyższego zestawienia — wzrosła w roku 1967 przeszło trzykrotnie w stosunku do roku 1965. Z wartości zlikwidowanych maszyn i urządzeń najwyższy odsetek przypadł na przedsiębiorstwa przemysłu lekkiego, a mianowicie: w 1965 roku 53,6%, w 1966 roku 53,3% i w 1967 roku 82,5%, przy czym decydująco wpłynęły na to trzy przedsiębiorstwa.

Należy w tym miejscu nadmienić, iż mimo wzmoczonej w ciągu ostatnich dwóch lat akcji pozbywania się maszyn zużytych rozmiary dokonanej likwidacji nie stały w niektórych zakładach w żadnej proporcji do ilości posiadanych przez nie maszyn wysoko wyeksploatowanych. Na przykład Fabryka Narzędzi w Jeleniej Górze przekazała na złom w roku 1966 trzy maszyny wartości 43 tys. zł, w roku 1967 sześć obiektów wartości początkowej 532 tys. zł. Tymczasem o wysokim stopniu wyeksploatowania posiadanego majątku trwałego świadczy fakt, że na siedem urządzeń w grupie maszyn energetycznych i kotłów — cztery są umorzone w 146,5%, w grupie maszyn i urządzeń ogólnego zastosowania — 100 maszyn zużytych jest w blisko 130%, cała grupa 8, to jest narzędzia, przyrządy i wyposażenie — zużyta jest w 171,3%.

Nieco lepiej przedstawia się sytuacja w Zakładach Przemysłu Bawełnianego „Piast” w Głuszyca, w których — w wyniku zaleceń zjednoczenia — dyrektor wydał zarządzenie wewnętrzne, zobowiązujące działy produkcyjne do bieżącego zgłaszania środków trwałych nieczynnych, zbędnych i nie nadających się do eksploatacji na skutek zużycia. Zakłady zlikwidowały w 1966 roku 50 maszyn i urządzeń o łącznej wartości początkowej 5 261 tys. zł, umorzonych w wysokości 6 822 tys. zł, w 1967 roku 131 obiektów wartości blisko 16 mln zł, umorzonych na kwotę blisko 18 mln zł.

W zakładach tych jednak nadal istnieje potrzeba podjęcia decyzji w sprawie ewentualnej likwidacji 29 sztuk maszyn i urządzeń w przedzalni odpadkowej, zużytych w 95–98%.

Likwidacji środków trwałych podlegała pewna ilość obiektów nie umorzonych całkowicie. Wartość ich wynosiła łącznie w przedsiębiorstwach objętych oceną: w 1965 roku 15,2 mln zł, w 1966 roku 10,5 mln zł, w 1967 roku 11,3 mln zł.

Stwierdzono, że likwidacja wiązała się z generalną akcją „oczyszczania” majątku trwałego z maszyn zbędnych i wysoko zużytych przy okazji przeprowadzanej modernizacji bądź typizacji parku maszynowego. Ponadto likwidacji podlegały maszyny i urządzenia wyprodukowane w 1904 bądź 1907 roku, w których ostatni kapitalny remont, przeprowadzony znacznym kosztem, zmniejszył wprawdzie dotychczasowe umorzenie, ale nie zagwarantował na długo technicznej sprawności obiektu.

Na wielkość oprocentowania wpływają także w pewnym stopniu obiekty uznane za trwale nieczynne. Obiekty te nie stanowiły w badanych okresach znaczniejszej wielkości. Występowały jedynie w 8 przedsiębiorstwach na 20 objętych analizą. W trzech przedsiębiorstwach, w których przeprowadzono bezpośrednie badania, nie stwierdzono przypadków uznania przez zjednoczenia obiektów majątku trwałego za trwale nieczynne. Zanotowano jednak fakt czynienia przez przedsiębiorstwo starań w tym kierunku.

*
*
*

Jak to wspomniano na wstępie, mechanizm działania oprocentowania środków trwałych miał polegać na uzyskiwaniu przez przedsiębiorstwa oszczędności z tytułu różnicy między planowaną i rzeczywistie naliczoną kwotą oprocentowania. Celowe wydaje się więc zilustrowanie wielkości i kierunku tych różnic oraz ich wpływu na zmianę wskaźnika rentowności. Łączna różnica wyniosła 743 tys. zł, co daje poprawę rentowności o 0,02%. Dla przykładu podaje się, że na 20 przedsiębiorstw objętych badaniem, jedynie w 8 w roku 1966 i w 10 w roku 1967 wystąpiła oszczędność na kwocie oprocentowania. W pozostałych przedsiębiorstwach faktycznie naliczone oprocentowanie było wyższe od planowanego. Fakty takie zaistniały niewątpliwie z powodu błędnego lub niedokładnego ustalenia podstawy kwotowej oprocentowania środków trwałych, przyjętej do planu. Potwierdziły to zresztą bezpośrednie badania w niektórych przedsiębiorstwach. Oszczędności w stosunku do planu nie zawsze były wyrazem efektywnego zmniejszenia majątku trwałego w drodze sprzedaży i nieodpłatnego przekazania obiektów innym użytkownikom. Są one częściowo również wy-

nikiem błędnego ustalenia w planie podstawy kwotowej oprocentowania. Na potwierdzenie tego można przytoczyć konkretne dane, uzyskane w toku bezpośrednich badań w trzech przedsiębiorstwach.

*
*
*

Przedstawione uwagi i spostrzeżenia na temat stosowania w praktyce przyjętych zasad działania oprocentowania środków trwałych skłaniają mnie do wyciągnięcia następujących wniosków:

1. Oprocentowanie środków trwałych przy obecnie obowiązującym mechanizmie jego działania nie przyniosło widocznych rezultatów, a co więcej — nie funkcjonuje należycie jako bodziec mający skłaniać przedsiębiorstwa do racjonalnej i oszczędnej gospodarki środkami trwałymi. Założony element kalkulacji w postaci różnicy między planowaną i rzeczywistą zapłaconą sumą oprocentowania nie odgrywa w praktyce widocznej roli.

Przyczyną tego jest zbyt wąski margines możliwości poprawy wyniku finansowego z tytułu upłynienia środków trwałych w drodze ich sprzedaży i nieodpłatnego przekazania. Przy minimalnym wpływie tych oszczędności na poprawę rentowności trudno oczekiwać, aby oprocentowanie środków trwałych było bodźcem do zaktywizowania przedsiębiorstw do pozbywania się niepotrzebnych maszyn i urządzeń, a co więcej — do kalkulowania, aby akt sprzedaży bądź przekazania innym użytkownikom miał miejsce na początku roku kalendarzowego.

2. Stwierdzenie, że oprocentowanie środków trwałych nie spełniło w dotychczasowych warunkach w sposób efektywny roli bodźca skłaniającego do racjonalnej i oszczędnej gospodarki środkami trwałymi nie powinno przesądzać o rezygnacji z tej instytucji. Za celowością utrzymania oprocentowania środków trwałych, a nawet rozszerzenia tej instytucji na całość majątku produkcyjnego przemawiają następujące względy:

a) dla prawidłowego wyrażenia nakładów pracy, niezbędnych do wytworzenia produktów, nie można pominąć w zasadach rachunku kosztów i w strukturze cen tak ważnego problemu, jakim jest wielkość zaangażowanego majątku produkcyjnego. Majątek ten pochodzi głównie z dotacji budżetowych, a więc z ogólnego dochodu narodowego. Oprocentowanie środków produkcji jest pewnego rodzaju ekwiwalentem za przydzielony przedsiębiorstwu majątek. W ten sposób stwarza się bardziej prawidłowe warunki do działania rachunku ekonomicznego w skali poszczególnych przedsiębiorstw.

Jeśli chodzi o środki trwałe, to są one uwzględnione w kosztach produkcji poprzez odpisy amortyzacyjne, lecz stopień lub tempo amortyzowania tych środków nie są równoznaczne z ich najpełniejszym i najbardziej racjonalnym wykorzystaniem. Dla przedsiębiorstwa i gospodarki narodowej nie może być obojętny okres i intensywność użytkowania danych środków, ich jedno-, dwu-, lub trzymianowa eksploatacja. Ponadto odpisy amortyzacyjne obejmują wyłącznie środki trwałe znajdujące się w eksploatacji, nie obejmują natomiast nowych urządzeń produkcyjnych, nie przekazanych do eksploatacji lub też z eksploatacji przejściowo wycofanych. W odpisach amortyzacyjnych nie znajduje też swojego odbicia sposób, stopień i celowość użytkowania

środków trwałych. Te niedociągnięcia w zakresie odpisów amortyzacyjnych niweluje oprocentowanie środków trwałych. W opisanym aspekcie oprocentowanie majątku produkcyjnego powinno być jedną z pozycji kosztów przedsiębiorstwa. Ustalona przez organy centralne stopa procentowa może być skutecznym narzędziem oddziaływania na koszty własnej produkcji, jak też umożliwia uwzględnienie kosztów zamrożenia majątku w cenie wytwarzanych wyrobów;

b) potrzebę uwzględnienia oprocentowania majątku produkcyjnego w rachunku kosztów i w strukturze cen dyktują również silnie ostatnio akcentowane wymogi koordynacji systemu kalkulacji kosztów i ustalania cen w krajach RWPG. Ceny wewnętrzne, stosowane w poszczególnych krajach, nie są dotychczas bezpośrednio powiązane z cenami handlu zagranicznego. Powiązane są one między sobą poprzez budżet państwa. Dwupoziomowy mechanizm rozliczeń w obrotach handlowych z zagranicą sprawia, że ceny uzyskiwane i płacone w handlu zagranicznym nie mają wpływu na wyniki finansowe przedsiębiorstw. W rezultacie ceny wewnętrzne nie wyrażają w sposób prawidłowy nakładów pracy niezbędnych do wytworzenia produktów, a co więcej — duża różnorodność struktury cen wewnętrznych w poszczególnych krajach uniemożliwia porównanie w przekroju międzynarodowym nakładów i efektów dotyczących danej produkcji. Różnice dotyczą elementów składowych cen i zasad określania ich wielkości i udziału w cenach. Jednym ze składników cen jest w wielu — choć nie wszystkich — krajach oprocentowanie majątku ujmowane w różnym zakresie i w rozmaity sposób liczone. W interesie zatem integracji gospodarczej krajów RWPG leży ujednolicenie metod kształtowania struktury cen, a w dalszej ewentualnie kolejności — zbliżenie niektórych elementów składowych cen pod względem ich wysokości (np. oprocentowanie środków trwałych i obrotowych, stawki amortyzacyjne, zysk w cenach zbytu).

3. Przy rozpatrywaniu przyszłych rozwiązań wydaje się ponadto celowe rozważenie niektórych zmian w wysokości i sposobie naliczania oprocentowania środków trwałych. W szczególności należałoby sugerować ewentualne:

— zróżnicowanie wysokości oprocentowania poszczególnych grup środków trwałych, tak aby stworzyć zachętę dla przedsiębiorstw do ograniczania inwestycji budowlanych. Wprawdzie — jak to wykazano na przykładzie objętych badaniem przedsiębiorstw — nastąpiła w ostatnich latach w pewnym stopniu korzystna zmiana w strukturze majątku trwałego, lecz zmiany tej nie można przypisać działaniu oprocentowania. Zmniejszenie udziału budynków i budowli w ogólnej wartości majątku trwałego jest przede wszystkim wynikiem wcześniej zapoczątkowanej polityki inwestycyjnej, zmierzającej do ograniczenia budownictwa na rzecz zakupów gotowych dóbr inwestycyjnych. Zróżnicowanie wysokości oprocentowania poszczególnych grup środków trwałych mogłoby wpłynąć na wzmocnienie zarysowującej się korzystnej tendencji;

— wprowadzenie zasady pomniejszania rocznej kwoty oprocentowania również o oprocentowanie przypadające od obiektów przekazanych na złom w ciągu roku. Nie wydaje się bowiem potrzebne stymulowanie — za pomocą oprocentowania środków

trwałych — zmniejszenia rozmiarów likwidacji środków trwałych przez przekazanie ich na złom. Stan faktyczny, choćby na przykładzie przedsiębiorstw objętych badaniem, skłania do wniosku, że przedsiębiorstwa w zbyt małym zakresie podejmują likwidację maszyn zużytych, mimo że istnieją po temu potrzeby i możliwości. W zakładach o starym, wysoko zużytym parku maszynowym, istotne jest mobilizowanie przedsiębiorstw do bieżącego ujawniania maszyn nieczynnych i bieżącego występowania z wnioskami o ich likwidację. W przeciwnym razie

przedsiębiorstwo obciążone jest wysokim kosztem z tytułu amortyzacji, jak również, chociaż w o wiele mniejszym stopniu, oprocentowaniem środków trwałych, wpływającym na wynik finansowy.

W świetle wyżej przedstawionych przykładów nie ma również obawy, aby przedsiębiorstwa likwidowały bez uzasadnionej przyczyny obiekty nie umorzone całkowicie. Na przeszkodzie temu stoi zarówno konieczność zabezpieczenia zdolności produkcyjnej dla wykonania zadań, jak i ograniczone możliwości inwestowania.

MARIAN POLACZEK

Wrocław

Ceny fabryczne w praktyce

Kierunki usprawnienia metod zarządzania, zawarte w uchwale IV Plenum KC PZPR uwzględniały między innymi podniesienie roli cen fabrycznych. Ceny te, określane jako ceny dla dostawców, miały spełniać szczególną rolę w zakresie kształtowania wyników finansowych w powiązaniu z systemem bodźców materialnego zainteresowania załogi przedsiębiorstwa. Zgodnie z zarządzeniami wykonawczymi¹⁾, będącymi realizacją zaleceń zawartych w uchwale IV Plenum, ceny fabryczne wykorzystywane są w szczególności do celów:

- ustalania i rozliczania z budżetem państwa podatku obrotowego i dotacji przedmiotowych,
- ustalania efektywności eksportowej wyrobów sprzedawanych centralom handlu zagranicznego,
- określania obniżki kosztów własnych produkcji,
- ustalania zysku jako podstawy bodźców syntetycznych,
- oddziaływania na rozwój produkcji artykułów nowoczesnych, o wysokiej jakości oraz artykułów szczególnie atrakcyjnych lub poszukiwanych na rynku.

Liczne i tak ważne funkcje wyznaczone cenom fabrycznym miały — zgodnie z uchwałą IV Plenum KC PZPR i późniejszymi zarządzeniami wykonawczymi — zobowiązywać nadrzędne jednostki gospodarcze do prowadzenia stałej i systematycznej kontroli stosowania właściwych cen w przedsiębiorstwach. Jedynie bowiem pod warunkiem prawidłowego ustalania cen fabrycznych mogą one spełniać funkcje, jakie im wyznaczono.

Jak już wyżej wspomniano, ceny fabryczne mają oddziaływać na rozwój nowoczesnej, odznaczającej się wysoką jakością produkcji. Jednym bowiem z założeń prawidłowego funkcjonowania cen fabrycznych było zróżnicowanie wielkości stawek zysku wkalkulowanego w cenę poszczególnych artykułów, w zależności od ich nowoczesności, jakości i stopnia zapotrzebowania na nie ze strony rynku.

Wyroby odznaczające się wysoką jakością i nowoczesnością miały być objęte cenami zapewniającymi osiągnięcie wyższego zysku. Ponieważ jednocześnie — zgodnie z zasadami nowego systemu finansowego — stopień wykonania planowanego zysku przedsię-

biorstwa, wyrażonego głównie w postaci wskaźnika rentowności netto, jest podstawą ustalania rozmiarów funduszy materialnego zainteresowania dla jego załogi, stąd zapewnienie w cenie fabrycznej wyższej rentowności na wyrobach o wysokiej jakości i nowoczesności zostało przyjęte jako wyraz logicznego powiązania systemu bodźców z systemem cen w naszym modelu zarządzania.

Na pobudzenie inicjatywy przedsiębiorstw do rozwijania produkcji nowoczesnej, o wysokich parametrach jakościowych zamierzano wpływać za pomocą powiązania rozmiaru dochodów ze sprzedaży z systemem bodźców, przy założeniu funkcjonowania prawidłowo opracowanych cen fabrycznych. Rozwiązanie takie, będące częścią składową naszego modelu zarządzania, doskonalonego w drodze stałej ewolucji, należy przyjąć jako rozwiązanie słuszne i wymagające dalszego usprawniania. Usprawnianie to powinno się wyrażać w stałym doskonaleniu funkcjonowania cen fabrycznych.

Sprawa ta jest bardzo pilna, albowiem zasady, słuszne w swych założeniach, ustalania tych cen nie znajdują do tej pory wystarczającego potwierdzenia w praktyce. W wielu przypadkach poziom planowanego zysku przewyższa znacznie marżę zysku, zawartą w cenach fabrycznych. Liczne są również przypadki znacznego zróżnicowania rentowności na poszczególnych wyrobach oraz uzyskiwania wyższej rentowności na wyrobach nie odznaczających się wysoką jakością i nowoczesnością w obrębie tego samego przedsiębiorstwa. Powoduje to powstawanie nie zamierzonych i nie uzasadnionych preferencji do rozwijania produkcji wyrobów niezgodnie z interesami odbiorców i nie zawsze zgodnie z interesem ogólnospołecznym.

Stwierdzenia te znalazły również potwierdzenie w badaniach poprawności w ustalaniu cen fabrycznych, przeprowadzonych w przedsiębiorstwach z terenu województwa wrocławskiego. Podstawę badań stanowiły ceny stu wytypowanych wyrobów, według stanu na dzień 30 czerwca 1968 roku, w dziesięciu przedsiębiorstwach przemysłu maszynowego i dwóch przedsiębiorstwach przemysłu ciężkiego. Wszystkie te przedsiębiorstwa wytwarzają maszyny i urządzenia stanowiące dobra finalne lub kooperują z innymi przedsiębiorstwami. Przedsiębiorstwa te nie są płatnikami podatku obrotowego oraz nie otrzymują do-

1) Uchwała RM nr 30 z dnia 1 lutego 1966 roku w sprawie zasad i trybu ustalania cen fabrycznych i cen rozliczeniowych w przemyśle uspołecznionym oraz ich stosowania (Monitor Polski 7/54/66).

tacji przedmiotowych, w związku z czym ceny fabryczne są równe cenom zbytu.

Ceny fabryczne, obowiązujące w tych przedsiębiorstwach, powinny więc stwarzać odpowiednie preferencje, w sferze produkcji maszyn i urządzeń, do rozwijania produkcji wyrobów nowoczesnych, charakteryzujących się postępowaniem technicznym. Ocena jakości produkcji maszyn i urządzeń znajduje swój wyraz w podziale na grupy nowoczesności — A, B, C.

Wyroby zaliczone do grupy A odpowiadają w zasadzie aktualnie najwyższym standardom światowym i produkcja tych wyrobów powinna być systematycznie zwiększana. Według założeń przyjętych w uchwale IV Zjazdu, udział w produkcji wyrobów grupy „A” w całym przemyśle elektromaszynowym w roku 1970 ma wynieść 60%. Natomiast maszyny i urządzenia, zaliczone do grupy „C”, uznawane są za przestarzałe pod względem technicznym i powinny być w możliwie szybkim czasie wycofane z produkcji. Wyroby o średniej klasie nowoczesności — wyroby grupy „B” — powinny być modernizowane w celu doprowadzenia ich do klasy nowoczesności, to jest klasy „A”.

Stosownie do powyższych założeń, konstrukcja cen fabrycznych powinna sprzyjać — przez zwiększone stawki zysku na wyrobach grupy „A” — odpowiedniemu preferowaniu produkcji na najwyższym poziomie technicznym. Każde zwiększenie ilości produkcji, zaliczonej do klasy „A” powinno przynieść załozde przedsiębiorstwa zwiększenie odpisów na fundusz zakładowy oraz zapewnić osiągnięcie funduszu premialnego pracowników umysłowych. Natomiast utrzymanie produkcji wyrobów grupy „C” lub jej zwiększanie powinno znaleźć wyraz w obniżeniu się rentowności będącej podstawą ustalenia wysokości funduszu materialnego zainteresowania.

Dążąc do osiągnięcia takiego związku rozmiarów zysku ze stopniem nowoczesności produkcji należałoby wykluczyć przypadki, w których marża zysku w kalkulowanym w cenę fabryczną dla wyrobów zaliczonych do grupy „B” lub „C” jest wyższa od analogicznej marży dla wyrobów klasy „A”. Również zysk, zawarty w cenie dla wyrobów grupy „C”, nie powinien być wyższy od zysku na wyrobach grupy „B”.

Analiza cen fabrycznych wspomnianych wyżej stu wyrobów wskazuje jednak, że cele powyższe nie zawsze mogą być realizowane, gdyż liczne są przypadki nieprawidłowego ustalania obecnie obowiązujących cen. Nieprawidłowości te sprowadzają się głównie do:

1) ustalania w cenie fabrycznej jednolitych stawek zysku, bez względu na obowiązującą klasyfikację jakościową wyrobów,

2) dysproporcji między rentownością wyrobów grupy A, B i C,

3) znacznej rozpiętości między rentownością zawartą w cenie fabrycznej, wynikającą z planu przedsiębiorstwa i rzeczywiście uzyskiwaną,

4) nadmiernego zróżnicowania rentowności osiągniętej na wyrobach zaliczanych do poszczególnych grup jakościowych.

W trzech przedsiębiorstwach, na dwanaście objętych analizą, stawka zysku, wliczona w cenę fabryczną, ustalona została w jednakowej wysokości, bez względu na grupę nowoczesności produkowanych wyrobów. We Wrocławskiej Fabryce Urządzeń Me-

chanicznych przy produkcji obrabiarek zaliczonych do grupy „A” i „B” uwzględnia się zysk w wysokości 12% kosztów produkcji. Podobna sytuacja ma miejsce w Zakładach „DOLMEL”, w których wyroby zaliczane do grupy „A” i „B” objęte są cenami o jednakowej stawce zysku 5,2% oraz w Fabryce Maszyn „ZAWIDÓW” — 5,0% zysku dla wyrobów grupy „A”, „B” i „C”.

Do stosunkowo częstych zjawisk należy ustalanie stawek zysku na produkowane wyroby zarówno w cenach, jak i w planach przedsiębiorstw w odwrotnej proporcji do ich jakości i nowoczesności. Szczególnie jaskrawe przypadki w tym zakresie przedstawia tabela 1 (dane za pierwsze półrocze).

Tabela 1

Lp.	Nazwa wyrobu i grupa nowoczesności	Rentowność wyrobów		Producent
		uwzględniona w cenie fabrycz.	wynikająca z planu	
1	Łącznik KLM tropik „A”	3,42	0,65	Dolnośląskie Zakłady Wytórcze Aparatury Precyzyjnej A-18
2	Łącznik MPO tropik „B”	11,38	43,44	„ „
3	Wycieraczka WA 9a „A”	6,33	6,33*	Zakłady Elektrotechniki Motoryzacyjnej w Dusznikach
4	Wycieraczki WS 7c „B”	17,90	17,90*	„ „
5	Silnik trakcyjny „A”	5,2	13,3	Zakłady „DOLMEL”
6	Rozrusznik wałowy „C”	5,2	13,4	Zakłady „DOLMEL”
7	Silnik asynchroniczny „B”	5,2	15,8	Zakłady „DOLMEL”
8	Prądnica P 21 „A”	-0,78	-0,78*	Zakłady Elektrotechniki Motoryzacyjnej w Świdnicy
9	Regulator Rp 17 „B”	40,20	40,20*	„ „
10	Prądnica P-7 „C”	2,62	2,62	„ „

*) Przedsiębiorstwo jest głównym lub jedynym producentem wymienionych wyrobów, stąd za podstawę ustalania cen fabrycznych przyjęto koszty własne tych przedsiębiorstw (ustęp 2/1 paragraf 6 Uchwały RM z dnia 1 lutego 1966 roku).

Znaczna jest również rozpiętość między rentownością zawartą w cenie fabrycznej, wynikającą z planów przedsiębiorstw i rzeczywiście osiąganą. Pewne różnice między wielkością zysku, wliczoną w cenę fabryczną i wynikającą z planu przedsiębiorstwa, są wprawdzie uzasadnione, wynikają bowiem z obowiązującej metody ustalania tych cen, jednak rozmiar tych różnic i równoczesne występowanie znacznych odchyleń od rentowności rzeczywiście osiągniętej świadczy o występowaniu błędów i niedokładności leżących w sferze nieprawidłowego stosowania obowiązujących zasad ustalania cen fabrycznych. Dane w tym zakresie zawiera tabela 2 (pierwsze półrocze 1968 roku).

Tabela 2

Lp.	Nazwa wyrobu i grupa nowoczesności	Rentowność wyrobów			Producent
		ustalona w cenie fabrycznej	założona w planie	faktycznie uzyskana	
1	Tokarka TUD 50 x 500 „A”	12,0	13,9	15,0	Wrocławska Fabryka Urządzeń Mechanicznych
2	Tokarka TUD 50 x 1000 „A”	12,0	16,7	17,6	„ „ „
3	Tokarka TUD 50 x 200 „A”	12,0	20,3	21,2	„ „ „
4	Łącznik LM-1 „A”	3,41	42,67	40,0	Dolnośląskie Zakłady Wytwórcze Aparatury Precyzyjnej
5	Łącznik MPO „B”	11,11	29,07	33,83	„ „ „
6	Silnik asynchroniczny „B”	5,2	15,8	24,7	Zakłady „DOLMEL”
7	Silnik tramwajowy „B”	5,2	8,7	15,3	„ „ „
8	Ostrzarka NUB-16 „A”	15,4	28,2	36,0	Fabryka Maszyn „KOWARY”
9	Ostrzarka NUH-25 „B”	4,8	16,1	-1,7	„ „ „
10	Stół podnośny „Goliat” „A”	5,2	21,7	27,0	Fabryka Maszyn „ZAWIDOW”
11	Podnośniki taśmowe 15 x 500 „B”	5,0	13,8	15,1	„ „ „
12	Wózek paletowy WP-1201 „B”	5,0	70,1	64,8	„ „ „

Przykłady zawarte w tabeli 2 świadczą o wadliwym ustaleniu cen fabrycznych i potwierdzają uprzednio podane stwierdzenie, iż zjednoczenia i resorty w pośpiechu, jaki towarzyszył ustalaniu tych cen, nie dysponowały aktualnymi i rzetelnymi informacjami z zakresu kształtowania się kosztów własnych wyrobów produkowanych przez podległe przedsiębiorstwa oraz nie uwzględniały zalecenia

różnicowania stawek zysku, wliczonego w cenę fabryczną, w zależności od aktualnej oceny nowoczesności i poziomu technicznego wyrobów. Wydaje się również, że tak znaczne odchylenia między rentownością planowaną i rzeczywistą są także wynikiem niedokładnego sporządzania przez przedsiębiorstwa planowanych kalkulacji kosztów jednostkowych oraz nieprawidłowego rozliczania kosztów na poszczególne wyroby. Powyższe niedokładności spowodowały nawet taką sytuację, że na niektórych wyrobach przestarzałych technicznie, zaliczonych do grupy „C”, które zgodnie z zarządzeniem ministra przemysłu maszynowego nr 117 z dnia 9 września 1968 roku mają być wycofane z produkcji w latach 1968—1969, przedsiębiorstwa uzyskują wyższą rentowność aniżeli na innych — bardziej nowoczesnych. Przykłady takie podajemy w tabeli 3.

(tu tabela 3)

Tabela 3

Lp.	Nazwa wyrobu i grupa nowoczesności	Rentowność uzyskana w pierwszym półroczu 1968 r.	Producent	Wyrób przewidziany do wycofania z produkcji w latach 1968—69
1	Wiertarka WE-25 „C”	34,8	Fabryka Maszyn „KOWARY”	tak
2	Ostrzarka NUA-25 „B”	-1,7	Fabryka Maszyn „KOWARY”	nie
3	Wycieraczka WS-3e „C”	15,77	„ZELMET” w Dusznikach	tak
4	Wycieraczka WS-9a „A”	10,89	„ZELMET” w Dusznikach	nie
5	Prądnica P-7a „C”	-1,67	„ZELMET” w Swidnicy	tak
6	Prądnica P-21 „C”	-22,41	„ZELMET” w Swidnicy	nie
7	Regulator 9a „C”	6,35	„ZELMET” w Swidnicy	tak
8	Regulator 151, 152 „A”	3,43	„ZELMET” w Swidnicy	nie

Z przeprowadzonych badań funkcjonowania cen fabrycznych wspomnianych stu wyrobów wynika również, że rozpiętość rentowności na poszczególnych wyrobach, zaliczonych do tej samej grupy no-

Tabela 4

Lp.	Nazwa przedsiębiorstwa	Najniższy wskaźnik rentowności wyrobów zaliczonych do grupy			Najwyższy wskaźnik rentowności wyrobów zaliczonych do grupy		
		A	B	C	A	B	C
1	Fabryka Urządzeń Mechanicznych w Chocianowie	x	-10,59	-24,28	x	1,89	12,00
2	Dolnośląskie Zakłady Wytwórcze aparatury Precyzyjnej A-18	-19,06	33,83	-39,84	40,00	38,46	-10,03
3	Zakłady „DOLMEL”	12,4	15,3	2,0	24,5	24,7	6,7
4	Zakłady Elektrotechniki motoryzacyjnej w Dusznikach	10,89	-6,7	x	55,97	21,85	x
5	Fabryka Maszyn „KOWARY”	x	-1,7	12,8	x	1,3	34,8
6	Fabryka Maszyn „ZAWIDOW”	-25,5	15,1	x	27,0	64,8	x
7	Zakłady Wytwórcze Aparatury Precyzyjnej „PAFAL”	13,36	8,18	x	52,31	48,04	x
8	Swidnicka Fabryka Urządzeń Przemysłowych	-5,4	0,3	3,3	25,9	46,4	59,1
9	Zakłady Elektrotechniki Motoryzacyjnej w Swidnicy	-22,41	-21,60	-1,67	23,01	26,95	6,36
10	Wrocławska Fabryka Urządzeń Mechanicznych	15,0	10,9	x	18,8	16,7	x
11	Zakłady Aparatury Elektrycznej „REFA”	-5,8	-0,1	x	333,0	8,1	x
12	Fabryka Wagonów „PAFAWAG”	-17,2	2,6	x	16,2	11,9	x

wczesności, jest niejednokrotnie bardzo znaczna. Dane w tym zakresie według stanu na pierwsze półrocze w analizowanej grupie stu wyrobów, wytwarzanych przez dwanaście przedsiębiorstw, zawarto w tabeli 4.

Wyrównany poziom rentowności na wszystkich produkowanych wyrobach, z wyjątkiem odpowiedniego zróżnicowania tej rentowności na wyrobach, których produkcja ma być preferowana — miał zapewnić prawidłowość wykonywania planów produkcji pod względem asortymentu. Chodziło o wyeliminowanie ujemnych zjawisk w postaci większych zmian rentowności w przypadku odchyień od asortymentowych planów produkcji spowodowanych zmianami umów z odbiorcami lub też o podejmowanie produkcji asortymentów wysoko rentownych w rozmiarach przewyższających aktualne potrzeby odbiorców. Dane zawarte w tabeli 4 wskazują, że w chwili obecnej postulat wyrównania rentowności na produkowanych przez dane przedsiębiorstwo wyrobach nie znajduje potwierdzenia w praktyce. Zaznaczyć przy tym należy, że mimo tak dużych różnic w poziomie rentowności w żadnym z wymienionych przedsiębiorstw nie stosuje się cen rozliczeniowych i rachunku wyrównawczego cen na szczeblu jednostki nadrzędnej.

Niezależnie od faktu nieuzasadnionego zróżnicowania rentowności na wyrobach produkowanych przez te same przedsiębiorstwa, z danych zamieszczonych w tabeli 4 wynikają również następujące stwierdzenia:

- najwyższe wskaźniki rentowności niektóre przedsiębiorstwa osiągają na wyrobach zaliczonych do grupy „C” (Fabryka Maszyn „KOWARY”, Świdnicka Fabryka Urządzeń Przemysłowych) lub do grupy „B” (Fabryka Maszyn „ZAWIDOW”, Zakłady Elektrotechniki Motoryzacyjnej w Świdnicy),

- najniższe z uzyskanych wskaźników rentowności w niektórych przedsiębiorstwach przypadają na wyroby zaliczone do grupy „A” (Fabryka Maszyn „ZAWIDOW”, Świdnicka Fabryka Urządzeń Przemysłowych, Zakłady Aparatury Elektrycznej „REFA”, Fabryka Wagonów „PAFAWAG”).

Potwierdzeniem nieprawidłowej relacji między wysokością rentowności a stopniem nowoczesności są dane dotyczące planowanej i faktycznej rentowności omawianych stu wyrobów według stanu za pierwsze półrocze 1968 roku. Na 17 wyrobów zaliczonych do grupy nowoczesności „C” pięć wykazuje wyższą rentowność od niektórych wyrobów grupy „A” oraz osiem od niektórych wyrobów grupy „B”. Natomiast na 46 wyrobów zaliczonych do grupy „B” aż 26 wykazuje wyższą rentowność od niektórych wyrobów zaliczonych do grupy „A”. Należy przy tym zaznaczyć, że taki układ rentowności zakładany był w

przeważającej większości w planach przedsiębiorstw. Przypadki tego rodzaju zdarzają się w różnym zakresie w każdym przedsiębiorstwie objętym analizą.

Brak widocznego związku między wysokością rentowności i stopniem nowoczesności wyrobów upoważnia do stwierdzenia, że stosowane obecnie ceny fabryczne nie sprzyjają rozwojowi produkcji artykułów najbardziej nowoczesnych i najwyższej jakości. Możliwość uzyskania wyższej rentowności na wyrobach mniej nowoczesnych w obrębie tego samego przedsiębiorstwa osłabia niewątpliwie „ekonomiczny przymus” do koncentracji sił i środków dla poszukiwania takich rozwiązań organizacyjno-technicznych, które nastawione będą na stałą poprawę jakości i modernizację produkowanych wyrobów. Wydaje się to oczywiste, zwłaszcza w warunkach ścisłego uzależnienia bodźców materialnego zainteresowania od poziomu wykonywania planowanych zadań w zakresie rentowności.

Uwagi zawarte w niniejszym artykule upoważniają do stwierdzenia, że prawidłowość obowiązujących cen fabrycznych w wielu przypadkach jest daleka od doskonałości. Jeżeli ceny te mają być utrzymane nadal w naszej praktyce gospodarczej, z jednoczesnym zachowaniem zysku jako podstawy bodźców zainteresowania materialnego, niezbędne jest przeprowadzenie przedsięwzięć zmierzających do:

- dokonania rewizji obowiązujących cen fabrycznych, ustalonych na mocy uchwały Rady Ministrów nr 30 z dnia 1 lutego 1966 roku oraz przyspieszenia prac nad opracowaniem i wprowadzeniem cen fabrycznych w branżach, które posługują się obecnie w wielu przypadkach nieaktualnymi cenami zbytu,

- równoczesnego wprowadzania w szerszym zakresie cen rozliczeniowych oraz rachunku wyrównawczego tych cen w branżach, w których obiektywne warunki produkcji (np. poziom techniczny urządzeń produkcyjnych) powodują w przedsiębiorstwach zgromadzonych w tych branżach znaczne i trwałe zróżnicowanie poziomu kosztów produkowanych wyrobów,

- zapewnienia większej dyscypliny w przedsiębiorstwach w zakresie prawidłowości planowania kosztów oraz sporządzania kalkulacji wynikowych tych kosztów na poszczególne wyroby,

- zorganizowania bardziej sprawnego systemu informacji o faktycznym kształtowaniu się rentowności w przekroju grup nowoczesności i jakości wyrobów za pomocą niezbędnej sprawozdawczości z tego zakresu,

- zobowiązania zjednoczeń i resortów do bardziej elastycznego przeprowadzania zmian cen fabrycznych w przypadkach nieuzasadnionych dysproporcji w uśrednianiu rentowności na poszczególnych wyrobach.

MARIA KORNIŁOWICZ

Z zagadnień socjologii

OD REDAKCJI

Zagadnienia socjologiczne budzą coraz szersze zainteresowanie, a ponieważ wiążą się ściśle z rozwojem życia gospodarczego, uznaliśmy za celowe opublikowanie paru artykułów na ten temat. Poniższy artykuł poświęcony jest ogólnej problematyce socjologicznej, w następnym przedstawimy wybrane zagadnienia socjologii pracy i zapoznamy czytelników z zadaniami Pracowni Socjologicznej w Narodowym Banku Polskim.

W świecie współczesnym wszelkie działanie, aby być skuteczne, musi opierać się na znajomości praw rządzących materią zarówno ożywioną, jak i nieożywioną. Rozwój techniki byłby nie do pomyślenia bez odkryć z dziedziny fizyki, rolnictwo niewiele posunęłoby się naprzód od czasów średniowiecza, gdyby nie rozwój biologii. Istnienie praw rządzących ludźmi i społeczeństwami przeczuwali myśliciele wszystkich czasów, niemniej dopiero w ubiegłym wieku zaczęto tych praw dociekać naukowo. Wiek XX przyniósł i przynosi nadal ogromny postęp w zakresie nauk społecznych. Zdobytą wiedzę coraz częściej wykorzystuje się w praktyce. Dotychczas jednak wiadomości z zakresu nauk społecznych są stosunkowo mało upowszechnione, zwłaszcza w porównaniu do innych nauk, których podstawy zna każdy kto ukończył szkołę średnią. W związku z tym zdarza się wiele nieporozumień.

Jest na przykład zjawiskiem bezspornym, że w ostatnim dziesięcioleciu zapanowała w naszym kraju moda na socjologię. Jak każda moda, tak i ta ma swoich zwolenników i przeciwników. Rzecz w tym, że w wielu przypadkach nie jest to merytoryczny spór o socjologię, lecz spór o modę. Wydaje się, że przyczyną tego stanu rzeczy bywa brak dostatecznie uświadomionego rozgraniczenia między socjologią, jako nauką sensu stricto, a praktycznymi jej zastosowaniami.

Próbując wyjaśnić te nieporozumienia należałoby w zasadzie zacząć od definicji socjologii. Kłopot wyłania się od razu: prób definicji socjologii jest niewątpliwie mniej niż socjologów, ale co najmniej tyle, ile „szkół” socjologicznych. Wypadnie więc raczej powiedzieć tylko najogólniej, że socjologia jest nauką o społecznościach ludzkich i powtórzyć za profesorem J. Szczepańskim, że: „przedmiotem badań socjologii są: zjawiska i procesy tworzenia się form zbiorowego życia ludzi; struktury różnych form zbiorowości ludzkich; zjawiska i procesy zachodzące w tych zbiorowościach, wynikające ze wzajemnego oddziaływania ludzi na siebie; siły skupiające i siły rozbijające te zbiorowości; zmiany i przekształcenia zachodzące w tych zbiorowościach”¹⁾.

Socjologia jest nauką zarówno empiryczną, jak teoretyczną — w sposób sprawdzalny i systematyczny zbiera dane dotyczące faktów społecznych, starając się jednocześnie wyciągnąć uogólnienia przez podsumowywanie wyników obserwacji i tworzyć modele teoretyczne, w celu wyjaśniania związków przyczynowych między poszczególnymi faktami.

Socjologia dąży więc do stawiania diagnozy istniejącego stanu rzeczy i formułowania (a następnie sprawdzania) hipotez wyjaśniających ów stan rzeczy. W ślad za tym idą próby ustalania rozmaitych prawidłowości ogólnych, rządzących poszczególnymi dziedzinami życia społecznego.

W naukach społecznych ustalenie prawidłowości ogólnych jest jednak rzeczą bez porównania trudniejszą niż w naukach przyrodniczych. Dzieje się tak przede wszystkim dlatego, że rzeczywistość społeczna jest niesłychanie złożona i uwarunkowana najrozmaitszymi czynnikami. To, co można uważać za prawidłowość w określonej epoce i na określonej szerokości geograficznej, nie jest nią w innej epoce i w innym miejscu globu. Ponadto nauki społeczne, a więc także socjologia, są naukami stosunkowo — jakśmy już mówili — młodymi. Zasób ich doświadczeń jest z każdym rokiem większy, ale ciągle jeszcze bardzo niepełny.

Ze znajomością prawidłowości ogólnych, rządzących życiem społecznym, łączy się możliwość przewidywania. Prognoza jest tym, czego zwykle w pierwszym rzędzie oczekują od socjologii praktycy. Innym zastosowaniem praktycznym socjologii jest inżynieria społeczna, nazywana również socjotechniką.

Zadaniem inżynierii społecznej jest przekształcanie — na pewnym określonym odcinku — życia społecznego. Może to być odcinek ważny, taki, którym zajmuje się na przykład polityka prawa, przekształcając życie społeczne państwa przez stosowanie odpowiednich norm prawnych, lub mniej ważny, jak powiedzmy przekształcanie gustu konsumentów za pomocą tricków reklamowych. Polityk prawa czy specjalista od reklamy, działając tylko na własne wyczucie, popełnia nieraz podstawowe błędy, w wyniku których jego działanie jest nieskuteczne lub wywołuje skutki odwrotne od zamierzonych.

Przykład: w Stanach Zjednoczonych firma produkująca Nescafé zaczęła początkowo reklamować swój produkt podkreślając łatwość, z jaką pani domu może teraz przygotować kawę. Nesca natrafiła na niespodziewany opór rynku. Gospodynie nie chciały jej kupować. Przywołano w sukurs socjologów. Przeprowadzone przez nich badania wykazały, że amerykańskie panie domu nie chcą być posądzone o lenistwo i skłonność do pójścia na łatwiznę. Wobec tego zaprzestano w reklamie wychwalać łatwość zaparzania, a zaczęto podnosić wyłącznie walory smakowe produktu. Sprzedaż „Neski” ruszyła natychmiast. Czy w naszych warunkach w Polsce, gdzie większość kobiet pracuje zawodowo, rzecz nie miałyby się odwrócić — nie wiemy.

1) Jan Szczepański: Elementarne pojęcia socjologii: PWN, Warszawa 1963, str. 7.

O niektórych praktycznych zastosowaniach socjologii powiemy nieco więcej w następnym artykule, poświęconym jednej z gałęzi socjologii szczegółowej, a mianowicie socjologii pracy. Przedtem jednak musimy sprecyzować pewne ogólne pojęcia, którymi dalej będziemy operować, aby uniknąć ewentualnych nieporozumień.

Człowiek jest istotą biospołeczną. Jako organizm żywy należy do świata przyrody, jako osobnik społeczny (samotny Robinson jest produktem li-tylko wyobraźni literackiej) należy do świata kultury. Badaniem cech psychicznych tej istoty biospołecznej, pojętej jednostkowo, w oderwaniu od jej powiązań społecznych i uwarunkowań kulturowych, zajmuje się psychologia. Socjologa interesuje natomiast człowiek jako istota społeczna.

W tym miejscu należy wyjaśnić, co rozumiemy pod pojęciem kultury i dlaczego używamy przymiotnika „kulturowy”, a nie kulturalny. W literaturze pięknej i mowie potocznej terminu kultura używamy do dziś dnia w sensie wartościującym, w znaczeniu, jaki nadali mu jeszcze starożytni Grecy. Kiedy mówimy o człowieku kulturalnym, mamy na myśli kogoś dobrze wychowanego, wykształconego, inteligentnego. Określenie „niekulturalny” zawiera naszą ujemną o kimś ocenę. Kultura kojarzy się nam z oświatą, nauką, sztuką, ze wszystkim co niematerialne, co zaspokaja wyższe, psychiczne potrzeby człowieka.

Inne znaczenie terminu kultura — to, którym obecnie przeważnie operuje socjologia — narodziło się w wieku XIX. Przy bliższym zetknięciu Europejczyków z innymi „prymitywnymi” ludami okazało się, że odmienny obyczaj nie zawsze można uważać za brak kultury, a zaskakująco (wedle europejskich kanonów) zachowującego się człowieka za „nieokrzesanego dzikusa”. Miano „kultura” nadano więc wszelkim wartościom duchowym i materialnym, stanowiącym całokształt dorobku społecznego i przeciwstawiono wytworom przyrody. Używany w tym sensie termin kultura jest terminem opisowym, pozbawionym pierwiastka oceniającego. Mówimy tak samo o kulturze neolitu, o kulturze Buszmenów czy Indian brazylijskich, jak o kulturze Greków czy Francuzów. W obrębie jednego społeczeństwa mówimy też często o poszczególnych kulturach (lub podkulturach), na przykład o kulturze chłopskiej, mieszczańskiej itp., co oznacza, że dostrzegamy istniejące między nimi różnice, ale żadnej z nich nie kwalifikujemy jako „lepszey” czy „gorszej”. Przymiotnik „kulturowy” odnosi się do tego drugiego pojęcia kultury, podczas gdy „kulturalny” wiąże się z tym pierwszym.

Spotykamy się czasem z rozróżnieniem: społeczeństwo i społeczność. Społeczeństwo ma znaczenie bardzo ogólne. Mówimy na przykład o społeczeństwie ludzkim — mamy wtedy na myśli mieszkańców naszego globu, mówimy o społeczeństwie jakiegoś kraju, gdy chodzi o ogół jego obywateli. Społecznością nazywamy natomiast pewną nie sprecyzowaną dokładniej jednostkę społeczeństwa, jak na przykład społeczność miasta, społeczność sąsiedzka, społeczność zakładu pracy, a więc mniejszą jednostkę, dającą się jakoś od innych wyodrębnić.

Społeczność, utrzymując przy życiu swych członków i ułatwiając im dalszy rozwój, ogranicza równocześnie ich swobodę i „zdalnie kieruje” ich zachowaniem. Człowiek dostosowuje się bowiem do za-

chowania innych ludzi ze swego otoczenia. Zachowanie innych może na ogół przewidzieć, gdyż każda społeczność kształtuje cały rozbudowany system zasad „normalnego” zachowania swoich członków. Te zasady nazywamy **normami** społecznymi. Normy mogą być ważne społecznie, jak norma „nie zabijaj”, lub mniej ważne, jak na przykład „myj ręce przed jedzeniem”.

Każdy człowiek (członek społeczności) posiada określone prawa i obowiązki. Egzekwuje swe prawa i spełnia obowiązki w sposób ustalony przez normy. Norma społeczna jest pewnego rodzaju modelem stanowiącym ramy dla zachowania. W ślad za normami idą **sankcje** społeczne: przestrzeganie norm spotyka się z uznaniem otoczenia, łamanie norm natrafia na reakcję obronną. Reakcją obronną społeczeństwa na złamanie normy prawnej jest wyrok sądowy, natomiast na przykład bojkot towarzyski będzie reakcją na złamanie normy obyczajowej. Sankcje zarówno te dodatnie (oznaki szacunku, pochwała), jak ujemne (wszelkiego rodzaju kary) nie wystarczyłyby jednak same przez się: o uznanie otoczenia nie każdy i nie w każdej sytuacji się ubiega, a od kary miewa nadzieję się wymigać. W związku z tym normy społeczne, jeśli rzeczywiście mają funkcjonować, muszą być poparte odpowiednią **wartością** ideologiczną. Taką wartością jest na przykład ojczyzna, w imię której żołnierz ma walczyć i ryzykować życie, czy na przykład honor i uczciwość, które nie pozwalają człowiekowi na popełnienie występku nawet wówczas, gdy ryzyko kary jest małe lub żadne.

Na to, aby norma została przez człowieka zinternalizowana („uwewnętrzniona”), to znaczy by stosował się do niej niezależnie od sankcji społecznych, wartość ideologiczna, za tą normą stojąca, musi być przez niego akceptowana. Złodziej łamie normę „nie kradnij”, gdyż uczciwości nie uważa za wartość, przeciwnie, jest ona przez niego oceniana ujemnie, jako „frajerstwo”. Przeważnie jednak nie okrada kolegów po fachu, bo wartością ideologiczną jest dla niego solidarność z grupą przestępczą.

Uznawanie wspólnych systemów wartości prowadzi do wytworzenia się wspólnej kultury, która stanowi treść współżycia ludzi, podczas gdy ramami tego współżycia jest **struktura** społeczeństwa.

Co rozumiemy przez strukturę społeczną? Zaczniemy od struktury przestrzennej. Przejeżdżając przez nieznane nam miasto²⁾ spostrzegamy, że poszczególne dzielnice dość znacznie różnią się od siebie. Jedne mają charakter wybitnie przemysłowy, inne, bliżej centrum, handlowo-administracyjny, jeszcze inne, to osiedla mieszkaniowe, eleganckie, mniej eleganckie lub wręcz zapuszczone, na przedmieściach widzimy domki i gospodarstwa ogrodników. Wśród gęstej zabudowy całe kwartały zajęte są przez parki i skwery, a wszystko razem połączone jest nieregularną siecią ulic, po których bezustannie krążą we wszystkich kierunkach przechodnie i pojazdy wiozące ludzi i towary. Ruch ten dowodzi, że wszystkie dzielnice są od siebie uzależnione funkcjonalnie, tworząc jedną całość: miasto. Każda z dzielnic jest elementem jego wewnętrznej struktury — struktury przestrzennej. Każda z nich pełni inną funkcję, mniej lub bardziej niezbędną dla istnienia całości.

2) Przykład miasta dla wyjaśnienia zagadnień strukturalnych zaczerpnięty z książki Andrzeja Zajączkowskiego: Wybrane zagadnienia socjologii, Warszawa 1963.

Struktura przestrzenna jest jednym z elementów szeroko pojętej struktury społecznej. W dalszym ciągu omówimy dwa inne rodzaje struktur: strukturę formalną i nieformalną.

Struktura formalna jest strukturą, można powiedzieć, „oficjalną”, opiera się na odpowiednich ustawach czy zarządzeniach prawnych. Istnieje więc w naszym mieście (aby już pozostać przy tym przykładzie) cały szereg systemów ujętych w ramy organizacyjne. Istnieje na przykład system władzy (rada narodowa i podległe jej rady dzielnicowe), system oświaty z całą siecią szkół, system wymiaru sprawiedliwości, system usług z siecią sklepów i rzemieślniczych punktów usługowych itp. itd. Instytucje te, poza działalnością związaną z osiąganiem postawionych sobie celów, przyczyniając się do wzmocnienia zwartości społeczności miejskiej, pełnią funkcję integracyjną. Funkcję taką pełnią niemal wszystkie, ważniejsze i mniej ważne, ogniwa formalnej struktury społecznej. Organizacją formalną jest bowiem zarówno zjednoczenie przemysłowe, jak i zrzeszenie hodowców gołębi.

Struktura nieformalna społeczności, choć jej układ wynika po części zarówno ze struktury przestrzennej, jak i ze struktury formalnej, nie powstaje jednak na skutek jakichkolwiek prawnych przepisów czy rozporządzeń. Ludzie łączą się bowiem w najrozmaitsze grupy i grupki, tworząc niejako spontanicznie różnorodne zbiorowości. Na płaszczyźnie gospodarczej tworzy się na przykład struktura klasowa, a o przynależności do tej czy innej klasy społecznej decyduje nie zarządzenie, lecz stosunek do środków produkcji. O strukturze klasowej nie będziemy mówić szerzej, gdyż jest to sprawa powszechnie znana. Zagadnieniem przemian struktury klasowej w ustroju socjalistycznym zajmują się socjologowie nie tylko u nas, ale i w ZSRR³⁾. W mieście w ustroju socjalistycznym rozwarstwienie klasowe powoli zanika, natomiast na wsi istnieje u nas po dziś dzień.

Innym, bynajmniej nie zanikającym, układem struktury nieformalnej jest struktura społeczno-kulturowa. Społeczność naszego przykładowego miasta rozwarstwia się bowiem także na zasadzie wspólnego stylu życia, który wcale niekoniecznie wynika z podobnej sytuacji klasowej czy choćby materialnej poszczególnych członków zbiorowości.

Tak więc powszechnie znanym zjawiskiem jest dzisiaj młodzieżowy styl, zupełnie odrębny od stylu życia dorosłych. Inna jest obowiązująca moda ubraniowa, inne upodobania artystyczne, inny sposób bycia. Rozwarstwienie przebiega tu na zasadzie różnic pokoleniowych, a nie klasowych.

Na styl życia jednostki w zasadniczym stopniu wpływa także sposób, w jaki została wychowana, rodzaj otrzymanego wykształcenia, środowisko rodzinne, sąsiedzkie, koleżeńskie itp., w jakim wzrastała, czyli ogólnie mówiąc tak zwane uwarunkowania kulturowe. Ludzie o podobnych uwarunkowaniach kulturowych (co wcale niekoniecznie pokrywa się z pochodzeniem klasowym) dużo łatwiej i chętniej nawiązują między sobą kontakty, które z kolei mogą się przeistaczać w trwalsze więzi, niżby nawiązali je z ludźmi o innych uwarunkowaniach.

Humanista z trudem na ogół znajdzie temat do rozmowy z technokratą: inny jest bowiem stosunek jednego i drugiego do dóbr kulturalnych — sztuki, literatury, a nawet nauki. Pierwszy szuka w nich przede wszystkim inspiracji, drugi w literaturze i sztuce (jeśli w ogóle się tym zajmuje) szuka raczej rozrywki, a naukę skłonny jest traktować tylko użytkownie. Humanista z kolei chętnie korzysta z dobrodziejstw współczesnej techniki, ale bywa dumny ze swojej ignorancji w tej dziedzinie. Osobnicy o konsumpcyjnych ideałach, których głównym dążeniem jest na przykład robienie pieniędzy lub wygodne życie, znajdują między sobą wspólny język, niezależnie od tego, kim są i skąd pochodzą, natomiast nie znajdują go z bezinteresownym społecznikiem. Nie znajdują go także z artystą z prawdziwego zdarzenia lub z poszukiwaczem przygód.

Ludzie dobierają się zwykle właśnie na zasadzie owego wspólnego języka, tworząc grupy towarzyskie rozwarstwione w szersze kręgi kulturowe. Członkowie jednej warstwy kulturowej dobierają się wedle wspólnych wzorów, poza którymi kryje się wspólny system wartości. On to przede wszystkim przesądza o tworzeniu się nieformalnej **więzi społecznej**, trwalszej na ogół niż wszystkie więzi formalne. Jeśli słyszemy mamusię mówiącą dzieciom: „nie bawcie się z dziećmi sąsiadów, bo to nie jest odpowiednie dla was towarzystwo”, domyślamy się od razu, że mamy tu do czynienia z dystansem społecznym, a więź sąsiedzka praktycznie nie istnieje, obydwie bowiem rodziny należą do innych warstw kulturowych, z których jedna uważa się za „lepszą”. Czasem się zdarza, że obydwie...

Ludzie nie zawsze są świadomi tego, jakie miejsce zajmują w ogólnej strukturze społecznej, a miejsce tego przeważnie sami sobie nie wyznaczają. Krańcowym przypadkiem, kiedy to w ogóle nie mają wpływu na swoją sytuację społeczną, jest społeczeństwo kastowe. Człowiek ma natomiast pełną świadomość przynależności do **grupy**, a w wielu wypadkach sam ją sobie wybiera. Członkowie grupy mówią o sobie „my”, wszystkich do swojej grupy nie należących określają mianem „oni”. Tak więc, na przykład członkowie rodziny są świadomi swojej przynależności do grupy rodzinnej, choć niektórzy (dzieci) nie sami ją sobie wybrali, tylko się w niej urodzili.

Grupa charakteryzuje się zwykle i wyróżnia od przypadkowej zbiorowości posiadaniem dwóch cech: 1) zdolnością do wspólnego działania, 2) podporządkowaniem wspólnym celom. Niektóre grupy charakteryzuje ponadto przewaga więzi osobowych, inne — przewaga więzi bezosobowych, głównie rzeczowych.

Grupy o przewadze więzi osobowej, a więc więzi psychicznej, to na przykład kółko towarzyskie, paczka koleżeńska, klasa szkolna, rodzina (choć ta ostatnia jest jednak również silnie związana, zwłaszcza na wsi, więzią materialną). Grupy te są z reguły niewielkie. Do grup o przewadze więzi bezosobowej — często są to grupy duże — zaliczamy na przykład zakłady pracy, grupy wspólnych interesów, partie polityczne itp.

Krzyżuje się z tym podziałem inny podział, a mianowicie na grupy formalne i nieformalne. Grupy formalne to te, których istnienie opiera się przede wszystkim na określonej (na piśmie lub zwyczajowo) **organizacji**, w grupach nieformalnych natomiast,

3) Porównaj na przykład: Socjologia w ZSRR, Warszawa 1966.

jeśli nawet spotykamy elementy organizacji, nie one są ich głównym spoidłem.

Każdy człowiek należy do wielu grup, jednocześnie: jest członkiem rodziny, pracownikiem w zakładzie pracy, należy do kółka bridżowego itp. W każdej z tych grup pełni określoną rolę, z którą wiąże się obowiązki i zajmuje określoną pozycję, a więc ma określone uprawnienia.

Bywa tak, że pewna rola społeczna staje się czynnikiem dominującym w życiu człowieka i wówczas wpływa wyraźnie na jego osobowość społeczną, to znaczy formuje pewne trwałe skłonności, gotowość do określonego zachowania, przesądza nawet o sposobie bycia. Eks-wojskowego dość łatwo na ogół rozpoznajemy po jego sposobie mówienia, patrzenia i ruszania się.

Zdarza się jednak, że żadna z pełnionych ról nie bierze góry nad człowiekiem. Czasami sprzeczne obowiązki, wypływające z rozmaitych ról, prowadzą do tak zwanego **konfliktu ról**. Konflikty ról spotykamy w życiu na każdym kroku. Najczęściej może spotykanym jest konflikt rodzina — praca. Dobremu wypełnianiu roli pracownicy w zakładzie pracy często przeszkadzają obowiązki wynikające z roli matki kilkorga dzieci, z których jedno akurat zachorowało na szkarlatynę. Do konfliktu ról może prowadzić również praca na dwóch posadach, łączenie z pracą intensywnej nauki itp. Trwały konflikt ról również bardzo wyraźnie wpływa na osobowość, powodując nerwice, poczucie zagrożenia i chwiejną postawę życiową.

Osobowość społeczna jednostki kształtuje się więc przez całe życie, choć oczywiście najsilniej w okresie tak zwanej **socjalizacji**, czyli uspołeczniania, a więc w dzieciństwie i młodości. Grupy, do których wówczas jednostka należy np. rodzina czy grupa rówieśnicza, a także pozycja, jaką w tych grupach zajmuje, często przesądzają o jej późniejszej postawie i zachowaniu. Pozycja zajmowana przez dziecko w rodzinie może być bardzo rozmaita: może to być rozpieszczony jedynak, któremu wszystko wolno, a więc posiada maksimum uprawnień przy minimum wymagań mu stawianych, lub dziecko obciążone licznymi obowiązkami, jak opieka nad młodszym rodzeństwem, pomoc w gospodarstwie itp., co łączy się niejednokrotnie z równoczesnym minimum uprawnień w patriarchalnym modelu rodziny. Osobowość społeczna jednostki, ukształtowana w tak różnych warunkach, będzie oczywiście zupełnie inna, jej postawa życiowa, sposób reagowania na rozmaite sytuacje i jej zachowanie w tych sytuacjach będzie zwykle wynikiem dawniejszych doświadczeń i przyzwyczajeń. W Stanach Zjednoczonych stwierdzono na przykład, że jedynacy i pierworodni są przeważnie tchórzliwsi od innych. W sytuacji zagrożenia dużo częściej szukają jakiegoś „zaplecza”, ochrony i oparcia w towarzyszach. Thumaczy się to tym, że pierwsze lub jedyne dziecko w rodzinie jest na ogół przedmiotem dużo zapobiegliwszej troski i niepokoju dorosłych niż dzieci następne. Dziecko uczy się wówczas, że najlepszą reakcją obronną na sytuację dziwną lub niebezpieczną jest zaalarmowanie otoczenia i szukanie czyjejś pomocy.

Postawę życiową i zachowanie formuje oczywiście bardzo wiele rozmaitych czynników. Jednym z ważniejszych jest **wzór osobowy**, który jednostka pró-

buje naśladować. Dla dziecka takim wzorem jest zwykle jednostka starsza, z którą może i chce się identyfikować. W rodzinie chłopiec naśladowuje ojca lub starszego brata (zależnie od tego, który z nich jest dla niego atrakcyjniejszy), w grupie równieśniczej nieco starszego kolegę. Jeśli atrakcyjny wzór osobowy jest jednostką pracownią, odpowiedzialną, prawdziwą, możemy przypuszczać, że wszystkie te cechy zostaną przez rosnącego osobnika przejęte. Jeśli jednak z takich czy innych względów atrakcyjna stanie się dla niego jednostka lub grupa mało wartościowa społecznie lub co gorsza społecznie patologiczna (np. alkoholik, grupa chuligańska), należy się obawiać, że drogą naśladownictwa młody człowiek przejmie jej obyczaje. W języku potocznym mówi się wtedy o „dobrym” albo „złym” przykładzie, trzeba jednak pamiętać, że przykład tylko wówczas staje się godny naśladowania, gdy przedstawia emocjonalną atrakcję. Serdeczny, odważny i silny, choć niezbyt uczciwy i lubiący zajrzeć do kieliszka kolega, może się okazać dużo atrakcyjniejszym wzorem niż gderliwy, narzekający, zastraszonej ojciec, będący skądinąd absolutnie „porządnym” człowiekiem.

Wzór osobowy jest zresztą sprawą ważną przez całe życie. Człowiek dorosły również „ulega wpływom”, to znaczy przez naśladownictwo przejmuje cechy innych osób należących do tej samej co on grupy (stąd przysłowie: jeśli wejdziesz między wrony, będziesz krakał jak i one) lub do grupy, do której aspiruje. Będzie natomiast wystrzegał się zachowania właściwego ludziom należącym do grup negatywnie przez niego ocenianych lub uważanych za „gorsze towarzystwo”.

Dotykamy tu sprawy **konformizmu** społecznego. Termin konformizm ma w mowie potocznej wydźwięk ujemny, gdyż oznacza łatwość przystosowywania się do wymagań otoczenia dla osiągnięcia takich czy innych własnych korzyści. W języku socjologii natomiast konformizm oznacza po prostu stosowanie się do norm i wzorów zachowania obowiązujących w grupie. W tym sensie każdy względnie zdrowy psychicznie człowiek jest konformistą. Długowłose młodzian zapuszcza fryzurę dlatego, że taka jest moda w jego grupie rówieśniczej, a więc konformistycznie naśladowuje kolegów i uznaje normy w jego grupie obowiązujące. Rzucone w ten sposób wyzwanie „wapniakom” bynajmniej nie dowodzi braku konformizmu, oznacza tylko, że chce się od nich odciąć i wyróżnić, bo nie stanowią dla niego atrakcyjnego wzoru.

Tyle wystarczy, jeśli chodzi o pewne podstawowe pojęcia i terminy z zakresu socjologii ogólnej, bez ustalenia których trudno byłoby poruszać zagadnienia szczegółowe. W tym miejscu należy jednak zaznaczyć, że terminologia w socjologii jest niestety jeszcze ciągle dosyć płynna i niektórzy autorzy używają czasem tych samych terminów dla oznaczenia pojęć nieco odmiennych.

Socjologia szczegółowa czerpie z socjologii ogólnej oczywiście nie tylko pojęcia i terminy. Czerpie także z budowanych przez nią teorii ustalających ogólne prawa rządzące życiem społecznym i wyjaśniające podstawowe procesy i zjawiska. Wśród teorii o zasięgu ogólnym wyróżniamy teorie dotyczące struktur społecznych, zmian społecznych (zarówno

rozwoju jak rozkładu społecznego), a także teorie zachowania się społecznego jednostek i zbiorowości.

Ponieważ w następnym artykule zajmiemy się już tylko zagadnieniami związanymi z socjologią pracy i omówieniem zadań Pracowni Socjologicznej w NBP, wypada na zakończenie wspomnieć jeszcze o innych zagadnieniach, jakimi zajmuje się socjologia szczegółowa. Przyjmiemy tu podział dokonany przez profesora Szczepańskiego w cytowanej już książce:

— badania nad **instytucjami społecznymi**, a więc na przykład socjologia rodziny, socjologia prawa, socjologia nauki, sztuki, socjologia religii, socjologia wojska, socjologia przemysłu i pracy itp.;

— badanie **zbiorowości**, na przykład badanie klas i warstw społecznych, zbiorowości terytorialnych (socjologia miasta i wsi), badanie małych grup itp.;

ZYGMUNT KARPIŃSKI

Problematyka walutowa kapitalizmu w roku 1968

Po licznych zmianach i wstrząsach, jakie następowały na kapitalistycznych rynkach pieniężnych już w poprzednich latach, rok 1968 przejdzie zapewne do historii jako okres, w którym dokonały się zasadnicze przeobrażenia międzynarodowego ustroju walutowego kapitalizmu o trwałym, nie przemijającym znaczeniu.

W pierwszych miesiącach roku 1968 na rynki walutowe wywierały wpływ następstwa dewaluacji funta sterlinga, jaka w końcu listopada 1967 roku obniżyła wartość funta z 2,80 do 2,40 dolara. Niepewność co do dalszych losów waluty brytyjskiej odbiła się również na dolarze Stanów Zjednoczonych i wywołała rosnącą podaż wypłat na Nowy Jork, powodującą nową falę odpływu złota ze Stanów Zjednoczonych. Po atakach na dolar bezpośrednio po dewaluacji funta w ostatnich dniach listopada oraz w grudniu, na rynkach światowych nastąpił w końcu lutego i w pierwszej połowie marca ponowny gwałtowny atak na dolar ze strony jego posiadaczy, żądających jego zamiany na złoto.

Owczesne obroty na londyńskim rynku złota dochodziły do 30 ton dziennie, w Paryżu do sześciu ton dziennie, co parokrotnie przewyższało normalny popyt. Zapotrzebowanie pokrywane było przez uczestników pool'u złota, a zatem w 59% przez Stany Zjednoczone, których zapasy, już uprzednio nadwątłone, ulegały dalszemu znacznemu uszczupleniu. Po stracie 1,1 mld dolarów w roku 1967 zapas złota spadł w styczniu i lutym o dalszych 200 mln dolarów, a w pierwszych dniach marca trwanie na stanowisku obrony dolara spowodowało dalszy odpływ 1,2 mld dolarów doprowadzając stan zapasu do niskiego poziomu 10,7 mld dolarów.

W warunkach rosnącej na rynkach powszechnej paniki zawieszono na dwa dni międzynarodowe obroty walutowe, a gubernatorzy banków centralnych siedmiu państw należących do pool'u złota (a więc Stanów Zjednoczonych, NRF, Wielkiej Brytanii, Belgii, Holandii, Włoch i Szwajcarii — bez Francji, która w lipcu 1967 roku wystąpiła z pool'u) zebrali się

— badanie **procesów społecznych**, takich jak na przykład migracje i ruchliwość społeczna, patologia społeczna (przestępczość, alkoholizm, prostytutka), skutki oddziaływania środków masowej komunikacji, jak radio i telewizja (kultura masowa) itp.;

— ponadto można wymienić takie działy jak: badania nad stosunkami etnicznymi i rasowymi, badania nad społecznymi warunkami powstawania chorób i warunkami skutecznego ich leczenia (socjologia medycyny), socjologia wolnego czasu itp.

Poszczególne działy socjologii zająłby się oczywiście o siebie i wzajemnie „podbudowują”, pozwalając na odkrywanie nowych praw. Często dzięki temu rozwiewają się błędne stereotypy zakorzenione w potocznym sposobie myślenia, stereotypy, które nie tylko ciążyą nad świadomością społeczeństwa, ale skutecznie hamują jego rozwój.

w dniu 16 marca 1968 roku na nagle zwołanym posiedzeniu w Waszyngtonie, gdzie podjęli uchwałę zmieniającą ich stanowisko i prowadzoną od paru lat politykę. Decyzja ta, ze względu na jej podstawowe znaczenie dla polityki monetarnej świata kapitalistycznego, nie tylko na bliższą, ale i na dalszą metę, zasługuje na obszerniejsze omówienie. Zawiera ona bowiem następujące postanowienia:

„Gubernatorzy przyjęli do wiadomości, że Stany Zjednoczone będą nadal nabywały i sprzedawały złoto po ustawowej cenie 35 dolarów za uncję w obrotach z **władzami monetarnymi**. Gubernatorzy postanowili współdziałać w pełni dla utrzymania istniejących parytetów walutowych, jak i uporządkowanych stosunków na rynkach walutowych. Sądzą przy tym, że oficjalne zapasy złota powinny odtąd służyć wyłącznie do dokonywania transferów między władzami monetarnymi i dlatego zdecydowali **nie dostarzać nadal złota na rynek londyński** lub jakiegokolwiek inny rynek złota. Uznając ponadto obecne zapasy złota monetarnego — przy uwzględnieniu zamierzonego rozszerzenia specjalnych uprawnień Międzynarodowego Funduszu Walutowego — za wystarczające, nie uważają za konieczne **nabywanie złota na rynkach**. Wreszcie uzgodnili, że odtąd **nie będą sprzedawali złota władzom monetarnym** dla zastąpienia złota sprzedanego na prywatnych rynkach” (podkreślenia moje Z.K.).

Ta doniosła uchwała stanowi zatem rozwiązanie istniejącego od roku 1961 pool'u złota, uważanego za ostoję ustabilizowanej ceny złota i uporządkowanych międzynarodowych stosunków walutowych. Następstwem tego faktu, stanowiącego niewątpliwie zwrotny punkt w historii polityki banków centralnych i roli złota jako podstawy ustroju monetarnego, było powstanie dwóch rynków złota o odmiennych funkcjach. Od marca 1968 roku istnieją bowiem:

1. **Oficjalny rynek złota**, na którym po nie zmiennej cenie 35 dolarów za uncję mogą być dokonywane obroty między przodującymi bankami centralnymi, których przedstawiciele podjęli wspomnia-

na już uchwałę z dnia 16 marca 1968 roku. Transakcje takie były dotychczas — i zapewne będą nadal — niewielkie, skoro banki uczestniczące w umowie:

— uważają takie obroty za zbędne i zamierzają wyrównywać ewentualne deficyty swych bilansów płatniczych przez wykorzystywanie wzajemnie sobie przyznanych kredytów (swap arrangements), których rozmiary znacznie rozszerzono w tym celu,

— nie zamierzają sprzedawać złota innym bankom centralnym, o ile nie uzyskają zadowalających w pełni dowodów, że dany bank nie sprzedaje złota na wolnym rynku (transakcje takie dotychczas nie zostały ujawnione).

2. **Prywatny rynek złota**, na którym cena — bez ingerencji przodujących banków centralnych — kształtuje się swobodnie pod wpływem podaży i popytu i na którym transakcje odbywają się dla zaspokojenia potrzeb przemysłu i przedsiębiorstw jubilerskich, między tezauryzatorami złota (powiększającymi lub likwidującymi swe zasoby) oraz ewentualnie między władzami monetarnymi tych państw, które nie przystąpią do postanowień porozumienia z dnia 16 marca (co dotychczas nie zostało ujawnione). Ośrodkami prywatnego rynku złota są: Londyn (gdzie organizacja rynku złota pozostała nadal w rękach pięciu wyspecjalizowanych uczestników, zbierających się codziennie w celu ustalenia ceny złota, lecz bez udziału Banku Angielskiego) oraz Paryż i Zurych. Na tych rynkach obroty były początkowo pokaźne, przy cenie przekraczającej przejściowo 40 dolarów za uncję, a następnie wahał się między 39 a 40 dolarami, przy zmniejszających się, a nieraz wprost nikłych obrotach.

Stan taki uważano początkowo za tymczasowy, jednak — jak to często bywa z rozwiązaniami określonymi jako prowizoryczne — trwał on do końca roku i ma cechy ustabilizowania się na dłuższy czas.

Istnienie dwóch rynków złota nie jest zresztą nowością w historii powojennej. W pierwszych latach po wojnie wytworzył się prywatny rynek, na którym dokonywano, po zmieniającej się cenie, dużych obrotów, i to nieraz nawet przy pokaźnym udziale banków centralnych. Niektóre spośród tych banków korzystały z prywatnego rynku dla inkasowania zysków kursowych z tytułu wyższej od parytetowej ceny złota, postępując w ten sposób przeciw zaleceniom Międzynarodowego Funduszu Walutowego i wbrew zobowiązaniom statutowym, przyjętym przez członków Funduszu. Ten stan rzeczy nie stanowi jednak precedensu dla stanu obecnego, a przeciwnie, istnieje między nimi zasadnicza różnica. W przeciwieństwie do ówczesnego **chaotycznego** stanu, obecnie podział na dwa rynki jest wynikiem **zorganizowanej akcji** władz monetarnych, przedsięwziętej w porozumieniu z Funduszem i dążącej do możliwie ścisłego określenia zakresu uczestników każdego rynku.

W ustalonym podziale uczestników pominięto jednak jedną, i to bardzo poważną grupę zainteresowanych partnerów, a mianowicie **producentów złota**, a wśród nich największego, to jest Południową Afrykę, dostarczającą trzy czwarte produkcji złota w świecie kapitalistycznym. Powstało od razu pytanie: co ma się stać z nową produkcją złota? Na jakim rynku i po jakiej cenie powinno ono być sprzedawane? Na tym właśnie odcinku zarysowała się znaczna sprzeczność interesów, której w dotychczasowych

kontrowersyjnych dyskusjach nie zdołano ani wyrównać, ani uzgodnić i która wywołała bardzo delikatną rozgrywkę taktyczną.

W powyższej sytuacji Południowa Afryka wraz z pozostałymi producentami złota znalazła się w szczególnie trudnej pozycji, skoro przodujące banki centralne postanowiły nie nabywać złota z nowej produkcji. Przytoczony powyżej ustęp z uchwały z dnia 16 marca „... że banki te, uznając obecne zapasy złota monetarnego za wystarczające — nie uważają za konieczne nabywanie złota na rynkach” jest właśnie skierowany przeciw interesom producentów złota.

Banki centralne, zajmując takie stanowisko chcą zmusić producentów do sprzedawania złota na prywatnych rynkach, aby podaż z tego obfitego źródła wpłynęła na obniżkę cen i zbliżyła ją — o ile możliwości — do upragnionego przez banki celu, to jest do ceny urzędowej. Natomiast producenci są zainteresowani w istnieniu możliwie wysokiej ceny na rynku prywatnym, co nie tylko dawałoby im możliwość inkasowania zysków, ale ponadto doprowadziłoby — w ich przekonaniu — prędzej czy później do konieczności powszechnego podwyższenia ceny złota i spełnienia tego od dawna wysuwanego przez producentów postulatu. Południowa Afryka, nie chcąc przez podaż na prywatnym rynku wywołać spadku ceny, przyjęła taktyczną pozycję wyczekującą i przez cały okres, trwający już przeszło pół roku, wstrzymywała się ze sprzedażą złota. Było to na razie możliwe wobec korzystnego kształtowania się jej bilansu płatniczego. Skoro jednak wywóz złota stanowi główną pozycję tego bilansu, trudno przewidzieć, jak długo zdoła ona utrzymać swą dotychczasową taktykę.

W toku tej skomplikowanej gry, w której wszyscy uczestnicy przez działanie na zwłokę pragną zmęczyć swych przeciwników, toczyły się liczne rozmowy, szukające wyjścia z tej trudnej sytuacji. Minister finansów Południowej Afryki odwiedził kilka stolic europejskich, a ponadto również podczas dorocznego zebrania gubernatorów Międzynarodowego Funduszu Walutowego we wrześniu 1968 roku dyskutowano różne projekty kompromisowych rozwiązań. Idą one na przykład w tym kierunku, że banki centralne byłyby gotowe nabywać **część** nowej produkcji złota, jeżeli producenci równocześnie sprzedawaliby odpowiednie ilości na rynkach prywatnych. Nie doprowadzono jednak do uzgodnienia szczegółów takiej formuły.

W ramach tych dyskusji, gdy cena złota na rynkach prywatnych spadła do 38,30 dolarów za uncję, najniższego poziomu od marca, zarysowało się dalsze zagadnienie o podstawowym znaczeniu dla monetarnych funkcji złota. Powstało pytanie, jakie należy zająć stanowisko, gdyby cena złota w prywatnych obrotach spadła **poniżej** oficjalnej ceny 35 dolarów za uncję, czego niektórzy uczestnicy dyskusji bynajmniej nie uznają za niemożliwe, gdyby dla jakichkolwiek powodów pojawiły się objawy wzmoczonej detezauryzacji złota w skali światowej.

Nastąpiło tu zatem całkowite odwrócenie problemu — gdy uprzednio wysiłki szły w kierunku przeciwdziałania znaczniejszej **zwyżce** ceny złota, obecnie powstało pytanie, w jaki sposób należy przygotować się do obrony ceny złota, przeciw jej ewentualnemu spadkowi poniżej ceny parytetu.

Po tylu licznych niespodziankach, jakich byliśmy świadkami w dziedzinie walutowej w ubiegłym dwudziestolecu, można się widocznie liczyć i z taką możliwością, skoro była ona przedmiotem rozważań podczas zebrania gubernatorów MFW. Głoszone wówczas poglądy bynajmniej nie okazały się jednolite. Gubernator Banku Włoskiego bronił tezy, że banki centralne oraz MFW obowiązane są nabywać po cenie parytetowej wszelkie zaoferowane złoto, bez względu na jego pochodzenie, natomiast amerykański sekretarz skarbu Fowler pragnąłby ograniczyć ten obowiązek do transakcji między władzami monetarnymi, a zakup od producentów lub tezauryzatorów uzależnić od zaistnienia określonych okoliczności czy warunków.

Równolegle z dyskusją nad sposobami regulowania **ceny złota** statystyki wykazują alarmujący objaw kurczenia się **zapasów złota** monetarnego. W minionym okresie napięcia na rynkach walutowych, między październikiem 1967 roku a wrześniem 1968 roku, zapasy złota Stanów Zjednoczonych spadły o 2,4 mld dolarów, innych krajów kapitalistycznych o dalsze 2,4 mld dolarów, przy czym jedynie stan posiadania Południowej Afryki (wstrzymującej się dla wyżej wymienionych powodów od sprzedaży złota nowo wyprodukowanego) wzrósł o 0,5 mld dolarów. Przy tym spadku zasobów złota monetarnego zwraca się uwagę na drugi element o doniosłym znaczeniu dla dalszej ewolucji roli złota, a mianowicie — wzrastające jego zapotrzebowanie na cele przemysłowe. W roku 1966 oceniano je na 640 mln dolarów, w roku 1967 tendencja wzrostu nadal się wzmacniała.

W związku z tymi zjawiskami ożywiła się dyskusja nad perspektywą **demonetyzacji złota**. Wyraźnie postawił tę sprawę na przykład H.G. Johnson z London School of Economics, dowodząc że jedynym racjonalnym wyjściem z obecnej wojny nerwów między władzami monetarnymi a prywatną spekulacją, byłoby przyspieszenie demonetyzacji złota jako zawodnej podstawy ustrojów walutowych i zastąpienie go międzynarodowymi porozumieniami kredytowymi¹⁾. Podobnie spośród przedstawicieli banków wypowiedział się prezes National City Bank G.S. Moore, stwierdzając że złoto powinno być stopniowo pozbawione funkcji monetarnych i sprowadzone do roli innych cennych kruszców²⁾. Postulaty zredukowania monetarnej roli złota idą wyraźnie po linii interesów amerykańskich i brytyjskich, gdyż wzmacniają tezę o celowości utrzymania dolara (a w pewnym stopniu także funta) w roli pozycji kluczowych dla międzynarodowego ustroju walutowego.

Zwolennicy tych poglądów rozumują dalej, że złoto może (lub nawet powinno) stać się jednym z tych surowców, których cena nie może podlegać zbyt dużym fluktuacjom, lecz powinna być utrzymywana w pewnych granicach i regulowana w ramach stworzonego w tym celu porozumienia. Byłaby to zatem pewnego rodzaju analogia do postulatu, jaki już od dawna jest wysuwany, a ostatnio zaakcentowany na drugim zgromadzeniu organizacji Narodów Zjednoczonych do Spraw Handlu i Rozwoju Gospodarczego, aby w drodze międzynarodowej akcji dążyć do stabilizacji cen produktów o doniosłym znaczeniu dla gospodarki światowej, na przykład indonezyjskiego kauczuku czy brazylijskiej kawy.

Niepodobna przewidzieć, czy i kiedy rozwój pójdzie w tym kierunku, jednak zmiany, jakich świadkami jesteśmy obecnie, są o tyle ważne, że zasługują na tak obszerne przedstawienie. Skoro złoto jest środkiem rozliczeń między obozem socjalistycznym a kapitalistycznym (co z tak dużą wyrazistością zaznaczyło się na przykład w okresie znacznej sprzedaży złota radzieckiego na rynkach zachodnich w latach 1961—1965) i skoro w Międzynarodowym Banku Współpracy Gospodarczej toczy się dyskusja nad polskim wnioskiem rozszerzenia roli złota w działalności tego banku, rozwój wydarzeń w omawianej dziedzinie w krajach kapitalistycznych powinien być przedmiotem wnikliwej obserwacji także w naszym obozie.

*
* *

Omówiona problematyka złota, choć musi być uważana za najważniejsze wydarzenie w dziedzinie walutowej ubiegłego roku, nie wyczerpuje bynajmniej całości zagadnienia z tym związanego. Następowyły bowiem coraz to nowe wydarzenia, jakie niemal bez przerwy niepokoiły rynki walutowe i wywoływały nowe problemy.

We Francji, na skutek powszechnych strajków, zamieszek i zaburzeń wewnętrznych politycznych, nastąpiła, począwszy od czerwca, gwałtowna ucieczka od franka, wyrażająca się bardzo poważnym odpływem złota z Banku Francuskiego. Zapas kruszcowo-dewizowy, który w poprzednich latach stale wzrastał, doszedł do 6 mld dolarów i stał się symbolem potęgi walutowej odzyskanej przez Francję, spadł w ciągu kilku zaledwie tygodni o przeszło 1 mld dolarów, przy czym Bank Francuski widział się ponadto zmuszony do wykorzystania swych rezerw i kredytu w Międzynarodowym Funduszu Walutowym w rozmiarach około 0,9 mld dolarów, tak iż ogółem obrona franka w krótkim czasie dwóch miesięcy kosztowała przeszło 2 mld dolarów.

Ponadto Bank Francuski uznał za wskazane zapewnić sobie — na wypadek dalszego ataku na frank — dodatkowy kredyt w wysokości 1,3 mld dolarów, przyznany mu przez cztery banki centralne krajów EWG, Międzynarodowy Fundusz Walutowy oraz Bank Rozrachunków Międzynarodowych.

Następstwa wydarzeń politycznych, osłabiających zarówno cały organizm gospodarczy Francji, jak i jej tak silną uprzednio pozycję walutową, odbiły się nie tylko na wewnętrznej polityce gospodarczej Francji, ale ponadto mają głębsze znaczenie międzynarodowe. Spowodowały bowiem zmianę w ustosunkowaniu się Francji do zagadnień międzynarodowej współpracy w dziedzinie walutowej. Uprzednie, negatywne nastawienie Francji do projektów rozszerzenia zakresu czynności Międzynarodowego Funduszu Walutowego uległo — po omawianych wyżej wydarzeniach — dość wyraźnemu stępieniu. Opozycja Francji, wyrażona na poprzednich międzynarodowych konferencjach, nie zaznaczyła się już na zebraniu gubernatorów MFW w jesieni 1968 roku, a głosy przedstawicieli francuskich o celowości powszechnego podwyższenia ceny złota, dawniej silnie propagowane, ostatnio zamilkły. Kryzys walutowy wpłynął również na znaczne osłabienie poprzednich ambicji, dążących do stworzenia w Paryżu nowego — obok Londynu i Nowego Jorku — rynku pieniężnego o międzynarodowym znaczeniu.

1) Times z dnia 18 marca 1968 roku.

2) International Herald Tribune, 18.III.1968 rok.

W pozycji walutowej **Wielkiej Brytanii** nie nastąpiła poprawa w rozmiarach, jakich spodziewano się po dewaluacji funta sterlinga w listopadzie 1967 roku. Bilans płatniczy ciągle jeszcze nie może dojść do równowagi, nie mówiąc już o osiągnięciu nadwyżek niezbędnych do spłacenia kredytów zaciągniętych w toku podtrzymywania kursu funta. Wielka Brytania nadal zwiększa swe zadłużenie wobec banków centralnych i Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Na tym tle nabiera specjalnego znaczenia nowy kredyt przyznany jej we wrześniu ubiegłego roku w wysokości 2 mld dolarów przez 12 banków centralnych i Bank Rozrachunków Międzynarodowych. Kredyt ten różni się od poprzednich międzynarodowych akcji pomocy dla funta w dwóch punktach: jest średnioterminowy, płatny w latach 1973 do 1978 (uprzednie kredyty były zwykle jednoroczne), a ponadto jego wykorzystanie może nastąpić tylko w określonych warunkach. Przyznano go bowiem nie — jak dawniej — na ogólne wyrównanie deficytu bilansu płatniczego, lecz wyłącznie w celu wyrównywania ewentualnego wycofywania z rynku londyńskiego należności sterlingowych, utrzymywanych przez władze monetarne krajów obszaru sterlingowego.

Tego rodzaju przeznaczenie kredytu jest w licznych komentarzach oceniane jako objaw znacznego osłabienia czy wprost zlikwidowania roli funta sterlinga jako waluty, w której władze monetarne innych państw utrzymują swe rezerwy. Pogląd taki nabiera dodatkowego uzasadnienia wobec wprowadzenia do umowy między Wielką Brytanią a niektórymi państwami obszaru sterlingowego specjalnego warunku: Wielka Brytania udzieliła bowiem tym państwom gwarancji kursowej, zapewniającej — w razie ponownej dewaluacji funta — dla określonej części rezerw pozostawionych w Londynie — utrzymanie obecnego stosunku: jeden funt równa się 2,40 dolarów. Z punktu widzenia stosunków międzynarodowych warto tu podkreślić, że jako miernik waloryzacji przyjęto w tym przypadku bynajmniej nie złoto, lecz dolar Stanów Zjednoczonych. Stanowi to ważny przyczynek do toczącej się dyskusji czy złoto, czy też raczej dolar ma być kluczowym ogniwem międzynarodowego ustroju walutowego.

Wreszcie i pozycja **dolara Stanów Zjednoczonych** jest nadal osłabiona. Noworoczne orędzie prezydenta Johnsona, zawierające długi rejestr projektowanych środków, mających doprowadzić do zrównoważenia bilansu płatniczego, pozostało niemal bez efektu. Ograniczono jedynie w pewnym stopniu nadmierne inwestycje kapitałowe za granicą, natomiast Kongres nie uchwalił złożonych mu projektów ustaw mających ograniczyć wydatki turystów wyjeżdżających za granicę, a przede wszystkim trwa nadal — i to w rosnących rozmiarach — główne źródło deficytu, jakimi są wydatki na wojnę w Wietnamie.

Łączy się z tym nowy objaw, jaki w roku 1968 nabrał poważnego znaczenia. Tradycyjnie dodatnie saldo bilansu handlowego, wyrażające się za rok 1967 jeszcze kwotą 4 mld dolarów, stopniowo topnieje i za pierwsze półrocze 1968 roku wyniosło zaledwie pół miliarda dolarów.

Zapasy złota, obniżone w pierwszych miesiącach ataków na dolar do 10,7 mld dolarów pozostały wprawdzie następnie na niewiele zmienionym poziomie, jednak ta pozorna równowaga jest utrzymy-

wana dzięki różnego rodzaju operacjom kredytowym z niektórymi europejskimi bankami centralnymi. Jest to przykład wykonywania w praktyce porozumienia z dnia 16 marca 1968 roku, którego uczestnicy uznali za właściwe wyrównywanie sald swych bilansów płatniczych zamiast złotem przez wzajemne przyznawanie sobie kredytów. W stosunku do przyszłej pozycji dolara pod koniec roku 1968 zapanował stan wyczekiwania na wyjaśnienie polityki gospodarczej i monetarnej nowej administracji, jaka obejmuje rządy w styczniu bieżącego roku.

Skoro zatem w przedstawionym stanie rzeczy wszystkie trzy wymienione państwa o dużym znaczeniu w międzynarodowych obrotach wykazują deficyty swych bilansów płatniczych, musi istnieć inny partner o odmiennym układzie bilansu. Partnerem tym jest **Niemiecka Republika Federalna**, której bilans płatniczy kształtuje się wybitnie dodatnio. Zapas kruszcowo-dewizowy NRF wzrósł w pierwszym półroczu 1968 roku przeszło o jeden miliard dolarów, a to głównie dzięki dwóm czynnikom: dużej aktywności bilansu handlowego, dającego nadwyżki w wysokości przeszło jeden miliard marek miesięcznie oraz dzięki dopływowi obcych kapitałów, kierujących się do NRF, między innymi na skutek ponawianych co pewien czas pogłosek o możliwości rewaluacji marki zachodnioniemieckiej.

*
*
*

Wymienione objawy — deficyt bilansu płatniczego Francji i spadek rezerw Banku Francuskiego z jednej strony, a potęgujące się nadwyżki Niemieckiego Banku Federalnego z drugiej — występowały w lecie i jesieni z rosnącą wyrazistością, wywołując przekonanie, że tak znaczny brak równowagi w międzynarodowej wymianie nie będzie mógł trwać długo i musi doprowadzić do nieuniknionego kryzysu. Na ruchy kapitałów niemały wpływ miała spekulacja: przewidywanie dewaluacji franka francuskiego lub rewaluacji marki zachodnioniemieckiej lub też obu tych ewentualności — spowodowały przesunięcie lotnych kapitałów Francji do NRF w rozmiarach uprzednio nie spotykanych i rosnących z dnia na dzień. Na giełdach zapanowała powszechna panika, dezorganizująca normalne obroty; wybuchł trzeci w tym roku międzynarodowy kryzys walutowy o zasięgu jeszcze szerszym niż poprzednie.

W stanie największego napięcia przedstawiciele grupy dziesięciu głównych banków centralnych zbrali się ponownie w dniu 20 listopada 1968 roku w Bonn, zarządzając równocześnie w swoich krajach zamknięcie giełd i zawieszenie wszelkich obrotów dewizowych. W toku burzliwych i kontrowersyjnych obrad ostatecznie ustalono:

— że rząd NRF kategorycznie odmówił zalecanej rewaluacji marki, przy gotowości wprowadzenia podatku od eksportu (zabieg dotychczas nie spotykany) i ułatwień dla importu;

— że banki centralne przyznają Bankowi Francuskiemu kredyt w wysokości 2 mld dolarów na obronę franka, przy czym jednak nie zostało wyraźnie ustalone, czy kredyt ten jest przyznany „pod warunkiem dewaluacji franka”, czy też „w przewidywaniu tej dewaluacji”.

Mimo to panowało powszechne przekonanie, że dewaluacja będzie dokonana i oczekiwano jedynie decyzji rządu francuskiego co do jej rozmiarów.

Tymczasem w tej dramatycznej sytuacji prezydent de Gaulle sprawił oczekującym — niespodziankę. W sobotę, dnia 23 listopada ogłoszono decyzję rządu, że parytet franka nie będzie zmieniony i że dla jego obrony wprowadzi się reglamentację dewizową, uniemożliwiającą odpływ kapitałów za granicę oraz szereg zarządzeń budżetowych, podatkowych i fiskalnych zmierzających do przywrócenia zachwianej równowagi gospodarczej i monetarnej. W poniedziałek, dnia 25 listopada, wznowiono obroty na giełdach walutowych, następnie aż do końca roku panował stan wyczekiwania i niepewności.

Skoro po tak burzliwym okresie niepodobna przewidzieć dalszego rozwoju wydarzeń, można jedynie stwierdzić, że:

— zarządzenia wprowadzone w listopadzie (w szczególności reglamentacja dewizowa we Francji oraz opłaty eksportowe w NRF) stanowią załamanie panującej od dwudziestu lat tendencji liberalizowania międzynarodowej wymiany i są sprzeczne z zasadami EWG i MFW;

— przebieg kryzysów walutowych odbił się na stosunkach politycznych między partnerami: uległy oziębieniu stosunki między NRF i Francją, która czuje się upokorzona przez nieprzyjazne wypowiedzi przedstawicieli NRF, przy równoczesnym złagodzeniu uprzednio napiętych stosunków ze Stanami Zjednoczonymi;

— chwiejna sytuacja na giełdach walutowych i rynkach złota wraz z nie ustabilizowaną sytuacją wewnętrznopolityczną we Francji nakazują liczyć się z nowymi zaburzeniami gospodarczymi, politycznymi i walutowymi;

— coraz powszechniejsze są głosy o konieczności zreformowania międzynarodowego ustroju walutowego, przy czym jednakże istnieją nadal głębokie różnice poglądów co do kierunku takiej reformy.

W tym stanie powszechnego chaosu i w warunkach, gdy zapasy złota monetarnego kurczą się, a pozycja walut o międzynarodowym znaczeniu jest nadwężona, nadzieje świata kapitalistycznego łączą się z zaprojektowanym wzmocnieniem międzynarodowego ustroju monetarnego przez rozszerzenie działalności Międzynarodowego Funduszu Walutowego przez przyznanie państwom członkowskim MFW specjalnych uprawnień nazwanych „special drawing rights”, co w dosłownym tłumaczeniu ozna-

cza „specjalne prawa ciągnięcia”, a w tłumaczeniu dowolnym, bardziej zrozumiałym ujęciu, można by nazwać uprawnieniem do wykorzystania specjalnych możliwości powiększenia międzynarodowych środków płatniczych w skali światowej. Stworzony mechanizm, uchwalony przez władze MFW, łącznie ze związanymi z tym zmianami statutu, przewiduje: Każde państwo członkowskie uzyska określoną wysokość „uprawnienia” w proporcji do swego udziału w MFW i bez obowiązku dokonania jakichkolwiek wpłat w złocie czy dewizach i w ramach tych uprawnień będzie mogło uzyskiwać od Funduszu potrzebne mu waluty innych państw i to zupełnie automatycznie, bez potrzeby uzasadniania. Równowartość walut uzyskanych tą drogą podlega zwrotowi tylko w niewielkiej proporcji, jaka zostanie określona w późniejszym terminie.

Zmiany statutu Międzynarodowego Funduszu Walutowego, zawierające szczegółowe zasady funkcjonowania przewidzianego mechanizmu, zostały przedstawione państwom członkowskim do ratyfikacji i staną się obowiązujące, gdy będą ratyfikowane przez kwalifikowaną większość trzech piątych liczby członków reprezentujących cztery piąte ogólnej ilości głosów. Przypuszcza się, że do połowy 1969 roku potrzebna ilość zostanie osiągnięta i wówczas będzie otwarta droga do następnego kroku, a mianowicie uchwały o wprowadzeniu nowego mechanizmu w życie, co stanie się ważnym etapem w historii międzynarodowego ustroju walutowego. Nowy artykuł XXIV statutu MFW określa zadanie nowego mechanizmu mówiąc: „Przy przyznawaniu i zmniejszaniu specjalnych uprawnień MFW powinien dążyć do zaspokojenia długofalowego, powszechnego zapotrzebowania na uzupełnienie istniejących rezerw w taki sposób, który przeciwdziałałby stagnacji gospodarczej i deflacji, jak i nadmiernemu popytowi i inflacji w skali światowej”.

Jeśli zaistnieją odpowiednie warunki, przewiduje się że pierwsza uchwała, przyznająca specjalne uprawnienia, ustali je w wysokości około 3 mld dolarów na pierwszy rok, co stanowiłoby powiększenie światowych rezerw kruszcowo-dewizowych około 4%. Przebieg wydarzeń w roku 1969 wykaże, czy i w jakim stopniu spełnią się nadzieje świata kapitalistycznego, związane z omówionym rozszerzeniem funkcji Międzynarodowego Funduszu Walutowego.

KAZIMIERZ ZABIELSKI

Instytut Finansów

Europejski Bank Inwestycyjny

Europejski Bank Inwestycyjny zaczął funkcjonować w styczniu 1958 roku¹⁾. Ma on za zadanie przyczynić się, w oparciu o rynki kapitałowe i o swe własne zasoby, do rozwoju wspólnego rynku w interesie Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG). W tym celu ułatwia on finansowanie projektów dotyczących wykorzystania regionów słabiej rozwiniętych, modernizacji lub przekształcenia przedsiębiorstw albo tworzenia nowych placówek w związku ze stopniowym organizowaniem wspólnego rynku, projektów, który-

mi zainteresowanych jest kilku członków EWG i które ze względu na swe rozmiary lub swój charakter nie mogą być w pełni sfinansowane z różnych środków pozostających do dyspozycji poszczególnych członków EWG²⁾.

Projekty finansowane przez bank muszą odpowiadać warunkom określonym w statucie, szczególnie jeśli chodzi o ich celowość i finansową rentowność. W działalności swej bank nastawia się na dostoso-

1) Opracowano na podstawie materiałów Instytutu Finansów.

2) Traktat w sprawie utworzenia Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej („Wspólny Rynek”) — Rzym dnia 25 marca 1957 roku. Polski Instytut Spraw Międzynarodowych. „Zbiór Dokumentów” 1957 r.; s. 1041.

wanie swych operacji biernych do wymogów postępującej integracji rynków kapitałowych oraz na finansowanie głównie projektów, w których są zaangażowane kapitały z kilku krajów EWG.

Kapitał subskrybowany banku wynosi łącznie 1 mld jednostek rozrachunkowych (jednostka rozrachunkowa wynosi 0,88867088 grama czystego złota, czyli stanowi równowartość jednego dolara USA). Udział poszczególnych krajów członkowskich w kapitale banku jest następujący: Francja i NRF — po 300 mln dolarów, Włochy — 240 mln dolarów, Belgia — 86,5 mln dolarów, Holandia — 71,5 mln dolarów oraz Luksemburg — 2 mln dolarów. Są to kwoty, do wysokości których poszczególne kraje członkowskie przejmują odpowiedzialność za zobowiązania banku. Sumy efektywnie przekazane bankowi do dyspozycji wynoszą tylko 25% kapitału subskrybowanego, pozostałych 75% jest kwotą gwarancyjną, którą kraje członkowskie muszą postawić do dyspozycji banku na żądanie jego Rady Administracyjnej. Fundusze banku mogą być zwiększone specjalnymi pożyczkami udzielonymi bankowi proporcjonalnie do wkładów krajów członkowskich, nie więcej jednak niż 400 mln dolarów łącznie. Dalszym i chyba najważniejszym źródłem zasilającym fundusze banku ma być rynek kapitałowy. Bank może na nim zaciągać pożyczki w drodze plasowania własnych obligacji lub w postaci sprzedaży na rynku obligacji emitowanych przez pożyczkobiorców banku i przekazanych mu w zamian za kredyty. Trudno oczywiście dokładnie ustalić, jaka może być w przyszłości globalna kwota kredytów udzielonych przez bank. Stosownie do statutu, maksymalna granica udzielanych przez bank kredytów i gwarancji może wynosić 250% kapitału subskrybowanego, czyli 2,5 mld dolarów³⁾.

Zgodnie ze statutem bank rozwinął, poczynając od 1961 roku ożywioną działalność na rynkach kapitałowych krajów członkowskich, rynku amerykańskim i rynku euroemisji, zaciągając na nich 31 pożyczek w latach 1961—1967, na kwotę 553,7 mln dolarów. Szczególne nasilenie zaciągania przez bank pożyczek na rynkach kapitałowych wystąpiło w latach 1966—1967, kiedy to zaciągnął on pożyczki na kwotę 333 mln dolarów, co stanowiło 60% ogółu zaciągniętych pożyczek. Trzeba tu oczywiście zaznaczyć, że bank czerpał przede wszystkim środki z rynków kapitałowych krajów należących do EWG.

Pożyczki zaciągane przez Europejski Bank Inwestycyjny były oprocentowane w granicach 5—6,5%. Tak więc fundusze własne banku oraz pożyczki zaciągane na rynkach kapitałowych krajów EWG i krajów trzecich stanowiły podstawę prowadzenia przez bank operacji czynnych i finansowania w EWG oraz w krajach stowarzyszonych projektów związanych z aktywizacją regionów słabiej rozwiniętych, rozwojem infrastruktury oraz reorganizacją i modernizacją struktury przemysłu.

Akcja kredytowa banku rozpoczęła się już w roku 1959, kiedy to w kwietniu bank udzielił pożyczki „Cassa per il Mezzogiorno” (Fundusz Rozwoju Włoch Południowych) w wysokości 20 mln dolarów na sfinansowanie budowy elektrowni ciepłej koło Neapolu oraz dwóch zakładów petrochemicznych na

3) Porównaj L. Sieriebriakowa: *Jewropejskij Inwesticyonnyj Bank. „Diengi i Kriedit”* 1964; nr 3, s. 86—88.

Tabela 1

Pożyczki zaciągnięte przez Europejski Bank Inwestycyjny na rynkach kapitałowych w latach 1961—1967^{*)}

Lata	ilość pożyczek	Kwota w:		Kraje	Pożyczki w:	
		mln dol.	proc.		mln dol.	proc.
1961	3	21,4	3,9	Włochy	120,0	21,7
1962	2	32,3	5,8	Francja	93,0	16,8
1963	3	35,2	6,3	NRF	68,0	12,3
1964	5	66,8	12,1	Holandia	47,0	8,4
1965	4	65,0	11,7	Belgia	43,0	7,7
1966	6	138,5	25,0	Luksemburg	1,0	0,2
1967	8	194,5	35,2	EWG	372,0	67,1
				Pożyczki dolarowe na rynku euroemisji i w USA	180,0	32,5
				Inne kraje	1,7	0,4
Razem	31	553,7	100,0		553,7	100,0

*) European Investment Bank. Annual Report 1967; s. 18—19 oraz wyliczenia własne.

Sycylii. Nie wnikając w szczegóły można powiedzieć, że akcja kredytowa banku rozwijała się z roku na rok, przy czym przybrała ona na sile od roku 1961, kiedy to Europejski Bank Inwestycyjny zaczął sam zaciągać pożyczki na rynkach kapitałowych krajów członkowskich EWG dla zmobilizowania dodatkowych funduszy. Szczególnie w roku 1967 nastąpiła intensyfikacja działalności banku na odcinku udzielania pożyczek, kiedy to bank udzielił 41 pożyczek na kwotę 232,8 mln dolarów, w porównaniu ze 132,2 mln dolarów w roku 1966 (wzrost o 76%)⁴⁾.

Przykładowo w roku 1965 bank uczestniczył w finansowaniu 32 projektów inwestycyjnych w krajach członkowskich EWG i w krajach z nią stowarzyszonych (Grecja, Turcja i niektóre kraje afrykańskie), udzielając na ten cel 32 pożyczek, w tym 25 zwyczajnych i 7 specjalnych na ogólną kwotę 150,8 mln dolarów. Spośród 25 pożyczek zwyczajnych, udzielonych na finansowanie określonych projektów inwestycyjnych w krajach należących do EWG i stowarzyszonych, 17 przypadło na Włochy, na ogólną kwotę 80,9 mln dolarów, 2 — na Francję (8,9 mln dolarów), 3 — na NRF (8,8 mln dolarów) oraz 3 — na afrykańskie kraje stowarzyszone; Wybrzeże Kości Słoniowej i Kamerun (3,4 mln dolarów). Wszystkie pożyczki specjalne, na ogólną sumę 48,8 mln dolarów, zostały udzielone Turcji. Jedną z największych pożyczek, na kwotę 24 mln dolarów, została udzielona na nawadnianie trzech okręgów gospodarczych na równinie Metaponto (Basilicata-Puglia), druga w tej samej wysokości — na budowę 47-kilometrowej autostrady pomiędzy Quincinetto a Aosta, łączącej włoską sieć autostrad z tunelem na Przełęczy Świętego Bernarda w Alpach oraz ze Szwajcarią i NRF. Trzecia co do wielkości pożyczka, udzielona w 1965 roku Włochom, na sumę 15 mln dolarów, dotyczyła

4) Rozwój akcji kredytowej przedstawia się następująco:

Lata	Srednie roczne kwoty pożyczek w mln dolarów
1959—1961	53,4
1962—1963	99,0
1964—1965	128,8
1966	132,2
1967	232,8

budowy zakładu energetycznego w Salerno (Kampania). Pozostałe pożyczki udzielone Włochom dotyczyły stosunkowo drobnych kwot, wahających się w granicach 0,4–3,2 mln dolarów⁵⁾.

Dwa projekty finansowane przez bank w roku 1965 we Francji związane były z modernizacją przemysłu mleczarskiego. Większy z tych dwóch projektów wykonany został przy współpracy z „Caisse Nationale de Crédit Agricole”. Projekty finansowane w NRF zostały zlokalizowane w Szlezewiku-Holsztynie i Dolnej Saksonii, gdzie gospodarka zachodnioniemiecka wykazuje pewne zaniedbania strukturalne. Pożyczki udzielone NRF uzyskiwały gwarancję ze strony krajów związkowych lub ich instytucji prawa publicznego.

W roku 1967 na projekty z zakresu rekonstrukcji przemysłu i projekty będące przedmiotem wspólnego zainteresowania krajów członkowskich Wspólnoty bank przeznaczył około dwie trzecie środków przyznanych krajom EWG, przekraczając tym samym po raz pierwszy kwotę pożyczek udzielonych na aktywizację obszarów słabo rozwiniętych.

Do dnia 31 grudnia 1967 roku bank finansował łącznie 187 projektów inwestycyjnych, na ogólną kwotę 978,4 mln dolarów (prawie tyle, ile wynosi fundusz zakładowy banku), co umożliwiło sfinansowanie nakładów inwestycyjnych wartości 4,5 mld dolarów. Udział więc banku w finansowaniu projektów inwestycyjnych w okresie dziesięciolecia jego działalności kształtował się w granicach 21,7%. Strukturę udzielonych pożyczek według krajów i gałęzi gospodarki obrazują dane zawarte w tabeli 2 i 3.

Tabela 2
Pożyczki udzielone przez bank według stanu na
31 grudnia 1967 roku *)

Kraje	Liczba projektów	Kwota pożyczek w mln dolarów	Udział procentowy pożyczek w poszczególnych krajach
I. Pożyczki zwyczajne			
Kraje członkowskie EWG:			
Belgia	2	20,8	2
NRF	16	78,6	8
Francja	20	138,4	14
Włochy	98	523,6	53
Luksemburg	1	4,0	—
	137	765,4	77
Kraje stowarzyszone:			
Grecja	15	68,9	8
Wybrzeże Kości Słoniowej	1	1,0	—
Kamerun	4	8,3	1
Kongo-Brazzaville	1	9,0	1
Senegal	1	2,4	—
	22	89,6	10
Razem	159	855,0	87
II. Pożyczki specjalne			
Turcja	22	103,3	11
Afrykańskie kraje stowarzyszone, i terytoria zamorskie	6	20,0	2
Ogółem	187	978,3	100

*) European Investment Bank. Annual Report 1967; s. 21.

Jak wynika z tabeli 2, krajom EWG w latach 1958–1967 bank udzielił 765,5 mln dolarów pożyczek na finansowanie 137 projektów inwestycyjnych, co

stanowiło 77% ogółu pożyczek udzielonych przez bank. Na kraje stowarzyszone przypadło zaledwie 10% ogółu pożyczek (89,6 mln dolarów). Jak z powyższego widać bank w swej działalności preferował finansowanie projektów inwestycyjnych w krajach członkowskich EWG.

Jeśli idzie o podział finansowanych przez bank projektów inwestycyjnych w poszczególnych gałęziach gospodarki w latach 1958–1967 (porównaj tabelę 3), to na pierwszym miejscu znajduje się przemysł (40% ogółu kredytów udzielonych przez bank), na drugim transport (28%), na trzecim energetyka (15%) i na czwartym rolnictwo (13%). Charakterystyczny jest przy tym fakt, że wśród stosunkowo szerokiego wachlarza dziedzin przemysłu finansowanych przez bank wystąpiła wyraźna koncentracja zarówno pożyczek banku, jak i liczby finansowanych projektów w przemyśle chemicznym i budowy maszyn. Trzeba oczywiście stwierdzić, że działalność banku obejmuje, w szerokim tego słowa znaczeniu, finansowanie przemian infrastruktury w transporcie, energetyce i rolnictwie oraz finansowanie rekonstrukcji poszczególnych gałęzi przemysłu w celu dostosowania ich do wymogów postępującej integracji gospodarczej.

Tabela 3
Projekty finansowane przez bank w latach 1958–1967 według
gałęzi gospodarki *)

Gałęzie gospodarki	Liczba projektów	Pożyczki banku w mln dolarów	Udział procentowy
Rolnictwo (poprawa struktury agrarnej)	12	131,8	13
Energetyka	18	149,3	15
Transport	21	273,7	28
Urządzenia portowe	1	1,0	—
Telekomunikacja	3	40,1	4
Przemysł	132	362,5	40
w tym:			
górnictwo	3	11,0	
żelaza i stali	3	48,9	
metali nieżelaznych	4	14,2	
materiałów budowlanych	15	23,6	
szklany i ceramiczny	7	10,4	
celulozowy			
i papierniczy	8	43,7	
budowy maszyn	28	66,4	
chemiczny	28	121,1	
włókienniczy	13	12,0	
spożywczy	17	27,1	
inne gałęzie przemysłu	6	4,1	
Razem	187	978,4	100

*) European Investment Bank. Annual Report 1967; s. 22.

Znaczenie banku na rynkach kapitałowych krajów EWG i jego wpływ na przebieg procesów integracyjnych w krajach Wspólnoty omówimy na podstawie danych za rok 1967, kiedy to działalność banku zarówno w zakresie zaciągania, jak i udzielania pożyczek była w sensie ilościowym największa w ciągu dziesięciu lat jego istnienia. Bank udzielił w tym roku 232,8 mln dolarów pożyczek, co przy nakładach inwestycyjnych Wspólnoty w 1967 roku w wysokości 74,7 mld dolarów daje procentowy udział banku w finansowaniu inwestycji w EWG w wysokości 0,31%. Jeśli przy tym uwzględnić fakt, że średni udział środków banku w finansowaniu projektów inwestycyjnych wyniósł w tym roku 23%, wówczas nasuwa się wniosek, że inwestycje, w których finansowaniu

5) European Investment Bank. Annual Report 1965; s. 49–59.

uczestniczył bank w roku 1967, stanowiły tylko 1,3% ogółu zrealizowanych w tym czasie inwestycji. Udział ten, jak widać, nie jest duży, a w poprzednich latach był jeszcze mniejszy. Podobny wniosek można wysnuć, jeśli idzie o znaczenie banku na rynku kapitałowym EWG. W roku 1967 emisja netto papierów wartościowych w EWG wyniosła 12,2 mld dolarów. Porównując z tą kwotą pożyczki banku zaciągnięte w tym roku na rynkach kapitałowych w krajach EWG, w wysokości 194,5 mln dolarów, otrzymujemy procentowy udział banku w emisji papierów wartościowych w EWG w wysokości 1,5%.

Bank, jako organ krajów EWG, ma nakreślone w statucie ramy swego działania. Jeśli w ciągu dzie-

sięciolecia swego istnienia jego rola na rynku kapitałowym i w dziedzinie finansowania inwestycji nie miała zbyt wielkiego ciężaru gatunkowego, to wynikało to z tego, że główne ośrodki decyzji gospodarczych nie leżały w jego rękach, lecz były w gestii ugrupowań monopolistycznych i organów rządowych. Bank ten, podobny pod względem charakteru i działalności do Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju, nastawi się zapewne w przyszłości przede wszystkim na finansowanie rekonstrukcji i procesów dostosowawczych w przemyśle. Kierunek takiej właśnie jego ewolucji dało się już zaobserwować w 1967 roku.

— Informacje z zagranicy —

(październik 1968 roku)

AUSTRALIA:

PODWYŻKA STOPY BANKOWEJ

Od dnia 14 października Australijski Bank Rezerwy podwyższył stopę oprocentowania kredytów udzielanych przez australijskie banki handlowe z 7,25% do 7,50%. Jednocześnie na banki handlowe został nałożony obowiązek zwiększenia rezerw statutowych o 60 mln dolarów australijskich.

W Australii od kilku lat była prowadzona polityka taniego pieniądza, mająca na celu ożywienie koniunktury, co spowodowało, że stan rezerw spadł do 8% wkładów. Obecnie władze bankowe, obawiając się możliwości „przeprzrania koniunktury”, stopniowo odchodzą od polityki taniego pieniądza.

(jg)

EUROPA ZACHODNIA:

ODPŁYW KAPITAŁÓW DO STANÓW ZJEDNOCZONYCH

W okresie 1964—1966 kraje zachodnie w Europie sprzedawały na rynku amerykańskim walory przemysłowe łącznie o 1,1 mld dolarów więcej aniżeli zakupiły na tym rynku. W roku 1967 sytuacja zaczęła się zmieniać; różnica między sprzedażą a zakupem wyniosła 750 mln dolarów na korzyść zakupów, a w pierwszych siedmiu miesiącach roku ubiegłego nadwyżka zakupów osiągnęła 1 mld dolarów. Przyczyną tej emigracji kapitałów z Europy do Stanów Zjednoczonych jest sytuacja polityczna w Europie, opóźnienie procesów integracyjnych Europy Zachodniej oraz powolna realizacja fuzji przedsiębiorstw dla sprostania konkurencji Stanów Zjednoczonych. Krajami eksportującymi kapitały są przede wszystkim Holandia, Francja, Niemiecka Republika Federalna i Szwajcaria.

EUROCZEKI

Począwszy od roku 1969 turyści i ludzie interesu będą mogli podróżować po piętnastu krajach Europy Zachodniej i Północnej bez gotówki i czeków. Zostaje wprowadzona karta kredytowa, wystawiona przez jeden z banków, zwana euroczekiem i upoważniająca do podejmowania za jej okazaniem kwoty w walucie danego kraju lub w innej równowartości 500 franków francuskich dziennie, niezależnie od istniejącego pokrycia. Banki, które podpisały porozumienia w tej sprawie, należą do następujących krajów: Austrii, Belgii, Danii, Finlandii, Francji, Hiszpanii, Irlandii, Irlandii, Luksemburga, Niemieckiej Republiki Federalnej, Norwegii, Szwajcarii, Szwecji,

Wielkiej Brytanii i Włoch. We Francji euroczek będzie honorowany w 90% okienek kasowych.

(jg)

FRANCJA:

OBNIŻENIE PUŁAPU REDYSKONTA

W lecie 1968 roku minister gospodarki i finansów podniósł o 20% pułap redyskonta w Banku Francji. Było to posunięcie czasowe, w celu zrekomensowania odpływów wkładów z banków w związku z wypadkami majowymi. Obecnie, w końcu października, minister gospodarki i finansów nie przedłużył zgody na podwyższony poziom redyskonta, który tym samym będzie się kształtował na poziomie poprzednim. W sferach miarodajnych nie przypuszcza się, aby dążenie banków do pozyskania środków płynnych miało doprowadzić do podwyższenia stopy procentowej od wkładów.

(jg)

FRANCJA:

SPADEK REZERW DEWIZOWYCH

Według danych francuskiego Ministerstwa Gospodarki i Finansów we wrześniu nastąpiło dalsze zmniejszenie rezerw złota i dewiz o 1121 mln franków (227,1 mln dolarów). Oznacza to zmniejszenie tempa spadku rezerw, które w lipcu obniżyły się o 668,8 mln dolarów, a w sierpniu o 240,1 mln dolarów. Zjawisko to można oceniać jako pewną poprawę sytuacji franka, jednak według opinii kół bankowych i finansowych frank jest jeszcze dość daleki od wyjścia ze sfery niebezpiecznej. O napiętej sytuacji świadczy fakt, że w dniu 12 listopada Bank Francji podniósł stopę dyskontową do 6%.

(jg)

JAPONIA:

REZERWY ZŁOTA

Stały wzrost dodatniego bilansu płatniczego wywołuje w Japonii wzrost zapasów złota i dewiz. W końcu września rezerwy dewizowe osiągnęły poziom 2360 mln dolarów, w tym jednak złoto wynosi zaledwie 250 mln dolarów. Założeniem długofalowym polityki japońskiej jest odejście od złota, jednak w krótkiej perspektywie należy się liczyć ze zwiększeniem rezerw tego kruszcu. Wskazuje na to wypowiedź japońskiego ministra finansów. Oświadczył on, że istnieje możliwość zakupu złota w Międzynarodowym Funduszu Walutowym w przypadku, gdyby Republika Południowej Afryki sprzedała Funduszowi złoto z nowej produkcji.

(jg)

JUGOSŁAWIA:**BANKI JUGOSŁOWIAŃSKIE**

W końcu roku 1968 w Jugosławii pracowało 76 banków, z których 16 ma prawo prowadzić operacje dewizowe. Pięć banków specjalizuje się w finansowaniu działalności inwestycyjnej. Banki korzystają z poważnej autonomii, ale w swej polityce kredytowej i przy wykonywaniu operacji dewizowych są w stosunkowo dużym stopniu podległe Jugosłowiańskiemu Bankowi Narodowemu.

Koordinacja działalności aparatu bankowego jest realizowana za pomocą instrumentów ekonomicznych. W szczególności Jugosłowiański Bank Narodowy pokrywa w formie redyskonta 10–15% potrzeb finansowych banków oraz uzupełnia około 10% ich potrzeb dewizowych. Taki udział wystarcza — według opinii prezesa Jugosłowiańskiego Banku Narodowego, N. Miljanića, wyrażonej w wywiadzie udzielonym w listopadzie 1968 roku dziennikarzom wiedeńskim — do skutecznego wpływania na działalność kredytową aparatu bankowego i do prowadzenia przez wszystkie banki jednolitej polityki kredytowej i dewizowej.

Niezależnie od oddziaływania drogą refinansowania, Jugosłowiański Bank Narodowy wpływa na operacje kredytowe innych banków przez politykę obowiązkowych rezerw banków lokowanych na kontach Jugosłowiańskiego Banku Narodowego oraz za pomocą kontroli jakościowej i ilościowej polityki kredytowej całego aparatu bankowego.

(kn)

JUGOSŁAWIA:**EKSPLLOATACJA JUGOSŁOWIAŃSKICH RUD MIEDZI PRZEZ FIRMY FRANCUSKIE**

Jugosłowiańskie przedsiębiorstwo handlu zagranicznego „Rudnap” zawarło umowę z towarzystwem francuskim „ENSA” (reprezentującym interesy francuskiego koncernu metalurgicznego Schneider — Creusot). Przedmiotem kontraktu jest rekonstrukcja i intensyfikacja wydobycia w kopalni rud miedzi Majdampek (około 50 km od kopalni miedzi w Bor). Renowacja urządzeń w kopalni Majdampek pozwoli zwiększyć wydobycie rud miedzi brutto z dotychczasowej wysokości 6,3 do 11,0 mln ton rocznie. W roku 1971 wydobycie rudy ma osiągnąć 11 mln ton brutto.

Wysokość kredytu wynosi 80 mln franków francuskich (około 16 mln dolarów USA).

Należy zaznaczyć, że o prawo wydobycia powyższych rud miedzi starała się również grupa niemiecka Kruppa.

Jednocześnie zawarto trzy dodatkowe kontrakty:

a) przedsiębiorstwo handlu zagranicznego Rudnap zawarło umowę o dostawę do Francji po 3 tysiące ton miedzi rocznie w ciągu 10 lat,

b) grupa banków francuskich, współpracująca z koncernem Schneider-Creusot, przyznała Jugosłowiańskiemu Bankowi Inwestycyjnemu kredyt w wysokości 22 mln franków francuskich (około 4,5 mln dolarów USA) na 10 lat przy oprocentowaniu 5,5%.

c) grupa francuska Fives — Lille — Cail zawarła z kopalnią miedzi w Bor kontrakt wartości około 30 mln franków francuskich, w celu sfinansowania zwiększenia wydobycia w tych kopalniach rudy miedzi z 2,5 do 3,5 miliona ton brutto rocznie.

(kn)

JUGOSŁAWIA:**DALSZE KREDYTY Z KRAJÓW KAPITALISTYCZNYCH**

Jugosławia stara się o otrzymanie dalszych kredytów z krajów kapitalistycznych. Przedstawiciele banków jugosłowiańskich prowadzą pertraktacje z amerykańskim Bankiem Eksportowo-Importowym o otrzymanie kredytu w wysokości 50 mln dolarów USA oraz z Międzynarodowym Bankiem Odbudowy i Roz-

woju Gospodarczego o dalszą pożyczkę w tym banku w wysokości 10 mln dolarów USA.

(kn)

NIEMIECKA REPUBLIKA DEMOKRATYCZNA:**EWOLUCJA KREDYTU INWESTYCYJNEGO**

Przed wprowadzeniem zasady samofinansowania rozwoju przedsiębiorstw, kredyt inwestycyjny służył głównie finansowaniu potrzeb pozaplanowych. Kredyt inwestycyjny na cele racjonalizacyjne był źródłem finansowania nakładów na wprowadzanie nowej techniki do procesu produkcji w gałęziach, w których brakowało planowych środków finansowych w związku z koniecznością koncentracji tych środków na potrzeby branż działu „A”. Wymóg szybkiej spłaty spowodował, że kredyt ten uzupełniał środki inwestycyjne przedsiębiorstw tam, gdzie można było uzyskać szybki i duży wzrost zysku, na przykład wskutek zmniejszenia kosztów własnych lub wskutek wzrostu produkcji albo usług.

Kredyt inwestycyjny, udzielany nie na cele racjonalizacyjne, służył w małych rozmiarach — do roku 1966 w skali całej gospodarki narodowej wynosił mniej niż 2% ogółu nakładów inwestycyjnych — na finansowanie zaplanowanej różnicy między wysokością zaplanowanych potrzeb inwestycyjnych przedsiębiorstwa a wysokością jego środków finansowych, pochodzących z amortyzacji, zysku i dotacji budżetowych.

W warunkach samofinansowania przedsiębiorstw poważnie wzrosła wysokość udzielonego kredytu inwestycyjnego. W roku 1968 kredyt ten zgodnie z planem finansuje około 22% ogółu nakładów inwestycyjnych. Wzrosła też rola tego kredytu, który obecnie finansuje zaplanowane potrzeby przedsiębiorstw wynikające z konieczności uzupełnienia ich własnych źródeł (amortyzacji i zysku), jak również pełni rolę kredytu racjonalizacyjnego udzielanego na cele pozaplanowe.

(kn)

NIEMIECKA REPUBLIKA DEMOKRATYCZNA:**STATYSTYKA I RACHUNKOWOŚĆ INSTYTUCJI KREDYTOWYCH**

Uchwała Rady Ministrów z dnia 12 maja 1966 roku (Gesetzblatt cz. II/1966, str. 445) zaleciła wprowadzenie jednolitego systemu rachunkowości i statystyki w całej Niemieckiej Republice Demokratycznej. Od dnia 1 stycznia 1968 roku przystąpiono do pracy nad realizacją postanowień tej uchwały. Dotyczy to w dużym stopniu także instytucji finansowych (banków, kas oszczędności, zakładów ubezpieczeniowych) oraz instytucji Ministerstwa Finansów ze względu na to, że są trudności przy przeprowadzaniu analiz porównawczych, w szczególności analiz rachunku kosztów i rachunku wyników. Sprawa jest ważna dlatego, że w nowym systemie planowania i zarządzania instytucje finansowe mają pracować według zasad rozrachunku gospodarczego.

W ramach rozporządzenia wykonawczego z dnia 28 października 1966 roku (Gesetzblatt cz. II/1966, str. 827) prezes Banku Państwa i dyrektor Państwowego Centralnego Urzędu Statystycznego powołali w Banku Państwa centralną grupę roboczą, która ma opracować zasady jednolitego systemu rachunkowości i statystyki, obowiązujące wszystkie instytucje finansowe i która ma czuwać nad wprowadzeniem w życie tych zasad. W skład tej grupy roboczej wchodzi przedstawiciele wszystkich instytucji finansowych. Współpracuje ona ściśle z Państwowym Centralnym Urzędem Statystycznym, z Ministerstwem Finansów, z innymi centralnymi instytucjami zainteresowanymi tą sprawą i z instytucjami naukowymi.

Podstawą zasad statystyki i rachunkowości jednostek gospodarczych w całym państwie są zasady stosowane w przemyśle społecznym. Instytucje finansowe nie wykonują jednak zadań produkcyjnych, ich usługi mają specyficzny charakter. Dlatego

zasady jednolitego systemu statystyki i rachunkowości, obowiązujące w instytucjach finansowych, muszą uwzględniać specyficzne zadania takie jak: czuwanie nad utrzymaniem równowagi finansowo-pieniężnej, nad właściwym i zgodnym z planem kształtowaniem się funduszy pieniężnych i kredytowych, działalność w dziedzinie gospodarki dewizowej i w dziedzinie rozliczeń pieniężnych.

Ze względu na specjalne kompetencje i warunki pracy poszczególnych instytucji finansowych, kierownicy tych instytucji powinni uzgodnić z prezesem Banku Państwa specyficzne dla tych zadań zasady rachunkowości i statystyki — w ramach zasad jednolitych, opracowanych przez centralną grupę roboczą.

(kn)

NIEMIECKA REPUBLIKA FEDERALNA:

BILANS PŁATNICZY I SPRAWY WALUTOWE

Kurs marki niemieckiej osiągnął w końcu sierpnia swój punkt interwencyjny — 25,189 centa, w początku zaś października obniżył się do 25,09 centa, czyli zbliżył się do parytetu.

Lokaty kapitałów Niemieckiej Republiki Federalnej za granicą zwiększają się i mogą prześcignąć nadwyżkę handlową, która po ośmiu miesiącach ubiegłego roku wynosi 10 mld marek. Popierany przez władze eksport kapitałów rozładowuje napięcie monetarne i podważa spekulacje na rewaluację marki. Pogłoski na ten temat jednak się utrzymują.

Należy również zwrócić uwagę na odwrotne zjawisko, na zwiększanie się lokat zagranicznych w NRF. Od roku 1958 do chwili obecnej ulokowano w NRF 13 mld marek, w tym 930 mln marek po 1966 roku. W kwocie tej mieści się 0,5 mld marek ulokowanych w roku 1968. W globalnej kwocie lokat w NRF Stany Zjednoczone i Kanada uczestniczą po 25%.

Interesujące jest porównanie lokat kapitałów zagranicznych na rynku NRF z lokatami krajowymi. W ciągu 11 lat sprzedaż zachodnioniemieckich papierów wartościowych wyniosła 4,4 mld marek. Po odliczeniu kapitałów zachodnioniemieckich, które ulokowano za granicą, stosunek zbytu zagranicznych papierów wartościowych do zachodnioniemieckich na rynku NRF wynosił jak 1 : 3.

(jg)

NIEMIECKA REPUBLIKA FEDERALNA:

FUZJE BANKÓW

Od dłuższego czasu w Niemieckiej Republice Federalnej obserwuje się silną tendencję do koncentracji przedsiębiorstw. Proces ten jest również widoczny w dziedzinie bankowości. Po niedawnej fuzji trzech banków bawarskich (Hypotheken und Wechselbank, Vereinbank und Staatsbank), reprezentujących łączną sumę bilansową 21 mld marek, obecnie przyszła kolej na banki prywatne. Od początku 1969 roku łączy się Münchmeyer Co, Hamburg, Gebrüder Schröder, Hamburg oraz Hengst Co, Frankfurt. Kapitał zakładowy nowej firmy wyniesie 500 mln marek. Jako motyw fuzji wymienia się konieczność oparcia się na szerszej bazie kapitałowej, wykorzystanie wspólnych powiązań zagranicznych, racjonalizację pracy i rozszerzenie działalności poza zakres regionalny.

(jg)

PIENIĄDZ:

STOPA DEPREJCACJI

First National City Bank of New York przeprowadza corocznie analizę rozmiarów deprecjacji pieniądza w poszczególnych krajach. Podstawę obliczeń stanowi spadek wewnętrznej siły nabywczej waluty danego kraju, wyliczony na podstawie zmian w oficjalnych wskaźnikach kosztów utrzymania lub detalicznych cen artykułów konsumpcyjnych. Należy

podkreślić, że przeprowadzone w różnych krajach wyliczenia ogólnego poziomu cen różnią się zakresem objętych produktów i usług oraz nie bez wpływu jest stosowanie blokady cen podstawowych artykułów. Nie uwzględnia się również zmian w gustach konsumentów i w składzie koszyka zakupów. Wyniki badań dają jednak pewien pogląd na deprecjację pieniądza.

Ostatnio opublikowane zestawienie obejmuje okres 1957—1967, z wyodrębnieniem lat 1966—1967. W roku 1967 stopa deprecjacji pieniądza była wyższa od średniej dla całego okresu. Przeciętna stopa dla 45 krajów objętych badaniem wynosiła dla lat 1957—1967 — 3,3% rocznie, a w 1967 roku — 3,8%. Natomiast w większości krajów stopa deprecjacji w roku 1967 była niższa niż w roku 1966.

Oto kilka danych dla wybranych zachodnich krajów uprzemysłowionych:

Kraj	Wskaźnik wartości pieniądza			Roczna stopa deprecjacji	
	1957 r.	1962 r.	1967 r.	1957—67 r.	1966—67 r.
Belgia	100	95	80	2,2%	2,8%
Francja	100	73	62	4,7%	2,6%
NRF	100	91	79	2,2%	1,4%
Włochy	100	89	71	3,4%	3,1%
Wielka Brytania	100	89	75	2,8%	2,4%
Stany Zjednoczone	100	93	84	1,7%	2,7%
Japonia	100	85	66	4,1%	3,8%

(jg)

RUMUNIA:

KREDYTY NA ZAKUPY RATALNE

Rada Ministrów Socjalistycznej Republiki Rumunii uchwałała zwiększyć sprzedaż towarów i świadczenie usług w drodze kredytowej. Towary i usługi mogą być sprzedawane na kredyt nie tylko, jak dotąd, przez przedsiębiorstwa państwowe, lecz także przez spółdzielnie spożywców i przez spółdzielnie rzemieślnicze. Zwiększono krąg osób dopuszczonych do zakupów ratalnych przez przyznanie tego prawa rentistom.

Zestaw towarów, dopuszczonych do sprzedaży ratalnej i usług regulowanych ratami, ustala Ministerstwo Handlu Wewnętrznego w porozumieniu z Centralnym Związkiem Spółdzielni. Towary są sprzedawane na kredyt po cenach detalicznych, usługi świadczone po cenach taryfowych. Przy podpisywaniu umowy kredytowej nabywca płaci od 15 do 30% ceny. Pozostałość spłaca w 12 do 24 równych ratach miesięcznych. Oprocentowanie kredytu wynosi 3%.

(kn)

RYNEK ZŁOTA:

Po wahaniach ceny złota, wywołanych niedojściem do porozumienia w Międzynarodowym Funduszu Walutowym w sprawie sprzedaży złota południowoafrykańskiego, w drugim tygodniu października doszło do lekkiej zwyżki kursu.

Na rynku londyńskim cena uncji złota wynosiła 39,20—40,0 dolarów. Na rynku w Zurichu 39,30—40,0 dolarów. Na rynku paryskim sztaby złote o wadze 12,5 kg notowano po 39,32 dolarów za uncję, a sztaby jednokilogramowe po 6295 franków francuskich.

Amerykański ekspert Pick oznajmił, że Republika Południowej Afryki może wystąpić z emisją obligacji płatnych w złocie. Wysokość tej emisji wyniesie 1 mld dolarów płatnych za 5 lat i oprocentowanych na 3,5%. Wyjątkową cechą tych obligacji byłoby stuprocentowe pokrycie w złocie.

Jednocześnie Pick przewiduje, że Stany Zjednoczone przegrają batalię o złoto i będą zmuszone do dewaluacji dolara w związku ze stałą zwyżką cen

i spadkiem siły nabywczej dolara. Nieuniknioną konsekwencją będzie wyższa cena złota w długodystansowej perspektywie.

W trzecim tygodniu października wystąpiły objawy osłabienia na rynkach złotych. W Londynie cena złota obniżyła się do 39,10 dolarów za uncję. W Paryżu cena sztaby złota wynosiła 6222 wobec 6287 franków francuskich w okresie poprzednim.

W połowie trzeciej dekady października miały miejsce niewielkie wahania na międzynarodowym wolnym rynku. W Londynie cena uncji złota podniosła się do 39,25 dolarów, w Paryżu cena sztaby wzrosła do 6275 franków.

Minister finansów Południowej Afryki Diederichs w czasie pobytu w NRF stwierdził, że nie została jeszcze ustalona nowa polityka w sprawie złota. Na rozwiązanie należy czekać jeszcze kilka miesięcy. Diederichs wypowiedział się, że nie wierzy, aby w przyszłości Londyn pozostał jedynym decydującym rynkiem złota. W nowej polityce Południowa Afryka nie będzie związana z Londynem i zachowa swobodę sprzedaży złota. Jednocześnie Diederichs zaprzeczył, że rząd południowoafrykański zamierza wypuścić obligacje o złotym pokryciu. Pożyczka nie jest wykluczona, lecz bez klauzuli złotej.

(jg)

STANY ZJEDNOCZONE:

PODWYŻSZENIE STOPY PROCENTOWEJ

We wrześniu, wobec oczekiwanego odprężenia na rynku pieniężnym, większość banków handlowych obniżyła oprocentowanie kredytów dla najlepszych klientów o 0,5%, to znaczy do 6%. Nadzieje banków na zwiększony dopływ wkładów nie spełniły się i w tej sytuacji First National — City Bank of New York i Chemical Bank New York zapoczątkowały zwykłe oprocentowania lokat od trzech do pięciu miesięcy o 0,125 (to znaczy do 5,75%). Za tym przykładem poszły inne banki. W atmosferze niepewności na rynku pieniężnym oczekuje się ponownego podwyższenia stopy kredytowej.

(jg)

SZWECJA:

OBNIŻKA STOPY DYSKONTOWEJ

W Szwecji Bank Emisyjny obniżył stopę dyskontową o 0,5% do 5%. Na skutek dewaluacji funta szterlinga nastąpił w Szwecji poważny spadek rezerwy złota i dewiz, co zmusiło Bank Szwecji do podniesienia stopy dyskontowej od dnia 15 grudnia 1967 roku do 6%. W dniu 9 lutego 1968 roku obniżono stopę do 5,5%, co z kolei wywołało nadzieje na dalszą redukcję stopy dyskontowej. Uważano, że istnieje potrzeba kontynuacji tych zabiegów dla ożywienia działalności przemysłowej i wzrostu zatrudnienia. W dniu 11 października stopa dyskontowa powróciła do poziomu sprzed dewaluacji funta szterlinga.

(jg)

WĘGRY:

ZAPASY I KREDYTY OBROTOWE

W roku 1965 przyrost zapasów wynosił około 2% dochodu narodowego podzielonego. Dochód ten był w roku 1965 niższy o 2,6% od dochodu uzyskanego w roku 1964. W roku 1966 przyrost zapasów wynosił 3,8% dochodu podzielonego, wyższego o 7,2% od dochodu z roku 1965. W roku 1967 przyrost zapasów wyniósł 5,4% wysokiego dochodu (wzrost w stosunku do roku ubiegłego o 9—10%). Natomiast przewidywania w zakresie zapasów zakładały, że tempo tego wzrostu będzie podobne do tempa wzrostu dochodu narodowego podzielonego. Należy tu przypomnieć, że do roku 1968 wzrost środków obrotowych był pokry-

wany wyłącznie z kredytu bankowego. W tych warunkach kredyty obrotowe, udzielane w latach 1965—1967, były stale wyższe od wysokości wyliczanej w przewidywaniach Węgierskiego Banku Narodowego. W roku 1967 były one wyższe od przewidywań o blisko 20%.

Nowe zasady planowania i zarządzania gospodarką narodową zakładały, że od roku 1968 przedsiębiorstwa będą z własnych funduszy — w trybie samo-finansowania — finansować cały przyrost zapasów. W tym celu od roku 1968 dysponują one częścią amortyzacji (w początkowym okresie funkcjonowania nowego systemu od 50—60% amortyzacji) i częścią zysku. Wysokość części zysku przelewanej na fundusz rozwoju (przeznaczonego na finansowanie celów obrotowych i inwestycyjnych; możliwość przeznaczenia części zysku na cele inwestycyjne zależy od gospodarki środkami obrotowymi) jest ustalana na stosunkowo długi okres czasu (normatywy wieloletnie).

Tylko zapasy sezonowe i zapasy o charakterze rezerw, tworzone na mocy zarządzeń władz centralnych oraz zapasy o charakterze rezerw, tworzone przez niższe organa gospodarcze w porozumieniu z właściwym bankiem, mogą być finansowane kredytem bankowym. Kredyt finansujący rezerwy ma charakter średnioterminowy. Przejściowo krótkoterminowym kredytem bankowym mogą być finansowane także zapasy z importu i zapasy gromadzone na eksport — te ostatnie do umownego terminu wysyłki.

(kn)

WĘGRY:

SPLATA PRZEDWOJENNYCH ZOBOWIĄZAŃ WOBEC ZAGRANICY

W roku 1950 Węgierska Republika Ludowa zawarła umowy o spłatę pożyczek zaciągniętych przed wojną w Szwajcarii i w Holandii. Sposób spłaty pożyczek zaciągniętych przed wojną w Anglii został uregulowany dopiero pod koniec roku 1968. Pożyczki te zostaną spłacone do roku 1976. W tym okresie zostaną wykupione papiery wartościowe znajdujące się w posiadaniu wierzycieli angielskich po cenie od 8% (dotyczy to biletów skarbowych) do 22% wartości nominalnej (obligacje opiewające na franki szwajcarskie, przeliczone na funty po kursie przed ostatnią dewaluacją, to jest niżej o 14% od kursu obecnego) bez oprocentowania za cały czas do chwili skupu.

(kn)

WIELKA BRYTANIA:

BILANS PŁATNICZY I SYTUACJA WALUTOWA

W drugim tygodniu października kurs funta wykazywał silną tendencję — 2,39 dolara. W wyniku poprawy pozycji funta Bank Anglii może zwiększyć rezerwy dolarowe i spłacać zadłużenia. W tej sytuacji Bank Rozliczeń Międzynarodowych, na zlecenie Banku Anglii, dokonał na rachunek Wielkiej Brytanii spłaty pożyczki szwajcarskiej, udzielonej w roku 1967 na 12 miesięcy w kwocie 450 mln franków szwajcarskich. Należy podkreślić, że wierzyciele proponowali przedłużenie kredytu. Spłata pożyczki nastąpiła na rachunek dwumiliardowego kredytu przyznanego na podstawie porozumień bazylejskich. Oznacza to, że Wielka Brytania przeniosła swój dług z ksiąg prywatnych banków szwajcarskich do Banku Rozliczeń Międzynarodowych. Rezerwy walutowe Wielkiej Brytanii pozostały zatem bez zmian.

W końcu października został wydany zakaz finansowania przez banki kredytem szterlingowym transakcji handlowych z krajami spoza sfery szterlingowej. Terminy wyznaczone bankom na wycofanie się z tych transakcji są krótkie. W dniu 25 listopada banki miały poinformować Instytut Dewizowy o nie zlikwidowanych porozumieniach kredytowych.

(jg)

ZWIĄZEK RADZIECKI:**USPRAWNIENIA W SPRAWACH FINANSOWYCH I KREDYTOWYCH**

W listopadzie 1968 roku opublikowano ostateczny tekst zaleceń ustalonych na Wszechzwiązkowej Naradzie odbytej w Moskwie w maju 1968 roku, poświęconej usprawnieniu planowania i polepszeniu pracy ekonomicznej w gospodarce narodowej. Centralne organy gospodarcze Związku Radzieckiego, między innymi ministerstwa przemysłowe, Ministerstwo Finansów, Bank Państwa i Bank Inwestycyjny zostały wezwane do opracowania i wprowadzenia w życie zarządzeń wykonawczych.

Poniżej podajemy najważniejsze zalecenia w sprawach finansowych przedsiębiorstw i w sprawach kredytowych:

a) **oprocentowanie środków produkcyjnych.** „Należy rozważyć zagadnienie podwyższenia norm oprocentowania środków produkcyjnych w poszczególnych branżach i ustalić, tam gdzie to jest celowe, zróżnicowane normy (stawki) odpisów dla podgałęzi i dla grup przedsiębiorstw przemysłowych. Jednocześnie należy zbadać problem efektywności istniejącego systemu ulg przy oprocentowaniu środków produkcyjnych oraz należy zbadać możliwości oddzielnych stawek oprocentowania dla środków trwałych i dla środków obrotowych”;

b) **wskaźnik rentowności przedsiębiorstw.** „Należy wyliczać rentowność rozliczeniową¹⁾ jako stosunek zysku rozliczeniowego (zysku bilansowego minus oprocentowanie środków produkcyjnych, wpłaty w stałej wielkości do budżetu)²⁾ i odsetki od kredytów do wartości produkcyjnych środków trwałych i obrotowych (po odjęciu od nich zapasów sezonowych)”;

c) **rozliczenia przedsiębiorstw z budżetem.** „Należy w większym stopniu wykorzystywać wpłaty w stałej wielkości do budżetu²⁾ jako instrument regulowania rentowności rozliczeniowej. Należy ustalić zasady ściślejszego powiązania podatku obrotowego z nowym systemem planowania i ekonomicznego stymulowania produkcji w celu zwiększenia zainteresowania przedsiębiorstw, produkujących towary konsumpcyjne”;

d) **fundusz nowej techniki.** „Należy rozszerzyć praktykę wykorzystywania funduszu techniki na produkcję nowych asortymentów o wyższej jakości, o większej długotrwałości i niezawodności i opracować sposób usprawnienia tworzenia i wykorzystywania tego funduszu”;

e) **fundusz rozwoju.** „Należy zwiększyć rolę funduszu rozwoju przedsiębiorstwa dla wprowadzenia nowej techniki i dla wymiany aparatu produkcyjnego w istniejących przedsiębiorstwach. W tym celu należy rozważyć zagadnienie powiększenia wysokości odpisów na ten fundusz”. „Ministerstwa i zjednocze-

nia powinny opracować i w ustalonym trybie wprowadzić uzasadnione normatywy tworzenia funduszu rozwoju w branżach i przedsiębiorstwach”;

f) **amortyzacja.** „W roku 1971 należy przeprowadzić nowe przeszacowanie wartości środków produkcyjnych i ustalić nowe normy amortyzacji, uwzględniające w wyższym stopniu zużycie fizyczne i moralne oraz tempo rozwoju przedsiębiorstwa i tempo rozwoju techniki jego produkcji”;

g) **stopa procentowa.** „W celu skłonienia do bardziej efektywnego wykorzystania środków własnych i kredytów bankowych i dla zwiększenia wpływu kredytu na działalność przedsiębiorstw należałoby w większym stopniu zróżnicować stawki oprocentowania kredytu w zależności od przyczyn zapotrzebowania kredytowego, od charakteru kredytu i od terminu spłaty kredytu”. „Należy zbadać zagadnienie wysokości i zróżnicowania stopy procentowej od kredytu długoterminowego w celu zwiększenia efektywności jego oddziaływania”;

h) **kredyt na rozwój nowej techniki.** „Należy w większym stopniu wykorzystywać kredyt bankowy udzielany na wprowadzenie nowej techniki i na inne cele zmierzające do technicznego udoskonalenia produkcji i do usprawnienia jej organizacji. Źródłem spłaty kredytu, udzielanego na powyższe cele, ma być — obok funduszu rozwoju — także zysk osiągnięty w wyniku realizacji celów, na które udzielono kredytu. Bank Państwa powinien opracować sposób realizacji tego postulatu oraz wziąć pod uwagę postulaty prasowe, dotyczące przedłużenia terminów spłaty kredytów udzielanych na koszty wyprodukowania nowych asortymentów, wprowadzenia nowej techniki i produkcji i polepszenia jakości produkowanych towarów”;

i) **kredyt normatywny.** „Należy zbadać powiązania między własnymi środkami obrotowymi przedsiębiorstwa a kredytami bankowymi... i opracować wskazówki dla ustalenia ekonomicznie uzasadnionych proporcji między środkami własnymi i środkami pożyczonymi. ... Za ważny element przestrzegania przez przedsiębiorstwa rozrachunku gospodarczego należy uznać ustalenie przez to przedsiębiorstwo normatywów własnych środków obrotowych”;

j) **kredyt długoterminowy.** „W latach 1968—1969 należy zwiększyć zakres eksperymentalnego finansowania budowy szeregu przedsiębiorstw przemysłowych w całości kredytem bankowym, spłacanym później z zysku osiągniętego w wyniku realizacji produkcji — pod warunkiem ukończenia budowy i uruchomienia produkcji w terminie krótszym, niż to przewidują normatywy budowy i uruchomienia.

Na podstawie zebranych doświadczeń należy opracować zasady przejścia w następnym okresie na system długoterminowego kredytowania (z udziałem środków własnych) budowy nowych oraz rozszerzenia i rekonstrukcji istniejących przedsiębiorstw — przy normatywach budowy najwyżej do trzech lat i zaangażowaniu nakładów inwestycyjnych do lat pięciu”.

(kn)

1) W polskiej terminologii stopa zysku.

2) Narzędzie planowych rozliczeń z budżetem przedsiębiorstw osiągających nadmierne zyski, stosowane dla doprowadzenia zysku przedsiębiorstwa do wysokości przeciętnej planowanej w całym przemyśle lub w danej branży.

Z doświadczeń i praktyki bankowej**Z bieżących zagadnień finansowania
Polskich Kolei Państwowych**

Kilka lat temu w „Wiadomościach NBP” ukazały się artykuły¹⁾ omawiające aktualne zagadnienia gospodarcze i finansowe Polskich Kolei Państwowych tamtego okresu. Po latach pokusić się można o ponowne omówienie niektórych zagadnień, mających dla tej jednostki i dla banku szczególne znaczenie. Wiążą się one bowiem z naszą pracą i rzutują wyraźnie na ustosunkowanie się do tego przedsiębiorstwa, zajmującego w gospodarce narodowej tak ważne miejsce.

Wielkość zadań tego przedsiębiorstwa i osiągany wynikom odpowiada skomplikowana problematyka wszystkich dziedzin jego działalności gospodarczej i finansowej. To co w innych przedsiębiorstwach nie nastroża żadnych trudności, tutaj jest problemem, którego niejednokrotnie, mimo usilnych starań, nie można rozwiązać. Trudność ustalenia właściwych form rozrachunku gospodarczego jest tego dobitnym przykładem.

Odrębność przedsiębiorstwa „Polskie Koleje Państwowe” przejawia się między innymi w jego organizacji, wybiegającej daleko poza przyjęte formy. Jest to organizacja czteroszczeblowa o następującym układzie:

- Ministerstwo Komunikacji i jednostki specjalne, posiadające uprawnienia zwierzchniego kierownictwa PKP,

- dyrekcje okręgowe kolei państwowych i jednostki organizacyjne, działające na zasadach pełnego wewnętrznego rozrachunku gospodarczego,

- oddziały kolei państwowych i jednostki równorzędne,

- liniowe jednostki wykonawcze.

Ustawa o Polskich Kolejach Państwowych oraz ich statut organizacyjny ustalają, że funkcje zwierzchniego kierownictwa PKP oraz reprezentowanie przedsiębiorstwa na zewnątrz należą do ministra komunikacji, stąd wniosek, że funkcje naczelnego dyrektora w stosunku do PKP sprawuje minister komunikacji.

W układzie tym Ministerstwo Komunikacji spełnia podwójną funkcję: jest naczelnym organem administracji państwowej oraz sprawuje zwierzchnie kierownictwo w stosunku do przedsiębiorstwa PKP. Ministerstwo Komunikacji jest więc najwyższym organem zarządzającym PKP. Funkcje te Ministerstwo Komunikacji wykonuje przez komórki organizacyjne oraz jednostki specjalne, posiadające uprawnienia zwierzchniego kierownictwa PKP, które funkcjonalnie związane są z Ministerstwem Komunikacji, strukturalnie jednak włączone są do organizacji przedsiębiorstwa PKP i finansowane na podstawie planu techniczno-ekonomicznego PKP, a nie ze środków budżetowych.

Komórki organizacyjne Ministerstwa Komunikacji i jednostki o uprawnieniach zwierzchniego kierownictwa reprezentują Polskie Koleje Państwowe na zewnątrz zarówno w stosunkach krajowych, jak i międzynarodowych. Kierownicy właściwych komórek Ministerstwa Komunikacji oraz jednostek organizacyjnych zwierzchniego kierownictwa PKP posiadają uprawnienia do składania oświadczeń w imieniu Polskich Kolei Państwowych w zakresie praw i obowiązków majątkowych, a więc posiadają zdolność do czynności prawnych.

1) W. Szostak: Dotychczasowy rozwój rozrachunku gospodarczego w przedsiębiorstwie Polskie Koleje Państwowe i jego perspektywy na przyszłość. „Wiadomości NBP” nr 11/57.

W. Szostak: Z bieżących zagadnień finansowania przedsiębiorstwa Polskie Koleje Państwowe. „Wiadomości NBP” nr 7/58.

Wciąż dyskusyjny jest jeszcze system finansowy i rozrachunek gospodarczy Polskich Kolei Państwowych. Przypomnieć należy, że formy zarządzania przedsiębiorstwa były różne, przy czym dadzą się wyodrębnić trzy zasadnicze okresy.

W okresie pierwszym, do roku 1949, Polskie Koleje Państwowe były powiązane ściśle z budżetem państwa, kontakty z bankiem były sporadyczne i ograniczały się do występowania, w miarę potrzeby, z wnioskami o przyznanie kredytu. Pożyczki udzielane w tym okresie miały charakter kredytów ściśle płatniczych, udzielanych na krótki okres; kredyty spłacane były w terminie. Przedsiębiorstwo zarządzane było centralnie i znajdowało się poza kontrolą bankową.

W okresie drugim, datującym się od roku 1950 do roku 1958, kiedy przedsiębiorstwo PKP — w następstwie uchwały Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów z dnia 4 października 1949 roku — rozpoczęło działalność na zasadach rozrachunku gospodarczego, formy rozrachunku gospodarczego wprowadzono w głąb przedsiębiorstwa do jego najniższych komórek. W tym okresie, nie zważając na specyfikę Polskich Kolei Państwowych, podzielono je na wielką ilość przedsiębiorstw, zakładając, że w ten sposób osiągnie się cel, któremu miał służyć tak pojęty rozrachunek gospodarczy. Przedsiębiorstwa miały działać (dyrekcje okręgowe, parowozownie, lokomotywowne, oddziały drogowe itd.) na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym, umożliwiającym tym jednostkom porównanie poniesionych nakładów pieniężnych z wyznaczonymi dochodami. Rozliczenie kosztów i dochodów na poszczególne jednostki okazało się jednak wręcz niemożliwe i postawiło pod znakiem zapytania cały tak kunsztownie i z takim nakładem sił i kosztów zbudowany rozrachunek gospodarczy. W okresie zmian obowiązujących form zarządzania zlikwidowano ten tak rozbudowany rozrachunek gospodarczy.

W trzecim okresie, datującym się od roku 1957, właściwie od roku 1958, sformułowane zostały obowiązujące obecnie zasady systemu finansowania Polskich Kolei Państwowych. System ten realizuje rozrachunek gospodarczy, możliwy w warunkach PKP, uwzględniając specyfikę tego przedsiębiorstwa, zwłaszcza w zakresie rozliczania kosztów i dochodów.

Ale i ten obowiązujący obecnie system finansowy nie znalazł w pełni uznania i obecnie trwają przygotowania do jego częściowej zmiany. Prace nad nowym systemem zostały dopiero rozpoczęte, a zatem przedstawienie przyszłych zasad systemu byłoby przedwczesne. Nie należy się jednak spodziewać zmian daleko idących.

Polskie Koleje Państwowe legitymują się poważnymi osiągnięciami w zakresie wykonania wskaźników techniczno-ekonomicznych. Realizacja przyjętych założeń przebiega na ogół zgodnie z planem, przy czym na uwagę zasługuje stała, systematyczna poprawa w stosunku do lat ubiegłych takich wskaźników, jak obrót wagonów, stosunek przebiegu wagonów towarowych próżnych do wagonów ładownych itp.

Sprawą niezmiennie ważną dla Polskich Kolei Państwowych, wiążącą się ściśle z wykonaniem wskaźników techniczno-ekonomicznych, a przy tym bardzo trudną, jest stan majątku trwałego przedsiębiorstwa. Całe zagadnienie zamyka się w lapidarnym stwierdzeniu: potrzeby ogromne, środki ograniczone i to zarówno w zakresie nakładów inwestycyjnych, jak i kapitalnych remontów.

Od dłuższego czasu roczne potrzeby Polskich Kolei Państwowych w zakresie kapitalnych remontów nie

są zaspokajane. Powstają więc poważne zaległości wyrażone w tysiącach właściwych jednostek obrachunkowych, w nie wykonanej ciągłej wymianie szyn, podkładów, podsypki itp. Powoduje to zły stan torów na sieci PKP, gdzie bardzo dobrą ocenę stanu torów ma tylko 6,6%, dobrą 27,4%, dostateczną 38,2%, niedostateczną (wymagającą ograniczenia szybkości biegu pociągów) — 27,8%. Podobna sytuacja ma miejsce, jeśli chodzi o tabor kolejowy i inne środki trwałe. Stan ten nie rokuje nadziei na szybszą poprawę, gdyż w dalszych latach pięcioletki — mimo stałego wzrostu zakresu rzeczowego kapitalnych remontów nawierzchni kolejowej — potrzeby w tym zakresie nie będą mogły być w pełni zaspokojone.

Bank — posiadając właściwą znajomość stanu majątku trwałego Polskich Kolei Państwowych — traktował priorytetowo wszelkie potrzeby PKP i zwiększał odpowiednio kredyty w latach minionych i szacunek nakładów na inwestycje przedsiębiorstw w roku bieżącym. Niewątpliwie korzystny wpływ na przedstawiony wyżej stan ma ujęcie amortyzacji w planie kosztów Polskich Kolei Państwowych. Nastąpiło to po raz pierwszy w roku 1965, po uprzednio przeprowadzonej inwentaryzacji majątku trwałego przedsiębiorstwa.

W wyniku omówionej zmiany wprowadzono prawidłowe umarzanie majątku trwałego na podstawie ustalonych uprzednio stawek amortyzacyjnych, obejmujących stawki na kapitalne remonty i stawki na wymianę środków trwałych (na inwestycje). Prawidłowe ustalenie wysokości odpisu amortyzacyjnego pozwoliło na przeznaczanie większych niż dotychczas środków na kapitalne remonty, a tym samym zwiększenie rzeczowego wykonania inwestycji i kapitalnych remontów.

Do środków mających na celu pośrednie zarządzenie trudnej sytuacji Polskich Kolei Państwowych w zakresie stanu środków trwałych (tabor kolejowy) należy uchwała nr 374 Rady Ministrów z dnia 14 listopada 1963 roku w sprawie przygotowania zaplecza remontowego resortu komunikacji do wykonania zadań związanych ze zwiększonymi przewozami kolejowymi. Postanowienia uchwały miały na celu:

— zrekonstruowanie i zmodernizowanie istniejących zakładów naprawczych z uwzględnieniem zadań remontowych zmieniającej się struktury taboru,

— zmodernizowanie i rozbudowanie szeregu istniejących zakładów dla umożliwienia wykonania zadań remontowych, wynikających ze zwiększonych dostaw taboru, jako następstwa zwiększonej pracy przewozowej kolei,

— zwiększenie potencjału produkcyjnego zakładów wytwórczych urządzeń zabezpieczenia ruchu kolejowego dla umożliwienia produkcji i remontu wzrastającej ilości nowoczesnych urządzeń, przewidzianych do eksploatacji na sieci PKP w najbliższych latach,

— podjęcie niezbędnych środków organizacyjno-technicznych w zakładach technicznego zaplecza taboru i urządzeń kolejowych dla umożliwienia zwiększenia wydajności tych zakładów, skrócenia cykli produkcyjnych i stworzenia warunków do dalszego rozwoju tych zakładów.

Realizacja postanowień uchwały nr 374/63 Rady Ministrów ma prawidłowy przebieg.

Niedostateczna ilość wagonów towarowych każe szukać dodatkowych rozwiązań. Takim rozwiązaniem było zawarcie umowy o utworzeniu wspólnego parku wagonów towarowych (OPW- Obszary Park Wagonów) między rządami Czechosłowacji, Bułgarii, NRD, Polski, Rumunii, Węgier i ZSRR. Zadaniem wspólnego parku wagonów towarowych było stworzenie warunków do zmniejszenia ilości próżnych przebiegów wagonów towarowych w komunikacji międzynarodowej i wewnętrznej, przyspieszenie obrotu i zwiększenie efektywności ekonomicznej ich eksploatacji oraz zmniejszenie obciążenia przewozami towarowymi i lepsze wykorzystanie międzynarodowych magistrali kolejowych, stacji granicznych i rozrządowych.

Realizowanie tych założeń ma miejsce przy zachowaniu zasady, że dzienny stan wagonów ze znakami OPW na terenie danego kraju powinien każdorazowo

odpowiadać w zasadzie liczbie wagonów zgłoszonych przez ten kraj do wspólnego parku. Przy ścisłym przestrzeganiu tej zasady znikną wszelkie rozliczenia z tytułu przetrzymywania wagonów, wykazywane w planie i sprawozdaniu z wykonania planu obrotów i płatności z zagranicą Polskich Kolei Państwowych w pozycji czynsze. Tak więc zasady funkcjonowania wspólnego parku wagonów towarowych i korzyści stąd płynące mają dwa aspekty:

— **rzeczowy** — wzajemne wykorzystanie wagonów towarowych przez zainteresowane strony, to jest przez PKP i koleje zagraniczne,

— **finansowy** — mający swoje odbicie w planie i sprawozdawczości z wykonania planu obrotów i płatności z zagranicą Polskich Kolei Państwowych.

Od chwili utworzenia wspólnego parku wagonów towarowych notuje się zmniejszenie ilości wagonów towarowych (wagonodni) Polskich Kolei Państwowych za granicą, a zarazem znaczny spadek obrotów dewizowych. Utworzenie wspólnego parku wagonów towarowych przyczyniło się więc niewątpliwie do usprawnienia transportu kolejowego. Nastąpiło bowiem bardziej racjonalne wykorzystanie wagonów towarowych tak po stronie Polskich Kolei Państwowych, jak i pozostałych uczestników umowy, a więc Bułgarii, Czechosłowacji, NRD, Rumunii, Węgier i ZSRR.

Przy ocenie sytuacji finansowej Polskich Kolei Państwowych zwraca uwagę duża płynność przedsiębiorstwa, przejawiająca się w nadmiernej zdolności płatniczej, przy jednoczesnych zamrożeniach posiadanych środków. W ostatnim okresie podjęto już ze strony banku liczne kroki, zmierzające do właściwej sytuacji finansowej Polskich Kolei Państwowych. Do nich należą między innymi: zainteresowanie sytuacją finansową przedsiębiorstwa PKP właściwych oddziałów banku, powierzenie kontroli działalności Głównej Księgowości PKP VIII Oddziałowi Miejskiemu NBP w Warszawie, usprawnienie rozliczeń między Dyrekcją Okręgową Kolei Państwowych w Katowicach a Główną Księgowością PKP oraz wprowadzenie zaliczkowego przekazywania kwot z rachunku środków funduszu inwestycyjno-remontowego dyrekcji okręgowych kolei państwowych na ich rachunki rozliczeniowe w trybie ustalonym w porozumieniu z Ministerstwem Komunikacji.

Przyczyn nadmiernej płynności przedsiębiorstwa PKP należy doszukiwać się między innymi w wysokich pasywach zmniejszających potrzeby kredytowe, a więc w luzach finansowych. Są one tak wysokie, że nawet w niektórych przypadkach eliminują zupełnie kredyt. W tym układzie pasywa zmniejszające potrzeby kredytowe stanowią zupełnie nie kontrolowany pieniądz. Więż przedsiębiorstwa z oddziałami banku zrywa się, kontrola zostaje osłabiona.

Przy porównaniu pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe, ustalanych przez oddziały banku dla poszczególnych jednostek PKP, działających na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym, zwracają uwagę znaczne różnice, co wskazuje na różne podejście oddziałów banku do tego zagadnienia. Sprawa ta wiąże się z potrzebą ujednolicenia organizacji finansowej wszystkich jednostek Polskich Kolei Państwowych, działających na zasadach pełnego wewnętrznego rozrachunku gospodarczego. Z nadesłanych sprawozdań bankowych wynika bowiem, że występuje tutaj zupełna dowolność, zwłaszcza w zakresie wyposażenia omawianych jednostek w fundusze własne.

Luzy finansowe powinny być więc ograniczone i znacznie zmniejszone. Zależy to w dużej mierze od właściwego ustosunkowania się do tej sprawy przez oddziały banku. Poprawa nastąpi również przez zmianę wysokości pokrycia środków obrotowych funduszami własnymi.

Na sytuację finansową Polskich Kolei Państwowych rzutuje niewątpliwie stałe, systematyczne niewykonanie planu akumulacji. W ostatnich latach, od roku 1964 do roku 1967, plan akumulacji został wykonany w 76,3%, 90,5%, 87,5% oraz w 85,5%.

W analizach ekonomicznych działalności przedsiębiorstwa PKP, opracowanych przez Ministerstwo

Komunikacji po bilansach kwartalnych i rocznych, powtarzają się stale te same sformułowania, wyjaśniające, że osiągnięcie niższego zysku bilansowego spowodowane zostało na skutek nieosiągnięcia zaplanowanej akumulacji na działalności operacyjnej (nieosiągnięcie planowanych wpływów z przewozów i przekroczenie planu kosztów) oraz wskutek przekroczenia planu strat nadzwyczajnych.

Zwraca tutaj uwagę zwłaszcza ta druga przyczyna niewykonania planu akumulacji, to jest przekroczenie planu strat nadzwyczajnych. Przekroczenie znaczne, gdyż w roku 1964 wynosiło ono 238 mln złotych, w roku 1965 — 79 mln złotych, w roku 1966 — 249 mln złotych, a w roku 1967 — 10 mln złotych. Tak znaczne przekroczenie planowanych strat nadzwyczajnych wynika z przyjmowania do planu strat z tytułu ryzyka transportowego w wysokości jedynie 70% wykonania roku poprzedniego. W tym układzie stała nieprawidłowość, jaką jest niewykonanie planu akumulacji, przekształca się powoli w prawidłowość, w regułę. Nieprawidłowość ta powinna być jednak usunięta. Konieczne jest więc większe zainteresowanie się wykonaniem planu akumulacji.

Problemem wymagającym również rozwiązania jest sprawa strat ponoszonych na przewozie pasażerów. Nie jest to zagadnienie nowe, gdyż wpływy z przewozu pasażerów nigdy nie pokrywały kosztów z tym związanych. Tak było przed rokiem 1939, tak jest i teraz. Strata z tytułu przewozu pasażerów pokrywana była i jest zyskami z przewozu towarów. Możliwość zlikwidowania tego stanu jest kilka, przy czym poprawę uzyskuje się przez realizowanie zasady nierozszerzania dotychczasowego systemu ulg.

W zakresie rozliczeń z tytułu przewozów kolejowych w komunikacji wewnętrznej Polskie Koleje Państwowe znajdują się w pozycji uprzywilejowanej. Dotyczy to przyjętego trybu rozliczeń, zapewniającego stosunkowo szybkie otrzymanie należnych przedsiębiorstwu sum, na podstawie zatwierdzonych taryf. Zagadnienie ściągania należności raczej nie istnieje. Po stronie zobowiązań oddzielną pozycję stanowią rozliczenia z tytułu dostaw materiałowych, które również nie wykazują większych nieprawidłowości. Wiąże się to z sytuacją płatniczą przedsiębiorstwa PKP i jego dużą płynnością, o czym już była mowa.

Rozliczenia Polskich Kolei Państwowych z zarządami kolei zagranicznych przebiegają na ogół prawidłowo tak po stronie należności, jak i zobowiązań. Prawidłowe stany należności i zobowiązań mieszczą się w cyklu rozliczeniowym, trwającym — na podstawie zawartych umów — trzy miesiące. Przykładowo można podać, że należności przeterminowane na koniec 1966 roku stanowiły 0,7% ogółu należności. Procentowo nie jest to stan wysoki i nie stanowi poważniejszego problemu. Centralne Biuro Rozrachunków Zagranicznych PKP w Bydgoszczy dokłada starań, żeby przyspieszyć rozliczenia.

O stanie finansowym przedsiębiorstwa świadczy w pewnym stopniu jego bilans nieprawidłowości i zastosowane środki oddziaływania kredytowego. Opierając się na ostatnich sprawozdaniach z działalności kredytowej, sporządzonych przez oddziały banku, wyprowadzić można wniosek, że w przedsiębiorstwie PKP nie ma poważniejszych odchyśleń od zasad prawidłowej działalności gospodarczej i finansowej. W zakresie oddziaływania kredytowego mamy na przykład tylko jeden przypadek zastosowania powyższej stopy procentowej z powodu nieprawidłowości w gospodarce inwestycyjno-remontowej.

Polskie Koleje Państwowe są przedsiębiorstwem tak złożonym, że wykrycie istniejących nieprawidłowości jest niewątpliwie trudne, ale możliwe, wymaga tylko wnikliwych prac analitycznych na wszystkich szczeblach organizacyjnych przedsiębiorstwa i wykorzystania wszelkich materiałów sprawozdawczych. Do tego potrzebna jest tylko głęboka znajomość przed-

siębiorstwa, poparta odpowiednim przygotowaniem teoretycznym. W tym stanie rzeczy należy pamiętać o obowiązującej zasadzie, że przy kontroli PKP, w szczególności w zakresie gospodarki środkami obrotowymi (bliższa orientacja w stanie zapasów materiałowych), wskazane jest korzystanie z pomocy oddziałów banku, na terenie których znajdują się niesamodzielne jednostki PKP, dysponujące poważniejszymi zapasami materiałów (służba drogowa, trakcji, zaopatrzenia, kolej dojazdowe itd).

Od szeregu lat trwają starania o doprowadzenie gospodarki materiałowej PKP do stanu prawidłowego, a więc utrzymania zapasów w odpowiedniej wysokości i zlikwidowania zapasów gospodarczo nie uzasadnionych, zbędnych i nadmiernych. W pracach mających na celu uzdrowienie gospodarki materiałowej brały i biorą udział wszystkie zainteresowane jednostki przedsiębiorstwa, bez względu na szczebel, a więc Ministerstwo Komunikacji poprzez Departament Zaopatrzenia i jego jednostkę organizacyjną — Biuro Zaopatrzenia Materiałowo-Technicznego PKP, dyrekcje okręgowe PKP oraz ich jednostki niesamodzielne. Do akcji włączono też czynnik społeczny (ZZK). W pracach tych czynne były także oddziały banku, właściwe dla dyrekcji okręgowych kolei państwowych i ich jednostek.

Badania przeprowadzone w zakresie gospodarki materiałowej Polskich Kolei Państwowych w dziedzinie struktury zapasów oraz konfrontacja wyniku badań z aktualnym rozeznaniem struktury zapasów, posiadanym przez Departament Zaopatrzenia Ministerstwa Komunikacji, wskazują na to, że gospodarka materiałowa przedsiębiorstwa w tym zakresie uległa znacznej poprawie. Zapasy zbędne stanowią zaledwie 0,62%, nadmierne — 0,97% wartości ogółu zapasów.

Tak więc zdawałoby się, że zapasy zbędne i nadmierne nie stanowią w PKP czołowego problemu i nie rzutują w istotny sposób na jego gospodarkę materiałową. Sprawa ta ongiś ważna i o zasadniczym dla przedsiębiorstwa znaczeniu straciła na ostrości i spadła — w świetle powyższych liczb — do rzędu mniejszych zagadnień.

Tak jednak nie jest. Orientacja banku i przedsiębiorstwa, jeśli chodzi o zapasy zbędne i nadmierne nie jest dostateczna i dlatego powinny być nadal prowadzone prace mające na celu głębszą i dokładniejszą znajomość struktury zapasów materiałowych. Podobnego zdania jest również Ministerstwo Komunikacji; na jednej z narad padło stwierdzenie, że poszczególne dyrekcje za mało wykazują inicjatywę w ujawnianiu, a następnie w upływnianiu materiałów zbędnych i nadmiernych.

W ostatnim roku pogorszył się wskaźnik szybkości obiegu, wskazujący na zaleganie materiałów. Czas obrotu został bowiem wydłużony o 2,6 dni w stosunku do roku 1966, a w stosunku do założeń planu o 13 dni.

Reasumując dotychczasowe uwagi należy stwierdzić, że PKP — mimo wyjątkowych trudności w zakresie gospodarki środkami trwałymi — wywiązując się z nałożonych zadań w sposób zasługujący na uznanie. Świadczy o tym wykonanie wskaźników techniczno-ekonomicznych w ostatnich latach.

Natomiast w zakresie działalności finansowej utrzymują się jeszcze pewne nieprawidłowości, na które należy zwrócić większą uwagę i dążyć do ich zlikwidowania. Większego zainteresowania wymagają: sytuacja płatnicza (płynność), wykonanie planu akumulacji, koszty, gospodarka materiałowa (struktura, zaopatrzenie), wykonanie planu kapitałnych remontów oraz należyte funkcjonowanie rozrachunku gospodarczego na bazie istniejącego systemu finansowego.

WŁADYSŁAW SZOSTAK

Dalsze pogłębianie współpracy między kontrolerami dyspozycji a inspektorami kredytowymi w oddziale operacyjnym

Problem współpracy między kontrolerami dyspozycji a inspektorami kredytowymi w oddziałach operacyjnych jest nadal aktualny, mimo że na łamach „Wiadomości NBP” już od kilku lat toczą się dyskusje na ten temat. Przedstawione przez poszczególnych autorów metody współpracy pozwoliły na zrewidowanie rozwiązań stosowanych w naszym oddziale (NBP w Jarocinie).

Współpraca obu pionów w szczegółach nie jest uregulowana ogólnie, toteż spotyka się różne sposoby przekazywania informacji z jednego wydziału do drugiego. Prawie każdy oddział operacyjny wypracował sobie własne sposoby współpracy.

W naszym oddziale nie prowadzi się w ogóle ewidencji stanów rachunków bankowych dla potrzeb wydziału kredytowego. Natomiast w celu dalszego rozszerzenia współpracy międzywydziałowej wprowadzono tak zwaną „kartę informacyjną”.

„Karta informacyjna”, opracowana na okres kwartalny, obejmuje:

- zarejestrowane nieprawidłowości,
- stany na rachunkach bankowych.

Część a — zarejestrowane nieprawidłowości — jest wypełniana przez kontrolerów dyspozycji co 5 dni i w dniu następnym karta z zapisami jest przekazywana do wydziału kredytowego (w teczkach, z podziałem na inspektorów).

Inspektor na bieżąco wykorzystuje zapisy na „karcie informacyjnej” i w miarę potrzeby przeprowadza interwencje. W przypadku stwierdzenia, że przez dłuższy okres występują przeterminowane należności wykorzystuje następujący druk:

Wzór nr 1

K-530-125

Jarocin, dnia

W

Sprawa: sytuacja płatnicza przedsiębiorstwa

Na podstawie przeprowadzonej przez oddział bieżącej analizy sytuacji płatniczej przedsiębiorstwa stwierdzono, że od pewnego czasu występują przeterminowane należności, na przykład:

w dniu

kwota

Utrzymanie się takiego stanu może spowodować trudności płatnicze. Zwracając uwagę na powyższą nieprawidłowość, prosimy kierownictwo o zainteresowanie się tym zagadnieniem i odpowiednie oddziaływanie na dłużników, w celu terminowego regulowania waszych należności.

(podpis)

W przypadku stwierdzenia, że istnieją przeterminowane zobowiązania i zadłużenia przeterminowane oddział interweniuje w przedsiębiorstwie, wysyłając pismo według wzoru 2.

Wzór nr 2

K-530-125

Jarocin, dnia

W

Sprawa: sytuacja płatnicza przedsiębiorstwa

Na podstawie przeprowadzonej przez oddział bieżącej analizy sytuacji płatniczej przedsiębiorstwa stwierdzono, że w ostatnim okresie sytuacja finansowa uległa pogorszeniu. Świadczy o tym między innymi nieterminowe regulowanie zobowiązań wobec dostawców i występowanie zadłużenia przeterminowanego.

Na dzień stan przeterminowanych zobowiązań wynosił zł.

Stan zadłużenia przeterminowanego zł.
Przypominamy, że przeterminowane zobowiązania i przeterminowane zadłużenia podlegają wysokiemu oprocentowaniu, które wynosi 12% w skali rocznej. Kwoty wydatkowane z tytułu płaconych podwyższonych odsetek zmniejszają zysk przedsiębiorstwa,

Karta informacyjna							
Przedsiębiorstwo				Nr r-ku			
rok				kwartał			
a) zarejestrowane nieprawidłowości				w tys. złotych			
Dzień	Kwota nie wykoryszanego kredytu „6”	Kwota kredytu płatniczego	Przeterminowane należności	Przeterminowane zobowiązania	Pokrycie inwestycji w ciężar „6”	Zadłużenie przeterminowane „66”	w tym zadłużenie przeterminowane z tytułu inwestycji
5							
10							
15							
20							
25							
30/31							
5							
10							
15							
20							
25							
30/31							
5							
10							
15							
20							
25							
30/31							

b) stany na rachunkach bankowych

Konta bilan-sowe							
Limity							
I miesiąc							
II miesiąc							
III miesiąc							

a tym samym obniżają podstawę do obliczenia funduszu zakładowego lub funduszu nagród. Niezależnie od obniżenia wysokości funduszu dzielonego między załogę, nieterminowe regulowanie zobowiązań powoduje wtórne trudności płatnicze u dostawców.

Z tych też względów prosimy o bieżące prowadzenie analizy sytuacji płatniczej i konsekwentne likwidowanie trudności finansowych przez składanie wniosków o kredyty obrotowe lub płatnicze w zależności od tego, czy trudności te mają charakter stały, czy tylko przejściowy.

(podpis)

Interwencje są przeprowadzane również w innej formie.

Część b — stany na rachunkach bankowych — jest wypełniana przez kontrolerów dyspozycji na ultimo poszczególnych miesięcy.

Zwrot „kart informacyjnych” — po ich wykorzystaniu — do wydziału operacyjno-rachunkowego następuje tego samego lub następnego dnia rano.

Poza tym wykorzystana jest odwrotna strona „karty informacyjnej”, gdzie kontroler dyspozycji odnotowuje ujawnione nieprawidłowości podczas przeglądu dokumentów. Dotyczy to następujących nieprawidłowości:

- powtarzających się odmów regulowania żądań zapłaty,
- nadmiernego akumulowania środków na rachunku rozliczeniowym,
- nieterminowego składania dokumentów inkasowych,
- kształtowania się dziennych wpływów poniżej ustalonego limitu,
- nieterminowego odprowadzania amortyzacji, wpłat do budżetu i funduszy specjalnych,
- naruszania zawinkulowanych środków na rachunku funduszu rozwoju.

Należy również odnotować wpływ dotacji lub pożyczek z funduszu rezerwowego zjednoczenia.

W sprawach wymagających szybkiej decyzji kontrolerzy dyspozycji informują inspektorów kredytowych na bieżąco, telefonicznie i osobiście.

Dyspozytorem kredytu płatniczego jest inspektor kredytowy. Do jego obowiązków należy uruchamianie kredytu płatniczego, po uprzedniej ocenie wniosku przedsiębiorstwa. Uruchamianie kredytu płatniczego następuje na piśmie i do tego wykorzystywany jest poniższy druk:

Wzór nr 3

K-530-125

Jarocin, dnia

w

Sprawa: przyznanie kredytu płatniczego

Na podstawie decyzji kredytowej z dnia przyznaliśmy Wam kredyt płatniczy na likwidację przejściowych trudności płatniczych na następujących warunkach:

- a) kredyt płatniczy jednorazowy w wysokości zł. (cel)
- b) kredyt płatniczy okresowy w wysokości nieokreślonej,
w wysokości zł. na okres od
do

Wykorzystane kredyty, łącznie z kredytem płatniczym, nie mogą spowodować przekroczenia górnej granicy kredytów, ustalonej w uchwale Walnego Zgromadzenia Spółdzielni, to jest kwoty zł. W przypadku stwierdzenia, że przedsiębiorstwo prowadzi nieprawidłową gospodarkę oddział zastrzega

sobie prawo cofnięcia w każdym terminie powyższego kredytu płatniczego. Równocześnie nadmieniamy, że w okresie korzystania z kredytu płatniczego w zasadzie nie należy składać wniosków o akumulację środków płatniczych.

(podpis)

Do wiadomości:

Wydział O/R w miejsu

Kopię zawiadomienia o przyznaniu kredytu według powyższego wzoru otrzymuje kontroler dyspozycji. Kontroler dyspozycji nadzoruje prawidłowe wykorzystanie przyznanego przedsiębiorstwu kredytu płatniczego. Do obowiązków jego należy:

- przestrzeganie terminów wygaśnięcia kredytu płatniczego,
- zawiadamianie przedsiębiorstwa o utrzymaniu się kredytu płatniczego dłużej niż 10 dni.

Dlatego dziesiątego lub jedenastego dnia od daty wystąpienia kredytu płatniczego wysyła do przedsiębiorstwa pismo z podaniem terminu (15 dzień utrzymywania się kredytu płatniczego), do którego należy złożyć odpowiednie wyjaśnienie o przyczynach utrzymywania się kredytu płatniczego lub — jeśli trudności płatnicze mają charakter stały — wniosek dodatkowy o kredyt. Pismo wysyłane w takich przypadkach do przedsiębiorstwa ma następującą treść:

Wzór nr 4

K-1/530/125

Jarocin, dnia

w

Sprawa: kredyt płatniczy

Stwierdzamy, że kredyt płatniczy utrzymuje się od W oparciu o IS nr A-8, pkt 84 kredyt płatniczy może być udzielony w celu likwidacji przejściowych trudności płatniczych i zadłużenie z tego kredytu nie powinno utrzymywać się dłużej niż 10—15 dni. Wobec tego, że kredyt płatniczy utrzymuje się już ponad 10 dni i traci charakter kredytu na potrzeby przejściowe, prosimy o powiadomienie nas w terminie do 196 . . . r. o przyczynach utrzymujących się trudności płatniczych. Równocześnie w tym terminie — jeśli trudności płatnicze mają charakter stały — należy złożyć dodatkowy wniosek kredytowy.

Jeśli w podanym wyżej terminie nie otrzymamy wyjaśnień lub dodatkowego wniosku o kredyt, to z dniem 196 . . . r. zaprzestaniemy udzielania kredytu płatniczego i przystąpimy do spłaty istniejącego zadłużenia.

(podpis)

Jeśli w wyznaczonym terminie przedsiębiorstwo nie złoży wyjaśnień lub dodatkowego wniosku o kredyt, to następnego dnia (16 dzień utrzymywania się kredytu płatniczego) kontroler dyspozycji zaprzestaje udzielania kredytu płatniczego i przystępuje do spłaty istniejącego zadłużenia.

Równocześnie w tym dniu wysyła do przedsiębiorstwa pismo według poniższego wzoru.

Wzór nr 5

K-530/125

Jarocin, dnia

w

Sprawa: zawiadomienie o zaprzestaniu udzielania kredytu płatniczego

Nawiązując do pisma z dnia 196 ... r. zawiadamiamy, że wobec utrzymywania się zadłużenia z tytułu kredytu płatniczego od dnia i nienadesłania do dnia wyjaśnienia przyczyn utrzymujących się trudności płatniczych, ani wniosku kredytowego na stałe potrzeby kredytowe, przystępujemy z dniem do spłaty istniejącego zadłużenia z pierwszych wpływów na rachunek rozliczeniowy, z wyjątkiem tytułów egzekucyjnych, i zaprzestajemy udzielania kredytu płatniczego.

Ponowne wznowienie pokrywania wszystkich zobowiązań w ciężar kredytu płatniczego nastąpi pod warunkiem terminowego regulowania przez okres trzech dni wszystkich wymagalnych zobowiązań bez pomocy kredytu płatniczego (dotyczy tylko wniosku okresowego).

(podpis)

Kontroler dyspozycji pisma powyższego nie wysła, jeśli inspektor kredytowy wyda odpowiednie dyspozycje w formie adnotacji na „karcie informacyjnej” o przedłużeniu spłaty kredytu płatniczego. Adnotacja ta powinna być oparta na decyzji dyrektora oddziału.

Inspektor kredytowy jest zorientowany o wysyłanych pismach według wzoru 4 i 5, gdyż kopie zo-

stają załączone do „karty informacyjnej”, która co 5 dni jest przedstawiana wydziałowi kredytów do wglądu. Poza tym bieżące kontakty: kontroler dyspozycji — inspektor kredytowy przyczyniają się do tego, że nowy system współpracy zdaje egzamin.

Zastosowanie „karty informacyjnej” oraz ustalenie nowych metod współpracy międzywydziałowej, szczególnie przy wystąpieniu kredytu płatniczego, pozwoliło na:

- zaniechanie prowadzenia pracochłonnych urzędzeń (zeszytów, zestawień przeterminowanych należności i zobowiązań itp.),
- zwolnienie kredytowców z obowiązku prowadzenia ewidencji stanów rachunków bankowych,
- wyeliminowanie dublowania przeglądu dokumentów (przez kredytowców i kontrolerów dyspozycji) załączonych do wyciągów bankowych,
- odciążenie kredytowców od wysyłania pism o powtarzającej się treści,
- zgrupowanie problemów dotyczących danego przedsiębiorstwa w jednym miejscu,
- zwiększenie samodzielności kontrolerów dyspozycji.

W niniejszym artykule przedstawiłem tylko wycinek aktualnego kształtowania się współpracy międzywydziałowej w naszym oddziale. Wydaje się, że wnioski podane przez M. Borunia w artykule pt. „Machinalizacja czynności inspektora kredytowego” („Wiadomości NBP” nr 6/68) są słuszne i ich realizowanie przyczyniłoby się do uporządkowania czynności nie objętych przepisami.

STANISŁAW SIKORA
Jarocin

Problemy związane z doksztalcaniem się pracowników w olsztyńskim okręgu bankowym

Zdobywanie coraz wyższego poziomu wiedzy i kwalifikacji zawodowych, niezbędnych w pracy i w życiu, nie jest dziś wyłącznie osobistą sprawą pracownika. Stałe podwyższanie wiedzy i doskonalenie kwalifikacji ludzi pracy jest w państwie ludowym problemem społecznym, interesującym szerokie kręgi społeczeństwa. Jest nim szeroko zainteresowane państwo, partia, organizacje społeczne i zawodowe. Nie szczędzą one wysiłków, aby zapewnić pracującym dogodne warunki do nauki, udzielają im pomocy umożliwiającej godzenie nauki z pracą zawodową. Wyrazem tej pomocy jest, między innymi, wydanie przepisów prawnych, przewidujących szczególnie uprawnienia i ulgi dla uczących się pracowników, zatrudnionych w współczesnych zakładach pracy.

Studia dla pracujących stanowią istotny czynnik w procesie kształcenia kadr inteligencji socjalistycznej. Powiększają one efekty ilościowe i jakościowe kadr z wykształceniem wyższym, przygotowanych przez szkoły wyższe do potrzeb gospodarki narodowej.

O właściwym systemie doksztalcania pracowników administracji państwowej na wyższych uczelniach świadczyć może fakt uzyskania w okresie lat 1944—1966 dyplomów ukończenia studiów wyższych w formie studiów dla pracujących przez 72 350 osób, to jest 17,8% ogółu osób, które ukończyły w tych latach studia wyższe. Pierwsi absolwenci studiów wieczorowych wyszli w roku 1952, studiów zaocznych w roku 1953, a studiów eksternistycznych w roku 1954.

Studia dla pracujących stwarzają szerokie możliwości bezpośredniego oddziaływania szkół wyższych na funkcjonowanie zakładów pracy oraz unowocześnienie stosowanych w nich metod i organizacji pracy.

Realizację tych zadań w dziedzinie stworzenia warunków do nauki dla pracujących powierzono zakładom pracy, w których interesie jak najbardziej leży wzrost zawodowych kwalifikacji pracowników. Pracownikom zdobywającym wykształcenie, zawód i doskonalącym swoje kwalifikacje bez przerywania pracy nie jest łatwo pogodzić wieloletni trud nauki z wymaganiami pracy zawodowej, obowiązkami rodzin-

nymi i społecznymi. Oczekują oni pomocy przede wszystkim od swych zakładów pracy. Na zakładach pracy ciąży zatem obowiązek okazywania tej pomocy, a zwłaszcza odpowiedzialności za należyłą realizację w życiu codziennym ulg i uprawnień przysługujących pracownikom. Odpowiedzialności tej towarzyszyć powinien życzliwy stosunek do uczących się, atmosfera zachęty, koleżeńskiej pomocy w nauce, interesowanie się warunkami pracy i życia pracowników. Wywiera to zarazem istotny wpływ na uzyskiwanie przez pracowników coraz lepszych wyników w pracy zawodowej i w nauce, a także zapobiega „swoistemu wyobcowaniu” z życia społecznego swego zakładu pracy czy nawet własnej rodziny.

W interesie społecznym leży więc okazywanie uczącym się pracownikom systematycznej i wielostronnej pomocy w nauce, dbanie o to, aby przepisy obowiązujące w tym zakresie były prawidłowo i w pełni stosowane, bo one właśnie biorą w obronę pracowników uczących się.

W warunkach Narodowego Banku Polskiego przygotowanie zawodowe, obok zdobywania wiedzy praktycznej, musi iść w parze z podnoszeniem kwalifikacji teoretycznych, szczególnie przez studia na wyższych uczelniach. Problem ten jest postawiony w centrum uwagi centrali NBP i od szeregu lat poczynania banku związane z nim nabrały charakteru działania planowego, poddawane okresowo wnikliwej analizie.

W roku 1964 zarząd banku zatwierdził program polityki kadrowej na lata 1964—1970, w którym czołowe miejsce zajęła sprawa podnoszenia kwalifikacji załogi, zwłaszcza przez podejmowanie studiów w trybie zaocznym.

Oddział Wojewódzki NBP w Olsztynie, doceniając w pełni wagę tego problemu i biorąc pod uwagę stan faktyczny, stawiający nasz okręg pod względem zatrudnienia osób z wyższym wykształceniem na jednym z dalszych miejsc w skali krajowej, podjął energiczne starania zmierzające do poprawy tej sytuacji. Dziś — z perspektywy kilku lat — można stwierdzić, że przedsięwzięte środki działania dały pozytywne

wyniki. W chwili obecnej w 20 oddziałach operacyjnych normy obowiązujące dla pracowników zajmujących stanowiska kierownicze, na których obowiązują posiadanie wyższego wykształcenia, zostały osiągnięte w 68%.

Jak przedstawia się sytuacja w zakresie realizacji optymalnych norm kwalifikacyjnych w oddziałach operacyjnych naszego okręgu bankowego? Liczba pracowników na wszystkich stanowiskach, którzy powinni posiadać wyższe wykształcenie wynosi 69%, liczba pracowników posiadających wyższe wykształcenie wynosi 41%, niedobór pracowników z wyższym wykształceniem wynosi 28%.

Na poszczególnych stanowiskach, jak również w poszczególnych pionach normy optymalne oraz stan faktyczny przedstawiają się następująco:

	Normy optymalne	Liczba pracowników posiadających wyższe wykształcenie	Aktualnie uzupełnia wykształcenie
Dyrektorzy oddziałów	20	10	5
Zastępcy dyrektorów oddziałów	2	1	1
Naczelniczki wydziałów kredytów	16	6	3
Główni księgowi	2	3	—
Pracownicy pionu A, B, C	29	22	12
Razem	69	41	21

Dotychczasowy stopień realizacji norm w poszczególnych oddziałach operacyjnych nie daje całkowitej rękojmi osiągnięcia w roku 1970 przyjętych założeń w skali naszego okręgu bankowego.

Realizacja optymalnych norm kwalifikacyjnych w oddziałach może być osiągnięta przez mobilizowanie pracowników do podjęcia wyższych studiów, co w większości oddziałów jest realizowane, oraz przez normalną płynność kadr, jak również przez wymianę personalną.

Efekty, jakie osiągnięto w naszym okręgu bankowym w wyniku awansowania pracowników, którzy ukończyli wyższe studia — pracując w banku na stanowiskach kierowniczych — są widoczne. Od roku 1954 do roku 1967 liczba pracowników, którzy zostali powołani na stanowiska dyrektorów oddziałów, naczelników wydziałów kredytów i głównych księgowych wynosi za te lata 14 osób. Możliwości awansowe są nadal duże, zwłaszcza przy aktualnie stosowanej polityce kadrowej w banku w ogóle, a w tym również w naszym okręgu bankowym.

Nie oznacza to jednak, że każdy kto ukończy studia wyższe, powinien awansować na stanowisko kierownicze. Występują tutaj trudności natury obiektywnej, takie jak ilość stanowisk kierowniczych, możliwości mieszkaniowe, warunki rodzinne, środowiskowe i inne tej grupy pracowników, a ponadto i względy subiektywne, które brane są pod uwagę zarówno przez samych pracowników, jak również kierownictwo banku przy awansach. W warunkach naszego okręgu bankowego należy przyjąć jako zasadnicze źródło dopływu takiej kadry z wyższym wykształceniem dokończycie się pracowników banku na wyższych uczelniach.

Realizacja takiego zamierzenia pozwala na prawidłowe i efektywne dla banku i pracowników łączenie praktyki z teorią. Aktualnie dokończycie się na studiach wyższych 31 pracowników. Z tej liczby pięciu pracowników jest w trakcie zdawania egzaminów dyplomowych.

Wyda się, że dotychczasowe, na ogół zadowalające, wyniki w zakresie wzrostu liczby pracowników z wyższym wykształceniem, możliwe były dzięki stworzeniu przez bank odpowiedniego klimatu pracownikom uczącym się. Mamy tu na myśli nie tylko zagadnienie udzielania pomocy dokończycie się pracowników w formie świadczeń związanych z nauką,

lecz także nagradzanie pracowników po uzyskaniu dyplomu, zaliczanie ich do kadry rezerwowej.

Pomimo jednak stworzenia dogodnych warunków dla uczących się oraz znacznej stosunkowo liczby pracowników już kontynuujących naukę, zdecydowanie niezadowalająco przedstawia się w naszym okręgu bankowym sytuacja, jeśli chodzi o nowych kandydatów na studia wyższe. W wyniku akcji rekrutacyjnej na rok 1968/1969 zgłosiło się zaledwie sześciu pracowników na wyższe studia zaoczne (w tym czterech pracowników na ZSA i dwóch na wydział prawa). W tej dziedzinie odpowiednią inicjatywę powinny wykazać — obok kierownictwa oddziałów — instancje związkowe zarówno w zakresie prowadzenia akcji rekrutacyjnej na wyższe uczelnie, jak również w zakresie pomocy uczącym się.

Rady zakładowe przy oddziałach NBP powinny powoływać społecznych opiekunów dla tej grupy związkowej pracowników dokończycie się, zwłaszcza w tych oddziałach, w których występuje co najmniej kilkuosobowa grupa pracowników dokończycie się na wyższych uczelniach. Zadaniem tych opiekunów byłoby przede wszystkim współdziałanie z administracją w zakresie zapewnienia odpowiednich pomocy naukowych, wyposażenia bibliotek w odpowiednie podręczniki, organizowanie grup samokształceniowych itd.

Każdego roku na wiosnę rozpoczyna się rekrutacja i przygotowanie kandydatów na studia wyższe. W związku z tym rady zakładowe powinny podjąć współdziałanie z kierownictwem administracyjnym w przeprowadzeniu zorganizowanej akcji rekrutacyjnej do szkół wyższych, a w szczególności powinny udzielić pomocy i opieki w przygotowaniu tych kandydatów do egzaminów wstępnych. Niezależnie od czynnego udziału w akcji rekrutacyjnej rady zakładowe powinny przeprowadzić rozmowy z tymi pracownikami, którzy przerwali naukę na drugim lub wyższym roku studiów, w celu zachęcenia ich do wznowienia studiów. Pracownicy ci, zgodnie z rozporządzeniem ministra szkolnictwa wyższego z dnia 6 sierpnia 1959 roku (Dz. U. Nr 47, poz. 29), mają prawo ubiegać się o wznowienie studiów, to jest przyjęcie ich na ten sam rok studiów, na którym je przerwali.

Należałoby również uczulić kierownictwo oddziałów operacyjnych na potrzebę stałego interesowania się problemami podnoszenia kwalifikacji ogólnych przez pracowników oddziałów, zwłaszcza przez podnoszenie kwalifikacji pracowników w formie podejmowania studiów wyższych w trybie zaocznym, oczywiście na kierunkach pożądanym przez bank (nauki ekonomiczne, prawo). Zainteresowanie kierownictwa oddziałów powinno koncentrować się na:

— udzielaniu moralnego i materialnego poparcia i pomocy pracownikom uczącym się, zwłaszcza w trudnych sytuacjach rodzinnych, trudnościach wianiania nauki z pracą zawodową, zwłaszcza w okresie śpiętnienia prac sprawozdawczych i innych,

— preferowaniu pracowników uczących się przy awansach, nagradzaniu i wyróżnieniu, jakie przysługują pracownikom banku zgodnie z regulaminem obowiązującym w NBP. Nie stawiamy takiej tezy, że pracownicy studiujący powinni być awansowani i premiiowani kosztem pozostałych pracowników, niemniej fakt podjęcia i kontynuowania nauki w powiązaniu z dobrymi wynikami w pracy zawodowej powinien być uwzględniany przy stosowaniu omawianych bodźców,

— wyrobieniu i tworzeniu wokół pracowników uczących się właściwego klimatu zarówno ze strony bezpośrednich przełożonych, jak również współpracowników, którzy w okresie studiów pracownika siłą rzeczy odczuwają skutki jego częstych przecięz nieobecności związanych z wyjazdami na uczelnię i urlopami szkoleniowymi.

Po ukończeniu przez tych pracowników studiów wyższych bank oczekuje od nich wzmoczonego wysiłku w pracy zawodowej w oddziałach. Chcemy mocno zaakcentować potrzebę wykorzystywania zdobytych już wiadomości na uczelniach w pracy bankowej. Mamy tu na myśli sprawę koleżeńkiej pomocy przy wykonywaniu czynności analitycznych w pracy kredyto-

wej oddziału, stosowanie prawidłowej wykładni przepisów i instrukcji oraz pomocy w prowadzeniu szkolenia zawodowego w oddziale. Wymagania te należy postawić wszystkim absolwentom szkół wyższych i należy domagać się ich realizacji, gdyż takiemu celowi przyświecać powinna idea, jaką chce się zrealizować przez kształcenie pracowników na wyższych uczelniach.

Niewątpliwie wymienione czynniki wpłyną na stabilizację tych pracowników, która wynikać będzie z pełnej ich świadomości dużego wysiłku, jaki włożono w ukończenie przez nich studiów. Wpłynie to również na właściwą postawę w oddziałach w kształtowaniu stosunków międzyludzkich i urabianiu właściwej atmosfery w pracy zawodowej i społecznej, co wynikać będzie ze stopnia świadomości społecznej, jaką osiągnęli w wyniku ukończenia studiów wyższych.

Należy również stworzyć odpowiedni klimat i warunki uczącym się pracownikom zarówno w okresie przygotowywania się do egzaminów wstępnych, jak również w okresie studiów. Przez stworzenie takich warunków rozumiemy:

— wyposażenie oddziałowych bibliotek w pomoce naukowe i podręczniki niezbędne do studiów. W związku z tym słuszne będzie, aby oddziały operacyjne dokonały przeglądu odpowiednich wydawnictw książkowych we własnych bibliotekach i uzupełniły je przez zakup nowych wydawnictw;

— w okresie sesji egzaminacyjnych kierownictwo oddziałów powinno stworzyć warunki (urlopowanie, odciążenie od trudnej pracy itp.), aby pracujący student mógł w terminie ustalonym programem nauczania przygotować się do egzaminów;

— unikanie za wszelką cenę w tym okresie atmosfery nerwowości, która ma niewątpliwie ujemny wpływ na sprawność i chłonność umysłu człowieka.

Oddzielną dziedzinę pomocy dla pracowników studiujących stanowią sprawy socjalne. Tą formą pomocy powinny się zająć — obok dyrekcji — rady zakładowe przy oddziałach operacyjnych, które — znając na co dzień potrzeby pracowników uczących się — powinny udzielać im odpowiedniej pomocy. Pomoc ta powinna przejawiać się:

— w udzielaniu pomocy w uzyskiwaniu przydziałów na wczasy, skierowań na leczenie sanatoryjne i profilaktyczne itp.,

— udzielaniu zapomóg pieniężnych również z funduszy kasy zopomogowo-pożyczkowej, gdy pracownik takiej pomocy potrzebuje oraz,

— w udzielaniu pomocy wszędzie tam, gdzie będzie ona potrzebna, a gdzie organizacja związkowa będzie w stanie jej udzielić.

Należy zastanowić się nad celowością powołania w w oddziałach operacyjnych, w których dokształca się większa grupa pracowników, opiekunów społecznych. Opiekunowie ci sprawować będą funkcje łącznikowo-opiekunów między kierownictwem oddziałów oraz radą zakładową z jednej strony, a pracownikami dokształcającymi się — z drugiej strony.

Przedstawione problemy, związane z dokształcaniem się pracowników, wymagają uzdrowienia na wielu odcinkach. Potrzebne jest w tym zakresie współdziałanie zarówno organizacji związkowych, jak również administracji banku.

JAN LEŚNIKOWSKI
Olsztyn

NOWOŚCI PAŃSTWOWEGO WYDAWNICTWA EKONOMICZNEGO

Leon Kurowski, Hanna Sochacka-Krysiakowa

KONTROLA FINANSOWA

Oprawa ptt., obw.,

str. 452

cena zł 42,—

Książka stanowiąca nowe opracowanie zagadnień ujętych w poprzedniej pracy tych samych Autorów pt. „Kontrola finansowa w Polsce Ludowej” PWE, Warszawa 1965, obejmuje trzy części. Pierwsza przynosi ogólne wiadomości o kontroli finansowej, oparte na bogatej literaturze przedmiotu stanowiące teoretyczne wprowadzenie do zagadnień na poziomie akademickim. Część druga daje szeroki obraz organizacji i kontroli finansowej w Polsce Ludowej na tle jej rozwoju historycznego. Część trzecia podaje z kolei szczegółowy obraz postępowania kontrolnego, stanowiący uogólnienie przepisów tego postępowania, obowiązujących organy kontroli państwowej, kontroli i rewizji finansowej oraz biegłych i głównych księgowych. Książka jest przeznaczona zarówno dla słuchaczy szkół wyższych studiujących zagadnienia administracji i finansów oraz prawa administracyjnego i finansowego, jak również dla pracowników aparatu kontrolnego (kontroli państwowej, kontroli i rewizji finansowej, biegłych i głównych księgowych itp.), którzy na tle teoretycznym znajdują praktyczny wykład zasad organizacji i procedury kontrolnej, niezbędnych dla sprawnego wykonywania ich działalności zawodowej.

Do nabycia we wszystkich księgarniach „Domu Książki” na terenie kraju oraz w Ośrodku Upowszechniania Wydawnictw PWE, Warszawa, ul. Poznańska 15.

NOWOŚCI PAŃSTWOWEGO WYDAWNICTWA EKONOMICZNEGO

Jadwiga Jaśkiewiczowa i Zbigniew Jaśkiewicz

ZARYS NAUKI FINANSÓW PUBLICZNYCH

Oprawa płt., obw.

str. 280

cena zł 30,—

Praca jest podręcznikiem akademickim. W systematycznym wykładzie zostały przedstawione podstawowe pojęcia i mechanizm finansów publicznych ze szczególnym uwzględnieniem ich aspektu przedmiotowego i podmiotowego. Autorzy omawiając problematykę dokonywanego w formie pieniężnej przesuwania wartości między podmiotami określają rolę i znaczenie poszczególnych pionów finansów publicznych. Rozpoczynają od budżetowego pionu systemu finansowego, jako najstarszego, a następnie charakteryzują pion: bankowo-kredytowy i ubezpieczeniowy. Oddzielnie omawiane są zdekoncentrowane finanse publiczne gospodarki narodowej oraz główne cechy finansów międzynarodowych organizacji politycznych i gospodarczych.

Zdzisław Fedorowicz

FINANSE I KREDYT W KRAJACH KAPITALISTYCZNYCH

Oprawa brosz., obw.

str. 344

cena zł 30,—

Praca stanowi podręcznik akademicki finansów i kredytu w krajach kapitalistycznych. Została w nim przedstawiona ewolucja finansów kapitalistycznych na tle analizy kapitalistycznych stosunków produkcji, a zwłaszcza rozwój finansów publicznych i systemu bankowo-kredytowego oraz systemów prawno-organizacyjnych tych sfer finansów, jak również najważniejsze teorie ekonomiczno-finance powstałe w krajach kapitalistycznych.

Dó nabycia we wszystkich księgarniach „Domu Książki” na terenie kraju oraz w Ośrodku Upowszechniania Wydawnictw PWE, Warszawa, ul. Poznańska 15.

Indeks 38306

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

Adres redakcji i administracji; Warszawa 1, ul. Świętokrzyska 11/21, tel. 20-03-21 w. 11-46

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

Redaguje Kolegium Redakcyjne w składzie: redaktor naczelny — L. Laskowski; sekretarz redakcji G. Kosińska, redaktorzy działowi: J. Gniewaszewski, W. Kieżun, W. Machowski, W. Pruss

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

Druk ukończono w lutym 1969 r. Nakład 5.000 egz. Pap. druk. sześ. VII kl. 65 g. Ark. wyd. 8,9. Ark. druk. 6

Zakłady Graficzne „Tamka”. Z. 2. Zam. 945 — P-21.