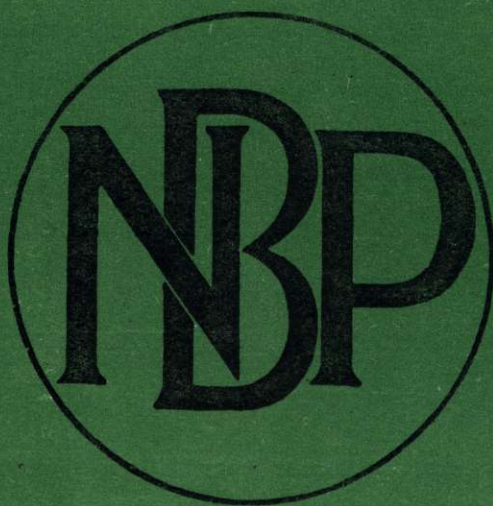


WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



SPIS TREŚCI

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

Inwestycje w świetle uchwały II Plenum KC PZPR	221
GWIDON OGRYCZAK	
Zadania Banku Inwestycyjnego w warunkach nowego systemu finansowania inwestycji	225
BRONISŁAW PIOTROWSKI	
Zadania NBP w dziedzinie pracy operacyjno-rachunkowej	227
EDWARD BOROŃ	
Wpływ nakładów inwestycyjnych na rozwój państwowych gospodarstw rolnych	232
STANISŁAW KOBAK	
Niektóre zagadnienia teraźniejszości i przyszłości międzynarodowego systemu walutowego kapitalizmu	239
KRYSTYNA GRZYMSKA	
Zmiany systemu finansowego przedsiębiorstw gospodarki komunalnej	242

RECENZJE

WITOLD KIEŻUN	
Przełożony i podwładny	245

INFORMACJE Z ZAGRANICY

Marzec — kwiecień 1969 roku	248
---------------------------------------	-----

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

Dyskusyjnie o planowaniu kasowym	253
OLGA KONOPKA	
Ewidencja wykorzystania czasu pracy w terenowym oddziale NBP	259

BIBLIOGRAFIA

Z zagadnień organizacyjnych	261
---------------------------------------	-----

Inwestycje w świetle uchwały II Plenum KC PZPR

Uchwała V Zjazdu Partii postawiła przed gospodarką narodową nowe, ambitne zadania w dziedzinie wszechstronnego rozwoju kraju. Zadanie te, to przede wszystkim wzrost produkcji przemysłowej w latach 1971—75 o 45—47%, co pozwoli uzyskać przyrost dochodu narodowego w granicach 36%, przy jednoczesnym unowocześnieniu struktury przemysłu oraz zmniejszeniu rozpiętości między tempem wzrostu produkcji środków wytwarzania i przedmiotów spożycia oraz przyspieszeniu rozwoju gałęzi przemysłów decydujących o unowocześnieniu gospodarki narodowej. To równocześnie dalszy wzrost naszego eksportu, produkcji rolnej, budownictwa mieszkaniowego oraz środków komunikacji i łączności.

Zadania te mają być wykonane przy równoczesnym potraktowaniu wzrostu nakładów inwestycyjnych w granicach 38—40% jako górnej granicy możliwości naszej gospodarki narodowej¹⁾.

Wymaga to więc, obok wykorzystania wszelkich rezerw tkwiących w gospodarce narodowej, znacznego usprawnienia i u efektywnienia samego procesu inwestycyjnego. Jest to szczególnie konieczne ze względu na to, że działalność inwestycyjna stanowi wciąż jedno z najsłabszych ogniw naszej gospodarki. W Sprawozdaniu Komitetu Centralnego na V Zjazd czytamy: „Częściowym powodzeniem zostały uwieńczone podjęte wysiłki mające na celu usprawnienie działalności inwestycyjnej”²⁾.

Uchwała V Zjazdu stwierdza: „Nadal utrzymuje się tendencja do nadmiernego wzrostu inwestycji przy niedostatecznym wykorzystaniu rezerw produkcyjnych, nie wymagających nakładów inwestycyjnych. Nadal słabą stroną działalności inwestycyjnej są zbyt długie cykle realizacji inwestycji i osiągania pełnej zdolności produkcyjnej nowych zakładów. Nie uzyskano też należytej poprawy stanu przygotowania inwestycji, czego wyrazem są liczne fakty przekraczania zaplanowanych kosztów budowy. Nie osiągnięto również wyraźnej poprawy w zakresie bilansowania — a zwiła-

szcza w przekroju terenowym — zadań inwestycyjnych ze zdolnościami produkcyjnymi przedsiębiorstw budowlano-montażowych”³⁾.

Nic więc dziwnego, że nowo wybrany Komitet Centralny — na swym pierwszym posiedzeniu poświęconym problematyce gospodarczej — omówił zagadnienia inwestycyjne i po dalszej, wszechstronnej analizie naszych słabości wytyczył nowe, konkretne kierunki działania.

Przedstawienie bogatej problematyki II Plenum KC Partii jest bardzo trudne. Stąd też z konieczności zwrócimy uwagę jedynie na sprawy najważniejsze, szerzej nieco traktując te postanowienia, które rzutują na pracę aparatu bankowego.

Poważne konsekwencje dla ukształtowania się całego procesu inwestycyjnego mają zasady przyjęte przy konstruowaniu planu pięcioletniego na lata 1971—75, a szczególnie dwufazowość powstawania tego planu.

Przyjmując zasadę, że środki inwestycyjne stanowią górną granicę możliwości gospodarki ustalono, że w pierwszej fazie prac Komisja Planowania dokona podziału części tych środków na resorty, pozostawiając znaczną rezerwę do dyspozycji centralnego planifikatora z przeznaczeniem na nowe programy inwestycyjne włączane w toku realizacji planu. Równocześnie podstawowe przedsiębiorstwa, zjednoczenia i resorty powinny opracowywać swoje projekty planów kierując się wytycznymi V Zjazdu, decyzjami Rządu, wskazaniemi Komisji Planowania. Projekty te powinny traktować inwestowanie jako wynik wszechstronnych analiz całokształtu działalności na szczeblu przedsiębiorstwa, zjednoczenia i resortu. Analizy te powinny doprowadzić przede wszystkim do optymalnego wyprofilowania produkcji, do jej koncentracji i specjalizacji na poszczególnych szczeblach zarządzania, doprowadzić do odpowiednich przemieszczeń, do zmian kooperacyjnych, organizacyjnych itp. W analizach tych powinny być wykorzystane wszelkie dostępne źródła i materiały krajowe i zagraniczne, a w szczególności programy rozwoju branż i rejonów po ich dopracowaniu na bazie najświeższych danych.

1) Uchwała V Zjazdu Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej. „Nowe Drogi” nr 12/68, str. 94—96.

2) „Sprawozdanie Komitetu Centralnego oraz zadania partii w dziedzinie umacniania socjalizmu i dalszego rozwoju Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej”. „Nowe Drogi” nr 12/68, str. 10.

3) Uchwała V Zjazdu PZPR. „Nowe Drogi” nr 12/68, str. 91.

W efekcie tych prac Komisja Planowania powinna otrzymać projekty planów 5-letnich wewnętrznie zgodnych, charakteryzujących się korzystnymi podstawowymi wskaźnikami wraz z charakterystyką techniczno-ekonomiczną podejmowanych inwestycji.

W drugiej fazie prac nad planem 5-letnim dokonana zostanie kompleksowa analiza zgłoszonych propozycji, po ich zbilansowaniu, w konfrontacji z generalnymi koncepcjami rozwoju gospodarki narodowej. W wyniku nastąpi wybranie najkorzystniejszych rozwiązań i przedstawienie skoordynowanego wewnętrznie planu zadań i środków jako całościowego projektu planu 5-letniego do zatwierdzenia przez Rząd i Sejm PRL. W planie tym poszczególne resorty otrzymają środki inwestycyjne na całą pięcioletkę, jako górną nieprzekraczalną granicę inwestowania, z wyjątkiem przemysłów: maszynowego, chemicznego, lekkiego, drzewnego i rolniczo-spożywczego, dla których rozmiary inwestowania w latach 1974—75 zostaną ustalone jedynie szacunkowo.

Problematyka koncentracji inwestycji została postawiona na Plenum jako zadanie najbliższe, warunkujące prawidłowy start procesu inwestycyjnego w nowej 5-ciolatce 1971—75. Zakłada się konieczność opracowania dwuletniego programu przyspieszenia realizacji inwestycji kontynuowanych oraz uzyskania wcześniej efektów produkcyjnych. W oparciu o te dokumenty powinno nastąpić zaktualizowanie harmonogramów budowy i terminów wykonania poszczególnych zadań inwestycyjnych. W konsekwencji powinno się uzyskać zakończenie w latach 1969 i 1970 maksymalnej liczby zadań inwestycyjnych. Przy określonym ogólnym poziomie nakładów na te lata powinno to doprowadzić do ograniczenia inwestycji nowo rozpoczynanych, a więc do istotnego zmniejszenia równoległe prowadzonych placów budów.

Równocześnie wprowadzono „miarę” poprawy koncentracji, a mianowicie „wskaźnik zaangażowania inwestycyjnego”,⁴⁾ zakładając — jako zadanie minimalne — że stan tego zaangażowania w 1970 roku nie powinien przekroczyć wysokości faktycznie istniejącej na dzień 1.I.1969 roku, traktowanej jako dyrektywa. Ma być również prowadzony wieloletni rachunek zaangażowania i to zarówno w przekroju pionowym, jak i poziomym naszej gospodarki narodowej i to na wszystkich jej szczeblach.

Jednocześnie zobowiązano właściwe czynniki do opracowania nowych, skróconych cykli realizacji inwestycji, dostosowanych przy tym do technologii wznoszenia poszczególnych rodzajów obiektów. Cykle te mają wejść w pełni w życie, poczynając od zadań wprowadzanych do planu inwestycyjnego 1970 r. Łącznie z cyklami mają być opracowane normatywy

minimalnego zaawansowania obiektów (zadań) inwestycyjnych w pierwszym roku realizacji.

Obok tych poleceń typu normatywno-planistycznego uchwała II. Plenum przewiduje wprowadzenie systemu bodźców ekonomicznego zainteresowania, jak i rygorystycznych sankcji stymulujących realizację inwestycji w założonych cyklach lub też ich skracanie.

Tak więc u wykonawcy robót tworzy się fundusz premiowy (w zasadzie na bazie dotychczasowego „funduszu B” oraz środków przydzielanych indywidualnie przez Rząd za oddawanie do użytku ważnych inwestycji), z którego podstawową część (70%) przeznacza się na wypłatę dla szeroko pojętego kierownictwa przedsiębiorstw (generalnego wykonawcy i podwykonawców) za terminowe — zgodne z cyklem — wykonanie obiektu. Jednocześnie przewiduje się możliwość dodatkowych premii za skrócenie cyklu realizacji oraz znaczne obniżenie premii za wydłużenie okresu realizacji, a nawet jej przepadnięcie wówczas, gdy wydłużenie okresu budowy jest większe od 20% zatwierdzonego cyklu realizacji.

Podobnie wprowadza się dodatkowy fundusz premiowy dla dostawców (generalnych dostawców) maszyn i urządzeń do dyspozycji inwestora. Premie z tego funduszu będą uruchamiane za terminowe realizowanie dostaw (półowa funduszu) oraz za terminowe zainstalowanie i rozruch maszyn i urządzeń.

Służba inwestorska również będzie mogła uzyskać premie — po terminowym rozliczeniu zadań — z funduszu tworzonego z częściowego zwrotu odsetek bankowych, pochodzących od kredytów udzielonych na zadania wykonane w terminie lub przed terminem (wyższe zwroty odsetek).

Inwestor (użytkownik), który doprowadził do wcześniejszego uruchomienia produkcji na inwestycji przekazanej przed terminem do użytku, będzie mógł całą realizowaną w tym okresie produkcję traktować jako ponadplanową, z wszystkimi stąd wynikającymi korzyściami.

Równolegle wprowadza się zmiany — i to bardzo istotne — do systemu finansowania inwestycji, mające na celu oddziaływanie na realizację inwestycji w założonym cyklu. Do najistotniejszych zmian w tej dziedzinie należy zaliczyć wprowadzenie pełnego kredytowania wszystkich zadań inwestycyjnych, z wyjątkiem inwestycji przedsiębiorstw oraz konsekwencję tego — elastyczne operowanie stopą procentową od tych kredytów.

Kredyt ma być przyznawany jednorazowo na całe zadanie inwestycyjne i uruchamiany w transzach rocznych, półrocznych czy nawet kwartalnych, przy założeniu ścisłego związku z prawidłowym (harmonogramowym) przebiegiem procesu realizacji inwestycji. Chodzi o to, aby jego wykorzystanie w powiązaniu z transzami uruchomionymi mogło sygnalizować operatywnie o ewentualnych trudnościach w realizacji inwestycji. Przyspieszenie realizacji inwestycji powinno powodować szybsze uruchamianie następnych transz kredytu.

⁴⁾ Przez „Wskaźnik zaangażowania inwestycyjnego” rozumie się rozmiary nakładów, jakie trzeba ponieść do pełnego zakończenia wszystkich zadań inwestycyjnych realizowanych na dany dzień, np. 1.I.1969 r. (różnica między wartością kosztorysową zadań a nakładami już poniesionymi na te zadania).

Podstawowe oprocentowanie kredytu (3%, przy możliwości obniżenia do połowy w stosunku do inwestycji polegających na modernizacji i rekonstrukcji) liczone jest przez cały okres realizacji, od uruchomienia kredytu do jego rozliczenia w terminie wynikającym z normatywnego cyklu realizacji inwestycji. Przyspieszenie realizacji powoduje więc obniżenie wartości płaconych bankowi odsetek. Wydłużenie natomiast powoduje zastosowanie przez bank podwyższonego oprocentowania całej kwoty kredytu, aż do czasu zakończenia inwestycji. Wysokość podwyższonych odsetek wzrasta przy tym progresywnie w zależności od wydłużenia okresu realizacji w stosunku do cyklu normatywnego i może wynieść nawet dodatkowo 6% od całej wartości kosztorysowej.

Splata odsetek następuje ze środków funduszu inwestycyjnego zjednoczenia, powodując jednocześnie — przy podwyższonych odsetkach — ograniczenie rozmiaru nakładów przydzielonych danemu resortowi na inwestycje w skali 5-ciolatki.

Równolegle bank będzie stosował zachęty za prawidłową realizację inwestycji poprzez zwracanie części odsetek, które będą powodowały powstawanie funduszy premialnych u inwestorów, o czym była już mowa wyżej.

Obok bodźcowego ustawienia systemu finansów uchwała II Plenum przewiduje również zaktywizowanie aparatu bankowego w walce o poprawę koncentracji w inwestycjach, wyposażając go w znaczne uprawnienia.

W związku z tym bank, w oparciu o prowadzony rachunek zaangażowania w skali ogólnokrajowej, resortowej, branżowej i wojewódzkiej oraz o ustalone wskaźniki zaangażowania, będzie odmawiał kredytowania nowo rozpoczynanych inwestycji, jeżeli ich wprowadzenie do planu narusza zasady tego rachunku. Podobnie bank będzie postępował w przypadku prezentowania zadania inwestycyjnego, które inwestor chciałby realizować w okresie dłuższym od normatywnego cyklu budowy względnie przewidywałby na pierwszy rok realizacji tego zadania nakłady niższe od wynikających z normatywnego zaawansowania po pierwszym roku realizacji.

Uprawnienia te należy rozpatrywać w ścisłym związku z przyjętą zasadą, że przed zawarciem umowy kredytowej z bankiem nie mogą być rozpoczęte na placu budowy żadne roboty, nawet o typie robót przygotowawczych. Oznacza to, iż aparat bankowy został wyposażony w skuteczny instrument umożliwiający mu wyegzekwowanie podstawowych warunków poprawy koncentracji inwestycji.

Drugim podstawowym problemem procesu inwestycyjnego, któremu II Plenum poświęciło dużo uwagi, są **koszty inwestycji**.

Dla uzyskania istotnej poprawy w zakresie stabilności kosztów inwestycji, podobnie jak w odniesieniu do poprawy koncentracji inwestycji, uchwała Plenum przewiduje uruchomienie wszystkich dźwigni stojących do dyspozycji w naszej socjalistycznej gospodarce.

Przyjęto zasadniczą tezę, że środki inwestycyjne, postawione do dyspozycji resortów i wojewódzkich rad narodowych na okres 5-ciolatki, mają charakter ostateczny i wszelkie wzrosty kosztów inwestycji muszą być z nich pokryte. Oznacza to, że każdy wzrost kosztów będzie powodował ograniczenie w rozmiarach inwestycji nowo rozpoczynanych.

Prawidłowa wycena kosztu inwestycji, to przede wszystkim domena projektantów i kosztorysantów, a więc biur projektów, czyli etapu projektowania inwestycji. Etap ten został uznany za najsłabsze ogniwo w procesie inwestycyjnym. Tutaj też koncentruje się najwięcej zamierzeń typu organizacyjnego, które powinny być przeprowadzone i to nie tylko z punktu widzenia stabilizacji kosztów inwestycji, ale przede wszystkim ekonomicznej efektywności i nowoczesności inwestycji, a także uproszczeń dokumentacyjnych, typizacji, unifikacji oraz skrócenia okresu projektowania.

W stosunku do wykonawców robót, obok kategoriycznych zaleceń w przedmiocie stosowania umów ryczałtowych w systemie generalnego wykonawstwa, przewiduje się uzależnienie uruchamiania części premii (10%) — z funduszu premialnego omówionego wyżej — za nieprzekroczenie wartości kosztorysowej oraz jej przepadek przy wzroście wynoszącym więcej niż 5% tej wartości.

Podstawowe bodźce skierowane są więc na inwestora i wynikają także z rozwiązań przyjętych dla systemu finansowania inwestycji. Kredyt bankowy, przekraczający pierwotną wartość kosztorysową jest wyżej oprocentowany, przy czym wzrost karnego oprocentowania związany jest z procentowym wzrostem przekroczenia wartości kosztorysowej inwestycji, tj. za każde 5% przekroczenia będą pobierane odsetki bankowe o 1% wyższe. Cały wzrost kosztów, jak i zapłacone bankowi odsetki od tego wzrostu będą zmniejszały pulę nakładów inwestycyjnych danej organizacji, czyli będą wpływały na ograniczenie nowo rozpoczynanych inwestycji, o czym już wspomniano wyżej.

Jednocześnie przy utrzymaniu się w granicach kosztów planowanych, podobnie jak i cyklów, bank będzie zwracał dalszą część odsetek, z których powstanie możliwość uzyskania premii dla służb inwestycyjnych. Obniżenie kosztu poniżej planowego powoduje wyższe zwroty odsetek.

Również w biurach projektów część premii wynikających z regulaminów premiovania będzie wypłacana dopiero po stwierdzeniu przez bank, że nie było przekroczenia zaplanowanych kosztów inwestycji, co będzie oczywiście możliwe dopiero po zakończeniu i rozliczeniu danej inwestycji.

Sprawa **uzyskiwania pełnych zaprojektowanych zdolności produkcyjnych** w nowo budowanych zakładach w okresach wynikających z dokumentacji została postawiona na Plenum również w sposób kategoriiczny. Stwierdzono,

że brak jest dotąd wypracowanych metod przejścia od działalności inwestycyjnej inwestora do działalności produkcyjnej użytkownika nowo budowanego zakładu, oddziału, obiektu. Zobowiązano Komisję Planowania do opracowania właściwej metodologii płynnego przejścia z jednego procesu w drugi, przy jednoczesnym ustaleniu normatywnych cykli dochodzenia do pełnej zaprojektowanej zdolności produkcyjnej. Jednocześnie zalecono, aby każdy inwestor posiadał plan przygotowania inwestycji do eksploatacji, przewidujący m.in. niezbędne środki na szkolenie i przygotowanie kadr przyszłego zakładu (co nie powinno rzutować na zadawane wskaźniki wzrostu wydajności pracy jednostek produkcyjnych). Zwrócono również uwagę na to, aby przy lokalizacji nowych inwestycji uwzględniać problemy związane z naborem siły roboczej.

W ramach bodźców premiowych przewiduje się uzależnienie części premii projektantów od uzyskania przez zaprojektowany zakład pełnych zdolności produkcyjnych i innych podstawowych wskaźników techniczno-ekonomicznych. Również część premii generalnych wykonawców i generalnych dostawców uzależnia się od pełnej sprawności funkcjonowania obiektów i maszyn po przeprowadzeniu ponownych odbiorów po upływie okresu gwarancyjnego. Aż połowa premii służby inwestycyjnej — pochodząca, jak wiadomo, z częściowych zwrotów odsetek bankowych — uzależniona jest od uzyskania w zaplanowanym terminie (normatywnym cyklu) pełnej zdolności produkcyjnej wzniesionego zakładu.

System finansowy przewiduje także oddziaływanie bodźcowe, stwarza możliwość obniżenia oprocentowania środków trwałych w stosunku do zakładów, które osiągnęły swą pełną zdolność produkcyjną w zaplanowanym terminie, przy jednoczesnym traktowaniu wszelkich przyspieszeń w zakresie uzyskanej produkcji jako produkcji ponadplanowej.

W wyniku uchwały II Plenum przewiduje się **zniesienie rozbudowanego podziału inwestycji na rodzaje**. Od dnia 1.I.1970 roku cała w zasadzie działalność inwestycyjna, polegająca na budowie, rozbudowie i modernizacji jednostek działających na rozrachunku gospodarczym, będzie realizowana w grupie inwestycji branżowych.

Inwestycje przedsiębiorstw pozostają jako inwestycje o charakterze wybitnie restytucyjnym. Rozmiar ich w stosunku do rozmiaru inwestycji przedsiębiorstw, realizowanego obecnie w tej grupie inwestycji, zostanie istotnie zmniejszony i będzie ściśle zależny od wielkości majątku trwałego, znajdującego się w dyspozycji danego przedsiębiorstwa. Wielkość ta wyniknie z ustalonej na 5-ciolatkę normy podziału amortyzacji i zysku. Przewiduje się natomiast szerszą możliwość substytucji z kapitałnymi remontami środków trwałych. W związku z tym przewiduje się utworzenie jednego funduszu inwestycyjno-remontowego oraz finansowanie inwestycji wyłącznie ze

środków własnych tego funduszu na podstawie decyzji dyrektora przedsiębiorstwa, za którą ponosi on pełną odpowiedzialność. Mimo to zakłada się, że bank będzie miał prawo odmówić finansowania inwestycji, jeżeli stwierdzi, że inwestycja ta nie jest dość efektywna.

Na zasadach zbliżonych do inwestycji branżowych będą funkcjonowały inwestycje jednostek budżetowych oraz inwestycje z decyzji rad narodowych. Zasady spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego nie ulegają zmianie.

Na uwagę zasługują również oceny i decyzje II Plenum w zakresie **budownictwa**. Jako podstawowe zadanie budownictwa ustalono pełne wykonywanie planów inwestycyjnych oraz skracanie cykli budowy. Doceniając potrzeby inwestycyjne budownictwa oraz tzw. brak mocy przerobowej wskazano z całą mocą na rezerwy tkwiące w budownictwie, w nienależytym wykorzystaniu sprzętu i maszyn budowlanych, w konieczności usprawnienia i dostosowania do potrzeb sieci przedsiębiorstw budowlanych, w rozwoju specjalizacji, szkolenia kadry itp. Zwrócono uwagę na przerosty administracyjne, na potrzebę pracy wielozmianowej, dopracowania się kryteriów optymalizacji przedsiębiorstwa budowlanego. Podkreślono konieczność zbliżenia do rzeczywistych potrzeb budownictwa związanych z nim instytutów oraz placówek naukowo-badawczych, przejścia przez samo budownictwo w sposób zdecydowany problematyki postępu technicznego w procesie budowlano-montażowym.

Krytycznie został oceniony dotychczasowy stan w zakresie bilansowania i rozdziału robót. Zakłada się, że na bazie terenowych przekrojów planu w skali 5-ciolatki powinno następować całościowe zabezpieczenie rozwoju mocy budownictwa, bilansowanie, a następnie rozdział robót, przy zachowaniu w pełni zasady koncentracji na inwestycjach kontynuowanych.

*
* *

Przedstawione powyżej w skrócie najważniejsze decyzje wynikające z uchwały II Plenum KC PZPR nie wyczerpują bogatego planu spraw i problemów omówionych w czasie obrad i w podjętych uchwałach. Decyzje Plenum wskazują jednak wyraźnie na kompleksowe i konsekwentne przeanalizowanie wszystkich aspektów skomplikowanego przecież procesu inwestycyjnego, wychwycenie spraw najistotniejszych oraz zaproponowanie konkretnych środków i dróg działania zmierzających do radykalnej poprawy tego procesu.

Również dla aparatu bankowego wynikają z uchwały Plenum bardzo poważne zadania, które zostaną jeszcze bliżej określone w odpowiednich uchwałach rządu, zarządzeniach ministra finansów oraz instrukcjach bankowych.

J.G.

GWIDON OGRYCZAK

Zadania Banku Inwestycyjnego w warunkach nowego systemu finansowania inwestycji*)

Ustalone w referacie zasady finansowania inwestycji uwzględniają wyniki analizy ujemnych zjawisk w procesie inwestycyjnym, wpływających na obniżenie efektywności inwestowania. Zawierają one rozwiązania, które — wypełniając luki w dotychczasowym systemie zarówno przez zmianę metod finansowania, jak i odpowiednie ustawienie bodźców ekonomicznych — stwarzają warunki do pogłębienia oddziaływania tego systemu na prawidłowość działalności wszystkich uczestników procesu.

Wprowadzenie grupy inwestycji branżowych stwarza warunki do wyraźnego umiejscowienia w zjednoczeniach odpowiedzialności za wykorzystanie istniejącego i tworzenie nowego potencjału produkcyjnego, niezbędnego do wykonania zadań określanych w wieloletnich planach gospodarczych. Rachunek zaangażowania nakładów inwestycyjnych w skali zjednoczenia będzie istotnym instrumentem prawidłowego kształtowania rozmiarów działalności inwestycyjnej zjednoczenia, miernikiem dopuszczalnych rozmiarów nakładów, jakie mogą być ponoszone przez zjednoczenie w kolejnych latach. Wielkość tych nakładów powinna być znana zjednoczeniu na kilka lat naprzód. Wymaga to odpowiedniego uwzględnienia w rozwiązaniach metodyki planowania inwestycji.

Skuteczność założonych zmian w systemie finansowania inwestycji może być osiągnięta tylko wówczas, gdy ulegnie poprawie koordynowanie systemu planowania z systemem finansowania inwestycji. Istotnego usprawnienia wymaga zwłaszcza bilansowanie produkcji budowlano-montażowej oraz maszyn i urządzeń z potrzebami planu inwestycyjnego. Równocześnie wymagają większej stabilizacji dwuletnie plany inwestycyjne.

Przy wprowadzaniu nowych zasad finansowania inwestycji szczególnej uwagi wymagają rozwiązania dotyczące spłaty kredytu. Spłata tego kredytu w całości lub w części z funduszu inwestycyjnego zjednoczenia lub z zysku przedsiębiorstwa przejmującego inwestycje nie może mieć cech dowolności lub przypadkowości. Przy ustalaniu w jakich przypadkach, w jakiej części i z jakich środków kredyt będzie podlegał spłacie, należałoby wziąć pod uwagę takie elementy jak: graniczny okres zwrotności nakładów inwestycyjnych, dopuszczalny okres spłaty kredytu oraz planowaną akumulację na funduszu inwestycyjnym zjednoczenia.

Nowy system finansowania inwestycji wymaga wzmocnienia roli banków finansujących

inwestycje. Zasada obligatoryjnego kredytu bankowego, jako wstępnego źródła finansowania wszystkich inwestycji, stwarza bankom większe możliwości oddziaływania na realizację inwestycji zgodnie z dyrektywnymi wskaźnikami w zakresie efektu, cyklu i kosztu. Nie może to jednak być wyłącznie oddziaływanie ex post, po stwierdzeniu już zaistniałych nieprawidłowości. Skuteczność działania banku na zwiększenie efektywności inwestowania będzie tym większa, im wcześniej ujawniane będą przez bank ewentualne nieprawidłowości i formułowane wnioski przeciwdziałające tej sytuacji. W tak pojętej, aktywnej roli aparatu bankowego Bank Inwestycyjny widzi swoje nowe zadania, wynikające z referatu na II Plenum KC PZPR.

Plaszczyzna współpracy banku ze zjednoczeniami, dotychczas siłą rzeczy ograniczona do sfery inwestycji zjednoczeń, znakomicie się rozszerza, obejmując w zasadzie całą działalność inwestycyjną branży. Należy oczekiwać, że w warunkach nowego systemu finansowania i planowania inwestycji szczególnej wagi nabiorą programy rozwoju branż i gałęzi, jako podstawowe dokumenty zatwierdzane na szczeblu centralnym, wytyczające główne kierunki rozwoju przedsiębiorstw skupionych w zjednoczeniu. Programy inwestycyjne, określone w tych dokumentach oraz wytyczne rządu w sprawie preferencji kierunków inwestowania uwzględniających aktualne potrzeby i możliwości gospodarki narodowej, stanowiąc będą dla naszego banku podstawę do oceny zasadności podejmowania przez zjednoczenia nowych inwestycji.

Ocena ekonomicznej efektywności tych inwestycji, założonej w dokumentacji inwestycji, dokonywana będzie przez bank nadal głównie w okresie poprzedzającym jej zatwierdzenie. Doświadczenia nasze wykazują bowiem, że dokonywana przez bank analiza rozwiązań ekonomiczno-technicznych, przyjętych w dokumentacji inwestycji, pozwala na zgłaszanie przez bank uwag, które są pomocne przy formułowaniu wniosków dla organu zatwierdzającego dokumentację. W tej sferze działania bank będzie uwzględniał w coraz szerszym zakresie problematykę terenowej koordynacji inwestycji. Również w tej fazie bank będzie wykonywał kontrolę przestrzegania obowiązku uwzględniania w dokumentacji rozwiązań typowych.

Ocena zasadności podejmowania nowej działalności inwestycyjnej przez zjednoczenia będzie musiała być jeszcze skuteczniej niż dotąd powiązana z oceną dopuszczalnych rozmiarów inwestycji w świetle istniejącego i do-

*) Tekst przemówienia Zastępcy Naczelnego Dyrektora Banku Inwestycyjnego, wygłoszonego w dniu 3 kwietnia 1969 roku na II Plenum KC PZPR.

puszczalnego zaangażowania nakładów inwestycyjnych w skali całego zjednoczenia.

W fazie poprzedzającej decyzje o podjęciu realizacji inwestycji bank może zatem spełniać nie tylko funkcje kontrolne, ale jednocześnie być doradcą organów podejmujących decyzje gospodarcze. Przy spełnianiu tej funkcji bank będzie wykorzystywał wyniki kontroli realizowanych już inwestycji, syntetyzowane w skali zjednoczeń, resortów, wojewódzkich rad narodowych i całej gospodarki narodowej. W szczególności chodzi o wyniki kontroli zgodności realizacji inwestycji z ustalonym dla nich dyrektywnie zakresem rzeczowym, cyklem budowy i kosztem.

Podejmowanie kredytowania nowych inwestycji powinno być ściśle powiązane z oceną gospodarności w zakresie prowadzonej już działalności zjednoczeń. Nie wydaje się bowiem słuszne bezkrytyczne dopuszczanie do rozpoczęcia nowych inwestycji w przypadku występowania i utrzymywania się istotnych nieprawidłowości w działalności inwestycyjnej zjednoczenia. Należałoby zatem rozważyć, czy w takich przypadkach, jeżeli inne środki oddziaływania okazały się nieskuteczne, bank nie powinien mieć uprawnień do obwarowania szczególnymi warunkami kredytu udzielanego na nowe inwestycje.

Jednym z podstawowych warunków usprawnienia działalności inwestycyjnej i skuteczności działania bodźców założonych w systemie finansowania inwestycji i premiowania uczestników procesu inwestycyjnego jest jednoznaczne określanie w dokumentacji inwestycji zakresu rzeczowego zadania inwestycyjnego, jego efektu i cyklu realizacji. W tym zakresie istnieje jeszcze wiele nieprawidłowości. Ich usunięcie wymaga wspólnego, zdecydowanego działania zjednoczeń i banku.

Dla potrzeb centralnych organów zarządzania bank będzie nadal opracowywać syntezy wyników poszczególnych kierunków bankowej kontroli, naświetlając w nich podstawowe zjawiska i problemy procesu inwestycyjnego, przyczyny powodujące stwierdzone nieprawidłowości oraz przedstawiać wnioski w sprawie podjęcia niezbędnych środków zaradczych.

Wydaje się, że opracowania banku — w szczególności oddziałów wojewódzkich — dotyczące oceny realizowanej i planowanej do rozpoczęcia działalności inwestycyjnej zjedno-

czeń i wojewódzkich rad narodowych mogą być także pomocne komitetom wojewódzkim Partii w wykonywaniu zadań stawianych im w referacie Biura Politycznego.

Zadania Banku Inwestycyjnego, wynikające z założeń nowego systemu finansowania inwestycji określone przeze mnie ogólnie, są trudne i odpowiedzialne. Będą one wymagały dużego wysiłku całej załogi, a także podejmowania niezbędnych posunięć organizacyjnych. Konieczne staje się wypracowanie na wielu odcinkach nowych metod działania i dostosowania do nich kwalifikacji kadry kierowniczej. Zwłaszcza konieczne będzie opracowanie nowych instrukcji i wytycznych oraz przeszkolenie w tym zakresie całej załogi banku.

Mimo spodziewanych trudności trzeba jednak stwierdzić, że do wykonania stawianych bankowi zadań jesteśmy lepiej przygotowani niż przy wprowadzaniu w 1966 roku obecnego systemu. Okrzepły bowiem powołane cztery lata temu oddziały wiodące dla obsługi działalności inwestycyjnej zjednoczeń; wykształciły one już swój podstawowy warsztat pracy, wymagający obecnie dalszego doskonalenia i rozbudowy. Zdała też egzamin powołana do życia instytucja komitetów kredytowych, które są organem pomocnym dla banku przy wspólnym rozpatrywaniu z kierownictwem zjednoczeń ich projektów planów inwestycyjnych, zwłaszcza zaś w zakresie dokonywania selekcji nowych inwestycji i hierarchizowania zgłaszanych przez zjednoczenia potrzeb inwestycyjnych. Przydatność opinii komitetów kredytowych jest szczególnie duża w tych przypadkach, gdy biorą w nich udział upelnomocnieni przedstawiciele ministerstw oraz zespołów branżowych Komisji Planowania przy Radzie Ministrów.

Mając na uwadze duże zaangażowanie, z jakim załoga naszego banku stara się wykonywać stawiane jej zadania, mogę zapewnić kierownictwo Partii, że i teraz pracownicy Banku Inwestycyjnego nie będą szczędzić wysiłku, aby zrealizować uchwały Plenum.

Zdajemy sobie jednak sprawę z trudnej sytuacji, w jakiej się znajdzie bank niejednokrotnie przy wykonywaniu swych zadań, zwłaszcza zaś stawianiu oporu nadmiernym dążeniom do inwestowania i w tym zakresie liczymy na skuteczną pomoc instancji partyjnych.

BRONISŁAW PIOTROWSKI

Zadania NBP w dziedzinie pracy operacyjno-rachunkowej

Narada dyrektorów oddziałów wojewódzkich NBP, która odbyła się w centrali banku w dniu 9 kwietnia bieżącego roku, była pierwszą naradą poświęconą wyłącznie pracy operacyjno-rachunkowej. Dotychczas bowiem zagadnienia te omawiano tylko fragmentarycznie, łącznie z ekonomicznymi bądź też ogólno-organizacyjnymi zadaniami banku. Na naradzie tej omawiano aktualny poziom pracy operacyjno-rachunkowej oraz założenia, które powinny być wzięte pod uwagę przy wytyczaniu dalszego jej rozwoju. Nie oznacza to oczywiście, że obecnie ten dział pracy banku ma być traktowany w oderwaniu od prac ekonomicznych i bez powiązania z ogólną strukturą banku, jako całością organizacyjną, realizującą określone zadania w systemie gospodarki kraju. Nie ulega bowiem wątpliwości, że prawidłowa realizacja zadań ekonomicznych banku, zwłaszcza w miarę ich pogłębiania się, w coraz większym stopniu zależy od sprawnie działających służb operacyjno-rachunkowych, a posunięcia organizacyjne powinny zmierzać do wzajemnego wiązania pracy tych służb z pracami służb ekonomicznych.

Wiele przyczyn składa się na to, że problematyka pracy operacyjno-rachunkowej powinna się znaleźć w centrum zainteresowania aktywów i całej załogi banku. Przede wszystkim dlatego, że formy i metody pracy operacyjno-rachunkowej zarówno w sferze bezpośredniej obsługi posiadaczy rachunków, jak również w sferze rejestracji rachunkowej ich operacji w banku ulegają lub też powinny ulegać poważnym zmianom, wynikającym z ogólnego postępu organizacyjnego i technicznego. Postęp ten obejmuje również rachunkowość, na którą składa się — jak wiadomo — między innymi rejestracja i przedstawianie różnych zjawisk i procesów gospodarczych w postaci odpowiednich zestawień liczbowych. Stąd też prawidłowo zorganizowana, dostosowana do aktualnych potrzeb rachunkowość i jej elementy, to jest księgowość i sprawozdawczość, ma wielką wagę i wzrasta w szczególności w okresie doskonalenia gospodarki planowej. Prawidłowe zaś realizowanie gospodarki planowej wymaga posiadania danych niezbędnych do badania i oceny sytuacji finansowej zarówno ogólnogospodarczej, jak też poszczególnych jednostek gospodarujących. Stanowi to podstawę wytyczania działalności na przyszłość i zarządzania. Nic więc dziwnego, że rachunkowość posługuje się różnymi, stale doskonalonymi formami techniki, stosuje w coraz szerszym zakresie różne maszyny liczące, księgujące, statystyczne, a ostatnio również maszyny elektroniczne, które — ułatwiając i przyspieszając prace — pozwalają na coraz głębsze badanie za pomocą rachunku różnorodnych zjawisk gospodarczych. Zastoso-

wanie maszyn elektronicznych w technice rachunkowości pozwala ponadto spożytkować w sposób celowy i właściwy masę informacji, która ze względu na jej rozmiary nie mogłaby być wykorzystana przy zastosowaniu klasycznej techniki przetwarzania.

Konieczność zmian w systemie, metodach i technice pracy operacyjno-rachunkowej banku wypływa również z ogólnego postępu i zmian strukturalnych w gospodarce narodowej oraz ze zmian i postępu w systemach finansowania i kredytowania gospodarki. Określa je uchwała V Zjazdu PZPR w rozdziale dotyczącym zmian w systemie planowania i zarządzania. Nie ulega wątpliwości, że zadania w tym zakresie bank powinien traktować dostatecznie szeroko — jako zadania usprawniania obsługi posiadaczy rachunków bankowych i to zarówno w sferze świadczonych przez bank usług kredytowych i kasowo-rozliczeniowych, jak też w sferze księgowości.

Wreszcie pracę operacyjno-rachunkową należy rozpatrywać nie tylko z punktu widzenia aktualnych zadań banku i aktualnych rozmiarów operacji. Trzeba ją widzieć i rozpatrywać w perspektywie zadań zwiększających się w miarę rozwoju życia gospodarczego kraju. Będzie on wymagał unowocześniania techniki i metod pracy oraz dostosowywania ich do zwiększających się zadań. W tym celu konieczne będzie usprawnianie techniki stosowanej obecnie i wprowadzanie nowoczesnej wraz z dostosowywaniem do niej organizacji procesów pracy. Rozpatrując zagadnienia w takim ujęciu musimy stwierdzić istnienie szeregu przyczyn wpływających na to, że aktualny stan służb operacyjno-rachunkowych nasuwa szereg zastrzeżeń. Jakie są to przyczyny? Wydaje się, że można je uszeregować w następujący sposób:

Jedną z podstawowych przyczyn aktualnego stanu pracy operacyjno-rachunkowej jest niedostateczne wyposażenie komórek operacyjno-rachunkowych w odpowiednio wykwalifikowaną i odpowiednio przygotowaną kadrę do wykonywania nieraz bardzo odpowiedzialnych zadań. Że kadra ta nie jest odpowiednio do potrzeb przeszkolona, dowodem jest częsta niezajomość podstawowych przepisów i instrukcji; trzeba to uważać za istotne niedociągnięcie, gdyż właśnie w tym dziale pracy banku ścisłe przestrzeganie przepisów jest warunkiem bezwzględnie obowiązującym.

Nie bez wpływu na poziom pracy operacyjno-rachunkowej pozostaje obserwowane w pewnej liczbie ogniw banku zjawisko rozluźnienia ogólnej dyscypliny, tolerowania uchybień i nieprawidłowości, tłumaczenia ich jedynie przyczynami obiektywnymi, nie dość zdecydo-

wane dążenie do poprawy i niewyciąganie właściwych wniosków. Jeśli taki stan rzeczy utrzyma się nadal, to opinia o pracownikach bankowych, dotychczas bardzo pozytywna, może ulec pogorszeniu. Nie wolno nam do tego dopuszczać. Odwrotnie, naszym obowiązkiem jest pielęgnowanie tej opinii, przede wszystkim drogą prawidłowego, rzetelnego i dobrego wykonywania pracy zawodowej przez każdego pracownika na każdym stanowisku. Dalszą istotną przyczyną obecnego poziomu pracy operacyjno-rachunkowej w oddziałach jest niedostateczne opanowanie zasad organizacji pracy poszczególnych komórek wewnątrz oddziału. Wrazem tego jest:

- niezorganizowanie w wielu oddziałach należytego nadzoru nad bieżącą pracą i prawidłowej kontroli bieżącej,

- nienależycie zorganizowana współpraca między skarbnikami i komórkami księgowości,

- zła organizacja pracy liczników, nie zapewniająca wzajemnej kontroli i obserwacji,

- nieumiejętność wyegzekwowania od posiadaczy rachunków harmonogramów ich obsługi, powodująca w konsekwencji koncentrację podaży dokumentów i nierytmiczność pracy komórek księgowości.

Nie można pominąć również braku dostatecznego zainteresowania ze strony dyrektorów oddziałów operacyjnych, którzy nie zawsze dostrzegają braki w pracy, mimo że z tytułu wykonywanych funkcji właśnie oni są odpowiedzialni za prawidłową organizację pracy oddziału. Także nadzór wydziałów operacyjno-rachunkowych oddziałów wojewódzkich jest na pewno nie dość operatywny, jeśli chodzi o pomoc dla oddziałów operacyjnych.

Na aktualny poziom pracy operacyjno-rachunkowej wpływają wreszcie w dużym stopniu przyczyny obiektywne, niezależne od oddziałów. Do nich trzeba zaliczyć:

- niedostateczne wyposażenie w urządzenia usprawniające pracę,

- zły stan techniczny maszyn,

- awarie maszyn do księgowania.

O środkach działania w tym zakresie będzie mowa w dalszej części artykułu.

Z kolei omówimy podstawowe zadania banku na rok 1969 w zakresie doskonalenia pracy operacyjno-rachunkowej. Punktem wyjścia dla ustalenia tych zadań jest oczywiście stwierdzony stan aktualny i jego przyczyny. Zasadniczym warunkiem skutecznego doskonalenia pracy operacyjno-rachunkowej jest niewątpliwie poprawa kwalifikacji kadr kierowniczych i pracowników zatrudnionych w komórkach operacyjno-rachunkowych, w szczególności zaś w służbach kasowo-skarbcowych. Że sytuacja pod tym względem jest niekorzystna, świadczą o tym następujące dane. Otóż w dniu 1 stycznia bieżącego roku zaledwie około 110 osób spośród zatrudnionych w komórkach operacyjno-rachunkowych w oddziałach operacyjnych posiadało wyższe wykształcenie — w tym naczelników wydziałów i głównych księgowych

59. Stanowi to 65% w stosunku do wymogów określonych w systemie optymalnych norm kwalifikacyjnych.

Porównanie tego stanu ze stanem sprzed paru lat wykazuje tylko bardzo nieznaczny przyrost naczelników i głównych księgowych z wyższym wykształceniem, a regres na stanowiskach pozostałych. Powoduje to konieczność zintensyfikowania prac nad poprawą struktury zatrudnienia pod względem wykształcenia w komórkach operacyjno-rachunkowych. Nie oznacza to oczywiście wymogu posiadania wyższego wykształcenia przez wszystkich sztabowych pracowników komórek operacyjno-rachunkowych.

Na zagadnienie poprawy kwalifikacji kadr komórek operacyjno-rachunkowych Departament Kadr i Zatrudnienia powinien zwrócić szczególną uwagę. Jednakże Departament Kadr i Zatrudnienia, bez aktywnego udziału oddziałów wojewódzkich, tego zasadniczego dla banku problemu nie rozwiąże. Dlatego wydaje się, że konieczne jest zobligowanie oddziałów wojewódzkich do intensywnego zajęcia się nim i podjęcia energicznych kroków w kierunku poprawy istniejącego stanu. W tym celu nieodzowne jest uruchomienie wszelkich — stojących do dyspozycji oddziałów wojewódzkich — środków, poczynając od doboru odpowiednich pracowników, przez ich awansowanie i szkolenie dostosowane do potrzeb i wymagań zajmowanego stanowiska. Przedmiot szkolenia kadry służb operacyjno-rachunkowych nie może ograniczać się do poznania obowiązujących przepisów w tym dziale pracy. Szkolenie tej kadry musi uwzględniać również teorię organizacji i kierownictwa, nowoczesne środki i metody przetwarzania informacji itp. Intensywnego i szybkiego przeszkolenia wymagają w pierwszym rzędzie podstawowi pracownicy służb kasowo-skarbcowych, to jest skarbnicy, kierownicy sortowni i kasjerzy.

Omawiając sytuację kadrową nie można pominąć niektórych cech psychologicznych, charakteryzujących kadrę komórek operacyjno-rachunkowych. W komórkach tych obserwuje się rutynizowanie, a w konsekwencji opory przy wdrażaniu nowych, doskonalszych, z reguły mniej pracochłonnych, form i metod pracy. Spotkaliśmy się z tym na przykład przy organizowaniu wydziałów bankowej rachunkowości zmechanizowanej. Spotykamy się z tym również teraz, gdy idąc za postulatami oddziałów uzyskaliśmy zwolnienie OZRB z dniem 1 kwietnia bieżącego roku od księgowania szeregu operacji. Z oporami tymi spotykamy się, mimo że zarządzenie ministra finansów ma charakter obowiązujący zarówno w stosunku do banku, jak też w stosunku do jednostek budżetowych. Dlatego też powinniśmy przejawiać zdecydowaną aktywność w oddziaływaniu na pełną realizację wydawanych przepisów określających nowy model zmechanizowanej rachunkowości budżetowej. Przyzwyczajenie do raz przyjętych form, metod i techniki pracy nie może wywoływać nie-

chęci do wprowadzania zmian, zwłaszcza wówczas, gdy zmierzają one w sposób wyraźny do zmniejszenia pracochłonności. Fakty te potwierdzają tezę o popadaniu w rutynę niektórych kategorii pracowników operacyjno-rachunkowych, co jest szczególnie niepokojące, jeśli dotyczy pracowników na stanowiskach kierowniczych.

Istotnym warunkiem doskonalenia pracy operacyjno-rachunkowej jest dokonanie odpowiednich posunięć organizacyjnych. Powinny one realizować dwa określone cele. Po pierwsze, centrala banku i oddziały wojewódzkie powinny bacznie obserwować nowoczesne metody księgowości, projektować ich dostosowanie do potrzeb gospodarki narodowej i banku, a więc stale czuwać nad tym, aby księgowość banku nadszała za postępem technicznym i organizacyjnym oraz odpowiadała zmieniającym się potrzebom gospodarki.

Pierwsze posunięcia organizacyjne w tym kierunku już poczyniono w centrali banku. Polegają one na tym, że z Wydziału Techniki Bankowej Departamentu Operacyjno-Rachunkowego wydzielono zagadnienia dotyczące metodologii księgowości i problematykę ujednolicenia planu kont. To posunięcie organizacyjne powinno przyczynić się do pogłębienia badań nad metodologią księgowości i jednocześnie do zintensyfikowania nadzoru centrali nad pracą oddziałów. Podobne rozwiązania przewidujemy w niektórych oddziałach wojewódzkich.

Po drugie, posunięcia organizacyjne powinny doprowadzić do skonkretyzowania podziału obowiązków i odpowiedzialności w dziedzinie prac związanych z mechanizacją i automatyzacją. Znałe są opinie oddziałów, że aktualny podział obowiązków w komórkach centrali i w oddziałach wojewódzkich w zakresie automatyzacji i mechanizacji nie ułatwia rozwiązywania istotnych spraw w tej dziedzinie. Problem jednak, trzeba to otwarcie przyznać, jest skomplikowany i trudny. Komplikuje go mianowicie nałożony na bank przez ministra finansów obowiązek koordynowania zagadnień dotyczących mechanizacji we wszystkich instytucjach resortu. Komplikuje go również nie sprecyzowany jeszcze zakres prac księgowo-sprawozdawczych, obciążających bank z tytułu organizowania i prowadzenia tak zwanych dotychczas ośrodków zmechanizowanej rachunkowości budżetowej. Mimo to podjęte zostały już wstępne prace zmierzające do uregulowania tego skomplikowanego problemu.

Projekty rozwiązań organizacyjnych przewidują skoncentrowanie problematyki średniej mechanizacji w Departamencie Operacyjno-Rachunkowym, jako podstawowym jej użytkownikowi, a podstawowej i perspektywicznie ujmowanej problematyki elektronicznego przetwarzania danych — w Departamencie Automatyzacji i Mechanizacji, jak również nałożenie na dyrektorów zainteresowanych komórek fachowych wyraźnej odpowiedzialności za planowanie rozwoju EPD w ich komórkach i za realizację tych planów.

Jeśli chodzi o posunięcia organizacyjne, mające na celu doskonalenie pracy operacyjno-rachunkowej, to wydaje się, że pomocnym zabiegiem w tej mierze będzie ustalone w programie węzłowych prac banku na rok bieżący zadanie dokonania przeglądu organizacyjnego, z uwzględnieniem wyposażenia, wszystkich oddziałów operacyjnych i opracowanie planów usprawnienia ich organizacji. Przegląd i analiza organizacyjna oddziałów nie może oczywiście pominąć organizacji pracy w komórkach operacyjno-rachunkowych i wzajemnej ich współpracy oraz współpracy z innymi komórkami.

Obecnie przejdziemy do omówienia bardzo aktualnych i nabrzmiałych problemów, a mianowicie wyposażenia komórek operacyjno-rachunkowych w środki pracy. Materiały sprawozdawcze o rozmiarach i zakresie wykonywanych prac wskazują na wzrost intensywności pracy w oddziałach operacyjnych, które w związku z tym występują stale z wnioskami o zwiększenie zatrudnienia. Wnioski te nie mogły i chyba w najbliższym czasie nie będą mogły być w pełni zrealizowane. Przyczyny są dostatecznie znane, gdyż wynikają z ogólnej polityki intensyfikacji procesów pracy. Należy więc szukać innych dróg i nowej argumentacji uzasadniającej konieczność poprawy stanu zatrudnienia w komórkach operacyjno-rachunkowych i jednocześnie dążyć do ograniczenia pracochłonności wykonywanych czynności.

Źródłem poprawy sytuacji w dziedzinie zatrudnienia w komórkach operacyjno-rachunkowych może i powinno być w szczególności dalsze ograniczanie pracochłonności wielu wykonywanych czynności. Ostatnio minister finansów wyraził zgodę na ograniczenie zakresu zmechanizowanej rachunkowości budżetowej. Ograniczenie to powinno przynieść w efekcie wyzwolenie pewnego kwantumu czasu na inne prace komórek operacyjno-rachunkowych, ewentualnie pewną liczbę etatów. Podobne rezerwy istnieją na pewno również w innych dziedzinach pracy, o czym będzie mowa dalej.

Równie trudny, jak zagadnienie zatrudnienia, jest problem wyposażenia oddziałów w zmechanizowane środki pracy. Sytuacja pod tym względem jest niekorzystna, a charakteryzują ją następujące wskaźniki i liczby: wymianie na skutek zużycia powinno podlegać 25% (470 sztuk) maszyn do księgowania, 64% (3260 sztuk) sumatorów i 45% (830 sztuk) arytmometrów. Podobna jest sytuacja, jeśli chodzi o pozostałe maszyny. Tymczasem możliwości dostaw maszyn w najbliższych latach są niestety bardzo skromne. Nie będą one mogły pokryć ubytków powstających na skutek zużycia. Oprócz tego zaś należy pamiętać o tym, że w najbliższych latach zaczną wchodzić do eksploatacji w banku maszyny księgujące bardziej nowoczesne, zawierające pewne elementy techniki elektronicznej. To zaś będzie wymagało od nas dużej pracy polegającej na odpo-

wiednio wczesnym przygotowaniu się do użytkowania tych maszyn. Wszechstronny program prac przygotowawczych, polegających między innymi na odpowiednim szkoleniu obsługi operatorskiej i zaplecza technicznego, został już opracowany i będzie realizowany.

W celu zapobieżenia zarysowującej się szczególnie trudnej sytuacji, zwłaszcza w latach 1970—1971, centrala banku prowadzi obecnie szczegółowe badania, które umożliwią przygotowanie odpowiedniego wystąpienia do władz. Zabiegi kierownictwa banku o zwiększenie możliwości dostaw maszyn będą jak najbardziej intensywne i wszechstronne, gdyż zdajemy sobie sprawę z tego, jakie skutki grożą bankowi w wyniku pogorszenia stopnia mechanizacji prac bankowych.

Niezależnie od tego musimy jednak przyznać, że do niedawna warunki zaopatrzenia w maszyny pozwalały bankowi prowadzić „życie ułatwione” i gospodarkę mało pod tym względem intensywną. Nawet jednak wówczas narzekaliśmy na brak maszyn. Obecnie gdy warunki się pogorszyły, musimy nie tylko zabiegać o poprawę zaopatrzenia, ale również podjąć jak najenergiczniejsze starania mające na celu przedłużenie „życia” maszyn posiadanych i obecnie eksploatowanych. Wytyczne w tym kierunku opracuje centrala w możliwie najkrótszym czasie.

Przechodząc do omówienia niektórych zadań szczegółowych na rok 1969 pragnę zacząć od spraw związanych z mechanizacją. W tej dziedzinie zakładamy:

- okrzepnięcie i doprowadzenie do stabilizacji organizacyjnej i techniczno-operacyjnej systemu skoncentrowanej księgowości bankowej; w tym celu dokonamy oceny funkcjonujących rozwiązań i opracujemy konkretne przepisy i instrukcje; zakładamy, że ośrodki zmechanizowanej księgowości bankowej powinny rozwijać się jako zaczątki i baza dla systemu automatycznego przetwarzania informacji w skali banku,

- ujednolicenie programów dla księgowości zmechanizowanej, które powinno dać w efekcie zmniejszenie czasu eksploatacji maszyn księgowych oraz ułatwić pracę operatorów tych maszyn,

- wykonywaną przez bank usługowo księgowość na rzecz jednostek budżetowych pragniemy dalej ograniczać i doprowadzić ją do zakresu, jaki będzie niezbędny dla potrzeb sprawozdawczości zbiorczej z wykonania budżetu państwa; prace w tej dziedzinie są znacznie zaawansowane.

Kierunek działania, który zamierzamy w tych sprawach zaproponować, będzie zapewne następujący. Oprócz ograniczeń zakresu zmechanizowanej rachunkowości budżetowej, wprowadzonych z dniem 1.4. bieżącego roku, a polegających na zaniechaniu:

- księgowości analitycznej rozrachunków w zakresie należności i zobowiązań,

- księgowości analitycznej w zakresie inwestycji i kapitalnych remontów,

- księgowości analitycznej gospodarstw pomocniczych,

- księgowości niektórych podmiotowo wymienionych jednostek, jak dyrekcje inwestycji miejskich, wyższe uczelnie itp.

- księgowości podatków i opłat pobieranych przez biura gromadzkich rad narodowych, dokonane zostaną dalsze zmiany, które powinny ukształtować nowy model mechanizacji księgowości budżetowej. W oparciu o wniosek specjalnego zespołu rysują się następujące kierunki zmian, które w konsekwencji doprowadzą do:

- zaniechania prowadzenia przez NBP w sposób zmechanizowany zapisów księgowych w urządzeniach księgowych jednostek (zakładów budżetowych) i organów finansowych oraz w księgowości podatkowej, która powinna być objęta mechanizacją w wydziałach finansowych,

- rozbudowy urządzeń księgowych banku w zakresie rachunków dochodów i wydatków budżetowych, objętych budżetem centralnym i budżetami terenowymi (konta bilansowe 91, 92, 94 i 95), wyrażającej się w prowadzeniu kart klasyfikacji budżetowej w pełnej szczegółowości wykonania budżetu, to znaczy do paragrafu włącznie,

- zaniechania prowadzenia w jednostkach (zakładach) budżetowych i organach finansowych ewidencji dochodów i wydatków budżetowych; informacje w tym zakresie jednostki otrzymywać będą z banku w formie osobnych wyciągów z każdej paragrafowej karty klasyfikacji budżetowej, co pozwoli na likwidację występującego obecnie dublowania ewidencji księgowych w jednostkach budżetowych i w zmechanizowanej księgowości prowadzonej w NBP,

- przejęcia przez bank obowiązków sporządzania miesięcznej (operatywnej) i półrocznej sprawozdawczości jednostkowej i zbiorczej z wykonania budżetów terenowych na podstawie ewidencji kasowego wykonania budżetu, prowadzonej w oddziałach banku,

- przejęcia przez bank obowiązku sporządzania rocznej sprawozdawczości zbiorczej budżetów terenowych na podstawie sporządzanych przez jednostki budżetowe sprawozdań źródłowych.

Proponowany model mechanizacji księgowości budżetowej mógłby być wprowadzony do wszystkich oddziałów NBP przy wykorzystaniu posiadanego już parku maszyn księgowych. W porównaniu do obecnie stosowanego — model proponowany przez zespół zmniejszy zakres czynności zmechanizowanej księgowości budżetowej o około 50%. Rozpatruje się ponadto możliwość przeniesienia mechanizacji ewidencji księgowych do organów finansowych i do większych jednostek, w których będzie to w pełni opłacalne.

Wykonywanie przez oddziały NBP zastępczej obsługi księgowej Banku Rolnego i Banku Inwestycyjnego powoduje, naszym zdaniem, nadmierną i nie uzasadnioną rzeczywistymi potrzebami pracochłonność. W celu jej ograniczenia zostaną podjęte kroki w kierunku skon-

kretyzowania, w porozumieniu z centralami tych banków, zasad i trybu obsługi ich agend.

Prawidłową obsługę kasową gospodarki uspołecznionej utrudnia oddziałom obciążenie służb kasowo-skarbcowych przyjmowaniem często bardzo drobnych, jednak w znacznej liczbie, wpłat gospodarki nie uspołecznionej i osób fizycznych na rzecz budżetu i innych instytucji. Z tego względu bank zabiegał o to, aby tego rodzaju wpłaty przyjmowały instytucje z istoty swej powołane do obsługi gospodarki nie uspołecznionej i ludności. Wyniki tych zabiegów znalazły już częściowo wyraz w odpowiednim zarządzeniu ministra finansów, w myśl którego wpłaty na rzecz PZU z tytułu składek ubezpieczeniowych poczynając od stycznia bieżącego roku są dokonywane na rachunek tej instytucji w PKO lub za pośrednictwem poczty, a wpłaty osób fizycznych na rzecz Banku Inwestycyjnego i Banku Rolnego z tytułu spłaty kredytów będą dokonywane w ten sam sposób poczynając od dnia 1.1.1970 roku.

Koszty opłat za tego rodzaju wpłaty bądź przekazy nie obciążają wpłacających, a zainteresowane instytucje. Posunięcia te wpłyną niewątpliwie na ograniczenie liczby drobnych wpłat i przyczynią się do usprawnienia pracy służb kasowo-skarbcowych. Na marginesie sprawy wpłat trzeba stwierdzić, że często same oddziały przyczyniają się do zwiększenia pracochłonności związanej z ich przyjmowaniem. Stwierdziliśmy na przykład, że szereg spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych dokonuje wpłat i to w formie zamkniętej do kas wieczorowych oddziałów. Tego rodzaju przypadki nie powinny mieć miejsca.

Z informacji nadsyłanych przez szereg oddziałów wojewódzkich stosownie do zawartych w liście prezesa banku odpowiednich zaleceń wynika, że nadal istnieją możliwości rozszerzenia działania uchwały nr 187 Rady Ministrów z dnia 6 lipca 1964 roku, zobowiązującej jednostki i zakłady budżetowe, państwowe i spółdzielcze jednostki na rozrachunku gospodarczym oraz przedsiębiorstwa organizacji społecznych do przesuwania, na podstawie decyzji prezydium wojewódzkiej rady narodowej, terminów wypłat wynagrodzeń płatnych miesięcznie z dołu z ostatniego dnia miesiąca na jeden z pięciu dni poprzedzających. Niektóre oddziały wojewódzkie opracowały po ukazaniu się listu prezesa banku odpowiednie projekty uchwał PWRN i uzyskały ich akceptację, osiągając dzięki temu bardziej równomierne niż dotychczas kształtowanie się wypłat na place w końcowych dniach miesiąca. Zasadami uchwały nr 187 objęto dalsze ośrodki, a więc również dalsze oddziały operacyjne. Jest przy tym istotne, że podjęte przez PWRN uchwały upoważniają często oddziały banku do dokonywania w nieodzwrotnych przypadkach zmian w ustalonych przez PWRN terminach. Nie wszystkie jednak oddziały wojewódzkie podeszły do wykonania zaleceń prezesa banku w sposób dostatecznie wnikliwy i kompleksowy. Należałoby więc przekazać tym oddziałom jako wzór teksty

tych uchwał PWRN, które naszym zdaniem, zostały ujęte w sposób trafny i kompleksowy.

Posunięcia te nie wyczerpują całości problemu zróżnicowania terminów wypłat wynagrodzeń, gdyż nadal pozostaje otwarta sprawa rozłożenia w czasie wypłat wynagrodzeń płatnych z góry w pierwszym dniu miesiąca. W sprawie tej trzeba będzie w określonym czasie wystąpić z odpowiednimi wnioskami.

Niemal powszechne nadal stosowanie inkasowej formy rozliczeń w rozrachunkach między jednostkami gospodarki uspołecznionej, i to w trybie akceptu milczącego, nasuwa znane już wnioski w tej sprawie. Nie podejmując w tej chwili zabiegów o formalnoprawną zmianę istniejącego stanu oraz respektując zasadę swobody wyboru formy wzajemnych rozliczeń między jednostkami gospodarki uspołecznionej, zamierzamy podjąć następujące kroki:

1) wystąpić z wnioskiem o podwyższenie dolnej granicy rozliczeń w trybie inkasa bankowego,

2) rozwijać formę rozliczeń w postaci „polecenia pobrania”, które może być traktowane jako forma natychmiastowej zapłaty za dostawę nie wymagając odbioru jakościowego; rozwijając tę formę rozliczeń musimy jednak obserwować i kontrolować, by nie była ona nadużywana przez przedsiębiorstwa do nieuzasadnionego zasilania się w środki, co niestety w dotychczasowej praktyce sporadycznie zdarza się,

3) wykorzystać stanowisko niektórych centralnych organizacji, jak np. CRS „Samopomoc Chłopska”, oceniających formę inkasa bankowego jako niekorzystną w rozrachunkach między jednostkami zrzeszonymi w tym pionie i spowodować wydanie odpowiednich zaleceń przez te organizacje dla ich jednostek. CRS „Samopomoc Chłopska” zalecenia takie wraz z odpowiednią instrukcją zobowiązała się wydać w niedługim czasie. Pomoże to niewątpliwie oddziałom w ich zabiegach o posługiwanie się przez jednostki gospodarcze właściwszymi niż dotychczas formami rozliczeń.

Porządkowanie i kodyfikacja wewnętrznych przepisów bankowych były jednym z powszechnie wysuwanych postulatów w dyskusji, która się toczyła przed V Zjazdem PZPR i po jego zakończeniu. Wychodząc naprzeciw tym postulatом poszczególne komórki centrali banku już przystąpiły do szeroko zakrojonej kodyfikacji obowiązujących instrukcji i przepisów. Realizacja tych postulatów powinna przyczynić się również do usprawnienia pracy operacyjno-rachunkowej w banku.

Kończąc pragnę podkreślić, że poruszone tematy nie wyczerpują bogatej problematyki pracy operacyjno-rachunkowej banku. Celem tego artykułu jest wywołanie żywej, szczerzej i konstruktywnej, powszechnej dyskusji, która powinna pomóc w wypracowaniu możliwie optymalnych w aktualnych warunkach metod i środków podniesienia poziomu pracy operacyjno-rachunkowej.

EDWARD BORON

Wpływ nakładów inwestycyjnych na rozwój państwowych gospodarstw rolnych

Państwowe gospodarstwa rolne podległe Ministerstwu Rolnictwa otrzymują w ostatnich planach pięcioletnich coraz to większe kwoty na nakłady inwestycyjne, a mianowicie w latach: 1956—1960 — 13 mld zł, 1961—1965 — 23 mld zł, 1966—1970 — 42 mld zł.

Porównanie zasadniczych elementów charakteryzujących rozwój ekonomiki głównych pionów PGR (16 wojewódzkich zjednoczeń PGR, Zjednoczenie Hodowli Roślin i Zjednoczenie Hodowli Zwierząt Zarodowych) wskazuje na bardzo istotne i pozytywne zmiany, jakie zaszły w tym okresie w PGR.

Tabela 1

Wyszczególnienie	Rok gospodarczy 1960/1961		Rok gospodarczy 1966/1967		Wskaźnik wzrostu	
	ogółem	na 1 ha użytków rolnych	ogółem	na 1 ha użytków rolnych	4 : 2	5 : 3
	w mln zł	w tys. zł	w mln zł	w tys. zł		
1	2	3	4	5	6	7
1. Środki trwałe brutto	79 256	34,40	94 855	37,80	120	110
2. Nakłady	13 118	5,70	23 030	9,17	176	161
3. Produkcja końcowa brutto*)	11 272	4,90	19 788	7,88	176	161
4. Dochody**)	13 023	5,66	22 770	9,07	175	160

*) Produkcja roślinna, zwierzęca, przemysłowa.

**) Sprzedaż produkcji i usług, dotacje przedmiotowe.

W nakładach amortyzacja z 892 mln w roku 1960/1961 wzrosła do 2 314 mln zł w roku 1966/1967 (wskaźnik wzrostu 259), stanowiąc w początkach omawianego okresu 29%, a w roku 1966/1967 — 51% umorzeń rocznych. Jednocześnie w dochodach dotacje przedmiotowe wzrosły o 19%.

Poza różnicami w wielkości powyższych składników nakładów i dochodów, w celu uzyskania warunków porównywalności danych roku 1960/1961 z danymi za rok gospodarczy 1966/1967, należałoby uwzględnić wpływ na kształtowanie się nakładów i dochodów pewnych zmian cen zaopatrzenia i zbytu.

Według danych GUS produkcja końcowa brutto całości PGR w cenach porównywalnych — przyjmując wartość produkcji w latach 1950—1952 za 100 — wynosiła:

	1960 rok	1966 rok	wskaźnik wzrostu
Ogółem	169,0	528,7	153
na 1 ha użytków rolnych	162,8	225,8	138

Wskaźnik wzrostu produkcji końcowej brutto, liczonej w cenach bieżących w głównych zjednoczeniach PGR, wynosił 161. Wynikałoby, że różnicę, 161 — 138 = 23 punkty, należałoby przypisać wzrostowi cen. Tak jednak nie jest. Dane GUS uwzględniają bowiem tylko produkcję roślinną i zwierzęcą, podczas gdy wskaźnik 161 obejmuje również produkcję prze-

mysłową. Tak więc wskaźniki te nie mogą być w pełni porównywalne. Ogólnie można przyjąć, nie popełniając zasadniczego błędu, że wykazany powyżej olbrzymi skok w nakładach, produkcji końcowej brutto i dochodach, jakkolwiek zawiera w sobie pewne skutki zmiany cen, nie jest nimi zniekształcony w jakimś zasadniczym stopniu.

Gospodarkę państwowych gospodarstw rolnych cechuje w okresie lat 1960/1961—1966/1967 duży trend intensyfikowania produkcji drogą zwiększania nakładów eksploatacyjnych, wprowadzania do produkcji z roku na rok coraz większej masy nakładów materialnych (nawozy, pasze, nasiona, paliwo), stałego i konsekwentnego zwiększania obsady pogłównia zwierząt na 100 ha użytków rolnych.

Procesy powyższe ilustrują następujące liczby tabeli 2, dotyczące niektórych nakładów eksploatacyjnych wszystkich PGR Ministerstwa Rolnictwa.

Tabela 2

(w milionach złotych - według Rocznika Statystycznego GUS - 1968)

Wyszczególnienie	Rok gospodarczy 1960/1961	Rok gospodarczy 1966/1967	Wskaźnik wzrostu*)
Zakup nasion i sadzeniaków	732	1 320	180
Zakup nawozów	862	1 804	208
Zakup pasz	1 395	2 986	214
Zakup paliw	717	934	130
Zakup inwentarza żywego	740	1 787	242
Zakup surowców dla przemysłu rolnego	641	1 302	203

*) Wskaźniki te należałoby dla pełnej porównywalności podać w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych, gdyż wydatki w roku 1966/1967 dotyczą powierzchni użytków rolnych blisko o 11,3% większej niż w roku 1960/1961.

O ile w roku 1958/1959, licząc całość wydatków za 100, fundusz płac i ubezpieczenia społeczne wynosiły w PGR 41,4%, o tyle ten składnik wydatków w roku 1966/1967 stanowi tylko 29,7%. Zwiększył się natomiast bardzo poważnie w wydatkach udział kosztów materiałowych, co równoznaczne jest z przestawieniem gospodarki PGR na coraz bardziej intensywny i nowoczesny kierunek gospodarowania.

Przedstawiona sytuacja daje podstawy do osiągnięcia coraz to większej produkcji i dochodów z jej sprzedaży. Kształtowanie się plonów z 1 ha w kwintalach i produktywności krów obrazują następujące dane (w q/1 ha).

Wzrost nakładów eksploatacyjnych jest między innymi skutkiem wprowadzania do procesów gospodarczych nowych elementów majątku trwałego, co pociąga za sobą w pewien automatyczny sposób angażowanie coraz to większych środków na produkcję bieżącą, jak również intensyfikowania produkcji, przy posiadaniu w wielu gospodarstwach niezmienniej wartości środków trwałych, drogą zwiększania nakładów eksploatacyjnych, nie związanych bezpośrednio ze zwiększaniem wyposażenia gospodarstw w środki trwałe.

Tabela 3

Wyszczególnienie	Rok 1960	Rok 1967	Wskaźnik wzrostu*)
4 zboża	15,8	21,6	136
Pszenica	16,7	23,5	141
Zyto	14,3	19,4	136
Jęczmień	18,1	22,0	122
Owies	16,3	22,0	135
Ziemiaki	116,0	172,0	148
Buraki cukrowe	227,0	346,0	152
Roczny udój mleka od krowy w litrach	2 539	2 648	117

*) Zwracają uwagę dużo mniejsze wskaźniki wzrostu plonów i wydajności krow niż wskaźniki wzrostu nakładów bieżących na nasiona, nawozy i pasze. Sprawa ta wymagałaby oddzielnych wyjaśnień.

Równoznaczne to jest z osiąganiem coraz to większych efektów produkcyjnych drogą bezinwestycyjną, przy czym — jak widać z ukształtowania się wskaźników wzrostu środków trwałych i nakładów — w gospodarce państwowych gospodarstw rolnych uwzględnia się bardzo silnie ten właśnie kierunek.

W liczbach bezwzględnych — w wyrazie finansowym, majątek trwały omówionej na wstępie zbiorowości PGR wzrósł o 15,6 mld zł, co stanowi wskaźnik wzrostu 120, a przeliczony odpowiednio wskaźnik na 1 ha użytków rolnych — wynosi 110.

W omawianej zbiorowości PGR w okresie lat 1960/1961—1966/1967 zlikwidowano majątek trwały o wartości 6,8 mld zł. W zasadzie koszt odtworzenia zlikwidowanego majątku, gdyby nie następowały wzrosty kosztów jednostkowych poszczególnych obiektów, powinien wynieść tyle samo. Tak jednak nie jest. Likwidacją objęty jest w zasadzie majątek trwały „stary”, sprzed 1 lipca 1961 roku, wyceniony przy powszechnej inwentaryzacji po ówczesnych cenach, oraz w wielu przypadkach prawdopodobnie wartościowo zaniżony. Stąd wprowadzanie na wyrównanie rzeczowego ubytku majątku nowych inwestycji, po cenach bieżących, pod względem wartościowym może znacznie przekroczyć kwotę zlikwidowanego majątku trwałego.

Podana charakterystyka ogólna całej zbiorowości PGR oraz dotyczące tej zbiorowości liczby i wskaźniki pozwalają na wyciągnięcie następujących wniosków:

— PGR w badanym okresie cechuje bardzo poważny rozwój wyrażający się wzrostem produkcji osiągniętej dzięki coraz lepszemu zainwestowaniu gospodarstw oraz zwiększającymi się z roku na rok nakładami na produkcję bieżącą,

— pozytywnym zjawiskiem jest znaczne wyprzedzanie wzrostu nakładów na produkcję bieżącą w stosunku do wzrostu środków trwałych, co świadczy o intensyfikowaniu produkcji nie tylko przez coraz silniejsze angażowanie środków na nakłady bieżące związanych z inwestowaniem, ale również zwiększanie efektów gospodarczych drogą bezinwestycyjną,

— wzrastająca z roku na rok amortyzacja obciążająca nakłady, mimo że wynosi ona obecnie tylko 51% umorzenia rocznego, będzie przy postępującym procesie inwestycyjnym w coraz większym stopniu obciążała nakłady i w celu zniwelowania skutków ujemnego wpływu tego składnika nakładów na rentowność państwowe gospodarstwa rolne będą zmuszone do coraz większego angażowania racjonalnych

nakładów na produkcję bieżącą i uzyskiwania tą drogą coraz to większej produkcji,

— mimo osiągania przez PGR coraz większych efektów produkcyjnych oraz wzrostu dotacji przedmiotowych cała zbiorowość PGR wykazuje chwiejną rentowność; warto jednak podkreślić, że od lat 1962/1963 i 1963/1964 ujawnia się tendencja polepszania i pewnej stabilizacji rentowności,

— rozpatrując zagadnienie rentowności PGR oraz przyjęty system jej obliczania, należy mieć na uwadze, że nie uwzględnia się w tym systemie zmian wielkości niektórych zapasów stanowiących obrót wewnętrzny (siano, zielonki, obornik, wzrost wartości produkcji roślinnej w toku, w której czasowo zamrażana jest część nakładów eksploatacyjnych, szczególnie przy stałym ich wzroście, przyczyniająca się do podnoszenia kultury, urodzajności gleb itp.). Stąd też w prezentowanych bilansach przedsiębiorstw wynik finansowy nie odzwierciedla w pełni rzeczywistego stanu finansowego i gospodarczego w danym roku.

Interesującym zagadnieniem wymagającym szerszego omówienia jest wpływ wzrostu wyposażenia PGR w środki trwałe na ich postęp gospodarczy. Bank Rolny dokonał analizy tego problemu w odpowiedzi na wybranych państwowych gospodarstwach rolnych. Doboru gospodarstw dokonano według następujących kryteriów:

— badaniami objęto okres od 1960/1961 do 1966/1967 roku gospodarczego,

— areal poszczególnych gospodarstw waha się w granicach 400—600 ha i nie zmieniał się w okresie lat 1960—1967 w sposób zasadniczy,

— wybrane gospodarstwa nie posiadają nietypowych środków trwałych i nie prowadzą w szerszym zakresie działalności pozarolniczej (np. usług remontowo-budowlanych) oraz nie posiadają przemysłu rolnego,

— w badaniach uwzględniono gospodarstwa rentowne, jak i deficytowe oraz o chwiejnej rentowności w latach 1960/1961—1966/1967.

Na podstawie odpowiedzi i jednolicie opracowanych materiałów dotyczących poszczególnych gospodarstw, po ich wnikliwej analizie, wybrano 97 gospodarstw, z których przypada na:

grupę A — 68 PGR podległych WZ PGR,

grupę B — 29 PGR podległych specjalistycznym zjednoczeniom Hodowli Zwierząt Zarodowych i Hodowli Roślin o wyższym, od przedsiębiorstw grupy A, poziomie gospodarowania i wyższym wyposażeniu w środki trwałe.

Na tle całości państwowych gospodarstw rolnych badane gospodarstwa stanowią następującą reprezentację: 2,5% — ilości przedsiębiorstw (według stanu na dzień 30.VI.1967 r.), 1,9% — obszaru użytków rolnych, 2% — wartości środków trwałych oraz 2% — wartości produkcji końcowej brutto (roślinnej, zwierzęcej, przemysłowej).

Materiały z księgowości i bilansów, dotyczące badanych gospodarstw jako całości pewnej masy statystycznej, ze względu na ich ograniczoną treść ekonomiczną nie stwarzają możliwości obliczenia klasycznych wskaźników ekonomicznej efektywności inwestycji. Wskaźniki takie można by wyliczać dla poszczególnych gospodarstw przy założeniu prowadzenia w nich odpowiednio ustawionej księgowości i w warunkach zainwestowania środków trwałych w jed-

nym czasie ewentualnie można by je wyliczać dla poszczególnych obiektów gospodarczych i to bardzo wąsko zintegrowanych z całością gospodarstwa na przykład szklarni, mieszalni pasz, suszarni itp.

Z księgowości i jednostkowych bilansów poszczególnych gospodarstw nie można określić wielkości produkcji globalnej we właściwym tego słowa znaczeniu, jak również nie można wyliczyć dochodu czystego. Wyklucza to możliwość zastosowania przy ocenie ekonomicznej efektywności inwestycji w PGR kryterium dochodowego, jak również oszczędnościowego — nawet w stosunku do jednego gospodarstwa.

Wobec powyższego staje się koniecznością przyjęcie w tym opracowaniu kryterium produkcyjnego, wyrażonego nie w wartościach finansowych, a w jednostkach fizycznych — jednostkach zbożowych, wyliczonych odnośnie do produkcji globalnej dla poszczególnych gospodarstw.

Porównując wzrosty wyposażenia w środki trwałe badanych gospodarstw w okresie lat 1960/1961 do 1966/1967 oraz poziom wyposażenia tych gospodarstw w roku 1960/1961 i w roku 1966/1967 z odpowiednim kształtowaniem się w odnośnych gospodarstwach produkcji globalnej, wyrażonej w jednostkach zbożowych, eliminuje się zmiany niektórych cen, jakie miały miejsce w tym czasie. Nie stwarza to jasnego obrazu dla oceny efektywności inwestycji, gdyż na wielkość produkcji globalnej tak wyliczonej wpływają obok nakładów inwestycyjnych, również bieżące nakłady eksploatacyjne, związane z intensyfikacją gospodarki oraz cały szereg czynników organizacyjnych i ekonomicznych gospodarstw, które mogą potęgować wpływ nakładów inwestycyjnych i eksploatacyjnych na wyniki produkcyjne, bądź wpływ ten pomniejszać, a nawet w skrajnych przypadkach niwelować całkowicie.

Również zebrane materiały uniemożliwiają stworzenie realnego obrazu wpływu wzrostu nakładów inwestycyjnych na rentowność w poszczególnych PGR, gdyż na zagadnienie to ma wpływ między innymi wielkość obciążenia z tytułu amortyzacji, co wynika z różnej struktury majątku trwałego (wg innych zasad nalicza się amortyzację od środków trwałych sprzed dnia 1 lipca 1961 r., a innych po tym terminie) oraz z różnego niejednokrotnie w gospodarstwach poziomu dotacji przedmiotowych.

Biorąc pod uwagę powyższe uznano, że na podstawie zebranych materiałów możliwe jest jedynie wykazanie:

- wpływu środków trwałych na produkcję globalną w jednostkach zbożowych,
- wpływu środków trwałych na kształtowanie się bieżących nakładów eksploatacyjnych,
- wpływu środków trwałych i bieżących nakładów eksploatacyjnych na kształtowanie się dochodów.

Zagadnienia powyższe rozpatrywane są w trzech ujęciach:

— wpływu wzrostu środków trwałych w okresie lat 1960/1961 — 1966/1967 na produkcję globalną, nakłady i dochody,

— wpływu różnego poziomu wyposażenia gospodarstw w środki trwałe na wyżej wymienione elementy ekonomiczne badanych grup gospodarstw w roku 1960/1961,

— i analogicznie — w roku 1966/1967.

Podstawowe bardzo proste wskaźniki badanych grup gospodarstw na 1 ha użytków rolnych obrazują dane tabeli 4.

Tabela 4

Wyszczególnienie	Grupa A — 68 PGR			Grupa B — 29 PGR		
	1960/61	1966/67	wskaźnik wzrostu	1960/61	1966/67	wskaźnik wzrostu
1. Środki trwałe brutto — w tys. zł	27,7	35,7	129	52,7	65,7	125
2. Nakłady ogółem — w tys. zł	4,3	7,5	176	7,8	12,6	164
3. Produkcja globalna w jednostkach zbożowych	28,2	39,1	139	39,9	53,0	133
4. Dochody ogółem — w tys. zł	3,9	7,1	182	8,2	13,9	170

Wskazują one, że:

— gospodarstwa grupy A są średnio gorzej wyposażone w środki trwałe na 1 ha użytków rolnych niż średnio cała zbiorowość PGR. Natomiast, o ile wskaźnik wzrostu środków trwałych w całości PGR wynosi 110, o tyle w tej grupie gospodarstw — 129. Mimo to jednak średnie wyposażenie gospodarstw tej grupy w roku 1966/1967 nie osiągnęło jeszcze pułapu średniego wyposażenia wszystkich PGR z roku 1966/1967;

— gospodarstwa grupy B wykazują w porównaniu do całości PGR na początku badanego okresu większe wyposażenie w środki trwałe o 53%, a na koniec badanego okresu — o 74%, przy czym wskaźnik wzrostu środków trwałych w tej grupie gospodarstw w badanym okresie wyniósł 125, a w całości PGR — 110%. Świadczy to o koncentrowaniu inwestycji w tych gospodarstwach, i tak już dobrze sytuowanych pod względem środków trwałych, co zresztą znajduje usprawiedliwienie w ich specjalnej działalności rolniczej. Rodzi się jednak pytanie, czy nie należałoby w polityce inwestycyjnej przyhamować inwestowania w gospodarstwach grupy B, a wzmocnić tempo inwestowania w gospodarstwach grupy A, stwarzając im przez to możliwość lepszego wykorzystania ich naturalnych warunków przyrodniczych i ekonomicznych. Dawałoby to jednocześnie efektywniejszy przyrost produkcji w gospodarstwach słabo zainwestowanych i stwarzałoby warunki polepszenia rentowności;

— gospodarstwa grupy A, mimo niższego wyposażenia w środki trwałe niż cała zbiorowość PGR, wykazują w badanym okresie większy przyrost nakładów i dochodów;

— gospodarstwa grupy B, posiadające na początku badanego okresu wyższe wskaźniki nakładów i dochodów niż gospodarstwa grupy A, wykazują mniejsze wskaźniki wzrostu nakładów i dochodów niż to ma miejsce w gospodarstwach grupy A. Może to wynikać z obawy intensyfikowania produkcji drogą wzrostu nakładów eksploatacyjnych przy osiągniętych już do tej pory wysokich wskaźnikach produkcji, gdzie każdy dalszy przyrost jednostki produkcji wymaga coraz większych nakładów nie znajdujących w pełni pokrycia w wartości przyrostu.

Z przedstawionych w sposób bardzo ogólny zjawisk w badanych gospodarstwach nie można wysnuć pełnej i jednoznacznej odpowiedzi na zasadnicze pytanie: czy i w jakiej wysokości wzrost środków trwałych powoduje wzrost nakładów oraz przyrost produkcji i dochodów.

Dlatego też dla właściwego uwypuklenia związków i zależności pomiędzy środkami trwałymi, nakładami, produkcją globalną w jednostkach zbożowych i dochodami zastosowano niektóre metody statystyczno-matematyczne. Posłużono się przy tym następującymi wskaźnikami odpowiednio obliczonymi według właściwych wzorów matematycznych:

a) **odchyleniem standardowym** σ_x (odchylenie średnie), które stanowi średnią kwadratową odchyleń od średniej arytmetycznej i określa, o ile przeciętnie jednostki danej zbiorowości różnią się pod względem badanej cechy (x) od średniej arytmetycznej tej cechy ($\bar{x}$). Odchylenie standardowe jest bezwzględną miarą dyspersji poszczególnych wartości badanej zmiennej;

b) **odchyleniem względnym** v_x (współczynnik zmienności), wyrażającym stosunek procentowy odchylenia standardowego od średniej arytmetycznej danego szeregu zawierającego różne wartości badanej zmiennej. Odchylenie względne jest miarą dyspersji względnej;

c) **współczynnikiem korelacji prostej** — r_{xy} (między dwiema zmiennymi xy) — całkowitej, określającym miarę natężenia zależności ukształtowania się jednej zmiennej (x) pod wpływem drugiej zmiennej (y). Przy $r_{xy} = +1$ istnieje całkowita i ścisła dodatnia zależność między zmiennymi x i y . Przy $r_{xy} = -1$ istnieje całkowita zależność ujemna między zmiennymi x i y .

Przyjmuje się, że ma miejsce korelacja (dodatnia lub ujemna):

wyraźna — przy $r_{xy} > 0,5$
 średnia — przy $r_{xy} < 0,5$ — $> 0,3$
 niewyraźna — przy $r_{xy} < 0,3$

Zazwyczaj na poziom zmiennej zależnej (np. produkcji globalnej) wpływa nie tylko jedna (np. wielkość majątku trwałego), ale więcej zmiennych niezależnych (np. wielkość nakładów eksploatacyjnych, bonitacja gleb itp.).

Słuszniejsze byłoby więc zastosowanie przy omawianych w tym opracowaniu zagadnieniach wskaźników korelacji wielorakiej (złożonej), która dałaby obraz zależności ukształtowania jednej cechy zmiennej (np. produkcji globalnej) przy oddziaływaniu na nią kilku innych najważniejszych czynników — jednak ze względu na ograniczone możliwości zebrania odpowiednich danych statystycznych w opracowaniu tym wyliczono tylko korelację wieloraką (złożoną) w odniesieniu do wpływu na kształtowanie się produkcji globalnej dwóch najistotniejszych czynników — środków trwałych i nakładów bieżących;

d) **współczynnikiem proporcjonalności** — ry/x (regresji), wyrażającym średnią zmienność jednej wielkości przy zmianie drugiej o określoną jednostkę miary. Współczynnik ry/x wykazuje zmienność wartości cechy y przy zmianie wartości cechy x o jednostkę określonej miary (np. o ile wzrasta produkcja globalna w jednostkach zbożowych na 1 ha przy wzroście majątku trwałego na 1 ha o 1000 zł).

Wskaźnik ten można uważać za swego rodzaju miarę efektu, jaki wywołuje określona zmiana wartości jednego czynnika w ukształtowaniu wartości czynnika zależnego;

e) **współczynnikiem korelacji cząstkowej** — $r_{xy.z}$, który jest miernikiem ścisłości związku dwóch cech — x (np. produkcja globalna na 1 ha) — y (np. środki trwałe na 1 ha użytków rolnych) — przy wyłączeniu oddziaływania pozostałych cech (np. z — nakładów eksploatacyjnych na 1 ha);

f) **współczynnikiem korelacji wielorakiej** — $rx.yz$, który jest miernikiem związku między wartością jednej cechy z z kompleksem innych cech.

Omówione wyżej wskaźniki obliczono w różnych kombinacjach i odnośnie różnych powiązań oraz wzajemnych oddziaływań na siebie następujących zmiennych cech w badanych gospodarstwach: środki trwałe — cecha x ; produkcja globalna w jednostkach zbożowych — y ; dochody — u ; nakłady — z .

Trudno omawiać tutaj szczegółowo i wyczerpująco wszystkie zjawiska, jakie uwypukliły się w odpowiednio zestawionych konkretnych, wynikających z obliczeń — wskaźnikach. Trzeba ograniczyć się jedynie do głównych zagadnień.

Najpierw kilka uwag charakteryzujących ogólnie badaną zbiorowość 97 PGR w świetle wskaźników matematyczno-statystycznych:

Odnośnie środków trwałych

Gospodarstwa grupy B posiadały w roku wyjściowym (1960/61) wyższe wyposażenie w środki trwałe na 1 ha użytków rolnych (średnio 52,7 tys. zł) o 90% niż gospodarstwa grupy A (średnio — 27,7 tys. zł). Zarówno w gospodarstwach grupy A, jak i B istniały w tym czasie olbrzymie różnice w poziomie posiadanych środków trwałych, wyrażające się bardzo wysokimi odchyleniami standardowymi (grupa A — 14,9 tys. zł; grupa B — 22,6 tys. zł), co kształtowało również wysokość współczynnika zmienności — odpowiednio 53,8%, 42,9%.

W okresie lat 1960/1961 — 1966/1967 środki trwałe brutto wzrosły średnio na 1 ha użytków rolnych w gospodarstwach grupy A o 8,0 tys. zł, w grupie B — o 13,14 tys. zł.

Zwraca uwagę dość poważne zwiększenie na koniec badanego okresu odchylenia standardowego, dotyczącego wyposażenia gospodarstw grupy B w środki trwałe, z 22,6 tys. zł na 31,4 tys. zł, co w konsekwencji spowodowało zwiększenie współczynników zmienności z 42,9% do 47,8%.

Ogólnie można stwierdzić, że wzrost wyposażenia w gospodarstwach grupy A i B jest bardzo zróżnicowany przy współczynniku zmienności dla grupy A — 63,5%, dla grupy B — 77,3% i odchyleniach standardowych odpowiednio — 5,08 tys. zł i 10,16 tys. zł.

O ile w gospodarstwach grupy A nastąpiło pewne wyrównanie środków trwałych na 1 ha użytków rolnych powodując spadek współczynnika zmienności z 53,6% w roku 1960/61 do 40,6% w roku 1966/67, o tyle w gospodarstwach grupy B, jak powiedziano wyżej, współczynnik ten uległ pogorszeniu, co świadczy o potęgowaniu się w tym okresie zróżnicowania tych gospodarstw pod względem wyposażenia w środki trwałe.

Oдноśnie nakładów

Gospodarstwa grupy B charakteryzuje dużo większa średnia nakładów (7,8 tys. zł na 1 ha w roku 1960/1961 i w roku 1966/1967 — 12,6 tys. zł) w stosunku do gospodarstw grupy A, gdzie odpowiednie wielkości kształtują się: 4,3 tys. zł i 7,5 tys. zł. Również wzrost nakładów na 1 ha użytków rolnych w badanym okresie jest większy w gospodarstwach grupy B (4,9 tys. zł) niż w gospodarstwach grupy A (3,2 tys. zł).

Jest interesujące, że współczynnik zmienności wynosi w zakresie nakładów na 1 ha w gospodarstwach grupy A — 32,4% przy odchyleniu standardowym odpowiednio — 1,4 tys. zł w roku 1960/1961 i odpowiednio — 26,7% przy odchyleniu standardowym 2,0 tys. zł w roku 1966/1967, gdy w gospodarstwach grupy B wskaźniki te wynoszą: w roku 1960/1961 — 44,3% przy odchyleniu standardowym 3,4 tys. zł i w roku 1966/1967 — 34,3% przy odchyleniu standardowym 4,3 tys. zł.

Świadczy to o bardziej wyrównanym poziomie nakładowości w gospodarstwach grupy A niż grupy B, przy dużo większym zróżnicowaniu wyposażenia w środki trwałe gospodarstw grupy A niż grupy B.

Można by suponować, że przy mniejszym wyposażeniu gospodarstw grupy A w środki trwałe ogólnie zbiorowość ta bardziej aktywnie wykorzystuje je drogą odpowiedniego zwiększenia nakładów w poszczególnych gospodarstwach, niż ma to miejsce w gospodarstwach grupy B.

Oдноśnie produkcji globalnej w jednostkach zbożowych

W gospodarstwach grupy B na początku i w końcu badanego okresu widać dużo wyższe wskaźniki produkcji globalnej na 1 ha użytków rolnych, bo 39,9—53,0 jednostek zbożowych, podczas gdy analogiczne dane dla gospodarstw grupy A wynoszą 28,2—39,1.

Dla gospodarstw grupy B średnie odchylenie w roku 1960/1961 wynosi 9,73 jednostek zbożowych, co stanowi współczynnik zmienności 24,4%; dla roku 1966/1967 — analogiczne dane wynoszą: 8,4 jednostek zbożowych i 15,8%.

Świadczy to o dochodzeniu tej grupy gospodarstw do bardziej wyrównanej produkcji globalnej w jednostkach zbożowych na 1 ha użytków rolnych. Jest to swego rodzaju konsekwencja spadku współczynnika zmienności nakładów w tej grupie gospodarstw z 44,3% w roku 1960/1961 do 34,3% w roku 1966/1967.

W grupie A odchylenie standardowe w roku 1960/1961, dotyczące produkcji globalnej, wynosiło 8,0 jednostek zbożowych, co dawało współczynnik zmienności 28,4%; analogiczne wskaźniki dla roku 1966/1967 wynosiły: 10,6 jednostek zbożowych i 27,2%.

Oдноśnie nakładów w tej grupie gospodarstw odchylenie standardowe w roku 1960/1961 wyniosło 1,4 tys. zł i współczynnik zmienności 32,4% oraz odchylenie standardowe w roku 1966/1967 — 2,0 tys. zł i współczynnik zmienności 26,7%. Świadczy to o coraz większym wyrównywaniu w tej grupie gospodarstw poziomu nakładów, co przyczynia się do coraz większego wyrównywania poziomu produkcji globalnej w jednostkach zbożowych na 1 ha użytków rolnych.

Oдноśnie dochodów

Wyższe wskaźniki dotyczące produkcji globalnej i nakładów w gospodarstwach grupy B niż w gospodarstwach grupy A dają również wyższe wskaźniki dochodowości gospodarstw grupy B, wobec gospodarstw grupy A. W gospodarstwach grupy A następuje spadek współczynnika zmienności dochodów na 1 ha z 41,5% w roku 1960/1961 do 38,5% w roku 1966/1967 — i analogicznie w grupie B: z 46,0% do 37,9%.

Świadczy to o dążeniu w tych grupach gospodarstw do większego zrównywania poziomu dochodów z 1 ha użytków rolnych, przy czym proces ten zaznacza się silniej w gospodarstwach grupy B.

Z zakresu szczegółowej analizy uzyskanych wskaźników poruszamy następujące zagadnienia:

1. Wpływ środków trwałych na kształtowanie się produkcji globalnej w jednostkach zbożowych (rxy). Środki trwałe nie stanowią w zasadzie samoistnego i samodzielnego czynnika wpływającego na wzrost produkcji. Inspirują one powiększanie masy środków obrotowych na nakłady eksploatacyjne, przez co w sposób pośredni oddziałują na wielkość produkcji.

Analizując wskaźniki korelacji prostej (całkowitej) między dwiema zmiennymi: środki trwałe — produkcja globalna, należy zawsze mieć na uwadze, że na kształtowanie się wielkości produkcji mają wpływ i inne elementy, a w pierwszym rzędzie — nakłady. Stąd też wskaźniki korelacji między środkami trwałymi a produkcją globalną stanowią swego rodzaju syntezę wpływu dwóch zmiennych — środków trwałych i nakładów.

Wskaźniki korelacji prostej między poziomem środków trwałych w gospodarstwach a produkcją globalną wynoszą:

	Rok 1960/1961	Rok 1966/1967
w gospodarstwach grupy A	+ 0,59	+ 0,56
w gospodarstwach grupy B	+ 0,30	+ 0,29

W gospodarstwach grupy A istnieje wyraźna dodatnia współzależność między wielkością środków trwałych a produkcją globalną.

Słabsze oddziaływanie środków trwałych ma miejsce w gospodarstwach grupy B, co wynika z tego, że gospodarstwa tej grupy są już stosunkowo wysoko zainwestowane i pracują przy wysokich nakładach eksploatacyjnych.

Ogólnie można stwierdzić, że im wyższe wyposażenie w środki trwałe posiadają gospodarstwa, tym większe mają możliwości w osiąganiu produkcji globalnej.

Biorąc pod uwagę przyrosty wartości środków trwałych w badanym okresie oraz przyrosty produkcji globalnej w tymże okresie, widzimy że wskaźnik korelacji wynosi:

dla gospodarstw grupy A	+ 0,20
dla gospodarstw grupy B	+ 0,19

Jest to wskaźnik niewyraźny, co można usprawiedliwić tym, że w przyrostach wartości środków trwałych w badanym okresie mogą znaleźć się obiekty mające bardzo luźny bezpośredni związek z produkcją (np. budownictwo mieszkaniowe) bądź przy-

rosty wartości środków trwałych nie wyrażają wprowadzenia do produkcji nowych obiektów gospodarczych, a stanowią jedynie różnicę między wartością inwentarzową zlikwidowanego majątku a kosztem jego odtworzenia.

Sugeruje to wniosek, że aby osiągać w gospodarstwach coraz to większą produkcję należałoby koncentrować nakłady inwestycyjne w pewnych grupach gospodarstw, stwarzając w stosunkowo krótkim okresie duży skok w wyposażeniu je w środki trwałe, dające możliwości zwiększenia nakładów na produkcję bieżącą i osiągania wyższej produkcji.

2. Wpływ środków trwałych na kształtowanie się nakładów eksploatacyjnych (rxz). Wskaźniki korelacji prostej między poziomem środków trwałych w gospodarstwach a nakładami wynoszą:

	Rok 1960/1961	Rok 1966/1967
w gospodarstwach grupy A	+ 0,59	+ 0,96
w gospodarstwach grupy B	+ 0,61	+ 0,86

Wskaźniki te potwierdzają wyraźną korelację. Im wyższy w poszczególnych gospodarstwach poziom środków trwałych, tym wyższy jest poziom nakładów eksploatacyjnych.

Rozpatrując wskaźniki korelacji między przyrostami środków trwałych w badanym okresie a wzrostem nakładów eksploatacyjnych na 1 ha, wynoszące dla gospodarstw grupy A + 0,35, a dla gospodarstw grupy B + 0,71 można wyciągnąć wniosek, że przy małych przyrostach środków trwałych mniejszy jest wpływ tych środków na zwiększanie nakładów eksploatacyjnych niż przy większych przyrostach środków trwałych.

Omawiając to zagadnienie nie można zapominać, że na zwiększenie nakładów eksploatacyjnych nie mają jedynie wpływu przyrosty środków trwałych, gdyż w PGR istnieje samodzielny proces intensyfikowania produkcji drogą zwiększania nakładów eksploatacyjnych, niezależnie od zwiększania środków trwałych.

Wreszcie przyrosty w nakładach eksploatacyjnych mogą wiązać się nie tylko z przyrostami środków trwałych, a są konsekwencją coraz lepszego wykorzystywania ogólnej masy już posiadanych środków trwałych.

3. Wpływ nakładów eksploatacyjnych na produkcję globalną w jednostkach zbożowych (rzy). Wskaźniki korelacji prostej między nakładami a produkcją globalną w odniesieniu do gospodarstw grupy A są bardzo wysokie + 0,82 (1960/1961 rok) i + 0,84 (1966/1967 rok) oraz świadczą o wybitnym i decydującym wpływie nakładów na produkcję globalną.

Im wyższe nakłady tym wyższa produkcja. Wskaźnik + 0,60, odnoszący się do natężenia wpływu przyrostu nakładów w tej grupie gospodarstw na przyrost produkcji globalnej w latach 1960/1961 do 1966/1967 jakkolwiek jest bardzo wyraźny i wysoki — jest mniejszy od poprzednio wymienionych i byłby prawdopodobnie większy, zbliżając się do poprzednich wskaźników, gdyby przyrosty środków trwałych w tej grupie gospodarstw były większe. Wynika to zresztą ze wskaźników korelacji: środki trwałe — nakłady, które dla roku 1960/1961 wynoszą + 0,59, a dla roku 1966/1967 + 0,61, podczas

gdy wskaźniki korelacji między przyrostem środków trwałych a przyrostem nakładów wynoszą + 0,35.

4. Wpływ środków trwałych i nakładów eksploatacyjnych na produkcję globalną w świetle wskaźników korelacji wielorakiej — przedstawiają dane tabeli 5 (ry.xz).

Tabela 5

	Według przyrostu środków trwałych (x) i nakładów (z)	Według stanów na dzień 1.7.1961 r. środków trwałych (x) i nakładów (z) za rok 1960/1961	Według stanów na dzień 30.6.1966 r. środków trwałych (x) i nakładów (z) za rok 1966/1967
Grupa A (68 PGR)	+ 0,60	+ 0,83	+ 0,84
Grupa B (29 PGR)	+ 0,37	+ 0,46	+ 0,33

Interesujące jest porównanie tych wskaźników korelacji wielorakiej z ukształtowaniem się wskaźników korelacji prostej (całkowitej) między środkami trwałymi — produkcją globalną (rxy) i środkami trwałymi (rxz) — nakładami. Ilustruje to tabela 6 odnośnie do gospodarstw grupy A.

Tabela 6

	Według przyrostów w latach 1960/61—1966/67	Według stanów za rok 1960/1961	Według stanów za rok 1966/1967
rxy	+ 0,20	+ 0,59	+ 0,56
ryz	+ 0,60	+ 0,82	+ 0,84
ry . xz	+ 0,60	+ 0,83	+ 0,84

Wskaźniki korelacji wielorakiej (produkcja globalna — środki trwałe i nakłady) odpowiadają tu całkowicie wskaźnikom korelacji prostej (całkowitej) między nakładami a produkcją globalną (rzy), co potwierdza bezprzeczną prawdę, że środki trwałe nie mają samodzielnego wpływu (bez nakładów eksploatacyjnych i innych czynników) na produkcję globalną.

Obliczając wskaźnik korelacji cząstkowej między środkami trwałymi a produkcją globalną, przy wyłączeniu wpływu nakładów, otrzymuje się wskaźnik korelacji cząstkowej dla tej grupy gospodarstw od „0” poprzez „0,11” do bardzo niewyraźnego wskaźnika „+0,24”.

5. Wpływ nakładów na dochody (rzu). Wskaźniki korelacji w gospodarstwach grupy B + 0,88 (1960/1961 rok) i + 0,95 (1966/1967 rok) świadczą o bardzo ścisłym związku kształtowania dochodów przez nakłady. Nieco mniejsze wskaźniki dla gospodarstw grupy A — odpowiednio + 0,81; + 0,90 — wynikają, można przypuszczać, z gorszego gospodarowania środkami obrotowymi i można wyciągnąć pośredni wniosek, że w tej grupie gospodarstw częstotliwość występowania gospodarstw wykazujących straty jest większa niż w gospodarstwach grupy B.

W związku z tym, że wyższy poziom na 1 ha środków trwałych inspiruje wyższe nakłady na produkcję, to z kolei nakłady, biorąc pod uwagę wysoki wskaźnik korelacji między nakładami a dochodami i środkami trwałymi, wywierają pośrednio wpływ na kształtowanie się dochodów. Oczywiście, nie jest to jedyny sposób zwiększania dochodów tylko drogą inwestycyjną, należy bowiem równolegle intensyfi-

kować nakłady na bazie posiadanych już środków trwałych dla ich maksymalnego wykorzystania w danych warunkach przyrodniczych i ekonomicznych poszczególnych gospodarstw.

6. Wpływ produkcji globalnej na kształtowanie się dochodów (ryu). Bardzo ścisły dodatni wpływ produkcji globalnej na dochody, wyrażony na przykład dla gospodarstw grupy A wskaźnikiem korelacji między tymi dwoma czynnikami: $+0,92$ (1960/1961 rok) i $+0,86$ (1966/1967 rok), nie wymaga komentarzy.

7. Efektywność inwestycji w badanych gospodarstwach w świetle współczynników regresji — środki trwałe — produkcja globalna (ry/x). Współczynniki regresji wykazują, że przyrost środków trwałych w okresie 1960/1961 do 1966/1967 w wysokości 1 000 zł na 1 ha użytków rolnych powodował średnio przyrost produkcji globalnej w gospodarstwach grupy A — 0,25 jednostki zbożowej, a w gospodarstwach grupy B — 0,11 jednostki zbożowej.

Oczywiście, jak wyjaśniono poprzednio, nie jest to skutkiem samoistnego działania przyrostu środków trwałych, a współczynnik ten jest w pierwszym rzędzie ukształtowany wzrostem nakładów eksploatacyjnych na 1 ha użytków rolnych, o czym będzie mowa w dalszym ciągu.

Współczynniki regresji, liczone w odniesieniu do całej masy posiadanych w roku 1960/1961 i 1966/1967 przez gospodarstwa środków trwałych na 1 ha użytków rolnych, wynoszą średnio dla gospodarstw grupy A — 0,31 i 0,41 jednostki zbożowej, a dla gospodarstw grupy B — 0,13 i 0,78 jednostki zbożowej.

8. Środki trwałe — nakłady (rz/x). Przyrost środków trwałych w okresie lat 1960/1961 do 1966/1967 w wysokości tysiąca złotych na 1 ha użytków rolnych powodował przyrost nakładów na 1 ha w kwocie 0,076 tys. zł w gospodarstwach grupy A, a w gospodarstwach grupy B — 0,119 tys. zł.

Gospodarstwa grupy A przy mniejszym wzroście nakładów na 1 ha użytków rolnych (0,076 tys. zł) zareagowały silniej w kierunku dodatnim na wzrost produkcji globalnej (0,25 jednostki zbożowej) niż gospodarstwa grupy B, które przy wzroście nakładów wynoszącym 0,119 tys. zł wykazują wzrost produkcji globalnej 0,11 jednostki zbożowej.

Jest to potwierdzenie faktu, że wyprodukowanie każdej następnej jednostki produkcji przy odpowiednio już wysokim poziomie produkcji jest kosztowniejsze niż jednostki poprzedniej. Współczynniki regresji (rz,x), dotyczące lat 1960/1961 i 1966/1967, wskazują, że posiadanie w gospodarstwach grupy A o 1 000 zł więcej środków trwałych na 1 ha powoduje odpowiednio większe nakłady w tych latach: 0,055 tys. zł, 0,084 tys. zł — dając jednocześnie przyrost produkcji globalnej, związany z posiadaniem tego tysiąca złotych więcej środków trwałych, 0,31 do 0,41 jednostki zbożowej na 1 ha użytków rolnych.

W gospodarstwach grupy B każdy posiadany w masie środków trwałych tysiąc złotych więcej środków trwałych powoduje w roku 1960/1961 większe nakłady o 0,146 tys. zł, a w roku 1966/1967 — o 0,119 tys. zł, dając średnio większy przyrost produkcji globalnej.

Oznaczałoby to, że ta grupa gospodarstw, posiadając dużo wyższe środki trwałe na 1 ha użytków rol-

nych, nawet zmniejszając przyrost nakładów związanych z posiadaniem 1 000 zł więcej środków trwałych, ma możliwość osiągania wyższej produkcji. W takim usytuowaniu się wskaźników regresji, odnośnie do gospodarstw grupy B, kryje się lepsze zharmonizowanie struktury środków trwałych, lepsza organizacja ekonomiczno-techniczna itp.

9. Nakłady — produkcja globalna (ry/z). Wszystkie współczynniki regresji, mówiące o ile zwiększa się produkcja globalna pod wpływem zwiększenia o 1 000 zł nakładów na 1 ha użytków rolnych, wykazują bardzo wysokie wartości.

W okresie lat 1960/1961 do 1966/1967 przyrost nakładów w gospodarstwach grupy A spowodował przyrost produkcji globalnej o 3,5 jednostki zbożowej na 1 ha użytków rolnych, a w gospodarstwach grupy B — o 1,23 jednostki zbożowej na 1 ha użytków rolnych.

Biorąc pod uwagę poziom nakładów w roku 1960/1961 i w roku 1966/1967 widzimy, że gospodarstwa grupy A wykazują przy zaangażowaniu tysiąca złotych więcej nakładów odpowiednio: 4,75; 4,45 jednostki zbożowej na 1 ha użytków rolnych, a gospodarstwa grupy B odpowiednio: 0,54; 0,60 jednostki zbożowej.

Znowu znajduje tu potwierdzenie fakt, że przy odpowiednio wysokim poziomie produkcji z 1 ha dalszy nakład 1 000 zł w danych nie zmienionych warunkach daje coraz bardziej zmniejszający się efekt produkcyjny.

*

Omówione wyżej zjawiska na tle interpretacji niektórych zależności wyrażonych we wskaźnikach statystyczno-matematycznych dają tylko ogólną orientację w kształtowaniu się jednych zmiennych pod wpływem innych zmiennych.

Wielkość nakładów na 1 ha użytków rolnych nie jest oczywiście związana jedynie z wielkością posiadanych przez gospodarstwa środków trwałych, nakłady mogą kształtować się również różnie — niezależnie od środków trwałych. Trzeba również mieć na względzie i to, że przy porównywaniu dwóch krańcowych lat (1960/1961 — 1966/1967) i wzięciu pod uwagę jedynie zasadniczo trzech zmiennych, bardzo zresztą skomplikowanych (środki trwałe, nakłady, produkcja globalna), sprawa została uproszczona.

Powyższe krańcowe lata i usytuowanie w tych okresach poszczególnych gospodarstw uzależnione było również od całego szeregu innych zmiennych, jak wpływy klimatyczne, różny stopień organizacji, techniki produkcji, fachowy poziom kierownictwa i załóg itp.

Oczywiście omówione tutaj wskaźniki, dotyczące 97 gospodarstw, nie mogą być dosłownie i bezkrytycznie przenoszone na całą zbiorowość PGR, gdyż dotyczą one tylko badanej populacji. Można z nich wyciągnąć tylko ogólne wnioski co do różnych zjawisk zachodzących w PGR.

Przy badaniu większej populacji gospodarstw, mającym na celu wykrycie pewnych zjawisk ekonomicznych, trendów oraz wzajemnego oddziaływania na siebie różnych elementów gospodarowania właściwe stosowanie niektórych metod statystyczno-matematycznych — jakkolwiek niezmiernie pracochłonnych — jest instrumentem bardzo pomocnym.

STANISŁAW KOBAK

Niektóre zagadnienia teraźniejszości i przyszłości międzynarodowego systemu walutowego kapitalizmu

System waluty dewizowo-złotej lub jak kto woli złoto-dewizowej (gold exchange standard), przyjmowany jest generalnie jako panujący w międzynarodowym systemie walutowym kapitalizmu w okresie po II wojnie światowej. Jeśli przyjąć, że podstawową cechą tego systemu jest zasada gromadzenia i utrzymywania rezerw monetarnych niezbędnych do wyrównywania sald bilansu płatniczego w złocie lub dewizach, to istotnie okres po II wojnie światowej jest okresem nieprzerwanego panowania systemu waluty dewizowo-złotej. W wyniku zasadniczych zmian, jakie nastąpiły w ostatnich latach pięćdziesiątych, a w szczególności wprowadzenia wymienialności walut głównych państw zachodnioeuropejskich (koniec 1958 roku) oraz zakończenia się okresu występowania „głodu dolarowego” i rozpoczęcia się procesu systematycznego spychania dolara z bezwzględnie uprzywilejowanej pozycji („dolar lepszy niż złoto”), pojawiły się w latach sześćdziesiątych głosy, które nie tylko eksponowały znaczenie tych zmian dla dalszych losów kapitalistycznego systemu walutowego, ale wręcz udowodniały, że koniec lat pięćdziesiątych stanowi początek okresu istnienia tak zwanego „nowego standardu złota” („the new gold standard”).

W uzasadnieniu tego twierdzenia podkreśla się dwa zagadnienia. Po pierwsze to, że od tego czasu istnieje proces systematycznego zbliżania się państw kapitalistycznych do złota jako środka wyrównywania sald bilansów płatniczych między państwami oraz jako podstawowej i ostatecznej formy gromadzenia i utrzymywania oficjalnych rezerw monetarnych. Podobnie jak w okresach przed I wojną światową oraz w latach 1925—1931 (okresy funkcjonowania waluty złotej) również i teraz zasoby pieniądza światowego w formie złota są uzupełniane dwoma kluczowymi walutami świata kapitalistycznego (dolar i funt szterling) jako walutami rezerwowymi.

Po drugie to, że od tego czasu rządy i władze monetarne poszczególnych państw dążyły do zabezpieczenia stałych parytetów swoich walut przy równoczesnym wprowadzaniu coraz większej swobody handlu zagranicznego i międzynarodowego przepływu kapitałów. W poprzednim bowiem okresie obowiązywały w tej dziedzinie rygorystyczne ograniczenia.

Wprowadzając więc do nazwy uzupełnienie „nowy” akcentuje się występowanie w obecnym systemie walutowym elementów, których nie było w klasycznym systemie „gold standard”. Utrzymanie natomiast nazwy „gold standard” jest uzasadnione usiłowaniami poszczególnych państw stosowania generalnego postępowania kierunkowo zbieżnego z zasadami zawartymi w systemie waluty złotej. W dużym uproszczeniu zasady te sprowadzają się do tego, że państwa posiadające deficyt bilansu płatniczego powinny w swojej wewnętrznej gospodarce prowadzić deflacyjną politykę, podczas gdy państwa posiadające nadwyżki bilansu płatniczego powinny

oddziaływać na swoją gospodarkę za pomocą środków zwiększania popytu wewnętrznego, dopuszczając nawet do kontrolowanego inflacyjnego wzrostu cen.

Scharakteryzowana wyżej koncepcja jest na pewno kontrowersyjna. Nie wdając się w ostateczną ocenę jej słuszności wydaje się jednak, że zawiera ona ciekawą próbę podkreślenia pogłębiającego się kryzysu walut rezerwowych, jako składników zasobów pieniądza światowego. Wydaje się, że podkreśla ona w sposób dosadny rozpoczęcie się na początku ostatniego dziesięciolecia i pogłębianie się procesu braku zaufania do walut rezerwowych w miarę zmieniania się międzynarodowej sytuacji ekonomicznej świata kapitalistycznego.

Znane powszechnie warunki polityczne i ekonomiczne w świecie kapitalistycznym po II wojnie światowej, ze szczególnym uwzględnieniem stosunków na osi USA—Europa Zachodnia, nie stwarzały żadnych trudności w nałożeniu na narodowy mundur dolara USA munduru pieniądza światowego. W świetle ówczesnych warunków było to rzeczą zupełnie naturalną.

Mundur jest tradycyjną, powszechnie przyjętą formą demonstrowania praw, przywilejów oraz obowiązków i odpowiedzialności egzekwowanych z całą bezwzględnością. A cóż dopiero, kiedy nosi się dwa mundury z koniecznością pełnego zadośćuczynienia i to równoległego, równoczesnego i ciągłego wymogom dwóch wcale niejednakowych mundurów. Trzeba je utrzymywać w takim stanie i trzeba je nosić w taki sposób, aby wzbudzały pełne zaufanie co do ich autentyczności. Jeśli natomiast mundur narodowy zostanie sponiewierany, jeśli w szczególności procesy deprecjacji pieniądza krajowego nadwerężą jego siłę nabywczą, a kształtowanie się rozrachunków międzynarodowych państwa w wyniku chronicznego deficytu bilansu płatniczego prowadzi do trudnego do tolerowania przez zagranicznych partnerów rozwarcia się dysproporcji między wypłukiwanymi zasobami ostatecznego pieniądza światowego — złota, a narastającymi zasobami dewizowymi za granicą jako rezultatu pokrywania deficytu bilansu płatniczego zobowiązaniami w walucie uznanej za rezerwową — wówczas systematycznie odpadają od munduru międzynarodowego epolety i szlify budzące respekt i zaufanie. Świat zaczyna w momencie najmniej odpowiednim dla waluty rezerwowej rezygnować z niej na korzyść pieniądza rzeczywiście światowego — złota. Wówczas waluta rezerwowa — z punktu widzenia stanu jej naturalnego zaplecza zabezpieczającego — jest bezbronna. Jedynym ratunkiem dla naszego dwumundurowego wiarusa jest podtrzymywanie go środkami sztucznymi, których działanie obliczone jest na przetrzymanie trudności i doczekanie „lepszyc czasów”.

Funt szterling był pierwszą walutą rezerwową od początku istnienia systemu waluty dewizowo-złotej. Załamanie się zaufania do tej waluty na przełomie

lat 30-tych bieżącego stulecia praktycznie równało się likwidacji systemu dewizowo-złotego. Ostatnim akordem załamania się tego systemu po zawieszeniu wymieniałości funta szterlinga i jego dewaluacji w roku 1931 była dewaluacja dolara USA w roku 1934. Nastąpiła zmiana oficjalnej ceny złota z 20,67 dolarów za uncję czystego złota na 35 dolarów. Poderwanie zaufania do waluty rezerwowej, jako do reprezentanta realnego pieniądza światowego, okazało się dostatecznym powodem do załamania się systemu walutowego.

Wyniki II wojny światowej zmieniły zasadniczo polityczną i ekonomiczną sytuację świata. Powstały państwa socjalistyczne i międzynarodowy rynek socjalistyczny. Zmieniły się miejsca i role państw kapitalistycznych w świecie. Powstały państwa tak zwanego „trzeciego świata” na gruzach rozpadającego się systemu kolonialnego. Doniosłość tych zmian jest oczywista. Ale dla funkcjonowania międzynarodowego systemu walutowego kapitalizmu ogromne znaczenie miały (i mają nadal) zmiany zachodzące w okresie powojennym w międzynarodowych stosunkach politycznych i gospodarczych między poszczególnymi państwami kapitalistycznymi a szczególnie między głównymi państwami Europy Zachodniej a USA.

Twórcy powojennego kapitalistycznego międzynarodowego systemu walutowego założyli, w ich mniemaniu, wystarczający walutowy mechanizm dostosowawczy w przypadku zmiany warunków ekonomicznych, wyrażającej się w szczególności „zasadniczym brakiem równowagi” — do stosowania na wszelki wypadek przez wszystkie państwa, oprócz USA. Istnienie bowiem stałej przewagi USA, a w ślad za tym istnienie dolara USA jako pierwszorzędnej waluty rezerwowej, było amerykańskim dogmatem.

Postępowanie władz USA w całym okresie powojennym było podporządkowane temu dogmatowi. W roku 1949 została przeprowadzona szeroko zakrojona dewaluacja walut państw kapitalistycznych. Funt szterling został zdewaluowany aż o 30%, a wraz z nim w takim samym stosunku waluty 29 państw, w tym wszystkich państw członków Wspólnoty Brytyjskiej. Główne państwa Europy Zachodniej również zdewaluowały swoje waluty, chociaż w nieco mniejszych rozmiarach. Stany Zjednoczone AP były wówczas głównym promotorem tego zabiegu monetarnego. Później jednak, kiedy narastający brak równowagi bilansu płatniczego USA coraz wyraźniej demonstrował konieczność włączenia dolara do tego typu zabiegów monetarnych, Stany Zjednoczone AP odzegnały się od tego. Od początku lat sześćdziesiątych władze monetarne USA, jak również ich prezydenci, systematycznie przypominają światu zapewnienie, że oficjalna cena złota, wyrażona w dolarze, nie będzie zmieniona. Nie ma jakoby potrzeby. Na argumenty, że ogólny ruch cen nie może być w długim okresie czasu obojętny również dla wysokości ceny złota, odpowiadają w różnych formach, ale w jednym duchu: jeśli się zmieniają rozmiary przedmiotów mierzonych, to wcale nie oznacza, że trzeba zmienić rozmiary stosowanej do pomiarów jednostki miary. A świat konsekwentnie nie zgadzał się i nie zgadza z tym punktem widzenia. Naciski poszczególnych państw (nie tylko Francji), władz monetarnych w jednym szeregu z prywatnymi teauryzatorami na amerykańskie zapasy złota były wyraźnym tego dowodem. Stany Zjednoczone były zmuszone do wyko-

rzystywania wszelkich możliwości broniących lub zmierzających do obrony dolara. Od najróżniejszych form pomocy kredytowej władz monetarnych głównych państw kapitalistycznych, poprzez propozycję i naciski uzupełnienia środków międzynarodowej płynności w formie specjalnych praw kredytowych w Międzynarodowym Funduszu Walutowym (SDRs) aż do odseparowania złota monetarnego od popytu prywatnego i wreszcie do różnych zabiegów wstrzymujących głównych wierzycieli USA od prezentowania krótkoterminowych dolarowych należności do wymiany na złoto.

Wszystko to zmierzało do jednego celu — nie pozwolić na to, aby międzynarodowy mundur spadł z dolara lub został zerwany rękami niedawno jeszcze wygodnych partnerów gospodarczych. Nawet amerykańska gospodarka nie wytrzymała ciężaru brzemienia przywódcy „wolnego świata” oraz bezpośredniego stróża własnych interesów w wielu punktach świata poza granicami USA. Przyjęcie drogi dewaluacji dolara — jakkolwiek z punktu widzenia aktualnych warunków międzynarodowej równowagi płatniczej całkowicie uzasadnione i konieczne — byłoby jednak zabójcze dla dolara jako waluty rezerwowej.

To stanowisko USA wywołuje określone reperkusje również w zakresie kształtowania się określonych postaw głównych państw kapitalistycznych. Biorąc przykład z USA coraz częściej podporządkowują one swoje stanowiska w dyskusjach na temat potrzeby dewaluacji czy rewaloryzacji wymogom rozgrywek prestiżowych, politycznych. Wydaje się, że w tym przypadku można zupełnie wyraźnie zaobserwować ujawniające się sprzeczności zawarte w formule systemu waluty dewizowo-złotej. Jest to sprzeczność między możliwością właściwego i powszechnego funkcjonowania mechanizmu dostosowawczego a koniecznością utrzymania zaufania do waluty narodowej pełniącej funkcję waluty rezerwowej.

Istnieje zatem nadal nie rozwiązany problem międzynarodowej płynności oraz problem mechanizmu dostosowawczego w międzynarodowym systemie walutowym kapitalizmu. Problem pierwszy wiąże się bezpośrednio ze stanami oficjalnych zasobów monetarnych poszczególnych państw, problem drugi — z bieżącym kształtowaniem się bilansów płatniczych poszczególnych państw. Problem pierwszy jest więc problemem stanu posiadania, a drugi warunkowany jest tendencjami do zmian wzajemnych proporcji wpływów i wypłat w bilansach płatniczych. Są to problemy ściśle z sobą powiązane, chociaż nie tożsame.

W ostatnich latach zaostrzyła się walka między państwami kapitalistycznymi o akumulowanie oficjalnych rezerw monetarnych, ze szczególnym uwzględnieniem rezerw złota. Wzmógł się pęd w kierunku złota jest rezultatem braku zaufania do walut rezerwowych, powszechnego przekonania o konieczności ustalenia nowej, znacznie wyższej ceny złota. Natomiast walka o rezerwy w ogóle jest wyrazem braku środków międzynarodowej płynności w stosunku do odczuwanych potrzeb. W tym ujęciu walka poszczególnych państw o rezerwy zawiera w sobie elementy samounicestwienia. Wszyscy dążą do osiągnięcia nadwyżek bilansu płatniczego, głównie przez nadwyżki bilansu handlo-

wego. W ślad za tym pojawia się powszechna dążność do ograniczenia importu i maksymalizowania eksportu i to głównie w kierunkach płatności wolnodewizowych. W ujęciu międzynarodowych stosunków ekonomicznych tendencje te są sprzeczne. Wszyscy równocześnie nie mogą mieć nadwyżek.

W tej sytuacji wydają się uzasadnione postulaty zwiększenia środków międzynarodowej płynności tak, aby w globalnej wysokości były one wystarczające. Wśród wielu propozycji wyróżniają się dwie, krańcowo różniące się między sobą. Pierwsza sprowadza się do znacznej podwyżki ceny złota. Druga natomiast zmierza do demonetyzacji złota i zastąpienia go emisją międzynarodowej papierowej jednostki monetarnej w ilości stosownej do wymogów międzynarodowych obrotów płatniczych i potrzeb w zakresie rezerw. Nie przesądzając, który kierunek zwycięży (choć wydaje się, iż jeszcze długo można być spokojnym o to, że koncepcja druga pozostanie w sferze postulatów), trzeba równocześnie podkreślić, że samo zwiększenie środków międzynarodowej płynności nie likwiduje problemu. Pozostaje jeszcze konieczność zapewnienia właściwych warunków wykorzystywania tych środków w skali międzynarodowej, przez funkcjonowanie w międzynarodowym systemie walutowym odpowiedniego mechanizmu dostosowawczego.

Wspomniane pobieżnie wynaturzenia przyjętego w Bretton Woods mechanizmu dostosowawczego właściwie oderwały go od możliwości reagowania na zmiany o charakterze ekonomicznym. Opory władz państwowych z punktu widzenia przesłanek politycznych i prestiżowych są główną przyczyną tego stanu. Jest to konsekwencją powszechnie przyjętej zasady, że państwo, które zajmuje nie najmniej ważne miejsce w ekonomice światowej i chce zajmować coraz to lepsze, musi traktować dewaluację jako ostateczność w podejmowaniu wysiłków zmierzających do przywrócenia równowagi bilansu płatniczego. Jest ona bowiem traktowana zupełnie jako jednoznaczne przyznanie się do długofalowych i strukturalnych niepowodzeń gospodarczych kraju. I dlatego, jeśli już dochodzi do dewaluacji, to jest ona przedsięwzięciem dramatycznym, podejmowanym w wyniku długo narastających i równocześnie tłumionych różnymi doraźnymi środkami interwencyjnymi zaburzeń w gospodarce wewnętrznej państwa oraz w funkcjonowaniu międzynarodowego systemu walutowego.

Dlatego wysuwane są coraz częściej propozycje wprowadzenia mechanizmu walutowych dostosowań do wymogów równowagi bilansu płatniczego na bieżąco, prawie automatycznie. Oczywiście pozycją wyjściową jest krańcowa sugestia wprowadzenia ruchomych kursów walut, tonowana różnymi uzupełniającymi propozycjami ograniczenia żywiołowości w zmianach kursów.

Ciekawą natomiast wydaje się propozycja zmierzająca do (prawie) automatycznego, tym niemniej kontrolowanego i świadomego, podejmowania decyzji o korekcie parytetu waluty na podstawie zaobserwowanych w określonym czasie (np. w ciągu roku) tendencji. W celu zwiększenia pola obserwacji tendencji kursu walut dolne i górne punkty interwencyjne powinny być bardziej niż dotychczas oddalone od parytetu. Poszczególne państwa, ich instytucje monetarne miałyby pełne możliwości interweniowa-

nia w przypadku większych odchyśleń kursów od parytetu, a przy dochodzeniu kursów do punktów interwencyjnych — obowiązkiem. Natomiast po stwierdzeniu występujących w okresie co najmniej jednego roku trwałych tendencji znacznie większych odchyśleń kursu od parytetu — podejmowana byłaby na płaszczyźnie międzynarodowej organizacji monetarnej decyzja o zmianie parytetu waluty w odpowiednich rozmiarach (z reguły niedużych ze względu na bieżące stosowanie tej zasady).

W ten sposób byłyby zachowane podstawowe wymogi sprawnego funkcjonowania mechanizmu dostosowawczego w międzynarodowym systemie walutowym, a mianowicie:

— parytet odpowiadałby realnym warunkom wynikającym z bilansu płatniczego państwa;

— zasada względnie stałych kursów walutowych byłaby utrzymana przy dopuszczeniu do głosu w określonych granicach kontrolowanego działania kursów zmiennych, jako jedynego wskaźnika dla realnych poczynąń w formalnym ustaleniu parytetów;

— poszczególne państwa miałyby duże możliwości wywierania wpływu na kształtowanie się kursów rynkowych swoich walut, przy równoczesnym ograniczeniu ich samowoli w przypadku konieczności zmiany parytetu.

Propozycje zmierzające do stworzenia właściwie działającego mechanizmu dostosowawczego w sferze międzynarodowych stosunków walutowych są konsekwencją przyjmowania przez ich autorów dwóch podstawowych założeń. Założenie pierwsze wyprowadzone jest z obserwacji dotychczasowych doświadczeń. Przekonanie, że jeśli każde państwo prowadzić będzie politykę gospodarczą polegającą na niedopuszczeniu ani do inflacji, ani do bezrobocia, to nie będzie żadnego problemu poważniejszego zachwiania równowagi w międzynarodowych obrotach płatniczych, nie wytrzymało próby życia. Zakładając nawet, że wszystkie państwa będą skrupulatnie przestrzegały zasady tej gry, to zjawiska takie, jak różny przebieg rozwoju ekonomicznego w poszczególnych państwach, różne tempo wzrostu wydajności pracy będą nieuchronnie prowadziły do ukształtowania się nowych warunków równowagi płatniczej między nimi. A jeśli weźmie się pod uwagę to, że byłoby utopią zakładać idealną zgodność i jednolitość działania niezawisłych państw — to tym bardziej należy przyjąć nieuchronność występowania takich różnic. Dlatego międzynarodowy system walutowy nie może tego nie uwzględniać w swoim działaniu równoległe do występowania tych zmian.

Założenie drugie wynika z przyjętej tezy, że problem międzynarodowej płynności jest bezpośrednio zależny od funkcjonowania mechanizmu dostosowawczego w międzynarodowym systemie walutowym. Nie pomogą żadne wysiłki zmierzające do zwiększenia środków międzynarodowej płynności, jeśli działanie systemu walutowego nie zapewni prawidłowego ich rozdziału między poszczególne państwa. Nie jest bowiem znana granica indywidualnych ocen państw, jakie rezerwy środków międzynarodowej płynności byłyby dla nich wystarczające. Dlatego wyprowadzane jest generalne twierdzenie, że im większa i doskonalsza będzie elastyczność działania walutowego mechanizmu dostosowawczego,

tym mniejsze będzie zapotrzebowanie na środki międzynarodowej płynności dla zabezpieczenia się przed trudnościami płatniczymi. Problemem zatem podstawowym jest dokonanie reformy międzynarodowego systemu walutowego przy zastosowaniu możliwie najbardziej prawidłowej formuły kojarzącej te dwa współzależne elementy.

Nie przesądzając dalszego biegu wypadków — jedno wydaje się pewne, że nie będzie można zbyt długo zwlekać z zasadniczą reformą międzynarodowego systemu walutowego. Wydaje się również, że władze USA będą podejmować wszelkie możliwe starania, aby rozwiązać problem międzynarodowej płynności bez generalnej rewizji parytetów walut, z dolarem na czele. Presja USA na wprowadzenie

w życie koncepcji SDRs oraz zdecydowany opór co do rewizji oficjalnej ceny złota są dostatecznymi dowodami na to. To samo można chyba powiedzieć o stanowisku USA do propozycji zmiany mechanizmu działania procesów dostosowawczych w międzynarodowym systemie walutowym w kierunku usunięcia warunków do woluntarystycznego zachowywania się państw. Obrona pozycji dolara jako głównej waluty rezerwowej nie pozwala im na zajęcie innego stanowiska. Otwarty natomiast pozostaje problem, jak długo w aktualnych, radykalnie zmienionych warunkach ekonomicznych będą mogły USA posługiwać się metodą oporu, presji i dyktanda w regulowaniu podstawowych problemów ekonomicznych stosunków międzynarodowych.

KRYSZYNA GRZYMSKA

Zmiana systemu finansowego przedsiębiorstw gospodarki komunalnej

W latach 1961—1968 obowiązywał w przedsiębiorstwach gospodarki komunalnej system finansowy określony uchwałą nr 281 Rady Ministrów z dnia 10 sierpnia 1960 roku, częściowo zmienioną i uzupełnioną uchwałą nr 39 Rady Ministrów z dnia 11 lutego 1964 roku (jednolity tekst ogłoszony w Monitorze Polskim nr 46 z roku 1964, poz. 224).

Zasady tego systemu niewątpliwie wpłynęły na usprawnienie gospodarki tych przedsiębiorstw oraz rozliczeń z budżetami terenowymi. Jednakże w trakcie działania tego systemu, szczególnie po wprowadzeniu zasadniczych zmian w systemie finansowym przedsiębiorstw przemysłowych, odczuwało się coraz większą konieczność nowelizacji niektórych przepisów w odniesieniu do przedsiębiorstw gospodarki komunalnej — zarówno z punktu widzenia dostosowania zasad systemu finansowego przedsiębiorstw tej branży do obowiązującej w banku instrukcji służbowej nr A-8, dotyczącej kredytowania przedsiębiorstw społecznych, jak również konieczności zwiększenia samodzielności tych przedsiębiorstw i dalszych usprawnień w ich gospodarce finansowej.

Obecny, nowy system finansowy przedsiębiorstw gospodarki komunalnej, określony uchwałą nr 34 Rady Ministrów z dnia 28 stycznia 1969 r. (MP nr 6 z dnia 21 lutego 1969 r., poz. 59) wprowadza dość zasadnicze zmiany.

Można by wymienić następujące zasadnicze kierunki tych zmian, a mianowicie:

1. Zniesienie normatywu finansowego środków obrotowych (obejmującego zapasy i nakłady przyszłych okresów) i wprowadzenie zasady, że prawidłowe środki obrotowe przedsiębiorstw tej branży będą obecnie pokrywane (z wyjątkiem zapasów sezonowych i rezerw finansowanych w całości kredytem bankowym) — w 60% funduszami własnymi w obrocie, a w 40% kredytem bankowym, analogicznie jak to ma miejsce w przedsiębiorstwach przemysłowych planu centralnego i terenowego, w budownictwie, a także w przedsiębiorstwach gospodarki mieszkaniowej. Zapasy zbędne i nadmierne oraz nieprawidłowe nakłady przyszłych okresów finansowane

będą obecnie w całości funduszami własnymi w obrocie. Dotychczas (w myśl zarządzenia ministra finansów z dnia 25 marca 1962 r. w sprawie częściowego pokrycia funduszami własnymi i pasywami stałymi normatywu środków obrotowych w przedsiębiorstwach gospodarki komunalnej) 75% normatywu środków obrotowych finansowano funduszami własnymi w obrocie i pasywami stałymi. Oznacza to, że funduszami własnymi w obrocie finansowane były środki obrotowe w wysokości 75% normatywu pomniejszonego o pasywa stałe. Pozostała natomiast część zapasów i nakładów przyszłych okresów, a więc zarówno reszta środków normatywnych, nie pokryta funduszami własnymi w obrocie, jak i całość środków ponadnormatywnych (w tym również nieprawidłowe zapasy i nakłady przyszłych okresów) finansowane były — zgodnie z przepisami obowiązującej instrukcji kredytowej — jednym kredytem na zapasy, którego wysokość mogła być pomniejszana o nie zaangażowane w finansowaniu należności — pasywa zmniejszające potrzeby kredytowe, w skład których wchodziły również pasywa stałe.

Praktyka ta mogła mieć jednak charakter jedynie tymczasowy, gdyż dawny system finansowy przedsiębiorstw gospodarki komunalnej, nie dostosowany do obowiązujących zasad kredytowania przedsiębiorstw społecznych, opartych z kolei o zmienne już od dawna systemy finansowe ogromnej większości przedsiębiorstw w kraju, stwarzał dodatkowe trudności i pewną „sztuczność” przy ustalaniu przedmiotów kredytowania dla przedsiębiorstw tej branży.

2. Drugą zasadniczą zmianą w nowym systemie finansowym przedsiębiorstw gospodarki komunalnej jest dopuszczenie tworzenia w przedsiębiorstwach określonych przez ministra gospodarki komunalnej — w porozumieniu z ministrem finansów — funduszu remontów bieżących i wyodrębnienie go w kosztach eksploatacyjnych. Wprowadzenie tej zasady w niczym nie będzie ograniczało samodzielności przedsiębiorstwa, a raczej przyczyni się do poprawy gospodarki środkami trwałymi i zabezpieczy środki finansowe na remonty bieżące przed ich niecelowym wykorzystaniem.

Dotychczas remonty bieżące w przedsiębiorstwach gospodarki komunalnej obciążały bezpośrednio koszty eksploatacji w wysokości nakładów corocznie ustalanych w planie techniczno-ekonomicznym przedsiębiorstwa. Niewykonanie zaplanowanych nakładów bądź zaistniała w ciągu roku konieczność ich przekroczenia miały bezpośredni wpływ na wyniki finansowe przedsiębiorstwa. Ponadto istniała pewna dowolność planowania nakładów na te remonty, jak również dążenie przedsiębiorstw do stałej obniżki kosztów własnych, co często powodowało w konsekwencji niedostateczne zabezpieczenie utrzymania w pełni sprawności technicznej środków trwałych, szczególnie w takich branżach jak: komunikacja miejska, wodociągi i kanalizacja, pralnie i farbiarnie oraz przedsiębiorstwa oczyszczania. Nieprzeprowadzanie remontów bieżących powodowało, iż urządzenia w tych branżach szybciej zużywały się i w związku z tym w krótszym czasie aniżeli przewidują normy techniczne osiągały stan wymagający dużych nakładów, i to już w ramach remontów kapitalnych.

Środki funduszu remontów bieżących tworzone są obecnie w ciężar kosztów działalności operacyjnej z odpisów stałych, których wysokość powinna być ustalana w zależności od planowanego ruchu środków trwałych. Środki tego funduszu kumulowane mają być obecnie na odrębnym rachunku. Należy przy tym zaznaczyć, że fundusz remontów bieżących został wprowadzony w przedsiębiorstwach gospodarki komunalnej na wzór takiego funduszu istniejącego już w przedsiębiorstwach gospodarki mieszkaniowej. Jak wykazało doświadczenie, wyodrębnienie funduszu remontów bieżących w gospodarce mieszkaniowej znalazło pełną aprobatę prezydium rad narodowych, gdyż pozwoliło wyeliminować występującą uprzednio w tych przedsiębiorstwach tendencję obniżania kosztów przy uszczuplaniu środków na remonty bieżące i konserwację.

3. Wprowadzona została nowa instytucja funduszu rezerwowego na szczeblu zjednoczenia-zrzeszenia gospodarki komunalnej i mieszkaniowej, tworzonego w drodze zmniejszenia o 2% środków funduszu rezerwowego, znajdującego się w gestii przedsiębiorstw.

Według dotychczas obowiązującego systemu finansowego przedsiębiorstwa gospodarki komunalnej z chwilą zakumulowania sumy przekraczającej 10% planowanego osobowego funduszu płac w skali rocznej przestawały dokonywać odpisów na fundusz rezerwowy. Obecnie natomiast granica, do której może przedsiębiorstwo kumulować własne środki na funduszu rezerwowym, wynosi 8% planowanego rocznego osobowego funduszu płac, przy czym nie ustaje — w myśl obecnego systemu finansowego — obowiązek dalszego dokonywania w ciągu roku odpisów na ten cel, z tą jednak różnicą, że uzyskiwane w dalszym ciągu środki z odpisów na ten fundusz przekazywane muszą być na rachunek funduszu rezerwowego zjednoczenia-zrzeszenia lub jednostki równorzędnej.

Ponadto środki funduszu rezerwowego zjednoczenia-zrzeszenia uzupełniane będą odpisami zysków niezależnych i częścią zysków nieprawidłowych, ujawnionych przez przedsiębiorstwo lub jego jednostkę nadrzędną.

Utworzenie omawianego funduszu rezerwowego, analogicznie jak ma to miejsce w przemyśle terenowym, ma na celu zwiększenie roli zjednoczeń-zrzeszeń w oddziaływaniu na zgrupowane przedsiębiorstwa. Należy przy tym podkreślić, iż fundusz ten będzie mógł obecnie stanowić również formę dofinansowywania przedsiębiorstw słabych ekonomicznie.

Z funduszu rezerwowego zjednoczenia-zrzeszenia, zgodnie z przyjętymi założeniami, mają być pokrywane obecnie przede wszystkim straty nie zawinione przez przedsiębiorstwo (spowodowane przyczynami obiektywnymi) i ewentualne niedobory środków obrotowych. Dotychczas straty nie zawinione przedsiębiorstw gospodarki komunalnej (według dawnego systemu finansowego) pokrywane były z jednostkowego budżetu wojewódzkiego, na rzecz którego przedsiębiorstwa dokonywały wpłat z zysków niezależnych.

Środki z nowo utworzonego funduszu rezerwowego mogą być obecnie przeznaczone również przez zjednoczenie-zrzeszenie na zasilanie funduszu inwestycyjno-remontowego przedsiębiorstw, w szczególności z przeznaczeniem na finansowanie pozaplanowych drobnych inwestycji, modernizację urządzeń i sprzętu oraz remonty, polegające na usuwaniu skutków awarii. Na podkreślenie zasługuje przy tym fakt, iż środki z omawianego funduszu rezerwowego mogą także zasilać fundusz remontów bieżących — przy remontach bieżących polegających na usuwaniu skutków awarii (paragraf 5, punkt 2, pp. 4), jak również mogą służyć na pokrycie strat związanych z przeceną lub przeznaczaniem na złom towarów, materiałów i wyrobów (paragraf 5, punkt 2, pp. 5).

4. W odniesieniu do strat zawinionych obecny system finansowy wprowadza także pewną nowelizację. Należy jednak podkreślić, iż zostaje utrzymana obowiązująca dotychczas zasada, że jeśli strata zawiniona przekracza wysokość środków funduszu rezerwowego w danym przedsiębiorstwie, bank zmniejsza wypłatę środków pieniężnych na płace o sumę przekroczenia.

Dawniej jednak na brakującą kwotę na wypłatę wynagrodzeń przedsiębiorstwo otrzymywało z prezydium rady narodowej tak zwaną dotację zwrotną, podlegającą spłacie w ciągu 12 miesięcy. Obecnie, w świetle nowego systemu finansowego, przedsiębiorstwo gospodarki komunalnej może jedynie skorzystać w takim przypadku z kredytu bankowego, pod warunkiem jednak udzielenia gwarancji przez prezydium właściwej rady narodowej. Kredyt taki wraz z odsetkami podlega spłacie w ciągu 12 miesięcy (tj. w analogicznym okresie jak podlegała uprzednio zwrotowi do budżetu dotacja zwrotna).

Prezydium, podejmując obecnie decyzję o udzieleniu gwarancji, powinno równocześnie określić środki zmierzające do uzdrowienia działalności przedsiębiorstwa lub zarządzić jego likwidację w przewidzianym trybie. Jeżeli jednak po upływie określonego terminu przedsiębiorstwo objęte planem uzdrowienia nadal nie posiada warunków do spłaty udzielonego mu na ten cel kredytu, wówczas zjednoczenie-zrzeszenie — na wniosek prezydium właściwej rady narodowej — może w uzasadnionych przypadkach wyrazić zgodę na spłatę wymienionego kredytu bankowego z funduszu rezerwowego zjednoczenia. Poprzednio w takim przypadku decyzję podejmowało

prezydium w porozumieniu z ministrem finansów, który mógł upoważnić prezydium do przedłużenia terminu spłaty zadłużenia bądź do uznania udzielonej dotacji za bezzwrotną.

5. Nowy system finansowy przedsiębiorstw gospodarki komunalnej odstępuje od dotychczasowej zasady wpłacania przez przedsiębiorstwa 50% zysków nieprawidłowych do budżetu i 50% do zjednoczenia-zrzeszenia lub wydziału gospodarki komunalnej i mieszkaniowej i wprowadza zasadę przejmowania całości zysków nieprawidłowych przez zjednoczenie-zrzeszenie na zasilanie ich funduszu rezerwowego. Zasada ta obowiązuje jednak tylko wtedy, gdy przedsiębiorstwo bądź jednostka nadrzędna ujawnia pełną kwotę zysku nieprawidłowego. Jeżeli jednak zysk nieprawidłowy ujawniony zostanie przez organa kontroli zewnętrznej, jak bank lub wydział finansowy prezydium rady narodowej, wówczas zysk nieprawidłowy podlega wpłacie do budżetu właściwej rady narodowej (paragraf 2, punkt 7). Taki tryb postępowania w stosunku do zysków nieprawidłowych ma na celu mobilizację przedsiębiorstwa oraz jego jednostki nadrzędnej do ujawniania zysków nieprawidłowych albo do unikania czy nawet likwidacji przyczyn powodujących powstawanie takich zysków.

Zysk niezależny natomiast, wpłacany poprzednio w całości do budżetu, podlega obecnie przekazywaniu na fundusz rezerwowy jednostki nadrzędnej.

6. W nowym systemie finansowym przedsiębiorstw gospodarki komunalnej utrzymano przepis dotyczący podwyższania stawek wpłat z zysku do budżetu, z tym jednakże że obecnie do granic zapewniających dokonanie należnych odpisów na fundusze własne. W poprzednim systemie finansowym przy wpłatach zysku do budżetu obowiązywała progresja stawek wpłat, w zależności od osiągniętej przez przedsiębiorstwo rentowności. Na przykład przedsiębiorstwa o wysokiej rentowności, jak hale i targowiska, osiągające niekiedy rentowność do 28%, dokonywały wpłat z zysku do budżetu w wysokości 85% całości zysku, co w konsekwencji powodowało niedostateczne zabezpieczenie tak rentownych przedsiębiorstw w środki własne.

Na podkreślenie zasługuje przy tym fakt, iż obecnie prezydium rad narodowych zostały upoważnione do stosowania regresji stawek wpłat z zysku do budżetu (paragraf 3, punkt 3) w przypadkach wystąpienia w przedsiębiorstwie szczególnych trudności finansowych.

Od strony porządkowej nowy system finansowy przedsiębiorstw gospodarki komunalnej ustala między innymi przepisy o funduszu statutowym oraz o finansowaniu niedoboru środków obrotowych w związku z przejściem na inne zasady finansowania zapasów itp. Wprowadzony został również przepis przejściowy na rok 1969, upoważniający do scentralizowania w zjednoczeniach-zrzeszeniach 20% funduszu rezerwowego przedsiębiorstw, dla umożliwienia funkcjonowania funduszu rezerwowego zjednoczeń-zrzeszeń w 1969 roku.

Nowy system finansowy przedsiębiorstw gospodarki komunalnej wyraźnie określa, że fundusz statutowy powinien się równać nie umorzonej wartości środków trwałych oraz wartości środków obrotowych, podlegających pokryciu funduszami własnymi w obrocie. Jeżeli natomiast rzeczywisty stan funduszu statutowego różni się od wielkości ustalonej według powyższej zasady, wówczas:

— nadwyżka funduszy własnych w obrocie, występująca na początku roku po pokryciu środków obrotowych, zwiększa fundusz rozwoju przedsiębiorstwa,

— niedobór pokrycia środków obrotowych funduszami własnymi w obrocie, występujący na początek roku, finansowany jest ze środków (także) funduszu rozwoju.

Pewne zmiany przynosi również przepis dotyczący organizowania i uruchamiania nowych zakładów. Wyposażenie w środki obrotowe nowo zorganizowanego przedsiębiorstwa będzie finansowane, tak jak dotychczas, z dotacji budżetowej. Natomiast w przedsiębiorstwie już istniejącym wzrost środków obrotowych, związany z organizowaniem i uruchamianiem nowych zakładów (w przedsiębiorstwach wielobranżowych), finansowany jest z funduszu rozwoju przedsiębiorstwa, a dopiero w razie braku środków na tym funduszu — z dotacji budżetowej.

Ponadto w obecnej uchwale o systemie finansowym przedsiębiorstw gospodarki komunalnej zostały wyraźnie podane definicje zysku niezależnego i zysku nieprawidłowego.

Za zysk niezależny od działalności przedsiębiorstwa uważa się zysk osiągnięty, między innymi, w wyniku urzędowych zmian cen, taryf i płac, stawek amortyzacyjnych, ubezpieczeniowych, podatkowych, zmian metodologicznych i organizacyjnych.

Za zysk nieprawidłowy należy uważać zysk osiągnięty przez przedsiębiorstwo w sposób naruszający interes społeczny lub obowiązujące przepisy, a w szczególności wskutek stosowania niewłaściwych cen i taryf, pogorszenia jakości produkcji lub usług w stosunku do obowiązujących norm, standardów lub receptur, niewykonywania planowych remontów bieżących środków trwałych, nieuzasadnionego obniżenia nakładów na bezpieczeństwo i higienę pracy, realizacji ponadplanowej produkcji lub usług wysokorentownych, przy nieuzasadnionym zmniejszeniu produkcji lub usług niskorentownych, określonych w planach wielkością zadań i wzajemną proporcją tych wyrobów i usług, ujmowaniu w fakturach nie wykonanych robót oraz niedokonywaniu prawidłowych odpisów amortyzacyjnych (paragraf 2, punkt 4).

Niezależnie od powyższych ustaleń minister gospodarki komunalnej może określić również inne przypadki, w których zysk przedsiębiorstwa należy uznać za nieprawidłowy.

Na zakończenie należy zwrócić uwagę, że zasady finansowania inwestycji i kapitalnych remontów oraz dopłat budżetowych na wyrównanie różnic opłat i stawek taryfowych pozostawiono w nowym systemie przedsiębiorstw gospodarki komunalnej bez żadnych zmian.

Recenzje

Przełożony i podwładny*)

Książka Stanisława Kowalewskiego jest pracą o licznych walorach zarówno teoretycznych, jak i socjotechnicznych. Autor, na podstawie bogatego materiału bibliograficznego, analizy wyników szeregu badań i swoich oryginalnych przemyśleń konstruuje konkretne zalecenia pragmatyczne tak bardzo potrzebne szerokiej rzeszy kierowników. Rozwija jednocześnie szereg koncepcji teoretycznych, przedstawiając między innymi swój pogląd na postępujący kryzys hierarchii w organizacjach biurokratycznych.

Konstrukcja książki nawiązuje do znanej koncepcji J. Zieleniewskiego, rozróżniającego cztery kolejno po sobie następujące fazy kierowania: fazę decydowania, fazę przekazywania decyzji, stwarzania warunków, w których zlecenie staje się dla kierowanych bodźcem do działania, i wreszcie fazę kontroli.

Problematykę podejmowania decyzji autor dzieli na decyzje kierownika o własnym działaniu i decyzje kierownika o działaniu podwładnych. Po przeanalizowaniu interakcji przełożony — podwładny w poszczególnych fazach kierowania omawia zagadnienia potencjalnego zasięgu kierowania oraz reorganizacji, kończąc omówieniem ewolucji roli kierownika, jak również perspektyw kryzysu hierarchii.

Analizując systematycznie materiał zawarty w książce S. Kowalewskiego warto zwrócić uwagę na pobudzającą do dyskusji i przemyśleń koncepcję organicznych funkcji kierowniczych. Sprawa funkcji kierowniczych jest od dawna kwestią dyskusyjną. W literaturze przedmiotu spotykamy wiele różnych klasyfikacji, z reguły nawiązujących do analizy funkcji przedsiębiorstwa, dokonanej przez H. Fayola, a ściślej mówiąc — do jego podziału funkcji administracyjnej. Przewidywanie, organizowanie, rozkazywanie, koordynowanie, kontrolowanie, rozumiane jako immanentne funkcje kierownicze, inspirowane następców H. Fayola do konstruowania zespołu trzech, czterech czy pięciu funkcji, wśród których z reguły pojawiają się planowanie, organizowanie i kontrola, natomiast pozostałe zmieniają się na motywowanie i rozwijanie ludzi (Drucker), politykę kadr i motywowanie (Koontz i O'Donnel) czy pobudzanie do działania (Kurnal).

S. Kowalewski zdecydowanie przeciwstawia się podziałowi nawiązującemu do tradycji H. Fayola twierdząc, że „owe Fayolowskie funkcje kierownicze odróżniają istoty obdarzone zdolnością myślenia — choćby w normalnym zakresie — od istot całkowicie pozbawionych tej zdolności, wcale zaś nie kierownika od kierownika”. Tradycje Fayolowskie łączy jednocześnie z Taylorowską koncepcją robotnika pozbawionego prawa do samodzielnego myślenia, które staje się przywilejem kierownika. W swojej szczegółowej argumentacji S. Kowalewski wskazuje między innymi na analogię między rzekomą kierowniczą funkcją planowania a planowaniem jako podstawową czynnością wykonywaną przez planistów z różnych wydziałów planowania.

Warto tu jednak zwrócić uwagę, że na przykład J. Kurnal wyraźnie rozgranicza różne znaczenia tego określenia stwierdzając, że planowanie jako funkcja kierowania jest spojrzeniem w przyszłość w celu zorientowania się w niej i zbudowania na tej podstawie struktury działania, które ma być kierowane. Z tego wynika, że nie należy mieszać tego rodzaju pojęcia planowania z planowaniem rozumianym jako zespół czynności aparatu planistycznego całej instytucji, polegających na opracowywaniu, kontrolowaniu i korekturze określonych planów działania¹⁾.

S. Kowalewski, negując zasadność tradycyjnego podziału funkcji kierowniczych, występuje jednocześnie z propozycją szeroko rozbudowanych organicznych funkcji stanowiska pracy (również i niekierowniczego), rozumianych jako zespoły czynności, które na danym stanowisku łatwiej jest wykonywać niż na jakimkolwiek innym.

Ze stanowiskiem kierowniczym łączy on między innymi organiczne funkcje informowania załogi o zamierzeniach i wymaganiach szczebla nadrzędnego, podejmowania decyzji, które mogą wywołać niebezpieczeństwo dyskryminowania pewnych działów instytucji, przy jednoczesnym uprzywilejowaniu innych, podnoszenia kwalifikacji kadr, bodźcowego oddziaływania na motywację pracownika, godzenia interesów szczebla nadrzędnego z interesem kierowanej jednostki oraz zachowania dynamicznej równowagi organizacji przy zmieniających się okolicznościach (działania homeostatyczne).

Koncepcja funkcji organicznych ma wybitnie pragmatyczny charakter, autor książki rozpatruje je bowiem na tle analizy organizacji pracy kierowników i ograniczenie się do ich wykonywania słusznie traktuje jako warunek usprawnienia pracy.

W ocenie pracy własnej kierownika S. Kowalewski ostro i trafnie charakteryzuje typowy (ale nie jedyny) styl operatywności, nadmiernego rozczłonkowania dnia pracy, „szarpaniny” i nieefektywności oraz przedstawia swoją analizę przyczyn. Przyczyny istniejącego stanu rzeczy upatruje przede wszystkim w samych kierownikach, w ich subiektywnej nieumiejętności skoncentrowania się na funkcjach organicznych, ich nieumiejętności przekazywania rozlicznych obowiązków.

Wyda się jednak, że diagnoza S. Kowalewskiego nie wyczerpuje w pełni arsenału przyczyn; ten dość powszechnie występujący styl kierowania jest chyba również jakąś konsekwencją całego splotu struktury władzy zarówno w rdzeniu, jak i w kręgu zewnętrznym organizacji. Kierownik działa w konkretnym układzie władz, w którym występują wewnątrz instytucji organy współzarządzające będące ogniwem określonego ciągu hierarchicznego, wybiegającego poza instytucję. Obok więc systemu zarządzania, opartego na hierarchii administracyjnej, istnieje jeszcze system zarządzania społeczno-politycznego

*) Stanisław Kowalewski: *Przełożony — podwładny w świetle teorii organizacji*. Warszawa 1967, PWE.

1) J. Kurnal: *Zarys teorii organizacji i zarządzania*. Warszawa 1969, PWE.

i kierownicy w instytucji (przedsiębiorstwie) muszą się oczywiście liczyć z tą dość skomplikowaną strukturą, spełniając niejednokrotnie różne role w różnych systemach, nieraz bardzo absorbujące. Czy wobec tej sytuacji jest możliwe ograniczenie się do wymienionych przez S. Kowalewskiego funkcji organicznych? Nasuwa się pytanie, jaki jest zakres funkcji organicznych, związanych z rolą kierownika jako przywódcy w systemie społecznym instytucji?

W rozważaniach S. Kowalewskiego nad organizacją pracy własnej trzeba specjalnie podkreślić interesujące rozróżnienie spraw „pilnych” i „ważnych”. Jest to niezwykle charakterystyczne zjawisko dla naszego stylu kierowania, w którym metodą akcji, obwarowanej z reguły krótkimi terminami, usiłuje się załatwić szereg spraw ważnych, degradując je w ten sposób do roli spraw „pilnych”, załatwianych w pośpiechu bez dojrzałego namysłu. Sprawy „ważne” mają to do siebie, że wymagają spokojnego przeanalizowania; nacisk spraw pilnych z reguły spycha je na peryferie zainteresowań.

Propozycje właściwego wyważenia rangi spraw „pilnych” i „ważnych”, stawiane przez autora, idą w kierunku sztywnej rezerwacji czasu dla spraw ważnych w przedziałach tygodniowych. Przy przyjęciu tej propozycji istnieje jednak obawa, że mimo wszystko czas ten będzie zajęty przez sprawy pilne, bo właśnie w tym okresie nastąpi jakieś spiętrzenie, wyniknie jakaś gorąca „akcja” itd. Można zakładać, że cytowana w książce propozycja J. Zieleniewskiego powoływania specjalnych wyodrębnionych komórek do spraw pilnych rozwiązuje sprawę w sposób bardziej radykalny, tym bardziej że mamy dobre wzory przemysłowe w istniejących służbach dyspozytorskich. Dyspozytor (i jego zespół w fabryce) — to właśnie kierownik od drobnych, codziennych, „pilnych” spraw, to on umożliwia kierownikowi naczelnemu koncentrację na zagadnieniach ważnych.

Druga koncepcja strukturalna — to samodzielny asystent kierownika odciażający go od codziennej operatywnej pracy. A zastępca kierownika? Autor książki szeroko i ciekawie analizuje jego rolę i pozycję. Widząc niesprawność różnych spotykanych w praktyce podziałów kompetencyjnych ustawia zastępcę jako kogoś, kto odciaża kierownika od „bieżących kłopotów”. Rozwiązanie to istotnie załatwia możliwość koncentracji kierownika na sprawach „ważnych”, nie stwarzając dodatkowego stopnia służbowego. Jest ono jednak możliwe do przyjęcia w ograniczonej liczbie organizacji, natomiast wszędzie tam, gdzie występuje wielopłaszczyznowy profil skomplikowanej działalności, wydaje się konieczny również w kierownictwie pionowy podział pracy, wymagający dwóch lub więcej zastępców. Na przykład dyrektor dużego przedsiębiorstwa przemysłowego musi mieć zastępców — specjalistów od zagadnień technicznych i ekonomicznych, którzy powinni załatwiać podstawowy wolumen spraw fachowych, wymagających przygotowania specjalistycznego. Zwiększona w tym przypadku liczba zastępców nie zmieni chyba istoty koncepcji autora książki, aczkolwiek modyfikuje zakres czynności poszczególnego zastępcy, ograniczając go do części problematyki zakładu pracy.

Rozważania S. Kowalewskiego dotyczące decyzji kierownika o własnym działaniu sprowadzają się ostatecznie do określonych reguł działania, które

mają za zadanie zrealizować zasadę spokoju, rytmiczności, eliminacji pośpiechu i nerwowości, jako podstawowych wyznaczników wydajnej i sprawnej pracy kierowników. Trafność tych propozycji — w świetle różnych eksperymentów i badań — wydaje się być istotnie niepodważalna.

Stanisław Kowalewski zajmuje się również problemem stwarzania warunków, w których polecenie przełożonego staje się bodźcem i konstruuje cały szereg reguł oddziaływania na pracowników przez przełożonych, oddziaływania zapewniającego sprawne działanie, a nie polegającego tylko na tradycyjnej metodzie wydawania nakazów.

Reguła pierwsza to rada: „informuj podwładnych o wynikach ich pracy”. Znajomość wyników swojej pracy aktywizuje pracowników, pobudza ich do pracy, tworzy, niejako automatycznie, współzawodnictwo. System tabelarycznego zestawiania wymiernych wyników pracy unaocznia pracownikowi efekt jego pracy w zestawieniu z efektem kolegów, uruchamia w ten sposób motyw ambicji osobistej, chęci bycia lepszym od współtowarzyszy pracy czy satysfakcji z wyprzedzania innych. System ten jednocześnie eliminuje potrzebę prowadzenia niemiłych i kłopotliwych rozmów, w których zwraca się uwagę pracownikowi na niedostateczne postępy w jego pracy. „Tabelka informacyjna — pisze S. Kowalewski — robi to automatycznie”. Przełożony może się często ograniczyć do roli doradcy usiłując pomóc podwładnemu wydobyć się z kompromitującej sytuacji uwidocznionej w tabelce. Ewentualne zaś uwagi przełożonego są w maksymalnym stopniu zobiektywizowane (bo oparte na tabelce), nie noszą więc w żadnym razie cech „czepiania się”.

Ważnym elementem motywacyjnym, trwale pozostającym w pamięci pracownika i nieraz decydującym kształtującym jego stosunek do zakładu pracy, jest pamięć o pierwszym zetknięciu się z zakładem pracy. Reguła „pierwszego, pozytywnego wrażenia” zakłada, że pracownik świeżo przyjęty do pracy powinien spotykać się z uwagą i zainteresowaniem kierownictwa, z otwartą postawą całego środowiska. Zorganizowanie odpowiedniej formy adaptacji jest opłacalnym przedsięwzięciem, o wymiernych efektach uzyskania zaczynu emocjonalnej więzi pracownika z zakładem pracy.

Serdeczność przyjęcia, adaptacja emocjonalna jest niejako pierwszym podstawowym etapem motywacyjnego oddziaływania; jako dalszy ważny czynnik S. Kowalewski wymienia stworzenie perspektyw rozwojowych. Pracownik chce myśleć kategoriami przyszłości, chciałby wiedzieć, na co może liczyć, czego spodziewać się od zakładu pracy, tkwi w nim głęboko obawa znalezienia się w „ślepej uliczce”, z której już nie ma wyjścia dalej, która zamyka jego los w wąskich, skończonych ramach jednego i tego samego stanowiska. Te perspektywy trzeba mu stworzyć, przełożony powinien postawić przed pracownikiem konkretny cel, realnie osiągalny. Kowalewski przytacza przykład praktyki stosowanej w jednej z fabryk zagranicznych, w której nad jednym ze stanowisk pracy w hali fabrycznej wisi plakat następującej treści: „Obecny dyrektor działu, pięć lat temu stał przy tej samej maszynie, przy której ty pracujesz obecnie”.

Dalszym ważnym, silnie oddziaływającym elementem motywacji, wymienianym przez Kowalewskiego,

jest poczucie społecznej przydatności i ważności społecznej funkcji zawodowej. Już pobieżna obserwacja postaw dzieci jest wskazówką obrazującą psychologiczny mechanizm chęci bycia kimś ważnym, spełniającym istotną rolę w społeczności. Milicjant, konduktor, strażak, kierowca są z reguły pierwszymi podmiotami aspiracji życiowych dzieci, uosabiającymi w skali ich obserwacji władzę, ważność, rangę społeczną. Później, w miarę rozwoju, model docelowy kształtuje się różnorodnie, ale potrzeba moralna „bycia kimś” pozostaje i umacnia się. Możliwość jej zaspokojenia staje się istotnym czynnikiem motywacyjnym. Środkiem socjotechnicznym, zalecanym przez szereg autorów, jest informacja o randze zawodu, o randze spełnianych czynności. S. Kowalewski stwierdza niedostateczne docenianie znaczenia tej informacji w praktyce kierowniczej.

Dużo miejsca w swoich rozważaniach nad motywacją poświęca Stanisław Kowalewski bezpośrednim rozmowom przełożonych z podwładnymi. Nie wszyscy przełożeni mają świadomość, że samo tylko cierpliwe wysłuchanie podwładnego może mieć duże znaczenie dla pracownika, może w istotny sposób wpływać na jego stosunek do zakładu pracy. Teoretycy amerykańscy upatrują motywacyjny sens nie skrępowanej, bezpośredniej rozmowy z podwładnymi w znaczeniu „niedyrektywnej konsultacji”. Pracownik, który przeżywa jakieś trudności zawodowe, nie zdaje sobie często sprawy z tego, że posiada w swoim ręku szereg elementów umożliwiających mu rozwiązywanie problemów. Zwierając się ze swoich kłopotów przełożonemu pracownik ten ułatwia sobie samemu ocenę sytuacji i znalezienie rozsądnego wyjścia. Nie bez znaczenia jest tu również charakterystyczna właściwość psychiczna, polegająca na pobudzeniu czynności myślenia w momencie omówienia. Psycholog Jarosław Rudniański stwierdza: „wielu ludzi... często wtedy zaczyna myśleć, gdy mówi”.

Ważną sprawą w rozmowie przełożonego z podwładnym jest umiejętność zachowania pełnego spokoju przez przełożonego. Przełożony zdenerwowany, znajdujący się w stanie zachwiania równowagi psychicznej na skutek gniewu czy zmartwienia powinien unikać kontaktu z pracownikami. Powinien postarać się wyizolować z otoczenia do czasu powrotu do równowagi. Realizacja tej wskazówki praktycznej w wielu przypadkach zapobiegłaby szeregowi sytuacji konfliktowych, sfrustrowaniu pracowników i obniżeniu poziomu pracy.

Z licznych dalszego zespołu technik motywacyjnych, przytaczanych przez Kowalewskiego, należałoby wymienić jeszcze problem zaspokajania potrzeby pewności (bezpieczeństwa) u pracowników, przykładu postawy osobistej przełożonego, stosunku do chorych i wysłużonych pracowników, premii w postaci wolnego czasu. Wszystkie wymienione elementy oddziaływania przełożonego dają w sumie bogaty zestaw bodźców zdolnych do uruchomienia pozytywnej motywacji pracowników, w skuteczny sposób zastępującej tradycyjną motywację opartą na bodźcach nakładów i zakazów.

Z dalszych zagadnień poruszonych w książce, a pobudzających do dyskusji, należałoby jeszcze wymienić sprawę „primadonny”. Jest rzeczą zrozumiałą, że przedstawiona przez autora karykaturalna sytuacja uprzywilejowania jednego wybijającego się

pracownika musi w końcu zdeintegrować organizację. Zachodzi tu jednak również obawa o przyszłościowe „wylanie dziecka razem z kąpielą”. W naszych zakładach pracy istnieje mianowicie typowość postaw wykazujących tendencje egalitarne, charakteryzujące się pewną formą ostracyzmu w stosunku do wybijających się jednostek. Zjawisku temu sprzyja poważne spłaszczenie zarobków, stwarzające sytuację nie sprzyjającą dodatkowemu wysiłkowi, chęci wybijania się, sukcesowi. Sukces, zdobyty ciężką pracą i wyrzeczeniem, niejednokrotnie jest zatruty przez izolację egalitarnego środowiska, które — nie tolerując wyłamania się ze sztam — stwarza warunki sprzyjające „dreptaniu w miejscu”.

W rozdziale o kontroli autor interesująco i oryginalnie omawia sprawę oceny pracownika, postulując ocenianie na podstawie wyników pracy, a nie takich czy innych cech osobistych i kwalifikacji formalnych. Trzeba stwierdzić, że w tym zakresie istotnie obserwuje się obecnie tendencje do oceniania ludzi według kryteriów formalnych (np. wykształcenie), a nie konkretnej przydatności i efektywności pracy na danym stanowisku. Zbyt formalistyczne podejście do tych kryteriów często nie jest trafne i powoduje określone szkody społeczne.

W końcowym rozdziale S. Kowalewski zajmuje się zagadnieniem ewolucji roli kierownika i postępującym kryzysem hierarchicznych struktur. Kulturowe dziedzictwo w postaci nawyku ścisłego wyodrębniania elity kierowniczej na podstawie różnych kryteriów jej odrębności utrudnia tempo ewolucji, niemniej dokonuje się ona w różnych dziedzinach. Przesłankami tej ewolucji są następujące zjawiska związane z etapem rozwoju technologicznego: 1) konieczność decydowania w sprawach, na których decydujący się nie zna; 2) uszywnianie schematów organizacyjnych wówczas, gdy rozwijająca się sytuacja wymaga ich wzrastającej elastyczności; 3) załamanie się kontroli i nadzoru; 4) utrudnienia w podziale zadań i odpowiedzialności; 5) odciąganie specjalistów od właściwych ich zadań (przez powierzanie im funkcji kierowników); 6) załamanie się systemu informacji (zjawiska przeciążenia centrali); 7) frustracja ludzi zdolnych, a nie mogących awansować; 8) trudna sytuacja kierowników szczebli pośrednich.

Autor książki, nawiązując do występujących tendencji, formułuje swoje postulaty zmierzające do przechodzenia od tradycyjnej struktury hierarchicznej do struktury formalnie uznanej współzależności specjalistów. Traktuje jednocześnie ten proces jako zbliżenie się komunistycznej wizji społeczeństwa w pełni bezklasowego, w którym zniknie wszelka jednostronna władza człowieka nad człowiekiem.

Szczupłe ramy recenzji nie pozwalają na gruntowniejsze ustosunkowanie się do tez końcowych, należy jednak podkreślić ich rangę teoretyczną i trafność obserwacji zarysowujących się tendencji w otaczającym nas świecie. Sądzę, że po raz pierwszy szerzej potraktowany w polskiej literaturze problem perspektyw systemu hierarchicznego wymaga gruntownej dyskusji i analizy. Zaslugą autora jest usystematyzowanie materiału, wyodrębnienie podstawowych przyczyn występujących tendencji i oryginalne nakreślenie perspektyw.

— Informacje z zagranicy —

(marzec - kwiecień 1969 roku)

BRAZYLIA:

DEWALUACJA CRUZEIRO

Z dniem 19 marca bieżącego roku nastąpiła kolejna zmiana parytetu waluty w Brazylii. Cruzeiro został zdevaluowany z 3,905/3,930 na 3,975/4,0 cruzeiro za 1 dolar.



(jg)

BULGARIA:

REORGANIZACJA SYSTEMU BANKOWEGO

Nowy system zarządzania i planowania gospodarczego w Bułgarii wprowadził od roku 1967 — poprzez organizację zjednoczeń — branżowe metody zarządzania, zwiększył zakres samofinansowania się przedsiębiorstw oraz przyjął kredytową metodę finansowania większości potrzeb inwestycyjnych przedsiębiorstw.

Plenum KC Bułgarskiej Partii Komunistycznej w lipcu 1968 roku wprowadziło dalsze zmiany w gospodarce narodowej. W szczególności czyni się starania o ustabilizowanie warunków finansowych pracy przedsiębiorstw drogą wprowadzenia wieloletnich norm rozliczeń z budżetem i rozliczeń z tytułu amortyzacji. Pogłębił rozrachunek gospodarczy i rozszerzono elementy rynkowe, jako uzupełnienie planowania centralnego. Zwiększono rolę i kompetencje zjednoczeń przez przyznanie zjednoczeniom niektórych uprawnień ministerstw branżowych. Podstawowym zadaniem banków w dziedzinie finansowania i kredytowania rozwoju gospodarki narodowej jest dążenie do podnoszenia rentowności produkcji, do poprawy proporcji i struktury gospodarki narodowej oraz do włączenia tej gospodarki do systemu międzynarodowego socjalistycznego systemu pracy.

Wykonywanie uchwał lipcowego Plenum powiększa rolę aparatu bankowego i skłania do dalszego usprawnienia jego struktury. Utrzymano zasadę koncentracji w jednej instytucji kredytowej finansowania i kontroli całej działalności przedsiębiorstwa, to jest jego działalności inwestycyjnej i eksploatacyjnej. Przystępuje się do finansowania potrzeb przedsiębiorstwa jako całości, co pociąga za sobą znaczne zmniejszenie rodzajów kredytów. Dla przybliżenia banku do przedsiębiorstwa powołano do życia banki branżowe i specjalny bank do spraw związanych z zagadnieniami morskimi, portowymi i stoczniowymi. Jednocześnie wprowadzono szereg powiązań, dzięki którym cały system bankowy stanowi jednolitą całość.

Od stycznia 1969 roku nowy system bankowy w Bułgarii składa się z następujących członów:

1. Bułgarski Bank Ludowy,
2. Państwowy Ośrodek Emisyjny,
3. Bank Przemysłu, Transportu i Budownictwa,
4. Bank Rolnictwa i Handlu,
5. Morski Bank Handlowy,
6. Bank Handlu Zagranicznego,
7. Powszechna Kasa Oszczędności.

Bułgarski Bank Ludowy ma spełniać rolę „banku banków”. Podlega bezpośrednio Radzie Ministrów. Dla utrzymania jednolitości zarządzania prezesi obu banków branżowych są wiceprezesami Bułgarskiego Banku Ludowego. Jenolitość polityki pieniężno-kredytowej jest zapewniona dzięki temu, że Bułgarski Bank Ludowy sporządza zbiorczy plan kredytowy, plan kasowy oraz zestawia i wykonuje plan walutowy. Zatwierdza plany kredytowe banków branżowych. Uczestniczy przy opracowywaniu rocznych i wieloletnich planów rozwoju gospodarki narodowej, w szczególności bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności. Udziela bankom branżowym kredytów refinansowych, określa zasady udzielania kredytów eksploatacyjnych i inwestycyjnych oraz zasady ich oprocentowania, zasady rozliczeń z tytułu dostaw, usług i robót, zasady kontroli funduszu płac dla całego aparatu bankowego. Kontroluje kredyty udzielane zagranicy i otrzymywane od zagranicy, koordynuje instrukcje kredytowe, analizuje bilanse banków branżowych i sporządza zbiorczy bilans instytucji kredytowych.

Istotna forma powiązania Bułgarskiego Banku Ludowego z obu bankami branżowymi polega na tym, że Bułgarski Bank Ludowy zatrzymuje własną sieć oddziałów terenowych, natomiast banki branżowe sieci takiej nie posiadają. Wobec tego banki branżowe wszystkie swoje czynności — a więc także kredytowanie i kontrolę przedsiębiorstw — będą wykonywać za pośrednictwem sieci oddziałów Banku Ludowego. Dyrektorzy tych oddziałów podlegają prezesowi Bułgarskiego Banku Ludowego i są wobec niego odpowiedzialni za realizację jednolitej polityki.

Obok Bułgarskiego Banku Ludowego ma być powołany **Państwowy Ośrodek Emisyjny**. Bliższe informacje o tej instytucji podamy po zebraniu dokładniejszych danych.

Bank Przemysłu, Transportu i Budownictwa kontroluje i kredytuje bezpośrednio — ze środków własnych, z lokat i z kredytu refinansowego — działalność eksploatacyjną i inwestycyjną przedsiębiorstw przemysłowych, transportowych, łączności i budownictwa. Prowadzi rachunki tych przedsiębiorstw i obsługuje ich rozliczenia z tytułu dostaw-usług i robót.

Bank Rolnictwa i Handlu kontroluje i kredytuje bezpośrednio — ze środków własnych, z lokat i z kredytu refinansowego — działalność eksploatacyjną i inwestycyjną przedsiębiorstw rolnych, leśnych, spożywczych, handlu wewnętrznego, organizacje zaopatrzeniowe, gospodarkę komunalną. Prowadzi rachunki tych przedsiębiorstw i obsługuje ich rozliczenia z tytułu dostaw, robót i usług. Ponadto finansuje inwestycje nieprodukcyjne.

Morski Bank Handlowy obsługuje gospodarkę finansową i udziela kredytów zjednoczeniom, grupującym przedsiębiorstwa pracujące dla przemysłu okrętowego, stoczniowego, obsługujące i budujące porty. Prowadzi rachunki tych zjednoczeń, wykonuje ich rozliczenia krajowe i z zagranicą (za pośrednictwem Banku Handlu Zagranicznego).

Struktura innych banków została omówiona w numerze 9/67 i w numerze 3/69 „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego”. Od tego czasu działalność ta nie uległa zmianom godnym uwagi.

(kn)

CZECHOSŁOWACJA:

REALIZACJA NOWEGO SYSTEMU BANKOWEGO

Przy wprowadzaniu w życie nowego systemu bankowego, co ma nastąpić od dnia 1 lipca 1969 roku dużo trudności przyczynia rozgraniczanie kompetencji między trzema bankami emisyjnymi: Czechosłowackim Bankiem Państwowym oraz Czeskim i Słowackim Bankiem Narodowym, organizowanymi zgodnie z paragrafem 14 ustawy konstytucyjnej „O Federacji Czechosłowackiej” z dnia 27 października 1968 roku (Sbirka Zakonu nr 41 z dnia 4.11.1968 roku). Ustawa ta stanowi, że „czynności emisyjne i kontrolę tych czynności wykonuje emisyjny system bankowy, który składa się z banku federalnego, jako zwierzchniego organu pieniężnego, i z narodowych banków obu republik”. Oba banki narodowe mają być instytucjami pieniężno-kredytowymi, prowadzącymi na terenach swych krajów samodzielną politykę pieniężno-kredytową.

Do trudności wytyczenia kompetencji przyczyniają się okoliczności w jakich przychodzi przeprowadzać reorganizację: zachwianie równowagi między popytem a podażą przemysłowych towarów konsumpcyjnych, wzrost płac przy spadku wydajności pracy, spadek wkładów oszczędnościowych i w związku z tym wszystkim tendencje inflacyjne.

Głównym zadaniem Czeskiego i Słowackiego Banku Narodowego w obecnym przejściowym okresie jest prowadzenie takiej polityki w kraju i w stosunku do zagranicy, która przyczyni się do stabilizacji pieniądza — przy utrzymaniu planowego rozwoju gospodarki narodowej. W stosunku do banków handlowych oba banki mają realizować postulat, że obecny system pieniężny ma być instrumentem walki z nadmiernym naciskiem o charakterze inflacyjnym.

W tych warunkach głównym zadaniem posunięć kredytowo-pieniężnych będzie współpraca nad stopniowym przywracaniem równowagi gospodarczej i finansowej w poszczególnych działach ekonomiki kraju. Wymaga to utrzymania pewnych restrykcji kredytowych.

Narzędziami zapewniającymi prowadzenie obowiązującej polityki pieniężnej i kredytowej, ustalonej przez Czechosłowacki Bank Państwowy w porozumieniu z ministrem Finansów Czechosłowackiej Republiki Socjalistycznej, są:

a) kontyngenty kredytu dla obu banków emisyjnych. Kontyngenty mają wyznaczać granicę, do której oba banki mogą zwiększyć kredyty. W odróżnieniu od dotychczasowych szczegółowych zasad, kontyngenty zawierać mają tylko podział na kredyty krótkoterminowe, długoterminowe i konsumpcyjne;

b) czynna stopa procentowa. Nie wiąże się zbyt wielkich nadziei z rolą stopy procentowej jako bezpośredniego regulatora popytu na kredyt. Dyferencjacja oprocentowania kredytu może jednak w pewnej mierze wpływać na rentowność banków handlowych i wobec tego zwiększać ich zainteresowanie prowadzeniem polityki zgodnej z potrzebami obecnej chwili;

c) bierna stopa procentowa. W celu zwiększenia zainteresowania przedsiębiorstw bardziej efektyw-

nym wykorzystaniem ich własnych środków finansowych w ich własnej działalności gospodarczej podwyższa się oprocentowanie wkładów. Szczególnie preferowane są pod względem wysokości stopy procentowej wkłady dłużej terminowe.

d) obowiązkowe rezerwy banków handlowych w bankach narodowych;

e) zalecenia dla banków handlowych. Ma to być instrument przejściowego i elastycznego regulowania polityki kredytowej tych banków.

(kn)

FRANCJA:

BILANS PŁATNICZY I SPRAWY WALUTOWE

Rezerwy dewizowe Banku Francji wynosiły netto w końcu lutego bieżącego roku 18,9 mld franków w porównaniu do 16,35 mld franków w listopadzie ubiegłego roku. W przeliczeniu na dolary oznacza to 3,78 mld i 3,27 mld dolarów. Poprawa wynosi zatem 0,5 mld dolarów. Poza tym Francja dysponuje znaczną częścią kredytu swapowego w wysokości 1,3 mld dolarów, nie wykorzystanym kredytem banków centralnych w wysokości 2 mld dolarów, przyznanym w listopadzie ubiegłego roku oraz około 1 mld dolarów automatycznychciągnięć na międzynarodowy Fundusz Walutowy. Instrumenty obrony franka zatem istnieją, ale niektóre koła finansowe stoją na stanowisku, że koszty tej obrony są wyższe od kosztów ewentualnej zmiany parytetu.

(jg)

FRANCJA:

LOKATY OSZCZĘDNOŚCIOWE

We Francji, w kraju o starych tradycjach ciułaczy, występują nowe tendencje. Ostatnio obserwuje się, że mimo znacznego wzrostu dochodów ludności, oszczędności są w poważnym stopniu lokowane w formie płynnej, a mianowicie na rachunkach czekowych oraz trzymane w gotówce. Natomiast tradycyjne formy lokowania oszczędności: wkłady oszczędnościowe i papiery wartościowe tracą na popularności. Powstaje niebezpieczeństwo zachwiania równowagi między oszczędnościami a potrzebami inwestycyjnymi. Wysoka stopa procentowa płacona za wkłady oszczędnościowe nie stanowi dostatecznie silnego argumentu, aby skłonić oszczędzających do przekazania swych oszczędności systemowi bankowemu i zrezygnowania z warunku płynności. Oszczędności zatem nie zostają wykorzystane przez inwestorów. W tej sytuacji rozważa się zagadnienie wprowadzenia różnych metod rozszerzenia możliwości kredytowych banków. W związku z zeszłorocznym kryzysem tempo aktywności gospodarczej powinno być wysokie, jednak niski przyrost oszczędności długoterminowych oraz wysoka stopa procentowa nie sprzyjają realizacji tego niezbędnego warunku dla likwidacji skutków wypadków we Francji w roku 1968.

(jg)

HOLANDIA:

KREDYT KONSUMPCYJNY

W Holandii, w związku z nasilającymi się tendencjami inflacyjnymi zastosowano środki zmierzające do ograniczenia siły nabywczej ludności. W szczególności idzie o niedopuszczenie do przegrzania koniunktury i o zahamowanie wzrostu cen, który jak

się przewiduje może przekroczyć 10%. Podano do wiadomości szczegóły o ograniczeniu kredytu konsumpcyjnego. Przy zakupach ratalnych podniesiono wysokość pierwszej raty z 20 do 25% wartości zakupowanych towarów. Maksymalny termin kredytu obniżono z 25 do 18 miesięcy. Ustalony przez Bank Holandii górny pułap kredytów udzielanych osobom prywatnym przez banki handlowe i rolne może być przekroczony za zgodą Banku Holandii tylko o 12%.

(jg)

JAPONIA:

UDZIAŁ W MFW

W Japonii zapowiedziano oficjalnie, że Japonia wystąpi pod adresem Międzynarodowego Funduszu Walutowego o zwiększenie kwoty, jaka przysługuje temu krajowi w MFW według ustaleń z roku 1965. Kwota ta została określona wówczas na 725 mln dolarów, co stanowi zaledwie 3,4% globalnych funduszy MFW i nie odpowiada ani pozycji gospodarczej Japonii, ani posiadanym rezerwom dewizowym, które przekroczyły już 3 mld dolarów. Obecnie sześć państw dysponuje kwotami wyższymi niż Japonia, a mianowicie: Stany Zjednoczone — 24,4% globalnej wartości funduszy, Wielka Brytania — 11,5%, Niemiecka Republika Federalna — 5,7%, Francja — 4,7%, Kanada i Indie po 3,5%. Podwyższenie kwoty umożliwiłoby Japonii, według opinii kół finansowych, korzystanie z większych pożyczek w MFW w przypadku, gdyby zaszła potrzeba.

(jg)

NIEMIECKA REPUBLIKA DEMOKRATYCZNA:

ZWIĘKSZENIE ZAKRESU DZIAŁALNOŚCI I ZMIANA NAZWY BANKU ROLNEGO

Bank Rolny (die Landwirtschaftsbank) Niemieckiej Republiki Demokratycznej został przemianowany na Bank dla Rolnictwa i Gospodarki Spożywczej (die Bank für Landwirtschaft und Nahrungsgüterwirtschaft).

Zmiana nastąpiła wskutek rozszerzenia zakresu działania dotychczasowego Banku Rolnego o kontrolę i finansowanie przemysłu rolno-spożywczego, spółdzielni rolno-spożywczych i instytucji kierujących gospodarką środkami spożywczymi. Ponadto nowy bank kredytuje i kontroluje działalność eksploatacyjną i inwestycyjną jednostek gospodarki rolnej, leśnej i organizacji skupu oraz udziela kredytów i finansuje inwestycje rolnictwa i leśnictwa.

(kn)

NIEMIECKA REPUBLIKA DEMOKRATYCZNA:

KOMBINATY — NOWA FORMA ORGANIZACYJNA PRZEDSIĘBIORSTW

W Niemieckiej Republice Demokratycznej przedsiębiorstwa przemysłu kluczowego (osoby prawne, pracujące na pełnym rozrachunku gospodarczym) są zrzeszone w zjednoczeniach, które są również osobami prawnymi, pracującymi na specyficznym rozrachunku gospodarczym. Zjednoczenia są z kolei podporządkowane bezpośrednio ministerstwu branżowym. Ustawa z dnia 18 października 1968 roku (Ge-

setzblatt II nr 121/1968) wprowadziła kombinaty, jako nową formę organizacji przedsiębiorstw. Są to osoby prawne, pracujące również na specyficznym rozrachunku gospodarczym, w prawach i obowiązkach zrównane ze zjednoczeniami, podlegające bezpośrednio ministerstwu branżowemu. Po przejściowym okresie eksperymentów kombinaty są obecnie wprowadzane w życie.

Zasadnicza różnica między kombinatami a zjednoczeniami polega na tym, że:

a) przedsiębiorstwa zrzeszone w kombinacie tracą osobowość prawną,

b) zjednoczenia są zorganizowane na zasadach produkcyjnych: w ich skład wchodzi przedsiębiorstwa tej samej branży i na tym samym szczeblu organizacyjnym. Natomiast w skład kombinatu mogą wejść przedsiębiorstwa powiązane kooperacją, różnych branż o różnym szczeblu organizacyjnym, także przedsiębiorstwa przemysłu terenowego. Członkami kombinatu mogą być tylko przedsiębiorstwa uspołecznione o takiej samej formie prawnej, to znaczy nie mogą być nimi ani spółdzielnie, ani przedsiębiorstwa państwowe, ani przedsiębiorstwa prywatne.

Forma kombinatu pozwala na jednolitą administrację funduszy wszystkich członków, na specjalizację produkcji, koncentrację zaopatrzenia i zbytu, badań naukowo-technicznych, postępu technicznego, reklamy, produkcji na eksport, na wspólne wykorzystywanie fachowców i urządzeń technicznych.

Przedsiębiorstwa wchodzące w skład kombinatu posiadają własne kierownictwo i pracują na rozrachunku gospodarczym. Stosunki między przedsiębiorstwami kombinatu nie mogą być oparte na zasadach umownych obowiązujących w stosunku do osób trzecich ze względu na to, że przedsiębiorstwa nie posiadają osobowości prawnej. Decyzje co do zakresu rozrachunku gospodarczego, co do uprawnień przedsiębiorstw do występowania na zewnątrz (w ramach pełnomocnictw) oraz co do form i zakresu wzajemnej kooperacji i innych powiązań pomiędzy przedsiębiorstwami należą do dyrektora kombinatu, który przy podejmowaniu decyzji ma uwzględniać specyfikę przedsiębiorstwa i kombinatu.

(kn)

NIEMIECKA REPUBLIKA FEDERALNA:

POLITYKA KREDYTOWA

W połowie ubiegłego roku wystąpiły w NRF pierwsze oznaki przegrzewania się koniunktury, do czego przyczyniło się wpompowanie w gospodarkę blisko 8 mld marek nowych kredytów. Wywołało to potrzebę uruchomienia hamulców w postaci podwyżki podatków i ułatwień importowych. W następnej kolejności wprowadzono ograniczenia kredytowe. Ostatnio Rada Banku Federalnego podjęła decyzję o zmniejszeniu od dnia 1 kwietnia bieżącego roku kontyngentów redyskontowych oraz podwyższeniu stopy lombardowej od pożyczek pod zastaw papierów wartościowych o 0,5% do 4%.

(jg)

RYNEK ZŁOTA

W związku z upływem roku od likwidacji pool'u złotego dokonywane są wstępne podsumowania co do roli prywatnego rynku złota. Na podstawie dotychczasowych doświadczeń wydaje się bezsporne, że wolny rynek złota może odgrywać przypisywaną mu rolę

barometru równowagi walutowej jedynie w przypadku, gdy zaufanie do dolara zostanie zachwiane. Od chwili wzmocnienia się pozycji dolara występują sporadyczne ostrzejsze zmiany kursu złota, wywołane różnymi przyczynami raczej politycznymi, jak na przykład ostatnie obawy co do ruchów strajkowych we Francji, oraz pewnymi usterekami w działaniu rynków. Nie bez znaczenia jest wstrzymywanie się Republiki Południowej Afryki od sprzedaży nowej produkcji złota. Istnieją opinie, że tak długo, dopóki dolar utrzymuje swą pozycję, wolne ceny złota nie wywierają wpływu strukturalnego na sytuację walutową w wyższym stopniu niż ceny innych surowców.

Choć jest jeszcze za wcześnie na ostateczne oceny, można sądzić, że oczekiwania spekulacji na zmianę oficjalnej ceny złota nie spełnią się w najbliższej przyszłości.

Ważnym czynnikiem jest zagadnienie, jak długo Republika Południowej Afryki będzie mogła powstrzymać się od znaczniejszej sprzedaży złota. Wydaje się, że dodatni bilans płatniczy nie zmusza tego kraju do poszukiwania dewiz. Niemniej zakupy złota przez Bank Centralny prowadzą do procesów inflacyjnych, które mogą zmusić RPA do zmiany stanowiska.

Wahania cen złota w marcu można scharakteryzować jako umiarkowane, poza bardzo krótkotrwałymi momentami hossy w Paryżu.

W dniu 5 marca bieżącego roku cena uncji złota w Londynie wynosiła 43,0 dolary, a następnego dnia — 43,60 dolara. Tygodniowe zmiany ceny złota przedstawiały się następująco:

	Londyn cena 1 uncji	Zurych cena 1 uncji	Paryż cena 1 kg w sztabach 12,5 kg
W drugim tygodniu	43,00	43,10	7 401
W trzecim tygodniu	43,20	43,30	7 518
W czwartym tygodniu	43,22	43,35	7 480

(jg)

STANY ZJEDNOCZONE:

PODWYŻSZENIE STOPY PROCENTOWEJ

Ostatnio obserwowana jest w świecie kapitalistycznym, a zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych tendencja do podwyższania czynnej stopy procentowej. Morgan Guaranty Trust Co w dniu 17 marca podniósł stopę procentową od pierwszorzędnego materiału pożyczkowego z 7% na 7,5%. Na analogiczny krok zdecydował się First National Bank of Chicago, Continental Illinois Bank and Trust oraz inne banki. Od grudnia ubiegłego roku następowały kolejne podwyżki stopy procentowej. Na początku grudnia z 6,25% do 6,5%, a w końcu grudnia, po zmianie stopy dyskontowej, podwyższono stopę procentową do 6,75%. W styczniu kolejna podwyżka do 7%. Należy mieć na uwadze, że przedsiębiorstwa nie zaliczane do pierwszorzędných płacą jeszcze wyższe oprocentowanie, a jeśli zważyć, że przedsiębiorstwa korzystające z kredytu bankowego pozostawiają na rachunku 20% uzyskanego kredytu, koszt jego wynosi 9%. W tej sytuacji oczekiwana jest podwyżka stopy dyskontowej

Systemu Rezerwy Federalnej, gdyż stopa procentowa banków jest wyższa od stopy dyskontowej o 2 punkty.

(jg)

STANY ZJEDNOCZONE:

KONCENTRACJA W BANKOWOŚCI

Departament Sprawiedliwości opublikował projekt przepisów mających na celu wprowadzenie ścisłego rozgraniczenia finansowej i niefinansowej działalności banków. Tendencją jest ograniczenie działalności banków do dziedziny ściśle finansowej i utrzymania w ten sposób pełnej kontroli Urzędu Rezerwy Federalnej nad bankami. Do tego celu ma służyć zmiana „Bank Holding Company Act” z roku 1956. Korzystając z luki ustawowej liczne banki poczęły tworzyć jednobankowe holdingi, przejmując kontrolę nad przedsiębiorstwami. Sekretarz Skarbu Kennedy obawia się, że uzyskiwanie przewagi przez banki nad przemysłem stanowi zagrożenie dla równowagi porządku gospodarczego w Stanach. W jakim stopniu nowe przepisy w swym ostatecznym brzmieniu ograniczą możliwości tworzenia holdingów, trudno jest na razie przewidzieć.

(jg)

WIELKA BRYTANIA:

SPADEK DZIAŁALNOŚCI KREDYTOWEJ BANKÓW

Po raz pierwszy od czterech miesięcy stan kredytów w Wielkiej Brytanii na przełomie marca obniżył się w porównaniu do poprzedniego okresu czterech tygodni. Ogólna kwota kredytów dziewięciu londyńskich banków clearingowych, nie licząc pożyczek dla upaństwowionego przemysłu, wyniosła 5 145 mln funtów szterlingów, co oznacza zmniejszenie stanu o 30 mln funtów. Jeśli wliczyć do tego rachunku pożyczki dla władz lokalnych, dla przemysłu okrętowego i eksportowego, które nie są objęte limitem kredytowym, ogólne obniżenie stanu kredytów od połowy lutego do połowy marca wynosi 70 mln funtów szterlingów. Oznacza to, że wyznaczone w listopadzie ubiegłego roku limity kredytowe na okres do czerwca 1969 roku są zbyt wolno realizowane. Osiągnięte dotychczas wyniki są niższe o 2% od spodziewanych i Ministerstwo Skarbu liczy się, że dopiero w połowie maja doprowadzi się stan kredytów do wyznaczonego poziomu.

(jg)

WIELKA BRYTANIA:

BILANS PŁATNICZY I SPRAWY WALUTOWE

Kurs funta szterlinga w marcu bieżącego roku kształtował się pomyślnie. Na pozycję funta wpłynęła dodatnio sytuacja płatnicza bloku szterlingowego, który jako całość osiąga roczną nadwyżkę 600—700 mln funtów szterlingów. Nadwyżka ta wywołana jest dopływami kapitałów zagranicznych. Nadwyżki płatnicze w pewnym stopniu ułatwiają Wielkiej Brytanii spłatę zobowiązań. W marcu spłacono 122,5 mln dolarów długu wobec MFW, zaciągniętego w roku 1966 na pokrycie kwoty brytyjskiej w MFW, podwyższonej z 1 950 do 2 440 mln dolarów. Spłata ta zbiegła się ze spłatą innych zadłużeń w wysokości 108 mln funtów szterlingów. W ciągu najbliższych miesięcy

nastąpić musi spłata 400 mln funtów zobowiązań zagranicznych. Ponieważ Wielka Brytania ma nie wykorzystane kredyty w innych bankach centralnych, może wchodzić w grę konwersja. Kredyty te są jednak krótkoterminowe, czyli w ostatecznym rachunku Wielka Brytania może spłacić dług, jeśli istnieje bieżący dopływ dewiz, co z kolei zależy od pozycji waluty.

W końcu marca okazało się, że rozpoczęto negocjacje z MFW w sprawie przyznania Wielkiej Brytanii nowego kredytu w wysokości 1 mld dolarów. Nie znane są jeszcze ewentualne warunki tego kredytu.

(Jg)

ZWIĄZEK RADZIECKI:

ZABEZPIECZENIE KREDYTU DŁUGOTERMINOWEGO

Uchwała KC KPZR i Rady Ministrów Związku Radzieckiego z dnia 4 października 1965 roku „o udoskonaleniu planowania i o zwiększeniu roli bodźców ekonomicznych” ustaliła tryb finansowania i długoterminowego kredytowania scentralizowanych nakładów inwestycyjnych, między innymi tryb udzielania kredytów na budowę zupełnie nowych przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa te powinny spłacić kredyt bankowy z własnych funduszy w terminie do lat pięciu od chwili oddania do eksploatacji zupełnie nowych przedsiębiorstw. Okres budowy nie może przekraczać dwóch lat. Do funduszy własnych zalicza się zysk w części pozostawionej przedsiębiorstwu do dyspozycji i fundusz amortyzacyjny w części przeznaczony na odtworzenie.

Oddziały bankowe udzielają kredytu inwestycyjnego na podstawie pisemnego zobowiązania kredytobiorcy, że w przypadku niespłacenia kredytu w terminie zadłużenie będzie egzekwowane z rachunku bankowego kredytobiorcy w postępowaniu niespornym. Trzeba tu zaznaczyć, że postanowienia statutów banków radzieckich odnośnie zabezpieczenia udzielanych kredytów są podobne do polskich, to znaczy że zabezpieczeniem udzielonych kredytów są rzeczy ruchome kredytobiorcy, na których może być ustanowiony zastaw, z pozostawieniem przedmiotu obciążonego zastawem w posiadaniu zastawcy lub osób trzecich.

Egzekucja może być zastosowana w stosunku do przedsiębiorstw, które mają środki pieniężne na swym rachunku bankowym lub które mają rzeczy ruchome, nadające się do zastawu i do sprzedaży. W praktyce radzieckiej zdarzył się ostatnio przypadek wstrzymania budowy zupełnie nowego przedsiębiorstwa z powodu błędnego ustalenia ilości surowca, niezbędnego dla uruchomienia produkcji. Powstało zagadnienie, z jakich źródeł może nastąpić spłata zadłużenia wobec banku. Kierownictwo budowy nie posiada bo-

wiem żadnych środków pieniężnych ani żadnych nieruchomości. Nie zakończona budowa jest nieruchomością trudną do sprzedania. Sprawa ma charakter precedensowy, gdyż banki radzieckie nie udzielały dotąd kredytów na nowe budowy.

Omawiana sprawa dotyczy kredytów Wszechzwiązkowego Banku Finansowania Inwestycji. Z podobną sytuacją może spotkać się w przyszłości bank emisyjny (Bank Państwa ZSRR), który ostatnio rozpoczął kredytowanie zupełnie nowych inwestycji.

(kn)

ZWIĄZEK RADZIECKI:

KREDYTOWANIE INWESTYCJI PONADPLANOWYCH

Wszechzwiązkowy Bank Finansowania Inwestycji wydał nową instrukcję o długoterminowym kredytowaniu inwestycji ponadplanowych. Instrukcja poważnie rozszerza zakres kredytowania długoterminowego. Kredyt może być udzielony na budowę nowych i na rozszerzenie istniejących przedsiębiorstw produkujących towary powszechnego użytku, produkty żywnościowe, towary przeznaczone do użytku kulturalno-bytowego, materiały budowlane, opakowania, na sfinansowanie hodowli ryb w stawach, na zakładanie stołówek, herbaciarni, kawiarni, restauracji, na urządzenia i magazyny do przechowywania kartofli, owoców, jarzyn i na budowę pawilonów dla handlu detalicznego.

Kredyt może być udzielany na organizację nowych i na rozszerzenie istniejących pracowni rzemieślniczych, na budowę i rozbudowę zakładów kąpielowych, przedsiębiorstw remontów samochodów, na organizację i wyposażenie domów wczasowych, na urządzenia turystyczno-wypoczynkowe itd.

Kredyt może być udzielony dopiero po wykazaniu gospodarczej niezbędności i ekonomicznej celowości kredytowanych obiektów oraz po udowodnieniu zabezpieczenia rzeczowego i technicznej możliwości wykonania inwestycji i realizacji wyprodukowanych towarów i usług. Ponadto inwestycja nie może być ujęta w zatwierdzonych planach nakładów inwestycyjnych i musi być wykonalna w terminie.

Kredyt może być udzielony przez oddziały banku w wysokości od 100 — 500 tysięcy rubli (zależnie od kategorii oddziału). Kredyt powyżej 500 tysięcy rubli wymaga zgody prezesa lub wiceprezesa Wszechzwiązkowego Banku Finansowania Inwestycji. Oprocentowanie wynosi od 0,5% rocznie (domy wczasowe i turystyka) do 1,5%, z tym że w przypadku zakończenia inwestycji do roku oprocentowanie wynosi 1%. Oprocentowanie inwestycji przeterminowanych wynosi 2%. Kredyt nie spłacony w terminie jest oprocentowany na 3%.

(kn)

Z doświadczeń i praktyki bankowej

Dyskusyjnie o planowaniu kasowym

Naczelnym zadaniem Narodowego Banku Polskiego jako banku emisyjnego jest zachowanie równowagi pieniężnej. Celowi temu podporządkowane są wszystkie działania banku, a realizowany on jest przez wszystkie bankowe komórki i szczeble organizacyjne.

Specjalną funkcję w procesie oddziaływania na zachowanie równowagi pieniężnej spełniają oddziały operacyjne, mające możliwość bezpośredniej obserwacji i reagowania na wszelkie objawy jej zakłócenia. Wiodącą rolę w działaniach oddziału operacyjnego zmierzających do utrzymania bądź przywrócenia równowagi pieniężnej spełniają stanowiska planowania kasowego z tej racji, że prowadzona dla potrzeb planowania kasowego ewidencja i sprawozdawczość jest podstawowym i najszybszym źródłem informacji o sytuacji pieniężno-rynkowej. Ze stanowisk planowania kasowego powinny wychodzić sygnały do przeprowadzenia badań i rozeznania sytuacji, stanowiska te znają bieżące tendencje oraz kierunki dochodów i wydatków ludności.

Informacje i sygnały otrzymywane dzięki ewidencji i sprawozdawczości z wykonania planu kasowego tylko wtedy będą miały odpowiednią wartość, jeśli będzie to informacja dostatecznie szybka, dokładna, prawidłowa, to znaczy nie zawierająca błędów oraz gdy wnioski z niej wynikające będą oparte na dobrej znajomości ekonomiki danego okręgu.

Obowiązujące obecnie przepisy w zakresie planowania kasowego zostały wprowadzone w roku 1963 i do tego czasu nie ulegały zasadniczym zmianom, jeśli pominąć ustalenia dotyczące zasad klasyfikacji obrotów gotówkowych, podczas gdy zasady ewidencji i sprawozdawczości statystycznej z działalności gospodarczej, powiązania między poszczególnymi podmiotami gospodarującymi, jak i ich zadania uległy znacznym zmianom. Ustalony w roku 1963 system planowania kasowego stał się z tego względu niezbyt przydatny i zbyt rozbudowany dla celów bieżącej i następnej analizy sytuacji rynkowej i gospodarczej.

Duża pracochłonność tego systemu, wynikająca z konieczności zaangażowania wielkiej ilości uczestników planu kasowego, nie daje możliwości operatywnego wykorzystania własnych informacji; powstaje zjawisko dublowania niektórych ewidencji i sprawozdań bądź też niemożność wykorzystania innych, jak na przykład informacji GUS czy danych z księgowości uczestników planu. Tak więc nakład pracy włożony (lub też który powinien być włożony) przy budowie planu kasowego, ewidencji i sprawozdawczości z jego wykonania nie jest ekwiwalentny do użyteczności tychże planów, ewidencji i sprawozdań. Powoduje to dalsze niekorzystne skutki — zmniejsza i tak już niewielką atrakcyjność pracy na stanowiskach planowania kasowego, z kolei obsadzanie tych stanowisk ludźmi nie mającymi odpowiedniego doświadczenia zmniejsza wnikliwość wykonywanych przez te stanowiska badań i analiz.

Powyższe uwagi skłaniają do wysunięcia tezy, że dla dobra planowania kasowego przepisy powinny ulec pewnym zmianom w kierunku znacznego zmniejszenia pracochłonności czynności z jednej strony oraz zapewnienia odpowiedniej, to znaczy szybkiej, wiarygodnej i dokładnej informacji umożliwiającej podjęcie skutecznego oddziaływania dla utrzymania równowagi rynkowej i gospodarczej — z drugiej strony. Zmniejszenie pracochłonności służącej przede wszystkim pogłębieniu znajomości problematyki ogólnoeconomicznej oraz gospodarczej okręgu.

Dlatego też pragniemy przedstawić pewne propozycje uproszczenia prac wykonywanych dla potrzeb planowania kasowego, szczególnie prac związanych

z ustalaniem planu oraz ewidencją i sprawozdawczością z jego wykonania. Nie chcemy negować przy tym zasług i przydatności dotychczasowego systemu, uważamy że spełnił on swoje zadanie, jednak w zmieniających się warunkach planowania i sprawozdawczości gospodarczej wskazane jest lepsze jego do nich przystosowanie.

Opracowywanie planu kasowego

Obowiązujący obecnie system planowania zakłada opracowywanie przez oddziały operacyjne projektów kwartalnych planów kasowych, przysyłanie ich do oddziałów wojewódzkich, które z kolei między innymi na ich podstawie (tzn. planów oddziałowych) sporządzają własny projekt dla wojewódzkiego okręgu bankowego i przysyłają do centrali, która — po zatwierdzeniu ogólnokrajowego planu kasowego przez KERM — przysyła oddziałom wojewódzkim założenia, te znowu przysyłają założenia „swym” oddziałom operacyjnym, oddziały operacyjne sporządzają prawie ostateczną wersję planu kwartalnego, z podziałem na miesiące, przysyłają je do województwa, województwo do centrali. Plany oddziałów operacyjnych i wojewódzkich nie są jeszcze ostatecznymi planami, bo zarówno centrala, jak i oddziały wojewódzkie mogą dokonać zmian w planach podległych oddziałów. Ten system planowania powoduje wielkie rozpiętości między rozpoczęciem prac nad ustaleniem planu kasowego, a przystąpieniem do jego realizacji — około 70 dni (licząc, że praca w oddziałach operacyjnych rozpoczyna się na 45—50 dni przed rozpoczęciem kwartału planowanego, a ostateczny plan kasowy powstaje około 25 dnia kwartału planowanego), a więc bez mała tyle dni, na ile jest ustalony plan.

Dodatkowym utrudnieniem jest przy tym egzekwowanie i opracowywanie danych i informacji otrzymanych od uczestników planu kasowego, rad narodowych, banków specjalnych — potrzebnych do właściwego ustalenia projektu planu kasowego. Jednostki te w tym czasie na ogół nie dysponują planami operatywnymi bądź też w ogóle nie dzielą planów na kwartały. Dane te więc należy przyjmować z zastrzeżeniami. Sprawia to, że oddziały chętniej posługują się własnymi materiałami statystycznymi specjalnie w tym celu opracowywanymi. Ten system planowania ma jeszcze jedną wadę — jest nim ograniczanie zainteresowań i oddziaływania do krótkich okresów czasu, bez zastanawiania się, jakie skutki działanie to może przynieść w późniejszym okresie.

Największą jednak wadą systemu jest jego pracochłonność — opracowanie projektu planu kasowego, dokonanie oceny zadań, wysunięcie wniosków, opracowanie ostatecznego planu i jego podział na miesiące, powtórna ocena zadań z niego wynikających i ustalenie wniosków zajmuje nie mniej niż 10 dni — przy niewielkiej efektywności tego systemu (wnioski wynikające z oceny zadań i tak z reguły nie mogą być zrealizowane przez powiatowe organy administracyjno-gospodarcze, przysyłane są natomiast do władz wojewódzkich).

Sądzymy, że dla oddziaływania banku na sytuację rynkową wystarczy mniej skomplikowany i rozbudowany system planowania. Jego ogólne założenia w naszej wersji przedstawiają się następująco:

1. Zwalnia się oddziały operacyjne z obowiązku opracowywania projektu kwartalnego planu kasowego.

2. Projekty kwartalnych planów kasowych dla całego województwa opracowują oddziały wojewódzkie na podstawie własnych materiałów oraz danych jednostek gospodarczych, banków specjalnych, wydziałów prezydiów wojewódzkich rad narodowych.

3. Centrala NBP, po opracowaniu ogólnokrajowego planu kasowego i jego zatwierdzeniu, ustala założenia oddziałom wojewódzkim.

4. Oddziały wojewódzkie na podstawie założeń centrali (przy przyjęciu jako obowiązujących założeń w zakresie zmiany emisji oraz ewentualnie funduszu płac), planów gospodarczych i własnego rozeznania ustalają plan kasowy dla całego województwa, bez jego podziału na miesiące i przesyłają go do centrali.

5. Oddziały operacyjne nie otrzymują z oddziałów wojewódzkich pełnych założeń kwartalnych planów kasowych, lecz tylko jako wiążącą zmianę emisji i (ewentualnie) wielkość wypłat gotówkowych funduszu płac. Z założeniami w zakresie zmiany obiegu pieniężnego oddziały operacyjne otrzymują z oddziałów wojewódzkich założenia planu wojewódzkiego wraz z tendencjami i kierunkami dochodów i wydatków ludności oraz zadania do zrealizowania, podane w formie kierunków zainteresowań i badań oddziałów.

6. Oddziały operacyjne nie sporządzają własnego kwartalnego planu kasowego. Opracowywanie przez oddziały operacyjne kwartalnych planów kasowych i traktowanie ich jako instrumentu operatywnego oddziaływania na sytuację gospodarczą czy rynkową nie spełnia swojej funkcji, gdyż interwencje podejmowane przez oddział dotyczą z reguły konkretnych zjawisk, których nie można (lub trudno) wiązać z realizacją planu kasowego.

Korzyści z przedstawionego systemu planowania byłyby następujące:

1. Znacznie zmniejszyłaby się pracochłonność czynności wykonywanych przez stanowiska planowania kasowego i to nie tylko bezpośrednio przy budowie planu, jego analizie i ocenie zadań z niego wynikających, lecz również zmniejszyłaby się ilość i rozmiary urządzeń statystycznych, prowadzonych przez oddziały dla potrzeb planowania i oceny zadań. Powstałe rezerwy czasu można by z nierównie większym pożytkiem wykorzystać na pogłębianie znajomości ekonomiki danego okręgu bankowego.

2. Zmniejszyłoby się również zaangażowanie w pracach planowania kasowego innych banków, a zwłaszcza SOP, dla których planowanie kasowe jest marginesem działalności. Zmniejszyłaby się potrzeba przekazywania znacznej ilości danych i informacji przez te banki (wypłaty i spłaty kredytów, obrót oszczędnościowy — wraz z uzasadnieniami).

3. Z racji zmniejszenia ilości prac technicznych wśród czynności planowania kasowego, na korzyść prac badawczych i analitycznych, zwiększyłaby się atrakcyjność tego stanowiska pracy w oddziale banku.

Ewidencja i sprawozdawczość z wykonania planu kasowego

Ewidencja obrotów pieniężnych dla potrzeb planu kasowego jest prowadzona w ujęciu dość szczegółowym. Ze względu na to, że pracochłonność tej ewidencji jest dość duża, należy szukać na tym odcinku możliwości uproszczeń. Wydaje się, że jednym z czynników, który może wpływać na zmniejszenie ilości czasu przeznaczonego na prowadzenie ewidencji obrotów pieniężnych dla potrzeb planu kasowego zarówno w oddziałach NBP, jak i innych bankach, może być propozycja zmniejszenia ilości tytułów planu kasowego, na przykład przez poszerzenie zakresu grup niektórych obrotów, co pozwoliłoby na zastosowanie w układzie ewidencji i sprawozdawczości mniejszej liczby tytułów planu kasowego. Można się zastanowić nad zmianą ewentualnego układu symboli planu kasowego uwzględniając:

a) dostosowanie układu planu kasowego i sprawozdawczości z jego wykonania do układu wykorzystywanego przy konstrukcji bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności;

b) wprowadzenie nowych symboli planu kasowego o szerszym niż dotychczas zakresie. Dla przykładu niektóre znolizowane symbole planu kasowego mogłyby przedstawiać się następująco:

— utarg towarowy (bez rozgraniczenia na utarg

głównych jednostek handlu detalicznego i utarg pozostałych jednostek),

— wpływy na rachunki jednostek budżetowych (bez podziału na podatki, opłaty oraz wpływy z usług świadczonych przez jednostki budżetowe),

— wpływy z tytułu usług świadczonych przez przedsiębiorstwa (łączny symbol dla używanych aktualnie symboli planu kasowego: 30, 31, 32, 33, 34),

— fundusz płac przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym (bez podziału na osobowy i bezosobowy); utrzymywany dla potrzeb planu kasowego podział tych dwóch funduszy jest dość pracochłonny, a podstawową informację o wielkościach funduszu płac (także w podziale na osobowy i bezosobowy) mogą stanowić sprawozdania GUS,

— wypłaty na skup produktów rolnych (które mogłyby obejmować wypłaty zaliczane do symboli 20 i 21),

— wpłaty/wypłaty dla jednostek gospodarki nieuspołecznionej (w miejsce symboli 32 i 62).

Ponadto poddajemy pod rozagę możliwość zmiany liczbowego oznaczenia symboli planu kasowego w ten sposób, żeby można było w większym stopniu dostosować symbolikę planu kasowego do oznaczeń otrzymywanych przy używaniu liczników maszyn księgujących. Z tym wiąże się także dostosowanie arkuszy ewidencji do możliwości wprowadzenia zamienników symboli planu kasowego.

Przy postępującej obecnie mechanizacji prac statystyczno-księgowych w oddziałach NBP, jak również i innych bankach można by ułatwić ewidencję obrotów pieniężnych dla potrzeb planu kasowego, a mianowicie prowadzić je z dokładnością do tysięcy złotych (z jednym miejscem po przecinku). Aby nie zniekształcać jednak wartości obrotów dziennych, sumowanych dla potrzeb naszej ewidencji, można przyjąć, że z dokumentów przenoszono by kwoty na taśmy maszynowe z dokładnością do groszy włącznie, natomiast sumy z tych taśm wpisywano by na arkuszach ewidencyjnych tylko w tysiącach złotych.

Rozważenia wymaga sprawa prowadzenia ewidencji gotówkowych wypłat funduszu płac przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym według działów gospodarki narodowej. Prowadzenie tej ewidencji przez banki jest dość pracochłonne; dla celów ewidencji rejestruje się tylko wypłaty gotówkowe. W praktyce przy analizie ekonomicznej sytuacji danego okręgu możemy okresowo wykorzystywać dane ze sprawozdań sporządzanych dla potrzeb GUS.

Obecnie oddziały NBP sporządzają cztery rodzaje sprawozdań liczbowych z wykonania planu kasowego: skrócone, przyspieszone sprawozdanie miesięczne (wzór nr 2), miesięczne pełne (wzór nr 3/M), zbiorcze zestawienie gotówkowych wypłat funduszu płac przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym według działów gospodarki narodowej (wzór nr 9), kwartalne sprawozdanie z wykonania planu kasowego (wzór nr 3/M). W ubiegłych latach wprowadzono zmianę polegającą na zniesieniu obowiązku sporządzania sprawozdań dekadowych z wykonania planu kasowego za każdą dekadę miesiąca. Pozostało jedynie sporządzanie tego sprawozdania za każdy miesiąc. Wydaje się, że można by zrezygnować ze sporządzania wspomnianego sprawozdania, ponieważ jego przydatność wydaje się wątpliwa z przyczyn takich jak:

— znaczna ilość błędów w zakresie danych otrzymywanych od banków specjalnych, na przykład dotyczących wartości skupu podawanej przez spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe,

— sporządzanie prawie w tym samym czasie sprawozdań z działalności gospodarczej przez zainteresowane jednostki, na przykład sprawozdanie z wykonania obrotów przez organizacje handlowe (H-5), a więc zachodzi w pewnym sensie dublowanie danych z tych sprawozdań,

— w pięć dni później posiada się sprawozdanie z wykonania planu kasowego w pełnym układzie, pozbawione już nieścisłości, jakie mogą występować przy sporządzaniu sprawozdania skróconego.

Oddziały Narodowego Banku Polskiego mogłyby zrezygnować także ze sporządzania sprawozdań wzór nr 9, uwzględniając że:

— wypłaty gotówkowe nie dają pełnego obrazu w zakresie dochodów ludności z tytułu funduszu płac (sprawozdanie nie obejmuje np. wypłat bezgotówkowych, potrąceń),

— sprawozdanie to sporządzamy w układzie przedmiotowym, a więc według rodzajów działalności: stwarza to znaczne możliwości popełnienia błędu, a więc i jego dane nie są wiarygodne,

— ponieważ sprawozdawczość GUS z tej dziedziny ma inny układ (podmiotowy) nie można w pełni porównywać danych zawartych w sprawozdaniu wzór nr 9 na przykład ze sprawozdawczością urzędów statystycznych, która obejmuje inne dane potrzebne przy omawianiu danego tematu, na przykład produkcja czy zatrudnienie,

— w przypadku zrezygnowania z tego sprawozdania zwiększyłaby się ranga sprawozdawczości GUS; nasze sprawozdanie wzór nr 9 jest pewnego rodzaju dublowaniem sprawozdań sporządzanych przez GUS. Ponadto dla celów sporządzenia sprawozdania wzór nr 9 oddziały NBP i inne banki muszą prowadzić pracochłonną ewidencję.

W sprawozdaniach miesięcznych i kwartalnych z wykonania planu kasowego obroty bezgotówkowe można by traktować tylko jako mające charakter informacyjny, to znaczy bez dodawania ich do obrotów gotówkowych i utrzymywania kolumny ogółem. Wyliczenie wskaźników dynamiki następowałoby tylko dla obrotów gotówkowych. Takie potraktowanie sprawozdania umożliwi oddziałom NBP baczniejsze śledzenie różnic i ich przyczyn w zmianach wielkości obiegu pieniężnego w poszczególnych latach.

Oddziały NBP mają sporo kłopotu ze skompletowaniem we właściwym czasie sprawozdań wzór nr 8 (sprawozdanie miesięczne przedsiębiorstw z wydatków gotówkowych, pokrytych z bieżących wpływów) zwłaszcza tam, gdzie większa ilość przedsiębiorstw wykorzystuje bieżące wpływy na pokrycie pilnych wydatków gotówkowych. Wydaje się, że niektóre przedsiębiorstwa mogłyby składać wspomniane sprawozdania raz na kwartał zwłaszcza tam, gdzie wielkość wykorzystywanych wpływów bieżących nie przekracza na przykład 50 tysięcy złotych miesięcznie. Taka zmiana wpłynęłaby na zmniejszenie pracochłonności przy sporządzaniu sprawozdawczości z wykonania planu kasowego, a stosunkowo niewielkie kwoty ze sprawozdań wzór nr 8 nie zniekształcałyby zbytnio struktury obrotów w sprawozdaniach kwartalnych.

W okresie sporządzania sprawozdań z wykonania planu kasowego gminne spółdzielnie „Samopomoc Chłopska” nie mają jeszcze wiarygodnych danych dotyczących udzielonych i spłaconych kredytów na zakup nawozów mineralnych. Dane te mają charakter szacunkowy, a oddziały NBP mają sporo kłopotu ze skompletowaniem ich i włączeniem do ewidencji (wzór nr 4a) oraz do sprawozdań z wykonania planu kasowego. W związku z tym należałoby się zastanowić nad tym, czy rzeczywiście jest konieczne stałe wykazywanie danych z tej akcji (łącznie z liczbą kredytobiorców). Miało to niewątpliwie znaczenie informacyjne wkrótce po wprowadzeniu nowej formy kredytowania, ale teraz można by od tego typu informacji odstąpić. Gdyby jednak uznano za celowe utrzymanie obowiązku włączania tych danych do sprawozdań 3/M i wykazywania ich poza tabelą główną tego sprawozdania, proponujemy nałożenie obowiązku skompletowania tych danych na powiatowe związki gminnych spółdzielni „Samopomoc Chłopska” i włączenie tej pozycji do ich sprawozdań zbiorczych, jakie składają właściwym oddziałom z kredytowania zakupu ciągników.

Może warto byłoby zmienić nieco układ sprawozdania liczbowego z wykonania planu kasowego, przerzucając niektóre tytuły mające charakter techniczny (saldo pozostałych obrotów poczty, zasilanie gotówkowe) poza tabelę główną sprawozdania. W ten

sposób suma obrotów planu kasowego byłaby bardziej zbliżona do układu bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności, w większym stopniu prezentowałaby dochody i wydatki ludności i tym samym byłaby bardziej przydatna dla celów analitycznych bez dokonywania dodatkowych przeliczeń.

Podobnie jak przy budowie i realizacji planu kasowego również i przy sporządzaniu sprawozdań opisowych (informacji) z jego wykonania powinni uczestniczyć pracownicy stanowisk kredytowania przedsiębiorstw — obowiązek ten przewiduje Instrukcja Służbowa NBP A/1 w punktach 127 i 137. Niemniej jednak obecne terminy sprawozdawczości z wykonania planu kasowego oraz sprawozdawczości przedsiębiorstw i kredytowej sprawiają, że w momencie opracowywania informacji miesięcznej, a przede wszystkim sprawozdawczości kwartalnej z wykonania planu kasowego, stanowiska kredytowania nie dysponują materiałami, które mogłyby być wykorzystane przez planowanie kasowe. Równocześnie sprawozdawczość opisowa z działalności kredytowej nie może być należycie wykorzystana w sprawozdawczości planu kasowego za dany okres.

Opieranie sprawozdawczości opisowej z wykonania planu kasowego jedynie na wskaźnikach wykonania planu i zmian, w porównaniu do wykonania poprzedniego roku czy okresu, oraz na bieżących obserwacjach nie daje pełnego obrazu przyczyn i skutków występowania określonych zjawisk w sytuacji pieniężno-rynkowej. Z drugiej znów strony — sporządzanie sprawozdawczości opisowej tylko przez stanowiska planowania kasowego (pomijając fakt, że jest to niezgodne z obowiązującą instrukcją) jest dla tych stanowisk zbyt dużym obciążeniem w porównaniu do jakości sprawozdań. Warto się zastanowić nad zniesieniem obowiązku sporządzania informacji miesięcznej z wykonania planu kasowego w obecnym zakresie (ogólne spostrzeżenia, omówienie podstawowych pozycji planu kasowego, wyjaśnienie przyczyn odchyśleń, omówienie zaopatrzenia rynku), a zamiast tego można by wprowadzić obowiązek informowania o ciekawszych spostrzeżeniach i zjawiskach występujących na terenie danego okręgu bankowego. W informacjach tych mogłyby się więc znaleźć zarówno spostrzeżenia dotyczące zaopatrzenia rynku, jak i dotyczące innych zjawisk gospodarczych. Jednocześnie oddziały powinny informować bieżąco o tych zjawiskach, to znaczy poza terminami przewidzianymi dla sprawozdawczości.

Gdyby banki specjalne zostały zwolnione z obowiązku składania specjalnych informacji potrzebnych do budowy planu kasowego, to odciążałoby się je znacznie od prac wykonywanych na potrzeby planowania kasowego. Praktyka wskazuje, że oddziały NBP mogą sobie pogłębiać znajomość sytuacji na odcinku podstawowej działalności tych banków (kredytowanie ludności i kształtowanie się zmian w obrocie oszczędnościowym) na podstawie okresowo udośćnianych sprawozdań sporządzanych dla jednostek nadrzędnych tych banków. Gdyby PKO, SOP, BR i BI sporządzały interesujące nas sprawozdania z jedną kopią więcej, to te kopie sprawozdań z kredytowania ludności i obrotu oszczędnościowego można by wykorzystać zarówno na etapie wiązania planu kasowego z planami gospodarczymi, jak również przy dokonywaniu kompleksowej analizy ekonomicznej danego okręgu. Można stwierdzić, że w niektórych przypadkach kopie wspomnianych sprawozdań są bardziej przydatne w pracach analitycznych, niż specjalnie opracowane dla NBP informacje, na przykład przez spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe do kwartalnych projektów planu kasowego.

Działalność komisji do spraw planu kasowego

Doświadczenia z działalności komisji do spraw planu kasowego (przynajmniej w naszym województwie) wskazują, że w znakomitej większości przypadków nie spełniają one pokładanych w nich nadziei. Wynika to przede wszystkim z braku możliwości skutecznego oddziaływania nie tylko na wyeliminowanie bądź też powstanie jakiegoś zjawiska,

lecz również na realizację uchwalonych wniosków i postulatów — zwłaszcza w tych przypadkach, jeśli wykonawcami nie są przedsiębiorstwa kontrolowane przez NBP. Obciążenie natomiast pracami z tego tytułu jest dość znaczne: zarówno przy przygotowywaniu materiałów i organizacji posiedzeń, jak i przy egzekucji wykonania uchwał. Bardzo często, zwłaszcza w małych ośrodkach, czynności się powtarzają, i to w dwóch płaszczyznach: problemy planowania kasowego omawiane są również na posiedzeniach innych organów kolegialnych (komisje ekonomiczne komitetów partyjnych, kolegia PKPG, komisje rad narodowych), a w pracach tych organów pracują na ogół te same osoby. Istnienie więc jeszcze jednego ciała kolegiального — komisji do spraw planu kasowego — nie jest chyba niedozwolne.

Proponujemy zatem połączenie komisji do spraw planu kasowego z innymi kolegiальnymi organami istniejącymi przy władzach gospodarczych powiatów — najodpowiedniejszymi są kolegia powiatowych komisji planowania gospodarczego. Wyniki działalności tych organów (tzn. połączonych z komisjami do spraw planu kasowego i kolegów PKPG) są lepsze od wy-

ników pracy samych komisji. Połączenie komisji do spraw planu kasowego z kolegami PKPG ma bardzo ważną zaletę — plan kasowy staje się przez to nie tylko planem oddziału NBP, lecz zadaniem całego okręgu. Z tego wynikają dalsze korzyści, a więc przede wszystkim większa ranga podejmowanych na takich posiedzeniach wniosków i uchwał i stąd szanse i możliwości ich zrealizowania.

Przedstawiając niektóre zagadnienia z prac stanowisk planowania kasowego podaliśmy do rozważenia szereg propozycji, jakie ewentualnie mogłyby usprawnić wykonywane obecnie czynności. Dobrze byłoby rozwinąć dyskusję na przedstawiony temat w okresie poprzedzającym ostateczne sprecyzowanie nowych przepisów instrukcji A/1 „planowanie kasowe”. Z tym apelem zwracamy się do zainteresowanych pracowników w innych województwach — podyskutujmy, co możemy zrobić, jakie zastosować nowe rozwiązania, aby były one bardziej dostosowane do aktualnych potrzeb.

DANIELA GOŁASZEWSKA
KRZYSZTOF MASZKOWSKI
Koszalin



Instrukcja o planowaniu kasowym, która obowiązuje od dnia 1 stycznia 1964 roku stawia przed oddziałami operacyjnymi pewne wymogi, które w praktyce często nie są i nie mogą być w pełni realizowane. Ogólne założenia planowania kasowego sformułowane w rozdziale I Instrukcji stanowią, między innymi w punkcie 2, że: „Planowana zmiana obiegu pieniądza gotówkowego jest dla Banku zadaniem, którego wykonanie powinno być zabezpieczone środkami, którymi Bank rozporządza”, oraz w punkcie 4, że: „Zadania planu kasowego w zakresie obiegu pieniądza gotówkowego oraz wielkość poszczególnych pozycji planu kasowego określa się w oparciu o operatywne plany gospodarcze z uwzględnieniem potrzeb i zadań wynikających z oceny bieżącej sytuacji gospodarczej. W wyjątkowych przypadkach poszczególne pozycje planu kasowego mogą się różnić od założeń odpowiadających im planów gospodarczych, o ile ocena Banku poparta jest odpowiednim uzasadnieniem. Zwiększenie przychodów oraz zmniejszenie rozchodów w stosunku do przychodów i rozchodów wynikających z odpowiednich planów gospodarczych powinno znaleźć swój wyraz w wysunięciu wobec właściwych instytucji dodatkowych zadań”.

Przepis zawarty w punkcie 4 należy traktować jako odnoszący się również do oddziału operacyjnego i ten właśnie wymóg ścisłego wiązania chociażby najważniejszych tytułów planu kasowego z odpowiednimi elementami planów gospodarczych na etapie planowania nasuwa zasadnicze zastrzeżenia. Oznacza to bowiem, że oddział obowiązany jest do ustalania niektórych tytułów oddziałowego projektu planu kasowego w oparciu o odpowiednie wycinki terenowych planów gospodarczych oraz do konfrontacji tych pozycji na etapie zatwierdzonego już planu kasowego z właściwymi planami gospodarczymi. Odnosi się to przede wszystkim do następujących tytułów planu kasowego:

- utarg głównych organizacji handlu detalicznego,
- usługi drobnej wytwórczości,
- usługi komunalne,
- podatki, opłaty, składki ubezpieczeniowe,
- skup planowy produktów rolnych,
- wypłaty (spłaty kredytów obrotowych i inwestycyjnych).

Plan kasowy grupujący w większości tytułów obroty o jednorodnej treści ekonomicznej w układzie przedmiotowym nie jest wprost porównywalny z odpowiednimi przekrojami terenowymi planów gospodarczych. Różnice te szczególnie ostro występują na szczeblu powiatu i sprowadzają się przede wszystkim do takich momentów jak:

- a) zróżnicowany zakres obrotów reprezentujących

określone zaszczości gospodarcze (plan kasowy obejmuje w zasadzie — z pewnymi wyjątkami — wyłącznie obroty gotówkowe, natomiast plany gospodarcze obrazują zaszczości przebiegające w formie gotówkowej i bezgotówkowej). Ponadto plan kasowy (w niektórych tytułach) grupuje obroty, które nie są ujmowane w planach gospodarczych;

b) odmienny często zasięg terytorialny, w jakim działa oddział i powiązane z nim niektóre (rzutujące na obroty planu kasowego) jednostki gospodarcze i instytucje (banki — Inwestycyjny, Rolny, PKO, kasa stacyjna PKP, poczta, niesamodzielne jednostki gospodarcze, znajdujące się na terenie danego okręgu bankowego oraz jednostki samodzielne z danego okręgu bankowego, posiadające niesamodzielne jednostki na innym terenie).

Ten problem jest szczególnie kłopotliwy na terenie powiatu. Z jednej bowiem strony:

— plan kasowy ma obejmować wpłaty i wypłaty gotówkowe, które są dokonywane w danym okręgu bankowym do (z) kas banków (NBP, BI, BR, PKO, SOP), obroty gotówkowe urzędów pocztowych (w zasadzie w części dotyczącej danego okręgu bankowego) oraz obroty gotówkowe, realizowane poprzez kasy własne jednostek społecznych, zlokalizowanych w danym okręgu bankowym (wydatki pokryte z wpływów własnych). W związku z czym plany gospodarcze nie uwzględniają obrotów jednostek niesamodzielnych (których jednostka macierzysta jest zlokalizowana w innym okręgu bankowym), nie dysponujących wydzielonymi dla nich planami. Niezależnie od tego, część jednostek gospodarczych odprowadza wpływ (zasila się) do oddziałów banku (placówek pocztowych), działających na terenach, dla których obowiązują odrębny plan kasowy. W tym wypadku w odpowiednich planach gospodarczych danego terenu obroty te będą planowane — natomiast nie znajdą odzwierciedlenia w planie kasowym; z drugiej zaś strony:

— do planu kasowego dla danego okręgu przenikają obroty gotówkowe z innych okręgów (dotyczące różnych tytułów planu kasowego) ze względu na specyfikę takich instytucji, jak PKO, PKP, OUP (np. w warunkach Legnicy tutejszy oddział PKO obejmujący swoją działalnością 4 powiaty i prowadzący rachunki pomocnicze Banku Rolnego i Banku Inwestycyjnego przejmuje do ewidencji i sprawozdawczości — składanej w Oddziale NBP w Legnicy — spłaty kredytów obrotowych i inwestycyjnych na rzecz BR i BI w odniesieniu do całego okręgu PKO, a poprzez agencje II stopnia również różne wpłaty takie, jak na rzecz ORS, za światło i gaz, czynsze itp.; PKP Kasa stacyjna Legnica przejmuje

gotówkę za usługi PKP z rozległego terenu innych okręgów, a jednocześnie zasila te placówki PKP w gotówkę na place);

c) odmienna zasada rejestracji zaszłości gospodarczych w czasie (przesunięcia płatności między okresami w przypadku plac płatnych z góry i związanych z nimi zasiłków rodzinnych, wpłaty gotówkowych utargów uspołecznionych sklepów detalicznych, wpłacanych do kas wieczorowych lub skarbca nocnego).

Wspomniane wyżej różnice między planem kasowym a odpowiednimi wycinkami terenowych planów gospodarczych wymagają dokonywania przez oddział szeregu wyliczeń, mających na celu doprowadzenie planów gospodarczych do porównywalności z planem kasowym. Należy przy tym nadmienić, że te żmudne niekiedy wyliczenia nie eliminują stosowania szacunków, w wyniku czego zawsze występują poważne wątpliwości co do trafności przewidywań, jak również i odchylenia.

Dlatego też trzeba stwierdzić, że wymóg punktu 4 IS A/1 nie jest i nie może być w oddziale operacyjnym realizowany i powinien być w nowej instrukcji zmodyfikowany. Wydaje się, że problem jest ważny, przy czym nurtuje on (jak to wynika z licznych dyskusji podczas spotkań na naradach czy też z okazji wymiany doświadczeń) większość praktyków zajmujących się planowaniem kasowym. Oddział bowiem z jednej strony zmuszony jest do legitymowania się odpowiednią „dokumentacją”, świadczącą o stopniu „wnikliwości” prac związanych z budową planu kasowego, od której przecież w decydującej mierze zależeć ma trafność planowania — głównie pod kątem widzenia i na użytek kontroli zewnętrznej, z drugiej zaś — nie widzi realnej możliwości sprostania tym wszystkim zagmatwanym czynnościom, jak również istotnej ich potrzeby.

* * *

Poruszone wyżej zagadnienia nie wyczerpują spraw związanych z opracowaniem i wykorzystywaniem przez oddział operacyjny planu kasowego, a zasługujących na odmitologizowanie. Podjęcia dyskusji i rozważenia wymaga — wydaje się — w ogóle celowość i potrzeba utrzymywania obowiązku opracowywania przez oddział kwartalnego planu kasowego.

Pomijając w niniejszych uwagach przede wszystkim sprawę tego, w jakim stopniu niezbędny jest dla centrali i oddziału wojewódzkiego zbiorczy projekt planu kasowego (brak jest bowiem oddziałom w tej mierze informacji tych szczebli), jak również szeroko dysktutowany problem dyrektywności planu kasowego czy też jego znaczenie i rolę, jaką spełnia on na szczeblu krajowym i wojewódzkim, uważam, że należy postawić oddziałom pytanie: jak w praktyce, w konkretnej działalności dokument ten jest rzeczywiście wykorzystywany? Czy ten, tak bardzo celebrowany na szczeblu powiatu, plan kasowy, biorąc między innymi pod uwagę omawiane poprzednio komplikacje z jego budową, a w konsekwencji występowanie licznych i poważnych odchyłań od planu w toku jego realizacji (wynikających najczęściej z przyczyn technicznych), jest rzeczywiście tym niezbędnym czy pomocnym urządzeniem, sygnalizującym pewne zjawiska w danym okręgu, narzędziem warunkującym funkcjonowanie działalności informacyjnej oddziału w zakresie równowagi rynkowej czy też podejmowania różnych form oddziaływania w tym zakresie?

Jak się wydaje, opracowywanie planu kasowego na szczeblu powiatu nie ma żadnego praktycznego znaczenia dla oddziału, a poważne odchylenia od planu znieszktałcają tylko pogląd na stan faktyczny. Jak wskazuje bowiem wieloletnia praktyka, zbyt liczne są dowody na to, że prezentowanie (na zewnątrz, na przykład władzom terenowym) danych ilustrujących stopień wykonania planu kasowego (zarówno w odniesieniu do najważniejszych pozycji, jak i mniej istotnych dla sytuacji rynkowej) i próba oceny przyczyn odchyłań od planu musi i często sprowadza się do przyznania się oddziałów do nietrafnego planowania. W praktyce mieliśmy zbyt dużo takich przykładów, kiedy to biorąc za podstawę stopień wy-

konania planu kasowego w danym tytule można by ocenić sytuację jako zadowalającą, podczas gdy jednocześnie realizacja planów przez jednostki gospodarcze (związanych z danym tytułem) jest niezadowalająca i wymaga szczegółowej analizy.

W praktyce Oddział NBP w Legnicy od szeregu lat pomija zupełnie we wszelkich informacjach opisowych stopień realizacji planu kasowego i ogranicza się wyłącznie do omawiania zjawisk w ujęciu dynamicznym (w porównaniu z minionymi okresami danego roku, roku poprzedniego albo lat ubiegłych), co jest o wiele bardziej czytelne i zrozumiałe przede wszystkim dla władz terenowych i bardziej przydatne dla oddziału.

Warto również wspomnieć i o tym, że oddział podejmował w roku 1967 i 1968 opracowywanie niektórych tytułów planu kasowego (przede wszystkim tych tytułów, gdzie nie występuje powiązanie z terenowymi planami gospodarczymi) za pomocą metod analizy statystycznej (trend i wskaźniki sezonowości), które jednak nie przyniosły oczekiwanych rezultatów. Odchylenia od planu zbudowanego metodą tradycyjną były z reguły mniejsze od odchyłań od planu opracowanego wspomnianą metodą.

* * *

Przedstawiając uwagi na temat budowy kwartalnego planu kasowego, jak i w ogóle przydatności tego planu na szczeblu oddziału operacyjnego trzeba jednocześnie podkreślić, że bardzo wysoko oceniana jest na ogół przydatność ewidencji, sprawozdawczości z zakresu obiegu pieniężnego, jak i całość urządzeń (statystyka podstawowa, pomocnicza) z tego zakresu, warunkująca rzeczywiste funkcjonowanie informacji rynkowo-pieniężnej oraz odpowiednie oddziaływanie oddziału na tę sytuację w okręgu bankowym.

O przydatności tego źródła informacji na wszystkich szczeblach organizacyjnych banku, umożliwiającą tego rodzaju konkretne oddziaływanie nie trzeba już dzisiaj nikogo przekonywać zarówno w banku, jak i poza nim. Problematyce związanej z równowagą rynkową oddziały banków poświęciły w ostatnich latach wiele uwagi i z tym też między innymi związane jest ciągle „modelowanie” tak pod względem formy, jak i treści okresowych informacji o sytuacji towarowo-pieniężnej i stałe dążenie do podnoszenia poziomu tych opracowań.

Można też śmiało postawić tezę, że tak ewidentnego wzrostu poziomu okresowych informacji oddziałowych w ciągu ostatnich kilku lat, jak właśnie w omawianym zakresie, nie da się odnotować w żadnej innej działalności informacyjnej oddziału.

Można jednak i w tym zakresie wysunąć propozycje do rozważenia (przy okazji opracowywania nowej IS A/1), idące w kierunku ograniczenia ilości tytułów (symboli) planu kasowego zarówno po stronie przychodowej, jak i rozchodowej.

W pierwszym rzędzie wydaje się, że należałoby zrezygnować z odrębnej przegródki dla zakupów towarów w uspołecznionym handlu detalicznym (symbol planu kasowego 310) i zakupu usług i towarów w pozostałych jednostkach gospodarki uspołecznionej (symbol planu kasowego 311) oraz ustalić jeden symbol dla tych wydatków. Jak wykazały bowiem kontrole, przedsiębiorstwa mają poważne trudności w ścisłym rozgraniczeniu tych zaszłości i z reguły, niestety, nie wnikają w zawiłą dla nich wykładnię punktu 46 i 47 przepisów; kwalifikują zakupy towarów w handlu uspołecznionym do symbolu planu kasowego 310 i nie przestrzegają zasady zaliczania zakupu usług do symbolu planu kasowego 311. Trzeba obiektywnie stwierdzić, że istotnie w praktyce trudno jest często pracownikowi, odpowiedzialnemu za kwalifikowanie wydatków do właściwych symboli planu kasowego, rozróżnić na przykład takie niuanse, jak ten, że zakup drobnych ilości materiałów w detalu PZGS należy kwalifikować do symbolu planu kasowego 310 (a zatem na pieczęcie lub formularzu rachunku figurować będzie — PZGS Zakład Handlu, stoisko nr), natomiast zakup tych samych materiałów w magazynie hurtowym PZGS

(wówczas pieczęć na rachunku będzie miała nazwę zbliżoną do poprzednich, ale zamiast „stoisko nr” figurować będzie ewentualnie „magazyn nr”) kwalifikować należy do symbolu planu kasowego 311. Podobnych przykładów jest znacznie więcej, szczególnie obecnie na terenie naszego województwa w związku z rozszerzeniem sieci przedsiębiorstw hurtowo-detalicznych.

Mozna by również rozważyć potrzebę utrzymywania aż trzech symboli planu kasowego dla wypłat o charakterze płacowym, nie objętych osobowym funduszem płac (symbol planu kasowego 120 — fundusz zakładowy, symbol planu kasowego 121 — wynagrodzenia z nadwyżki bilansowej spółdzielni, symbol planu kasowego 13 — pozostałe wynagrodzenia nie objęte funduszem płac). Informacje bowiem z tego zakresu dla szczebla centralnego uzyskiwać można ze sprawozdań GUS.

Zważywszy jednocześnie, że wypłaty z wymienionych tytułów nie wymagają chyba systematycznej, bieżącej obserwacji — można zrezygnować z takiego przekroju w sprawozdawczości przyspieszonej, jaką jest sprawozdawczość z zakresu planowania kasowego.

Nie wydaje się również niezbędne utrzymywanie aż trzech tytułów dotyczących skupu, w związku z czym proponuje się połączenie dotychczasowych symboli planu kasowego 20 — skup planowy produktów rolnych i 21 — skup pozaplanowy produktów rolnych — w jeden symbol, pozostawiając ewentualnie odrębną przegródkę dla skupu artykułów nierolniczych.

Propozycje co do niektórych tytułów strony przychodowej są następujące:

- połączenie dotychczasowych dwóch tytułów dotyczących utargów w jeden symbol planu kasowego, czego — szczególnie w aktualnej sytuacji eksperymentu wrocławskiego — nie trzeba szerzej uzasadniać,

- ograniczenie ilości tytułów dotyczących usług. Nicelowe wydaje się w szczególności utrzymywanie takich przegródek jak: usługi kulturalno-socjalne przedsiębiorstw, inne usługi przedsiębiorstw, usługi budżetowe.

* * *

Do omawianej grupy spraw związanych z realizacją wymogów IS A/1, a zasługujących na krytyczną ocenę, należy — zdaniem moim — zaliczyć również sprawę efektywności działalności komisji do spraw planu kasowego. Zgodnie z punktem 62 IS A/1: „jedną z głównych form współpracy oddziałów operacyjnych z radami narodowymi i organizacjami gospodarczymi w zakresie planowania kasowego i innych zagadnień dotyczących gospodarki terenowej stanowią komisje do spraw planu kasowego”.

Instytucja ta ma swoją długoletnią tradycję, a mechanizm jej działania, poza nieznacznymi modyfikacjami, nie zmienia się od wielu lat. Tu również można postawić pytanie: jaką w rzeczywistości rolę spełnia to ogniwo — pośredniczące niejako między oddziałem banku i radą narodową?

Doceniając w pełni rangę, jaką nadaje się działalności społecznej, nie można jednak oprzeć się chęci wyrażenia opinii, że w praktyce działalność społeczna tej właśnie komisji od lat już nie przynosi

większych korzyści ani oddziałowi, ani radzie narodowej, a więc samej sprawie, której ma służyć. Trzeba nadmienić, że posiedzenia komisji do spraw planu kasowego są przez oddział odpowiednio przygotowywane, to znaczy:

- wszyscy członkowie komisji otrzymują materiały informacyjne (o sytuacji pieniężno-rynkowej bądź też z zakresu wybranych zagadnień gospodarki terenowej), opracowywane przez oddział z kilkudniowym wyprzedzeniem,

- na posiedzeniu przedstawiciel oddziału referuje ponadto zwięźle najważniejsze elementy aktualnej sytuacji rynkowej i prezentuje wnioski do projektu uchwały prezydium rady narodowej.

Mimo dobrego przygotowania obrady sprowadzają się z reguły do wysłuchania informacji i akceptacji wniosków wysuniętych przez oddział. Warto tu dodać, że na przykład w okresie ostatnich kilku lat tylko w jednym przypadku wniosek oddziału został poszerzony i jeden raz uczestnicy wysunęli dodatkowy wniosek.

Jedną z ważnych przyczyn takiego stanu rzeczy wydaje się być fakt, że sprawy związane z omawianą problematyką stawiane są pod obrady różnych komisji, przy czym większość uczestników wysłuchuje („dyskutuje”) je wiele razy.

W praktyce bowiem w niezbyt odległym od siebie okresie zagadnienia związane z realizacją planu gospodarczego (przez przedsiębiorstwa planu terenowego bądź przedsiębiorstwa podporządkowane radom narodowym) omawiane są na posiedzeniu Kolegium KPG, komisji rad narodowych, a w końcowej fazie trafiają na posiedzenie prezydium. Tak więc w większości te same osoby (kierownicy wydziałów fachowych rad narodowych, przedstawiciele banków) kilkakrotnie wysłuchują informacji o identycznej tematyce.

Nie bez wpływu na wspomnianą już bierność komisji do spraw planu kasowego jest również fakt uczestniczenia większości jej członków niekiedy w pracach kilku jednocześnie komisji rad narodowych, co niestety prowadzi do zdeprecjonowania rangi, jaką nadaje się pracy w tego rodzaju organach. W tych warunkach wydaje się, że:

- można bez szkody dla sprawy pominąć w zupełności to ogniwo i prezentować materiały informacyjne wraz z wnioskami (o charakterze projektu uchwały lub ustaleń) na okresowych posiedzeniach prezydium rady narodowej, w których z reguły uczestniczą kierownicy wydziałów prezydium, zainteresowanych tą problematyką,

- można by przyjąć zasadę przedkładania całego materiału na okresowych posiedzeniach kolegium KPG, które następnie nadawałoby bieg sprawom, to znaczy odpowiedzialne byłoby za przedkładanie na posiedzeniu prezydium informacji o sytuacji pieniężno-towarowej i informacji o wykonaniu uchwał podjętych w tym zakresie na poprzednich posiedzeniach prezydium oraz wniosków wynikających z aktualnej sytuacji rynkowej.

STANISŁAW TARNAWSKI

Przedsiębiorstwo Budowy
Kopalń Rud Miedzi
Lubin

Ewidencja wykorzystania czasu pracy w terenowym oddziale NBP

Wydane z początkiem 1968 roku akty normatywne zobowiązały wszystkie zakłady pracy, a więc także i oddziały Narodowego Banku Polskiego, do systematycznego dokonywania:

1) analizy nieobecności w pracy i jej przyczyn oraz przedkładania kierownictwu co najmniej raz na miesiąc wniosków w tej sprawie (rozporządzenie RM z dnia 24.1.1968 r., paragraf 4, ustęp 2, pkt 5 — Dziennik Ustaw 3/68),

2) półrocznych szczegółowych analiz absencji chorobowej i podejmowania środków zmierzających do usuwania przyczyn jej powstawania (rozporządzenie RM z dnia 24.1.1968 r., paragraf 5 — Dziennik Ustaw 3/68),

3) bieżącej analizy czasu nie przepracowanego i czasu przepracowanego w godzinach nadliczbowych w oparciu o odpowiednie urządzenia ewidencyjne (uchwała RM nr 20/68, paragraf 5 — Monitor Polski nr 3/68).

Dla sprostania tym obowiązkom niezbędne jest posiadanie przejrzystych ewidencji, które odzwierciedlałyby przebieg zjawisk mających być przedmiotem analizy: w odstępach czasowych dla ustalenia ich dynamiki, kształtowanie się ich w odniesieniu do poszczególnych komórek organizacyjnych i pracowników tam zatrudnionych, jak również w całym oddziale.

Mimo upływu przeszło roku nie ustalono żadnych wzorców — czy to w skali państwowej, czy też w skali NBP — dla prowadzenia tych ewidencji; dlatego też — po przypomnieniu nam w sierpniu 1968 roku przez oddział wojewódzki obowiązków wynikających z aktów normatywnych — opracowaliśmy we własnym zakresie schemat ewidencyjny, który — prowadzony od września 1968 roku — zdał egzamin praktyczny. Dlatego też chcielibyśmy z opracowanym przez nas schematem i uzyskanym z ewidencji materiałem liczbowym zapoznać inne oddziały terenowe. Ewidencja wykorzystania czasu pracy prowadzona jest na następującym wzorze:

przyjmując dane z rubryki 4 — „nominalny czas pracy” — za 100%.

Rubryka 3 — ilość etatów w ewidencji rocznej odpowiada ilości pracowników przydzielonych i faktycznie zatrudnionych w danej komórce organizacyjnej lub w oddziale w danym miesiącu. W ewidencji analitycznej, prowadzonej dla komórek organizacyjnych, wpisuje się przy każdym nazwisku „1”, chyba że występuje zatrudnienie w ułamkach etatów. Wszystkie rubryki dotyczące „godzin” (rubryki od 4 do 19) wypełnia się z dokładnością do pół godziny, z tym że **rubryka 4** — nominalna ilość godzin pracy odpowiada teoretycznej ilości godzin, jaka powinna być przepracowana w danym okresie (pracownik umysłowy — od poniedziałku do piątku po 7,5 godziny, w sobotę 4,5 godziny, pracownik fizyczny analogicznie: 8 i 6 godzin).

Dane do rubryk 5—10 uzyskuje się na podstawie list obecności, z uwzględnieniem faktycznych godzin pracy, jakie w dniu nieobecności powinny być przepracowane.

Rubryki 14 i 17, tzw. przerzuty między komórkami organizacyjnymi, wypełnia się na podstawie podrejnej kontrolki; w ewidencji łącznej oddziału dane z tych dwóch rubryk się wyrównują.

Rubryki 11 i 12 wypełnia się na podstawie tzw. książki wyjść; dla **rubryki 16** — podstawą wpisu jest formularz 2332, rubryka 3 danego pracownika w poszczególnym miesiącu.

Rubryka 19 wykazuje faktyczną ilość przepracowanych godzin w danym okresie przez pracownika w komórce organizacyjnej lub w oddziale, która to ilość jest różnicą między nominalną ilością godzin pracy (którą pracownik powinien był przepracować) powiększoną o ilość godzin zyskanych, a pomniejszoną o ilość godzin straconych (rubryka 19 = rubryka 4 + 10 — 15).

Naniesienie danych na arkusze analityczne i syntetyczne za okres jednego miesiąca, łącznie z wyliczeniem wskaźników procentowych, zajmuje w na-

Ewidencja wykorzystania czasu pracy

Godziny																			
rok — miesiąc		komórka organizacyjna nazwisko pracownika		ilość etatów		stracone											zyskane		faktycznie przepracowane: rubryka 4 — 15 + 18
1	2	3	4	urlopy		choroby	wyjazdy służbowe	inne		zwolnienia czasowe		razem rubryki 5—12	na rzecz innych komórek organizacyjnych wewnątrz oddziału	ogółem rubryki 13 + 14	nadliczbowe	z innych komórek organizacyjnych wewnątrz oddziału	razem rubryki 16 + 17		
				wypoczynkowy	okolicznościowy			usprawiedliwione	nie usprawiedliwione	na prace społeczne	w celach osobistych								
				5	6			7	8	9	10							11	
19																			

Przy użyciu schematu — według podanego wzoru — prowadzona jest na oddzielnych kartkach formatu A-4 miesięczna ewidencja oddzielnie dla każdej komórki organizacyjnej, z wyszczególnieniem nazwisk przydzielonych na stałe pracowników. Dane sumaryczne nanosi się na kartę roczną odnośnej komórki organizacyjnej, a także syntetycznie na kartę roczną całego oddziału. W kartach rocznych wyprowadza się wskaźniki procentowe poszczególnych rubryk,

szym oddziale (64 pracowników) 5—6 godzin. Ten nakład pracy wydaje się być opłacalny, gdyż prowadzona ewidencja daje przejrzysty obraz wykorzystania czasu pracy, kształtowania się zjawisk będących przedmiotem analizy w poszczególnych komórkach organizacyjnych, a arkusze „roczne” komórek organizacyjnych i oddziału pozwalają na łatwe prześledzenie dynamiki czynników wpływających na wykorzystanie czasu pracy.

Ewidencja wykorzystania czasu pracy w skali całego oddziału	Wrzesień 1968 r.		Październik 1968 r.		Listopad 1968 r.		Grudzień 1968 r.		Styczeń 1969 r.	
	godzin	%	godzin	%	godzin	%	godzin	%	godzin	%
I. Nominalna ilość godzin pracy w danym miesiącu	11 506,5	100,0	12 297,0	100,0	10 972,5	100,0	10 825,5	100,0	11 814,0	100,0
II. Godziny stracone										
urlopy wypoczynkowe	1 384,0	12,1	771,0	6,2	509,5	4,7	326,0	3,1	279,0	2,4
urlopy okolicznościowe	91,0	0,8	100,0	0,8	71,0	0,6	13,5	0,1	133,5	1,1
choroby	594,0	5,1	727,0	5,9	398,5	3,7	315,5	2,9	442,5	3,7
wyjazdy służbowe	42,0	0,4	37,5	0,3	64,5	0,6	105,5	0,9	30,0	0,3
inne usprawiedliwione	115,5	1,0	36,5	0,3	104,5	0,9	129,0	1,2	23,5	0,2
inne nie usprawiedliwione	—	—	—	—	2,0	—	—	—	—	—
zwolnienia czasowe na prace społeczne	10,0	0,1	10,0	0,1	12,5	0,1	10,0	0,1	20,5	0,2
zwolnienia czasowe w celach osobistych	59,0	0,5	81,0	0,7	93,5	0,8	65,5	0,6	47,5	0,4
razem	2 295,5	20,0	1 763,0	14,3	1 256,0	11,4	965,0	8,9	976,5	8,3
stracone wewnątrz oddziału poza macierzystą komórką organizacyjną	279,5	2,4	149,5	1,2	126,0	1,1	112,5	1,0	123,5	1,0
ogółem	2 575,0	22,4	1 912,5	15,5	1 382,0	12,5	1 077,5	9,9	1 100,0	9,3
III. Godziny uzyskane										
nadliczbowe	61,0	0,5	53,0	0,4	91,5	0,8	339,5	3,1	550,5	4,7
zyskane wewnątrz oddziału spoza macierzystej komórki organizacyjnej	279,5	2,4	149,5	1,2	126,0	1,1	112,5	1,0	123,5	1,0
ogółem	340,5	2,9	202,5	1,6	217,5	1,9	452,0	4,1	674,0	5,8
IV. Faktyczna ilość przepracowanych godzin (I — II + III)	9 272,0	80,5	10 587,0	86,1	9 808,0	89,4	10 200,0	94,2	11 388,0	96,5
V. Ilość obsadzonych etatów — osób	65,0	100,0	64,0	100,0	63,0	100,0	64,0	100,0	64,0	100,0
VI. Ilość etatów odpowiadająca faktycznie przepracowanej ilości godzin (V × wskaźnik procentowy IV) — osób	55,3	80,5	55,2	86,1	56,3	89,4	60,3	94,2	61,8	96,5
Różnica (V — VI) — osób	9,7	19,5	8,8	13,9	6,7	10,6	3,7	5,8	2,2	3,5

Przez porównanie miesięcznych kart ewidencyjnych poszczególnych komórek organizacyjnych (sporządzanych na oddzielnych kartkach) łatwo ustalić, kto podmiotowo (tzn. jaki pracownik) wpłynął na ukształtowanie się wskaźników danej komórki.

Przyczyny powstawania straconych godzin w ilości odbiegającej od normy łatwo mogą być dokładniej przeanalizowane na podstawie dokumentacji do listy obecności albo zapisów w „książce wyjść”. Przyczyny odbiegających od normy godzin nadliczbowych pozostające w pewnym związku z godzinami straconymi lub sezonowym (tygodniowym — miesięcznym lub rocznym) spiętrzeniem się prac w oddziale, bardziej dokładnie mogą być przeanalizowane na podstawie „zleceń na godziny nadliczbowe” i prowadzonych dla każdego pracownika formularzy 2332.

Podajemy zestawienie liczbowe za okres wrzesień 1968 do stycznia 1969, dotyczące wykorzystania czasu pracy w skali całego oddziału. Uzyskane wskaźniki procentowe w miarę narastania zebranego materiału wydają się materiałem bardzo przydatnym do podejmowania różnych decyzji organizacyjnych wewnątrz oddziału.

Specjalistyczny charakter naszego oddziału, wynikający z prowadzenia poszerzonej księgowości budżetowej dla około 200 jednostek miasta i powiatu

Jelenia Góra, prowadzenia Wydziału Rachunkowości Zmechanizowanej dla trzech oddziałów NBP okręgu jeleniogórskiego powoduje, że nasilenie pracy w okresie grudzień-styczeń i z kolei czerwiec-lipiec niezmiernie wzrasta, a więc na okresy te zasadniczo nie wolno planować urlopów wypoczynkowych, skoro na inne przyczyny nieobecności (m.in. na urlopy okolicznościowe udzielane uczącym się) oddział zasadniczo nie ma większego wpływu.

Doświadczenia nasze przekazujemy w przekonaniu, że skłonią do wypowiedzenia się inne oddziały. Być może w sposób jeszcze prostszy udało się im opracować ewidencję, której prowadzenia wymagają wydane z początkiem 1968 roku akty normatywne. Początkowo oddział nasz próbował do tego celu dostosować tzw. „Roczne karty obecności” (druk CWD-os-88), które jednakże okazały się nieprzydatne, jako rejestrujące „dnie” nieobecności o różnych godzinach pracy (7,5 albo 4,5 godziny, lub 8 i 6 godzin); uniemożliwiają one również zaewidencjonowanie zwolnień czasowych, a także przepracowanych przez danego pracownika godzin nadliczbowych.

Nasza „ewidencja” na jednym arkuszu papieru obejmuje możliwie kompletne rozliczenie całości czasu pracy.

OLGA KONOPKA
Jelenia Góra

Bibliografia

Z zagadnień organizacyjnych

I. WARUNKI PRACY — ERGONOMIA

ERGONOMIA. Zagadnienia przystosowania pracy do człowieka. Biblioteka Nauki o Pracy. Praca zbiorowa. Warszawa 1967 r., KiW, str. 448.

(Praca dotyczy problemów przystosowania pracy do psychofizjologicznych cech człowieka. Siedem prac prezentowanych czytelnikom, to pierwsza w polskim piśmiennictwie społeczno-ekonomicznym próba kompleksowego ujęcia problematyki dostosowania pracy do człowieka, wykorzystująca doświadczenia i osiągnięcia badań naukowych na polu fizjologii i psychologii pracy, antropometrii, organizacji i humanizacji pracy.

Przedstawione zagadnienia: przystosowanie pracy do człowieka, człowiek w systemie pracy, badania ergonomiczne w przemyśle, wybrane zagadnienia fizjologii pracy, warunki materialne środowiska pracy, cechy przestrzenne środowiska roboczego).

OBIREK B.: Środki organizacyjno-techniczne w przedsiębiorstwie. Biblioteka Organizatora Produkcji. Warszawa 1968 r., WNT, str. 119.

(W książce omówiono znaczenie stosowania środków organizacyjno-technicznych w przedsiębiorstwie oraz opisano poszczególne grupy tych środków. Podano ich charakterystykę techniczną, sposób posługiwania się nimi oraz dziedziny zastosowań. Książka jest przeznaczona dla inżynierów, techników i pracowników zajmujących się organizacją zarządzania i usprawnianiem zarządzania przez wprowadzenie środków organizacyjno-technicznych w przedsiębiorstwie).

OSWIETLENIE pomieszczeń biurowych (zestaw tłumaczeń). Warszawa 1968 r., ZOITPB, str. 61.

(Opracowanie poświęcone jest w całości problematyce oświetlenia lokali biurowych. Zawiera ono tłumaczenia trzech artykułów opublikowanych w fachowej prasie zagranicznej, omawiających rodzaje oświetlenia stosowanego w pokojach biurowych, salach kreślarskich, konferencyjnych, poczekalniach, korytarzach itp.

Obok pewnych stwierdzeń dyskusyjnych wspomniane artykuły podają szereg informacji i wskazówek praktycznych, które mogą być wykorzystane również w naszych krajowych warunkach.

Treść opracowania powinna zainteresować przede wszystkim projektantów budynków biurowych i architektów wnętrz, ale również i organizatorów pracy biurowej, którym nie może być obojętna sprawa właściwego oświetlenia stanowisk pracy, będąca jednym z najistotniejszych warunków wydajności pracy i dobrego samopoczucia pracowników).

ZAPASIEWICZ J.: Nowoczesne biuro. Materiały i Studia nr 67. Warszawa 1967 r., ZOITPB, str. 51.

(W treści m.in. zagadnienia techniki biurowej, informacja — produkt pracy administracyjno-biurowej podstawowe czynniki oddziałujące na rozwój techniki biurowej, charakterystyka aktualnej sytuacji w kraju na dziedzinie techniki biurowej).

II. CZYNNIKI WYDAJNOŚCI PRACY

ANALIZA czynników wydajności pracy a cybernetyka. Praca zbiorowa pod red. F. Behrensa (przekład z niemieckiego, wyd. NRD). Warszawa 1967 r., PWE, str. 248.

(Adaptowane do druku referaty pracowników specjalnego zespołu do badań wydajności pracy. Zespół powołany został przez Radę Badań Ekonomicznych przy Państwowej Komisji Planowania NRD. Interesujące rozważania na temat mierzenia wydajności pracy przy zastosowaniu głównie metody analizy czynnikowej uwzględniają doświadczenia stosowania tej metody w niektórych przedsiębiorstwach NRD. Autorzy omawiają też możliwości wykorzystania do tych celów maszyn do przetwarzania danych).

ANALIZY i próby technik badawczych w socjologii; tom II pod red. Z. Gostkowskiego i J. Lutyńskiego, Wrocław 1968 r., PAN, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, str. 292.

(Drugi tom „Analiz” poświęcono problematyce ankiety wypełnionej. Poruszone tematy: ankieta i jej rodzaje, ankieta jako narzędzie otrzymywania materiałów w typowych sytuacjach badawczych, ankieta do ankietera jako źródło wiedzy o wywiadzie kwestionariuszowym, zastosowanie ankiety pocztowej w powtórny kontakt badawczy).

DYONIZIAK R.: Społeczne uwarunkowanie wydajności pracy. Biblioteka Nauki o Pracy. Warszawa 1967 r., KiW, str. 241.

(Książka dotyczy jednego z podstawowych problemów gospodarki narodowej — wydajności pracy; ujawnia decydujący wpływ technicznej i ekonomiczno-społecznej organizacji pracy na osiągnięte przez zakłady pracy wyniki, dowodzi potrzeby ześrodkowania uwagi na warunkach pracy, bez unormowania których nie może być mowy o prawidłowym oddziaływaniu bodźców materialnych oraz moralnych.

Książka oparta jest na badaniach empirycznych; autor koncentruje główną uwagę na opisie mało jeszcze znanych uwarunkowań społecznych wydajności pracy, na opisie złożonego mechanizmu postaw wobec pracy).

KORDASZEWSKI J.: Pracownicy umysłowi. Dynamika zatrudnienia i metody badania trudności pracy. PWE (Zapowiedź wydawnicza).

(Sformułowanie podstawowych zasad teoretycznych metod analizy i oceny jakości pracy konkretnej oraz jej wykonania na typowych stanowiskach roboczych w przemyśle. Książka zawiera też wskazówki dotyczące oceny pracy inżynierów, techników, ekonomistów i pracowników administracji. Obok funkcji teoretycznej zadaniem książki jest przedstawienie rozwiązań wypróbowanych eksperymentalnie przez autora w niektórych zakładach przemysłowych).

KORTAN J.: Wewnątrzzakładowy podział pracy i jego konsekwencje ekonomiczno-społeczne. Warszawa 1967 r., PWE, str. 328.

(Studium naukowo-badawcze z zakresu wiedzy o pracy ludzkiej. Autor przedstawia ekonomiczne aspekty wewnątrzzakładowego podziału pracy oraz jego konsekwencje społeczno-socjologiczne. Problemy podziału pracy ujęte są z punktu widzenia ekonomiczno-organizacyjnego, z uwzględnieniem elementów psychologii, fizjologii i pedagogiki pracy).

KWIATKOWSKI S.: Zachowanie produkcyjne jednostki w zespole pracowniczym. Warszawa 1967 r., PWE, str. 182.

(Praca stanowi studium z dziedziny teorii organizacji i zarządzania i poświęcona jest badaniom czynników warunkujących zachowanie jednostki w zespole pracowniczym. Na treść pracy, poza zagadnieniami wstępnymi i wyjaśnieniem ogólnych pojęć, składają się głównie problemy dotyczące:

- decyzji jednostki o przystąpieniu do zespołu pracowniczego,
- istoty produkcyjnego zachowania jednostki w zespole pracowniczym, rozpatrywanej z punktu widzenia jednostki i zespołu, a także z punktu widzenia ogólnego,
- produkcyjnego zachowania jednostki jako funkcji zgodności oczekiwań z ich realizacją,
- wpływu zmian w układzie celów częściowych na produkcyjne zachowanie jednostki.

Szczególnie ciekawe są rozważania autora dotyczące wpływu różnorodnych bodźców (materiałnych i niemateriałnych) na zachowanie jednostki w zespole. Znajomość ogólnej teorii zachowania człowieka ma duże znaczenie w zarządzaniu pracownikami. Pozwala ona na zastosowanie w praktyce różnorodnych technik zarządzania, właściwych ze względu na aktualne warunki i potrzeby).

MATEJKO A.: Socjologia pracy. System społeczny zakładu pracy. Warszawa 1968 r., PWE, str. 507.

(Przedmiotem książki jest zakład pracy jako system społeczny. Autor oparł się na materiale empirycznym, zebranym w czasie badań w polskich zakładach przemysłowych i instytucjach. W treści, poza wstępnymi rozważaniami na temat społecznego systemu socjalistycznego zakładu pracy i próbą zbudowania cybernetycznego modelu systemu społecznego, autor omawia: stosunki międzyludzkie w zakładzie pracy, socjologiczne ujęcie organizacji, organizację nieformalną zakładu pracy, społeczność zakładową, społeczne uwarunkowania postaw pracowniczych (moralność — zadowolenie — aspiracje), socjotechnikę pracy).

MICHON F.: Czynniki kształtujące współpracę między pracownikami ekonomicznymi i technicznymi w przedsiębiorstwie przemysłowym. Kraków 1967 r., WSE, str. 497.

(Rozprawa habilitacyjna. Jej celem była próba: 1) określenia czynników wpływających na przebieg współdziałania między pracownikami ekonomicznymi a technicznymi, 2) przeprowadzenia pomiaru poziomu tej współpracy w 16 przedsiębiorstwach przemysłowych, poddanych obserwacji, 3) ustalenia wpływu, jaki wywiera współpraca między tymi dwiema kategoriami zawodowymi na efektywność gospodarowania w przedsiębiorstwie).

NAVILLE P.: Społeczne skutki automatyzacji. Problemy pracy i automatyzacji. Biblioteka Nauki o Pracy. Warszawa 1968 r., KiW, str. 274.

(Książka zawiera omówienie węzłowych problemów pracy wynikających z wprowadzonej automatyzacji procesów produkcyjnych. W części I autor omawia m.in. zasięg automatyzacji, narastanie wokół automatyzacji konfliktów społecznych, podaje przykłady wpływu automatyzacji na strukturę siły roboczej w przemyśle, omawia zagadnienia podziału pracy w związku z automatyzacją oraz podaje uwagi w sprawie wymienialności zajęć. W części drugiej omawia stopnie rozwoju automatyzacji, systemy klasyfikacyjne oraz rozpatruje problemy semiotyki przemysłowej. W części trzeciej rozważa postawy robotników wobec automatyzacji, integrację i alienację człowieka w nowoczesnym przedsiębiorstwie oraz zagadnienie osobowości a automatyzacji. W części czwartej omawia rozwój techniki a kształcenie humanistyczne i społeczne).

PLYNNOŚĆ załóg. Pod redakcją A. Sarapaty. Warszawa 1968 r., PWE, str. 474.

(Zamieszczone w zbiorze artykuły są wyborem z materiału przedstawionego na specjalnej konferencji zorganizowanej przez PAN i CRZZ. Dotyczą

one skutków płynności załóg, przyczyn tego zjawiska, psychologicznych aspektów mechanizmu podejmowania decyzji o zmianie zakładu przez pracownika, opisów zjawiska w wybranych gałęziach gospodarki narodowej i grupach zawodowych, a także omawiają środki zmierzające do ograniczenia płynności).

RUDNIAŃSKI J.: Umiejętność szkolenia. Zarys metod aktywizacji. Warszawa 1967 r., KiW, str. 127.

(Przyczyny niedostatecznych rezultatów prowadzonego na olbrzymią skalę szkolenia tkwią w tym, że jego organizatorzy i wykładowcy najczęściej nie stawiają sobie pytania: w jakim celu szkoli się ludzi?

Różnego rodzaju szkolenia, odczyty traktowane są nieraz formalistycznie, jak „sztuka dla sztuki”, „odfajkowywanie” pozycji planów pracy danej instytucji.

Wymagania stawiane naszej administracji zmuszają do przedsięwzięcia kroków zmierzających do podniesienia kwalifikacji pracowników. Wszyscy, którzy odpowiedzialni są za poziom fachowy kadry, powinni zdawać sobie nie tylko sprawę z celu szkolenia, lecz również z tego, w jaki sposób to szkolenie przeprowadzić, aby osiągnąć spodziewane efekty.

Efekty nauczania zależą od stopnia zaangażowania się uczącego w procesie szkolenia. Stąd podstawowym zadaniem prowadzących szkolenie jest pobudzenie aktywności słuchaczy w zakresie objętym przedmiotem szkolenia.

Być aktywnym — według autora — to znaczy widzieć nie rozwiązane dotychczas problemy, poszukiwać ich rozwiązania w praktyce i w teorii, wysuwać i formułować zagadnienia. A więc — myśleć. Stopień aktywności uczestników szkolenia można podnieść stosując nowoczesne metody szkolenia. Niektóre z nich, na przykład metodą sytuacyjną, „rozruchu myśli” i inne, omawia przedstawione opracowanie).

SARAPATA A.: Płynność i stabilność kadr. Warszawa 1967 r., CRZZ, str. 230.

(Zagadnienie płynności kadr ujęte w aspekcie interesu gospodarki narodowej. Szeroki materiał empiryczny. W treści zostały omówione następujące problemy: punkty widzenia na płynność i stabilność kadr; definicja i pomiar płynności kadr; skutki i rozmiar płynności kadr; potrzeby i szanse pracownika; model idealny pracy a rzeczywistość; przyczyny zmiany zakładu pracy; polityka kadrowa a płynność kadr; społeczne zadania zakładu pracy. Kwestionariusz dla pracowników odchodzących z pracy).

III. METODOLOGIA BADAŃ PROCESÓW PRACY

GOŚCIŃSKI J.: Elementy cybernetyki w zarządzaniu. Warszawa 1968 r., PWN, str. 229.

(Autor rozpatruje problemy zarządzania dużymi organizacjami gospodarczymi w ujęciu cybernetycznym, traktując przedsiębiorstwo jako układ działający w pewnym otoczeniu ekonomiczno-społecznym. Książka zawiera omówienie podstawowych pojęć i metod z zakresu cybernetyki w zastosowaniu do badania struktur organizacyjnych, analizę przedsiębiorstwa jako układu cybernetycznego).

HELIA SZ F.: Badanie i usprawnianie organizacji pracy pracowników umysłowych metodą zagadnieniową. Warszawa 1967 r., Instytut Pracy, str. 124.

(Autor daje wskazówki metodologiczne, w jaki sposób przez zastosowanie metody zagadnieniowej można dostosować pracę do człowieka; ustalić stan faktyczny organizacji pracy pracowników umysłowych w branżach zarówno w skali całego przedsiębiorstwa, jak i poszczególnych komórek i stanowisk pracy; zaprojektować usprawnienia organizacji pracy. Założenia przedstawiono z uwzględnieniem potrzeb przedsiębiorstwa).

IZDEBSKI Z.: Efektywność administracji. Zarys metodologii badań. Materiały i Studia nr 63, Warszawa 1968 r., ZOITPB, str. 56.

(Opracowanie zawiera ogólną charakterystykę problemu efektywności działania administracji w państwie burżuazyjnym i w państwie socjalistycznym. Autor opracowania omawia znaczenie głównego sprawdzianu efektywności administracji — korzyści społecznej oraz wyniki konkretnych badań efektywności administracji).

KAUFMANN A., FAURE R.: Badania operacyjne na co dzień. Warszawa 1968 r., PWN, str. 325.

(Praca jest napisana z myślą zainteresowania ludzi czynnych zawodowo rozwijającymi się ostatnio działami matematyki, stosowanymi w dziedzinach związanych z organizacją pracy, ekonomiką przedsiębiorstw i zarządzaniem).

Zawiera ona 18 „historyjek” (analizujących w rzeczywistości przypadki uproszczone), w których zostały przedstawione najważniejsze metody i sposoby rozumowania analitycznego, dotyczące układania równań i tworzenia modeli. Ponadto każdy rozdział podaje krótko ogólne ujęcie teoretyczne każdego z rozważanych problemów).

KIEŻUN W.: Dyrektor. Z problematyki zarządzania instytucją. Biblioteka Nauki o Pracy. Warszawa 1967 r., KiW, str. 400.

(Książka jest ambitną próbą przedstawienia problemów organizacji pracy dyrektorów instytucji na podstawie przeprowadzonych badań empirycznych. Zagadnienia naukowe będące przedmiotem opracowania można scharakteryzować jako pytania: jakie są i powinny być główne obowiązki kierowników socjalistycznej instytucji gospodarczej, jak kształtują się wzajemne stosunki tych obowiązków i w jakiej mierze obecne warunki organizacyjne sprzyjają ich wykonaniu. Książka oparta jest na badaniach przeprowadzonych przez autora na przykładzie oddziałów NBP).

KOFLER E.: O wartości informacji. Rozprawy Uniwersytetu Warszawskiego. Warszawa 1968 r., PWN, str. 104.

(Praca jest rozprawą habilitacyjną autora, złożoną na Wydziale Ekonomii Politycznej UW. Analizuje istotę i wartość informacji. Wiele miejsca poświęca autor zagadnieniu statystycznej wartości informacji, w jednym z rozdziałów przechodzi do pojęcia dynamicznej wartości informacji. Pojęcie to analizuje najpierw w oparciu o gry „wielochodowe”, których szczególnym przypadkiem jest programowanie dynamiczne. Obierając się na pojęcie wartości informacji i współczynnika wydajności informacji, wprowadza autor pojęcie szczególnej i ogólnej wartości informacji, wskazuje na znaczenie pojęcia wartości informacji dla teorii zarządzania).

KYN O., PELIKAN P.: Cybernetyka a ekonomia. Warszawa 1967 r., PWE, str. 268.

(Autorzy omawiają podstawy cybernetyki z punktu widzenia jej stosowania w planowaniu i w innych dziedzinach działalności ekonomicznej. Szczególną uwagę poświęcają analizie procesów podejmowania decyzji, teorii informacji oraz cybernetycznej interpretacji modeli ekonomicznych, a także problemom centralizacji i decentralizacji).

ŁANGE O., BANASIŃSKI A.: Teoria statystyki. Warszawa 1968 r., PWE, str. 400.

(Zaktualizowane i rozszerzone, przy współautorstwie A. Banasińskiego, wydanie wyczerpanej i poszukiwanej na rynku książki O. Łangego, pod tym samym tytułem, która po raz pierwszy ukazała się w roku 1952.

W nowym wydaniu wprowadzono rozdziały dotyczące współczesnych metod statystycznych, omawiające m.in. badania reprezentacyjne, statystykę kontroli jakości, korelację i regresję, badanie wiarygodności hipotez oraz zagadnienia związane z podejmowaniem optymalnych decyzji).

LESZ M.: Techniczno-ekonomiczne zastosowanie metod programowania dynamicznego. Warszawa 1968 r., PWE, str. 139.

(Programowanie dynamiczne otwiera możliwości nowych zastosowań techniczno-ekonomicznych, w Polsce prawie wcale nie znanych, a przynoszących ogromne korzyści gospodarce. Propagowanie tych metod musi być poprzedzone przystępnym wykładem ich zasad na poziomie zrozumiałym dla szerokich rzesz inżynierów i ekonomistów. Taki wykład podano w omawianej pracy, uzupełniając go licznymi, dobrze wybranymi przykładami).

Co do terminologii, autor przez pojęcie programowania dynamicznego rozumie modele matematyczne, w których zmienne decyzyjne są funkcją czasu, niezależnie od tego, jakimi metodami rozwiązuje się te modele (koncepcja O. Łangego).

METODY ilościowe w socjologii. Praca zbiorowa. Warszawa 1968 r., PWE, str. 435.

(Zawarte w książce opracowania można podzielić na dwie grupy. Pierwsza — to omówienie problemów metodologicznych, np. teorii optymalizacji planów, teorii grafów oraz analizy korelacji i innych w zastosowaniu do badań socjologicznych. Druga — obejmuje rozdziały zawierające omówienie konkretnych badań socjologicznych, w których stosowano wspomniane metody. Książka została opracowana w Nowosybirskim Ośrodku AN ZSRR, skupiającym wielu wybitnych naukowców).

METODY statystyczne w socjologii. Wybrane zagadnienia. Praca zbiorowa pod red. K. Szaniawskiego. Warszawa 1968 r., PWN, str. 318.

(Książka pomocnicza dla studentów oraz dla pracowników naukowych ośrodków zajmujących się badaniami zagadnień społeczno-ekonomicznych. Autorzy przedstawiają w sposób wyczerpujący następujące podstawowe zagadnienia z zakresu statystyki stosowanej w naukach społecznych: dobór próby, indukcja statystyczna w badaniach socjologicznych, przyczynowe interpretacje zależności statystycznych w nieeksperymentalnych badaniach socjologicznych, mierniki zależności między zmiennymi losowymi, trwałość i rzetelność testów).

METODY usprawniania organizacji pracy w administracji państwowej. Materiały i studia nr 70. Warszawa 1968 r., ZOITPB, str. 212.

(Praca nie ogranicza się do tematu ujętego w tytule. Stanowi ona w rzeczywistości obszernie omówienie problematyki usprawniania pracy tak w administracji państwowej, jak i gospodarczej).

Obok więc takich zagadnień jak: przygotowanie prac badawczych, badanie stanu organizacji w jednostkach administracji państwowej, metod badań (metod obserwacji migawkowych, fotografii dnia pracy itp.), poruszone są sprawy normowania obsad etatowych, doradztwa organizacyjnego, pracy służb organizatorskich w organach administracji terenowej, podstawowych kierunków i metod usprawniania pracy aparatu administracyjnego, spraw szkolenia kadr administracyjnych i wiele innych związanych z głównym tematem pracy. W licznych przypisach i w bibliografii podano obszerną literaturę przedmiotu).

PERT — Metoda planowania i kontroli. Materiały i studia nr 73. Warszawa 1968 r., ZOITPB, str. 46.

(Jedna z metod ułatwiających podjęcie decyzji oraz stałej kontroli pracy w poszczególnych jej fazach

aż do jej zakończenia jest planowanie sieciowe, znane u nas pod nazwą PERT.

Zadaniem opracowania jest spopularyzowanie tej metody w celu szerszego jej stosowania w planowaniu i w organizacji nowych ośrodków zmechanizowanego obrachunku, jak też w planowaniu mechanizacji prac ewidencyjno-obliczeniowych.

Metoda PERT jest pomocna przy opracowywaniu przedsięwzięć dotyczących wprowadzenia mechanizacji. Zastosowanie tej metody stwarza konieczność gruntownego przemyślenia wszystkich aspektów wprowadzenia mechanizacji. Istotnym momentem dla podjętego w tym zakresie zadania będzie również uchwycenie wszystkich współzależności wynikających z kompleksowości i wielotorowości tego zadania. Zastosowanie metody PERT umożliwi zwrócenie uwagi na zagadnienia węzłowe, od których zależy terminowe zrealizowanie planu mechanizacji.

W opracowaniu omówiona została geneza powstania metody PERT, metodologia tego systemu, znaczenie i cel określenia tzw. „ścieżki krytycznej” oraz technika zastosowania metody PERT-CZAS i PERT-KOSZTY).

SKOWROŃSKI A.: *Ekonomika przedsiębiorstwa. Zasady organizacji przedsiębiorstw.* (skrypt Politechniki Szczecińskiej). Szczecin 1968 r., str. 135.

(Książka jest trzecią z kolei pracą autora, poświęconą nauce o przedsiębiorstwie, pierwsze dwie dotyczyły istoty i przedmiotu tej nauki oraz osoby i metod kontroli dyrektora przedsiębiorstwa. Na treść niniejszej pracy składa się analiza modeli teoretycznych, formalnych i rzeczywistych organizacji przedsiębiorstw oraz liczne przykłady praktyczne).

ZIELIŃSKI R.: *Wprowadzenie do badań operacyjnych.* Centralny Ośrodek Doskonalenia Kadr Kierowniczych. Warszawa 1967 r., str. 94.

(Praca potraktowana jest jako wykład o metodach podejmowania decyzji; przeznaczona jest dla służb ekonomicznych. Poruszone zagadnienia: teoria podejmowania decyzji, matematyczne modele procesów ekonomicznych, programowanie liniowe, nie liniowe, dynamiczne, analiza sieci zależności, modele nieterministyczne w badaniach operacyjnych).

K. G.

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 działów: J. Gniewaszewski, W. Kieżun, W. Machowski, W. Pruss.

Rada Programowa: J. Bieniek, L. Gluck (przewodniczący), Z. Grzybowski, M. Kucharski, T. Łuczycki, G. Ogryczak, Z. Pirożyński, P. Sulmicki, B. Władoń.

Druk ukończono w czerwcu 1969 r. Nakład 5.000 egz. Pap. dr. mat. VII. 65 g Ark. wyd. 8,2. Ark. druk. 5,5

Zakłady Graficzne „Tamka”. Z. 2. Zam. 316. — P-22.