

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



Miesięcznik

T R E Ś C

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

	Str.
1. W sprawie granic akcji kredytowej — <i>S. Michalski</i>	377
2. Wskaźnik rotacji towarów — <i>S. Ficowski</i>	382
3. Problemy spółdzielczości pracy w świetle międzywojewódzkiej narady specjalistycznej w Krakowie — <i>Z. Jenner</i>	386
4. Narady specjalistyczne w gospodarce komunalnej — <i>J. Glapiński</i>	391
5. Niektóre aspekty bankowej kontroli funduszu plac przedsiębiorstw — <i>B. Jasiński</i>	393
6. Rezerwy finansowe w biurach projektów — <i>R. Ławnicki</i>	397
7. Z bieżących zagadnień finansowania zakładów produkcyjnych Ministerstwa Komunikacji — <i>W. Szostak</i>	400
8. Bilans płatniczy i rozrachunkowy — <i>J. Wesołowski</i>	405
9. Zagadnienie ekonomicznych kryteriów podziałów obiegu pieniężnego — <i>E. Jednaki</i>	408
10. Z problematyki konferencji naukowej w Centrali Banku — <i>L. M. Kostowski</i>	413

NOTATKI

1. W Roku Słowackiego — <i>Z. Karpiński</i>	421
---	-----

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

1. Współpraca oddziałów terenowych z radami narodowymi — <i>H. Wiśniewski</i>	424
2. Specjalizacja branżowa oddziałów — <i>T. Gretscher</i>	426
3. Czy w stosunku do przemysłu terenowego materiałów budowlanych należy stosować zasadę „trudnego pieniądza” — <i>T. Kulas</i>	427
4. O potrzebie rewizji zaliczek w znakach wartościowych — <i>W. Świętojański</i>	428

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

Nadesłanych maszynopisów Redakcja nie zwraca

Wydawca: Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa, ul. Poznańska 15, tel. 8-60-71 w. 57. Redaguje Kolegium

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

Druk ukończ. 14.VIII.59. Nakł. 5.500 egz. Pap. gazetowy 50 g A1 Ark. wyd. 9,1.
Stołeczne Zakłady Graficzne. Zakład Wydawniczy Zam. 468 — W-12

W SPRAWIE GRANIC AKCJI KREDYTOWEJ

Dyskusja, jaka się toczy od przeszło roku na temat roli kredytu, jako czynnika kształtowania obiegu pieniężnego, ekonomicznie prawidłowych granic działalności kredytowej i związku między kredytem i zapasami, ożywiła wybitnie problematykę pieniężno-kredytową, przez wiele lat zamkniętą w schemat niewielu formuł. Praktycy w dziedzinie finansów, kredytu i pieniądza przyswajali sobie te formuły dla nich samych, nie usiłując ich nawet weryfikować w doświadczeniu; na codzień kierowali się własną wiedzą empiryczną. Teoretycy sądzili, jak się wydaje, że bogactwo praktyki gospodarczej nie jest bynajmniej wyrazem bujności życia, lecz przeciwnie, niedojrzałości tej praktyki, spokojni zatem byli o to, czy czasem praktyka nie kompromituje ustalonych raz na zawsze, niepodważalnych formuł.

Tocząca się u nas dyskusja doprowadzi, jak należy sądzić, do ujawnienia złożoności zjawisk pieniężnych i niewystarczalności dotychczasowych formuł dla wyjaśnienia, sklasyfikowania, a następnie kształtowania tych zjawisk, do wzbogacenia narzędzi poznania i działania, do przywrócenia związku teorii z praktyką. W poniższych uwagach chciałbym się zająć niektórymi poglądami wypowiedzianymi w trakcie dyskusji właśnie z punktu widzenia ich przydatności dla praktyki planistycznej pieniężno-kredytowej. Nie chodzi przy tym o sprawdzenie możliwości podstawienia — zamiast symboli — liczb bezwzględnych i o znalezienie na tej drodze gotowych i sprawdzonych formuł, które by miały usprawnić praktykę poznania i planowania zjawisk pieniężnych, lecz raczej o idee i myśli poszerzające wiedzę o mechanizmie pieniądza i wzbogacające przez to środki działania.

Z punktu widzenia potrzeb praktyki pieniężno-kredytowej najbardziej podstawowe, a zarazem najbardziej pasjonujące jest zagadnienie dopuszczalnych granic działalności kredytowej banków. Ponieważ działalność kredytowa jest jedyną formą wprowadzania pieniędzy (gotówkowych i bezgotówkowych) do obiegu, zagadnienie powyższe jest zarazem zagadnieniem dopuszczalnych granic emisji pieniądza. Tak wyraźnie określone problemowi poświęcony jest artykuł Z. Fedorowicza p.t. „Granice akcji kredytowej”¹⁾. Konkluzje tego artykułu są następujące:

a) w ujęciu dynamicznym — ruchu dochodów pieniężnych i ruchu produktów, przeznaczonych do sprzedaży — akcja kredytowa może być prowadzo-

na do granicy — narastających w tym samym okresie czasu — oszczędności dobrowolnych, rozumianych jako tworzenie rezerw pieniężnych przez powstrzymywanie się w sposób spontaniczny od wydatków;

b) w ujęciu statycznym — akcja kredytowa może zachować warunki równowagi monetarnej jedynie wówczas, gdy zasoby (rezerwy) pieniężne czynne, tzn. takie, które mogą być wykorzystane na dokonanie wydatków są mniejsze od zapasów w sferze cyrkulacji, tzn. od zapasów wyrobów gotowych w przedsiębiorstwach produkcyjnych i towarów w przedsiębiorstwach handlowych. Pierwszy postulat opiera się na przesłance, że wydatki na zakup produktów i usług przez jedną grupę uczestników obrotu ekonomicznego tworzą dochody innej grupy, produkującej te produkty i usługi, a dodatkowy dochód pieniężny, stworzony przez kredyt, nie narusza równowagi pod warunkiem, że zostanie wchłonięty przez odpowiednio zwiększone zapotrzebowanie na rezerwy pieniężne. Drugi postulat zakłada, że zasoby aktywnego pieniądza muszą być zabezpieczone przez odpowiednie zasoby produktów, nadających się natychmiast do sprzedaży za te zasoby pieniądza.

Gdy chodzi o praktyczne zrealizowanie pierwszego postulatu, to wprawdzie zdaniem Z. Fedorowicza „dokładne obliczenie przyrostu oszczędności spontanicznych nie jest możliwe, to jednak przybliżony szacunek tego przyrostu może być dokonany w formie obliczenia przyrostu wkładów oszczędnościowych i zasobów gotówkowych ludności, przyrostu stanów na rachunkach rozliczeniowych przedsiębiorstw i na rachunkach budżetu oraz instytucji politycznych i społecznych”. Gdy chodzi o drugi postulat, to zdaniem Z. Fedorowicza „trzeba się liczyć z okolicznościami, w których zasadniczo nieczynne zasoby pieniężne zostają nagle rzucone na rynek i podwyższają popyt na różne towary” i dlatego „..... pokrycie towarowe dla czynnych zasobów pieniężnych musi być ustalane z pewnym współczynnikiem bezpieczeństwa”.

Akcja kredytowa powinna być zdaniem Z. Fedorowicza tak prowadzona, aby wyraźnie utrzymać zabezpieczenie dla czynnych zasobów pieniężnych w zapasach produktów w sferze cyrkulacji. „Dochody kredytowe przedsiębiorstw mogą posłużyć tak na nagromadzenie dodatkowych zapasów w sferze cyrkulacji, jak i dodatkowych zapasów w sferze produkcji, ponad poziom, umożliwiony wysokością własnych funduszy przedsiębiorstw Ale zmiana przedmiotów kredytowania, udzielanie dodatkowych kredytów na zapasy w sferze produk-

1) „Finanse” Nr 3, 1959 r.

cji, a także kredytów konsumpcyjnych, przy zmianie osoby kredytobiorcy, a bez zmiany ogólnej sumy kredytów i dochodów kredytowych, może posunąć dalej proces realizacji produktu społecznego aż do całkowitego zniknięcia zapasów w sferze cyrkulacji. Suma kredytów nie zmieni się w zasadzie przy zmianie przedmiotu kredytowania, gdyż udzielenie kredytów na zapasy produkcyjne spowoduje upłynięcie części zapasów na wyroby gotowe — spłatę odpowiedniej kwoty kredytów udzielonych pierwotnie na te zapasy". Polityka kredytowa powinna być tak prowadzona, „ażeby w żadnym momencie nie uszczuplić nadmiernie towarowego pokrycia czynnych zasobów pieniężnych" (str. 12).

W artykułach P. Sulmickiego podkreślono ważne z punktu widzenia zabezpieczenia pieniądza rozróżnienie między pieniądzem dochodowym i pieniądzem obrotowym. Pieniądzem dochodowym jest ta część ogólnej masy pieniądza (gotówkowego i bezgotówkowego), którą dysponują końcowi odbiorcy produktu społecznego: inwestorzy, konsumenci, budżet, a która reprezentuje część niewydatkowanych dochodów. Jeśli chodzi natomiast o przedsiębiorstwo, prowadzące tzw. działalność eksploatacyjną, to dodatkowy pieniądz w rozporządzeniu tego przedsiębiorstwa, który powstał z kredytu, stanowi część jego środków obrotowych, nie posiada żadnego pokrycia w zapasach i nie wyraża czyjejkolwiek oszczędności. „Nasze przedsiębiorstwo zajmuje się jedynie finansowaniem posiadanych środków obrotowych, to jest zapasów i środków pieniężnych Zakup przedsiębiorstwa nie oznacza końcowego podziału produktu społecznego. Taki zakup powoduje jedynie przesunięcie produkcji na taśmie „produkcyjnej" w sensie jego zbliżenia do końcowego odbiorcy"²⁾.

Zabezpieczenie w zapasach posiadają natomiast oszczędności (na rachunkach bankowych) końcowych odbiorców (konsumenta, inwestora, budżetu) oraz oszczędności przedsiębiorstwa, zaangażowane bezpośrednio (jako fundusze własne) w zapasach. Oszczędności końcowych odbiorców mogą być wykorzystane na kredyty o charakterze nieobrotowym, tzn. kredyty inwestycyjne, a także konsumpcyjne. W takim przypadku poprzez powyższe kredyty następuje wykorzystanie zapasów stanowiących dotychczas zabezpieczenie oszczędności (poprzez zakup inwestora czy konsumenta, którym udzielono kredytu). Zapasy te nie mogą być już oczywiście kupione przez posiadaczy oszczędności, stąd „jeżeli ... przez pieniądz chcemy uważać tę część pasywów banku, która nie została jeszcze przeznaczona na ostateczny zakup produktu społecznego, to pieniądz dochodowy, czyli pieniądz znajdujący się w dyspozycji końcowych odbiorców produktu społecznego należy pomniejszyć o udzielone kredyty konsumpcyjne i inwestycyjne" (str. 124).

W uwagach niniejszych, mających charakter glossy na marginesie cytowanych wyżej prac, pragnę zająć się w szczególności dwoma problemami:

- a) zagadnieniem podziału masy pieniądza na pieniądz czynny i nieczynny,
- b) zagadnieniem granic akcji kredytowej, zwłaszcza postulatem utrzymania równości między masą pieniądza czynnego i masą produktów w sferze cyrkulacji, jako kryterium wyznaczającym granice akcji kredytowej.

Przez zasoby czynne rozumie Z. Fedorowicz masę środków pieniężnych, która „może być w następnym okresie czasu umniejszona i powiększyć wydatki materialne tego okresu ponad granice zakreślone dochodami". Natomiast zasoby pieniężne nieczynne, to takie, które „nie mogą być wykorzystane dla powiększenia popytu na skutek tego, że są stale związane w cyrkulacji lub są w sposób trwały akumulowane (np. nadwyżka budżetowa lat ubiegłych, a także poważna część wkładów oszczędnościowych ludności). W myśl tego poglądu do zasobów pieniężnych nieczynnych należą zatem obok oszczędności sensu stricto również rezerwy pieniężne, które — z uwzględnieniem istniejącego w danym czasie systemu rozliczeń, okresu rozliczenia płac itd. — są trwale utrzymywane przez uczestników obrotu ekonomicznego (przedsiębiorstwa, budżet, pracowników, chłopów), dla utrzymania ciągłości dokonywania bieżących wydatków o charakterze produkcyjnym i konsumpcyjnym. Natomiast czynnym zasobem pieniężnym jest to, co nie zostało wydane w rozpatrywanym okresie czasu, co jednak może być wydane w następnym okresie, ale nie stanowi oszczędności. Należy przy tym zaznaczyć, że Z. Fedorowicz na innym miejscu³⁾ wyraźnie postuluje, że pojęcie pieniądza obejmuje wszelkie rachunki bankowe (obok gotówki), łącznie z wkładami terminowymi, pod warunkiem, że są zdolne „do równoczesnego wykonywania funkcji środka akumulacji" (str. 467). Warunkowi temu nie odpowiadają np. wkłady na książeczkach oszczędnościowych, którymi nie można płacić; nie są one pieniądzem, lecz reprezentują „prawo do otrzymania pieniędzy". Z. Fedorowicz zarzuca innym, że niesłusznie eliminują z pojęcia pieniądza wkłady terminowe, pomimo że ich posiadacze nie mają swobody w dysponowaniu, uważa natomiast, że należy eliminować wkłady na książeczkach oszczędnościowych. Istnieje zatem trzy grupy środków na rachunkach bankowych: dwie grupy, składające się na pojęcie pieniądza — grupa rachunków, reprezentujących pieniądz czynny, grupa pieniądza nieczynnego oraz trzecia grupa — to wierzytelności w stosunku do banku, które nie wykonują funkcji pieniężnych, jak np. wkłady na książeczkach.

W stosunku do tych propozycji można mieć wątpliwości, czy tak daleko posunięte zróżnicowanie środków pieniężnych na rachunkach bankowych istotnie znajduje teoretyczne uzasadnienie, a także czy odpowiada potrzebom naszej praktyki. Osobna grupa quasi pieniądza — wierzytelności w stosunku do banków, nie wykonujących funkcji pieniężnych, które mogą być jednak w stosunkowo krótkim czasie upłynnione (wkłady terminowe, wkłady oszczędnościowe, niektóre typy państwowych papierów wartościowych) — znana w teorii pieniądza, posiada swój grunt w warunkach kapitalistycznego systemu pieniężno-bankowego. Jest nim przede wszystkim mechanizm rynku kapitałowego (stopa procentowa, perspektywy inwestycyjne), kształtujący określone preferencje płynności. Nasze przedsiębiorstwo uspołecznione posiada również pewną sferę wyboru między zachowaniem rozporządzalnych funduszy w formie rezerw pieniężnych a zaangażowaniem ich np. w inwestycjach. Istnieje nadto słuszną tendencja, by ustalić bodźce w ten sposób, ażeby decyzja nie była aktem dowolności,

³⁾ O zapasach, kredycie i pieniądzu — inaczej, Wiadomości NBP, Nr 10, 1958 r.

²⁾ „Wiadomości NBP" Nr 3, 1959 r.

lecz stanowiła racjonalny wybór jednej z potencjalnych możliwości. Jakościowo pozycja przedsiębiorstwa państwowego, a także spółdzielczego jest jednak z tego punktu widzenia zasadniczo odmienna niż przedsiębiorstwa kapitalistycznego, tak ze względów instytucjonalnych (ramy systemu finansowego, brak rynku pieniężnego i kapitałowego), jak i istoty przedsiębiorstwa uspołecznionego (brak motywu spekulacji).

Następna uwaga dotyczy w ogóle podziału masy pieniądza na pieniądź czynny i nieczynny w oparciu o proponowane kryterium. Z. Fedorowicz pisze, że „zasoby czynne tym się różnią od zasobów nieczynnych, iż mogą być w następnym okresie czasu umniejszone i powiększyć wydatki materialne tego okresu ponad granice zakreślone dochodami”, natomiast zasoby nieczynne „są stale związane w cyrkulacji lub są w sposób trwały zakumulowane”. W myśl tej sugestii masa pieniądza obejmuje zatem:

a) pewną ilość pieniędzy nieustannie cyrkulujących, konieczną dla utrzymania ciągłości procesu wydatkowania w związku z tym, że dochody nie są i nie mogą być ściśle zsynchronizowane z rozkładem w czasie wydatków; ta masa pieniędzy określona jest przez warunki technicznej szybkości cyrkulowania pieniądza (system rozliczeń, okresy zarachowywania płac itd.);

b) część, będącą wyrazem rezygnacji z dokonania wydatków i część zaoszczędzona;

c) wreszcie część, która może być wydatkowana w następnym okresie czasu. Takie rozwarstwienie masy pieniądza w obiegu przecina niejako dwa niejednorodne pod względem ekonomicznej treści rodzaje środków pieniężnych, gromadzonych przez przedsiębiorstwa na rachunkach bankowych: środki pieniężne, pojawiające się jako stadium w ruchu określonym środków obrotowych oraz środki, będące pieniężnym wyrazem części wytworzonego w przedsiębiorstwie produktu dodatkowego. Wydaje się, że wyjściowym przekrojem, gdy chodzi o środki pieniężne przedsiębiorstw, powinno być uwzględnienie podwójnego charakteru przedsiębiorstwa: jako dysponenta dochodu oraz jako gestora działalności eksploatacyjnej.

Dochody pieniężne przedsiębiorstw (łącznie z dochodami otrzymanymi w trybie redystrybucji budżetowej), reprezentujące część nowo wytworzonej wartości, zwiększają efektywnie popyt przedsiębiorstw na produkty (na cele zaopatrzeniowe i inwestycyjne). Przy zbilansowanym globalnie i strukturalnie produkcie społecznym zwiększony popyt przedsiębiorstw spotka się z odpowiednią podażą środków produkcji (przedmiotów i narzędzi pracy). Niewykorzystane dochody przedsiębiorstw będą natomiast miały swój odpowiednik — w warunkach pełnego zbilansowania — w odpowiedniej masie nowo wytworzonych produktów w różnych ogniwach gospodarki narodowej.

Sprawa wygląda zgoła inaczej, gdy chodzi o drugi typ środków pieniężnych, a mianowicie o te, które są składnikiem środków obrotowych. Płynna cyrkulacja produktu społecznego wymaga określonego optimum środków pieniężnych. Jeśli natomiast w jakimś ogniwie tej cyrkulacji nastąpi przerwa, a bank skredytuje na czas tej przerwy zapasy zatrzymane w ruchu, wówczas w innych ogniwach gospodarki muszą powstać dodatkowe rezerwy pieniężne.

Te dodatkowe środki pieniężne będą wywierały dodatkowy popyt na produkty. Przy niezmienionej masie zapasów, których cyrkulacja została w jakimś ogniwie przerwana, narasta masa pieniędzy w obiegu, przy czym podstawowe kryterium zabezpieczenia kredytu wartościami materialnymi może być w pełni zachowane wtedy, gdy globalny udział kredytu w finansowaniu zapasów wzrasta, a równocześnie zwalniają się fundusze własne przedsiębiorstw, osiadając na rachunkach bankowych.

Jednym z zasadniczych zadań kredytu bankowego jest przeciwdziałać odkładaniu się zapasów w jednych ogniwach gospodarki, a narastaniu środków pieniężnych w innych ogniwach, albo — mówiąc językiem bilansu bankowego — rozdzielić obu stron bilansu poprzez wzrost masy kredytów z jednej strony i masy pieniądza na rachunkach bankowych z drugiej strony. Rozdęcie takie może bowiem być wyrazem zahamowań w cyrkulacji produktu społecznego, wynikających z wadliwej struktury produktu społecznego lub nawet zwyczajnych błędów w zarządzaniu poszczególnymi ogniwami gospodarki czy w działalności kredytowej. Działając na przyspieszenie cyklu produkcyjnego i sprzedaży, bank zmniejsza natomiast zapotrzebowanie na kredyty i w konsekwencji przeciwdziała narastaniu środków na rachunkach.

Dlatego wydaje mi się, że podział środków pieniężnych na rachunkach bankowych na środki, stanowiące nie wydatkowane dochody oraz środki, stanowiące składnik środków obrotowych przedsiębiorstw, posiada z punktu widzenia mechaniki kredytu i pieniądza zasadnicze znaczenie.

Gdy chodzi o kapitałne zagadnienie granic akcji kredytowej, to propozycje Z. Fedorowicza przewidują dwa kryteria, wyznaczające te granice — po pierwsze suma udzielonych kredytów nie może być wyższa niż suma oszczędności (rezerw pieniężnych), narastających „spontanicznie”, po drugie — akcja kredytowa ma być tak prowadzona, by masa aktywnego pieniądza w obiegu nie przekroczyła stanu zapasów w sferze cyrkulacji.

Gdy chodzi o pierwsze kryterium, to punkt ciężkości leży w „spontanizacji” powiększania przez uczestników obrotu ekonomicznego swoich rezerw pieniężnych, tzn. w dobrowolnym rezygnowaniu z możliwości dokonania zakupu i utrzymywaniu zasobów pieniężnych zamiast wartości materialnych. Wydaje mi się przede wszystkim, że kryterium „spontanizacji” nie jest adekwatne dla naszego systemu gospodarczego i finansowego. System ten nie może stwarzać pełnych warunków wyboru między alternatywą zachowania funduszy w formie najbardziej płynnej — pieniężnej, a zaangażowaniem ich w procesie produkcyjnym. Następnie wyznaczenie granicy między spontanicznym a przymusowym charakterem rezerw pieniężnych wydaje mi się nad wyraz trudne. Z innych sformułowań Z. Fedorowicza wynika, że ma on sam wątpliwości co do przydatności tego kryterium i pisze, że „kredytowanie jest bardzo elastycznym elementem kształtowania ogólnego poziomu dochodów pieniężnych i popytu na towary, co pozwala dostosowywać popyt do podaży, zwłaszcza przy obserwowaniu kształtowania się zapasów produktów w całej gospodarce narodowej”. Chodzi zatem o obiektywne kryterium równowagi między dochodami pieniężnymi łącznie ze środkami uzyskanymi w drodze zaciągnięcia kre-

dytu a masą produktu społecznego, podlegającego rozdziałowi, a nie o spontaniczny — w przeciwieństwie do narzuconego — charakter rezerw pieniężnych. Można wyrazić obawę, że w okresie trudności, napiętych zadań gospodarczych, a zatem w okresie napiętej równowagi tendencja do utrzymywania wyższych rezerw pieniężnych, w sposób spontaniczny, może być intensywniejsza niż w warunkach pełnej równowagi i silnej pozycji nabywcy.

Skoro już mowa o „przymusowych oszczędnościach”, to należałoby się jednak zastrzec, że instrument taki w pewnych okolicznościach może się okazać jedynie skutecznym instrumentem polityki pieniężnej. Przy stosunkowo małej elastyczności polityki dochodów budżetu państwowego (przynajmniej w krótszych okresach czasu) i braku takich instrumentów „neutralizowania” pieniądza, jak operacje papierami wartościowymi, efektywna stopa procentowa, może zachodzić potrzeba zneutralizowania pewnej części środków pieniężnych, pochodzących z definitywnie podzielonych dochodów pieniężnych, w drodze blokowania i innego podobnego typu środków.

Następne proponowane kryterium, wyznaczające granice akcji kredytowej, oparte jest na tezie, że pieniądz aktywny powinien mieć swój odpowiednik w zapasach produktów, które przy pomocy tego pieniądza mogłyby być w każdej chwili zakupione. Kryterium to wydaje mi się wymagałoby jeszcze dokładniejszej precyzji.

Posłużmy się liczbami za rok 1957, którymi operuje P. Sulmicki w cytowanych wyżej pracach. Przyrost zapasów, wynoszący 21,4 mld zł, został sfinansowany w przeważającej części funduszami własnymi przedsiębiorstw (17,1 mld zł) i częściowo kredytem bankowym. Zaciągnięty przez przedsiębiorstwa kredyt obrotowy w wysokości 8,9 mld zł został wykorzystany częściowo na sfinansowanie przyrostu zapasów, a częściowo osiadł na rachunkach rozliczeniowych (4,6 mld zł). Masa pieniężna przedstawiała się następująco:

przedsiębiorstwa — rachunki	4,6
budżet —	2,7
ludność —	2,6
	9,9

Środki banku (9,9 mld zł) zostały ulokowane w kredytach obrotowych (8,9 mld zł) i inwestycyjnych (1,0 mld zł).

Uzupełniając powyższe liczby należałoby dodać, że z ogólnej sumy przyrostu zapasów w wysokości 21,4 mld zł na produkty, nadające się do bezpośredniej sprzedaży, przypada:

wyroby gotowe w przemyśle	3,6 mld zł
towary w handlu	6,3 mld zł
	9,9 mld zł

Z masy pieniądza (9,9 mld zł) można bez dyskusji wyłączyć jako pieniądz nieczynny rachunek budżetu państwa (2,7 mld zł), reprezentujący nadwyżkę budżetową oraz bezgotówkową część rezerw pieniężnych ludności (konsumentów) w wysokości 0,6 mld zł, stanowiącą oszczędności (poza oszczędnościami ulokowanymi w budżecie państwa, składającymi się na nadwyżkę budżetu). Na pieniądz czynny pozostaje zatem 6,6 mld zł, z czego na środki przedsiębiorstw

przypadło 4,6 mld zł i na środki ludności (w formie gotówkowej) 2,0 mld zł. Tej masie pieniądza czynnego można przeciwstawić zapas wyrobów nadających się do sprzedaży (abstrahując od strukturalnej zgodności tego zapasu ze strukturą popytu) o wartości blisko 10 miliardów złotych.

Czy wolno byłoby, opierając się na tych liczbach i przyjętym kryterium co do granic akcji kredytowej, rozszerzać tę akcję aż do osiągnięcia takiej sytuacji, w której stan rachunków reprezentujących pieniądz czynny, byłby równy stanowi zapasów wyrobów gotowych?

Wydaje się, że byłoby to posunięcie o niebezpiecznych następstwach.

Przed wszystkim należy zwrócić uwagę na to, że wielkość i struktura zapasów zarówno w produkcji, jak i w obrocie, jest funkcją wielkości produkcji lub obrotu, długości cyklu gospodarczego itd. Pewien minimalny poziom tych zapasów jest obiektywnie niezbędny dla utrzymania ciągłości procesu produkcji i obrotu i jest trwale związany. Istnieje poza tym pewna nienaruszalna proporcja między poszczególnymi stadiami procesu produkcyjnego i konsekwentnie między poszczególnymi rodzajami zapasów, określona technicznymi i ekonomicznymi warunkami produkcji, której naruszenie może spowodować zakłócenia w produkcji i marnotrawstwo wartości materialnych. Podobnie istnieje pewna konieczna współzależność między wielkością i strukturą zapasów a obrotem towarowego. Ponieważ zapasy są funkcją produkcji i obrotu, zależność między masą pieniądza w obiegu a zapasami, która niewątpliwie istnieje, może mieć jedynie pośredni charakter, poprzez łańcuch zależności: zapasy — produkcja lub obrót — masa pieniądza w obiegu.

Jeśli założyć niczym niezakłócony przebieg reprodukcji społecznej, powtarzalność cyklu reprodukcji oraz pełne zbilansowanie gospodarki narodowej, można by prawdopodobnie z dość dużą dokładnością określić wielkość pewnego stałego zapasu w gospodarce, w tym również zapasów wyrobów gotowych. Rachunek taki można by sporządzić zarówno dla gospodarki stacjonarnej, w której cały nowo wytworzony produkt jest konsumowany, jak i dla gospodarki dynamicznej, w której dochodzi element oszczędzania i inwestowania.

W dowolnie wybranym momencie czasu masa zapasów w tak bezszmerowo przebiegającej reprodukcji będzie zatem obejmować:

a) masę zapasów produkcyjnych, uwarunkowanych poziomem produkcji, zaopatrzeniem, cyklem produkcyjnym i sprzedaży itd.;

b) masę zapasów wyrobów gotowych, określonych tymi samymi czynnikami i znajdującą się w określonym stosunku do masy zapasów produkcyjnych;

c) masę zapasów wyrobów gotowych, powstałą w związku z tym, że odbiorcy definitywnych dochodów (budżety, przedsiębiorstwa, konsumenci indywidualni) nie wydatkowali swoich dochodów.

Masa zapasów, wymieniona pod a) i b) jest trwale związana w procesie produkcyjnym i nie może być uszczuplona bez wywołania zakłóceń w gospodarce.

Gdy chodzi o zapasy pod c), to mogą one mieć dwojaki charakter: po pierwsze, mogą one powsta-

wać w związku z tym, że rozkład wydatków, dokonywanych przez końcowych odbiorców nie jest w czasie identyczny ze sływem wyrobów gotowych z produkcji; znana jest np. rzecz, że w I kwartale każdego roku powinny narastać zapasy towarów, ponieważ jest to okres, w którym konsumenci najmniej kupują; w IV kwartale zachodzi często sytuacja odwrotna: konsumenci kupują więcej niż bieżący sływ z produkcji, trzeba zatem sięgnąć do zapasów, narosłych w pierwszej połowie roku; po drugie, mogą powstać zapasy wskutek tego, że odbiorcy odkładają wydanie części zrealizowanych dochodów na bliżej nieokreślony czas.

Gdy chodzi o pierwszą podgrupę zapasów wyrobów gotowych, tzn. o zapasy, pojawiające się w związku z niemożliwością pełnego zsynchronizowania w czasie sływu produktów z produkcji z rozkładem wydatków dokonywanych przez odbiorców, to można również przy istnieniu odpowiednich danych statystycznych ustalić ich wielkość i ewentualne wahania.

Gdy chodzi o masę pieniądza w obiegu, to w opisanych wyżej warunkach i z uwzględnieniem tego, co poprzednio mówiliśmy o pieniężnym składniku środków obrotowych przedsiębiorstw, składać się na nią będą:

a) środki pieniężne, stanowiące składnik środków obrotowych przedsiębiorstw; są to środki, powstające na tle ruchu wartości materialnych — w ramach istniejącego aktualnie funduszu środków obrotowych — między przedsiębiorstwami, konieczne do tego, aby utrzymać rytmiczną cyrkulację między nimi i znajdujące się w określonym, stałym stosunku do wielkości produkcji (przy innych warunkach niezmiennych); tej masie pieniądza nie odpowiadają żadne zapasy ani w sferze produkcji, ani w sferze cyrkulacji; wahania tej masy środków pieniężnych w obiegu amortyzowane są przez kredyt bankowy;

b) środki pieniężne, tworzące się wskutek niemożności pełnego zsynchronizowania w czasie strumienia produktów ze strumieniem dochodów pieniężnych (w tym również przedsiębiorstw jako inwestorów). Mogą to być bądź środki przedsiębiorstw, w przypadku gdy przedsiębiorstwo sprzedaje więcej niż bieżąco produkuje z uwagi na odpowiedni układ wydatków po stronie nabywców, bądź też środki odbiorców dochodów pieniężnych, gdy przedsiębiorstwa produkują więcej niż bieżąco mogą sprzedać właśnie z uwagi na wymieniony układ wydatków.

Gdy chodzi o powstające z tego źródła środki przedsiębiorstw, to zostaną one z powrotem zaangażowane w zapasy w miarę zbliżania się do tego momentu, w którym sprzedaż ponownie zrówna się z bieżącą produkcją. Nie wymagają one osobnego zabezpieczenia w zapasach, chyba żeby przedsiębiorstwa pragnęły produkcję rozszerzyć, nie zwracając na to uwagi, że dodatkowa produkcja nie znalazłaby obiektywnie nabywców, rozporządzających odpowiednią siłą kupna, a licząc na ewentualną pomoc kredytową banku. Masa pieniądza w obiegu nie ulega globalnie zmianie (ponieważ wzrostowi środków przedsiębiorstw towarzyszy spadek środków końcowych odbiorców dochodów) lub spada, gdy sprzedawane ponad bieżącą produkcję zapasy były sfinansowane kredytem bankowym, który obecnie podlega spłacie.

Gdy natomiast chodzi o środki narastające u końcowych odbiorców dochodów, ponieważ bieżąca produkcja jest wyższa od sprzedaży, to odpowiadać im

powinna masa narastających stopniowo zapasów wyrobów gotowych. Masa pieniądza w obiegu pozostanie niezmienna w przypadku, gdy równolegle spadać będą środki przedsiębiorstw w miarę angażowania ich przez przedsiębiorstwa w zapasy, wzrastać, gdy dla utrzymania bieżącej produkcji przedsiębiorstwa będą potrzebowały kredytu bankowego, który zostanie spłacony, gdy nastąpi cykl, o którym była poprzednio mowa.

c) środki pieniężne powstałe wskutek odroczenia wydatków przez końcowych odbiorców dochodów pieniężnych. Wydaje mi się, że gdy chodzi o ten rodzaj środków pieniężnych, to z samej mechaniki pieniądza i kredytu nie można byłoby wyprowadzać ostatecznych wniosków co do zapasów, które powinny korespondować z nimi. Zależy to bowiem od wielu czynników o specyficznym charakterze, np. charakteru wkładów oszczędnościowych, polityki budżetowej państwa itd.

Powracając do problemu granic akcji kredytowej, wydaje mi się, że jedno z dwóch kryteriów — spontaniczność narastania rezerw pieniężnych — jest co najmniej za mało obiektywne, natomiast drugie kryterium — zasada utrzymania równości między masą zapasów wyrobów gotowych a masą pieniądza aktywnego w obiegu — wymaga chyba jeszcze dokładniejszego sprecyzowania.

Dyskusja, która nie jest na pewno zakończona, posunie sprawę dalej naprzód. Gdy chodzi o granice akcji kredytowej, to wydaje mi się, że poszukiwania powinny objąć następujące zagadnienia:

1. Przedsiębiorstwa produkujące dobra materialne dla wykonania swych zadań muszą rozporządzać pewnym optymalnym funduszem środków obrotowych oraz pewną optymalną masą materialnych środków obrotowych i pieniężnych środków obrotowych. Działalność kredytowa banków ma tu podwójne zadanie:

a) dostarczyć środków na powiększenie funduszu środków obrotowych i masy materialnych środków obrotowych; optymalny poziom działalności kredytowej wyznaczają z jednej strony wielkość i struktura produktu społecznego, zapewniająca zwiększenie masy materialnych składników obrotowych, z drugiej — zakumulowanie przez bank odpowiedniej masy środków pieniężnych, których źródłem jest trwała rezygnacja z wydatkowania zrealizowanych dochodów (przez budżet, ludność, inwestorów, za granicę);

b) dostarczyć środków na zwiększenie pieniężnych środków obrotowych przedsiębiorstw odpowiednio do wzrostu materialnych środków obrotowych dla zapewnienia ich niezakłóconej cyrkulacji; ponadto amortyzować wahania w strukturze środków obrotowych, gdy chodzi o relacje między materialnymi i pieniężnymi środkami obrotowymi; optimum akcji kredytowej wyznaczają tu techniczno-ekonomiczne i organizacyjne warunki cyrkulacji;

c) amortyzować rozbieżność w czasie między sływem wyrobów z produkcji a wydatkowaniem przez końcowych odbiorców dochodów pieniężnych; wzrost masy pieniężnej w obiegu w wyniku niewykorzystania bieżących dochodów powinien być przez dodatkową działalność kredytową związany z odpowiednią masą wyrobów gotowych; jeśli natomiast utarg pieniężny przedsiębiorstwa przekracza sprzedaż bieżącej produkcji, należy w drodze ściągnięcia kredytu odpowiednio zmniejszyć masę pieniądza w obiegu (w tym związku nabiera aktualności postulat wypo-

sażenia przedsiębiorstw we własne fundusze na minimalnym poziomie, aby rzeczywiście stworzyć pełne warunki dla amortyzującego działania kredytu bankowego);

2. Racjonalne wykorzystanie dla gospodarki narodowej środków pieniężnych, stanowiących trwałą (na nieograniczony czas) rezygnację z wykorzystania dochodów przez ich końcowych odbiorców. Środki te służą w pierwszym rzędzie jako źródło kredytu na zwiększenie funduszu środków obrotowych odpowiednio do wzrostu produkcji. Ekonomiczne wykorzystanie w drodze kredytowej środków na ten cel działa — na zasadach zwrotnego sprzężenia kumulacyjnego: udzielenie kredytu poprzez wzrost produkcji oddziałuje zarazem na rozszerzenie bazy (pokrycia) kredytu i na wzrost zapotrzebowania na kredyt itd.

Granica akcji kredytowej z tego punktu widzenia może być określona tylko dynamicznie, w ruchu: wzrost sprzedawanej produkcji zwiększa dochody pieniężne końcowych odbiorców, a zatem także część niewykorzystywaną, zwiększa zapotrzebowanie na fundusz środków obrotowych i na pieniężne środki

obrotowe itd. Podobne problemy istnieją w zakresie kredytu inwestycyjnego, z tą — zasadniczą różnicą, że cykl sprzężenia jest znacznie dłuższy.

Wydaje się jednak, że przesunięcie zagadnienia dopuszczalnych granic akcji kredytowej w dotychczasowej dyskusji na płaszczyznę kategorii czysto pieniężnych — dochodów i wydatków i rezerw pieniężnych — jako swego rodzaju rekompensata za jednostronność kryteriów rzeczowych, panującą w okresie poprzednim, grozi podobną jednostronnością. Pomimo wszystko sfera działania pieniądza, zwłaszcza w obrębie gospodarki uspołecznionej, jest mocno ograniczona, przede wszystkim gdy chodzi o skalę możliwych zastosowań, spośród których przedsiębiorstwo uspołecznione może wybierać. Gdy chodzi o źródła jednostronności ujmowania pewnych zagadnień, to nasuwa się tu subtelna uwaga jednego z wybitnych ekonomistów, że należy się strzec przed słabością właściwą ludzkiej naturze, a skłaniającą nas do przypisywania znaczenia jakiejś idei tylko z tego powodu, że przyciągnęła ona naszą uwagę i została nazwana.

S. Michalski

WSKAŹNIK ROTACJI TOWARÓW

Zarówno przy sporządzaniu planów zapasów towarów w aparacie handlowym, jak i przy ocenie ich wykonania posługujemy się często wskaźnikiem rotacji towarów. Wskaźnik ten reprezentuje stosunek sprzedaży detalicznej do zapasów w detalu lub w całym aparacie handlowym. Sposób obliczania wskaźnika rotacji jest różny: albo obliczamy go w dniach i wtedy oznacza ilodniowy zapas w stosunku do dziennej sprzedaży posiadamy na składzie, albo też wyliczamy go, dzieląc sprzedaż danego okresu (np. roczną) przez średni zapas towarów i wtedy oznacza on ile razy w danym okresie dokonany zostanie obrót zapasem. Niezależnie od sposobu obliczeń sens wskaźnika jest jednoznaczny: określa on szybkość obrotu zapasem czyli rotację towarów. Na ogół przyjęło się wiązać zmiany wskaźnika rotacji z określonym wartościowaniem zjawiska, które on reprezentuje. Tak więc przyspieszenie rotacji towarów uznawane jest powszechnie jako zjawisko dodatnie, pozytywne, natomiast zwolnienie rotacji oceniane jest jako zjawisko ujemne, negatywne.

Podobnie przy porównywaniu wskaźników rotacji wyliczonych dla odrębnych rejonów gospodarczych (np. poszczególnych krajów czy województw) uznaje się, że szybsza rotacja towarów w danym rejonie oznacza wyższą sprawność aparatu handlowego i odwrotnie, wolniejsza rotacja wskazuje na niższą sprawność pracy aparatu handlowego. Tym samym więc szybsza rotacja wiąże się z oceną pozytywną, a wolniejsza — z oceną negatywną. W ten sposób wskaźnik rotacji staje się niejako wyrazem wydajności i sprawności pracy, zarówno aparatu handlowego, jak i całej gospodarki narodowej. Tego typu wartościowanie byłoby słuszne przy założeniu niezmienności (gdy porównujemy w czasie) ew. identyczności (gdy porównujemy w przestrzeni) wszystkich pozostałych elementów, poza wielkością sprzedaży i zapasów towarów. Tymczasem w rzeczywistości tak nie jest. Warunki w jakich dokonuje się obrót towarowy ulegają nieustannym zmianom ew. są bardzo różne w poszczególnych krajach. A wobec tego

rozumowanie, oparte na tego rodzaju bezwzględny klasyfikowaniu zjawiska jest dość niebezpiecznym uproszczeniem skomplikowanej problematyki. Skłonność do upraszczania nie wyjaśnia, lecz zaciemnia w tym przypadku istotę zagadnienia a niebezpieczeństwo uproszczenia jest tym większe im silniejszy rozwój i przeobrażenia przeżywa badana gospodarka narodowa lub im większe różnice w strukturze gospodarczej wykazują porównywane rejony (np. kraje, województwa itp).

Dla konkretnego wyjaśnienia bogatej i zróżnicowanej treści ekonomicznej, która ukrywa się za pojęciem wskaźnika rotacji towarów posłużyć się porównaniem wskaźników rotacji towarów w kilku krajach, a mianowicie w Polsce, na Węgrzech, w ZSRR i USA. Dobór i ilość krajów są dyktowane możliwościami uzyskania odpowiednich liczb, charakteryzujących badane wielkości*).

Stosunek sprzedaży detalicznej do zapasów w detalu czterech badanych krajów w okresie po II wojnie światowej ilustruje tabela na str. 383.

Średni wskaźnik rotacji w okresie powojennym wynosi dla: Polski 10,0, Węgier 7,7 (bez 1956 r. 7,1), ZSRR 4,8 i USA 5,8. Przy wyliczaniu wskaźników zapasy towarów w detalu liczone były w Polsce po cenach zakupu, podczas gdy w pozostałych krajach po cenach detalicznych. Gdybyśmy zapasy w Polsce podwyższyli szacunkowo do wysokości cen detalicznych, wówczas wskaźnik rotacji spadłby do około 9,0, pozostając jednak w dalszym ciągu najwyższym wskaźnikiem wśród badanych krajów. Wysnuwanie stąd wniosków co do różnic w sprawności pracy aparatu handlowego poszczególnych krajów byłoby poważnym błędem. Rozłożenie bowiem zapasów po-

*) Dane dotyczące Polski opierają się na statystyce NBP i GUS-u. Dane dla gospodarki węgierskiej zaczerpnięto z miesięcznego biuletynu Narodowego Banku Węgierskiego (Economic Bulletin of the National Bank of Hungary, July — December 1957 str. 21—22). Dane dotyczące ZSRR i USA opierają się na tabelach statystycznych zamieszczonych w artykule Roberta W. Campbella zastępcy profesora w Uniwersytecie Południowej Kalifornii, pt. „A Comparison of Soviet and American Inventory — Output Ratios” (The American Economic Review, September 1958 str. 549 — 565).

między detal i hurt jest różne w badanych krajach. Tak np. w Polsce udział zapasów detalu w łącznej

Tabela Nr 1

R o k	Polska	Węgry	ZSRR	USA
1946	.	.	7,1	6,2
1947	.	.	6,8	6,2
1948	.	.	4,4	6,1
1949	.	.	4,1	6,3
1950	12,8	.	4,9	5,5
1951	11,7	.	4,3	5,5
1952	9,9	6,9	3,6	5,6
1953	9,8	8,1	4,0	5,5
1954	8,8	7,3	4,7	5,7
1955	8,4	6,6	4,5	.
1956	9,2	10,7	.	.
1957	9,3	6,7	.	.

kwocie zapasów aparatu handlowego (tzn. zbyt, hurt, detal) wynosił w latach 1950 — 1957 od 29 do 40%, a w łącznej kwocie zapasów hurtu i detalu od 31 do 44%, licząc zaś (szacunkowo) zapasy detalu po cenach detalicznych — od 33 do 47%. W gospodarce Węgier udział zapasów detalu w łącznej kwocie zapasów hurtu i detalu wynosił w okresie 1952—57 od 49 do 59%.

W ZSRR udział zapasów detalu w łącznej kwocie zapasów aparatu handlowego wynosił: w 1937 r. około 60%, w 1940 około 56%, a w okresie powojennym znacznie wzrósł zbliżając się do 80%. W USA udział zapasów detalu w łącznej kwocie zapasów towarów jest niższy niż w ZSRR, lecz wyższy niż w Polsce i na Węgrzech. Ponieważ zaś wskaźnik rotacji zapasów w detalu jest tym wyższy, im relatywnie mniej zapasów całego aparatu handlowego znajduje się w magazynach detalu, a im więcej w magazynach hurtu, przeto porównywanie wskaźników rotacji wyłącznie dla detalu jest niesłuszne.

Dla doprowadzenia do porównywalności wskaźników ilustrujących rotację towarów należy uwzględnić całość zapasów w aparacie handlowym (na wszystkich szczeblach), a nawet tę część zapasów wyrobów gotowych w przemyśle, która przeznaczona jest na cele konsumpcyjne. Jest to konieczne tym bardziej, że udział sprzedaży towarów bezpośrednio z produkcji do detalu w ogólnej kwocie sprzedaży jest różny w poszczególnych krajach. Tak np. w USA aparat detaliczny kupował za pośrednictwem hurtu tylko 50% (1948 r.) towarów, resztę zaś bezpośrednio u producenta. W krajach socjalistycznych zakup detalu bezpośrednio w przemyśle jest znacznie mniejszy.

W Polsce wskaźnik ilustrujący stosunek sprzedaży detalicznej do zapasów towarów oraz wyrobów gotowych w przemyśle konsumpcyjnym obliczony dla lat 1956—58 (szacunek w cenach detalicznych) waha się od 3,0 do 3,4 i wynosi średnio 3,2.

W gospodarce węgierskiej wskaźnik charakteryzujący stosunek sprzedaży detalicznej do zapasów towarów w hurcie i w detalu kształtował się jak podaje tabela nr 2.

Wskaźnik powyższy nie obejmuje zapasów środków konsumpcji w przemyśle. Przyjmując, że stosunek zapasów wyrobów gotowych w węgierskim przemyśle konsumpcyjnym do zapasów towarów w handlu odpowiada stosunkowi charakterystycznemu dla

Tabela Nr 2

Rok	Wskaźnik*)
1952	3,1
1953	4,4
1954	4,1
1955	3,2
1956	5,7
1957	3,4
Średnia (bez 1956 r.)	3,6

gospodarki polskiej (w latach 1956—1958) należy średni wskaźnik węgierski 3,6 pomniejszyć o 0,6. W ten sposób otrzymamy wskaźnik 3,0. Jednakże z drugiej strony statystyka zapasów handlu hurtowego Narodowego Banku Węgierskiego obejmuje przypuszczalnie zapasy niektórych artykułów, które nie mają charakteru środków konsumpcji. Korekta w drugim kierunku (tzn. zmniejszenie zapasów) spowodowałaby pewien wzrost wskaźnika, który doprowadzony do porównywalności z pozostałymi krajami wynosiłby około 3,2.

Stosunek sprzedaży detalicznej do całości zapasów konsumpcyjnych w ZSRR w okresie powojennym ilustrują następujące wskaźniki wyliczone przez prof. Campbella:

Tabela Nr 3

Rok	Wskaźnik
1950	3,2
1951	3,0
1952	2,6
1953	3,0
1954	3,8
1955	3,6
średni wskaźnik	3,2

Przy obliczaniu dla gospodarki USA wskaźnika ilustrującego stosunek sprzedaży detalicznej do zapasów towarów w całym handlu oraz zapasów wyrobów gotowych przemysłu o charakterze konsumpcyjnym nasuwają się duże trudności. Zapasy handlu hurtowego w USA obejmują bowiem zarówno środki konsumpcji, jak i środki produkcji, gdyż poważną część środków produkcji przechodzi tam poprzez aparat handlu hurtowego. Opierając się o dostępne szczegółowe dane statystyczne prof. Campbell dochodzi do wyliczenia dla USA wskaźnika rotacji 3,2.

Zestawiając wskaźniki reprezentujące stosunek sprzedaży detalicznej do zapasów towarów konsumpcyjnych w handlu i przemyśle (po dokonaniu wszystkich możliwych w danych warunkach korekt i szacunków) otrzymujemy następującą tabelę:

Tabela Nr 4

Kraj	Wskaźnik
Polska	3,2
Węgry	3,2
ZSRR	3,2
USA	3,2

Zbieżność wskaźników dla gospodarek czterech krajów jest zadziwiająca. Lecz wysnuwanie stąd jakichkolwiek wniosków co do sprawności pracy aparatu handlowego oraz gospodarki tych krajów by-

*) Ponieważ dane Narodowego Banku Węgierskiego obejmują zapasy hurtu, liczone wg cen zakupu, przeto dla uzyskania porównywalności z wskaźnikami innych krajów powiększono kwotę zapasów hurtu o 15% (szacunkowa marża). Dla obliczenia średniego wskaźnika wyeliminowano 1956 r., w którym nastąpił gwałtowny spadek zapasów (IV kwartał — wypadki węgierskie) około 40% w stosunku do stanu na ultimo 1955 r.

łoby wielkim błędem. Dla oceny podanych wyżej wskaźników należy uwzględnić przede wszystkim trzy czynniki:

- 1) obszar kraju,
- 2) ilość mieszkańców,
- 3) stosunek artykułów żywnościowych do artykułów przemysłowych w ogólnej masie towarowej każdego kraju.

Poniższa tabela charakteryzuje rolę i wagę tych trzech elementów w badanych krajach:

Tabela Nr 5

Kraj	Obszar w tys. km ²	Ludność w tys.	Gęstość zaludnienia na 1 km ²	Udział w ogólnej masie towarowej	
				artykułów żywności- wych	artykułów nieżywno- ściowych
Polska (1957 r.)	312	28.300	91	ca 45%	ca 55%
Węgry „	93	9.815	106	.	.
ZSRR (1956 r.)	22.404	200.000	9	ca 50%	ca 50%
w tym:					
część euro- pejska	5.571	156.500	28	.	.
część azja- tycka	16.833	43.500	3	.	.
USA (1956 r.)	7.828	168.174	21	ca 25%	ca 75%

Na tle powyższej tabeli wskaźniki rotacji towarowej (3,2) poszczególnych krajów nabierają różnej treści. Identyczny wskaźnik rotacji oznacza przy wielkim obszarze i ludności ZSRR znacznie wyższą szybkość obrotu zapasów towarowych, aniżeli tenże sam wskaźnik w Polsce czy na Węgrzech (zwłaszcza, że około 1/5 ludności Węgier skoncentrowana jest w stolicy kraju). W stosunku do USA obszar ZSRR jest niemal trzykrotnie większy, co oznacza konieczność przerzucania towarów na znacznie większe odległości i znacznie większego „rozproszenia” masy towarowej, lecz ten czynnik jest w pewnym stopniu skompensowany przez rozmieszczenie ludności, której około 3/4 zamieszkuje w części europejskiej ZSRR, stanowiącej obszar mniejszy niż USA.

Bardzo istotnym elementem przy ocenie wskaźników rotacji jest struktura masy towarowej. Rotacja artykułów żywnościowych jest znacznie szybsza aniżeli artykułów nieżywnościowych. Tak np. w handlu radzieckim stosunek wskaźników rotacji zapasów żywności do zapasów nieżywnościowych wynosił: w 1950 r. — 2,4, w 1954 r. — 2,8, a w 1955 — 3,5, natomiast analogiczny stosunek w USA wynosił: w 1951 roku — 2,6, w 1953 r. — 2,8 i w 1954 r. — 2,9. Rotacja artykułów żywnościowych jest więc około trzech razy szybsza niż rotacja artykułów nieżywnościowych. Przy tak poważnej różnicy rotacji ogólny wskaźnik rotacji USA 3,2 podany w tabeli Nr 4 oznacza szybsze tempo rotacji, aniżeli w pozostałych badanych krajach, gdzie stosunek artykułów żywnościowych do nieżywnościowych w ogólnej masie towarowej wynosi około 1 : 1, podczas gdy w USA około 1 : 3.

Obszar kraju, ilość mieszkańców i struktura masy towarowej stanowią zasadnicze tło, na którym uwytkla się wyraźniej treść wskaźników rotacji. Czynniki te bynajmniej nie wyczerpują całokształtu za-

gadnienia. Ocena wskaźnika rotacji zależy od stopnia zaspokojenia potrzeb konsumenta. Ten sam wskaźnik rotacji może być osiągnięty przy różnym stopniu zaspokojenia potrzeb konsumenta. Stopień zaspokojenia potrzeb konsumenta wyraża się w: ilości i lokalizacji sieci handlowej, bogactwie asortymentowym zapasów, wielkości sprzedaży na głowę ludności itd. Wskaźnik rotacji, który mierzony jest ilorazem sprzedaży detalicznej i kwoty zapasów artykułów konsumpcyjnych w gospodarce narodowej, może być wynikiem nieograniczonej kombinacji tych dwóch wielkości. Taki sam wskaźnik rotacji może być osiągnięty na różnych „poziomach” wielkości sprzedaży i zapasów, a ocena szybkości rotacji musi być zróżnicowana w zależności od tego na jakim „poziomie” sprzedaży i zapasów (liczonych na głowę ludności) osiągnięty został dany wskaźnik rotacji. Trzeba przy tym pamiętać, że wielkość sprzedaży i zapasów zależy w dużym stopniu od zakresu gospodarki „naturalnej” w danym kraju. Tak np. w ZSRR oraz w Polsce i na Węgrzech relatywnie znacznie większa część potrzeb ludności jest zaspokajana w ramach własnego gospodarstwa rolnego (kołchozowego lub indywidualnego), a nie przez aparat handlowy.

Operując średnią sprzedażą detaliczną i średnim zapasem towarów na głowę ludności w poszczególnych krajach pomijamy bardzo istotne dla analizy wskaźnika rotacji zagadnienie różnic w stopniu zaspokojenia potrzeb konsumentów w poszczególnych rejonach kraju. Rozwój sił wytwórczych stwarza warunki dla wyrównywania — charakterystycznych dla krajów o zacofanej strukturze gospodarczej — dysproporcji w poziomie gospodarczym poszczególnych okręgów danego kraju, miast i wsi itd. Rozbudowa sieci handlowej, „przesuwanie” masy towarowej w coraz bogatszym asortymencie do małych miasteczek i wsi odległych od ośrodków przemysłowych, to jeden z efektów rozwoju sił wytwórczych. Rozwój sił wytwórczych może zmierzać przede wszystkim w kierunku rozbudowy przemysłu środków produkcji. Wówczas w okresie początkowej fazy industrializacji kraju występować będzie zjawisko stosunkowo wolniejszego wyrównywania dysproporcji pomiędzy poszczególnymi okręgami oraz miastem i wsią w zakresie poziomu zaspokojenia potrzeb konsumentów. Szybkie wyrównywanie się tych dysproporcji następować zaczęło dopiero po uruchomieniu silnego zaplecza w postaci fabryk środków produkcji. Decyzje polityki gospodarczej co do kierunków rozwoju gospodarczego i struktury gospodarczej danego kraju mają więc zasadnicze znaczenie dla tempa likwidacji dysproporcji w zakresie stopnia zaspokojenia potrzeb konsumentów w poszczególnych okręgach kraju.

Dlatego też porównując wskaźniki rotacji badanych czterech krajów należałoby odpowiedzieć na pytanie czy i ewentualnie jakie istnieją różnice w: „rozłożeniu” sieci handlowej pomiędzy poszczególnymi rejonami tych krajów, w wielkości sprzedaży i zapasów (ilość, asortyment itd.) na głowę mieszkańca poszczególnych okręgów, miast i wsi, w jakości usług handlowych itd. Te wielkości pozwoliłyby ocenić, czy przy takim samym wskaźniku rotacji towarów w czterech badanych krajach istnieją różnice i w jakich rozmiarach w obsłudze konsumenta w poszczególnych krajach. Niestety nie dysponujemy takimi danymi. Dlatego stopień wyrównania przez

aparatu handlowy różnic międzyregionalnych wymyka się z oceny analitycznej wskaźników rotacji. Operując tymi wskaźnikami należy jednak o problemie tym pamiętać.

Dla zorientowania, jakie są różnice w rozmiarach sprzedaży na jednego mieszkańca i w nasyceniu aparatu handlowego zapasami w poszczególnych okręgach Polski podaję poniżej tabelę charakteryzującą jak kształtowały się w Polsce (III kwartał 1954 r.) sprzedaż detaliczna i zapasy towarów w detalu liczone na głowę ludności. W tabeli tej średnią dla całego kraju przyjąłem jako 100 i w stosunku do tego wyliczyłem wskaźniki dla poszczególnych województw:

Tabela Nr 6

Województwo	Sprzedaż detalu	Zapasy detalu
	na jednego mieszkańca	
Białostockie	61	75
Bydgoskie	106	89
Gdańskie	148	127
Katowickie	136	130
Kieleckie	75	71
Koszalińskie	96	105
Krakowskie	95	93
Lubelskie	63	77
Łódzkie	99	112
Olsztyńskie	86	100
Opolskie	99	100
Poznańskie	96	93
Rzeszowskie	65	79
Szczecińskie	119	121
Warszawskie	105	111
Wrocławskie	124	125
Zielonogórskie	93	100
Ogółem Polska	100	100

Jak widać wskaźnik sprzedaży detalicznej wahał się w poszczególnych województwach od 61 (woj. białostockie) do 148 (woj. gdańskie) — a wskaźnik zapasów od 71 (woj. kieleckie) do 130 (woj. katowickie). Pamiętać przy tym należy, że wskaźniki poszczególnych województw obejmują również i miasta wojewódzkie, które z reguły podwyższają wskaźniki, gdyż miasta te dysponują najlepiej zaopatrzonym aparatem handlowym oraz skupiają ludność o najwyższych relatywnie dochodach. Po wyeliminowaniu z naszych danych sprzedaży i zapasów miast wojewódzkich rozpiętość wskaźników wojewódzkich wzrosłaby znacznie.

Gdybyśmy przy istniejącej obecnie sprawności aparatu handlowego zlikwidowali różnice pomiędzy poszczególnymi województwami, zagęszczając sieć handlową województw zacofanych oraz podnosząc stopień nasycenia zapasami aparatu handlowego w województwach zacofanych gospodarczo do poziomu województw przodujących, to niewątpliwie ogólna rotacja zapasów uległaby zwolnieniu pomimo wzrostu sprzedaży detalicznej.

Jak wynika z dotychczasowych rozważań wskaźnik rotacji nie może stanowić podstawy dla mechanicznej oceny stopnia sprawności aparatu handlowego, czy też dla porównań pomiędzy poszczególnymi

krajami. Niewątpliwie jednak stanowi on właściwy punkt wyjściowy dla wszechstronnej analizy elementów, które wpływają na kształtowanie się dwóch wielkości wyznaczających ostatecznie wskaźnik rotacji, a mianowicie: sprzedaży detalicznej i zapasów towarów. Do najważniejszych elementów należy zaliczyć: obszar kraju, ludność (jej rozmieszczenie w terenie, jej struktura), gęstość zaludnienia, strukturę masy towarowej (stosunek artykułów żywnościowych do nieżywnościowych), zakres zaspokajania potrzeb ludności wiejskiej w ramach swego gospodarstwa (gospodarka naturalna), stopień zaspokojenia potrzeb konsumentów, tzn. przede wszystkim rozmieszczenie i gęstość sieci sklepowej, bogactwo asortymentu towarowego itd. Dopiero na tle kształtowania się tych czynników nabiera sensu i wyrazu wskaźnik rotacji towarowej. Trudności oceny wskaźnika rotacji występują nie tylko przy porównywaniu tego wskaźnika pomiędzy poszczególnymi krajami, ale również przy analizie zmian (planowanych lub faktycznych) wskaźnika w danym kraju. Bez dokładnej znajomości kształtowania się wszystkich czynników wpływających na wielkość sprzedaży detalicznej oraz zapasów nie można ocenić zmian wskaźnika w danym okresie czasu. Wiązanie oceny pozytywnej z faktem przyspieszenia rotacji lub oceny negatywnej z faktem zwolnienia rotacji jest niedopuszczalnym uproszczeniem zagadnienia.

W miarę oddalania się krajów socjalistycznych od zacofanej struktury gospodarczej, odziedziczonej po kapitalizmie, wskaźnik rotacji towarowej podlega i będzie podlegać pewnym ogólnym tendencjom rozwojowym, które wpływają na kształtowanie się sprzedaży detalicznej i zapasów towarów w tych krajach. Tendencje te są różnokierunkowe, a rozwój wskaźnika rotacji jest wypadkową tych tendencji. W ogólnych zarysach można je zgrupować w następujący sposób:

1) Wielkość sprzedaży detalicznej na głowę ludności wzrasta w wyniku:

- wzrostu dochodów ludności i ich różnicowania się,
- zmniejszania się dysproporcji pomiędzy poziomem gospodarczym przodujących i zacofanych okręgów kraju, pomiędzy miastem i wsią,
- zmniejszania się zakresu „naturalnej” gospodarki wsi,
- zwiększania się potrzeb konsumentów zarówno w wyniku podnoszenia się kultury konsumpcyjnej (książki, prasa, radio, telewizja, informacje z zagranicy), jak i wskutek tworzenia nowych potrzeb konsumpcyjnych przez rozwijający się szybko przemysł, produkujący nowe rodzaje, typy i asortymenty towarów,
- wzrostu udziału artykułów wyższego rzędu w ogólnej masie towarowej,
- niepełnego wykorzystywania przez konsumenta posiadanego dobra na skutek uzyskiwania wyższego dochodu, podlegania w większym stopniu nakazom elegancji, mody, higieny itd. (np. konsument skracając okres noszenia odzieży czy obuwnia nie korzystając z nich aż do momentu absolutnego ich zniszczenia lecz kupuje nową odzież i obuwie).

2) Wielkość sprzedaży detalicznej na głowę ludności spada w wyniku:

- a) stopniowego nasycenia potrzeb: dotyczy do tych artykułów, które zaspokajają potrzeby danego konsumenta na dłuższy okres czasu, np. meble,
- b) polepszania się jakości wyrobów gotowych, wskutek czego mogą one być używane przez konsumenta dłużej, aniżeli wyrób złej jakości, np. odzież, obuwie.

3) Wielkość zapasów na głowę ludności wzrasta w wyniku:

- a) rozbudowy sieci handlowej i likwidacji dysproporcji w rozmieszczeniu sieci handlowej (przesuwanie towarów do rejonów bardziej zacofanych, do małych miasteczek i na wieś),
- b) wzbogacania asortymentu towarowego w związku ze wzrostem dochodów ludności, różnicowaniem się gustów i potrzeb konsumentów.

4) Wielkość zapasów na głowę ludności spada w wyniku:

- a) szybszej rotacji danego artykułu w miarę wzrostu obrotów tym artykułem; wyższą sprzedaż można bowiem osiągnąć przy relatywnie niższych zapasach,
- b) zwiększenia sprawności pracy aparatu handlowego (kadry, technika i organizacja sprzedaży, sprawność transportu itd).

Wskaźnik rotacji jest wynikiem tych różnorodnych tendencji. Ich nasilenie zależy od struktury gospodarczej danego kraju, poziomu rozwoju sił wytwórczych (etap rozwoju), tempa i kierunków wzrostu gospodarczego itd. Dlatego nie można oceniać wskaźnika rotacji w oderwaniu od tych czynników oraz konkretnych celów, jakie stawia sobie na danym etapie rozwoju polityka gospodarcza kraju. W określonych warunkach i przy danych założeniach polityki gospodarczej przyspieszenie rotacji może być zjawiskiem dodatnim, w innych warunkach i przy innych założeniach może być ocenione ujemnie. Podobnie i zwolnienie rotacji nie może być oceniane zawsze jednakowo: w pewnych warunkach jest faktem dodatnim, w innych — ujemnym. Jeżeli np. polityka gospodarcza danego kraju przyjmie za swój cel szybsze wyrównywanie rażących dyspro-

porcji pomiędzy poziomem życia ludności w poszczególnych okręgach kraju, pomiędzy dużymi miastami, a małymi miasteczkami i wsią — to niewątpliwie nastąpi zwolnienie rotacji i zapasów towarów i takie zjawisko trzeba będzie ocenić pozytywnie. Przesuwanie zapasów towarów do sklepów na wsi spowoduje początkowo szybszy przyrost zapasów, aniżeli sprzedaży. To zwolnienie rotacji będzie stopniowo kompensowane innymi czynnikami jak np. usprawnianiem pracy aparatu handlowego na wsi. Zwolnienie wskaźnika rotacji, tzn. zamrożenie większych relatywnie środków w zapasach towarów będzie w tych warunkach ceną za realizację wyższego szczebla cywilizacji i kultury. Bowiem zaopatrzenie wsi i małych miasteczek w pełny asortyment towarowy, to jeden z zasadniczych kroków (obok szeregu innych) koniecznych dla stworzenia warunków sprzyjających przesunięciu dobrych, kwalifikowanych kadr (lekarzy, nauczycieli, agronomów, techników, ekonomistów, rzemieślników, itd.) z rozwiniętych ośrodków miejskich do zacofanych miasteczek i wsi. Ogólnogospodarcza „efektywność” dodatkowych zapasów towarów na wsi będzie w dłuższym okresie czasu tak wysoka, że zwolnienie szybkości rotacji towarów należy uznać w tych warunkach za zjawisko niewątpliwie dodatnie.

Rekapitulując można stwierdzić, że analiza wskaźnika rotacji towarowej musi zawsze wiązać się z pełną kompleksową analizą obrotu towarowego. Mechaniczna ocena wskaźnika rotacji jest niedopuszczalna. Nie można również przy sporządzaniu planów obrotu towarowego wychodzić z określonych z góry założeń co do przyspieszenia czy zwolnienia wskaźnika rotacji. Należy formułować konkretne cele gospodarcze, których realizacja w określony sposób wpływać będzie na kształtowanie się sprzedaży i zapasów. Wskaźnik rotacji zjawia się jako wynik, a nie może być założeniem. Ocena zaś ewentualnego odchylenia wskaźnika rotacji od planu może być dokonana tylko w oparciu o dokładną analizę tych wszystkich elementów, których wynikiem jest dany wskaźnik rotacji.

S. Ficowski

PROBLEMY SPÓŁDZIELCZOŚCI PRACY W ŚWIELE MIĘDZYWOJEWÓDZKIEJ NARADY SPECJALISTYCZNEJ W KRAKOWIE

W dniach 16 i 17 kwietnia bieżącego roku odbyła się w Krakowie międzywojewódzka narada specjalistyczna, poświęcona aktualnym zagadnieniom spółdzielczości pracy i zagadnieniom państwowego przemysłu terenowego. W naradzie tej, zorganizowanej przez Oddział Wojewódzki w Krakowie, w wyniku realizacji uchwały Zarządu Banku o naradach specjalistycznych, wzięli udział przedstawiciele: Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy, Komitetu Drobnej Wytwórczości, Departamentu Kredytów Gospodarki Komunalnej, oddziałów — w Katowicach, Kielcach, Krakowie i Rzeszowie oraz naczelnicy wydziałów i samodzielni pracownicy zainteresowani tą tematyką oddziałów operacyjnych tych województw. Program narady w dniu pierwszym obejmował:

— referat wprowadzający na temat „Zadania aparatu bankowego w stosunku do spółdzielczości pracy na tle jej aktualnej sytuacji gospodarczo-finansowej”;

— referat na temat „Metody analizy finansowej w zakresie działalności eksploatacyjnej i inwestycyjnej w stosunku do spółdzielczości pracy”;

— dyskusję nad referatami.

Drugi dzień:

— referat wprowadzający na temat „Sytuacja gospodarcza i finansowa państwowego przemysłu terenowego, jego zadania w latach 1959 — 1965 oraz rola Banku w realizacji tych zadań”;

— referat na temat „Analiza finansowa, jako podstawa wyjściowa czynności inspekcyjnych”;

— referat na temat „Współpraca państwowego przemysłu terenowego z aparatem handlu”;

— dyskusję nad referatami.

Z uwagi na to, że była to pierwsza narada specjalistyczna, dotycząca spółdzielczości pracy i państwowego przemysłu terenowego, jak również ze względu na specyficzną sytuację gospodarczą i finansową, w jakiej znajdują się przedsiębiorstwa tych pionów, uważamy za wskazane przedstawienie w nieco szerszym naświetleniu zarówno wyników narady, aktualnych problemów kredytowych, jak i spostrzeżeń organizacyjnych, które mogą być wykorzystane przy organizowaniu dalszych narad tego typu.

W artykule niniejszym, ze względu na jego ograniczone ramy, zajmujemy się jedynie pierwszą częścią narady, a więc problematyką spółdzielczości pracy.

W świetle referatu wprowadzającego, jak i późniejszej dyskusji, wśród różnorodnej tematyki związanej z aktualną sytuacją spółdzielczości pracy oraz stosunku do niej aparatu kredytowego, wyróżnić można następujące tematyczne grupy problemów:

— działanie systemu kredytowego,
— kontrola i finansowanie działalności inwestycyjnej,

— merytoryczna kontrola gospodarki funduszem płac.

Na tle wyników narady stwierdza się, że głębokie przemiany ekonomiczne, określane jako kształtowanie się nowego modelu gospodarczego, nie ominęły spółdzielczości pracy, wręcz przeciwnie, że spółdzielczość, dzięki szybkim zmianom w systemie zarządzania, dzięki rozwojowi samorządu, była jedną z pierwszych w szeregu organizmów gospodarczych, objętych nurtem przemian. Fakt ten musiał wpłynąć decydująco na nowe oblicze spółdzielczości pracy, reprezentującej odtąd jednostki w pełni samodzielne, a tym samym i odpowiedzialne za swoją gospodarkę i jej wyniki. Równolegle jednak z przemianami w samej spółdzielczości przeobrażało się życie gospodarcze przedsiębiorstw innych pionów i przeobrażenia te zaczęły coraz silniej wpływać na gospodarkę spółdzielczości pracy.

W wyniku wyżej wymienionych przemian w roku 1958 wyodrębniły się trzy charakterystyczne grupy spółdzielni.

Grupa pierwsza, to spółdzielnie, które uzupełniają asortymentowo przemysł państwowy i które też z tego powodu utrzymują się trwale na rynku towarowym, a dzięki lepszemu zaopatrzeniu wpłynęły decydująco na globalne przekroczenie planu produkcji. Ponadto spółdzielnie tej grupy charakteryzują się łatwością przedstawiania asortymentów produkcji w zależności od potrzeb rynku.

Grupa druga, to spółdzielnie, charakteryzujące się czy to z powodu niskiego poziomu produkcyjnego, czy też ze względu na trudności techniczne, lub słabe przygotowanie pracowników — ograniczoną skalą asortymentów. W związku z tym przejściowe czy też stałe nasycenie rynku ich wyrobami burzy proporcje produkcji i sprzedaży, wpływając na ograniczenie produkcji. Stąd rok 1958 odznaczał się bardzo licznymi przypadkami niewykonania planów produkcji, co zwłaszcza miało miejsce w spółdzielniach przemysłu drzewnego i mineralnego.

Grupa trzecia, to spółdzielnie, które, jak jednostki grupy drugiej, nie potrafią dostosować pro-

dukcji do potrzeb rynku, a które równocześnie bezpodstawnie podejmują produkcję w asortymentach nie mających pokrycia w umowach lub zamówieniach. W wyniku takiej gospodarki na przestrzeni roku 1958 w wielu spółdzielniach wystąpił poważny wzrost zapasów wyrobów gotowych, pochodzących z produkcji bezumownej i niezbywalnej.

Jak z powyższego wynika, szczególnie działalność spółdzielni zaliczonych do grupy trzeciej spowodowała, że w województwie krakowskim, w roku 1958 przy wykonaniu rocznego planu produkcji w wysokości 105%, sprzedaż wykonana została jedynie w 104%, co znalazło swój wyraz w następującym ukształtowaniu się stanów wyrobów gotowych:

1. I.1958 rok wskaźnik	100
31. III.1958 rok wskaźnik	148
30. VI.1958 rok wskaźnik	156
30. IX.1958 rok wskaźnik	164
31. XII.1958 rok wskaźnik	133

Mimo znacznego spadku zapasów na ultimo roku przewyższyły one znacznie stan wyjściowy. Zatem dalsze niezachowywanie koordynacji produkcji i sprzedaży w ciągu roku 1959 powodować będzie jeszcze większe perturbacje finansowe i gospodarcze.

Nieprawidłowości narastające na tym odcinku w ciągu trzech kwartałów złagodzone zostały częściowo wynikami czwartego kwartału, który odznaczył się znaczniejszym nasileniem sprzedaży.

Z punktu widzenia wyników osiągniętych w zakresie sprzedaży w czwartym kwartale ubiegłego roku, charakterystyczna jest analiza rentowności, która wskazuje, że przy wykonaniu planu zysku za cały ubiegły rok, w wycinku czwartego kwartału plan ten nie został wykonany.

Fakt ten potwierdza w pewnym sensie aktywność upłyniania nagromadzonych wyrobów gotowych przed zakończeniem roku, przez ponoszenie dodatkowych kosztów (akwizycja, zbyt poza województwo) lub przez przecenę, która odbiła się na wynikach działalności.

Na tle analizy sytuacji spółdzielni pracy powstaje pytanie, czy obowiązujący system kredytowy i wynikające z niego nasze oddziaływanie na przedsiębiorstwa, zarówno w sferze likwidacji nieprawidłowości, jak i w kierunku pobudzania do zwiększenia rozwoju, jest w dostatecznym stopniu skuteczne, czyli po prostu, czy nasza praca, nasze dążenia i wyniki, jako pracowników kredytowych, przyczyniają się do poprawy sytuacji ekonomicznej na tych odcinkach, które powierzono nam do kontroli.

Na podstawie doświadczeń i obserwacji, zebranych na przestrzeni półtora roku, w toku wykonywania nowych przepisów instrukcji można już określić, że realizacja tego zasadniczego postulatu nie zawsze przebiegała dotychczas w sposób w pełni zadowalający i nie objęła równomiernie wszystkich odcinków gospodarki spółdzielczości pracy, jakkolwiek w porównaniu z działaniem poprzedniego systemu kredytowego stwierdza się poważny krok naprzód.

Mówiąc o skuteczności oddziaływania kredytem na spółdzielczość pracy należy pamiętać o tym, że o stopniu tego oddziaływania w dotychczasowym systemie finansowym nie zawsze decyduje tylko aparat bankowy, ale na wielu odcinkach nacisk ten jest amortyzowany, albo wręcz uniemożliwiony.

Aby kredyt mógł odgrywać wyznaczoną rolę w gospodarce przedsiębiorstwa musi on z jednej strony mieć bezpośredni wpływ na wyniki jego działalności, a z drugiej strony przedsiębiorstwo musi być zainteresowane w osiąganiu jak najlepszych wyników w swej pracy.

O ile zatem w obecnym systemie finansowym warunek drugi spełniają bodźce w formie materialnego zainteresowania członków spółdzielni osiągniętym zyskiem, o tyle nie zawsze jeszcze istnieje prosta współzależność wielkości kredytu, jako prawidłowego źródła pokrycia przedmiotu kredytowania z wynikami osiąganymi przez przedsiębiorstwo. Innymi słowy, niewystępowanie spółdzielni pracy o możliwości do uzyskania kredytu czy też sankcyjne jego ograniczenie przez Bank, nie zawsze powoduje zmniejszenie się zysku w takim stopniu, aby spółdzielnia zainteresowana była w jak najszybszym usunięciu tej nieprawidłowości.

Przyczyny takiego stanu rzeczy tkwią w możliwości kompensowania dodatkowych kosztów finansowych w postaci podwyższonych odsetek, kar za zwłokę itp., nadmiernymi zyskami w wyniku wadliwie ustalonych cen, w nieskutecznych rygorach wierzycieli, a więc dostawców, jednostek nadrzędnych z tytułu rozliczeń wewnątrzbranżowych czy też innych organów z tytułu rozliczeń publiczno-prawnych. Momenty te szczególnie należy brać pod uwagę przy stosowaniu restrykcji kredytowych w postaci ograniczania kredytu, gdyż w wielu przypadkach, oprócz wymienionych czynników, ukryte luzy finansowe, nie uwzględnione przy ustalaniu limitu, niweczą całkowicie nasze działanie, czyniąc cały nasz wysiłek bezproduktywnym. Z tego też względu wydaje się, że zarówno w obecnym systemie finansowym, jak też i w obliczu zapowiedzianych zmian, skuteczność oddziaływania kredytem, zwłaszcza w zakresie likwidacji nieprawidłowości, uzależniona jest od tak zwanego oddziaływania kompleksowego, uwzględniającego wszystkie momenty istotne, występujące indywidualnie w danej jednostce, a mające wpływ na jej sytuację finansową.

Oczywiście nie tylko z uwagi na pracochłonność oddziaływania kompleksowego nie można przyjmować go jako zasady powszechnej i bezwzględnie obowiązującej. Metoda oddziaływania zależeć powinna od stopnia reakcji przedsiębiorstwa na nasze stanowisko, od realizacji naszych postulatów, z tym że sprecyzowanie stanowiska i stawianie postulatów poprzedzone być musi szczegółową analizą całokształtu gospodarki, gruntowną znajomością jednostki i jej założeń rozwojowych.

Oprócz tego zasadniczego zagadnienia, w naszej pracy codziennej przejawiają się i inne zagadnienia, typowe dla spółdzielczości pracy, które wymagają bliższego naświetlenia na podstawie dotychczasowej praktyki i doświadczenia oddziałów. I tak na przykład:

1. W związku ze zmianą sytuacji gospodarczej i finansowej spółdzielni pracy dyskusyjny staje się tryb ustalania zdolności kredytowej w obowiązującej obecnie formie, to znaczy porównanie funduszy własnych w obrocie, przy przyjęciu jako minimum 50% pokrycia.

Skoro stopień pokrycia normatywu funduszami własnymi w obrocie ma określać stopień zabezpieczenia udzielonego kredytu, czy przyjęte minimum

nie powinno być zróżnicowane na przykład w zależności od branży, rozmiarów spółdzielni, czy też innych kryteriów?

2. Z zagadnieniem określania zdolności kredytowej wiąże się stosunek Banku do normatywów w spółdzielniach pracy. W wyniku decentralizacji planowania odcinek ten pozostał w gestii spółdzielni, gdyż przepisy dotyczące planowania normatywów są zbyt ramowe i ogólnikowe, aby mogły zbyt krępować przedsiębiorstwa. Wyrazem tego jest globalny wzrost normatywów w spółdzielniach pracy. Oczywiście z punktu widzenia kredytowania wielkość normatywu posiada nieznaczny, tylko wpływ na rozmiary limitu, jakkolwiek sugeruje w wielu przypadkach podstawy kwalifikacji zapasów.

Ale w spółdzielniach pracy mogą występować i inne tendencje zmierzające do ustalania normatywu na zbyt niskim poziomie, przy braku minimum jego pokrycia funduszami własnymi w obrocie, lub przy chęci zużycia funduszy własnych w obrocie ponad łączny normatyw na sfinansowanie inwestycji. Jak z powyższego wynika, w każdym przypadku przy ocenie normatywu oddział powinien być zorientowany jaka z wymienionych tendencji mogła mieć wpływ w danej spółdzielni na wielkość normatywu.

3. Inną grupę zagadnień stanowi sama technika kredytowania. W dyskusji nad nią ciekawa była ocena praktycznego działania aktualnego systemu kredytowego spółdzielczości pracy przez naświetlenie cech tego systemu:

- możliwość kontroli wszystkich procesów gospodarczych,

- skuteczność nacisku w kierunku likwidowania nieprawidłowości, zwłaszcza na odcinku zapasów i należności,

- wpływ na proces urealniania bilansów,

- oddziaływanie na ukształtowanie się funduszy własnych w obrocie i na prawidłowość ich wzrostu, na rentowność oraz podział zysku,

- funkcjonowanie trybu ustalania limitu i spłaty kredytu, jako instrumentu kontroli gospodarki spółdzielni,

- wpływ zmian w systemie kredytowym na pracochłonność czynności manipulacyjno-technicznych aparatu kredytowego,

- wpływ formy kredytowania w rachunku bieżącym, koncentrującym wszystkie operacje finansowe spółdzielni, na ekonomiczniejsze wykorzystanie kredytu,

- wpływ nowego systemu kredytowego na zwiększenie bezpieczeństwa udzielanych kredytów.

4. W dyskusji nad stopniem bezpieczeństwa kredytu bankowego wiele uwagi poświęcono problemowi dodatkowych zabezpieczeń rzeczowych. Ogólnie biorąc wydaje się, że zasada stosowania dodatkowego zabezpieczenia rzeczowego nie jest realizowana prawidłowo. Ze względu na pracochłonność takich zabezpieczeń, jak weksle gwarancyjne, przewłaszczenia powiernicze, zastaw na rzeczach ruchomych, zabezpieczenie hipoteczne, przelew wierzytelności, oddziały wolą posługiwać się formą najwygodniejszą, to jest gwarancją jednostki nadrzędnej.

Taki tryb postępowania należy ocenić negatywnie, jakkolwiek przedstawiciele niektórych oddziałów wypowiadali się za słusnością nie tylko utrzymania, ale i rozszerzenia tej formy zabezpieczenia. Należy jednak pamiętać, że zabezpieczenie w formie

gwarancji jednostki nadrzędnej jest zabezpieczeniem mechanicznym, które w okresie trwania zrzutka w poważnym stopniu odpowiedzialność z samej spółdzielni, jak i oddziału kredytującego, co wpływa ujemnie na tempo likwidacji przyczyn, które potrzebę takiego zabezpieczenia wywołały.

Ponadto dalszy rozwój samorządu oraz konieczność przeznaczania maksymalnych funduszy scentralizowanych na potrzeby inwestycyjne stwarzają przesłanki do coraz większego ograniczania funduszu gwarancyjnego.

5. Dalszym, powszechnym problemem jest zagadnienie ustalania limitu kredytowego. O ile bowiem technika kredytowania zapasów jest na ogół opanowana, jakkolwiek nie można powiedzieć, że jest jednolita, gdyż stwierdza się różnorodność działania w stosunku do zapasów wyłączonych oraz zapasów, które mają powstać w ciągu kwartału, o tyle sprecyzowanie bliższego, prawidłowego stanowiska wymagane jest w stosunku do należności od odbiorców, jako przedmiotu kredytowania. Instrukcja pozostawia oddziałom w tym zakresie stosunkowo dużą swobodę działania, odbieganie jednak od zasady kredytowania prawidłowego stanu musi być uzasadnione.

Technika kredytowania należności nie może być jednolita i wymaga różnorodności podejścia w powiązaniu z konkretną sytuacją spółdzielni. Należy jednak pamiętać, że obiektywizowanie przyczyn, które powodują trudności na odcinku rozliczeń i wydłużanie ich cyklu powinno być poddane krytyce, gdyż kryteria klasyfikacji pod tym względem uległy zaostrzeniu w związku z rozwojem samodzielności przedsiębiorstw i zmianą systemu rozliczeń.

Jednocześnie należałoby poświęcić nieco uwagi możliwości zastosowania przepisu instrukcji, zezwalającego na ustalanie potrzeb kredytowych na sfinansowanie należności od odbiorców w odmienny sposób, na przykład w przypadkach nierytmicznej sprzedaży, wynikającej z charakteru działalności spółdzielni.

W każdym razie inicjatywa zwiększenia przedmiotu kredytowania na tym odcinku ponad wielkość przeciętną, opartą na cyklu prawidłowym, musi wyjść ze strony spółdzielni i musi być rzeczowo uzasadniona. Z techniką ustalania przedmiotu kredytowania wiąże się dalsze istotne zagadnienie, to jest stopień realizacji przez oddziały polityki „trudnego pieniądza” w formie wyznaczania kwartalnego limitu na minimalnym poziomie.

Obserwacje dotychczasowe wskazują, że nawet oddziały, które mają opinię realizatorów ostrej polityki kredytowej, w niektórych przypadkach ustalają limit zbyt liberalnie, przy równocześnie nadmiernym ograniczaniu kredytu innym jednostkom. Fakty takie świadczyłyby, że nawet działanie jednego oddziału jest niejednolite czy to ze względu na błędy organizacyjne, czy inne czynniki, nawet natury subiektywnej.

Niewłaściwe ustalenie wielkości limitu może wynikać bądź z błędnego określenia przedmiotu kredytowania, bądź — co częściej ma miejsce — z nieprawidłowej oceny wielkości źródeł finansowania, zwłaszcza tak zwanych luzów finansowych.

Z dotychczasowej praktyki wynika, że ograniczanie kredytu dla wywarcia nacisku na przedsię-

biorstwo nie zawsze jest jedynym środkiem, tak samo jak nie zawsze jest formą konieczną.

Nawiązując do dyskusji na temat tego zagadnienia wypowiadano się co do skuteczności innych form oddziaływania, jak stosowanie podwyższonego oprocentowania, uzależnianie kredytowania od wyników akcji upłynienia zapasów wyłączonych czy likwidacji należności wątpliwych, od zaprzestania produkcji niezbywalnej itp., czy wreszcie typowego oddziaływania administracyjnego, to jest nacisku poprzez jednostkę nadrzędną lub inne organa (zewnętrzne). Przykładem takiego oddziaływania są osiągnięcia I Oddziału Miejskiego NBP w Bytomiu, który stwierdzając, że handel detaliczny niechętnie zawiera umowy na okresy przyszłe, co stwarza niekorzystną sytuację ekonomiczną, zmuszając producentów spółdzielczych do podejmowania produkcji bezumownej i szukania rynku zbytu — spowodował powołanie przez prezydium rady narodowej komisji koordynującej współpracę producentów spółdzielczych z aparatem handlu detalicznego.

Drugą grupę tematyczną problemów stanowiła kontrola i finansowanie działalności inwestycyjnej.

Ocena działalności inwestycyjnej za rok 1958 jest w zasadzie trudna do przeprowadzenia. Trudności te wiążą się z brakiem prawidłowych materiałów analitycznych, które obrazowałyby zarówno działalność inwestycyjną w okresie jej prowadzenia, jak i wyniki tej działalności w formie efektywności inwestycji. Na podstawie materiałów wycinkowych stwierdzić można, że rok 1958 był okresem intensywniejszej działalności inwestycyjnej aniżeli lata poprzednie.

W wielu spółdzielniach przestarzały park maszynowy i stan urządzeń uniemożliwiał utrzymanie produkcji na dostatecznym poziomie, a sytuacja gospodarcza wymagała przestawienia asortymentów produkcji, co powodowało konieczność natychmiastowych nakładów inwestycyjnych. W związku z tym w roku ubiegłym inwestycje charakteryzowały się dużą różnorodnością oraz stosunkowo silnym tempem wykonawstwa. Przekraczanie planowanego terminu zakończenia inwestycji powodowało zakłócenie produkcji, a nawet niewykonanie planu. Pilne potrzeby inwestycyjne były przyczyną nieprzestrzegania przepisów w tym zakresie, to jest rozpoczynania inwestycji przed uzyskaniem akceptacji planu rzeczowo-finansowego oraz angażowania środków obrotowych, zwłaszcza w okresach międzybilansowych.

Przy omawianiu działalności inwestycyjnej warto zwrócić uwagę na problem efektywności inwestycji. Na podstawie analizy wycinkowej tego zagadnienia stwierdzono, że według oceny efektywności inwestycji, ujętej w uzasadnieniu do planów rzeczowo-finansowych, jeden złoty inwestycji powinien przynieść w efekcie w skali roku wzrost produkcji o sześć złotych oraz obniżkę kosztów o dziesięć groszy. Przykładowo zatem przy nakładach na inwestycje w spółdzielniach pracy województwa krakowskiego w roku 1958 w wysokości 75 milionów złotych, wzrost produkcji w roku następnym powinien wynosić około 450 milionów złotych, a wzrost rentowności około 7,5 miliona złotych.

Tymczasem należy stwierdzić, że efektywność ta nie znajduje odzwierciedlenia w planach rocznych tych spółdzielni na rok 1959, gdzie zakłada się

wzrost produkcji w stosunku do wykonania roku ubiegłego tylko o 50 milionów złotych.

Działalność inwestycyjna uwypukla się szczególnie na tle zadań rozwojowych spółdzielczości pracy w latach 1959 — 1965. Jeśli bowiem zakłada się przykładowo dla województwa krakowskiego wzrost produkcji ze złotych 1.698 milionów w roku 1958 do złotych 2.740 milionów w roku 1965, to zadanie to ma być wykonane przede wszystkim przez rozwój inwestycji mających z jednej strony unowocześnić techniczne wyposażenie spółdzielni pracy, a z drugiej strony przystosować rodzaj produkcji do nowych potrzeb rynku. Należy jednak podkreślić, że założenia planowe opierają się na zrealizowaniu przez spółdzielczość zamierzonej efektywności inwestycji, gdyż łączne nakłady w wysokości 224 milionów złotych, jeśli chodzi o spółdzielnie zrzeszone w wojewódzkim związku spółdzielczości pracy oraz 48 milionów złotych w spółdzielniach inwalidzkich mają przynieść wzrost produkcji około 1.100 milionów złotych, oczywiście przy równoczesnym założeniu wzrostu wydajności pracy.

W związku z podjęciem tak ambitnych zadań przez spółdzielczość pracy przed aparatem kredytowym Banku wylaniają się problemy takiego przygotowania metod kontroli działalności inwestycyjnej, aby określone zamierzenia mogły być jak najlepiej pod względem ekonomicznym zrealizowane. Zagadnienie to o tyle jest pilne, że w dotychczasowej pracy na tym odcinku przejawiają się dość liczne trudności praktycznego jej opanowania. Jakkolwiek bowiem w tym zakresie dysponujemy już doświadczeniami przeszło jednorocznymi, ocena merytorycznych czynności aparatu kredytowego nie może być jeszcze w pełni pozytywna. W dalszym ciągu, mimo wysiłków o charakterze instruktażowo-szkoleniowym, prace kontrolne i analityczne mają w zasadzie charakter formalno-ewidencyjny.

Czy rzeczywiście jednak aparat bankowy nie może sprostać wymogom stawianym przez tymczasowe przepisy, regulujące zagadnienia kontroli i finansowania inwestycji zdecentralizowanych? Wydaje się, że w tym przypadku nie mały wpływ ma przeświadczenie pracowników o czynnościach związanych z inwestycjami, jako o pracach dodatkowych. Wyrazem tego jest niedostateczna ocena realności planów rzeczowo-finansowych, zwłaszcza z punktu widzenia efektywności inwestycji oraz niechęć angażowania kredytów bankowych, na przykład nielimitowanych.

W uzupełnieniu problemów ujętych w referacie wprowadzającym biorący udział w dyskusji podkreślili dodatkowe momenty, specyficzne dla ich terenu, związane z działalnością inwestycyjną.

Przedstawiciel Oddziału Wojewódzkiego w Rzeszowie wskazał na niezachowywanie właściwych kierunków nakładów inwestycyjnych przez finansowanie inwestycji w branży odzieżowej i skórzaney, w których to branżach zaznacza się brak popytu na ich produkcję, spowodowany między innymi brakiem proporcji między produkcją przemysłu kłusowego a produkcją przedsiębiorstw gospodarki terenowej.

Przedstawiciel Oddziału w Krośnie podkreślił łatwość uzyskiwania kredytów interwencyjnych i pożyczek SFK na inwestycje, dając przykład, że w tym okręgu działa sześć spółdzielni nie korzystających z kredytu na działalność eksploatacyjną,

z uwagi na wysokie fundusze własne w obrocie, a posiadających również pożyczki SFK na inwestycje i z kredytu interwencyjnego.

Przedstawiciel Oddziału Wojewódzkiego w Kielcach rozwinął wypowiedzi poprzednich dyskutantów, zarzucając władzom terenowym przyznawanie spółdzielniom kredytu z funduszu interwencyjnego na rozszerzenie zakładów istniejących oraz utworzenie nowych, bez rozeznania możliwości zbytu produkowanych wyrobów, na przykład rozbudowę się garbarnie, z uwagi na konieczność uprzemysłowienia terenu oraz konieczność zatrudnienia fachowców, pomijając natomiast brak zaplecza surowcowego i zbytu.

Przedstawiciele Oddziału Wojewódzkiego w Katowicach i Oddziału w Bytomiu krytycznie ustosunkowali się do różnorodności źródeł finansowania inwestycji, wysuwając projekt scalenia źródeł tych nakładów. Scalenie źródeł finansowania byłoby pożyteczne zarówno w interesie spółdzielczości, jak i w interesie ogólnogospodarczym. Dotychczasowa różnorodność prowadzi niejednokrotnie do utraty nakładów na skutek braku właściwej kontroli.

Naczelnik Wydziału Kredytów Spółdzielczości Pracy ob. F. Żyła, mówiąc o problematyce inwestycyjnej zaznaczył, że rozwój spółdzielczości, wyrażający się wzrostem produkcji o 198% w latach 1961 — 1965 dotyczy głównie przemysłu metalowego, chemicznego, materiałów budowlanych i przemysłu spożywczego.

W założeniach rozwoju spółdzielczości pracy kładzie się nacisk na wzrost usług przemysłowych i nieprzemysłowych. Tezy rozwoju spółdzielczości pracy mają na uwadze aktywizację miast oraz miasteczek zaniedbanych gospodarczo, a posiadających nadwyżki siły roboczej, przede wszystkim kobiet.

Według sprecyzowanych już też dotychczasowy Spółdzielczy Fundusz Kredytowy zmieni się na Spółdzielczy Fundusz Rozwoju. Środkami tego funduszu — zgodnie z tymi tezami — dysponowałby częściowo Centralny Związek Spółdzielczości Pracy na finansowanie budowy nowych obiektów lub kontynuowanie budowy obiektów rozpoczętych, natomiast pozostała część środków byłaby winkulowana na rachunkach bankowych, służąc jako podkład do udzielania kredytów bankowych na wszystkie pozostałe cele inwestycyjne spółdzielni.

Nawiązując do dyskusji podkreślono znaczenie zmian, jakie nastąpiły w roku 1959 w zakresie przyznawania kredytu z funduszu interwencyjnego, który został włączony do planu kredytowego. Funduszem tym dysponuje Bank, przyznając przedsiębiorstwom kredyty na wnioszek rad narodowych. Za ściągłość kredytu odpowiedzialny jest również Bank.

Trzecią grupę tematyczną stanowiły zagadnienia związane z gospodarką funduszem płac. W zakresie tej gospodarki charakterystyczna jest nierealność wielkości funduszu płac w planach.

Na przykładzie województwa krakowskiego stwierdzono, że pozostały fundusz płac, skorygowany wskaźnikiem wykonania planu produkcji, wykorzystany został w 97%.

Podobnie przedstawia się sprawa w zakresie funduszu płac pracowników umysłowych (wykonanie w 94%).

Taki przebieg wykonania planów funduszu płac, mimo licznych przekroczeń w roku 1958, oraz omó-

wionych już poprzednio trudności, świadczy wyraźnie, że ta pozycja kosztów ustalana jest w planach na zbyt wysokim poziomie i stanowi źródło akumulacji ponadplanowej.

W wielu przypadkach przyczyną ostatecznej globalnej oszczędności w skali roku było niewykonanie planów asortymentowych przez realizację tak zwanej polityki asortymentowej pod kątem pracochłonności.

W czwartym kwartale ubiegłego roku wystąpiły liczne przekroczenia funduszu płac, które najczęściej były wynikiem przesunięć, przez jednostki nadrzędne, części planowanego funduszu płac z tych spółdzielni, które posiadały poważniejsze oszczędności za trzy kwartały, do spółdzielni, którym w czwartym kwartale groziło przekroczenie funduszu płac, bez możliwości jego pokrycia, co świadczy również o nieprawidłowym planowaniu w tym pionie przedsiębiorstw.

Na tle przedstawionych nieprawidłowości tym ostrzej zarysowuje się konieczność pogłębienia kontroli merytorycznej tego odcinka działalności spółdzielni pracy.

Dlatego też musi być przełamane przeświadczenie, przejawiające się w pracy niektórych oddziałów, że czynności kontrolno-analityczne gospodarki funduszem płac stanowią dla kredytowca odcinek dodatkowych zleconych obowiązków.

W wyniku takiego spojrzenia na kontrolę funduszu płac, dokonywana analiza w wielu przypadkach jest nadal zbyt powierzchowna i praktycznie oder-

wana od całości problematyki przedsiębiorstwa z punktu widzenia kredytowego.

Wyrazem takiego stosunku do omawianego wy-cinka są nieskrystalizowane dotąd formy rozwiązania organizacyjnego merytorycznej kontroli gospodarki funduszem płac, mimo wyraźnych wskazań ze strony oddziału wojewódzkiego, określających konieczność zespolenia kontroli funduszu płac z pozostałą tematyką kredytową. Wydaje się, że przyczyną pierwotną przedstawionych trudności w tym zakresie jest niewłaściwa ocena funkcji kontroli funduszu płac przez aparat bankowy i traktowanie jej jako czynności dodatkowych, zleconych Bankowi.

Należy jednak pamiętać, że fundusz płac, to podstawowy element kosztów przedsiębiorstwa, a zwłaszcza spółdzielni pracy, że to element w ramach którego, ze względu na jego specyfikę, może dochodzić do największych nieprawidłowości i przekroczeń obowiązujących zasad systemu finansowego.

Przy takim spojrzeniu na gospodarkę funduszem płac i na jej kontrolę ze strony Banku zrozumiała staje się konieczność zespolenia zagadnień kontroli funduszu płac z innymi zagadnieniami kredytowymi oraz konieczność wykonywania tej kontroli przy zastosowaniu metod i doświadczeń związanych z kontrolą pozostałych odcinków działalności.

Z. Jenner

Kraków

NARADY SPECJALISTYCZNE W GOSPODARCE KOMUNALNEJ

Określone miejsce w gospodarce terenowej zajmuje gospodarka komunalna i mieszkaniowa. Zadania realizowane przez nią charakteryzuje szczególnie silny, bezpośredni związek z potrzebami ludności w skupiskach miejskich. Zakres tych potrzeb w związku z ogólnym rozwojem gospodarczym kraju, zmianą struktury ekonomicznej i demograficznej ludności, rosnącą stopą życiową, stale wzrasta i nie zawsze może być w pełni zaspokojony przez przedsiębiorstwa usługowe gospodarki komunalnej i mieszkaniowej. Zasadniczym problemem staje się pokrycie olbrzymich potrzeb inwestycyjnych gospodarki komunalnej jak również utrzymanie w należytej sprawności posiadanej bazy technicznej i przeciwdziałanie jej przedwczesnemu zużyciu w celu maksymalnego wykorzystania jej zdolności usługowej.

Przed Bankiem stoi poważne zadanie współdziałania z organami władzy terenowej dla rozwoju gospodarki komunalnej, usunięcia wielu trudności i nieprawidłowości w działalności przedsiębiorstw tej gospodarki, udzielenie im pomocy kredytowej i rozciągnięcie kontroli nad ich działalnością.

W chwili obecnej sytuacja pod tym względem kształtuje się dosyć specyficznie. Blisko połowa przedsiębiorstw komunalnych nie korzysta z kredytów bankowych, a przedsiębiorstwa korzystające nawet z pomocy kredytowej ograniczają ją do przypadków zupełnie wyjątkowych. W tych warunkach trudno jest mówić o ekonomicznym oddziaływaniu Banku na przedsiębiorstwa. Droga zaś administracyjnego oddziaływania jest nie zawsze wystarczająca — i traktowana jako jedyny instrument — pozabawiona zostaje efektów.

Zmiana nastawienia przedsiębiorstw do pomocy bankowej w dużej mierze zależy od linii postępowania rad narodowych. Traktowanie przedsiębiorstw jako ściśle uzależnionych od rad, ograniczanie ich samodzielności, chronienie przed kontrolą bankową są między innymi przyczyną tego stanu rzeczy.

Z drugiej strony również w oddziałach Banku wytworzyło się przeświadczenie o nieuchronności zjawiska braku wpływu na przedsiębiorstwa komunalne. Droga oddziaływania administracyjnego w układzie pracy kredytowej oddziałów stała się „niepopularna”, jest pracochłonna i nieraz długofalowa. W konsekwencji zagadnienia gospodarki komunalnej traktowane są w oddziałach drugorzędnie, często formalnie.

Praktyka tego rodzaju nie może być w dalszym ciągu stosowana. Sprzeczne jest to z rolą i zadaniami gospodarki komunalnej w terenie, rosnącym popytem na usługi komunalne, sprzeczne również z aktywną rolą polityki kredytowej Banku.

Zmiany w dotychczasowych stosunkach przynosi koncepcja wprowadzenia nowych zasad organizacyjno-prawnych dla przedsiębiorstw gospodarki komunalnej (system finansowy, metoda normowania środków itp.), jak i polityka Banku, zakładająca zacieśnienie współpracy z radami narodowymi (specjalizacja oddziałów, komitety doradcze).

Niewątpliwie dalszym elementem, mogącym mieć dodatni wpływ, jest bezpośrednia wymiana poglądów i doświadczeń między oddziałami a jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw gospodarki komunalnej i między poszczególnymi oddziałami Banku.

Celowi temu służą narady specjalistyczne w zakresie gospodarki komunalnej i mieszkaniowej, inicjowane przez Centralę Banku.

W roku bieżącym postanowiono odmiennie niż w latach ubiegłych zorganizować narady specjalistyczne. Zamiast terytorialnego (bliskość) kryterium łączenia oddziałów na naradach, zastosowano zasadniczo łączenie według rozmiarów gospodarki komunalnej w danych okręgach wojewódzkich i wynikającego stąd podobieństwa problematyki, co ułatwia uczestnikom narady wymianę doświadczeń. W miarę możliwości zachowano przy tym i pierwsze kryterium (koszty, czas dojazdu). W tym układzie podzielono okręgi wojewódzkie na cztery grupy:

I. Warszawa	1	II. Wrocław	3
Katowice	2	Gdańsk	5
Łódź	4	Kraków	7
Poznań	6	Opole	10
III. Kielce	14	IV. Szczecin	8
Lublin	15	Bydgoszcz	9
Rzeszów	16	Ziel. Góra	11
Białystok	17	Olsztyn	12
		Koszalin	13*)

*) — liczby wskazują miejsce danego województwa w stosunku do całości gospodarki komunalnej w kraju (na podstawie średniej wskaźników), — podkreślenia wskazują organizację i miejsce narady.

W dniu 17 i 18 kwietnia bieżącego roku odbyła się w Oddziale Wojewódzkim w Poznaniu pierwsza narada oddziałowa i branżowa w zakresie zagadnień gospodarki komunalnej i mieszkaniowej, natomiast w dniu 22 i 23 maja bieżącego roku druga narada tego typu w Oddziale Wojewódzkim w Krakowie.

Pierwszy dzień narady, tylko z oddziałami i oddziałami wojewódzkimi, poświęcono omówieniu zasadniczych problemów w gospodarce przedsiębiorstw w zakresie:

a) pełnego i dobrego zaspokajania potrzeb ludności,

b) pełnego i ekonomicznego wykorzystania środków postawionych do dyspozycji przedsiębiorstw na podstawie analizy wykonania zadań w roku 1958 i planu na rok 1959.

Przedyskutowano również zagadnienia oddziaływania aparatu kredytowego na gospodarkę przedsiębiorstw, a więc:

a) skuteczność dotychczasowych środków oddziaływania, pozostających w dyspozycji aparatu kredytowego,

b) postulaty zmierzające do zwiększenia skuteczności oddziaływania Banku na gospodarkę przedsiębiorstw.

Podstawą dyskusji na naradach były między innymi cztery referaty opracowane przez organizatorów narad, rozesłane uprzednio wszystkim uczestnikom (także spoza Banku) w terminie umożliwiającym zapoznanie się z ich treścią i przygotowanie się do dyskusji.

Opracowano również materiały analityczne, umożliwiające porównanie podstawowych wskaźników ekonomicznych w poszczególnych okręgach oraz analizę ich kształtowania się.

W drugim dniu narady brali udział (poza uczestnikami pierwszego dnia) przedstawiciele Ministerstwa Finansów i Ministerstwa Gospodarki Komunalnej, jednostek nadrzędnych z zainteresowanych wydziałów poszczególnych wojewódzkich rad narodowych oraz przedstawiciele przedsiębiorstw.

W dyskusji drugiego dnia narad omawiano zasadniczą problematykę gospodarki komunalnej i mieszkaniowej, w szczególności z punktu widzenia samego przedsiębiorstwa, trudności i niedociągnięcia w pracy oraz ich przyczyny, a także środki zmierzające do usprawnienia działalności przedsiębiorstw w interesie odbiorców usług. Na czoło zagadnień wysunęła się sprawa współpracy Banku i jednostek nadrzędnych (wydziałów rad narodowych) w kierunku ujednolicenia i powiązania oddziaływania na przedsiębiorstwa.

Należy podkreślić żywy udział uczestników narad w dyskusji i poważne zainteresowanie się problematyką gospodarki komunalnej i mieszkaniowej. Udział w naradach przedstawicieli resortów, jednostek nadrzędnych i przedsiębiorstw pozwolił na wzajemne zorientowanie się w kierunkach prac i aktualnej problematyce gospodarczej i finansowej.

Z wielu zagadnień, stanowiących przedmiot dyskusji na naradach należy w szczególności wymienić:

1) podstawową sprawą, wymagającą unormowania w gospodarce komunalnej i mieszkaniowej jest system finansowy. System dotychczasowy zawiera wiele braków i nieprawidłowości oraz w dużym stopniu przestał być aktualny dla obecnej ekonomiki przedsiębiorstw. Między innymi wymaga zmiany:

— dotychczasowa metoda dotowania przedsiębiorstw planowo-deficytowych (przeważająca ilość w gospodarce komunalnej) przez budżet terenowy, zakładająca pokrywanie planowanych strat. Przy obniżce planowanych strat pozwala to na przejściowe osiadanie w przedsiębiorstwach nadmiernych środków (luzy finansowe) i w skutkach może powodować nieprawidłowości gospodarcze. Ze strony Banku wysuwa się postulat dotowania przedsiębiorstw nie według wyników lecz według zrealizowanej sprzedaży usług, co w zasadniczy sposób powinno zmienić dotychczasowe zasady i stworzyć bezpośrednie bodźce ekonomiczne do zwiększania usług i obniżki kosztów. Przedsiębiorstwa dotowane byłyby przez budżet terenowy w momencie uzyskiwania wpływów ze sprzedaży, co zainteresować je powinno również w terminowym inkasie należności od odbiorców,

— system finansowania normatywu. W chwili obecnej większość przedsiębiorstw gospodarki komunalnej nie korzysta z kredytów bankowych, szczególnie ponadnormatywnych, z uwagi na posiadane środki własne, wystarczające na pokrycie stanów ponadnormatywnych oraz nieprawidłowo ustalane pasywa stałe nie obejmujące w pełni między innymi zobowiązań z tytułu funduszu płac i ubezpieczeń, przedpłat i innych minimalnych stanów. Z drugiej strony obserwuje się w przedsiębiorstwach ustalanie normatywów na zbyt niskim poziomie, między innymi na skutek niewystarczających funduszy budżetu terenowego.

Bank wysunął projekt finansowania przedsiębiorstw kredytem normatywnym. Niezależnie od znacznego obciążenia budżetu terenowego pozwoliłoby to na pełne ekonomiczne oddziaływanie Banku na przedsiębiorstwo. Projekt ten wywołał obawy ze strony przedsiębiorstw stojących na stanowisku, że może to grozić ich samodzielności. Również i niektóre rady

narodowe wyrażały swoje wątpliwości co do celowości wprowadzania kredytu normatywnego, wywołane obawą przed zwiększoną ingerencją Banku w gospodarkę finansową przedsiębiorstw.

Przedmiotem dyskusji i analizy stała się także granica zaangażowania się kredytem normatywnym ze strony Banku. Wysuwano tezę maksimum 50%, minimum 25%, w zależności od charakteru działalności przedsiębiorstwa.

Z innych koncepcji dyskutowano projekt utworzenia w przedsiębiorstwach funduszy rezerwowych, mających za zadanie przejściowe finansowanie ponadplanowej działalności deficytowej oraz pokrywanie strat ponadplanowych i nadzwyczajnych, w szczególności z tytułu należności nieściągalnych;

2) dyskusja w pełni ujawniła celowość i konieczność zacieśnienia współpracy Banku i jednostek nadrzędnych. Szczególny wyraz powinno to znaleźć w opracowywaniu planów przedsiębiorstw. Częste zmiany planów, nierealność założeń, stanowią główne mankamenty dotychczasowego planowania. Bank powinien być włączony do prac przy opracowywaniu projektów planów w komisjach gospodarki komunalnej, jest to główny postulat zarówno oddziałów, jak i przedsiębiorstw. Po rozdziale środków budżetowych opinie i uwagi Banku nie są i często nie mogą być uwzględnione w planach. Dla zabez-

pieczenia udziału Banku w opiniowaniu planów powinien być wydany odpowiedni akt normatywny.

Najbardziej operatywną formą współpracy okazuje się bezpośredni udział przedstawicieli Banku w pracach organów rad narodowych. Jak wynika z wypowiedzi wielu pracowników NBP bierze udział w tych pracach, osiągając poważne rezultaty.

Paląca potrzeba współpracy zachodzi na szczeblu powiatowych rad narodowych, które jeszcze nie zawsze w pełni sprawują funkcje gospodarzy terenu. Tu rola Banku jest bardzo istotna.

Założenia narad:

— wymiana doświadczeń między poszczególnymi okręgami wojewódzkimi,

— zacieśnienie współpracy Banku z jednostkami nadrzędnymi,

zostały — jak wykazał przebieg narad — osiągnięte i są skutecznym środkiem podnoszenia poziomu pracy bankowej.

Tematyka narad powinna stać się przedmiotem dyskusji zainteresowanych pracowników oddziałów i przyczynić się do wzrostu zainteresowań bogatą problematyką gospodarki komunalnej i mieszkaniowej oraz ustalenia prawidłowego stosunku do zadań, jakie ma do spełnienia gospodarka terenowa, a gospodarka komunalna w szczególności.

J. Glapiński

NIEKTÓRE ASPEKTY BANKOWEJ KONTROLI FUNDUSZU PŁAC PRZEDSIĘBIORSTW

(artykuł dyskusyjny)

Ogólny system kontroli funduszu płac przedsiębiorstw określony jest uchwałami Rady Ministrów. Na podstawie tych uchwał poszczególne resorty, centrale spółdzielcze, banki itp. wydają przepisy wykonawcze, określające zasady i organizację kontroli funduszu płac. Kontrolę funduszu płac przeprowadza więc wiele jednostek i organów; przykładowo można tu wymienić kontrole: resortowe (począwszy od przedsiębiorstwa, poprzez jednostki nadrzędne aż do ministerstwa włącznie), wydziałów finansowych, banków, organów kontrolnych itp. Z tego więc wynika, że odpowiedzialność za czynności kontrolne w zakresie funduszu płac spoczywa na wszystkich zainteresowanych jednostkach. Natomiast bankowa kontrola funduszu płac stanowi jedynie uzupełnienie kontroli branżowej.

Wydaje się jednak celowe podkreślenie, że w ogólnym systemie kontroli funduszu płac, kontrola bankowa zajmuje szczególne miejsce. Znaczenie kontroli bankowej wynika bowiem z roli i funkcji banków w gospodarce socjalistycznej. Działalność banków jest ściśle powiązana z działalnością przedsiębiorstw. W wyniku tych powiązań, banki mają odpowiednie warunki na dokonywanie kontroli w szerszym zakresie, a więc kontroli obejmującej całą działalność gospodarczą i finansową przedsiębiorstwa. Pozwala to im na znaczne pogłębienie kontroli funduszu płac oraz wiązanie jej z działalnością kontrolną innych odcinków działalności gospodarczej i finansowej przedsiębiorstwa.

Aczkolwiek przypisujemy dużą rolę bankowej kontroli funduszu płac, to jednak nie jest dla nas

obojętne, jakim nakładem pracy te funkcje wykonujemy oraz z jakim efektem ekonomicznym. Każda działalność musi posiadać określony cel do jakiego zdąża, warunki i środki jakimi ma być osiągnięty ten cel oraz realizacja tego celu musi zapewnić odpowiednie efekty ekonomiczne. W każdym przypadku chodzi o wybranie najkorzystniejszej alternatywy, która pozwoliłaby przy najniższym nakładzie pracy osiągnąć najwyższe efekty.

W rozumieniu naszym przyjmujemy, że dotychczasowa organizacja i zasady bankowej kontroli funduszu płac nie odpowiadają w pełni powyższym założeniom.

Ażeby uzasadnić nasze twierdzenie oraz wysunąć odpowiednie postulaty musimy rozpatrzyć pokrótce dotychczasową organizację i zasady bankowej kontroli funduszu płac.

W rozważaniach naszych ograniczymy się do kontroli funduszu płac, przeprowadzanej w oparciu o Uchwałę Nr 197 Rady Ministrów z dnia 13 czerwca 1958 roku w sprawie zasad i trybu wydawania przez banki państwowym przedsiębiorstwom środków pieniężnych na fundusz płac oraz o Instrukcję Służbową Narodowego Banku Polskiego o bankowej kontroli funduszu płac.

Z przepisów tych wynika, że NBP przeprowadza w trzech etapach kontrolę funduszu płac, to jest kontrolę wstępną, bieżącą i następną.

1. Kontrola wstępna

Kontrola wstępna dotyczy kontroli planów funduszu płac (rocznych i operatywnych) i polega na badaniu:

a) podziału rocznego planu produkcji i osobowego funduszu płac na poszczególne kwartały, przy zachowaniu prawidłowych proporcji wynikających z globalnych planów rocznych produkcji i funduszu płac,

b) ustalonych proporcji planów produkcji i osobowego funduszu płac w operatywnych planach kwartalnych w stosunku do założeń planów rocznych,

c) planów produkcji globalnej w cenach porównywalnych i produkcji towarowej w cenach zbytu,

d) planowanych wskaźników wydajności pracy w stosunku do okresów ubiegłych.

2. Kontrola bieżąca

Bieżąca kontrola funduszu płac polega na:

a) kontroli wypłat funduszu płac,

b) kontroli terminowości wypłat,

c) ustaleniu odchyleń (względnych i bezwzględnych),

d) stosowaniu sankcji za przekroczenie funduszu płac.

Ponadto IS A/11 wymienia szeroki wachlarz czynności technicznych, związanych z kontrolą bieżącą wypłat z tytułu funduszu płac.

3. Kontrola następna

Kontrola następna funduszu płac jest przeprowadzana na podstawie sprawozdawczości okresowej, składanej w Banku oraz materiałów sprawozdawczo-ewidencyjnych przedsiębiorstwa w czasie inspekcji. Kontrola ta polega na badaniu:

a) sprawozdań z wykonania funduszu płac oraz na ustaleniu przyczyn odchyleń i uznawaniu przekroczeń za ekonomicznie uzasadnione,

b) wielkości i struktury zatrudnienia,

c) wydajności pracy,

d) zaszeregowania i stawek płac,

e) normowania pracy,

f) wykorzystania czasu pracy, wypłat z bezosobowego funduszu płac i z tytułu godzin nadliczbowych itp. itp.

Instrukcja służbowa nakłada na oddziały wiele innych obowiązków w zakresie kontroli następnej funduszu płac; ograniczyliśmy się jednak do wymienienia tylko niektórych zagadnień z tego zakresu.

Kontrola wstępna i następna należy do obowiązków pracowników kredytowych. Natomiast kontrolę bieżącą przeprowadzają pracownicy wyznaczeni przez dyrektora oddziału, czyli innymi słowy czynności te wykonują pracownicy zatrudnieni w specjalistycznej komórce kontroli funduszu płac.

Na tle przedstawionej organizacji i problematyki bankowej kontroli funduszu płac nasuwają się pewne refleksje:

1. Problematyka kontroli wstępnej funduszu płac, aczkolwiek obejmuje szeroki wachlarz zagadnień, to jednak nie została w sposób dostateczny skonkretyzowana. Chodzi w tym przypadku o kontrolę globalnych planowych proporcji produkcji i funduszu płac, wynikających z planów rocznych (NPG).

Zwracamy na ten problem uwagę ze względu na niejednołitą interpretację przepisów bankowych z tego zakresu. Niektóre oddziały wojewódzkie oraz jednostki kontrolne uważają, że aczkolwiek instrukcja służbowa nie określa w sposób wyraźny konieczności kontroli globalnych rocznych planowanych proporcji produkcji i funduszu płac, to jednak

obowiązek ten wynika pośrednio z analizy planowanego wskaźnika wydajności pracy. Przeprowadzając więc szczegółową analizę wskaźnika wydajności pracy, wynikającego z planu rocznego, niewątpliwie dojdziemy w konsekwencji do konieczności ustosunkowania się do globalnych rocznych proporcji produkcji i funduszu płac.

Poważna część oddziałów operacyjnych uważa, że jeżeli przepisy bankowe nie nakładają w sposób wyraźny obowiązku analizy globalnych proporcji produkcji i funduszu płac, to kontrola taka ma charakter jedynie fakultatywny. Wobec tego nie przeprowadzają analizy szczegółowej planowanego wskaźnika wydajności pracy, lecz ograniczają się do analizy ogólnej, przeprowadzanej na podstawie danych syntetycznych (w ujęciu dynamicznym w skali jednego przedsiębiorstwa). Przy analizie tej więc nie uwzględniają wszystkich czynników wpływających na wydajność pracy (asortymentu i gatunkowości produkcji, fluktuacji cen przeciętnych płac, postępu technicznego, organizacji pracy, czasu pracy itp.). Wyniki więc tej analizy nie stanowią dostatecznego materiału umożliwiającego ustosunkowanie się do globalnych proporcji produkcji i funduszu płac, wynikających z planów rocznych.

W związku z tym powstaje pytanie czy analizę globalnych planowanych proporcji produkcji i funduszu płac powinna przeprowadzać wyłącznie jednostka nadrzędna przy współudziale przedsiębiorstwa, czy też analizę taką — niezależnie od analizy jednostki nadrzędnej — powinien przeprowadzać również oddział Banku.

Odpowiedź na to pytanie posiada niezmiernie ważne znaczenie. Jeżeli jednak przyjmiemy, że oddziały Banku będą przeprowadzały kontrolę tego rodzaju, to należałoby zobligować jednostki nadrzędne lub przedsiębiorstwa do informowania oddziałów o przesłankach ekonomicznych (a może i sposobie wyliczeń), które wpłynęły na ustalenie globalnych proporcji oraz na podział w planach rocznych produkcji i funduszu płac na poszczególne kwartały. W oparciu o te informacje oraz wyniki analizy wykonania planów produkcji i funduszu płac za rok ubiegły, analiza rocznych planów produkcji i funduszu płac nie może nasuwać większych trudności.

W celu właściwego wykorzystania wyników tej kontroli należałoby zapewnić oddziałom skuteczność interwencji w przedsiębiorstwie lub jednostce nadrzędnej w razie stwierdzenia nieprawidłowości na omawianym odcinku.

W konkluzji należy podkreślić, że prawidłowo ustalone globalne proporcje produkcji i funduszu płac oraz prawidłowo dokonany podział w planie rocznym produkcji i funduszu płac na poszczególne kwartały stanowią podstawowe założenia bankowej kontroli funduszu płac w ogóle. Założenia te stanowią również podstawę do opracowania planów operatywnych funduszu płac oraz analizy ich. Zagadnienia te mają tym większe znaczenie, ponieważ aktualne przepisy z zakresu kontroli funduszu płac podkreślają szczególnie konieczność zachowania proporcji produkcji i funduszu płac w planach operatywnych, wynikających z planów rocznych.

2. W ostatnich latach wprowadzono poważne zmiany w zasadach kontroli funduszu płac. W wy-

niku tych zmian ustalono, że jednostki gospodarcze mogą dokonywać wypłat:

- a) w zakresie pozostałego funduszu płac — do wysokości kwoty zapotrzebowanej,
- b) w zakresie funduszu płac dla pracowników umysłowych — do wysokości kwoty planowanej, a za zgodą dyrektora oddziału — do wysokości zapotrzebowanej,
- c) w zakresie funduszu premiowego — do wysokości kwoty planowanej,
- d) w zakresie bezosobowego funduszu płac — do wysokości kwoty planowanej.

Z powyższego wynika, że oddział Banku wstrzymuje wypłatę jedynie z tytułu funduszu premiowego oraz bezosobowego funduszu płac, jeżeli kwota zapotrzebowana przekracza sumę planowaną. Istota kontroli bieżącej tych części funduszu płac polega na niedopuszczeniu do wypłat przekraczających wielkości planowane na dany okres. Kontrola taka niewątpliwie spełnia swoje zadania.

Technika kontroli wypłat z pozostałego funduszu płac jest analogiczna do kontroli wypłat z wyżej wymienionej części funduszu płac, z tym jednak, że przedsiębiorstwo może dokonywać wypłat w granicach faktycznych potrzeb, nawet znacznie przekraczających fundusz planowany lub skorygowany. Za przekroczenie pozostałego funduszu płac oddział stawia jedynie wniosek o zawieszenie wypłaty premii dla pracowników umysłowych do czasu likwidacji powstałego przekroczenia.

Jeżeli uwzględnimy wielkości poszczególnych części funduszu płac, to dojdziemy do wniosku, że dotychczasowe zasady bieżącej kontroli funduszu płac nie znajdują uzasadnienia w przesłankach ekonomicznych.

Na uzasadnienie powyższego mogą posłużyć następujące okoliczności:

a) technika bieżącej kontroli funduszu płac jest wyjątkowo sformalizowana i pracochłonna; jest ona uciążliwa zarówno dla oddziałów, jak i jednostek kontrolowanych. Do najbardziej pracochłonnych czynności należy zaliczyć: przyjmowanie, sprawdzanie pod względem formalnym i rachunkowym, stemplowanie i odkładanie do akt zapotrzebowań środków płatniczych, paraflowanie czeków dotyczących wypłat z tytułu funduszu płac, prowadzenie arkusza kontrolnego, porównywanie zapotrzebowań ze sprawozdaniami GUS itp. itp.

Wydaje się, że czynności te nie wynikają z potrzeb merytorycznych kontroli funduszu płac, gdyż kontrolę taką można przeprowadzać z takim samym skutkiem ekonomicznym po wyeliminowaniu tych tradycyjnych czynności technicznych,

b) merytoryczna strona kontroli funduszu płac uległa w ostatnich latach poważnej ewolucji. Zmiany te należy ocenić bardzo pozytywnie, gdyż w większym stopniu podkreślona została odpowiedzialność przedsiębiorstw oraz jednostek nadrzędnych za gospodarkę funduszem płac. Słuszność tego kierunku w pełni potwierdza praktyka, gdyż można ostatnio zauważyć, że przedsiębiorstwa znacznie więcej uwagi poświęcają zagadnieniom dyscypliny płac, aniżeli obserwowaliśmy to w latach poprzednich.

Na skutek rozszerzenia uprawnień dyrektorów przedsiębiorstw oraz podniesienia ich odpowiedzialności za całokształt działalności jednostek przez nich kierowanych, wydaje się, że w pełni dojrzało za-

gadnienie rewizji dotychczasowej kontroli wypłat tych części funduszu płac, które nie mogą przekroczyć wielkości planowanych, zwłaszcza że wielkości te stanowią marginesowe kwoty w stosunku do całego funduszu płac. W związku z tym powstaje potrzeba krytycznego spojrzenia na całokształt zagadnienia bieżącej kontroli funduszu płac w ogóle.

3. Kontrola następna funduszu płac obejmuje szeroką problematykę ekonomiczną. Trudno jest bowiem dyskutować nad zagadnieniem celowości tych badań, gdyż należy przyjąć, że są to zadania nałożone przez Centralę Banku na oddziały operacyjne. Wydaje się, że ten zakres kontroli następnej powinien być w zasadzie utrzymany.

Należałoby jednak zwrócić uwagę na zagadnienie często poruszane w publicystyce ekonomicznej oraz na różnego rodzaju konferencjach; chodzi o rozszerzenie pojęcia „ekonomiczne uzasadnienie przekroczenia funduszu płac” na te przypadki, gdzie wymaga tego potrzeba gospodarcza.

Jest powszechnie wiadome, że fundusz płac ustala się w określonych proporcjach do zadań produkcyjnych. Jest to bowiem założenie słuszne i uzasadnione. Powstaje jednak nowy problem, gdy przedsiębiorstwo nie może produkować asortymentów przyjętych w planie. Przyczyny tego mogą być różne. Wiemy bowiem, że gospodarka nasza nie zawsze dysponuje dostatecznymi rezerwami materiałowymi i surowcowymi, niezbędnymi do produkcji. Ponadto ze względu na poważną decentralizację planowania i zarządzania gospodarką narodową powstaje konieczność decyzji zmiany produkcji asortymentowej ze względu na trudności w zbyciu, przy równoczesnej potrzebie wprowadzenia do produkcji nowych asortymentów, poszukiwanych na rynku. Nowy asortyment może być pod względem pracochłonności całkiem różny (in plus lub in minus) od asortymentu planowanego. Pociąga to za sobą zmianę proporcji produkcji i funduszu płac, ustalonych w planach gospodarczych.

Jeżeli przedsiębiorstwo wprowadza do produkcji asortyment o znacznie niższej pracochłonności i równocześnie wykorzystuje cały fundusz płac, mogą w tym przypadku powstać nieprawidłowości natury ogólnoeconomicznej. Zjawiska te należy uznać za wybitnie negatywne. W razie wprowadzenia do produkcji takich asortymentów, jednostka nadrzędna powinna odpowiednio umniejszać przedsiębiorstwu fundusz płac.

Z drugiej zaś strony, jeżeli przedsiębiorstwo wprowadza do produkcji nowe asortymenty o znacznie większej pracochłonności oraz produkcja tych asortymentów jest gospodarczo uzasadniona, to przekroczenie z tego tytułu funduszu płac należy uznać za ekonomicznie celowe.

Wniosek przedsiębiorstwa w tej sprawie powinien być szczegółowo badany przez jednostkę nadrzędną z punktu widzenia zasadności gospodarczej. Jednostka nadrzędna powinna również wydawać w tej sprawie decyzje. Rola oddziału w tym przypadku powinna polegać na ustosunkowaniu się do wyliczeń przedsiębiorstwa oraz do opinii jednostki nadrzędnej. W razie stwierdzenia nieprawidłowości na tym odcinku oddział Banku może interweniować u odpowiednich władz oraz stosować sankcje bankowe w stosunku do przedsiębiorstwa.

4. Dotychczasowa organizacja bankowej kontroli funduszu płac nie odpowiada aktualnym potrzebom ekonomicznym, a nawet w poważnym stopniu

ujemnie wpływa na efektywność tej kontroli. Na potwierdzenie tego może posłużyć okoliczność, że wiele oddziałów za zgodą Centrali NBP przeprowadza od dłuższego już czasu eksperymenty organizacyjne. Eksperymenty te polegają w głównej mierze na likwidacji odrębnej komórki kontroli funduszu płac przez podział jej czynności na stanowiska pracy dysponentów rozliczeń i komórkę kredytową.

Eksperymenty te nie zdają jednak egzaminu z następujących przyczyn:

a) odpowiedzialność za czynności kontrolne w zakresie funduszu płac spoczywa w dalszym ciągu na dwóch stanowiskach pracy — dysponentów rozliczeń i pracowników kredytowych. Należy przy tym stwierdzić, że dualizm ten jest wybitnie szkodliwy zarówno z punktu widzenia naukowej organizacji pracy, jak i ze względów psychologicznych. Rozproszenie czynności kontrolnych i odpowiedzialności na kilka stanowisk pracy daje zawsze negatywne wyniki, gdyż odpowiedzialność wówczas zanika w zasadzie w ogóle. W tym przypadku środki administracyjne nie wiele pomogą,

b) aktualna technika kontroli bieżącej funduszu płac uniemożliwia przeprowadzenie jakichkolwiek zmian organizacyjnych.

Powróćmy więc do pytania postawionego na początku, czy obecnie stosowana alternatywa bankowej kontroli funduszu płac jest ekonomicznie najefektywniejsza.

Wydaje się, że obecny nakład pracy na wszystkie trzy fazy kontroli funduszu płac należy uznać za maksymalny. Zaryzykowalibyśmy nawet twierdzenie, że obecny łączny nakład pracy, związany z bankową kontrolą funduszu płac, jest znacznie większy w porównaniu do całego okresu poprzedniego. A w takim razie jakie są efekty ekonomiczne tej kontroli? Efekty są niewątpliwe, jednak nieproporcjonalnie małe — naszym zdaniem — w stosunku do nakładu pracy. W czym w takim razie tkwią tego przyczyny? Do przyczyn tych można między innymi zaliczyć:

a) wykonywanie licznych czynności mało produktywnych,

b) rozproszkowanie czynności kontrolnych na dwa stanowiska pracy, co powoduje, osłabienie odpowiedzialności pracowników, nierównomierne obciążenie pracowników w czasie, niedostateczne zharmonizowanie czynności kontrolnych.

5. Na tle krytycznych uwag odnośnie zasad i organizacji bankowej kontroli funduszu płac spróbujmy wysunąć własne postulaty. Wysuwając postulaty z tego zakresu przyjmujemy w naszym rozumowaniu następujące założenia:

a) bankowa kontrola funduszu płac jest celowa i konieczna oraz nie ma charakteru przejściowego,

b) forma kontroli bankowej zostanie poważnie uproszczona, przy równoczesnym wzbogaceniu jej treści,

c) bankowa kontrola funduszu płac ma uzupełniający charakter kontroli branżowej,

d) obsada personalna oddziałów nie ulegnie zmianie,

e) zmiany bankowej kontroli funduszu płac nie naruszają zasadniczej treści przepisów normatywnych.

Wydaje się, że nieodzownym warunkiem prawidłowej organizacji kontroli funduszu płac jest skoncentrowanie wszystkich czynności kontrolnych w rękach pracowników kredytowych. Koncepcja ta

wynika bowiem również z przedsięwzięć organizacyjnych, podejmowanych przez Centralę Banku na odcinku prac ekonomicznych. W ostatnich latach Centrala Banku zdecydowanie dążyła do skupienia w ręku inspektora kredytowego całej problematyki ekonomicznej przedsiębiorstwa. Obecnie inspektor kredytowy skupia w swym ręku wszystkie zagadnienia dotyczące kredytowania, finansowania i kontroli działalności eksploatacyjnej, remontowej i inwestycyjnej danego przedsiębiorstwa. Kierunek obrany przez Centralę Banku jest jak najbardziej słuszny, gdyż w praktyce zdaje on egzamin.

Prawdopodobnie dojrzała już ostatecznie sprawa, aby całą problematykę funduszu płac przekazać również w ręce inspektora kredytowego, zwłaszcza że na tym odcinku zrobiono już poważny krok naprzód (kontrola wstępna i następna funduszu płac spoczywa w ręku inspektora kredytowego).

Konkretyzując więc nasze poglądy wydaje się, że bankową kontrolę funduszu płac należy oprzeć na następujących zasadach:

a) odpowiedzialność za całokształt czynności kontrolnych ponosi inspektor kredytowy;

b) inspektor kredytowy zleca dysponentom rozliczeń wykonywanie takich czynności jak: kontrola terminowości wypłat (na podstawie rocznego terminarza wypłat, dostarczonego przez inspektora kredytowego) oraz odprowadzania podatku od wynagrodzeń i składek ubezpieczeniowych (przy ostatecznym rozliczeniu);

c) przedsiębiorstwa powinny zaprzestać składania w Banku zapotrzebowań na środki płatnicze;

d) dysponent rozliczeń wypłaca środki na fundusz płac na podstawie czeku w wysokości kwoty zapotrzebowanej. Przedsiębiorstwo powinno być uprzedzone o konsekwencjach w razie pobrania gotówki z tytułu płac dla administracji, premii i bezosobowego funduszu płac w wysokości przekraczającej planowane kwoty;

e) przedsiębiorstwo składa w Banku łącznie ze sprawozdaniem miesięcznym zestawienie zbiorczych list płac w rozbiciu na poszczególne tytuły funduszu płac, pozostałego funduszu płac, płac dla administracji, premii i bezosobowego funduszu płac;

f) inspektor kredytowy po otrzymaniu miesięcznego sprawozdania z wykonania funduszu płac bada sprawozdanie i zestawienia oraz ustala odchylenia od planowanego i skorygowanego funduszu płac. W razie stwierdzenia przekroczenia funduszu płac stosuje sankcje przewidziane w instrukcji służbowej;

g) po zakończeniu kwartału i otrzymaniu sprawozdawczości finansowej inspektor kredytowy przeprowadza inspekcję odnośnie funduszu płac w zakresie problematyki przewidzianej w instrukcji służbowej. Ponadto w czasie inspekcji pracownik bada wiarygodność dokumentacji składanej w Banku;

h) analiza wykonania funduszu płac odbywa się w powiązaniu z ogólną analizą wykonania planu kosztów. Podstawowy materiał do analizy kosztów osobowych stanowić będzie sprawozdawczość oraz szczegółowy materiał poinspekcyjny;

i) na podstawie wyników całorocznej kontroli i analizy funduszu płac inspektor kredytowy przeprowadza analizę rocznego planu funduszu płac w powiązaniu z planem produkcji.

W celu zredukowania czynności technicznych do minimum oraz usprawnienia pracy ekonomicznej należałoby opracować dodatkową część arkusza ewidencyjno-analitycznego (C-16), dotyczącą problematyki funduszu płac. Arkusz uzupełniający powinien rozszerzać niektóre pozycje arkusza ogólnego. Niewątpliwie arkusz taki powinien w sposób jasny odzwierciedlać całokształt problematyki funduszu płac; powinien ujmować zasadnicze elementy wpływające na kształtowanie się funduszu płac oraz nadawać kierunek pracy analitycznej.

Oparcie kontroli funduszu płac na powyższych zasadach umożliwi oddziałom wykorzystanie pracowników komórki specjalistycznej kontroli funduszu płac w komórce kredytowej. Zmniejszenie zaś obciążenia pracowników kredytowych (ilość przedsiębiorstw na jednego inspektora kredytowego) pozwoli na pogłębienie pracy analitycznej w ogóle.

W wyniku realizacji proponowanych zmian powstanie jednolity plan ekonomiczny, skupiający ca-

łą problematykę ekonomiczną oddziału. W pionie tym należałoby powołać stanowisko pracy koncentrujące ogólnoeconomiczną problematykę oddziału. Do zagadnień takich należy zaliczyć:

- a) plan kredytowania,
- b) statystykę ekonomiczną,
- c) merytoryczną stronę planowania kasowego (plany sprawozdania, oddziaływanie na wykonanie zadań planu kasowego itp.),
- d) zbiorczą sprawozdawczość z kontroli funduszu płac,
- e) miesięczną i kwartalną sprawozdawczość ekonomiczną oddziału,

f) analizę wyżej wymienionych materiałów oraz kierunek pracy pionu ekonomicznego.

Ponadto to stanowisko pracy powinno nadzorować czynności techniczne dysponentów rozliczeń w zakresie planowania kasowego oraz obrotu gotówkowego.

B. Jasiński
Gniezno

REZERWY FINANSOWE W BIURACH PROJEKTÓW

W praktycznej działalności kredytowej Banku zagadnienie rezerw finansowych, uwzględnianych przy kredytowaniu działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego nabiera istotnego znaczenia. Zagadnienie to wymaga szczegółowego rozpatrzenia w celu prawidłowego określenia wysokości rezerwy rzutującej na wielkość kredytu bankowego.

Sprawa nie jest prosta, ponieważ rozmiar rezerw uzależniony jest od całokształtu sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Poważnym osiągnięciem było wskazanie przez Bank na niektóre źródła występowania rezerw finansowych, konieczność ich potrącania przy kredytowaniu oraz stworzenie odpowiedniej podstawy prawnej, nakładającej obowiązek ich uwzględniania przez Bank Inwestycyjny. Są to ramowe przepisy zawarte w instrukcji o kredytowaniu¹⁾, które jednak nie ustalają szczegółowo zakresu, źródeł, sposobu obliczania rezerw finansowych, jak również nie konkretyzują rezerw w odniesieniu do różnych grup przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego. Specyfika działalności poszczególnych grup przedsiębiorstw posiada mniejszy lub większy wpływ na przebieg kształtowania się rezerw, a więc i na zapotrzebowanie przedsiębiorstw na kredyt bankowy.

Poniżej postaram się omówić zagadnienie rezerw finansowych, występujących w państwowych biurach projektów budownictwa. Nie wydaje się celowe przedstawienie całokształtu zagadnienia. Byłoby to powtórzeniem ogólnych zasad uwzględniania rezerw finansowych, odnoszących się również do pozostałych grup przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego. Zadaniem niniejszego artykułu jest wskazanie na pewną odrębność i specyfikę problemu kształtującego się obecnie w państwowych biurach projektów.

Zasadniczym rodzajem kosztów w biurach projektów są płace, które w zależności od zakresu i przedmiotu działalności danej jednostki stanowią 70—85%

ogólnej sumy nakładów. Koszty zużycia materiałowego są niewielkie w stosunku do całości nakładów i prowadzą się do zużycia kalki, papieru, przyrządów itp. Stąd też zagadnienie dostaw materiałowych w biurach projektów nie występuje w tych rozmiarach, co w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych. Nie należy zatem szukać rezerw finansowych w dostawach niefakturowanych i bieżących zobowiązaniach biur projektów, które to elementy pasywów są minimalne i nie mają praktycznego znaczenia. Rezerwy w biurach projektów tkwią w nakładach poniesionych na płace dla pracowników i wynikają z systemu wynagradzania i terminu wypłat środków na fundusz płac. Istota zagadnienia sprowadza się do rozpiętości w czasie między zarchowaniem części płac na koszty (lub tylko rzeczowym wykonaniem projektu) a wypłatą wynagrodzeń. Innymi słowy chodzi o swoiste zaliczkowanie biur projektów przez jego pracowników częścią ich wynagrodzenia. Mowa tutaj o „zaliczkowaniu” przez okres dłuższy niż jeden miesiąc. Wiadomo przecież, że pracownicy w każdym przedsiębiorstwie, w którym dokonuje się wypłat z kilkudniowym nawet opóźnieniem występują w stosunku do przedsiębiorstwa w roli wierzyciela. Okres tego opóźnienia, najwyżej kilkunastodniowego, równy jest wskaźnikowi w dniach planowanego pasywu stałego z tego tytułu. Nieco odmiennie wygląda problem w biurach projektów w zakresie wynagradzania pracowników umysłowych, zatrudnionych przy projektowaniu (z wyjątkiem maszynistek technicznych).

W przypadku, kiedy biuro projektowe stosuje system wynagradzania czasowo-premiowy, fundusz płac pracowników umysłowych, zatrudnionych przy projektowaniu dzieli się na płace zasadnicze i fundusz premiowy²⁾. System czasowo-premiowy jest dominującym systemem wynagradzania pracowników. Wysokość premii nie jest ograniczona i nie do odosobnionych należą przypadki przyszywania premii przez projektantów w wysokości przekraczającej

¹⁾ Bank Inwestycyjny — Instrukcja o zasadach kredytowania działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstw uspołeczniowanych wykonawstwa inwestycyjnego z września 1958 roku, strona 4, punkt 22.

²⁾ Uchwała Rady Ministrów z dnia 2.VII.1958 r. w sprawie zasad wynagradzania pracowników biur projektów (Monitor Polski Nr 52/58).

ich wynagrodzenia zasadnicze. Jest to więc wielkość, która stanowi istotną pozycję o ile nie planu kosztów (biura projektów wykazują w planach 92% płac zasadniczych i 8% premii ogółu funduszu płac), to ich wykonania.

Premie dla pracowników produkcyjnych³⁾ wypłacane są kwartalnie z jednomiesięcznym opóźnieniem. Sposób zarachowania w koszty tej części wynagrodzenia projektantów nie jest jednolity. Większość biur projektów dokonuje obliczenia i księgowania premii w końcu każdego miesiąca; w pierwszych dwóch miesiącach — w wielkości planowej, w trzecim zaś następuje ostateczne rozliczenie. Niektóre biura projektów, między innymi w resorcie komunikacji, dokonują zapisów w ciężar kosztów jednorazowo po zakończeniu kwartału. W obydwóch przypadkach kosztem przeciwnym są fundusze specjalnego przeznaczenia. Fundusze specjalnego przeznaczenia, tworzone z tytułu premii, nie zostają jednak wydzielone z działalności eksploatacyjnej w postaci obniżenia stanów na rachunku rozliczeniowym biura. Problem wymaga odrębnych rozważań i nie jest zadaniem niniejszego artykułu odpowiedzieć wyczerpująco na pytanie odnośnie słuszności stosowania tego sposobu przy księgowaniu i tworzeniu funduszy specjalnego przeznaczenia.

Z powyższych stwierdzeń wynika, że rezerwy finansowe w biurach projektów powstają w wyniku znacznie wcześniejszego naliczania i księgowania premii pracowników umysłowych, zatrudnionych przy projektowaniu od jej faktycznej wypłaty. Problem nie jest zbyt prosty i wymaga dalszego omówienia opartego w miarę możliwości na przykładach liczbowych. Jak się okaże, istotne znaczenie dla wielkości rezerwy i okresu jej wystąpienia posiada także sam sposób księgowania tej premii: miesięcznie bądź kwartalnie oraz stopień wykonania i zafakturowania projektów w danym okresie. Przy ustalaniu wielkości rezerwy, a więc i kredytu bankowego nie jest obojętne, który z powyższych sposobów stosuje biuro.

Przykład 1.

Zakładamy, że koszty własne, w tym premie pracowników produkcyjnych, ponoszone są równomiernie w poszczególnych miesiącach danego kwartału. Struktura poniesionych kosztów własnych przedstawia się następująco:

Rodzaje kosztów	M i e s i a c e			Kwartał
	pierwszy	drugi	trzeci	
1. Płace bezpośrednie bez premii	1.500	1.500	1.500	4.500
2. Premia pracowników produkcyjnych	500	500	500	1.500
3. Pozostałe koszty bezpośrednie	300	300	300	900
4. Koszty ogólne	1.000	1.000	1.000	3.000
O g ó ł e m	3.300	3.300	3.300	9.900

³⁾ Pracownicy produkcyjni, pracownicy umysłowi zatrudnieni przy projektowaniu bez maszynistek technicznych.

Rezerwa finansowa wystąpi w wysokości odpisanej premii:

— w pierwszym miesiącu kwartału do czasu jej wypłaty stanowić będzie kwotę odpisów jednego kwartału (poprzedni kwartał),

— w drugim miesiącu wielkość rezerwy ulegnie obniżeniu do wysokości odpisu za miesiąc pierwszy bieżącego kwartału,

— w trzecim miesiącu nastąpi wzrost rezerwy o kwotę odpisu drugiego miesiąca.

W jakim elemencie środków obrotowych znajdują odzwierciedlenie fundusze specjalnego przeznaczenia z tytułu premii? W momencie zaksięgowania premii na koncie kosztów znajduje ona wyraz w pracach w toku; w wyniku zafakturowania prac — w rozliczeniach, a w momencie wpływu należności za prace projektowe — w części środków na rachunku rozliczeniowym. Inwestor płacąc za wykonane i otrzymane projekty zwraca jednocześnie poniesione nakłady z tytułu wypłat premii pracownikom produkcyjnym.

Przykład 2.

Założono, że premia zostaje naliczona kwartalnie.

Rodzaje kosztów	M i e s i a c e			Kwartał
	pierwszy	drugi	trzeci	
1. Płace bezpośrednie bez premii	1.500	1.500	1.500	4.500
2. Premia pracowników produkcyjnych	—	—	1.500	1.500
3. Pozostałe koszty bezpośrednie	300	300	300	900
4. Koszty ogólne	1.000	1.000	1.000	3.000
O g ó ł e m	2.800	2.800	4.300	9.900

Odpisy premii dokonywane kwartalnie zmniejszają koszty własne i akumulację w poszczególnych miesiącach. Poruszony problem nie posiada ujemnego znaczenia dla ustalenia podstawowych wskaźników ekonomicznych biur projektów, które według obowiązujących przepisów oblicza się za okres kwartalny. Nabiera on wagi w odniesieniu do kredytowania działalności eksploatacyjnej biur projektów. Istnieje pogląd, że skoro w poszczególnych miesiącach kwartału biuro projektów nie zarachowuje wartości premii na koszty, to tym samym rezerwy finansowe z tego tytułu występują jedynie w pierwszym miesiącu, to jest w okresie od dnia zarachowania na koszty do czasu jej wypłaty. Wartość prac w toku nie obejmuje części nakładów z tytułu premii, a zatem pełne stany powinny być skredytowane.

Stan zabezpieczenia kredytu nie obejmuje wysokości premii, a więc nie ma potrzeby potrącania rezerwy finansowej. Nie występują także fundusze specjalnego przeznaczenia.

W praktyce zagadnienie przedstawia się odmiennie. Rezerwa finansowa wystąpi także w przypadku księgowania premii raz w kwartale, a ostateczna jej wielkość uzależniona jest od sumy wystawionych faktur. Dane przykładu nr 1 wykazują koszty w pierwszych dwóch miesiącach obniżone o wyso-

kość premii, które nie zostały bieżąco zaksięgowane. W skróconych sprawozdaniach finansowych za pierwsze dwa miesiące Biuro wykaże zwiększoną akumulację. Jeżeli w dalszym ciągu założymy, że sprzedaż projektów odpowiada wielkości produkcji danego miesiąca — rezerwa finansowa będzie kształtowała się w wysokości premii. Wygospodarowany tak zwany zysk przejściowy⁴⁾ spełnia rolę funduszu specjalnego przeznaczenia (w przykładzie księgowania premii co miesiąc). Odpowiednikiem w aktywach tej części zysku będą stany należności i stany środków na rachunku rozliczeniowym. Jak zostało już podkreślone inwestor, dokonując zapłaty za otrzymane projekty między innymi zwraca środki za wszystkie poniesione nakłady, które w kalkulowane są w cenę projektu.

Nie wyjaśniona jest sprawa rezerw finansowych w tych biurach projektów, które wykazują niedobór funduszy własnych w obrocie oraz naliczają premie kwartalne i w związku z tym pojawi się tak zwany zysk przejściowy. Czy akumulacja ta ma pokryć tymczasowo niedobór funduszy własnych w obrocie i wobec tego nie należy uwzględniać jej jako rezerwy finansowej przy kredytowaniu? Odpowiedź jest przecząca z następujących względów:

1) ewentualna nadwyżka lub niedobór funduszy własnych w obrocie ustalona zostaje na początek roku i koniec poszczególnych kwartałów. Na koniec kwartału zysk przejściowy nie wystąpi, gdyż zostają rozliczone wszystkie koszty,

2) wykazany zysk przejściowy nie jest zyskiem stałym, trwale wygospodarowanym, powstał on w wyniku nieprawidłowości w rozliczeniu kosztów w miesiącach, nie może więc powodować wzrostu funduszy własnych w obrocie.

Przy założeniach przykładu nr 2 rezerwa finansowa wystąpi:

— w pierwszym miesiącu kwartału jej wysokość równa będzie premii za kwartał poprzedni,

— w drugim i trzecim miesiącu rezerwa finansowa odpowiadać będzie wysokości zysku przejściowego.

Przykład 3.

Dodatkowo do założeń przykładu nr 2 ustalamy, że wysokość zafakturowanych w danym kwartale prac równa się wartości wykonanych w tym okresie projektów, czyli prace w toku na początek i koniec kwartału nie ulegają zmianie. W naszym przykładzie wartość prac zafakturowanych po koszcie własnym wynosi 9.900, ale w poszczególnych miesiącach kształtuje się różnie.

W pierwszym miesiącu wynosi 2.400, w drugim 3.000, w trzecim 4.500. Określenie rezerwy finansowej w pierwszym miesiącu nie jest trudne. Stanowi ona naliczoną i zarachowaną na koszty premię za kwartał ubiegły. Wiadomo już, że bezpośrednim źródłem rezerwy w następnych miesiącach jest zysk przejściowy. Wartość prac w toku w tym okresie, wynikająca z obowiązującego sposobu księgowania jest zanizona i nie obejmuje wszystkich niezbędnych nakładów osobowych (brak części robocizny bezpośredniej w postaci premii wypłaconej z opóźnieniem). Zmniejszanie zatem ponadnormatywnych stanów prac w toku o wartość nie zaksięgowanej premii jest niesłuszne. Prace w toku w takim przy-

padku reprezentują nakłady poniesione (zaksięgowane i faktycznie wydatkowane). Wysokość rezerwy równa się wielkości miesięcznej (jednej trzeciej kwartalnej) premii tylko w przypadkach, w których stan zafakturowanych prac w danym miesiącu równy jest produkcji tego miesiąca. Nie należy wysunąć stąd wniosku, że w celu ograniczenia rezerw finansowych trzeba zmniejszać fakturowanie prac zakończonych. Wzrost rezerwy finansowej nie jest antybodźcem dla wzrostu stopnia prac zafakturowanych. Rolę pozytywnego czynnika spełnia tutaj kredyt bankowy. Wydaje się, iż korzystniejszy dla biura będzie wzrost rezerw (od których przedsiębiorstwa nie płać oprocentowania) niż wzrost kredytów bankowych. Jeżeli rezerwy finansowe są prawidłowo ustalone i uwzględniane przy kredytowaniu, nie powinny mieć ujemnego wpływu na przebieg fakturowania zakończonych prac.

Zależność między rezerwą finansową a stopniem fakturowania w biurach projektów, które księgują kredyt kwartalnie (przykład nr 2) wynika z faktu, że dokonując księgowania należności i rejestru wpływu środków na rachunek rozliczeniowy obejmuje się część nakładów z tytułu premii. Należy zauważyć, że źródłem rezerwy będzie tak zwany zysk przejściowy. Zysk planowany stanowi źródło sfinansowania normatywu. Wskaźnik w dniach określający czas i termin odprowadzenia zysku do budżetu (20 dni) stanowi podstawowy wskaźnik ustalania rozmiaru pasywu stałego z tego tytułu⁵⁾.

Rozmiary rezerwy finansowej stosownie do założeń przykładu nr 3 przedstawiają się następująco:

— w drugim miesiącu (stan na początek) około

$$364, \frac{2.400}{3.300} \times 500 \text{ — działanie wyraża stosu-}$$

nek kosztu własnego sprzedaży do kosztu własnego produkcji pomnożonego przez jedną trzecią premii kwartalnej,

— na początek trzeciego miesiąca około 818,

$$\frac{5.400}{6.600} \times 1000 \text{ — działanie wyraża stosunek}$$

kosztu własnego sprzedaży do kosztu własnego produkcji dwóch miesięcy pomnożonego przez dwie trzecie premii kwartalnej.

Wzór dla określenia rezerwy finansowej w biurach projektów z tytułu wypłat premii pracownikom umysłowym zatrudnionym przy projektowaniu, w przypadku księgowania premii kwartalnie, przedstawia się następująco:

$$R_f = \frac{S \cdot P}{K}$$

gdzie:

R_f — oznacza rezerwę finansową,

S — koszt własny sprzedaży,

K — koszty własne produkcji,

P — premia przypadająca do wypłaty w danym okresie.

Wysokość premii uzależniona jest od wielkości produkcji, jednakże wzrost produkcji nie musi pociągnąć zwiększenia premii w tym samym stosunku. Wiadomo, że premia pracowników zatrudnionych przy projektowaniu ma charakter uznaniowy i w ostatecznym rachunku wysokość jej powinna zależeć od decyzji dyrektora biura projektów. Stosowany obecnie w biurach projektów tak zwany

⁴⁾ Zysk przejściowy będzie występował do czasu zaksięgowania premii należnej pracownikom.

⁵⁾ Okólnik Nr 1/58 Min. Finansów z dnia 7.1.1958 r. w sprawie rozszerzenia zakresu pasywów stałych.

czasowo-premiowy system wynagradzania pracowników został w praktyce wypaczony. Spełnia on obecnie rolę ukrytego systemu akordowego wynagradzania za wykonane projekty. Instrumentem zniekształcającym czasowo-premiowy system wynagradzania stała się nieograniczona premia. Zagadnienie to wymaga odrębnego omówienia i przekracza ramy niniejszego artykułu.

Przedstawiony pokrótce sposób księgowania i wypłacania premii pracownikom zatrudnionym przy projektowaniu nie wyczerpuje zagadnienia powstawania i utrzymywania się rezerw finansowych w biurach projektów. Pewne rezerwy kryją się w opóźnionych wypłatach premii pracownikom pozaprodukcyjnym. Okres zaliczkowania biura przez pracowników pozaprodukcyjnych jest jednakże krótszy.

Również niższa jest kwotowa wysokość funduszy premialnych tych pracowników. Osiągane wysokie rezerwy z tytułu zysku mogą stanowić także przejściowe nadwyżki funduszy własnych w obrocie.

Głównym źródłem rezerw finansowych są jednakże premie pracowników umysłowych zatrudnionych przy projektowaniu. Występowanie rezerwy finansowej w biurach projektów jest związane ze stosowanym systemem wynagradzania pracowników produkcyjnych. Wielkość rezerwy finansowej zasadniczo rzutuje na sytuację finansową każdego biura projektów i powinna być uwzględniana oraz prawidłowo obliczana przy kredytowaniu działalności eksploatacyjnej uspołecznionych biur projektów.

R. Ławnicki
Bank Inwestycyjny
Gdańsk

Z BIEŻĄCYCH ZAGADNIENI FINANSOWANIA ZAKŁADÓW PRODUKCYJNYCH MINISTERSTWA KOMUNIKACJI

Drugą co do wielkości branżą w resorcie Ministerstwa Komunikacji są zakłady naprawcze taboru kolejowego. Mniej się o nich mówi i pisze, działają one bowiem w cieniu swego macierzystego przedsiębiorstwa, jakim są koleje państwowe. A przecież nie są to jednostki małe. Przykładowo można podać, że zakłady w Ostrowiu Wielkopolskim, w Poznaniu lub w Bydgoszczy nie ustępują pod względem wielkości innym znanym przedsiębiorstwom, a różnorodnością i specyfiką produkcji oraz wiążącą się z tym problematyką finansową i kredytową przewyższają niejednokrotnie wiele innych, głośniejszych i bardziej znanych przedsiębiorstw.

Nic więc dziwnego, że kontakty Banku z zakładami naprawczymi taboru kolejowego są bardzo żywe i że właśnie tutaj rola Banku i możliwości aktywnego oddziaływania kredytem na procesy produkcji i obrotu wysuwają się na pierwsze miejsce wśród licznych przedsiębiorstw Ministerstwa Komunikacji.

Zakłady, o których mowa, nie są przedsiębiorstwami czysto produkcyjnymi. Są to jednostki, których głównym zadaniem jest naprawa taboru kolejowego, a więc parowozów i wagonów (naprawa główna, średnia, rewizje okresowe uzależnione od stopnia zużycia taboru; prace te stanowiły w roku ubiegłym około 59,4% ogółu produkcji) oraz produkcja we właściwym tego słowa znaczeniu, do której między innymi należy: budowa wagonów osobowych, wywrotek „Star”, lokomotyw spalinowych, wagonów chłodni oraz produkcja łożysk tocznych (około 13,8% produkcji). Ponadto mamy tutaj jeszcze trzeci rodzaj działalności, jak na przykład produkcja na własne potrzeby polfabrykatów, tlenu itd.

Ta różnorodność działania zakładów wywołuje pewne następstwa, nie występujące z reguły w innych przedsiębiorstwach produkcyjnych, a mianowicie:

— częste zmiany profilu produkcyjnego, wynikające z różnorodności konstrukcji i stanu nadsyłanego do naprawy taboru kolejowego, a w następstwie

— trudności w gospodarce materiałowej, wyrażające się bądź to w nadmiarze jednych, bądź też w braku innych materiałów. Stan ten ma znowu

swoje następstwa w gospodarce pozostałymi grupami środków obrotowych, a więc wyrobów gotowych i produkcji w toku.

Omawiając działalność produkcyjną zakładów należy nadmienić, że pracują one głównie dla kolei państwowych, w wyniku czego ich sytuacja finansowa uzależniona jest w dużej mierze od stanu finansowego tego przedsiębiorstwa. Stąd też ewentualne zatory w rozliczeniach jako następstwo stałego niedoboru funduszy własnych w obrocie przedsiębiorstwa PKP (straty ponadplanowe) — rzutują niejednokrotnie na pewne pociągnięcia oddziałów Banków w zakresie aktualnej polityki kredytowej, stosowanej do tych zakładów (udzielanie kredytu na przeterminowane należności, niepotrącanie luzów finansowych itd.).

Zagadnieniem, na które należy zwrócić uwagę na wstępie jest prawidłowość planowania, zwłaszcza w zakresie akumulacji. Wiemy bowiem, że ewentualne niedokładności na tym odcinku mają duże znaczenie dla każdego przedsiębiorstwa, gdyż stwarzają albo niepotrzebne luzy finansowe, ograniczając w ten sposób możliwości oddziaływania kredytem na przedsiębiorstwa, albo też wywołują dodatkowe trudności.

W zakładach produkcyjnych występują od dłuższego czasu poważne różnice pomiędzy planem a wykonaniem akumulacji. Jak wynika z poniższego zestawienia odchylenia od planu są bardzo duże zarówno wtedy, gdy zakłady były jednostkami plano-

w tysiącach złotych

Rok	Akumulacja		Różnica	Procent wykonania
	plan	wykonanie		
1955	+ 92.000	+152.500	+ 60.500	175,7
1956	+131.400	+144.942	+ 13.542	110,3
1957	- 32.800	- 69.595	- 36.795	212,1
1958	+258.295	+323.050	+ 64.755	125,1

wo-deficytowymi, jak również, gdy zaplanowany został zysk. Wyjątek w ostatnich czterech latach stanowi 1956 rok, w którym odchylenie od planu w wysokości 10% jest przekroczeniem dopuszczal-

nym i nie wskazuje jeszcze na jakieś nieprawidłowości w planowaniu. Przyczyn odchylenia od planu należy doszukiwać się z jednej strony w pewnych błędach w planowaniu, z drugiej — w specjalnych przyczynach występujących w tej branży, jak na przykład dostarczanie do naprawy innego rodzaju taboru aniżeli zaplanowano. W ubiegłym roku ponadplanowy zysk osiągnięto w dużej mierze ze sprzedaży złomu, co wiąże się ze specjalną akcją przeprowadzoną w tej sprawie przez resort oraz w wyniku oszczędności uzyskanych na gospodarce nieprzemysłowej.

Z tych względów byłoby wskazane, ażeby oddziały poświęcały zagadnieniu akumulacji więcej uwagi, badając przyczyny powodujące znaczne odchylenia od planu i to zarówno przy analizie planów, jak i w trakcie normalnych prac kontrolnych.

W strukturze kosztów zakładów, podobnie zresztą jak w całej gospodarce narodowej, nastąpiła w ostatnich latach pewna zmiana. Mianowicie, w wyniku przeprowadzonej regulacji cen materiałów, nastąpił wzrost udziału kosztów materiałowych w ogólnej sumie kosztów. Świadczy o tym poniższe zestawienie:

Rodzaj kosztu	1955	1956	1957	1958
	wykonanie w procentach			
1. Materiały netto	37,5	46,7	46,8	47,9
2. Energia	0,9	1,2	1,0	0,9
3. Płace	45,5	36,8	37,5	36,8
4. Składki ZUS	7,3	5,4	5,8	5,7
5. Amortyzacja	4,1	5,7	4,8	4,8
6. Pozostałe koszty	4,7	4,2	4,1	3,9
7. O g ó ł e m	100,0	100,0	100,0	100,0

Udział kosztów materiałowych w ogólnej sumie kosztów wzrósł na przestrzeni ostatnich trzech lat około 10%. Nastąpiło to dzięki odpowiedniemu zmniejszeniu kosztów osobowych, które pomimo wzrostu w cyfrach bezwzględnych około 300 milionów złotych, wykazały procentowy spadek w stosunku do ogółu kosztów. Udział pozostałych kosztów nie wykazuje tak poważnych zmian.

Jako następstwo takiego układu notujemy wzrost wartości zapasów materiałowych, a tym samym wzrost zapotrzebowania na kredyty i co za tym idzie — zwiększenie się możliwości oddziaływania Banku na gospodarkę materiałową zakładów. Jest to oczywiste następstwo, gdyż w miarę zwiększania się środków pieniężnych, dostarczanych zakładom, wzrasta siła stosowanych rygorów kredytowych, a tym samym i rola oddziałów Banku jako czynnika kontrolnego.

Wskaźniki szybkości krążenia w dniach środków obrotowych zakładów naprawczych taboru kolejowego obrazuje poniższe zestawienie:

Mamy tutaj przedstawione kształtowanie się wskaźników w poszczególnych grupach środków obrotowych na przestrzeni czterech ostatnich lat. Wskaźnik szybkości krążenia ogółu środków wykazuje do 1957 roku systematyczny spadek, następnie w roku 1958 notujemy pogorszenie się wskaźnika i jego wzrost na 109,4 dnia. Rzut oka na następne rubryki pozwala stwierdzić, że jest to wyłącznie

następstwo pogorszenia się rotacji wskaźnika szybkości krążenia zapasów materiałowych w ostatnim roku (ze 143,8 na 150,3), gdyż pozostałe wskaźniki wykazują stałą poprawę, aż do ostatniego roku włącznie. Spadek ten jest większy w grupie produkcji w toku i półfabrykatów, mniejszy, jednak zawsze korzystny, w grupie wyrobów gotowych.

Rok	Materiały	Wyroby gotowe	Produkcja w toku i półfabrykaty	Ogółem środki obrotowe
1955	208,9	15,1	30,5	114,3
1956	165,5	13,1	27,7	113,8
1957	143,8	11,7	26,0	100,4
1958	150,3	11,6	22,6	109,4

W następstwie takiego stanu rzeczy uwaga nasza powinna być w pierwszym rzędzie zwrócona na gospodarkę materiałową, jako wykazującą pogorszenie, a następnie dopiero na grupę zapasów produkcyjnych w następującym układzie — najpierw — produkcja w toku i półfabrykaty, później wyroby gotowe.

Gospodarka zapasami materiałowymi w zakładach istotnie pozostawia dużo do życzenia. Jeżeli w całej gospodarce narodowej stwierdzamy w ubiegłym roku nieuzasadniony wzrost zapasów materiałowych, wywołujący niekorzystne skutki w formie związania części dochodu narodowego (sprawa ta została ostatnio w wyczerpujący sposób omówiona na łamach Wiadomości NBP), to z przykrością należy stwierdzić, że niestety zakłady naprawcze taboru kolejowego wniosły tu swój ujemny wkład. Zapasy materiałowe wzrosły bowiem w całej branży na przestrzeni ostatniego roku o 92,486 tysięcy złotych, przy czym wzrost nastąpił absolutnie we wszystkich przedsiębiorstwach tej branży.

Jak wynika z przytoczonego poniżej zestawienia, dotyczącego wzrostu lub spadku środków obrotowych w poszczególnych kwartałach, środki te wzrosły w ciągu ubiegłego roku o 12,9%. Jest to największy wzrost na przestrzeni ostatnich czterech lat. Wskaźnik ten stanowi średnią, gdyż w materiałach notujemy wzrost zapasów o 19,2%, w półfabrykatach i produkcji w toku o 13,5%; spadek następuje jedynie w wyrobach gotowych — o 21,7%. Odchylenia od zasad prawidłowej gospodarki w zakresie dynamiki zapasów występują zresztą nie tylko w roku ubiegłym. Statystyka wykazuje, że wzrost zapasów następował i w latach poprzednich, przykładowo wymienić można rok 1957, w którym materiały zwiększyły się o 18,4%. Stąd też rzeczą konieczną jest podjęcie starań o zahamowanie wzrostu zapasów i utrzymanie ich w słusznych granicach. Efekty podjętych działań uzależnione są jednak od stopnia rozeznania przyczyn powodujących nieuzasadniony wzrost zapasów i wiążącej się z tym ich struktury.

Wskaźniki przekroczenia normatywów w poszczególnych grupach środków obrotowych oraz udział tych grup w ogólnej sumie przekroczenia kształtują się odmiennie, co ilustrują przytoczone poniżej dane cyfrowe według stanu na dzień 31 grudnia 1958 roku.

Jakkolwiek wskaźnik przekroczenia normatywu kształtuje się różnie (średni 20,4%), to udział wy-

Rodzaj środków	Wskaźnik przekroczenia normatywu	Udział w ogólnej sumie prze- kroczenia
	w procentach	
1. Materiały podstawowe	21,1	51,4
2. Materiały pomocnicze	30,2	10,6
3. Paliwo	30,1	1,2
4. Odpadki	100,7	2,9
5. Zapasy nieprzemysłowe	12,3	0,3
6. Części zapasowe	33,6	1,7
7. Przedmioty nietrwałe	27,1	4,1
8. Wyroby gotowe	2,8	0,3
9. Towary wysłane	29,2	9,8
10. Produkcja w toku	6,3	4,0
11. Półfabrykaty	21,8	13,7
Razem	20,4	100,0

szczególnionych powyżej grup środków obrotowych w ogólnej sumie przekroczeń wyznacza wyraźną linię postępowania i nie stwarza wątpliwości co do kolejności oddziaływania na poszczególne grupy. W materiałach podstawowych nadmiary stanowią: obręcze wagonowe i parowozowe, materiały elektrotechniczne, hutnicze, części taboru, wyroby śrubowe, liny, łańcuchy, łożyska, zderzaki i tym podobne. Tutaj przekroczenia występują niemal we wszystkich podgrupach materiałów. W materiałach pomocniczych nadmiary stanowią głównie zapasy umundurowania, tarcze ściernie i inne.

Występowanie w tak poważnych kwotach ponadnormatywnych zapasów półfabrykatów było następstwem zlecenia zakładom utrzymania półfabrykatów dla jednostek PKP, w rezultacie utworzenie zapasu czteromiesięcznego. Z uwagi na to, że tego rodzaju decyzja wywołała natychmiast wzrost zapasów i przekroczenie normatywu, uznano omawiane zapasy za gospodarczo uzasadnione i finansowano je kredytem bankowym. Obecnie normatyw na półfabrykaty został podwyższony, w związku z czym zagadnienie kredytowania stanów ponadnormatywnych tej grupy nie występuje już w tak ostrej formie jak poprzednio.

Co się tyczy struktury środków obrotowych, to rozeznanie jej sprowadza się do ustalenia prawidłowego stanu wyłączeń, gdyż nie ma tutaj ani zapasów sezonowych, ani też rezerwy. Cały stan ponadnormatywny kwalifikuje się do grupy „pozostałe” i wyłączeń z kredytowania. Ma to miejsce we wszystkich grupach środków obrotowych.

Wyłączenia z kredytowania stanowią w tej chwili najważniejszy środek wywierania nacisku przez oddziały Banku na zakłady, w celu zmuszenia ich do likwidacji ujawnionych nadmiarów. O sile tego rygoru świadczy wysokość wyłączeń. Wyłączaniu podlega bowiem (według stanu na ultimo ubiegłego roku) około 35,9% ogółu stanu ponadnormatywnych środków obrotowych, w materiałach 25,3%, w wyrobach gotowych 80,4%, w produkcji w toku 53,9%.

W ubiegłym roku, podobnie zresztą jak w ubiegłych miesiącach usprawnione zostało zaopatrzenie przedsiębiorstw. Usprawnienie to znajduje swój wyraz przede wszystkim we wzroście zapasu materiałów podstawowych (zapasy podstawowe wzrosły

około 20%, pomocnicze o 19%), a następnie dopiero we wzroście pozostałych grup, a więc materiałów pomocniczych, odpadków i zapasów nieprzemysłowych. Fakt ten ma szczególne znaczenie dla zakładów, gdyż z jednej strony ogranicza dotychczasowe trudności w zaopatrzeniu, z drugiej stwarza realne możliwości upłynnienia nadmiarów, na które składają się zapasy określane zazwyczaj, jako zapasy „chodliwe”. Trzeba jednak stwierdzić, że pomimo poprawy na odcinku zaopatrzenia występowały tutaj, a być może występuje jeszcze nadal, dokuczliwe braki niektórych asortymentów materiałów, jak na przykład stali bruzdowej, materiałów elektrotechnicznych, blach i elektrod. Nie bez znaczenia jest tutaj i nieregularność dostaw z przemysłu.

Analiza wzrostu lub spadku środków obrotowych w poszczególnych kwartałach nie wykazuje stałych prawidłowości, które mogłyby stanowić podstawę do wyprowadzenia pewnych wniosków, użytecznych w trakcie kredytowania i kontroli omawianych zakładów. Jak to wynika z poniższego zestawienia nie mamy tutaj do czynienia z systematycznym, powtarzającym się z roku na rok wzrostem lub

Rok	Wzrost lub spadek ogółu zapasów w stosunku do poprzedniego okresu w procentach					Roczny wzrost lub spadek ogółu zapasów w stosunku do bilansu otwarcia w procentach
	bilans otwarcia	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	
1952	—	— 3,7	+ 2,3	+ 8,6	+ 1,7	+ 8,9
1955	—	— 7,6	+ 11,0	— 0,9	— 1,5	+ 0,3
1956	+ 23,0	+ 4,6	+ 2,1	+ 4,2	— 3,9	+ 7,0
1957	—	+ 14,4	+ 3,3	— 3,5	— 2,1	+ 11,7
1958	+ 1,2	+ 4,2	+ 6,2	+ 1,4	+ 0,5	+ 12,9

spadkiem zapasów w tych samych kwartałach, jak to ma miejsce na przykład w kolejach państwowych, gdzie na przestrzeni kilku lat stwierdzamy wzrost zapasów w pierwszym i drugim kwartale, a spadek tych zapasów w trzecim i czwartym kwartale. Tutaj kształtowanie się ogółu zapasów jest raczej żywiołowe, nie stwarzające możliwości do wyprowadzenia odpowiednich wniosków. Jedynie pewne odstępstwo od reguły występuje w czwartym kwartale, w którym systematycznie powtarza się, z wyjątkiem czwartego kwartału 1958 roku oraz roku 1952, stały, stosunkowo niewielki spadek. Do tych samych wniosków dochodzimy przeprowadzając analizę kształtowania się zapasów w poszczególnych grupach środków obrotowych, a więc materiałów, wyrobów gotowych i produkcji w toku. Tak więc w zakresie dynamiki zapasów nie ma, przynajmniej jak dotychczas, żadnych prawidłowości.

Czym więc oddział ma się kierować przy rozpatrywaniu wniosków kredytowych? Odpowiedź jest prosta — planami zaopatrzenia na dany kwartał i aktualnym, stwierdzonym w ostatnim okresie, formowaniu się zapasów i występującymi tendencjami wzrostu lub spadku (przewidywane spiętrzenie dostaw, zatory w dostawach, zmiany w profilu produkcji itd.).

Plan i wykonanie zaopatrzenia materiałowego w 1958 roku (w kwartałach) przedstawia poniższe zestawienie:

w milionach złotych

Kwartał	Przychód				Rozchód			
	plan	%	wykonanie	% wykonania planu	plan	%	wykonanie	% wykonania planu
I	428,7	25,9	433,0	101,0	410,7	24,8	428,7	104,4
II	434,5	26,2	456,7	105,1	402,7	24,3	422,7	105,0
III	376,6	22,7	453,6	120,4	408,1	24,7	429,4	105,2
IV	417,8	25,2	512,9	122,7	432,7	26,2	460,7	106,5
Ogółem	1.657,6	100,0	1.856,2	111,9	1.654,2	100,0	1.741,5	105,3

Z porównania zaplanowanego przychodu i rozchodu wyprowadzić można wniosek, że w pierwszym i drugim kwartale nastąpić powinien wzrost zapasów, a w następnych kwartałach spadek. W rzeczywistości nastąpił we wszystkich kwartałach wzrost. Wykonanie przychodu było bowiem wyższe, aniżeli zakładał to plan. Problem leży tutaj w dostawach ponadplanowych z zewnątrz, na co też należy zwrócić większą uwagę.

Na stan wyrobów gotowych składają się dwie podgrupy — wyroby gotowe i towary wysłane a nie zafakturowane. Obydwie pozycje wykazywane są w bilansie. Porównując stany tych dwóch grup z normatywami stwierdzamy, że stany ponadnormatywne utrzymują się głównie w towarach wysłanych. Poniższe zestawienie pozwala zorientować się

Rok 1958		Wyroby gotowe	Towary wysłane a nie zafakturowane	Razem
I kw.	stan	14.206	64.571	78.777
	normatyw	.	.	55 547
II kw.	stan	21.092	73.717	94.809
	normatyw	10.639	41.390	52.029
III kw.	stan	23.742	67.989	91.731
	normatyw	11.238	41.574	52.812
IV kw.	stan	12.390	54.231	66.621
	normatyw	12.050	41.966	54.016

w ukształtowaniu omawianych zapasów w ubiegłym roku. Na koniec roku wyroby gotowe utrzymują się w granicach normatywu, stany ponadnormatywne występują jedynie w towarach wysłanych. W ciągu roku stany ponadnormatywne występują również w wyrobach gotowych, w każdym bądź razie nie w takiej wysokości jak w towarach wysłanych a nie zafakturowanych. Przyczyn takiego stanu należy doszukiwać się w specjalnym dla zakładów biegu produkcji, w jej nierytmiczności, kształtującej się w poszczególnych dekadach miesiąca w następujący sposób:

Plan zakłada, że wykonanie, a w pewnym sensie dokończenie prac, następuje głównie w trzeciej dekadzie i wynosi w tym kwartale w zależności od asortymentu od 56,5% do 40,7% zaplanowanej produkcji miesięcznej. W rzeczywistości ustalenia te nie są wykonywane, gdyż zakłady nie realizują w pierwszej i drugiej dekadzie zleconego im planu.

Okres	Parowozowy		Wagony osobowe		Wagony towarowe	
	Plan	Wykonanie	Plan	Wykonanie	Plan	Wykonanie
1. dekada	16,9	13,5	24,1	17,5	28,5	25,6
2. dekada	26,6	28,3	30,7	32,4	30,8	36,3
3. dekada	56,5	60,3	45,2	49,6	40,7	37,0

Odbija się to na pracy w trzeciej dekadzie, kiedy to w ostatnich dniach miesiąca kończy się w szybkim tempie zaczęte prace. Na wystawienie faktur nie ma już wtedy czasu. W ten sposób dochodzi do permanentnego przekraczania normatywu „towary wysłane a nie zafakturowane”.

Zagadnienie rytmiczności produkcji jest w zakładach problemem bardzo ważnym, rzutującym na całokształt pracy i finansów przedsiębiorstwa. Mimo stosowanego nacisku ze strony centralnego zarządu i oddziałów Banku zakłady zachowują się dosyć obojętnie. Oddziały Banku powinny w tym przypadku wzmocnić rygory kredytowe, starając się zmusić zakłady do utrzymania rytmiczności produkcji w granicach planu. Jeden z oddziałów Banku zdając sobie sprawę z omawianej nieprawidłowości, wiąże udzielanie kredytu inkasowego z fakturami wystawionymi z tytułu produkcji wykonanej w ustalonym cyklu produkcyjnym, stosując wyłączenia z kredytowania. Jest to przykładowy, dodatkowo rygor kredytowy, jaki można powszechnie stosować przy zwalczaniu nierytmiczności produkcji.

Nierytmiczność wykonania planu miesięcznego (w poszczególnych dekadach) nie odbija się jednak ujemnie w sposób widoczny na wykonaniu planów kwartalnych. Wykonanie produkcji globalnej według cen porównywalnych w poszczególnych latach i kwartałach przedstawia się bowiem następująco:

Rok	Procentowe wykonanie produkcji rocznej w kwartałach				Produkcja roczna w procentach
	I	II	III	IV	
1956	24,3	24,5	25,1	26,1	100,0
1957	24,8	25,1	24,5	25,6	100,0
1958	25,1	25,3	24,4	25,2	100,0

Nie stwierdzamy tutaj większych odchyłek pomiędzy kwartałami. Wyższe wykonanie ma jedynie miejsce z reguły w czwartym kwartale każdego roku. Odchylenia są jednak niewielkie, w granicach dopuszczalnych. Cały problem leży więc w rytmiczności wykonania planów miesięcznych, na co należy zwrócić baczną uwagę.

Ciekawie układają się wskaźniki wartości produkcji przypadającej na jeden złoty funduszu płac w poszczególnych zakładach¹⁾. Średni wskaźnik dla całej

¹⁾ Zarząd Banku na posiedzeniu w dniu 2 lutego br. polecił departamentom kredytów i Biuru Ekonomicznemu przeanalizować w skali krajowej przyczyny różnego kształtowania się wskaźników wartości produkcji przypadającej na 1 złoty funduszu płac tych samych branż w przekrojach wojewódzkich. Jeżeli jednak na terenie oddziału wojewódzkiego znajduje się kilka jednostek tej samej branży (w naszym przypadku dotyczy to oddziałów w Warszawie, Poznaniu, Wrocławiu, Katowicach), tego rodzaju prace analityczne mogłyby przeprowadzić również zainteresowane oddziały wojewódzkie

branży, przy uwzględnieniu produkcji globalnej według cen porównawczych i funduszu płac za 1958 rok, kształtuje się na poziomie 2,56 (w 1956 roku wynosił on 2,53, w 1957 roku — 2,09), przy czym poszczególne zakłady wykazują stosunkowo duże odchylenia i to tak in minus, jak in plus. Najkorzystniej wskaźnik kształtuje się w zakładach we Wrocławiu (3,22), w Opolu (3,07), w Pruszkowie (2,82) i Ostrowiu Wielkopolskim (2,81), a więc w zakładach największych (Ostrów Wielkopolski daje 14,6% ogólnej wartości produkcji, Wrocław 10,1%) i średnich (Pruszków 5,8%, Opole 5,2%); najgorzej w zakładach w Mińsku Mazowieckim (1,70), w Lubaniu (1,86), w Stargardzie (1,92) i w Radomiu (1,99). Jednostki te kolejno partycypują w produkcji globalnej w wysokości 1,1%, 0,6%, 1,9% i 1,8%.

Przyczyny odmiennego kształtowania się wskaźników wartości w poszczególnych zakładach, a zwłaszcza przyczyny powodujące utrzymywanie się niektórych wskaźników znacznie poniżej przeciętnej, są różne. Decydującą rolę odgrywają tutaj takie elementy, jak modernizacja i wyposażenie zakładów, park maszynowy, rodzaj produkcji (nowa, montaż lub naprawa), stan i rodzaj dostarczanego taboru do naprawy, wyszkolenie załogi, zaopatrzenie, zwłaszcza w zakresie dostaw półfabrykatów (produkcja ich w przedsiębiorstwie powoduje dodatkowe koszty osobowe i materiałowe) i wiele innych. Wszystko to bowiem decyduje o wysokości nakładów pracy żywej, zwiększając lub zmniejszając — w zależności od istniejących warunków — wysiłek rąk ludzkich.

Różnice w tym względzie znajdują swoje odbicie w ukształtowaniu się akumulacji. Tak na przykład udział zakładów w Bydgoszczy w wartości produkcji globalnej stanowi 11,5%, wypracowany natomiast zysk aż 17,6% łącznego zysku całej branży. Zakłady w Lubaniu przy 0,6% ogólnej produkcji wykazują zysk tylko 0,2%. Zakłady w Stargardzie, jako jedyne przedsiębiorstwo w całej branży, są przedsiębiorstwem planowo deficytowym.

W takim układzie nie może być mowy o kształtowaniu się wskaźników wartości produkcji przypadającej na jeden złoty funduszu płac w tej samej wysokości we wszystkich zakładach.

Dla całości obrazu trzeba jednak stwierdzić, że co się tyczy wskaźnika wydajności pracy, to w całej branży kształtował on się w ubiegłym roku korzystnie i został wykonany w wyliczeniu na jednego pracownika grupy przemysłowej w 104,4% wskaźnika planowanego. Nie został jednak wykonany plan mechanizacji i unowocześnienia urządzeń i maszyn

(wykonanie 84%). Jako przyczyny tego wymienia się trudności w otrzymaniu niektórych części i urządzeń z przemysłu. Jest to zjawisko niekorzystne gdyż stanowi dalszą przeszkodę przy wyrównaniu wskaźnika wartości produkcji przypadającej na jeden złoty funduszu płac we wszystkich zakładach mniej więcej w tej samej wysokości.

W wyniku przedstawionych powyżej zagadnień gospodarczych i finansowych zakładów naprawczych taboru kolejowego nasuwają się następujące uwagi:

— byłyby wskazane, ażeby oddziały ustaliły czy rozeznanie sytuacji finansowej i gospodarczej przedsiębiorstw pokrywa się z rozeznaniem branży,

— nieuzasadniony gospodarczo wzrost zapasów materiałowych w ciągu ubiegłego roku powinien skłonić oddziały Banku do podjęcia energicznych środków działania, mających na celu zahamowanie postępującego wzrostu. Dlatego też należy między innymi w szerszym niż dotychczas stopniu wykorzystywać kredyt jako instrument kontroli oraz posłużyć się dodatkowymi środkami oddziaływania ekonomicznego — stopą procentową. Wskazane byłoby też omówić z przedsiębiorstwami ten czołowy problem, stawiając przed nimi pewne konkretne zadania. Należy rozważyć jakie środki należałoby zastosować, ażeby sprowadzić zapasy do wysokości normatywu.

Uwagi powyższe odnoszą się również do pozostałych grup środków obrotowych, to jest wyrobów gotowych i produkcji w toku.

Jakkolwiek wykonanie planu funduszu płac w ubiegłym roku nie nasuwa zastrzeżeń, to jednak w ciągu roku należy zwrócić na ten fragment gospodarki zakładów więcej uwagi. W strukturze kosztów wraz ze składkami na ubezpieczenia stanowią one przecież około 42,5% ogółu kosztów, a więc kształtują się niemal na poziomie kosztów materiałowych.

W pracach analitycznych oraz w toku kredytowania i kontroli zakładów należy szczególną uwagę zwrócić na takie zagadnienia jak: rytmiczność produkcji (ustalenie przyczyn wywołujących ewentualne zaburzenia, środki zaradcze), wskaźniki wartości produkcji przypadającej na jeden złoty funduszu płac (przyczyny odchylen od średniego wskaźnika branży), wskaźniki rotacji zapasów na przestrzeni kilku ostatnich lat (tendencje wzrostu, spadku, relacja do średniego wskaźnika rotacji środków obrotowych branży).

W. Szostak

BILANS PŁATNICZY I ROZRACHUNKOWY

Sprawozdawczość nasza, obrazująca stosunki ekonomiczne z zagranicą opiera się między innymi o system następujących bilansów:

1. Bilansu płatniczego — obejmującego ogół efektywnych wpływów otrzymanych od zagranicy oraz wypłat dokonanych na rzecz zagranicy za pośrednictwem krajowych banków dewizowych z tytułu wymiany towarów, usług i świadczeń oraz obrotów majątkowych i niektórych kredytowych, przy czym pozycją równoważącą bilans jest ruch złota. Podstawę do jego zestawienia stanowią wyłącznie materiały statystyki banków.

2. Bilansu rozrachunkowego — obejmującego należności i zobowiązania w stosunkach z zagranicą z tytułu obrotu towarowego (w tym również i obrotu złotem), usługowego oraz świadczeń, bez względu na termin i sposób zapłaty.

3. Bilansu operacji majątkowych i kredytowych — obejmującego całość obrotów z tytułu kredytów udzielonych i otrzymanych w stosunkach z zagranicą bez względu na formę oraz transakcje kupna i sprzedaży majątku. Saldo tego bilansu jest równe saldu bilansu rozrachunkowego, ale z odwrotnym znakiem.

Te dwa ostatnie bilanse sporządzane są w oparciu zarówno o materiały banków, jak i jednostek biorących udział w wymianie z zagranicą.

Zasadnicze powiązania między tymi trzema bilansami najłatwiej jest przedstawić na konkretnym przykładzie, przyjmując za podstawę rozumowania arkusz sprawozdawczy, jaki sporządza większość przedsiębiorstw usługowych, biorących udział w obrotach zagranicznych. Załóżmy, że księgowość przedsiębiorstwa wykazuje stan należności od zagranicy na początek roku w wysokości 100, w ciągu roku wyświadczone usług na 200, z tego rozliczono w kompensacie 30, a gotówką uregulowano 150. W związku z tym na koniec roku stan należności wyniósł 120. Na arkuszu sprawozdawczym przedstawiać to się będzie następująco:

Kraj	Stan na początek roku		Należności powstałe w okresie sprawozdawczym	Wpływy dewizowe			Rozliczono w kompensacie z zobowiązaniami	Stan na koniec roku	
	Wn	Ma		Ogółem	Clea-ring	Wolne dewizy		Wn	Ma
	100	—	200	150	100	50	30	120	—

Mając w podobny sposób opracowane zobowiązania możemy zestawić na tej podstawie wszystkie trzy bilanse i tak do bilansu płatniczego wejdzie w całości pozycja wpływów i wypłat, do bilansu rozrachunkowego — należności i zobowiązania. Natomiast w bilansie operacji majątkowych i kredytowych znajdzie odbicie w pozycji kredytów firmowych różnica między stanami na początek i koniec okresu. W naszym przykładzie będzie to 20, jako wzrost wykorzystania udzielonego przez nas kredytu.

Na tym przykładzie wyraźnie widać, że wpływy czy wypłaty dewizowe są tylko jedną z form ure-

gulowania należności, są funkcją wzajemnych rozliczeń. Tym samym bilans płatniczy nie może być traktowany jako obraz całości stosunków ekonomicznych z zagranicą, nawet jeśli uwzględnimy, że obejmuje on w obrotach towarowych długoterminowe kredyty państwowe i bankowe oraz kredyty krótkoterminowe, takie jak akceptacyjno-rembursowe, wekslowe.

Trzeba jednak zwrócić uwagę na jedną bardzo istotną cechę bilansu płatniczego, a mianowicie podział płatności na clearing i wolne dewizy, czego nie może dać bilans rozrachunkowy. Ten jednak przedstawia bardziej szczegółowo obroty w podziale rzeczowym.

Na tle wzajemnego powiązania tych trzech bilansów wyłania się problem stosunku bilansu rozrachunkowego do bilansu operacji majątkowych i kredytowych. Bilans płatniczy — jak wiadomo — składa się z dwu części, a to obrotów bieżących (towary, usługi, podróże zagraniczne i świadczenia niehandlowe) i obrotów wyrównawczych (kredyty, zmiany rachunków bankowych, ruch złota). Równocześnie zaś zgodnie z metodą bilansową każda transakcja musi być ujęta dwustronnie. Zgodnie z tym obroty bieżące znajdują zasadniczo swoje odbicie również w obrotach wyrównawczych. Na przykład sprzedaż za gotówkę powoduje zmianę stanu zapasów dewiz. Wyjątkiem będą tu tylko transakcje nieodpłatne, które bilansowane są od razu w obrotach bieżących.

Natomiast bilans rozrachunkowy obejmuje tylko obroty bieżące, a bilans operacji — obroty wyrównawcze. Tak więc następuje rozbieżność obrotów na dwa bilanse ściśle ze sobą związane. To rozbieżność obrotów powoduje jednak, że formalnie rzecz biorąc nie ma podstawy do nazywania tego rodzaju zestawień bilansami. Bowiem przyjęte powszechnie pojęcie bilansu wymaga dwustronnego wykazywania obrotów w związku z czym nastąpić może ich zbilansowanie. Tymczasem w naszym systemie większość transakcji wykazana będzie w każdym bilansie jednostronnie

(z wyłączeniem kompensat czy darów, które w tym samym bilansie ujęte będą dwustronnie). W związku z tym oba bilanse będą wykazywały salda w tej samej wysokości ale z odwrotnymi znakami (plus i minus).

W tym stanie rzeczy nie wydaje się celowe utrzymywanie w dalszym ciągu podziału na te dwa bilanse i należałoby sporządzać jeden bilans obejmujący wszelkie należności i zobowiązania z podziałem na obroty bieżące i wyrównawcze.

Odrębnym zagadnieniem jest przyjęcie odpowiedniej nazwy dla takiego bilansu. Właściwe byłoby przyjęcie nazwy „bilans rozrachunkowy”, gdyż to

określenie — jak się wydaje — najbardziej odpowiada istocie tego bilansu. Trzeba jednak z drugiej strony przyznać, że to określenie do tej pory nie przyjęło się w języku ekonomistów i należy wątpić czy w ogóle przyjmie się ono. Zbyt długo bowiem stosowane było powszechnie w całej ekonomii określenie „bilans płatniczy”, choć wszyscy wiedzą, że obejmuje ono obroty nie tylko płatnicze, ale również wymianę, na przykład towaru za towar. Trudno chyba nam będzie przewyciężyć to tradycyjne określenie. Równocześnie stosowanie odrębnej nomenklatury powoduje powstawanie wielu istotnych trudności przy omawianiu problematyki bilansowej.

W związku z tym należałoby rozważyć możliwość określania naszego dotychczasowego bilansu płatniczego jako zestawienia wpływów i wypłat dewizowych lub przyjąć nazwę bilansu dewizowego lub walutowego. Natomiast tradycyjną nazwą bilansu płatniczego oznaczać dzisiaj nasz bilans rozrachunkowy oraz operacji majątkowych i kredytowych. Wydaje się, że to ustępstwo na rzecz ogólnie przyjętych i stosowanych pojęć i określeń jest w pełni uzasadnione, gdyż przyczyni się do usunięcia zachodzących rozbieżności na tle terminologii.

Nie chcąc jednak przesądzać tej sprawy będę w dalszych rozważaniach stosował naszą dotychczasową nomenklaturę bilansów.

Niemniej istotnym zagadnieniem jest wyraźne określenie roli jaką ma odegrać bilans płatniczy i bilans rozrachunkowy w obrazowaniu wymiany z zagranicą oraz celów jakim mają służyć oba bilanse.

Bilans płatniczy, będący funkcją bilansu rozrachunkowego, jest właściwie swego rodzaju bilansem obrotów centralnej kasy walutowej państwa, jaką w naszym systemie jest Narodowy Bank Polski. To ograniczenie roli jedynie do obrazowania działalności banku jako kasy walutowej, powoduje, że może on być tylko instrumentem bieżącej polityki utrzymania płynności banków. W związku z tym w oparciu o ten bilans równoważyć powinno się płatności w ich ostatnim stadium regulacji. Z tego punktu widzenia mniejsze znaczenie ma tu rozbieżność rzeczowe obrotów (towary, usługi itd.), natomiast istotny jest sposób zapłaty (gotówka, w kredycie), gdyż on decyduje o rachunkach bankowych. Równocześnie zaś taki bilans zestawiany być musi dla stosunkowo krótkich okresów czasu. Oddziaływać zaś na jego kształtowanie można praktycznie jedynie poprzez nakazy i zakazy.

Pomimo jednak tak ograniczonego zakresu, jaki daje bilans płatniczy, służy on praktycznie od wielu lat jako jedyny instrument polityki gospodarczej w zakresie stosunków ekonomicznych z zagranicą. Złożyło się na to wiele przyczyn. Przede wszystkim więc odegrała tu rolę możliwość stosunkowo łatwego jego sporządzania. Mając odpowiednio zorganizowaną statystykę w bankach można było tą drogą otrzymywać dokładne dane w krótkich okresach czasu. Równocześnie zaś powstanie znacznych rozbieżności między parytetowymi kursami dewiz a realną siłą nabywczą złotych spowodowało, że zaczęto zwracać uwagę jedynie na efektywne płatności dewizowe, a nie na całokształt stosunków ekonomicznych z zagranicą. Chodziło bowiem w pierwszym rzędzie o ustalenie stosunku gospodarstwa narodowego do zagranicy pod względem płatniczym

tak, aby nie dopuścić do niewypłacalności. Natomiast mniejszą wagę przywiązywano do całości rozliczeń z tytułu stosunków gospodarczych z zagranicą, a także do ich złotowego obrazu. I tak na przykład w wielu usługach, w których następuje wzajemne okresowe kompensowanie należności z zobowiązaniami nie interesowano się globalnymi kwotami obrotów czy stanami należności lub zobowiązań, ale zwracano uwagę na saldo płatnicze tych rozliczeń.

Wydaje się, że obecnie nadszedł już czas, aby w polityce utrzymania równowagi gospodarstwa narodowego w stosunku do zagranicy przestać opierać się na bilansie płatniczym. Polityka ta uwzględniać musi całokształt stosunków, czyli wszelkie należności i zobowiązania, a nie tylko wpływy i wypłaty.

Z punktu widzenia interesów gospodarstwa narodowego nie znajduje zupełnie uzasadnienia system dotychczasowy, w którym w bilansie płatniczym znajdują odbicie jedynie obroty kredytowe, dotyczące wymiany towarowej i to o ile przechodzą one w jakiejkolwiek formie przez bank. Będą to więc kredyty rządowe, bankowe (finansowe, akceptacyjno-rembursowe) oraz handlowe w formie kredytów wekslowych, gwarantowanych przez banki. Poza bilansem, a tym samym poza planowanym kształtowaniem znajdują się tak zwane kredyty firmowe zarówno w obrotach towarowych, jak i usługowych, przez które rozumiemy różnorodne formy kredytowania. Będą to zarówno kredyty wekslowe niegwarantowane przez banki, jak i kredyty w otwartym rachunku o różnorodnych formach, a między innymi: nierozliczone należności i zobowiązania w przedsiębiorstwach usługowych, niewykupione dokumenty inkasowe. Również w tej grupie kredytów ujęte będą udzielone i otrzymane a nierozliczone zaliczki oraz otwarte a niewykorzystane akredytywy pokryte z góry, które w bilansie płatniczym traktowane są jako zwykłe wpływy i wypłaty.

Dla gospodarstwa narodowego te formy kredytów mają takie same znaczenie jak kredyty przechodzące przez banki. W tym samym bowiem stopniu, w przypadku kredytów otrzymanych, finansować będą działalność rynku wewnętrznego, a następnie wymagać będą spłat, a przy kredytach udzielonych powodować będą finansowanie zagranicy i tym samym konieczność dokonania odpowiednich nakładów rynku wewnętrznego. Różne natomiast mogą być ich koszty i warunki, a tym samym i opłacalność dla gospodarstwa narodowego. Ale właśnie z tego względu powinna istnieć jednolita polityka i jednakowe traktowanie tych kredytów tak, aby nie dopuścić do zbyt wielkiej a niekontrolowanej samodzielności jednostek biorących udział w obrotach zagranicznych. Ta samodzielność bowiem wykorzystana niewłaściwie spowodować może trudności w utrzymaniu bilansu w równowadze.

Niemniej istotne znaczenie dla całości życia gospodarczego posiada wartość obrotów kompensacyjnych czy nieodpłatnych w towarach, czego również nie uwzględnia nasz bilans płatniczy.

Dlatego też należałoby uznać bilans rozrachunkowy, jako podstawowy instrument polityki utrzymania równowagi obrotów zagranicznych.

W oparciu dopiero o ten bilans będzie można wpływać na jednostki biorące udział w stosunkach

ekonomicznych z zagranicą w ich poszczególnych dziedzinach działalności. Tym bardziej, że przy obecnym urealnionym kursie będziemy mogli, poza nakazami i zakazami, stosować za pomocą złotych odpowiednie bodźce ekonomiczne kształtujące obroty dewizowe.

Równocześnie zaś w szerszym stopniu pozwoli to na zajęcie się złotowym wyrazem obrotów z zagranicą.

Na tle dotychczasowych rozważań powstaje zasadnicze pytanie, jaka jest wobec tego rola obecnego bilansu płatniczego i czy w ogóle sporządzanie tego bilansu jest celowe.

Wydaje się, że o ile bilans rozrachunkowy powinien być instrumentem ogólnej polityki długofalowej, mającej za zadanie utrzymanie zarówno równowagi płatniczej w stosunku do zagranicy, jak i równowagi w odniesieniu do rynku wewnętrznego, o tyle bilans płatniczy w skondensowanej formie powinien orientować o sytuacji płatniczej banków, o ich płynności. W ten sposób rola tego bilansu ograniczy się do roli uzupełniającej bilans rozrachunkowy, a równocześnie bilans płatniczy będzie podstawą codziennej pracy banków w zakresie obrotów dewizowych.

Jeśli jednak bilans rozrachunkowy spełniać ma tak zasadniczą funkcję, to musi on rzeczywiście przedstawiać całość stosunków ekonomicznych z zagranicą. Obecnie bilans ten, mimo że ma znacznie szerszy zakres — jak mówiliśmy — niż bilans płatniczy, to jednak nie obejmuje wszystkich obrotów. Przyczyną tego było z jednej strony przyjęcie założenia, że bilans nie może opierać się na szacunkach, a z drugiej, że powinien przedstawiać tylko obroty społecznej części gospodarstwa narodowego. Przy takim nastawieniu pominięto zupełnie obroty osób prywatnych, nie powodujące płatności dewizowych, uważając błędnie, że te obroty nie mają wpływu na rynek wewnętrzny.

Dlatego też przede wszystkim należałoby włączyć, w oparciu o dokonany szacunek, wartość darów w naturze (paczki) otrzymywanych i udzielanych. Szczególne znaczenie mają paczki otrzymywane, bo choć w ogólnych naszych obrotach towarowych odgrywają one prawdopodobnie niewielką rolę, to jednak na rynek artykułów konsumpcyjnych oddziaływały w poważnym stopniu. Obecnie na skutek wzrostu masy towarowej na rynku ich rola uległa pewnemu ograniczeniu, ale na pewno nie w takim stopniu, aby uzasadnione było ich pomijanie. Przyjmując bowiem, że przeciętna wartość paczki wynosi około dziesięciu dolarów, to przy ilości 874 tysięcy paczek w 1956 roku¹⁾ otrzymamy, stosując kurs parytetowy, około 35 milionów złotych. Przypuszczać należy, że taką samą wartość stanowią tak zwane listówki. Łącznie więc dary w naturze wyniosłyby około 70 milionów złotych parytetowych. Do tego należałoby uwzględnić jeszcze dary przesyłane na rzecz różnych organizacji.

Niemniej istotny dla rynku wewnętrznego jest wywóz i przywóz towarów przez obywateli polskich w ramach ich wyjazdów zagranicznych. O ile w innych krajach zjawisko to zasadniczo nie występuje, o tyle u nas, z uwagi na istniejące różnice cen, obrót ten jest znaczny, nawet jeśli pominiemy przemysł. Trzeba jednak podkreślić, że ustalenie metody szacunku tego obrotu jest dość trudne. Można byłoby się tu oprzeć na przepisach celnych, określających

co można wwozić bez cła oraz na wpływach celnych. Nie można przy tym zapomnieć, że obrót ten zasadniczo powinien się dewizowo zbilansować, jeśli pominiemy otrzymane za granicą dary plus zysk.

Wywozi się bowiem zasadniczo artykuły o wysokiej cenie dewizowej, a niskiej złotowej, a przywozi się towary o niskiej cenie dewizowej, a wysokiej złotowej. W tym zakresie działa doskonale dążenie do osiągnięcia maksymalnych korzyści złotych przy wyrównanych obrotach dewizowych. Pomimo że przy takim założeniu saldo bilansu nie ulegnie zmianie, to jednak nastąpi istotna wymiana towarów na rynku.

Przyjmując jednak, że każdy wyjeżdżający za granicę wywozi ze sobą towarów za 20 dolarów a przywozi za 25 dolarów, to przy ilości wyjeżdżających w roku 1958 wynoszącej około 70 tysięcy osób²⁾ otrzymamy 5,6 miliona złotych przy wywozie i 6,6 miliona w przywozie.

Weźmy dalej dla przykładu ruch turystyczny z Czechosłowacją w ramach konwencji. Wiadome jest wszystkim, że podjęte w Polsce korony, które w bilansie wykazane są jako wydatek, wracają z powrotem do kraju w postaci towaru. Podobnie zresztą jest z zakupem przez obywateli polskich innych walut krajów socjalistycznych i dlatego też nie można tych pozycji traktować jako definitywnego wydatku naszego bilansu. Również w pewnej części wracają do kraju w postaci towaru diety przy wyjazdach służbowych.

Poza tym należałoby uwzględnić szacunkowo wywóz mienia przez emigrantów oraz przywóz przez imigrantów.

Rozważając właściwe ujęcie wszelkiego rodzaju darów należałoby zastanowić się nad darami w postaci zrzeczenia się praw przez cudzoziemców do majątku ruchomego i nieruchomego w Polsce na rzecz krajowców. Ta forma darów jest również szeroko stosowana, ale mimo to wartość tych darów nie jest nigdzie rejestrowana, przede wszystkim z uwagi na trudności wyszacowania tej wartości w cenach światowych.

Odrębnym zagadnieniem jest sprawa walut obcych, będących w posiadaniu osób prywatnych.

Chodzi tu przede wszystkim o przywóz do kraju tych walut przez krajowców, następnie o ich odprzedaż bankowi oraz o wywóz posiadanych walut z własnych zapasów. Obecnie ani przywóz, ani wywóz nie podlega rejestracji dla potrzeb bilansu. Natomiast odprzedaż bankowi krajowemu posiadanych przez krajowca walut obcych jest uważana jako obrót bilansowy, czyli obrót między krajem a zagranicą. Wydaje się, że jest to bardzo duże uproszczenie zagadnienia. Zarówno bowiem zakup towarów za walutę w Banku PKO czy pokrycie kosztów przejazdu w walucie przez krajowca jest obrotem czysto krajowym w rozumieniu bilansu rozrachunkowego. Możliwe, że dla płatniczego bilansu banku istotny jest wpływ dewiz, ale to jest już odrębne zagadnienie. Trudność w tym względzie polega na tym, że trzeba byłoby rejestrować przywóz i wywóz walut posiadanych przez krajowców, a wszelkie późniejsze odprzedaże pomijać, choć mogą one dotyczyć walut posiadanych jeszcze z okresu wojennego czy przedwojennego. W każdym bądź razie do czasu uregulowania tej sprawy wpływy za sprzedane

1) Rocznik Statystyczny 1957 str. 216.

2) W oparciu o dane pierwszego półrocza na podstawie Handlu Zagranicznego Nr 11 str. 34.

przez Bank PKO towary za walutę obcą nie mogą być wykazywane w darach, jak i wpływy za koszty przejazdu nie mogą być ujmowane w podróżach zagranicznych. Trzeba byłoby podjąć próbę wyszacowania dla potrzeb bilansu wartości przesyłanych walut w listach i paczkach.

Należy przypuszczać, że suma przywiezionych i przesłanych walut jest wyższa od sumy wpływów walutowych Banku PKO i Orbisu, pochodzących od krajowców dewizowych.

Bezsprzecznie wartość tych poszczególnych rodzajów obrotów osób prywatnych nie jest wielka, w sumie jednak na pewno dadzą one kwotę, która rzuto-

wać będzie na rynek artykułów konsumpcyjnych, czego dowodem są sklepy komisowe i bazy. Jeśli więc nie z uwagi na dewizowy obraz bilansu, to z uwagi na politykę państwa na tym rynku konieczne jest ustalenie wartości tych obrotów.

Również pewne znaczenie dla tej polityki miałyby szacunkowe ustalenie wartości zapasów walut obcych, będących w posiadaniu osób prywatnych.

Wprowadzenie tych zmian w metodologii opracowywania bilansów przyczynić się powinno w dużym stopniu do właściwego przedstawienia stosunków gospodarczych z zagranicą.

J. Wesółowski

ZAGADNIENIE EKONOMICZNYCH KRYTERIÓW PODZIAŁÓW OBIEGU PIENIĘŻNEGO

Sprawą, omówieniem której chcielibyśmy się zająć będzie zagadnienie znalezienia ekonomicznych kryteriów dla podziału obiegu pieniężnego, w przeciwstawieniu do dokonanego podziału na pieniądź gotówkowy i pieniądź bezgotówkowy, podziału opartego w zasadzie na kryteriach z zakresu techniki oraz form organizacji płatności i rozliczeń. Jest bowiem rzeczą niekonsekwentną i zgoła niezrozumiałą, że we wszystkich rozważaniach i analizach przeprowadzanych w dziedzinie ekonomiki pieniądza — bo w tej dziedzinie prowadzona jest dyskusja — operuje się pojęciami z zakresu fizycznej formy występowania pieniądza w jednej tylko z jego funkcji, a mianowicie funkcji środka zapłaty. Wprawdzie funkcja ta jest w obrocie gospodarczym najbardziej konkretna i uchwytana, tym niemniej nie uwzględnia się faktu, że nowoczesne systemy pieniężne, niezależnie od formy ustroju gospodarczego, charakteryzują się daleko posuniętym stopniem dematerializacji form pieniądza, a więc zanikiem jego substancji materialnej na rzecz abstrakcyjnej jednostki pieniężnej.

Nie ma więc potrzeby opierać i uzależniać zasadniczych rozważań o charakterze ekonomicznym od obowiązujących, na podstawie norm prawa finansowego czy bankowego, form występowania środków pieniężnych oraz od obowiązującej techniki zapłat i rozliczeń. Wprawdzie zjawiska ekonomiczne przebiegają w formach prawem przewidzianym, tym niemniej, jako przedmiot badań ekonomicznych, posiadają swoją całkowitą samodzielność (prawa ekonomiczne). To samo dotyczy zagadnień pieniądza, jako szczególnego rodzaju zjawiska ekonomicznego w odróżnieniu od pieniądza w sensie prawnym, jako środka płatniczego, posiadającego ustawową moc zwalniania z zobowiązań.

Do ekonomicznej istoty pieniądza nie należy więc zagadnienie jego fizycznej postaci (gotówkowej, bezgotówkowej, wkładowej, bankowej, kredytowej itp.)¹⁾ czy techniczno-organizacyjnej formy w jakiej występuje on w obrocie płatniczym, lecz jedynie zdol-

ność do równoczesnego powszechnego wykonywania funkcji pieniężnych, to jest funkcji miernika wartości, środka obiegu, środka zapłaty oraz środka przechowywania wartości w czasie.

Wydaje nam się celowe krótkie zapoznanie się z dotychczasowym dorobkiem i poglądami najbardziej reprezentatywnych autorów burżuazyjnych na temat ekonomicznych kryteriów podziału obiegu pieniężnego w celu wykazania, że postawiony przez nas temat, tak ważny w teorii i praktyce bankowości typu socjalistycznego, nie tylko że nie jest w literaturze kapitalistycznej nieznanym i nowym, ale posiada ponadto swoją bogatą historię.

Zagadnienie ekonomicznych kryteriów podziału obiegu pieniężnego w gospodarce kapitalistycznej w świetle poglądów ekonomistów burżuazyjnych (A. Smith, T. Joplin, J. G. Kinnear, Tooke i szkoła bankowa, O. Clair, V. Lahn, A. Wagner, H. Neisser, J. M. Keynes).

Z faktu, że całkowita ilość środków płatniczych, obiegająca w systemie gospodarczym, nie jest z punktu widzenia ich ekonomicznych funkcji jednorodną masą, zdawało sobie sprawę już od dawna wielu autorów. Już klasycy ekonomii politycznej, a w szczególności twórca szkoły liberalnej, Adam Smith stwierdził²⁾, „że obieg pieniędzy kraju składa się z dwóch odrębnych odgałęzień: z obiegu pomiędzy samymi przedsiębiorstwami i z obiegu pomiędzy przedsiębiorstwami a konsumentami. Choć te same sztuki pieniądza złotego lub odcinki pieniądza papierowego mogą być używane raz w jednym obiegu, raz w drugim, to jednak ponieważ oba obiegi są równoczesne, więc dla każdego z nich niezbędny jest pewien zasób pieniądza jednego lub drugiego rodzaju. Wartość dóbr krążących między różnymi przedsiębiorstwami nie może nigdy być wyższa niż wartość dóbr krążących między przedsiębiorstwami a konsumentami, wszystko bowiem, co kupują przedsiębiorcy, jest ostatecznie przeznaczone na sprzedaż dla konsumentów. Obrót między przedsiębiorstwami, jako hurtowy, wymaga na ogół dość znacznych sum na poszczególne transakcje. Przeciwnie, obrót między przedsiębiorstwami a konsumentami, w zasadzie de-

¹⁾ Bezgotówkowe środki płatnicze, a zwłaszcza powstające w drodze tworzenia pieniądza przez banki kapitalistyczne występują w literaturze zachodnioeuropejskiej, głównie niemieckiej pod najrozmaitszymi określeniami jako pieniądź książkowy (Buchgeld u Neissera) pieniądź przekazowy (Überweisungsgeld u Hahna) depozyty kredytowe (u Schulze-Gävernitz) formalna siła kupna (formale Kaufkraft u A. Webera) wkłady niewłaściwe (unechte Depositen u Schumpetera) pieniądź żyrowy (u Bendixena), depozyty kredytu książkowego (Buchkreditdepositen u Cassela).

Cytowano według: Valentin Wagner: Geschichte der Kredittheorien. Eine dogmenkritische Untersuchung Wien 1937.

²⁾ Adam Smith: Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów Warszawa 1954. Str. 405 i następane.

taliczny, wymaga często tylko bardzo drobnych sum; nierzadko wystarcza szyling czy nawet pół pensa. Lecz drobne sumy obiegają znacznie szybciej niż sumy wielkie. Szyling zmienia właścicieli znacznie częściej niż gwinea, a pół pensa częściej niż szyling. Choć więc roczne zakupy ogółu konsumentów są co do wartości co najmniej równe rocznym zakupom ogółu przedsiębiorców, to jednak biorąc ogólnie mogą być dokonane za pomocą znacznie mniejszej ilości pieniądza; te same bowiem sztuki lub odcinki pieniądza dzięki szybszemu obiegowi spełniają rolę narzędzia dla znacznie większej liczby zakupów, niż gdy chodzi o zakupy przedsiębiorców.

Pieniędzem papierowym można pokierować bądź w taki sposób, aby jego zasięg ograniczył się w znacznej mierze do obrotu między różnymi przedsiębiorstwami bądź też tak, aby objął również w dużym stopniu obrót między przedsiębiorstwami a konsumentami³⁾.

Smith ogranicza się jednak tylko do tego stwierdzenia, nie analizując bliżej charakteru obu kołobiegów, oraz przede wszystkim funkcji ekonomicznych, obiegających w nich środków pieniężnych, czyniąc jednak spostrzeżenia i zalecenia, aby emisja biletów bankowych uwzględniała tę okoliczność, że banknoty mogą cyrkulować bądź w obiegu pomiędzy przedsiębiorstwami, bądź w mniejszym kwotowo kołobiegu dochodowym.

Dokonane przez A. Smitha ustalenie podziału oraz ekonomicznych funkcji poszczególnych elementów obiegu pieniężnego w gospodarstwie kapitalistycznym zasługuje na specjalne podkreślenie o tyle, że zachowało swoją pełną teoretyczną ważność we współczesnej burżuazyjnej teorii pieniądza, czego dowodem jest powołanie się Keynes'a oraz przejęcie i wykorzystanie tego podziału wraz z umieszczeniem powyższego cytatu in extenso w przypisach podstawowego dzieła Keynes'a o pieniądzu „A Treatise on Money”³⁾ oraz kontynuowanie smithowskiego podziału środków pieniężnych, jako podstawowego kryterium podziału depozytów (pieniądza bankowego) będących współczesną formą pieniądza — na depozyty dochodowe, handlowe, oszczędnościowe⁴⁾ itd., co będzie przedmiotem szczegółowej analizy w dalszej części opracowania.

Podobny podział obiegu pieniężnego przeprowadził Thomas Joplin⁵⁾ ustalając, że „pieniądz znajdujący się w obiegu może być podzielony na dwa jego rodzaje; na pieniądz, który jest używany w wymianie artykułów konsumpcyjnych i na pieniądz, który jest używany dla dokonywania przeniesień (transfers) kapitału i własności. Pierwszy może być określony jako obieg konsumpcyjny, ten drugi jako obieg abstrakcyjny”.

Jasne sformułowanie zagadnienia podziału obiegu pieniężnego z punktu widzenia jego ekonomicznych funkcji znajdujemy również u J. G. Kinnear'a, cytowanego w przypisach do trzeciego tomu Kapitału⁶⁾. „Pieniądza — stwierdza Kinnear — używa się do wykonywania dwóch zasadniczo różnych operacji. Jako środek wymiany między handlującym i handlującym jest on narzędziem, które służy do przekazywania kapitału, to znaczy do wymiany określonej sumy kapitału w pieniądzu na taką samą sumę kapitału w towarach. Ale pieniądz wyłożony na wy-

płatę zarobków robotniczych oraz na kupno i sprzedaż, odbywające się między handlującym a konsumentem, nie jest kapitałem lecz dochodem. Jest to część dochodu całego społeczeństwa, przeznaczona na codzienne wydatki. Pieniądz ten obiega w nieustannym codziennym życiu i tylko taki pieniądz można nazwać środkiem cyrkulacji (currency) w ścisłym tego słowa znaczeniu. Wypożyczanie kapitału zależy wyłącznie od woli banku lub innych posiadaczy kapitału, gdyż tacy, którzy pragną zaciągnąć pożyczkę, znajdują się zawsze. Ale ilość środków cyrkulacji zależy od potrzeb społeczeństwa, w którego obrębie pieniądz obiega, obsługując codzienne wydatki”.

Koncepcja podziału obiegu pieniężnego, opartego na ekonomicznych funkcjach wykonywanych przez określone rodzaje środków pieniężnych doczekała się jeszcze pełniejszej analizy w pracach Tooke'a⁷⁾. Nawiązując do ustaleń Smitha rozwija on swoją naukę o funkcjach kredytowych środków płatniczych. Tooke uważa, że przeprowadzenie wyraźnej linii podziału pomiędzy różnicowanymi ekonomicznie funkcjami środków obiegowych, posiada kapitalne znaczenie dla zrozumienia mechanizmu wymiany. Obieg dokonujący się wewnątrz sfery przedsiębiorstw (circulation between dealer and dealer) jest obiegiem „kapitału”. Obieg dokonujący się pomiędzy przedsiębiorcą — producentem a konsumentem (circulation between dealer and consumer) nazywa „cyrkulacją”. Odpowiednio do powyższych ustaleń stwierdza on, że popyt na kredyty zgłaszany do banków dzieli się na popyt kapitałowy i popyt cyrkulacyjny. Sens tego z początku niezbyt może zrozumiałego podziału da się poglądowo wyjaśnić, że obieg pomiędzy przedsiębiorstwami a konsumentami odbywa się ponad ładą sklepową, ten drugi natomiast poza nią. W pierwszym przypadku przedmiotem obrotu jest produkt społeczny, a w szczególności dochód społeczny netto, a środki obiegowe, które są zaangażowane w obrocie reprezentują pieniądz dochodowy, służą bowiem dla rozdziału i wydatkowania dochodu jednostek. W drugiej sferze obiegu środki wymiany służą dla przeniesień „kapitałów” w rozumieniu dóbr kapitałowych, lub półproduktów rozumianych nie tylko w sensie czysto technologicznym, lecz głównie ekonomicznym, to znaczy produktów niedojrzałych jeszcze do tego, aby być przedmiotem transakcji o charakterze rozdziału dochodu narodowego. Konieczność dokonywania transakcji wynika z tego, że proces produkcji jest rozczłonkowany na kilka czy kilkanaście faz produkcyjnych i faz obrotu handlowego. Transakcje pomiędzy przedsiębiorstwami produkcyjnymi i handlowymi w toku następujących po sobie cyklów produkcyjno-obrotowych, aż do kupca detalicznego, są przeniesieniami dóbr kapitałowych, które Tooke nazywa przeniesieniami kapitału (transfers of capital). Ponieważ obroty nie odbywają się w sferze dochodu, a więc i środki wymiany, które biorą w nich udział nie są jego zdaniem pieniądzem we właściwym tego słowa znaczeniu. Przeniesienia kapitałów dokonujące się w procesie produkcji nie wymagają współdziałania pieniądza w sensie fizycznym. Są one dokonywane po największej części przez „transakcje bankowe” „kredyty”, bez udziału monet czy banknotów. Kredytowe środki płatnicze są więc przeznaczone wyłącznie dla obsługi wewnętrznych obrotów przemysłu i handlu.

3) J. M. Keynes: A Treatise on Money str. 33—36 1930.

4) Jak wyżej str. 34—36.

5) Thomas Joplin: Outlines of a System of Political Economy London 1823 str. 157.

6) Patrz Kapitał Tom III część I. Warszawa 1957 str. 485.

7) T. Tooke: Inquiry into Currency Principle London 1844.

Po dokonaniu tych zasadniczych ustaleń w zakresie rozróżniania środków pieniężnych o charakterze produkcyjnym, od obrotów o charakterze rozdziału i realizacji dochodów jednostkowych, Tooke dokonuje niezwykle ważnego stwierdzenia o charakterze ekonomicznym, a mianowicie, że pojawianie się w obrocie gospodarczym kredytowych środków płatniczych nie wywiera żadnego wpływu na załócenie równowagi gospodarczej w sensie braku wpływu dodatkowej masy środków płatniczych na ceny. Wewnątrzprzemysłowy czy wewnątrzhandlowy obieg pieniężnych środków kredytowych nie posiada żadnego związku ze sferą dochodów indywidualnych. Na tej zasadzie wzrost ilości pieniądza kredytowego dla obsługi transakcji dobrami kapitałowymi nie dotyczy i nie wpływa na sferę dochodową. System cen, w szczególności ich poziom może być zdaniem Tooke'a zachwiany wówczas, gdyby kredytowe środki płatnicze dostały się do sfery dochodowej.

Reasumując poglądy szkoły bankowej — bo pod taką nazwą weszły poglądy Tooke'a, jako jej twórcy do nauk ekonomicznych, można stwierdzić że:

- 1) Szkoła ta rozróżnia dwa kołobiegi pieniężne, a mianowicie,
 - a) kołobieg produkcyjno-obrotowo-kredytowy, obsługujący za pośrednictwem kredytowych środków płatniczych — weksli, czeków bankowych⁸⁾, przelewów wszystkie stadia procesu produkcyjno-obrotowego aż do stadium końcowego konsumenta.
 - b) kołobieg pieniężno-dochodowy, obsługujący rozdział dochodów jednostkowych,
- 2) Zwiększenie ilości pieniądza w obiegu gospodarczym w drodze zwiększania ilości kredytowych środków płatniczych nie posiada wpływu na poziom cen nie tylko w obrocie przemysłowo-handlowym, lecz również detaliczno-konsumpcyjnym.
- 3) Ogólny poziom cen wyznaczany jest natomiast przez pieniądz dochodowy. Nominalne zwiększenie się ilości pieniądza dochodowego wywiera wpływ na ceny w sensie ich wzrostu, co prowadzi do zachwiania równowagi gospodarczej.
- 4) Cykulacja kredytowych środków płatniczych, która jest uruchamiana przez banki lub za ich pośrednictwem nie jest jednak ekonomicznie bez znaczenia, ponieważ wiąże się nie tylko z technologicznym rozczłonkowaniem procesu produkcyjnego, lecz również z zapewnieniem nieprzerwanego jego przebiegu w tym sensie, że wstrzymanie dopływu kredytowych środków płatniczych powoduje zahamowanie w ciągłości produkcji. Tym samym Tooke wskazuje na szczególną formę produkcyjnego kredytu obrotowego nie służącego rozszerzaniu produkcji, lecz jedynie utrzymaniu jego ciągłości.
- 5) Zasadą szkoły bankowej jest to, że wypracowała i wyraźnie wydzieliła w procesie gospodarczym specyficzną czysto obrotową funkcję kredytowych środków płatniczych.

*

Smithowski podział obiegu pieniężnego, poprzez Tooke'a i szkołę bankową przeszedł w różnych

⁸⁾ Banknot w swojej pierwotnej historycznej postaci był dokumentem kredytowym, wynikającym ze zdeponowania określonej ilości złota w banku i był zobowiązaniem bankiera do jego zwrotu. Patrz: Z. Karpiński: Etapy rozwoju banków biletowych. IV Banki biletowe jako centrale zapasów złota.

Wiadomości NBP Nr 7/58 str. 337.

wariantach i sformułowaniach do nowszych teorii pieniądza, stanowiąc punkt wyjścia i podstawę dla tak zwanego „podejścia dochodowego” w teorii pieniądza⁹⁾, którego niektóre aspekty i niektórych przedstawicieli omówimy w związku z naszym tematem.

Tak na przykład St. Oswald Clair¹⁰⁾ stwierdza, że kredytowe środki płatnicze są neutralne z punktu widzenia ich wpływu na ceny (preisneutral), ponieważ pośredniczą one jedynie w obrocie półproduktów (Vorprodukte), nie mogą one mieć ponadto żadnego wpływu na ceny dóbr konsumpcyjnych, ponieważ rynek na te dobra jest rynkiem „kasyowym”, na którym obiega tylko gotówka. Na uwagę zasługuje również Johanssen¹¹⁾, poglądy którego, jak stwierdza S. Rączkowski, wywarły silny wpływ na Keynes'a.

* * *

Z szerzej rozpracowanych koncepcji w interesującym nas zagadnieniu na uwagę zasługuje dorobek Adolfa Wagnera¹²⁾, jako autora pojęć pieniądza konsumenta i pieniądza producenta.

A. Wagner, analizując współczesną gospodarkę pieniężno-kredytową oraz nie dokonując formalno-płatniczych rozróżnień substancji materiału pieniężnego w sensie pieniądza metalowego, złotego srebrnego, waluty podwójnej czy też papierowej, opiera swój podział na czysto ekonomicznych funkcjach poszczególnych elementów obiegu pieniężnego:

1. Ten pieniądz, który służy do pośredniczenia w zakupach konsumentów w obrocie „prywatnym” nazywa pieniądzem konsumenta (Konsumentengeld, Konsumenteneinkaufsgeld).

2. Ten pieniądz, który ma zastosowanie w kołach producentów, w świecie interesów, jako kapitał w formie pieniężnej, niezbędny dla przeprowadzenia procesu produkcji, nazywa pieniądzem producenta (Produzentengeld, Unternehmerngeld, Geschäftsgeld).

Ad 1) Pieniądz konsumenta składa się z tych jednostek pieniężnych, które w systemie podziału pracy, opartym na zróżnicowaniu zawodowym, służą do zakupu i zapłaty dóbr (rzeczy i usług o charakterze osobistym) w celu zaspokojenia „prywatnych” potrzeb. Pieniądz konsumenta obejmuje te jednostki pieniężne, które rzeczywiście służą temu zastosowaniu wraz z tymi zapasami w kasach „prywatnych” wszystkich konsumentów wielkich i najmniejszych jak również ludzi interesu, jako konsumentów, którzy trzymają je z przeznaczeniem konsumpcyjnego ich zużycia. Pieniądz ten przychodzi regularnie do rąk podmiotu gospodarującego w związku z jego stanowiskiem i pozycją w ogólnym procesie produkcyjnym. W drodze wyjątku mogą tu dochodzić wpływy ze sprzedanego majątku.

Tak pomyślany pieniądz konsumenta jest w gospodarstwie pieniężnym, opartym na podziale pracy i obrocie, niezbędną koniecznością. Występuje on tu jako środek wymiany i ekwiwalent dla zaspokajania potrzeb przy pomocy dóbr nie własnej produkcji, lecz dóbr produkowanych przez innych.

Zapotrzebowanie na pieniądz konsumenta wynika i wzrasta:

⁹⁾ W tej sprawie patrz: S. Rączkowski: Teoria pieniądza Keynes'a Warszawa—Łódź, strona 91 i następne.

¹⁰⁾ The Physiology of Credit and Money 1918. Cytowano według Valentin Wagner: Geschichte der Kredittheorien. Eine dogmenkritische Untersuchung Wien 1937.

¹¹⁾ Johanssen wszedł do literatury pod nazwą J.J. O. Lahn: Der Kreislauf des Geldes Berlin 1913.

¹²⁾ Adolf Wagner: Sozialökonomische Theorie des Geldes Leipzig 1908.

a) w miarę coraz bardziej postępującego wypierania gospodarki naturalnej i naturalnej opłaty za pracę,

b) w miarę wzrostu liczby i wielkości obrotów a więc w związku ze wzrostem liczby ludności, wzrostem jej dobrobytu, szybkością obiegu pojedynczej jednostki pieniądza,

c) w zależności od wysokości cen.

Spadek zapotrzebowania występuje przy okolicznościach odwrotnych. Pewna większa lub mniejsza część obiegu pieniężnego, niezależnie od tego czy występuje on w postaci pieniądza metalowego czy papierowego, związana jest pełnieniem funkcji pieniądza konsumenta w sensie wyżej sformułowanym. Ta część obiegu nie może być używana jako kapitał pieniężny. Tym niemniej na zasadzie urządzeń i mechanizmu kredytowego i bankowości, w szczególności instytucji obrotu bezgotówkowego, czyniącego zbędnym użycie fizycznych jednostek pieniężnych, część tego pieniądza może stanowić podstawę dla uruchomienia kredytów o przeznaczeniu produkcyjnym. Zadaniem instytucji bankowych oraz kredytowych jest między innymi przekształcanie możliwie dużej ilości pieniądza konsumenta w kapitał pieniężny.

Drugim rodzajem pieniądza, analizowanym przez A. Wagnera, posiadającym ściśle sprecyzowane ekonomiczne funkcje, jest pieniądz producenta, lub pieniądz obrotu handlowego czy pieniądz obrotowy (Produzentengeld, Geschäftsgeld).

W miarę jak gospodarstwo narodowe opanowane jest przez gospodarkę pieniężno-kredytową, tym bardziej produkcja opanowywana jest przez kapitał pieniężny, jako najbardziej dyspozycyjną formę kapitału. Pieniądz producenta, jako kapitał pieniężny, używany jest do celów produkcyjnych, zamieniając się w konkretny kapitał rzeczowy, a po zbyciu produkcji i jej opłacie zamienia się powtórnie w kapitał pieniężny. Przychody i rozchody pieniądza producenta są więc zewnętrznymi rzecz biorąc — podobne do przychodów pieniądza konsumenta. Ale ta czysto zewnętrzna okoliczność nie powinna mylić różnorodnych ról jakie spełnia pieniądz konsumenta i pieniądz producenta. Pieniądz konsumenta związany jest z zaspokojeniem potrzeb prywatnych. Wydany na ich zaspokojenie nie wraca więcej do wydającego, lecz musi być zastąpiony przez inne dochody. Pieniądz producenta jest natomiast kapitałem i może być użyty w różnorodnych zastosowaniach, z których przyływa on z powrotem do producenta sam z siebie, w procesie zbytu produkcji. Powrotny przyływ pieniądza producenta — sensu stricto — nie dotyczy jednak całej kwoty przychodów pieniężnych producenta, lecz tylko tej jej części, która odpowiada wartości wyłożonego kapitału pieniężnego, stanowiącej jego substytut. Całkowite wpływy pieniężne zawierają w sobie również zysk przedsiębiorcy, rentę, wynagrodzenie za pracę samego przedsiębiorcy, stanowiąc jego dochód na zaspokojenie jego potrzeb osobistych oraz potrzeb jego najbliższych. Ta kwota pieniądza wchodzi więc do kategorii pieniądza konsumenta. Tylko to co pozostanie po wydzieleniu dochodu i zostanie wpierw w formie pieniężnej przyłączone do kapitału pieniężnego pozostanie formą kapitału pieniężnego w jego czystej postaci, pozostanie pieniądzem producenta.

W procesie gospodarczym obrót pieniądzem producenta łączy się coraz bardziej ze zwiększającym się i coraz bardziej komplikującym zagadnieniem obrotem kredytowym, a więc korzystaniem z cudzego kapitału. Współdział różnego rodzaju urządzeń płatniczych (obrotu żyrowego, czekowego, clearing, surogaty pieniądza, weksle, banknoty i inne dokumenty obrotu kredytowego) wraz z operacjami bankowymi zaciemnia i czyni nieprzejrystym istotny dla naszego zagadnienia moment ścisłego rozróżniania form i funkcji pieniądza. W ten sposób rozwija się i jednocześnie zaciemnia obraz podziału obu wyodrębnionych na wstępie i koncepcyjnie jasno zarysowanych rozróżnień.

Pewna określona kwota kapitału pieniężnego o charakterze pieniądza producenta musi być trzymana jako zapas z przeznaczeniem na różnorodne cele. Może ona być rozczłonkowana u różnych producentów i kupców bądź też skoncentrowana w bankach. Kwota ta jest jednak kwotą związaną i jest odciągnięta od bezpośredniego użytkowania w formie kapitału pieniężnego w produkcji i handlu i nie może brać udziału w procesie zmiany form kapitału rzeczowego i pieniężnego. Oszczędność na tej kwocie i dalsze efektywne i skuteczne jej użytkowanie może być osiągnięte tylko w drodze dalszego rozwoju techniki bankowej i płatniczej oraz w drodze wzrostu zaufania do płatniczej funkcji surogatów oraz wyżej wspomnianych instytucji płatniczych.

A. Wagner, analizując dalsze okoliczności charakteryzujące zapotrzebowanie na pieniądz producenta stwierdza, że zależne jest ono od wyżej wspomnianych urządzeń obrotu surogatami pieniądza. Im bardziej są one rozwinięte i im większe jest zaufanie do prawidłowego ich funkcjonowania, tym bardziej można zaoszczędzić na kwotach fizycznie używanego pieniądza i w interesach handlowych, a również i w funduszach banków, przeznaczonych na ich pokrycie. Wielkość zapotrzebowania na pieniądz producenta zależna jest od tych samych okoliczności co zapotrzebowanie na pieniądz konsumenta, w szczególności od zakupów rzeczowych środków produkcji od osób trzecich, które muszą być opłacone oraz od wysokości płac i uposażeń. Stosunki kredytowe, występujące w toku operacji płatniczych pomiędzy producentami, polegające na kupnie — sprzedaży z odroczeniem zapłaty przesuwają — aczkolwiek tylko czasowo — zapotrzebowanie na pieniądz transakcyjny na okres późniejszy. Jest rzeczą oczywistą, że wzrost poziomu cen i płac, wystąpienie zjawisk spekulacji, w szczególności w okresie wzrostu koniunktury, powodują wzrost zapotrzebowania na pieniądz producenta. Spadek zapotrzebowania występuje w okolicznościach odwrotnych.

Omawiając kształtowanie się zapotrzebowania na pieniądz transakcyjny oraz czynniki wyznaczające go, A. Wagner zwraca uwagę na znaczenie „ceny na pieniądz transakcyjny” czyli na wysokość stopy procentowej.

W analizie A. Wagnera pieniądz producenta składa się z kilku części składowych. Pieniądz producenta obejmuje:

1) kapitał pieniężny znajdujący się w posiadaniu producentów i kupców oraz pieniądz nowo wpływający do nich bądź bezpośrednio, bądź za pośrednictwem banku, jako ich dochód,

2) pieniężne zapasy kasowe na pokrycie wydatków bieżących, związanych z przeprowadzaniem procesu produkcji,

3) pieniężne fundusze rezerwowe, jako zapas na nieprzewidziane wydatki,

4) zasoby pieniężne również w walucie obcej, sztaby kruszców szlachetnych i metali stanowiących materiał monetarny (złoto, srebro), które nie posiadają z góry określonego przeznaczenia tak odnośnie celu, jak i czasu ich użytkowania, ale przeznaczone są do pełnienia funkcji kapitału w produkcji i obrocie. Zasoby te używane są na przykład dla płatności zagranicznych, w przypadkach katastrof politycznych, rewolucji, katastrof gospodarczych, kryzysów, bankructw, zawieszenia wypłat przez system kredytowy itd.,

5) również pieniądz konsumenta, który niekiedy aż do jego wydatkowania leży nieproduktywnie w posiadaniu ich właścicieli albo włożony jest do banków może stać się pieniądzem producenta i jako taki funkcjonować w procesie gospodarczym, będąc wypożyczanym na krótki termin.

Wszystkie wymienione części składowe pieniądza producenta mogą — o ile nie są bezpośrednio użytkowane przez ich właścicieli — być wpłacone i skoncentrowane w banku.

Pomiędzy obydwojma wyżej scharakteryzowanymi formami pieniądza istnieje w procesie produkcji rozdziału i konsumpcji stały proces przechodzenia i zmiany jednej formy w drugą i na odwrót.

1. W procesie produkcyjnym pieniądz producenta ulega przemianom na pieniądz konsumenta, przechodząc ze sfery produkcji do sfery obiegu, oczywiście nie w całości lecz w dużej jego części.

2. W procesie rozdziału owoców produkcji pieniądz konsumenta — jako dochód wszystkich biorących udział w jego uzyskaniu bądź na zasadzie pracy, bądź posiadania rzeczowych środków produkcji oraz wynikających z tych okoliczności uprawnień (procent, renty, udział w zysku) — wyłącza się z procesu konsumpcji i dokonuje powtórnego przejścia do sfery produkcji, jako pieniądz producenta, jako kapitał pieniężny.

*
* *
*

Zagadnienie ekonomicznie uzasadnionego podziału ogólnej ilości środków pieniężnych, obiegających w gospodarstwie narodowym, zostało analitycznie rozpracowane również przez H. Neissera¹³⁾. Punktem wyjścia jego analiz jest stwierdzenie, że obok pieniądza reprezentującego czysty dochód (Einkommensgeld) pieniądza dochodowego, w sensie pieniądza konsumenta (do którego zalicza płace, pobory, odsetki, rentę gruntową oraz zysk przedsiębiorcy) istnieje w nowocześnie zorganizowanym ustroju gospodarczym, opartym na pionowej organizacji procesu produkcji, specjalny fundusz pieniądza obrotu handlowego i przemysłowego (Geschäftsgeld), pieniądz transakcyjny dla dokonywania „obrotów na wyższych szczeblach organizmu gospodarczego”¹⁴⁾.

Nawiązując do marksowskiej terminologii kapitału stałego i zmiennego, określa on płatności dochodu czystego jako płatności „v”, zaś płatności wynikające za dostawy maszyn, surowców oraz materiałów pomocniczych, jako płatności „c”. W oparciu o te zasadnicze rozróżnienia dokonuje on interesujących

ustaleń i analiz dotyczących funkcji oraz szybkości obiegu pieniądza w obu sferach płatności v i c w warunkach statyki i dynamiki.

Zagadnienie podziału obiegu pieniężnego z punktu widzenia interesujących nas kryteriów ekonomicznych funkcji oraz przeznaczenia i udziału poszczególnych jego elementów w procesie gospodarczym znalazło również swój wyraz w pracach teoretycznych J. M. Keynes'a. W podstawowej pracy w tym zakresie¹⁵⁾ Keynes wypowiedział się dość obszernie na ten temat. Z uwagi na znaczenie teoretycznego dorobku Keynes'a we współczesnej burżuazyjnej teorii pieniądza wydaje się celowe przytoczenie w obszerniejszym skrócie jego poglądów na interesujący nas temat.

Keynes rozróżnia dwa zasadnicze rodzaje pieniądza, a mianowicie: pieniądz państwowy oraz pieniądz bankowy. Obie formy pieniądza składają się na pojęcie obiegu pieniężnego. Z uwagi na to, że w Anglii czy w Stanach Zjednoczonych pieniądz bankowy stanowi prawie dziewięć dziesiątych ogólnej sumy obiegu pieniężnego Keynes skupia swoją uwagę na tej formie pieniądza. Dla uproszczenia rozważań zakłada, że obieg pieniężny składa się wyłącznie z pieniądza bankowego, występującego w formie depozytów (wkładów) bankowych. Czym są i jak powstają owe depozyty. Sprawę tę w oparciu o teorię pieniądza Keynes'a jasno ujmują S. Rączkowski¹⁶⁾. „Depozyt jest to przyznane przez bank klientowi uprawnienie do podejmowania gotówki w banku. Powstanie depozytu zależy więc od woli banku, przy czym banki stwarzają depozyty dwoma sposobami:

a) pasywnie — z inicjatywy klienta, wtedy gdy otwierają mu depozyt na sumę złożoną przez niego do banku w gotówce lub w czekach na inne banki;

b) aktywnie — z własnej inicjatywy, gdy w formie otwarcia depozytu udzielają klientowi pożyczki lub płacą za zakupywane przez siebie aktywa, w tym przypadku depozyt zostaje otwarty bez złożenia do banku gotówki przez klienta”.

Dokonując analizy pieniądza bankowego z punktu widzenia jego posiadacza lub deponenta Keynes rozróżnia:

1) depozyty kasowe (cash deposits) oraz

2) depozyty oszczędnościowe (savings deposits).

Podstawą tego podziału jest gospodarcze przeznaczenie i funkcje tych depozytów w procesie gospodarczym. Depozyty kasowe przeznaczone są przez deponentów na dokonywanie wypłat bieżących. Zależnie od ich rodzaju można dokonać dalszego ich podziału, a mianowicie: na depozyty dochodowe (income deposits) oraz depozyty handlowe (business deposits). Podział powyższy został zapożyczony od Smith'a, na co już zwracaliśmy uwagę.

Z depozytami dochodowymi mamy do czynienia w tym przypadku, jeżeli jednostka otrzymująca dochód zatrzymuje pewien zapas pieniężny lub prawo dysponowania nim tak w celu powiązania czasowych różnic pomiędzy jego otrzymaniem a wydatkowaniem, jak i dla zabezpieczenia się od nieprzewidzianych wydatków. Wkłady tego rodzaju, zasilane przez jednostki z ich dochodów oraz użytkowane na pokrycie ich osobistych wydatków, są właśnie depozytami dochodowymi, do której to grupy włącza

¹³⁾ Hans Neisser: Der Kreislauf des Geldes. Weltwirtschaftliches Archiv. Tom 33 1931/I Str. 365—408.

¹⁴⁾ ibid. str. 370.

¹⁵⁾ J. M. Keynes: A Treatise on Money London 1930. S. Rączkowski: Teoria pieniądza Keynes'a Warszawa—Łódź 1948.

¹⁶⁾ S. Rączkowski: ibid. Str. 51.

się również gotówkę znajdującą się na rachunkach robotników lub w dyspozycji innych ludzi, nie posiadających rachunków bankowych.

Jeśli data wpływu dochodu oraz data jego wydatkowania były prawie równoczesne, przeciętna kwota, którą należałoby utrzymywać na rachunku byłaby nieznaczna.

W podobny sposób możemy mówić o depozytach handlowych, przeznaczonych do prowadzenia interesów a więc na pokrycie przez przedsiębiorcę wydatków produkcyjnych i służących jako rezerwa przeciw nieprzewidzianym wydarzeniom.

Depozyty oszczędnościowe są formą lokaty oszczędności nie przeznaczanych na pokrycie bieżących wydatków. Deponent tworzy je biorąc pod uwagę procent płacony przez bank, chwilową niemożność innego atrakcyjnego użycia pieniądza, wiarę w możliwość przechowania wartości w tej formie lub konieczność zakumulowania określonej większej kwoty na dokonanie na przykład pewnych inwestycji lub z jakiegokolwiek innego powodu.

W dalszych rozważaniach analitycznych Keynes'a, których nie ma potrzeby tu przytaczać, spotykamy się jeszcze z określeniami i rozróżnieniami, wchodzącymi w zakres naszych zainteresowań, „obiegu przemysłowego” oraz „obiegu finansowego”, przy czym przez „przemysł” należy rozumieć utrzymywanie w ruchu normalnego procesu wytwórczości, rozdziału i wymiany oraz opłacanie dochodów wszystkim czynnikom produkcji za różnego rodzaju usługi jakich dostarczają od samego początku aż do zaspokojenia potrzeb konsumenta. Przez „finanse” należy rozumieć prowadzenie interesów, polegające na posiadaniu i wymianie tytułów do majątku (innych jak te, które leżą w zasięgu specjalizacji „przemysłowej”), interesy giełdowe, transakcje rynku pieniężnego, spekulacja wraz z przekazywaniem bieżących oszczędności i zysków do rąk potrzebujących ich przedsiębiorców. Każda z tych branżży użytkuje i posługuje się określoną częścią ogólnego zapasu pieniężnego. Ogólnie mówiąc „przemysł” potrzebuje wkładów dochodowych oraz handlowych podczas gdy „finanse” potrzebują wkładów oszczędnościowych oraz pozostałej reszty wkładów handlowych.

17) P. Sulmicki: Podwójny charakter pieniądza, Wiadomości NBP Nr 3/59.

Kończąc krótką charakterystykę poglądów autorów zachodnioeuropejskich na interesujące nas zagadnienie konieczności stosowania w analizach kryterium podziału obiegu pieniężnego, opartych na ich ekonomicznych funkcjach w procesie gospodarczym, mamy nadzieję, że w dostatecznej mierze wykazaliśmy konieczność posługiwania się w teorii pieniądza rozróżnieniami o charakterze ekonomiczno-funkcjonalnym, nie zaś techniczno-płatniczo-organizacyjnym. Taki punkt widzenia nie dyskwalifikuje bynajmniej ani nie zmniejsza znaczenia podziału obiegu pieniężnego opartego na innych kryteriach, który jest niezbędny na przykład dla prac o charakterze opisowym czy historycznym, dotyczących określonych etapów rozwoju systemów pieniężnych, ich organizacji oraz techniki ich funkcjonowania.

Konkludując należy stwierdzić, że jest rzeczą teoretycznie uzasadnioną nawiązanie do niektórych kierunków niemarksistowskiej teorii pieniądza, dla ewentualnego posłużenia się ich obiektywnie uzasadnionym dorobkiem, w celu wykorzystania go w teorii pieniądza socjalistycznego.

Nie przesądzając ostatecznej treści wniosków, jakie mogą wynikać z prowadzonych obecnie dyskusji i analiz¹⁷⁾ na temat koncepcji podziału form pieniądza w gospodarce socjalistycznej na pieniądz dochodowy oraz pieniądz transakcyjny, należy stwierdzić, że podział ten może w zasadzie być przyjęty i stanowić istotny wkład do teorii pieniądza socjalistycznego pod warunkiem, że pojęcia te zostaną ściśle sprecyzowane tak odnośnie:

1) ustosunkowania ich do składowych części wartości występujących w procesie i schematach procesu reprodukcji socjalistycznej (elementy c, v, m),

2) ich treści ustrojowo-prawnej, właściwej gospodarce socjalistycznej oraz,

3) ich umiejscowienia i funkcjonowania w socjalistycznym systemie pieniężno-kredytowym, w którym środki te obiegają.

Sądzymy, że pomyślne wyjaśnienie tych zagadnień może rzucić światło i przyczynić się do tak potrzebnego ekonomicznego pogłębienia pracy kredytowej oraz prac analityczno-planistycznych, związanych z opracowywaniem planów — kredytowego i kasowego.

E. Jednaki

Z P R O B L E M A T Y K I

konferencji naukowej w Centrali Banku.

Przedmiotem dyskusji na konferencji naukowej, która odbyła się w Centrali Banku w dniu 5 czerwca rb. była bogata tematyka ujęta w trzech referatach:

1. Tempo i równowaga w rozwoju gospodarczym (oprac. P. Sulmicki)
2. Rozwój gospodarczy Polski w okresie 1945—1965 (oprac. St. Kobak)
3. Rozwój systemu kredytowo-pieniężnego w PRL (oprac. Zb. Krzyżkiewicz).

W ramach opracowania artykułowego nie można w sposób wyczerpujący podać treści referatów ani przebiegu dyskusji. Wydaje się jednak, że zadanie

przekazania ogółowi pracowników Banku głównej tematyki konferencji oraz ustosunkowanie się do niej uczestników obrad będzie spełnione, jeśli omówimy:

1) najważniejsze zagadnienia poruszone w referatach oraz

2) wypowiedzi na ich temat w dyskusji.

Zamknięciem całości będzie ponadto podsumowanie obrad, dokonane przez przewodniczącego konferencji wiceprezesa L. Glucka.

I.

Trafnie obranym punktem wyjścia dla rozważań nad zagadnieniami rozwoju naszej gospodarki i rów-

noległego rozwoju systemu pieniężno-kredytowego jest wskazanie na teoretyczne określenie związków kształtujących procesy tempa i równowagi w rozwoju gospodarczym. O rozwoju gospodarki narodowej decyduje wzrost jej sił wytwórczych oraz odpowiadające temu stosunki produkcji. W gospodarce socjalistycznej sprzeczności pomiędzy charakterem stosunków produkcji i poziomem sił wytwórczych nie mają charakteru antagonistycznego, mimo to jednak i w tej gospodarce obowiązuje zasada zgodności poziomu sił wytwórczych z charakterem stosunków produkcji. Trzeba więc i w tym systemie uważać, aby stosunki produkcji nie były czynnikiem hamującym rozwój sił wytwórczych.

W tym samym okresie czasu istnieją określone stosunki produkcji oraz określone ilościowo wielkości, charakteryzujące wyjściowy poziom sił wytwórczych. Te czynniki stwarzają warunki działalności gospodarczej, które są wyznaczone przez graniczne wartości mocy produkcyjnej każdej gałęzi wytwórczej oraz przez parametry będące współczynnikami wyrażającymi podstawowe związki gospodarcze, jak np. dotyczące zasad wynagradzania pracy, umarzania środków produkcji, wydajności pracy, procesów technologicznych, inwestycji, uzbrojenia pracy, zatrudnienia.

Porządek procesu produkcyjnego zależy od stanu zgodności pomiędzy ustaleniami planu gospodarczego określającym warunki wyboru produkcji, a warunkami działania określonymi mocą produkcyjną i parametrami, określającymi warunki zgodności działań wzajemnych. W procesie produkcji można dla celów analitycznych wyodrębnić dwa zasadnicze zagadnienia:

- 1) problematykę wzrostu i
- 2) problematykę równowagi.

W obu tych sprawach występuje wiele problemów na tle różnic poglądów w precyzowaniu metod analizy i ustalaniu określonych wielkości. Jeżeli chodzi o zagadnienie wzrostu sił wytwórczych (zatrudnienia, kwalifikacji środków produkcji), to istnieje zgodność poglądów, że najlepszą miarą jest tzw. **tempo wzrostu**, przez które rozumie się stosunek przyrostu do stanu początkowego. Przyjmuje się, że w określonym czasie:

- 1) ilość zatrudnienia jest zależna od stopy wzrostu zatrudnienia, które jest równe stopie przyrostu naturalnego ludności (przy pełnym zatrudnieniu i niezmienniej strukturze wieku ludności),
- 2) ilość środków produkcji jest zależna od stopy ich wzrostu i okresu czasu,
- 3) element kwalifikacji nie jest wymierny, można natomiast ująć ilościowo koszt osiągnięcia określonego poziomu kwalifikacji oraz ich rezultat wyrażony w wydajności pracy.

Z wielu założeń określających, że poziom produkcji jest zależny od poziomu środków produkcji, wydajność pracy zależy od ilości środków produkcji przypadającej na jednego zatrudnionego oraz od ilości środków produkcji niezbędnej do wytworzenia jednostki produkcji i stwierdzeniu, że przyrost środków produkcji jest akumulacją rzeczową — można wyprowadzić, że tempo wzrostu produkcji zależy od udziału akumulacji w ogólnej produkcji oraz od efektywności akumulacji (wzór Harroda — Domara zmodyfikowany przez M. Kaleckiego).

Niezależnie od formuł stanowiących podstawę w analizie zagadnienia wzrostu produkcji, trzeba przyjąć jako niezbędny warunek osiągnięcia zamierzonego tempa rozwoju — zespół czynności koordynujących, zapewniających zachowanie porządku w procesie produkcji. Koordynację taką wyraża plan, który umożliwia większe tempo rozwoju, niż w warunkach, w których nie ma akcji równoważenia procesu gospodarczego. Najtrudniejszym wskaźnikiem rozwoju gospodarki narodowej jest wzrost produkcji na jednostkę ludności.

Rozpatrując zagadnienie prawidłowości tego wzrostu trzeba rozpocząć od reguły, że o przyroście produkcji decyduje udział akumulacji w produkcji społecznej, przy założeniu, że kwalifikacje zawodowe odpowiadają posiadanym narzędziom pracy. Ważne znaczenie ma tutaj analiza podziału produkcji społecznej na główne jej części, jak koszty rzeczowe, przyrost środków trwałych, spożycie indywidualne i zbiorowe.

Żeby wyrazić określone związki tych czynników, niezbędne jest posługiwanie się przy tym parametrami gospodarczymi. Można tutaj wykorzystać parametry techniczne, a mianowicie współczynnik określający związek między kosztami rzeczowymi i produkcją globalną oraz współczynnik akumulacji, pozwalający oznaczyć rozmiary akumulacji w zależności od rozmiarów przyrostu produkcji globalnej. Do pełnego rozwiązania niezbędny jest współczynnik określający związek wielkości spożycia z rozmiarami produkcji globalnej. Taki parametr nie jest jednak jeszcze dostatecznie opracowany.

W tej sytuacji regułę podziału produkcji globalnej można określić na podstawie równości $X_t = P_t + A_t + C_t$, w której wymienione składniki oznaczają: część przetworzoną plus zastąpienie zużycia środków trwałych (P), akumulację obejmującą przyrost środków trwałych i obrotowych (A) oraz spożycie indywidualne i zbiorowe. W podanej koncepcji podziału rozróżnia się dwa warianty rozwiązań:

- 1) położenie głównego akcentu na akumulację, jako źródła wzrostu produkcji; z przyjęciem że rozmiary spożycia są wypadkową powstałą z dokonanego podziału,
- 2) podkreślenie wagi spożycia, z założeniem w planie jej wielkości, wobec czego przyrost produkcji jest wartością wynikową.

W pewnym stopniu na zasadach wariantu pierwszego przebiegało wykonanie planu 6-letniego (1950—55), a wariant drugi można wiązać z założeniami planu poprawy sytuacji materialnej społeczeństwa (1956—1960).

Problem optymalnego podziału dochodu narodowego jest trudny do rozwiązania, liczne próby w tym zakresie nie dały zadowalających rezultatów.

W tej sytuacji trzeba się ograniczać do określania warunków granicznych, jakie powinny być uwzględniane w planie, a mianowicie, jeżeli chodzi o:

- 1) wielkość spożycia — powinna obowiązywać zasada minimum spożycia, jakie należy zapewnić społeczeństwu w zależności od tego czy poziom gospodarczy pozwala na równoczesny wzrost spożycia i akumulacji,
- 2) minimalny poziom akumulacji:

- a) tak by przyrost środków produkcji był większy, niż przyrost zatrudnienia, albo
- b) aby zapewnić dostateczną ilość narzędzi pracy wszystkim zdolnym do pracy.

rozwiązanie zagadnienia wyposażenia pracy żywej w narzędzia produkcji może nastąpić drogą:

- 1) obniżenia stopy przyrostu naturalnego (odpowiednie uświadomienie, podniesienie wieku zawierania związku małżeńskiego itp.),
- 2) powiększenia stopy akumulacji (np. przez zachętę do oszczędzania, planowania podziału dochodu narodowego),
- 3) powiększenia produkcji czystej, przypadającej na jednego zatrudnionego, przy zachowaniu tej samej wartości narzędzi pracy (np. przez udoskonalenia techniczne i organizacyjne, co zakłada się w planie polskim na lata 1960—65),
- 4) pomocy zagranicznej (w praktyce nie ma decydującego znaczenia, z uwagi na duże koszty i uzależnienie od woli zagranicy).

Postulat szybkiego osiągnięcia poziomu produkcji, kiedy można już dosyć łatwo zapewnić równoczesne powiększenie spożycia na głowę ludności i uzbrojenia pracy, wymaga stosowania wszystkich wymienionych reguł, z tym że czasowe wyrzeczenie się niektórych z nich jest nieuniknione.

Liczne problemy wyłaniają się również w związku z koordynacją procesu produkcji przy pomocy odpowiedniego podziału produkcji społecznej na część akumulowaną i spożywaną. Koordynacja taka polega na tym, ażeby założony w planie podział produkcji w rzeczywistości nastąpił.

W dziedzinie oddziaływania na planowy podział produkcji w zakresie części dla konsumentów (indywidualnych i zagranicznych) istotnym zagadnieniem jest odpowiedni poziom cen. Tutaj działają tzw. parametry reakcji, jako współczynniki elastyczności popytu względem ceny i względem dochodu.

Bardziej skomplikowanie przedstawia się sprawa cen surowców oraz dóbr przeznaczonych dla inwestorów i konsumentów zbiorowych, które zdawało się, że można ustalać na dowolnym poziomie. Powstaje tutaj jednak ten problem, że również ci odbiorcy reagują na ceny w tym sensie, że dobrem tanim gospodarują mniej oszczędnie, niż drogim, nie przywiązując większej wagi do rzeczywistego kosztu produkcji. Takie zjawisko potwierdza słuszność tezy, że postulat utrzymania ładu w procesie produkcyjnym wymaga, aby poziom ceny na każde dobro odpowiadał społecznym kosztom jego wytworzenia, w przeciwnym bowiem razie brak jest podstawy do przeprowadzenia prawidłowego rachunku gospodarczego. Sprawa ta nie jest u nas dostatecznie uregulowana, głównie z uwagi na to, że naprawa struktury cen jest rzeczą bardzo skomplikowaną. Dodatkową trudność stanowi istnienie, obok układu socjalistycznego, również gospodarki prywatnej.

W praktyce bardziej rozwiniętym (mimo, że bardziej prymitywnym teoretycznie) sposobem koordynacji procesu produkcyjnego jest dopasowanie dochodów głównych jednostek systemu gospodarczego do ich wydatków. Pierwsza faza koordynacji rozpoczyna się w trakcie pierwotnego podziału dochodów, w momencie ich powstawania zgodnie z właściwymi parametrami. Druga faza koordynacji występuje podczas wtórnego podziału dochodów, przy czym centralną rolę odgrywa tu budżet państwa. Koordynacja dochodów i wydatków znajduje swój wyraz w postaci dwóch bilansów:

- 1) bilansu dochodów i wydatków ludności,
- 2) programu finansowego.

Pierwszy bilans zestawia dochody konsumenta indywidualnego oraz jego wydatki na rzecz budżetu i na spożycie indywidualne. Program finansowy jest natomiast zestawieniem pozostałych dochodów powstających w procesie produkcji z resztą produkcji społecznej, nabywanej przez końcowych odbiorców oraz z przyrostem zapasów.

Podstawę dla dokonywania przeglądu sytuacji w dziedzinie omawianej koordynacji stanowią:

- 1) plan kasowy i
- 2) plan kredytowy.

Plan kasowy przedstawia przewidywany stan zgodności pomiędzy gotówkowymi dochodami i wydatkami ludności. Dla dokładnej oceny sytuacji rynkowej niezbędne jest jednak jeszcze dodatkowe przeprowadzenie badań, szczególnie stopnia towarowego pokrycia pieniądza w obiegu. O stanie zgodności współdziałania między przedsiębiorstwami o tak zwanej (jak to określa O. Lange) wewnętrznej zgodności działań zależnych, która decyduje o stopniu koordynacji, nie można się wiele dowiedzieć, ani z wymienionych bilansów ani z planu kasowego. Ta wewnętrzna zgodność decyduje jednak o właściwym pokryciu pieniądza w obiegu, pod warunkiem, że akumulacja przebiega prawidłowo. W praktyce możemy się posługiwać tylko metodą przyjmowania towarów jako pokrycia pieniądza, gdyż nie znamy dokładnie stanu skoordynowanych działań przedsiębiorstw. Trzeba jednak przy tym zaznaczyć, że w każdym razie jedynym wskaźnikiem sygnalizującym szybko i dokładnie stopień współdziałania między przedsiębiorstwami jest poziom i struktura zapasów oraz zmiany jakie w tym występują. Ten związek wskazuje na rolę planu kredytowego, który charakteryzuje zarówno procesy ruchu zapasów w okresie planowanym, jak i punkt wyjściowy dla okresu następnego.

Czynnikami decydującym o stanie koordynacji procesu produkcyjnego są nie tylko zapasy, ale również inwestycje, które wyznaczają przyrost mocy produkcyjnej, gdy przyrost zapasów wyraża stopień wykorzystania dodatkowej mocy. Poziom i struktura zapasów powinny być skoordynowane z poziomem i strukturą środków trwałych, w przeciwnym razie mogą albo wzrastać nadmiernie zapasy, albo moc produkcyjna nie będzie w pełni wykorzystana.

Wszystkie omówione zagadnienia wiążą się z zadaniami, jakie postawiły przed Bankiem wytyczne III Zjazdu PZPR w sprawie rozwoju gospodarczego kraju w latach 1960—65.

Z toku rozumowania przedstawionego w referacie na temat tempa i równowagi w rozwoju gospodarczym wyprowadzone zostały następujące tezy:

1. Głównym przedmiotem zainteresowania Banku jest strona równowagi procesu gospodarczego, co jednak nie oznacza, że rola Banku w rozwoju gospodarczym jest bierna. Chodzi tu o wskazanie na pewne podstawowe rozgraniczenie zadań w skomplikowanym procesie rozwoju gospodarczego.
2. Działalność Banku jest koniecznym ogniwem wiążącym realizację zasad: centralnego planowania i decentralizacji gospodarczej. Czynna rola Banku przejawia się w tym, że bierze on udział przez swą działalność kredytową w koordynacji

szczegółowej, niezbędnej z uwagi na to, że plan centralny, pod względem ilości, rodzaju czasu i miejsca, ma charakter ogólny.

3. Plany Banku są niezbędne dla oceny na szczeblu centralnym, koordynacji planu w toku jego wykonywania. Pod tym względem plany te mają charakter operatywny, mimo że realizacja ich nie zależy wyłącznie od działalności Banku.
4. Bank występuje w podwójnej roli: jako instytucja pieniężno-kredytowa oraz jako instytucja usługowa. Zadania Banku o charakterze usługowym są jednak pochodnymi jego zadań w dziedzinie pieniężnej i kredytowej.
5. Zadania Banku jako instytucji pieniężno-kredytowej trzeba precyzować w oparciu o analizę wpływu jaki na główne pozycje bilansu Banku wywiera plan rozwoju gospodarczego. Będzie to dotyczyło takich aktywów, jak
 - a) kredyty obrotowe, inwestycyjne i refinansowe,
 - b) złoto i należności od zagranicy oraz pasywów, jak:
 - a) rachunki rozliczeniowe i sumy w drodze,
 - b) rachunki oszczędnościowe ludności,
 - c) rachunki budżetu, inwestorów i zagranicy,
 - d) pieniądź gotówkowy.

Trzeba jeszcze zaznaczyć, że z zagadnieniem potrzebnej ilości pieniądza w obiegu gotówkowym wiąże się zagadnienie ceny, która jest pieniężnym wyrazem wartości. Dlatego też dla regulacji obiegu niezbędne jest rozeznanie rządowej polityki cen rynkowych.

Przedstawione w powyższy sposób zagadnienia tempa i równowagi w rozwoju gospodarczym zostały w niektórych punktach szczegółowej rozwinięte w toku dyskusji i w pewnym zakresie uzupełnione lub wyjaśnione.

Powstało pytanie czy można przeciwstawiać dwa sposoby koordynacji procesu produkcyjnego, a mianowicie za pomocą ustalania odpowiedniego poziomu cen i przez system bilansowy (dopasowanie dochodów do wydatków). Teza taka doprowadziłaby do alternatywy operowania cenami albo bilansem, czego nie można uważać za trafny postulat. Słuszniejsze jest więc podkreślenie racjonalności cen jako istotnego warunku skutecznej koordynacji.

Tok rozumowania na temat rozwoju gospodarczego powinien być pogłębiony szerszym stosunkiem parametrów gospodarczych w określaniu różnych wielkości ekonomicznych. W pewnym sensie ułomnością systemu bilansowego jest nieuwzględnienie odmienności wynikających z parametrów.

Wyjaśniono przy tym, że teoretyczne zagadnienie parametrów jest bardzo ważne, lecz w praktycznym ich wykorzystywaniu istnieją duże trudności. Badania tą metodą są jeszcze w początkowym stadium rozwoju i w naszej statystyce gospodarczej brak jest dostatecznej obserwacji niektórych zjawisk. Jeżeli chodzi np. o zagadnienie zapasów konsumenta, to badane jest ono od strony produkcji, brak natomiast należytej oceny od strony spożycia. Tak samo brak jest dostatecznej obserwacji procesów spożycia naturalnego wsi, które jest ujmowane jako resztówka ogólnego rozdziału produkcji wytworzonej przez rolnictwo.

Z całości rozumowania przeprowadzonego w referacie i wyjaśnień jakie wniosła dyskusja można wysunąć tezę, że nie przeciwstawia się dwóch wspo-

mnianych sposobów procesu ładu w procesie produkcji. Zagadnienie to trzeba rozumieć w ten sposób, że organ naczelny posługuje się bilansem przy podziale na akumulację i spożycie i do niego należy ocena prawidłowości ustalanych proporcji.

Przedmiotem dyskusji było również sformułowanie referatu postulujące, że o wzroście produkcji na jednego mieszkańca decydują dwa czynniki:

- 1) tempo wzrostu spożycia na głowę ludności i
- 2) współczynnik uzbrojenia pracy —

w związku z czym realizacja równoczesnego powiększania tych czynników jest możliwa tylko w gospodarce, w której istnieje odpowiednio wysoki poziom produkcji. Wyrażona wątpliwość co do trafności takiego sformułowania została zawarta w pytaniu na jakich zasadach, wobec tego rozwijały się społeczeństwa ludzkie, które nie osiągnęły tego wysokiego progu rozwoju produkcji. Wyjaśnienie rozszerzyło następująco pogląd na tę sprawę: spełnienie warunku „progu” następuje z chwilą, gdy gospodarka uzyskuje takie możliwości, że może rozwijać i spożycie i inwestycje. W społeczeństwach, które były pozbawione minimum egzystencji zagadnienie osiągnięcia „progu” było sprawą długiego okresu czasu.

Ciekawe są również wypowiedzi w dyskusji nad problemem pokrycia złotego masą towarową. Podkreślono, że trzeba mieć na uwadze fakt, iż o wielkości masy towarowej decydują w dużej mierze techniczne i organizacyjne warunki pracy handlu, gdy natomiast na wielkość obiegu mają wpływ inne czynniki, jak częstotliwość wypłat, stosunek wypłat dla ludności miejskiej i wiejskiej itp.

Trzeba tu jednak wyjaśnić, że sformułowanie referatu oparte jest na założeniu niezmienności warunków. Nie stanowi ono pełnej oceny; tak samo opracowane wnikliwie przez Ministerstwo Finansów materiały nie są wystarczające dla dokładnej oceny tych zjawisk. Za ważną wypowiedź w dyskusji trzeba uważać stwierdzenie, że wskaźnik pokrycia towarowego może mieć tylko charakter pomocniczy. Jeżeli zważyć, że wskaźnik ten jest stosunkowo łatwy, to w praktyce może on spełniać pożyteczną rolę. W tym jednak tkwi również pewne niebezpieczeństwo, gdyż istnieje obawa, że w ten sposób mogą wystąpić objawy prymityzowania oceny przedstawianej sytuacji. Może to doprowadzić do błędnych wniosków w przypadkach, gdy struktura asortymentowa masy towarowej nie odpowiada potrzebom popytu. Na tle tego spostrzeżenia nasuwa się teza, że omówiony wskaźnik pokrycia może być instrumentem analizy stosunków pieniężno-towarowych i daje pogląd na stan równowagi, ale należy go traktować jako instrument pomocniczy i posługiwać się nim ostrożnie oraz w zestawieniu z innymi wskaźnikami.

Całość prac konferencji naukowej złożyła się na ciekawe przedstawienie interesującej problematyki rozwoju gospodarczego, szczególnie najczęściej poruszanych problemów równowagi między produkcją, a spożyciem w stanie dynamiki gospodarczej. Wydaje się, że należy jeszcze podkreślić, iż podstawowym aspektem tego problemu jest równowaga między produkcją a potrzebami społecznymi, przez które jednak będziemy rozumieli nie absolutną zdolność konsumpcyjną społeczeństwa, która jest nieograniczona, lecz zdolność która może być zaspokojona przy danym poziomie sił wytwórczych i danym tempie

wzrostu gospodarczego (w danych obiektywnych warunkach). Szczególnie w analizie gospodarki socjalistycznej podstawowe znaczenie ma uwzględnienie wspomnianych potrzeb społecznych. W tej gospodarce należy bowiem zachować warunki szerszej równowagi wykraczającej poza ramy tradycyjnie ujmowanej równowagi między produkcją i spożyciem.

II.

W referacie o rozwoju gospodarczym Polski powojennej zostały przedstawione założenia wieloletnich planów gospodarczych w okresie lat 1945 — 1965 oraz analityczne uwagi dotyczące oceny ich wykonania. Głównej tematyki, siłą rzeczy, dostarczyły w tych rozważaniach dwa podstawowe plany: odbudowy gospodarczej i wielkiego rozwoju sił wytwórczych.

Plan odbudowy gospodarczej (na lata 1947/49) oparty był na priorytecie rozwoju produkcji dóbr konsumpcyjnych. Wskaźniki wyrażające końcowe założenia tego planu wskazują pozornie na rozbieżność w założonej koncepcji, gdyż w stosunku do przyjętego za 100 wskaźnika z r. 1938, wskaźniki w obu działach produkcji na r. 1949 przyjęto w wysokości:

- 1) dobra produkcyjne — 250,
- 2) dobra konsumpcyjne — 125.

W okresie lat 1946—49 dynamika wzrostu produkcji tych dóbr wypadła też na korzyść środków produkcji, gdyż wskaźnik ich wzrostu wyniósł 251, podczas gdy wskaźnik wzrostu produkcji środków spożycia wyniósł 217.

W planie nie można było pominąć postulatów wynikających ze związku przyczynowego pomiędzy tymi działami produkcji. Konieczność wytyczenia linii uwzględniającej najistotniejsze potrzeby obu rozbieżnych kierunków zmusiła do zaplanowania odpowiednich inwestycji niezbędnych dla podniesienia produkcji dóbr konsumpcyjnych. W celu realizacji zaplanowanego szybkiego wzrostu dochodu narodowego oddawano w latach odbudowy priorytet inwestycjom o wysokim stopniu efektywności.

W okresie lat 1947—48 nakłady inwestycyjne w wysokości około 1 mld zł pozwoliły zwiększyć produkcję w r. 1949 o 4,3 mld zł. Takiego korzystnego stosunku nakładów do przyrostu produkcji nie było w żadnym z następnych lat rozwoju gospodarki.

Charakterystycznym zjawiskiem był również w tym okresie szybki wzrost produkcji rolnej w warunkach zasadniczych zmian układu sił klasowych na wsi, stworzonych przez ustrój demokracji ludowej. Relatywnie jednak następuje zmiana proporcji między produkcją przemysłu a produkcją rolnictwa na korzyść przemysłu. W r. 1937 stosunek ten wynosił 43,4 do 56,7, a w r. 1946 jak 58,5 do 41,5 i w r. 1949 — 64,7 do 35,3.

Polityka okresu odbudowy stworzyła już warunki dla reprodukcji rozszerzonej: utrwalenie ich było jednak podstawowym założeniem planu 6-letniego, który nakreślił program industrializacji kraju, jako historycznie obiektywnej konieczności rozwoju społeczeństwa. Polityka gospodarcza tego planu doprowadziła do zasadniczych zmian w strukturze gospodarczej i społecznej kraju, jak również do zmiany roli powojennej Polski w gospodarce świata. Mimo powszechnie bardzo pozytywnej oceny planu 6-letniego wskazuje się również na szereg poważnych

dysproporcji w gospodarce narodowej oraz niedostatecznych, na niektórych odcinkach, wyników realizacji planu, a w szczególności na nieosiągnięcie zaplanowanego poziomu stopy życiowej. Nie zostały również osiągnięte planowane efekty inwestycyjne, mimo że zużyte środki finansowe na inwestycje w przemyśle przekroczyły kwoty planowane.

Przekroczenie założeń planu w zakresie rozmiarów produkcji globalnej w przemyśle nastąpiło przy nieosiągnięciu założonego w planie wzrostu produkcji czystej, co oznacza, że wzrost produkcji przemysłu był niedostateczny z punktu widzenia założonego wzrostu dochodu narodowego.

Do szczególnie dyskutowanych problemów rozwoju przemysłu w ramach ogólnego programu industrializacji kraju, należy problem wzajemnych proporcji pomiędzy tempem rozwoju produkcji dwóch podstawowych działów produkcji przemysłowej: produkcji środków wytwarzania i przedmiotów spożycia. Jeżeli przyjąć w okresie lat 1950—1955 łącznie wskaźnik średniego tempa rozwoju całego przemysłu za 100, to w grupie produkcji środków wytwarzania wskaźnik ten wynosił 110, a w grupie drugiej — 88.

Problematykę inwestycyjną planu 6-letniego można scharakteryzować od strony związku pomiędzy stopą inwestycji a warunkami równowagi w ten sposób, że w planie ustalono na zbyt wysokim poziomie stopę inwestycji (M. Kalecki „Dynamika inwestycji i dochodu narodowego w gospodarce socjalistycznej”. — Zagadnienia ekonomii politycznej socjalizmu).

Procentowy udział akumulacji w dochodzie narodowym wahał się w okresie lat 49—55 od 22,7, do 38,2 (r. 1953). Doprowadziło to do zachwiania podstawowego warunku równowagi między funduszem płac w sferze inwestycji a nadwyżką środków spożycia ponad potrzeby własne drugiego działu produkcji.

Jeżeli chodzi o zagadnienie industrializacji socjalistycznej, to trzeba mieć na uwadze stworzenie jej przewagi nad takim procesem w innym ustroju gospodarczym, wynikającej z wielu czynników. Przede wszystkim silny sektor socjalistyczny zapewnia większość środków stanowiących źródła finansowania industrializacji. Wchodzą tu w grę również dodatkowe czynniki, które kompensują tendencje do niskiej efektywności inwestycji, związanej z niedorozwojem gospodarki. Do takich czynników zalicza się (według O. Lange — „Podstawowe zagadnienia okresu budowy socjalizmu”):

- 1) lepsze wykorzystanie zdolności produkcyjnych, planowany rozwój, brak anarchii i kryzysów gospodarczych oraz wyeliminowanie prawa zysku nadzwyczajnego,
- 2) socjalistyczną organizację produkcji i możliwość pobudzenia szerokiej inicjatywy wszystkich jednostek gospodarczych, zwłaszcza w wyniku zwiększenia ich samodzielności,
- 3) brak nieprodukcyjnego spożycia klasy kapitalistów,
- 4) korzyści wynikające z podziału pracy i współpracy gospodarczej w ramach obozu krajów socjalistycznych.

Są to obiektywne warunki dla wyższej niż w innych krajach efektywności inwestowania, co wpływa na dalsze zwiększenie nadwyżki ekonomicznej. Mimo to w pierwszym okresie industrializacji występuje konieczność utrzymania wysokiej stopy in-

westycji co pociąga za sobą konieczność ograniczenia w tym okresie bieżącej konsumpcji. Zjawisko to wiąże się z każdym wielkim postępem technicznym, występuje bowiem obciążenie teraźniejszości na rzecz potrzeb przyszłości. To normalne zjawisko trzeba oczywiście odróżnić od popełnianych błędów, niewłaściwej polityki inwestowania, marnotrawstwa itp.

W ocenie wykonania planu 6-letniego trzeba brać pod uwagę całość tych wszystkich czynników. Niewątpliwie obok tych, które wpłynęły niekorzystnie na przebieg wykonania planu i dały powód do znacznej krytyki, znajdują się czynniki obiektywne, które w decydujący sposób kształtują wykonanie planu w jego podstawowych założeniach. Stanowią one właściwe uzasadnienie planu i jego wykonania o bezsprzecznie doniosłym znaczeniu dla rozwoju gospodarki narodowej.

Te aspekty zagadnienia zostały na konferencji uwypuklone w dyskusji i w jej podsumowaniu.

Podkreślono, że nie można zbyt pochopnie dokonywać oceny planu 6-letniego, bez dokładnego rozeznania przyczyn, które wywołały dysproporcje w wykonaniu planu i bez ogólnego podsumowania osiągniętych rezultatów.

Prawidłowa ocena realizacji planu 6-letniego ma podstawowe znaczenie dla zrozumienia roli obecnego planu 5-letniego (1956—60). Plan ten jest przede wszystkim kontynuacją dzieła industrializacji oraz tych zmian w polityce gospodarczej, które zmierzają do wyrównania dysproporcji w gospodarce.

Wskaźniki podziału dochodu narodowego w tym okresie kształtują się następująco:

- 1) spożycia — od 79,8 (r. 1956) do 78,3 (r. 1959),
- 2) akumulacji — od 20,2 (r. 1956) do 21,7 (r. 1959).

W zwiększeniu udziału spożycia przejawiały się przede wszystkim decyzje gospodarcze.

Nie osłabiło to polityki inwestycyjnej, która utrzymując właściwy poziom inwestycji akcentuje silnie pogłębienie analizy ekonomicznej efektywności inwestycji.

Na szerszą skalę wprowadzono finansowanie inwestycji kredytem bankowym, co zwiększa możliwości bezpośredniego porównywania nakładów z osiąganymi efektami inwestycyjnymi.

Do głównych motywów naszej polityki inwestycyjnej trzeba zaliczyć skomplikowany problem zatrudnienia. Jest tu właściwie kilka problemów: wysoki poziom przyrostu naturalnego, niekorzystne proporcje zatrudnienia (bezpośrednio w produkcji oraz w działach pośrednich i w administracji) i przerosty zatrudnienia w poszczególnych przedsiębiorstwach.

Wiążą się z tym ważne dla realizacji założeń obecnego planu zagadnienia płac. Wiadomo jednak, że dalsze podwyżki płac związane są z dalszym wzrostem dochodu narodowego oraz ze zwiększającymi się rezerwami w gospodarce narodowej. Nasuwa się więc postulat wykorzystywania możliwości podnoszenia płac w oparciu o obniżkę kosztów materiałowych i wzrost wydajności pracy.

W okresie od r. 1955 realne płace wzrosły średnio o 24,8%, a również o tyle wzrosły w przybliżeniu realne dochody wsi. Takie osiągnięcie było możliwe dzięki szybszemu niż to było planowane wzrostowi produkcji przemysłowej oraz szczególnie produkcji rolnej (niebawale wysoki wzrost o 15,4%). Te osiągnięcia poprzednich okresów stworzyły warunki dla dalszego intensywnego rozwoju w latach 1959—65, którego kierunki zatwierdził III Zjazd Partii.

O planowanej dynamice tego okresu mogą świadczyć takie wskaźniki, jak wzrost produkcji przemysłowej o blisko 80%, produkcji rolnej o 30%, dochodu narodowego około 40%, realne płace — 33—36%, inwestycje — 49%. Wskaźnik inwestycji jest tu wypadkową konieczności wydajniejszego podwyższenia stopy życiowej oraz stworzenia miejsc pracy dla przyrostu około miliona ludzi w wieku zdolności do pracy.

Drogą systematycznego wzrostu zakłada się powiększenie spożycia indywidualnego o około 35%. Zakłada się przy tym, że udział akumulacji w dochodzie narodowym pozostanie prawie bez zmian w okresie pięciu lat, co pociąga za sobą konieczność utrzymania przyrostu zapasów w przemyśle na poziomie niższym od przyrostu produkcji.

Ten postulat nakreśla ważne zadania dla Banku, który przez prawidłową analizę ekonomiczną i skuteczność oddziaływania systemu kredytowego będzie mógł przyczynić się do realizacji tak doniosłych zamierzeń gospodarczych.

III.

Tematyka rozwoju systemu pieniężnego związana jest bezpośrednio z działalnością Banku, jego rolą i wykonywaniem zadań w praktyce. Przy próbie powiązania rozwoju tego systemu z całością nurtu gospodarczego i przemian polityczno-społecznych w okresie powojennym natrafiamy od razu na duże trudności. Periodyzacja tego rozwoju jest różnie przedstawiana w publikowanych pracach i wywołuje stale dyskusje. W omawianym referacie wyodrębniono dwa okresy, które rozgranicza rok 1950, jako pierwszy rok planu sześcioletniego, początek zmian podstawowych kierunków polityki gospodarczej.

W dyskusji został wypowiedziany również inny pogląd w tej sprawie. Data 1950 r. nie oznacza właściwie ani przełomu politycznego, ani przebudowy gospodarczej. Te przemiany nastąpiły znacznie wcześniej i dlatego obrane kryterium wyznacza raczej inny podział, a mianowicie:

- 1) okres wstępny od r. 1945, w którym została dokonana przebudowa klasowa,
- 2) reformy systemowe r. 1947—49 — okres formowania systemu finansowego i centralizacji kredytu,
- 3) od r. 1950 okres dostosowywania systemu kredytowego do zmian w modelu gospodarczym.

Przedstawiona periodyzacja jest na ogół przekonująca, z tym że ostatni okres wymaga pewnego rozbicia z uwagi na dość duże zmiany, jakie w tym czasie zachodziły w systemie gospodarczym. Zresztą przy rozważaniach na ten temat trzeba pamiętać o tym, że kryterium podziału, jeżeli chodzi o periodyzację systemu kredytowego, można określać z różnego punktu widzenia (oczywiście w aspekcie polityczno-gospodarczym) — i dlatego nie ma potrzeby żeby w zagadnieniu tym szukać tylko jednego rozwiązania.

W przedstawionym rozwoju systemu kredytowego zostały zaakcentowane wszystkie podstawowe problemy, które były w okresie tym rozwiązywane i dotąd są przedmiotem naszych badań i opracowań. Trzeba tu przede wszystkim wymienić zakres i metody kontroli bankowej, klasyfikację kredytów, zasady ich wiązania z przedmiotem kredytowania i z funduszami własnymi przedsiębiorstw, metody planowania kredytowego, rozwój środków oddziały-

wania kredytem na działalność przedsiębiorstw oraz metody pracy kredytowej: dobra analiza ekonomiczna i operatywność działania.

Tematyka referatu objęła również reformy pieniężne, zagadnienia obrotu pieniężnego: bezgotówkowego i gotówkowego oraz planowanie kasowe.

Te wszystkie tematy są dobrze znane naszemu czytelnikowi, dlatego większe znaczenie będzie miało omówienie charakterystycznych wypowiedzi w dyskusji, niż treści referatu. Nie można jednak pominąć stwierdzeń i wniosków, jakie zostały w nim sformułowane w następujący sposób:

1. System pieniężno-kredytowy i polityka Banku służyły zorganizowaniu i ugruntowaniu władzy ludowej, rozwojowi sił wytwórczych i rozszerzeniu socjalistycznych stosunków produkcji oraz wzmocnieniu rozrachunku gospodarczego. Nacjonalizacja banków i przekształcenie ich pracy spowodowały zmianę treści klasowej działalności aparatu bankowego.

2. W najbliższym okresie siedmiu lat stoją przed Bankiem ważne zadania usprawnienia środków oddziaływania na pracę przedsiębiorstwa przez kredyt i kontrolę pieniężną, przy czym niezbędne jest usprawnienie systemu statystyczno-księgowego, który by w maksymalnym stopniu zapewnił możliwość szybkiego operowania posiadanymi instrumentami oraz bieżącą informację dla centralizacji i terenowych organów planowania.

3. Stosunki kredytowe z przedsiębiorstwami powinny się układać na płaszczyźnie umownej, stosownie do zasad systemu finansowego i kredytowego określających samodzielność przedsiębiorstw i uprawnienia Banku. Podstawową metodą pracy Banku będą ekonomiczne formy oddziaływania, z tym że i w latach przyszłych znajdą zastosowanie również formy organizacyjno-administracyjne. Oddziaływanie przez kredyt i pieniądze uzupełnia, lecz nie zastępuje dyrektywnej roli planu — stąd uzasadnienie dla tego drugiego rodzaju działalności Banku.

4. Polityka kredytowa Banku powinna być polityką trudnego pieniądza w celu dalszego wzmocnienia złotego. Powinna zakładać taką wielkość emisji, którą charakteryzować będzie wzrastający wskaźnik masy towarowej.

Skuteczność oddziaływania systemu kredytowego zależy od stopnia powiązania wskaźników planu kredytowego z indywidualnymi decyzjami kredytowymi. Metoda limitowania kredytów powinna nadal być stosowana w stosunku do kredytów inwestycyjnych i gospodarki indywidualnej, jak również w innych uzasadnionych przypadkach.

Nie oznacza to jednak, że limitowanie, jako generalna zasada może zabezpieczyć wymieniony związek; należy szukać różnych rozwiązań, w tym kierunku. Trzeba tu podkreślić znaczenie przekazywania wytycznych polityki kredytowej oraz terenowych planów kredytowania.

5. Z uwagi na zmiany w strukturze pasywów bilansu Banku, niezbędne jest uaktywnienie polityki lokat oraz wprowadzenie korekt w sposobie dysponowania nimi.

6. W nadchodzącym okresie powinien nastąpić rozwój metod refinansowania instytucji kredytowych i kontroli kredytów refinansowych.

7. Stosowaną obecnie klasyfikację kredytów należy uznać za trafną, gdyż jest ona prawidłowym kryterium podziału źródeł finansowania.

8. W związku z decentralizacją zarządzania gospodarką narodową należy określić zakres słusznej decentralizacji kompetencji w Banku, który jako bank emisyjny jest z natury rzeczy instytucją centralną, kierowaną centralnie.

Tematyka tego referatu była najżywiej dyskutowana z uwagi na to, że jest najściślej związana z bieżącą pracą Banku. Zostało rozszerzone naświetlenie niektórych zagadnień i bardziej sprecyzowano poglądy w omawianych sprawach.

Na wymienienie zasługują uwagi na temat dwóch form oddziaływania bankowego. Podkreślono, że należy doprowadzić do ścisłej koordynacji bankowego oddziaływania kredytem z poczynaniami tych czynników, które dysponują innymi środkami oddziaływania. Koordynacja taka powinna się odbywać zarówno na szczeblu resortu, jak i prezydium wojewódzkiej rady narodowej. Sam Bank ma również wiele uprawnień w zakresie kontroli finansowej, którą sprawuje jako powołany do tego organ państwowy.

Kontrola związana z wymienionymi czynnościami koordynacyjnymi i kompetencjami Banku ma inny charakter, niż ekonomiczna kontrola kredytowa. Nazwano ją w referacie kontrolą organizacyjno-administracyjną.

Trzeba jednak pamiętać o tym, że obie formy kontroli mają wytknięty jeden cel, dlatego nie można ich sobie przeciwstawiać, czy traktować jednej, jako obligatoryjnej, drugiej jako fakultatywnej, czy zastępczej itp. Uzupełniają się one nawzajem i stanowią jedną całość, jako zestaw instrumentów, którymi się posługuje bank centralny w gospodarce planowej.

W dyskusji szczególnie silnie podkreślono rolę procentu, jako środka oddziaływania. Wiele wypowiedzi, zgodnych zresztą z licznymi wnioskami jakie wysuwa aparat bankowy w oparciu o doświadczenia ostatniego roku, postulował dalsze wzmocnienie elementów tej formy oddziaływania. Motywy są tu słuszne, ale zagadnienie jest bardzo złożone. Podstawowa trudność polega na tym, że w przemyśle są zupełnie inne warunki dla działania stopy procentowej, niż w handlu. Spotykamy się często z wnioskami, żeby dla przemysłu podnieść znacznie stopę procentową. Można się zastanowić nad pewną korektą, ale jest pewne, że w istniejących warunkach nie da większych rezultatów działanie wyłączenie wysokością procentu, tak jak w handlu. Nie można by podnieść stopy procentowej dla przemysłu do takiej wysokości, ażeby stworzyć proporcje elementów oddziaływania istniejące w handlu. Trzeba raczej szukać rozwiązania w drodze takiej korekty systemu finansowego przedsiębiorstwa przemysłowego, która stworzy odpowiednie warunki dla działania ceny kredytu.

Ważną zasadą oddziaływania przez procent jest różnicowanie stawek procentowych, jednak powinno ono być ekonomicznie słuszne. W obecnym ustawieniu tych stawek za dużą rolę odgrywają motywy organizacyjno-finansowe poszczególnych organizacji gospodarczych. Np. powszechne ulgi w oprocentowaniu kredytów handlu wiejskiego nie odpowiadają przesłankom ekonomicznym w tej gałęzi gospodarki i dezorganizują bodźce oddziaływania poprzez cenę kredytu.

W praktyce bankowej wystąpiły na tle zróżnicowania stawek procentowych, duże trudności przy wyliczaniu odsetek, z uwagi na to, że ulgowa, czy podwyższona stopa procentowa dotyczy w wielu przy-

padkach części kredytu ewidencjonowanego na jednym koncie. Obecny stan rzeczy jest wprost nie do utrzymania, gdyż wyliczanie i pobieranie odsetek następuje nie na podstawie zapisów księgowych, lecz pewnych szacunkowych wyliczeń. Usprawnienie musi pójść w kierunku możliwego, z punktu widzenia ekonomicznej roli procentu, ujednolicenia stawek procentowych, zmiany zasad stosowania i wyliczania ulgowego, czy podwyższonego oprocentowania, np. przez pobieranie ulgowego oprocentowania od kredytów na rezerwy handlowe wyłącznie w handlu hurtowym, pobieranie podwyższonych odsetek wg stosunku procentowego od całości kredytu przedsiębiorstwa itp. W przypadkach, w których nie da się stosować wymienionych zasad trzeba się posługiwać pomocniczą księgowością, albo inną dokładną dokumentacją.

Ważnym zagadnieniem jest występujące ostatnio coraz ostrzej zjawisko finansowania się przedsiębiorstw w formie nieterminowego regulowania wzajemnych zobowiązań. Nie ulega wątpliwości, że Bank musi aktywnie występować w zwalczaniu tych nieprawidłowości. Trzeba jednak pamiętać o tym, że jeżeli wystąpienie przeterminowanych płatności jest wynikiem złej gospodarki, co jest poza nielicznymi przypadkami, głównym powodem tego zjawiska, to jedynie skutecznym środkiem jest usunięcie pierwotnej przyczyny nieprawidłowości, którą bankowi rejestruje ewidencja zobowiązań fakturowych.

Wydaje się, że można również w uzasadnionych przypadkach, udzielać przedsiębiorstwom przejściowej pomocy kredytowej i należy zastanowić się nad korektą polityki kredytowania należności od odbiorców, ale nie można stosować środków, które w sposób automatyczny likwidują przeterminowane płatności bez usunięcia głównej przyczyny gospodarczej. Do takich środków w przeszłości należały: kredyt automatyczny, pierwszeństwo w kolejności regulowania zobowiązań (przed kredytem), powszechne akcje wyrównawcze itp. Powrót do tych metod wydaje się niemożliwy w dzisiejszym systemie wykorzystywania bodźców ekonomicznych i intensyfikacji samodzielności i aktywności gospodarczej przedsiębiorstw.

Teza referatu potwierdzająca słuszność stosowanej obecnie klasyfikacji kredytowej zyskała w dyskusji powszechne uznanie. Podkreślono ujemne strony poprzedniej zbyt rozbudowanej klasyfikacji. U jej podstaw leżała zbyt formalistycznie pojęta koncepcja (słuszna merytorycznie) wiązania kredytu z poszczególnymi grupami środków obrotowych. Jednakże w praktycznej realizacji tych założeń wystąpiły poważne trudności, które doprowadziły do sformalizowania pracy kredytowej. Działały tu przede wszystkim takie zjawiska, jak nierealne określanie normatywów oraz szybkie przemieszczanie się zapasów z jednej grupy do drugiej w sferze procesu produkcyjnego. Wystąpiła przy tym duża pracochłonność operacji kredytowych, absorbująca w dużym stopniu aparat bankowy.

Reakcją na te zjawiska jest wysuwana często skrajna propozycja wprowadzenia powszechnie jednego kredytu, jako konta ewidencyjnego. W rozważaniach na ten temat podniesiono, że kredyt pełni wiele funkcji, jest więc rzeczą nie taką prostą, przy jakim ustawieniu ewidencji kredytowej dadzą się

one najlepiej realizować. Wydaje się, że dzisiejszy system godzi warunek rozeznania przez Bank całości sytuacji finansowej przedsiębiorstwa z bezpośrednim rozeznaniem poprzez konta kredytowe również sytuacji na odcinku głównych grup środków obrotowych przedsiębiorstw. System ten przewiduje zresztą operowanie jednym rachunkiem kredytowym w określonych gałęziach gospodarki.

Omówione zagadnienia nie wyczerpały bogatej tematyki referatu i dyskusji, dotyczą jednak głównych problemów, które wiążą się z działalnością Banku. W pewnym stopniu została ona uzupełniona szeregiem stwierdzeń i spostrzeżeń ujętych w podsumowaniu dyskusji i przez przewodniczącego konferencji.

Istotne przesłanki rozwoju gospodarczego Polski powojennej wyrażające poszukiwania najwłaściwszej drogi rozwoju są związane z całością przemian społeczno-politycznych jakie zostały dokonane w naszym kraju. Ocena tego rozwoju będzie wyraźniejsza, jeżeli wykorzysta się kontrasty, jakie rysują się przy porównaniu ze wskaźnikami rozwoju Polski w okresie międzywojennym. Podstawowe wskaźniki rozwoju produkcji przemysłowej i rolniej w Polsce międzywojennej wykazują słabe tempo wzrostu, a niektóre świadczą o poziomie niższym od stanu w r. 1913 (produkcja przemysłowa w r. 1938 stanowi 98,7% produkcji 1913 r., a na jednego mieszkańca — 86,3%, plony 4 zbóż na jednego mieszkańca niższe niż w r. 1913).

Polskę kapitalistyczną cechuje przy dużym przyroście naturalnym słaby rozwój przemysłu i w wyniku tego bezrobocie w mieście i na wsi, pauperyzacja szerokich warstw społeczeństwa. Bezrobocie stało się wówczas problemem nierozwiązalnym. W wypowiedziach wielu ówczesnych ekonomistów i polityków (np. min. Kwiatkowskiego) przebiega głęboki pesymizm co do perspektyw rozwojowych kraju. Nie umieliśmy i nie mogliśmy przekroczyć koniecznego dla naszego społeczeństwa „progu” rozwoju gospodarczego.

Drugi postulat uzupełniania myśli przewodnich referatów idzie w kierunku silniejszego zaakcentowania tych istotnych czynników, które w okresie powojennym przyczyniły się do tak radykalnego wzrostu tempa rozwoju. Tkwią one w przemianach społeczno-politycznych, które stworzyły podstawy nowego ustroju gospodarczego.

Nie można tu pominąć wielkich zadań, jakie w okresie powojennym stanęły przed nowym bankiem emisyjnym. Narodowy Bank Polski pełni wyraźnie określoną służbę w ich realizacji; jego działalność dotyczy bezpośrednio najistotniejszych dziedzin gospodarki. Główne nasze wysiłki koncentrują się wokół zagadnień związanych z poszukiwaniem najwłaściwszych sposobów i metod realizacji zadań Banku. Jest to przedmiotem stałej żywej dyskusji, a niekiedy znacznej różnicy poglądów. Świadczy to jednak o bezpośrednim stosunku pracowników Banku do tych zagadnień i dlatego należy takie przejawy uznać za pozytywne. Myśli te kończy przewodniczący konferencji wypowiedzią A. Lincolna:

„Najlepszym sprawdzianem, czy coś należy przyjąć, czy też odrzucić nie jest to, że może przy tym powstać trochę zła, lecz to, czy nie powstanie więcej zła niż dobra”.

M. L. Kostowski

NOTATKI

W Roku Słowackiego

Juliusz Słowacki w rzadko spotykanym stopniu godził pisanie najbardziej subtelnych i filozoficznych poezji z prozą spraw materialnych i zainteresowań finansowych. Patrząc na gwiazdy, stał na twardym gruncie codziennej rzeczywistości. O tej wszechstronności świadczą liczne zdania z jego listów do matki i przyjaciół oraz urywki jego pamiętnika i raptularza¹). Może warto przeto w roku poświęconym uczczeniu jego pamięci wyjątkowo przekroczyć wąskie na ogół ramy naszego pisma fachowego i przejrzyć ową spuściznę po poecie, rzucającą nie tylko ciekawe światło na jego osobowość i zajęcia jako pracownika Komisji Dochodów i Skarbu w latach 1829/30, ale zawierającą ponadto wiele interesujących przyczynków do zagadnień finansowych i bankowych jego epoki, okresu rodzącego się kapitalizmu.

Zainteresowania późniejszego poety finansami nie powstały bynajmniej w latach, gdy — wprowadzony listem polecającym Jana Śniadeckiego do ministra Lubeckiego — został „umieszczony w Jeneralnym Sekretarjacie Ministerjum Skarbu” (XIV, 28), gdzie „najbogatsza młodzież i krewni ministra pracowali” (XI, 166). Nie przemęczał się tam widocznie, skoro pisze: „już dziesiąta godzina i muszę wychodzić do biura; tam, jak się spodziewasz, czekają na mnie różne przyjemne prace, aż do trzeciej godziny” (XIV, 39). Praca ta „bynajmniej nie jest machinalną: owszem, użyty już byłem przez moich naczelników do zdania sprawy z kilku dość trudnych z dawniejszych epok interesów i, zdaje mi się, że z nich byli kontenci” (XIV, 34). W innym liście z tego okresu wspomina jednak, że „z cichym smutkiem przez całe godziny milczący przy mojej pracy siedziałem. Zdarzyło się, że kiedy przyszły dwie bulle papieskie, rozsądzające diecezje pruskie, ja jeden spomiędzy moich kolegów zdolny byłem do przetłumaczenia ich na język polski... łacina więc nawet przydała mi się w biurze” (XI, 166). Dopiero później, gdy w Paryżu w lipcu 1832 spisywał fragmenty pamiętnika, przedstawia wspomnienia nudnej finansowej pracy w bardziej ponurym świetle: „przy zielonym stoliku Komisji Skarbu większą część dnia przepędzałem. Pamiętam, że mnie wtenczas jakaś rozpacz ogarnęła... zdawało mi się, że jestem skazany aż do śmierci w tym biurze pracować...” (XI, 166) i dalej w szkicu własnego życiorysu: „znudzony, zniechęcony niemłą administracyjną pracą, z większym niż w dzieciństwie zapalem rzucałem się w krainę marzeń...” (XI, 182).

W owym krótkim warszawskim okresie życia poety, jego zainteresowania finansowe ograniczały się do troski o to, aby regularnie otrzymywać od rodziny odsetki od kapitału pozostawionego mu w spadku przez ojca. Mimo że z Wilna do Warszawy zabrał 100 dukatów (XIV, 31), przypomina w listach do rodziny często o przysłaniu „mojej pensji”, mającej wynosić po 25 rubli miesięcznie (XIV, 26 i 39).

Pensja ta istotnie była mu stale przekazywana nie tylko do Warszawy, ale później w roku 1831, „wekslem” (dziś powiedzielibyśmy „czekiem”) na Drezno, gdzie przejściowo przebywał (XIII, 11) do Neapolu w roku 1836 (XIII, 284), a następnie od roku 1839 aż do śmierci, stale do Paryża. Przekazy te stanowiły częściowo odsetki od spadku po ojcu, w większym jednak stopniu były to dary od matki, o czym świadczy zdanie listu z roku 1843 do Zygmunta Krasińskiego, w którym przy okazji omawiania rodzinnych spraw finansowych zaznacza, że przez dwanaście lat „ciągle mi matka żer daje jak ptaszkowi bez pierza” (XIV, 191); wyraźniej stwierdza to później w jednej z redakcji swego testamentu: „Co do Najukochańszej Matki mojej oświadczam, że więcej nad 80.000 złotych nad to, co mi ojciec zostawił, wybrałem i przez ciąg mojego długiego wygnania obróciłem na moje potrzeby” (XI, 296). Te przekazy rodzinne stanowiły zatem przez długie lata — aż do śmierci — główne podstawy bytu poety. Były one bowiem pokaźne: w liście z lipca 1932 roku potwierdza odbiór 3000 franków (XIII, 71), jednak już po paru miesiącach prosi „o cokolwiek pieniędzy po Nowym Roku”, bo „zdaje się, że będzie wojna” (?) (XIII, 102). W zachowanych skrupulatnie prowadzonych „rachunkach osobistych” za lata 1839 do 1848 figurują stale przychody „od matki”, wynoszące najczęściej dwa do czterech tysięcy franków rocznie. Wystarczało to w przybliżeniu na bieżące utrzymanie. Poświęcając w listach sporo miejsca na wzmianki o kosztach swego skromnego życia wymienia, że na rok potrzeba „najmniej 2400 franków” (XIII, 215), a w innym miejscu, że podstawowe wydatki wynieść muszą „najmniej 150 franków na miesiąc” (XIII, 321). Później w „rachunkach osobistych” wykazuje swe wydatki w wysokości około trzech tysięcy franków rocznie (XI, 321-326).

Jaką drogą dokonywano tych przekazów pieniężnych? Nie istniały wówczas jeszcze owe wielkie banki akcyjne o międzynarodowym zasięgu, jakie powstały za następnej generacji, jednak prywatni bankierzy, nie skrępowani nie znanymi wówczas ograniczeniami transferu, umieli sprawnie załatwiać powierzane im transakcje przekazowe i sumiennie dokonywać operacji arbitrażu pieniężnego. Słowacki zachęcał stanowczo do korzystania z ich usług, prosząc matkę o nowy zasiłek zaznacza „przyślij, nigdy jednak przez okazją (sic), ale drogą kupiecką, weksłową” (XIII, 567). Pierwsze przekazy z Wilna do Warszawy załatwiał bliżej nie nazwany „bankier wileński” (XIV, 26), później zaś przez wszystkie lata od 1831 do 1849 bankierem, dokonującym przekazów i pośredniczącym w dostarczaniu listów między Krzemieńcem z jednej strony a Dreznem, Genewą, Neapolem i Paryżem z drugiej — w zależności od miejsca pobytu poety — był stale bankier Hausner w Brodach, przy czym Słowacki podawał pełną nazwę firmy „Messieurs Hausner et Violland, banquiers” (XIII, 230, 528 i nast.). Przygraniczne Brody nadawały się szczególnie na siedzibę wekslarzy pieniężnych, po rosyjskiej stronie

¹) Cytaty w dalszym ciągu tej pracy są zaczerpnięte ze zbiorowego wydania DZIEŁ, Zakład Narodowy Im. Ossolińskich, Wrocław 1952, podane numery tomów i stron odnoszą się do tego wydania.

ówczesnej granicy, w Radziwiłłowie, zawodowym kolegą Hausnera był bankier Halperin, u którego Balsac zamieniał francuskie napoleony na carskie imperiały, gdy dylizanssem od Gliwic aż do Berdyczowa jechał w roku 1848 do Ewy Hańskiej, jak to opisuje w swej „Podróży do Polski”.

Przeliczanie złotych polskich lub rubli z waluty srebrnej, jaka wówczas istniała w Królestwie Kongresowym oraz w cesarstwie rosyjskim, a zatem w Krzemieńcu, na franki nie sprawiało Słowackiemu trudności. Píše wprawdzie z Genewy w roku 1834: „tutejszy frank to tyle prawie co Wasz złoty” (XIII, 191), jednak w następnym roku oblicza dokładnie, że „6000 franków to jest około 11.000 złotych polskich” (XIII, 236). Prawidłowość tego obliczenia możemy ocenić na podstawie szczegółowych danych, zawartych w obszernym podręczniku encyklopedycznym z roku 1843²⁾, gdzie czytamy:

„W Stanach Zjednoczonych idzie 9,72 dolarów na jedną grzywnę kolońską czystego srebra, która obejmuje 13 rubli srebrnych; stąd dolar — 1,34 rubli sr. czyli blisko 9 złotych polskich; w Londynie dolar na 4½ szylinga zazwyczaj jest rachowany, w Paryżu na 5,20 franków” (str. 166).

Dokonując na tej podstawie rachunku arbitrażowego, dochodzimy do równania 56 franków = 100 złotych. Możemy zatem stwierdzić, że poeta w przytoczonym obliczeniu nie popełnił omyłki. Nawiasem należy sobi przy tym uświadomić, że w owych latach stałość systemów pieniężnych była trwalsza, niż w naszych czasach; wzajemny stosunek między frankiem, funtem sterlingiem i dolarem, podany w przytoczonym cytacie, utrzymał się bez zmian, aż do pierwszej wojny światowej, a wartość rubla została ustalona na nowym parytecie dopiero przy okazji reformy walutowej pod koniec XIX stulecia.

Czy poza przekazami od matki miał Słowacki inne dochody, a w szczególności, czy wydawanie utworów dawało poecie korzyści finansowe? „Pfe — jak to niegodne łączyć pisanie z pieniędzmi” (XIII, 262) — jednak mimo tego oburzenia poświęca liczne uwagi informacjom o rozrachunkach z wydawcami i księgarzami. Ostro ich krytykuje, pisząc: „przekonywam się, że księgarze jest to najgorsza klasa ludzi, wszyscy do Zawadzkiego podobni” (XIII, 151), i dalej: „do druku nowych dwóch książek musiałem coś ze swojej kieszeni dopłacić — a ci, którzy je wyprzedają, tacy są hołdzy, że mi przychody moje kręcą i długo zatająją” (XIII, 191).

Jak było naprawdę, trudno stwierdzić na podstawie jego własnych notatek. W raptularzu rzadko wśród przychodów spotyka się pozycję „z dzieł”. W listach nieraz wymienia dochody z tego źródła. Np. w lipcu 1832: „znów mi przybyło 250 franków za moje Poezje i już robię projekt jechać do Marsylii nad morze” (XIII, 78). Jednak częstsze są skargi na wysokie koszty wydawnicze; w tymże lipcu 1832 roku „2000 franków zapłaciłem drukarzowi” (XIII, 71); w kwietniu 1832: „moje dwa tomiki kosztują 2000 franków” (XIV, 15); później — w roku 1848 podaje takie warunki: „Ustąpiony księgarni procent 33⅓% od sta i trzynasty egzemplarz” (XIII,

549). Postuluje więc, „żeby tam w Polsce trochę czytać zaczęto... albowiem Księgarnia Polska straciła kilka tysięcy franków nawet na TADEUSZU” (XIV, 104).

Jakiegokolwiek były dochody poety — czy to „od matki”, czy też „z dzieł” — w każdym razie powstał z nich pewien kapitałik, którym skrzętnie obracał; z form swoich lokat pieniężnych oraz uzyskiwanych korzyści pozostawił dość szczegółowe notatki pozwalające ocenić jego umiejętności czy zdolności finansowe. Co roku podaje w raptularzu cyfrowe zestawienie kapitałów oraz sposób ich ulokowania; w latach 1839 do 1843 wykazuje ich stan na około 11-12 tysięcy franków, a zatem w przybliżonej wysokości trzy- czterokrotnej kwoty swych rocznych wydatków. W roku 1846, dzięki szczęśliwym operacjom, fundusze wzrastają do 17 tysięcy, aby w rewolucyjnym roku 1848 spaść do 13 tysięcy (XI, 323). Formy, w jakich Słowacki lokował swój kapitałik, odpowiadały możliwościom i zwyczajom jego epoki.

Stałą pozycję, wykazywaną w raptularzyku poety w wysokości od 4500 do 9500 franków stanowiły „bilety Laffitte”. Była to solidna lokata w instytucji, będącej poprzedniczką późniejszych wielkich banków francuskich. Pełna jej nazwa brzmiała „Caisse Generale du Commerce et de l'Industrie” a w powszechnie stosowanym skrócie nazywano ją Caisse Laffitte, od jej założyciela, którym był dawny gubernator Banku Francuskiego, wybitny finansista, polityk i deputowany Jacques Laffitte. O nim to powiedział Marks, że po rewolucji lipcowej rzucał hasło „Odtąd będą panowali bankierzy”³⁾. Istotnie też bankier ten poprzez założoną przez siebie Kasę wkrótce potem zapanował na paryskim rynku pieniężnym.

Wypuszczane przez tę kasę bilety przynosiły, zależnie od terminu wypowiedzenia, od 3% do 4% rocznie i były obok obligacji państwowych i obligacji miasta Paryża bardzo popularnym papierem lokacyjnym, znanym nie tylko w Paryżu, ale również za granicą, m. in. w Polsce, jak o tym świadczy przytoczona wyżej publikacja z roku 1843, podająca szczegółowe informacje o papierach wartościowych, notowanych na wszystkich ważniejszych giełdach europejskich.

Pozycja „procenty od Laffitte” figuruje niemal stale w raptularzu Słowackiego, przy czym wysokość zainkasowanych odsetek, porównana z kwotą kapitału ulokowanego w tych biletach, świadczy o prawidłowości rachunków, prowadzonych z dokładnością sumiennego buchaltera.

Drugi rodzaj operacji finansowych poety miał już raczej spekulacyjny charakter: były to lokaty w akcjach kolejowych w wysokości 5000 franków, początkowo (w roku 1842) drogi kolejowej do Rouen, później (w latach 1847 i 48) drogi do Lyonu. Był to okres, w którym „z pasją rzucano się do budowy kolei i tu przede wszystkim żądza spekulacji, która ogarnęła fabrykantów i kupców, znalazła zaspokojenie, a mianowicie już od lata 1844⁴⁾”. Owa żądza spekulacji ogarnęła nie tylko fabrykantów i kupców, ale także naszego poetę, skoro w listach daje wyraz swemu zainteresowaniu operacjami giełdowymi. Już w roku 1838 pisze z Florencji do matki:

²⁾ „O papierach publicznych w ogólności, ze szczegółowym opisem papierów krajowych, ważniejszych zagranicznych i instytucji, które na ich handel wpływają” przez F. A. Zubelewicza w Warszawie, w drukarni przy ul. Rymarskiej nr 743, 1843.

³⁾ K. Marks „Walki klasowe we Francji od 1848 do 1850” w zbiorze Marks i Engels, Dzieła Wybrane, Tom I, str. 131.

⁴⁾ Marks, Kapitał III, str. 445.

„w mieście, do którego jadę (tj. w Paryżu) pełno było teraz zyskownych spekulacji na akcjach, co mi dało myśl, że gdybym miał co grosza w rękę, mógłbym ostrożnie go sobie przysporzyć i na wszelki wypadek mieć w kieszeni... Chciałbym jakimkolwiek sposobem coś sobie zarobić” (XIII, 360). Zamiar ten, jak widzimy z raptularza, wkrótce wykonał i początkowo z pomyślnym rezultatem; w roku 1843 zapisuje: „akcje powiększyły się o 1600 franków”, w następnym roku: „zyskałem na akcjach 1800 franków”.

Dla uwypuklenia kontrastu z tymi operacjami giełdowymi przypomnijmy, że były to właśnie lata, w których powstawały najbardziej uduchowione utwory: *Genezis z Duchą* i *Król Duch*.

Później, jak tytu innych kapitalistów lokujących w akcjach — padł i Słowacki ofiarą pogarszającej się koniunktury i wypadków politycznych. W grudniu 1847 r. pisze „mam kilka tysięcy na papierach i, gdyby nie to, że teraz papiery mocno spadły i przedawać je byłoby ze stratą, chętnie bym je Wam ofiarował — lecz proszę, poczekajcie, aż się interesa tu handlowe, zachwiane głodem przeszłorocznym, poprawią, a wtenczas i mój trzosik może Wam być pomocą w złym razie” (XIII, 512). Następnie w raptularzu notuje za rok 1847 z pełną suminością „straty na akcjach 3500 franków”.

Rewolucja lutowa spowodowała dalszy znaczny spadek kursów na giełdzie, toteż 28 marca 1848 r. pisze do matki: „fundusze moje zapadły się teraz na czas jakiś pod ziemię” (XIII, 523). Ale, gdy w czerwcu Cavaignac stłumił powstanie i jako dyktator pro tempore objął rządy, kapitaliści odetchnęli, kursy poszły w górę i poeta może w sierpniu z zadowoleniem donieść matce: „Ja zdrow jestem i w interesach o 2000 franków poprawiony — dobrze i to odzyskać w przeciągu miesiąca” (XIII, 553).

Poniesione straty bynajmniej nie zniechęciły poety do praktykowania zakupu akcji. Przeciwnie — namawia nawet Teofila Januszewskiego, aby przekazał mu do Paryża posiadane fundusze w celu ich odpowiedniego ulokowania (XIII, 568).

Zachęta ta wydaje się dość dziwna ze strony byłego urzędnika Komisji Dochodów i Skarbu, który mógł być wiedzieć i pamiętać, że już za czasów jego urzędowania istniały w kraju dość liczne papiery wartościowe, nadające się do lokowania funduszy równie dobrze jak w Paryżu, jak np. listy zastawne Towarzystwa Kredytowego Ziemskiego, notowane nie tylko w Warszawie, ale również na giełdach zagranicznych.

Dodać może należy, że listy te były wówczas nie tylko znane w Paryżu, ale stały się nawet przedmiotem szczegółowych rozważań we francuskim świecie finansowym. Znany emigrant polski, a jeden z

najwybitniejszych ekonomistów i polityków francuskich owych lat, Ludwik Wołowski, przedstawiając w licznych pismach i wystąpieniach parlamentarnych projekt utworzenia instytucji kredytu długoterminowego — jaka wkrótce powstała pod nazwą *Credit Foncier de France* — powoływał się właśnie na wzór i wieloletnie doświadczenie, poczynione w Polsce przez Towarzystwo Kredytowe Ziemskie w Warszawie⁵⁾. Fakt ten, będący jednym z interesujących przykładów promieniowania polskiej myśli bankowo-finansowej na zagranicę uszedł najwidoczniej uwagi naszego poety-finansisty.

Operacje finansowe Słowackiego można uważać za wyraz nowych naówczas form, w jakich występował młody jeszcze kapitalizm. Obserwowane objawy przyswoił sobie Słowacki nie tylko przez konkretne decyzje pieniężne, lecz starał się nadać im nawet głębsze uzasadnienie. Porównując tradycyjne metody lokowania narastających kapitałów pieniężnych w nabywaniu ziemi z nowymi formami płynnych i ruchomych lokat, pisał:

„Ziemi każdy człowiek potrzebuje mieć kawałek taki, któryby go w ostatecznym złym razie z pracy własnych mógł wyżywić, (literalnie mówię) tylko wyżywić. Szczęście zaś człowieka zbliżające się najbliżej do szczęścia duchowego i rajskiego (!) jest w wolności i w wolności połączonej z potęgą. A ta wolność jest w skrzydłach, a skrzydłami, które nas nad ziemią utrzymują, są kapitały. Panowie nasi najwięksi ziemi są nędzarzami w porównaniu ze mną, który mam kilka tysięcy franków, lecz tak ruchomych, że je w każdym dniu mogę na jaki bądź czyn użyć i przed wszelką mocą i przemocą zasłonić się nimi” (XIII, 568).

Tymi górnolotnymi słowami poeta wielbi dokonujące się na jego oczach przejście od feudalizmu do kapitalizmu. W sposób sobie właściwy wyraził myśli, jakie współczesny mu uczony-ekonomista ujął w takie ściśle sformułowanie: „Wszędzie w dziejach kapitał przeciwstawia się własności ziemskiej początkowo w postaci pieniądza, jako majątek pieniężny.... Przeciwnieństwo między potęgą własności ziemskiej, opartą na stosunkach osobistego poddaństwa i panowania, a bezosobową potęgą pieniądza, znajduje jasne ujęcie w dwóch francuskich przysłowkach: „Nulle terre sans seigneur (Nie ma ziemi bez pana), L'argent n'a pas de maistre (Pieniądz nie zna pana)”⁶⁾.

Zestawienie wypowiedzi dwóch genialnych — a jak bardzo od siebie różnych — twórców świadczy o tym, z jaką wyjątkową wprost intuicją Słowacki wyczuwał zmiany zachodzące w ustroju gospodarczym i w stosunkach pieniężnych swojej epoki. Wyciągając z nich praktyczne konsekwencje nie uległ jednak wżrastającej potędze pieniądza i zdołał uniknąć niebezpieczeństwa, że pieniądz nie „odciągnął kapłana od jego ołtarza”.

Z. Karpiński

⁵⁾ Np. w pracy „De l'organisation du Credit Foncier” ogłoszonej w wydawanym przez niego kwartalniku „Revue de legislation et de jurisprudence” Paris 1848.

⁶⁾ Marks, *Kapitał*, Tom I, str. 155.

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

Współpraca oddziałów terenowych z radami narodowymi

Analizując współpracę oddziału operacyjnego, terenowego z powiatową radą narodową, należy omówić współpracę z:

- 1) komisjami rady narodowej,
- 2) prezydium rady narodowej,
- 3) wydziałami fachowymi rad narodowych.

Do zasadniczych odcinków, na które należy zwrócić uwagę i objąć zakresem współpracy zaliczamy:

- 1) Wykonywanie planów gospodarczych w zakresie:
 - a) handlu
 - b) przemysłu terenowego i spółdzielczości pracy
 - c) koordynacji i powiązania miejscowego przemysłu z handlem
 - d) gospodarki komunalnej
- 2) Planowanie i wykonawstwo inwestycji,
- 3) Wykonywanie budżetu w zakresie:
 - a) dochodów z gospodarki uspołecznionej
 - b) wydatków (w ograniczonym zakresie).

Wszystkie powyższe kierunki współpracy wynikają z realizacji planu kasowego i kredytowego.

Ważnym zagadnieniem współpracy z radami narodowymi jest sposób przekazywania przez oddział informacji ekonomicznych o sytuacji okręgu, a jednocześnie wysuwania wniosków, których celem jest zapewnienie wykonania planu kasowego i kredytowego. Oddział w Łomży stosuje następujące zasady informowania miejscowych organów administracyjnych, jak również czynników politycznych. W okresach kwartalnych opracowywane są na piśmie informacje obejmujące całokształt sytuacji ekonomicznej za okres ubiegłego kwartału. Informacje zawierają dane dotyczące:

- 1) wykonania planów produkcyjnych,
- 2) obrotu towarowego,
- 3) skupu,
- 4) usług,
- 5) wykonania planów akumulacji i zysku handlowego,
- 6) kształtowania się zapasów,
- 7) płac, zatrudnienia, wydajności pracy,
- 8) gospodarki nieuspołecznionej (miasto i wieś),
- 9) kredytowania rolnictwa i rzemiosła,
- 10) charakterystyki obiegu pieniężnego,
- 11) innych zagadnień specjalnych.

Ponadto na bieżąco przekazywane są przez Dyrektora oddziału informacje ustne. Informacje bieżące dotyczą głównie sytuacji pieniężno-kredytowej z naświetleniem przyczyn powodujących odchylenia od założeń planu.

Informowanie władz terenowych o sytuacji ekonomicznej jest sprawą bardzo ważną i w licznych przypadkach jest dużą pomocą w pracy oddziału. Przy każdej informacji oddział wysuwa wnioski, które powinny być wzięte pod uwagę w pracy prezydium rady narodowej, wydziałów fachowych lub podać wnioski wysunięte przez Oddział w Łomży też komisji rad narodowych. Dla przykładu należy

przy opracowaniu informacji za pierwszy kwartał 1959 roku.

1. Dokonanie zmian w pracy zakładów przemysłu terenowego materiałów budowlanych.
2. Zwiększenie funduszy własnych w spółdzielczości pracy, obniżki kosztów własnych i uporządkowanie gospodarki zapasami.
3. Odbudowa struktury towarowej w handlu pod kątem jej dostosowania do potrzeb konsumenta.
4. Rozszerzenie współpracy miejscowego handlu z przemysłem.
5. Zwrócenie uwagi na celowość i efektywność inwestycji w GS.
6. Konieczność przyjęcia z pomocą SOP w windykacji pożyczek.

Jest rzeczą zupełnie zrozumiałą, że władze terenowe, otrzymując z Banku wnioski dotyczące zagadnień ekonomicznych, będą w odpowiedni sposób realizowały je, ponieważ ponoszą odpowiedzialność za prawidłowość realizacji planów gospodarczych. Dowody zainteresowania wnioskami Oddziału w Łomży można było stwierdzić wielokrotnie.

Należy zastanowić się jakie formy współpracy są najbardziej odpowiednie przy nawiązywaniu i kontynuowaniu jej z poszczególnymi organami rad narodowych. Inaczej będzie ona wyglądać w oddziale, w którym dyrektor lub inny pracownik jest radnym czy też członkiem komisji rady narodowej, inaczej w oddziale, w którym współpraca będzie organizowana bez wchodzenia przedstawicieli oddziału do organów rady narodowej. W pierwszej kolejności będziemy mówić o współpracy oddziałów, w których przedstawiciele nie pracują w organach rad narodowych.

Jednym z zasadniczych momentów współpracy jest nawiązanie kontaktów z komisjami rady narodowej i ta forma współpracy powinna być rozszerzona, a komisje wykorzystane przez Bank jako czynnik, który pomoże do zrealizowania wielu wniosków. Współpraca oddziałów z komisjami rad narodowych będzie na pewno zawsze mile widziana, ponieważ Bank może służyć pomocą w formie rozpracowania różnych zagadnień z zakresu planu gospodarczego, tak niezbędnego w pracy komisji.

Przekazywanie przez Bank analiz i innych materiałów ekonomicznych oraz gotowych wniosków w licznych przypadkach na pewno wpłynie dodatnio na ożywienie pracy komisji. Współpraca z komisjami posiada i tę dodatnią stronę, że wnioski komisji będą przedkładane na posiedzeniach prezydium rady lub sesji rady do rozpatrzenia i włączenia do odpowiednich uchwał. O ile wniosek zostanie odrzucony, to odrzucenie to powinno być uzasadnione.

Ważnym zagadnieniem współpracy z radami narodowymi jest nawiązanie kontaktów z prezydium rady. W zasadzie w Oddziale w Łomży prezydium rady powiatowej otrzymuje kwartalne informacje na piśmie z wysuniętymi wnioskami. Ponadto dyrektor oddziału referuje co miesiąc sytuację na odcinku pieniężno-kredytowym, urzędującym człon-

kom prezydium. Obecnie oddział dążyć będzie do ustalenia zasady referowania sytuacji pieniężno-kredytowej na posiedzeniach prezydium. Wskazane byłoby opracowywanie przez Bank koreferatu do sprawozdania kwartalnego z wykonania budżetu i planu składanego przez wydział finansowy i komisję planowania, lecz ze względu na stosunkowo krótki termin Bank nie będzie posiadał jeszcze odpowiednich materiałów. Należy nadmienić, że opracowanie koreferatu dokonywane jest przez komisję budżetu i planu i dlatego zagadnienie powyższe może być realizowane przez współpracę z powyższą komisją. Oddział powinien pamiętać, że jeżeli przewidziane są wcześniej jakieś ważne zagadnienia, które wymagałyby rozpatrzenia przez prezydium rady narodowej, należy umieścić je w planie pracy prezydium (opracowanym kwartalnie przez wydział organizacyjny).

Niemniejsze znaczenie należy przywiązywać do współpracy z wydziałami fachowymi rad narodowych, a głównie wydziałem finansowym, wydziałem przemysłu i handlu, komisją planowania oraz w miarę potrzeby z innymi wydziałami. Współpraca w tym przypadku powinna być podzielona na współpracę z kierownictwem wydziału i poszczególnymi pracownikami wydziału. Obowiązek współpracy z kierownictwem wydziału będzie ciążył na dyrektorze oraz naczelniku wydziału planowania i kredytów, natomiast współpracę z poszczególnymi pracownikami wydziału powinni realizować inspektorzy kredytowi. Współpraca pracowników będzie współpracą roboczą, polegającą na wspólnych kontrolach, wymianie materiałów, informacji itd. Natomiast współpraca kierownictwa będzie polegała na organizowaniu wspólnych konferencji z udziałem zainteresowanych jednostek gospodarczych, na ustalaniu kierunku oddziaływania, na uzyskiwaniu dodatkowych materiałów do podjęcia decyzji kredytowych, sankcji itd.

Jest rzeczą zupełnie zrozumiałą, że w oddziałach, w których przedstawiciele wchodzi w skład organów rad narodowych, zakres współpracy będzie znacznie szerszy i skuteczniejszy. Ażeby w pełni zrozumieć współpracę w tych warunkach, konieczne jest naświetlenie prac niektórych organów rad narodowych.

Działalność komisji rad narodowych reguluje rozdział 4 ustawy o radach narodowych¹⁾. Zgodnie z powyższymi przepisami komisje rad powoływane są przez rady narodowe. Na szczególne podkreślenie zasługuje artykuł 38 punkt 3, który mówi, że: „W skład komisji można powołać również osoby spoza rady, w ilości nie przekraczającej połowy składu komisji”. Ponadto artykuł 39 podkreśla: „Komisje włączają do udziału w wykonywaniu swych zadań specjalistów i inne osoby spoza swego składu, zainteresowane dziedziną spraw, dla których komisja jest właściwa”. Jest to szczególnie ważne dla bankowców w powiązaniu ich zainteresowań z pracą komisji finansów, budżetu i planu. Praca komisji oparta jest na regulaminie i planie pracy. Plany pracy opracowywane są na okresy kwartalne, a ponadto komisje ustalają również plany ogólne na okresy roczne, które są wytycznymi do planów kwartalnych.

Oddział NBP w Łomży jest właśnie w takiej sytuacji, że dyrektor oddziału pełni funkcję przewod-

niczącego komisji finansowej (najczęściej stosowana nazwa komisji finansów, budżetu i planu), a naczelnik wydziału jest zastępcą przewodniczącego komisji przemysłu i handlu. Jak w tym przypadku można powiązać pracę NBP z pracą komisji rad narodowych? W wytycznych do planu pracy na rok 1959 komisja finansów prezydium rady narodowej w Łomży ustaliła, że główne kierunki oddziaływania, analiz i innych czynności powinny koncentrować się na zagadnieniach inwestycji, na gospodarce funduszem interwencyjnym, na rentowności przedsiębiorstw, na zapasach, produkcji, zaopatrzeniu oraz innych zagadnieniach, które również znajdą odbicie w planie kasowym (np. windykacja podatku gruntowego i składek PZU, opłat gospodarki komunalnej i innych).

Szczegółowy plan pracy na drugi kwartał 1959 roku przewiduje między innymi badanie przebiegu zaplanowanych inwestycji, gospodarkę funduszem interwencyjnym, analizę działalności spółdzielni inwalidów i inne zagadnienia. Na podstawie przeprowadzonych kontroli, materiałów ze sprawozdań powiatowej komisji planowania i wydziału finansowego (budżet i plan gospodarczy) komisja wysuwa wnioski, które przedkładane są na posiedzeniu prezydium lub na sesji rady narodowej i włączane do uchwał. O sposobie załatwienia wniosku komisji prezydium obowiązane jest zawiadomić komisję najpóźniej w ciągu miesiąca od otrzymania wniosku. Decyzja prezydium, nie uwzględniająca wniosku, powinna być uzasadniona. Od powyższej decyzji komisja może odwołać się do rady narodowej.

Prace komisji finansowej mogą być ściśle skoordynowane z pracą NBP na odcinku wykonania planu kasowego i kredytowego. Dotyczy to zresztą i innych komisji, jak na przykład przemysłu i handlu, budownictwa i gospodarki komunalnej itd. Momenty powyższe muszą być odpowiednio wykorzystane przez pracowników NBP, wchodzących w skład komisji. W przypadku jeżeli pracownik NBP (możliwie ktoś z kierownictwa oddziału) wchodzi w skład komisji finansowej kontakt z prezydium rady będzie ścisły, tym bardziej, jeżeli przedstawiciel oddziału jest przewodniczącym komisji i reprezentuje komisję na posiedzeniach prezydium. Bezwzględnie, że informowanie prezydium o przebiegu wykonania planu kasowego i kredytowego powinno być dokonywane niezależnie od pracy w komisji. W takim przypadku dyrektor oddziału składa informacje ustne i na piśmie o sytuacji ekonomicznej okręgu bankowego już jako przedstawiciel NBP a nie członek komisji. Taka forma stosowana jest w Oddziale w Łomży.

Współpraca najdoskonalszą formę ma wówczas, gdy pracownik NBP jest członkiem prezydium rady narodowej, chociaż wtedy zainteresowania członka prezydium muszą być znacznie szersze, tak jak wielokierunkowe muszą być zainteresowania prezydium rady narodowej i nie mogą ograniczać się tylko do spraw ekonomicznych.

Współpraca z wydziałami fachowymi prezydium w przypadku wejścia przedstawiciela oddziału do komisji finansowej będzie również ułatwiona. Należy podkreślić, że powyższej komisji podlega wydział finansów i komisja planowania, co posiada szczególne znaczenie w pracy Banku.

¹⁾ Dziennik Ustaw Nr 5/58.

Nie można pominąć faktu, że artykuł 42 ustawy, o radach narodowych punkt 3 brzmi: „Kierownicy wydziałów powinni na zaproszenie komisji brać udział w jej posiedzeniach, zasięgać opinii komisji przed podjęciem ważniejszych decyzji oraz udzielać komisji pomocy w realizacji jej zadań”.

W pewnym stopniu utrudniona jest współpraca w tych oddziałach, w których okręg obejmuje dwa powiaty. Taka sytuacja istnieje również w Oddziale w Łomży. Jest rzeczą zupełnie zrozumiałą, że w tym przypadku współpraca w formie wejścia przedstawicieli oddziału do organów rady narodowej możliwa jest tylko w miejscowości będącej siedzibą oddziału. Natomiast z radą narodową, w siedzibie której brak jest oddziału NBP, współpraca polegać będzie głównie na składaniu informacji ustnych i na piśmie, na przysyłaniu innych materiałów, kopii ważniejszych interwencji oraz uzyskiwaniu materiałów do planu kasowego itd.

Współpraca z radami narodowymi jest zagadnieniem, którego nie da się rozwiązać przez wydanie jednego zarządzenia, potrzebny jest do tego dłuż-

szy lub krótszy okres czasu, w zależności od miejscowych warunków, ażeby stała się ona zagadnieniem codziennej pracy i zarówno jedna, jak i druga strona, przez stopniowe rozszerzenie kontaktów, uznała to jako czynności konieczne, które bezwzględnie muszą być częścią składową codziennej pracy. W wielu przypadkach muszą być uprzednio przełamane opory zarówno jednej, jak i drugiej strony, ażeby współpraca przybrała właściwe formy.

Nie bez znaczenia w rozwiązaniu tych zagadnień jest rola oddziału wojewódzkiego. Na przykład w Oddziale w Łomży współpraca z radą narodową istnieje już od dawna, dlatego między innymi, że dyrekcja oddziału wojewódzkiego w Białymstoku już od dłuższego czasu zwracała uwagę oddziałom na znaczenie i konieczność współpracy z radami narodowymi oraz oddziaływała za pośrednictwem wojewódzkiej rady narodowej w kierunku nawiązania współpracy oddziałów z radami niższego szczebla.

H. Wiśniewski

Łomża

Specjalizacja branżowa oddziałów

Zainicjowana przez Centralę Banku nowa forma współpracy z przedsiębiorstwami, oparta na zasadach objęcia przez jeden oddział terenowy większej liczby przedsiębiorstw tej samej branży, zaczyna powoli przybierać realne kształty. O ile chodzi o nasz oddział, to przejęliśmy dotychczas od sąsiedniego Oddziału w Nowej Rudzie dwie kopalnie węgla kamiennego, należące do zjednoczenia mającego swoją siedzibę w Wałbrzychu. W ten sposób wszystkie sześć kopalń zgrupowane w tym zjednoczeniu znalazły się w naszym oddziale, który stał się dzięki temu jedynym w województwie wrocławskim oddziałem kontrolującym górnictwo węgla kamiennego. Dla zapewnienia w istniejących warunkach jak najlepszych metod analizy i kredytowania powierzyliśmy wszystkie kopalnie jednemu, doświadczonemu inspektorowi kredytowemu, którego wystaliśmy przedtem na przeszkolenie do jednej z kopalń Zabrzeńskiego Zjednoczenia Przemysłu Węglowego. Samo przejęcie nastąpiło na — eksperymentalnych na razie — zasadach, uzgodnionych z oddziałem wojewódzkim. Wychodząc z założenia, że przedsiębiorstwo samo dysponuje pozostałością na swym rachunku operacyjnym pozostawiliśmy w Oddziale w Nowej Rudzie wszystkie rachunki przejętych kopalń, wyznaczając oddziałowi noworudzkiemu jak gdyby rolę dysponenta rozliczeń. Natomiast do naszego oddziału przenieśliśmy kredytowanie i analizę sytuacji gospodarczej. W ten sposób koncentruje się rozpatrywanie kwartalnych i innych wniosków kredytowych wszystkich sześciu kopalń w naszym oddziale, w oparciu o sprawozdania finansowe i inne materiały wszystkich kopalń. Przyznane limity zostają zakomunikowane pisemnie Oddziałowi w Nowej Rudzie do przestrzegania, on zaś podaje nam w okresach dziesięciodniowych stany poszczególnych rachunków kopalń. W Oddziale w Nowej Rudzie pozostawiono również bieżącą kontrolę funduszu płac, planowanie kasowe i załatwianie rozliczeń inkasowych. Od czasu przejścia upły-

nęło już przeszło sześć tygodni i jak dotąd zastosowany przez nas system funkcjonuje dobrze. Przy załatwianiu ostatnich kwartalnych wniosków kredytowych zastosowano jednolite dla wszystkich kopalń zasady blokowania części pokrycia normatywów i ustalenia luzów finansowych. Jednakowo w stosunku do wszystkich kopalń podszedł oddział w sprawie pasywów stałych, zapasów itp. Przy udziale zjednoczenia zbadano i omówiono występujące we wszystkich kopalniach typowe dla nich trudności. Uzyskiwanie od zjednoczenia materiałów zbiorczych jest obecnie łatwiejsze niż dawniej, kiedy trzeba było wyłączać z nich kopalnie kredytowane w innym oddziale. Przy rozdziale przez zjednoczenie dotacji na pokrycie strat bieżących oddział ma możliwość uzgadniania ich wysokości dla poszczególnych kopalń. Dzięki takiemu ustaleniu formy skoncentrowania oddziaływania na całą branżę w jednolity sposób zapewniliśmy sobie większy niż dotychczas wpływ na gospodarkę kopalń, nie powodując przy tym w zasadzie żadnych zmian w dotychczasowej codziennej obsłudze finansowej, wykonywanej w dalszym ciągu przez oddział, w siedzibie którego obie kopalnie znajdują się. Uważamy, że forma ta, odbiegająca od szablonu nie powinna i nadal nastęrczać trudności dla każdego z trzech partnerów: przedsiębiorstwa i obu oddziałów Banku, jednego wykonywającego rolę inspektora kredytowego i drugiego spełniającego funkcję dysponenta rozliczeń. Częste, podejmowane mniej więcej dwa razy w miesiącu, osobiste kontakty inspektora kredytowego naszego oddziału z kopalniami i Oddziałem w Nowej Rudzie zapobiegają trudnościom mogącym ewentualnie powstać w związku z tego rodzaju podziałem czynności między dwa oddziały.

Poza kopalniami przejęliśmy ponadto fabrykę porcelany stołowej w Jaworzynie Śląskiej, grupując w ten sposób wszystkie trzy zakłady tej branży, czynne w województwie wrocławskim, w jednym

oddziale. Ponieważ zakład w Jaworzynie jest i tak położony poza siedzibą Oddziału w Świdnicy, do którego dotychczas terytorialnie należał, przeto przejęliśmy go w normalny sposób, to jest wraz z wszystkimi rachunkami i pełną obsługą manipulacyjną.

Na identycznych zasadach jak kopalnie noworudzkie mamy zamiar przekazać Oddziałowi w Głuszycy, kontrolującemu siedem zakładów przemysłu włókienniczego, jedyny w naszym oddziale zakład tej branży.

Po przeprowadzeniu wszystkich tych przesunięć Oddział w Wałbrzychu staje się oddziałem specjalistycznym w obrębie województwa wrocławskiego w zakresie następujących branż: górnictwa węgla kamiennego, porcelany stołowej i kontrolowanych już dawniej tylko w naszym oddziale, zakładów koksochemicznych.

Tyle, o ile chodzi o nasz oddział. Jeżeli jednak rozpatruje się dalsze jeszcze możliwości specjalizacji, to nie można zapominać o jeszcze jednej dziedzinie naszej gospodarki, którą należałoby — moim

zdaniem — również kontrolować i kredytować jednolicie ze względu na występujące w niej typowe dla wszystkich jednostek trudności i zagadnienia. Dziedziną tą są uzdrowiska. Jest ich czynnych w województwie wrocławskim osiem, a kontrolowane są przez sześć oddziałów. Skupione są one głównie w rejonie Kłodzka (pięć uzdrowisk kontrolowanych przez trzy oddziały), ciągną się jednak na zachód aż poza Jelenią Górę. Skoncentrowanie ich kredytowania w jednym oddziale jest niemożliwe, ze względu na rozległość terenu na jakim są położone. Wydaje mi się jednak, że byłoby możliwe rozwiązanie tej trudności przez kolegialne rozpatrywanie kwartalnych wniosków kredytowych przez inspektorów kredytowych i dyrektorów oddziałów, zebranych raz w kwartale w jednym z oddziałów kontrolujących uzdrowiska. W ten sposób można by uzyskać ujednolicenie polityki kredytowej i uzgodnienie poglądu na występujące powszechnie w uzdrowiskach trudności lub nieprawidłowości, bez odrywania kredytobiorców od ich właściwych oddziałów.

T. Gretschel
Wałbrzych

Czy w stosunku do przemysłu terenowego materiałów budowlanych należy stosować zasadę „trudnego pieniądza”

Przy podawaniu środków i sposobów realizacji zadań Banku w dziedzinie pieniężno-kredytowej Centrala NBP ustaliła między innymi, że politykę kredytową NBP w 1959 roku powinno charakteryzować dalsze zaostreżenie. W skrócie określono ją jako politykę „trudnego pieniądza”.

Przy stosowaniu dość dużego liberalizmu w okresie dwóch ostatnich lat zasada ta była słuszną i konieczną, ponieważ w niektórych branżach, a zwłaszcza w przemyśle lekkim, dało się zauważyć duże rozluźnienie, z uwagi na występowanie poważnych luzów finansowych.

Jednak przy analizie poszczególnych i zbiorczych sprawozdań ze stanu finansowego przedsiębiorstw za pierwszy kwartał 1959 roku, a zwłaszcza części III tych sprawozdań, to jest bilansu nieprawidłowości, można stwierdzić, że zasada „trudnego pieniądza” nie powinna być szablonowo stosowana do wszystkich przedsiębiorstw. Dotyczyłoby to w szczególności przemysłu terenowego materiałów budowlanych. Przemysł ten pracuje w wyjątkowo trudnych warunkach, ponieważ praca robotników jest wyjątkowo ciężka, zależna w dużej mierze od warunków atmosferycznych. Urządzenia produkcyjne są mało zmodernizowane. Płace przy tym mało pociągające. Dlatego w tej branży występuje duża płynność kadr oraz największa absencja w pełnym sezonie, to jest w lipcu i sierpniu.

W praktyce w branży tej pełna produkcja jest wykonywana tylko w maju, często w lipcu, sierpniu i wrześniu. W ciągu tych pięciu miesięcy wysiłek kierownictwa poszczególnych cegielni idzie w tym kierunku, aby wykonać za wszelką cenę ustalony plan produkcji artykułu, który jeszcze długo będzie deficytowy, jakim jest cegła. Sezon jesienny jest przeznaczony na przekopanie gliny, a sezon wio-

senny na generalne remonty. W praktyce w tej branży sprzedaż występuje głównie w trzecim i w czwartym kwartale, a działalność za pierwsze półrocze jest oparta wyłącznie na kredytach bankowych. Jeżeli jeszcze do tego dodać, że w pierwszym kwartale odbiorcy, którymi są głównie inwestorzy, nie regulują w terminie swych należności, ponieważ nie otwarto im jeszcze kredytów — to można śmiało powiedzieć, że każda dodatkowo zastosowana przez Bank sankcja jest bardzo przykra w następstwach dla cegielni, gdyż opóźnia remonty, które mogą decydować o wykonaniu planów rocznych.

Szczególnie nieżyłciowe okazało się w praktyce stosowanie sankcji podanych w punkcie 65 I.S.A.-8, polegającej na uzależnieniu honorowania dyspozycji przedsiębiorstwa od równoczesnego udokumentowania wysokości zabezpieczenia danymi ze sprawozdań finansowych. W okresie wiosennym najpoważniejszą pozycję środków normowanych stanowią nakłady przyszłych okresów, narastające bardzo szybko w czasie intensywnych prac remontowych. Niefinansowanie bieżące tych nakładów powoduje poważne zahamowania w dalszych pracach remontowych. Konieczność wystąpienia o kredyt płatniczy nie daje Bankowi podstawy do stawiania żadnych warunków, ponieważ z góry wiadomo, że przedsiębiorstwo tych warunków nie dotrzyma. Odmaiwianie mechaniczne kredytu na przeterminowane należności też mija się z celem, ponieważ cegielnie mają odbiorców ustalonych i nie mogą wpływać na dobór swych kontrahentów. Bez względu na to, czy im odbiorca płaci w terminie, czy nie — cegłę muszą im dostarczyć, ponieważ nie chcą brać na siebie odpowiedzialności za załamanie planu budowy fabryki, czy też domów mieszkalnych.

Oczywiście nie można tu mówić o jakichś specjalnych ulgach kredytowych dla tej branży, ale też nie powinno się stosować do tych przedsiębiorstw zbyt rygorystycznej polityki kredytowej, ponieważ takie podejście może przynieść więcej szkody niż pożytku.

Wydaje się, że w tej sprawie powinien się wypowiedzieć Departament Kredytów Przemysłu Lekkiego i ustalić generalne wytyczne kredytowania, przy uwzględnieniu specyficznych warunków tej branży.

T. Kulas
Łódź

O potrzebie rewizji zaliczek w znakach wartościowych

Zgodnie z rozdziałem III § 7 — 12 IS.B/11 „Znaki wartościowe” oddziały Narodowego Banku Polskiego udzielają zaliczek w znakach wartościowych między innymi i placówkom pocztowym.

Na wniosek obwodowych urzędów pocztowo-telekomunikacyjnych placówki im podległe otrzymały swego czasu zaliczki w znakach wartościowych, a zwłaszcza w znakach opłaty skarbowej.

Wysokość udzielonych zaliczek kształtowała się różnie. Placówki miejskie otrzymały zaliczki w kwotach większych, wiejskie parusetzłotowe i niższe w zależności od przewidywanych wówczas potrzeb.

Intencją instrukcji ministra finansów z dnia 22 czerwca 1951 roku było stworzenie rozległej sieci punktów sprzedaży, a tym samym łatwego i dogodnego nabywania znaków przez ludność.

Wszyscy dystrybutorzy mają obowiązek uzupełnienia zapasu znaków po sprzedaży dwóch trzecich otrzymanej zaliczki, a w każdym razie w ciągu siedmiu dni po upływie każdego miesiąca.

Analiza kupna znaków na uzupełnienie stałych zaliczek przez placówki pocztowe, zwłaszcza wiejskie, potwierdziła nasze obserwacje o konieczności rewizji celowości utrzymywania w dalszym ciągu tych zaliczek przez te placówki. Placówki te bowiem, aczkolwiek posiadają stałe zaliczki w znakach skarbowych, nie kupują znaków na uzupełnienie ich przez długi szereg miesięcy.

Na 37 zaliczkobiorców tej kategorii dystrybutorów, na przestrzeni trzynastu miesięcy, to jest od 2 stycznia 1958 roku do 31 stycznia 1959 roku uzupełnianie zaliczek przedstawiało się następująco:

- a) jedna placówka uzupełniała zaliczkę 17 razy
- b) jedna placówka uzupełniała zaliczkę 15 razy
- c) jedna placówka uzupełniała zaliczkę 5 razy
- d) trzy placówki uzupełniały zaliczkę 3 razy
- e) cztery placówki uzupełniały zaliczkę 2 razy
- f) osiem placówek uzupełniało zaliczkę 1 raz
- g) dziewiętnaście placówek nie uzupełniało w naszym oddziale zaliczek wcale.

W związku z nowym podziałem administracyjnym państwa i utworzeniem nowych powiatów, część placówek pocztowych, zresztą znikoma, zaopatruje się w znaki w placówkach pełnomocników Narodowego Banku Polskiego przy spółdzielniach oszczędnościowo-pożyczkowych. Zebrane dane stwierdziły, że w dwóch naszych placówkach pełnomocników z tych dziewiętnastu placówek pocztowych tylko cztery uzupełniały zaliczki, a reszta w ilości piętnastu nie dokonywała kupna znaków wcale.

Z tych zaliczkobiorców:

- a) jedna placówka uzupełniała zaliczkę 16 razy
- b) jedna placówka uzupełniała zaliczkę 2 razy
- c) dwie placówki uzupełniały zaliczkę 1 raz

Na skutek zmian, powstałych w podziale administracyjnym państwa przez utworzenie nowych powiatów i gromad zamiast dawnych gmin, zagęściła się znacznie sieć dystrybutorów znaków wartościowych.

Organa władzy terenowej z urzędu i dla dobra interesantów muszą trudnić się sprzedażą znaków; podczas gdy placówki pocztowe w siedzibach tych władz mają raczej ten obowiązek narzucony, lub miały go w czasie, kiedy to w siedzibie placówek pocztowych nie było jeszcze jednostek władzy terenowej. Z chwilą powstania gromad znaczenie poczty, jako dystrybutora znaków, upadło. Z tych więc przyczyn obrót znakami w placówkach pocztowych zmalał, a nawet zanikł. Zwiększył się natomiast w gromadach, co znajduje potwierdzenie w częstotliwości zapotrzebowania, kupna i uzupełniania stałych zaliczek. Zjawisko to jest naturalnym ciężeniem ludności do gromad, z pominięciem placówek pocztowych, które straciły już swe znaczenie dystrybutora i które w obecnym układzie stosunków i potrzeb ludności nie wrócą do poprzedniej roli.

W odmiennej sytuacji, choć niezbyt pomyślnej, znajdują się placówki pocztowe miejskie. Niektóre z nich, aczkolwiek dokonujące uzupełnień zaliczek, nie mogą poszczycić się ich większą częstotliwością. Inne placówki miejskie dzielą los placówek wiejskich, bo z uwagi na prowadzenie dystrybucji przez wydziały finansowe rad narodowych i w mniejszym zakresie przez inne wydziały jak: urzędy stanu cywilnego, oddziały PKO i kioski „Ruchu”, większych obrotów spodziewać się nie mogą. Bodziec w postaci prowizji, nie może mieć decydującego znaczenia. Popyt zawsze będzie większy w jednostkach władzy i kioskach „Ruchu” aniżeli w jednostkach pocztowych.

Jeśli chodzi o miejscowości, w których istnieją i siedziby gromad i placówki pocztowe — to dublowanie ilości dystrybutorów nie wychodzi na dobre pocztom i z uwagi na zamrażanie znaków w tych ostatnich nie jest wskazane dalsze utrzymywanie w nich zaliczek. To samo odnosi się do mniejszych placówek pocztowych w miastach większych. Sieć takich dystrybutorów jak: wydziały finansowe, oddziały PKO, kioski „Ruch” powinna być wystarczająca na bieżące potrzeby ludności.

Skoro placówki te nie uzupełniają zaliczek przez długi szereg miesięcy ani po wyczerpaniu dwóch trzecich zaliczki, ani w ciągu siedmiu dni po upływie każdego miesiąca, to znaczy, że posiadają minimalne obroty, lub wcale ich nie mają, a tym samym jako ogniwo sieci zaopatrzeniowej są zbędne, nie przynoszące nikomu żadnej korzyści, a wprost przeciwnie — stan ten do pewnego stopnia i w okresach trudności zaopatrzenia oddziałów, po-

woduje zamrażanie znaków, które można by z powodzeniem sprzedać innym rozprowadzającym.

W związku z tym wylania się celowość zrewidowania tak samej potrzeby, jak i wysokości zaliczek udzielonych placówkom pocztowym wiejskim i mniejszym placówkom miejskim pod kątem widzenia rzeczywistych potrzeb zainteresowanych placówek i środowiska.

Czuje się w obowiązku zwrócić uwagę na poruszone fakty, tym bardziej, że prawdopodobnie stan taki istnieje we wszystkich naszych oddziałach, a ewentualne zlecenie rewizji powinno wyjść, moim zdaniem, ze strony naszych władz.

W. Świętojański
Radom

ERRATA

Do artykułu K. Rudnickiego pod tytułem „Uwagi o roli inwestycji w gospodarce narodowej”, zamieszczonego w Nr 7/59 Wiadomości NBP wkradły się następujące omyłki:

na stronie 338, szpalta lewa, wiersz trzeci jest:

$$S_{n+1} = I r^n \left(\frac{1}{m} \times r^{-t} + r^{-1} - r \right), \text{ powinno być:}$$

$$S_{n+1} = I r^n \left(\frac{1}{m} \times r^{-t} + r^{-1} - 1 \right);$$

w wierszu piątym jest: $I ; r^n i \left(\frac{1}{m} \times r^{-t} + r^{-1} - r \right),$

$$\text{powinno być: } I ; r^n i \left(\frac{1}{m} \times r^{-t} + r^{-1} - 1 \right);$$

w wierszu siódmym jest: $\left(\frac{1}{m} r^{-t} + r^{-1} - r \right),$ powinno być:

$$\left(\frac{1}{m} r^{-t} + r^{-1} - 1 \right);$$

w wierszu ósmym i dziewiątym jest $\left(\frac{1}{m} r^{-t} + r^{-1} - r \right)$ powinno być;

$$\left(\frac{1}{m} r^{-t} + r^{-1} - r \right);$$

szp. prawa wiersz drugi jest: $\frac{1}{m} \times r^{-t} + r^{-1} - r = 0,027;$

$$\text{powinno być: } \frac{1}{m} \times r^{-t} + r^{-1} - 1 = 0,137;$$

w wierszu szóstym jest: $\left(\frac{1}{m} \times r^{-t} + r^{-1} - r = 0,047 \right)$

$$\text{powinno być: } \frac{1}{m} \times r^{-t} + r^{-1} - 1 = 0,159;$$

w wierszu dziewiątym jest: $\frac{1}{m} \times r^{-t} + r^{-1} - r = 0,073;$

$$\text{powinno być: } \frac{1}{m} \times r^{-t} + r^{-1} - 1 = 0,184;$$

ZAWIADOMIENIE

Polskie Wydawnictwa Gospodarcze zawiadamiają, że na półkach księgarskich „Domu Książki” oraz Ośrodka Upowszechniania Książek i Czasopism PWG, Warszawa, Poznańska 15, znajdują się jeszcze i są do nabycia następujące książki z zakresu bankowości:

- Z. KRZYŻKIEWICZ** — Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem, str. 108, zł 7,50
- Z. KRZYŻKIEWICZ** — Rozliczenia gotówkowe i bezgotówkowe
- Z. KARPIŃSKI** — Bank Polski, str. 252, zł 20.—