

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



Miesięcznik

SPIS TREŚCI

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

	Str.
1. Pieniędzy w gospodarce socjalistycznej — <i>J. Popiel</i>	481
2. Nowe zasady finansowania i kredytowania kółek rolniczych — <i>R. Harasimowicz</i>	489
3. Przedsiębiorstwo — kontrahent Banku — <i>J. Szyrocki</i>	493
4. Problemy państwowego przemysłu terenowego w świetle międzywojewódzkiej narady specjalistycznej w Krakowie — <i>K. Przyborowska</i>	497
5. Oddziaływanie kredytem na jednostki spółdzielczości pracy — <i>M. Boruń</i>	502
6. Finansowanie przedsiębiorstw państwowych we Francji — <i>Z. Fedorowicz</i>	505

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

1. Regulamin organizacyjny I Oddziału Miejskiego NBP w Bielsku-Białej — <i>T. Gołębiowski</i>	513
2. Aktywizacja oddziału terenowego — <i>J. Tucholski</i>	517
3. O bilansie rocznym ze strony jego wykonawców — <i>W. Świętojański</i>	518

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

Nadesłanych maszynopisów Redakcja nie zwraca

Wydawca: 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. 15.X.59. Nakł. 5.500 egz. Pap. gazetowy 50 g A1 Ark. wyd. 7,0
Stołeczne Zakłady Graficzne. Zakład Wydawniczy Zam. 615 — W-85

PIENIĄDZ W GOSPODARCE SOCJALISTYCZNEJ*)

(artykuł dyskusyjny)

...Wszystkie złudzenia systemu monetarnego pochodzą stąd, że nie znać po pieniądzu, iż reprezentuje on społeczny stosunek produkcji ale pod postacią rzeczy przyrodzonej, o określonych własnościach... (K. Marks, Przyczynek do krytyki ekonomii politycznej).

...Trzeba tylko aby znak pieniężny miał własny obiektywnie społeczny walor, a symbol papierowy otrzymuje go przez kurs przymusowy. Ten przymus państwowy działa tylko w sferze cyrkulacji wewnętrznej określonej granicami danej społeczności... (K. Marks, Kapitał, t. I).

Państwo socjalistyczne, przejmując w spuściznie liczne instytucje ekonomiczne z poprzednich formacji społeczno-gospodarczych, przejęło również i pieniądz. Wymagało to jednak wielu modyfikacji i możliwie jak najlepszego przystosowania pieniądza do socjalistycznych celów i środków działania.

W jakim stopniu zostało to dokonane? W jakim zakresie państwo socjalistyczne wprzęgło pieniądz w realizację swoich postulatów, a w jakim stopniu musi respektować reguły gry rynkowej, obiektywnie działające w gospodarce pieniężnej? Oto zasadnicze pytania, na które rozważania poniższe mają dać odpowiedź. Obejmują one następujące zagadnienia:

1. Zakres i strukturę rynku, przedmiot operacji rynkowej oraz wzajemne relacje między podmiotami gospodarującymi;
2. Strukturę dochodów pieniężnych ludności;
3. Mechanizm dopływu pieniądza do operacji gospodarczych;
4. Problem wartości pieniądza;
5. Znaczenie zapasów złota monetarnego dla gospodarki socjalistycznej oraz
6. Rekapitulację i wnioski.

*) Ostatnio poruszono na łamach prasy, szereg zagadnień z problematyki pieniądza w gospodarce socjalistycznej, w interesujących i cennych artykułach: między innymi F. Młynarskiego, Walka z niebezpieczeństwem inflacji, Mysł Gospodarcza Nr 5, rok 1957, B. Oyrzanowskiego, Walka z niebezpieczeństwem inflacji, Mysł Gospodarcza Nr 1, rok 1957 i — Jeszcze raz o teorii pieniądza i inflacji, Mysł Gospodarcza Nr 5, rok 1957, P. Sulmickiego, Pojęcie inflacji w gospodarce socjalistycznej, Mysł Gospodarcza Nr 5, rok 1957 i — Zapasy, kredyt i pieniądz, Wiadomości NBP Nr 7, rok 1958, Podwójny charakter pieniądza, Wiadomości NBP Nr 3, rok 1959, Z. Fedorowicza, O zapasach, kredycie i pieniądzu — inaczej (II), Wiadomości NBP Nr 10, rok 1958 i Cz. II (pod tym samym tytułem) w Wiadomościach NBP Nr 11, rok 1958, A. Zwassa, O funkcjach pieniądza i kredytu w gospodarce socjalistycznej, Wiadomości NBP Nr 11, rok 1958.

W ZSRR problem teorii pieniądza w gospodarce socjalistycznej został przedstawiony w pracy, *Dienieżnoje obraščenie i kredit SSSR, 1957*, wydanej przez Moskiewski Instytut Finansowy oraz w pracy Z. Attasa, *Zakon dziejnego obraščenia*, Moskwa 1957. Prezentowany artykuł stanowi próbę możliwie szerokiego, a zarazem syntetycznego spojrzenia na ten problem rozległy i skomplikowany.

1.

Konsekwencją zmian własnościowych w zakresie środków produkcji, wprowadzonych przez gospodarkę socjalistyczną, musiało być ograniczenie zakresu rynku, który uległ w ten sposób rozbiciu na sferę obrotu towarowego, w ścisłym tego słowa znaczeniu, i sferę wymiany nietowarowej, dokonującej się w łonie jednego podmiotu gospodarczego, jaki reprezentuje sektor państwowy. W ten sposób ograniczeniu uległo i pojęcie sprzedaży sensu stricto, a wraz z nim i pojęcie zysku.

Obiektywna, rynkowa ocena ekonomiczna, stanowiąca nieodzowny warunek kalkulacji ekonomicznej i rachunku gospodarczego w warunkach kapitalistycznych, musiała ulec zasadniczej zmianie w warunkach socjalistycznych. W imię czego zostało to dokonane? W imię likwidacji wyzysku kapitalistycznego, stosowanego przez prywatnych producentów i kapitalistów, a wobec tego i w imię uchronienia gospodarki narodowej od negatywnych skutków zarówno walk konkurencyjnych, jak i niedostatecznej znajomości rynku.

To ograniczenie, stanowiące środek zaradczy na wspomniane dolegliwości trapiące gospodarkę kapitalistyczną, pociągnęło jednak za sobą liczne trudności w warunkach socjalistycznych, z których najważniejszą zdaje się być znalezienie możliwie obiektywnego i możliwie szybkiego sprawdzianu celowości działania gospodarczego w sektorze produkcji środków produkcji. Podział rynku oddalił jak gdyby tę sferę od bezpośredniego wpływu prawa wartości. A chociaż go od niego nie uwolnił, to jednak odsunął moment ujawniania się negatywnych skutków działania gospodarczego, zarówno przez przerwanie powiązań rynkowych tego sektora, w ścisłym tego słowa znaczeniu, z sektorem środków konsumpcji, jak i przez stworzenie zeń, w oparciu o budżet państwa, rozległego organizmu gospodar-

czego, w którym w oparciu o prawo wielkich liczb kompensują się osiągnięcia pozytywne i negatywne. Kumulacja zaś tych ostatnich jest długofalowa, a przez to nie wywołuje nagłych ostrych załamów gospodarczych, tak charakterystycznych dla gospodarki kapitalistycznej.

Zysk, jako cel działania przedsiębiorcy kapitalistycznego, zostaje w gospodarce socjalistycznej ujęty w określone ramy, a w ten sposób działanie jego, jako bodźca inwencji ekonomicznej oraz przedsiębiorczości, staje się ograniczone. W warunkach socjalistycznych zmienia on przeto swój zakres i charakter. Wielkość zysku limitowana jest takimi czynnikami, jak plany produkcji, zaopatrzenia, zbytu, układ cen, plany finansowe itp.

Zysk' zrodzony w wyniku pozornej sprzedaży pomiędzy przedsiębiorstwami państwowymi nie posiada w pełni cech obiektywnej oceny rynkowej. Powstanie jego jednakże nie jest uzależnione w takim stopniu — jak to ma miejsce w gospodarce kapitalistycznej — od żywiołowych sił rynkowych (między innymi i gry spekulacyjnej).

Ze sprawą zysku jest bezpośrednio związane zagadnienie ekonomicznej efektywności zapasów, zarówno dóbr konsumpcyjnych, jak i inwestycyjnych. Ujawnia się to najwyraźniej w zestawieniu pieniężnych zasobów budżetu państwa z ich rzeczowym zabezpieczeniem materiałowo-towarowym. Więcej niż połowa tych zasobów tworzy się z podatku obrotowego i części zysków płynących z gospodarki państwowej. Jeżeli nie przechodzą one przez „sprawdzian rynkowy”, to nieprawdopodobności w postaci remanentów materiałów i towarów ekonomicznie zbędnych lub nieodpowiednich, lub niezbywalnych po zaplanowanej cenie, podważają realność zasobów pieniężnych budżetu¹⁾.

Ażeby więc uniknąć negatywnych skutków opóźnionego ujawniania się efektów działania prawa wartości w sektorze produkcji środków produkcji (a także i częściowo w sektorze państwowym produkcji środków konsumpcji) gospodarka socjalistyczna stosuje szeroko rozbudowany system kontroli o charakterze administracyjnym. Głównymi jej ogniwami na odcinku finansowym jest budżet państwa oraz aparat bankowy. W ten sposób ograniczenie organicznych funkcji pieniądza oraz ich samoczynnego, ale niewątpliwie żywiołowego działania kontrolnego, w imię celów jakie stawia sobie gospodarka socjalistyczna, jest „rekompensowane” specjalnym rodzajem kontroli oraz specyficzną strukturą gospodarki finansowej.

Budżet państwa socjalistycznego, gromadząc podstawowe dla tej gospodarki zasoby finansowe, staje się głównym i decydującym źródłem akcji kredytowej banku centralnego. W ten sposób jest on jak gdyby wielkim „kotłem”, który partycypuje zarówno w pozytywnych, jak i negatywnych wynikach gospodarki narodowej. Rozmiar jego, w stosunku do budżetu państwa kapitalistycznego, jest nieporównanie większy. Równocześnie także i socjalistyczny

bank emisyjny, dzięki obowiązującej zasadzie jedności kasy, staje się olbrzymim i w zasadzie jedynym centrum rozrachunkowym dla całej gospodarki narodowej.

Te dwie charakterystyczne cechy zarówno budżetu państwa jak i banku centralnego mają duże znaczenie dla gospodarki socjalistycznej i stanowią jak gdyby podwalinę jej działalności finansowej.

2.

Dalszą konsekwencją ograniczenia zakresu rynku socjalistycznego jest względnie ściśle ustalanie rozmiarów spożycia i akumulacji społecznej, a więc proporcji podziału dochodu narodowego. Państwo socjalistyczne posługuje się w tym zakresie dwiema drogami działania — polityką cen oraz płac. Reprezentując zasadniczo dla rozmiarów oraz kierunków rozwojowych podmiot gospodarczy ustala ono według własnych kryteriów priorytet potrzeb. Fakt ten zdaje się być decydujący przy ocenie funkcji pieniądza w gospodarce socjalistycznej. Wraz bowiem z planowo ustalonym zakresem akumulacji społecznej idzie w parze i planowany zakres możliwości wyboru dla jednostek gospodarujących, idzie polityka cen, płac oraz rozdziału masy towarowej.

Czy jednak wobec tych ograniczeń z jednej strony, a założeń planowego rozwoju z drugiej, nie zachodzą — lub nie mogą zaistnieć — żadne kontrowersje między swobodą wyboru jednostek gospodarujących, a decyzjami państwa? Albo inaczej formułując pytanie. Czy państwo może dowolnie przeprowadzać wszystkie swoje zamierzenia? Nie. Albowiem pieniądź zgromadzony w rękach ludności reprezentuje, niezależnie od woli państwa, uwielościokrotnione do potęgi n -tej, gusta obywateli, którzy nie zawsze będą chcieli poprzeć nawet najbardziej ekonomicznie celowe jego zamiary. Na tym więc odcinku i w tym zakresie, mimo iż ograniczone w zasadzie planowym rozmiarem funduszu płac oraz ilością i asortymentem towarów po urzędowej cenie, dochody pieniężne ludności stanowią czynnik obiektywny, z którym muszą się liczyć decyzje podejmowane przez centralne organy planujące.

Ważnym elementem jest w tym przypadku nie tylko sam rozmiar (suma) dochodów pieniężnych ludności, ale przede wszystkim struktura tych dochodów, a więc ciężar gatunkowy poszczególnych grup dochodowych w stosunku do całości dochodów. Im rozpiętość w strukturze dochodów jest mniejsza tym mniejsza jest i możliwość wszelkich kontrowersji. Dlatego też państwo planując sumę globalnego funduszu płac musi interesować się również jego strukturą wewnętrzną. Jest to dlań sprawa pierwszorzędnej wagi. Z ekonomicznego punktu widzenia rzecz biorąc wolno nam postawić znak nierówności między takimi samymi sumami dochodów (oczywiście przy założeniu, że reprezentują one różną wewnętrzną strukturę własnościową), np. 10.000 złotych nie równa się 10.000 złotych. Jeżeli pierwsza suma reprezentuje dziesięć dochodów tysiąc złotych, a druga jeden dochód 10-tysięcznolotowy. Jest rzeczą zrozumiałą samo przez się, że odmienną masą towarową musi dysponować państwo w celu zaspokojenia popytu efektywnego, wyrażonego przez pierwszą sumę, a inną wyrażonego przez drugą sumę. Jeżeli zaś uwzględni się jeszcze wewnętrzne prze-

¹⁾ Podatek obrotowy w gospodarce socjalistycznej płać z reguły tylko przedsiębiorstwa przemysłu lekkiego i spożywczego. Przemysł ciężki jest od niego zwolniony. Wynika to z tego, iż przerzucanie podatków może mieć miejsce wyłącznie w stosunku do innego podmiotu gospodarczego lub jednostki gospodarującej, to jest indywidualnego konsumenta.

Sprawa realności zasobów budżetu państwa została szerzej omówiona w mojej pracy pt. „Pieniądz i towar” (zagadnienia wybrane), PTE, Poznań 1959 r.

plywy pieniądza między ludnością, to jasne się stanie, że swoboda wyboru, jaką posiadają jednostki dzięki możliwości dysponowania towarami i usługami przy pomocy pieniądza, staje się niejednokrotnie poważnym utrudnieniem w realizacji planowych zadań państwowych. Trudność ta wzrasta w stosunku prostym do braków w zakresie produkcji dóbr powszechnego spożycia oraz niedociągnięć w rozdziale masy towarowej.

Jeżeli gospodarka socjalistyczna planuje rozmiar i tempo akumulacji społecznej, a tym samym i tempo ogólnej przeciętnej krajowej stopy życiowej, to logiczną konsekwencją tego stanowiska jest również planowanie skali możliwości rozwojowych gospodarstw domowych. Jest to więc szeroko rozumiany problem akumulacji. Jej ciężar zasadniczy w gospodarce socjalistycznej bierze na siebie państwo. Dlatego też pieniądz w ręku obywatela państwa socjalistycznego nie może być w zasadzie kapitałem - tworczy, albowiem przeciętny rozmiar jego dochodu (D) dzieląc się na względnie stałe bieżące wydatki konsumpcyjne (K) oraz oszczędności (O), nie pozwala, ażeby O przekształciło się w kapitał ($D = K + O$). I jest to jak wydaje się najbardziej istotna i syntetyczna cecha pieniądza w gospodarce socjalistycznej.

Ujmując rzecz w skali całej gospodarki narodowej O jako pieniężny wyraz akumulacji społecznej, reprezentowane jest w zasadniczym rozmiarze przez zasoby budżetu państwa, przeznaczone na reprodukcję rozszerzoną.

3.

Z uwagi na centralizm gospodarczy, istniejący w gospodarce socjalistycznej, zakres działalności przedsiębiorstw produkcyjnych oraz przedsiębiorstw handlowych zawiera się w ramach, które wytycza narodowy plan gospodarczy, ustalając rzeczową stronę działalności ekonomicznej. Jej pieniężny wyraz znajduje odzwierciedlenie przede wszystkim w podstawowym planie finansowym całej gospodarki narodowej, jakim jest budżet państwa oraz w planowanej działalności banku emisyjnego, który (w wyniku działania zasady jedności kasy) skupia w swym ręku wszystkie zasoby pieniężne gospodarki uspołecznionej, będąc jednocześnie ich dystrybutorem w postaci kredytów udzielanych życiu gospodarczemu. W jego przeto bilansie zagadnienie dopływu pieniądza do operacji gospodarczych znajduje swoje najpełniejsze odbicie.

Bilans przedsiębiorstwa (uproszczony)		Bilans banku centralnego (uproszczony)	
Kredyty	1. Materiały	Kredyty	Fundusze własne
	2. Produkcja w toku		Fundusze obce:
	3. Nakłady przyszłych okresów		a) rachunki budżetu państwa
	4. Wyroby gotowe		b) rachunki przedsiębiorstw
	5. Towary		Emisja

Najważniejszą pozycję w pasywach bilansu banku emisyjnego stanowią zasoby budżetu państwa, występujące na rachunkach jednostek budżetowych. One wraz z rachunkami przedsiębiorstw stanowią

zasoby pieniądza bezgotówkowego. Trzecią grupą funduszy jest emisja reprezentująca pozostały w rękach ludności pieniądz gotówkowy (a także w kasach podręcznych przedsiębiorstw i instytucji), który na równi z wkładami budżetu państwa oraz przedsiębiorstw stanowi źródło akcji kredytowej banku.

Jeżeli z kolei zestawimy bilanse przedsiębiorstw produkcyjnych i handlowych, to zobaczymy, że kredyty udzielone przedsiębiorstwom stanowią źródło sfinansowania dla części zapasów normatywnych oraz całości ponadnormatywnych zapasów materiałów, produkcji w toku, nakładów przyszłych okresów, wyrobów gotowych oraz towarów. Gdybyśmy dokonali jak gdyby zbliżenia pomiędzy zasobami budżetu państwa oraz przedsiębiorstw, występującymi w postaci bezgotówkowej oraz zasobami pieniężnymi skupionymi w rękach ludności w postaci gotówki (uwidocznionych w pasywach banku centralnego), a zapasami środków obrotowych znajdujących się w przedsiębiorstwach (pomiędzy którymi kredyt występuje w charakterze powiązania), to jasne się staje, że wartość całości zasobów pieniężnych znajduje swe faktyczne zabezpieczenie w masie materiałowo-towarowej.

Porównując więc w tym zakresie gospodarkę kapitalistyczną i socjalistyczną widzimy, że zabezpieczeniem pieniądza kredytowego jest i tam i tu — towar. Tam i tu kredyt jest instrumentem doprowadzającym pieniądz na rynek. Różnica tkwi jednak w charakterze dopływu tego pieniądza. W gospodarce kapitalistycznej ma on charakter żywiołowy, regulowany tętnem fluktuacji życia gospodarczego, opartego na zasadach konkurencji, podczas gdy w gospodarce socjalistycznej dopływ ten jest w zasadzie planowany przez centralne organy planujące.

Oprócz różnicy wyżej wymienionej istnieje druga niezmierznie ważna różnica. W gospodarce kapitalistycznej znajduje ona swój wyraz w założeniu automatyzmu krążenia towaru i pieniądza, opartego na materialnej odpowiedzialności podmiotów gospodarujących, biorących w tym krążeniu udział. Ta podmiotowa odpowiedzialność materialna istnieje również i w socjalizmie. Nie ponosi jej jednak przedsiębiorstwo, a tylko budżet państwa.

Nie ma więc w gospodarce socjalistycznej owego automatyzmu, wynikającego z jednej strony z bezpośredniej odpowiedzialności osób fizycznych i prawnych, biorących udział w gospodarowaniu, z drugiej zaś z roli rynku w pełni regulującej życie gospodarcze. „W zamian za to” gospodarka socjalistyczna w celu zagwarantowania możliwie jak największej zgodności pomiędzy realnym a pieniężnym aspektem zjawisk gospodarczych powołuje do życia instytucje kontrolne. Mają one przede wszystkim na celu urealnienie dokonującej się sprzedaży poza ramami rynku (o czym już była mowa powyżej), a przez to doprowadzenie możliwie do jak największego stopnia zgodności pomiędzy procesami gospodarczymi a ich odzwierciedleniem pieniężnym. W tym celu gospodarka socjalistyczna przy pomocy zorganizowanego aparatu kontrolnego wiąże w jeden system plany finansowe, istniejące w gospodarce narodowej. Najważniejsze z nich są:

1) bilanse dochodów i wydatków przedsiębiorstw, które w sposób syntetyczny dają obraz dochodów i wydatków danej jednostki gospodarującej;

2) budżet państwa, który stanowi podstawowy plan finansowy gospodarki narodowej;

3) bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności, który wykazuje rozmiar oraz strukturę tych dochodów, jak również i kierunki ich wydatkowania;

4) plan kredytowy, w którym znajduje swe odbicie wzrost lub spadek udziałonych życiu gospodarczemu kredytów w danym okresie, z uwzględnieniem źródeł ich pokrycia.

Wnioski, jakie wypływają z dotychczasowych rozważań ująć można następująco: ograniczony w gospodarce socjalistycznej zakres rynku nie oznacza bynajmniej, że gospodarka ta może odgrodzić się od skutków, jakie wypływają z istoty gospodarki towarowej. Jeżeli jest ona w stanie, w przeciwieństwie do gospodarki kapitalistycznej, uchronić się od krótkofalowych zaburzeń gospodarczych, będących wynikiem fluktuacji rynkowych, to dzięki temu że przedsiębiorstwa państwowe są organicznie związane z budżetem państwa, w którym następuje kumulowanie się i kompensowanie zarówno pozytywnych, jak i negatywnych wyników działalności gospodarczej.

Pozytywny wpływ budżetu państwa będzie jednak istniał tak długo jak długo sumy pieniądza, reprezentujące jego zasoby, będą sumami w pełni realnymi. Oznacza to, że kwota uzyskanych w danym roku nadwyżek budżetowych per saldo musi w ostatecznym wyniku być wyższa od różnicy, jaka istnieje w skali całej gospodarki narodowej pomiędzy wartością zapasów uwidoczniionych w bilansach przedsiębiorstw po cenach planowo ewidencyjnych a pomiędzy wartością tych zapasów wycenionych po cenach, jakie za nie jest gotów zapłacić rynek.

Innymi słowy mówiąc, realność nadwyżki budżetowej zależy od tego w jakim rozmiarze budżet państwa musiałby dofinansować przedsiębiorstwa państwowe, ażeby przecenione zapasy towarów trudno zbywalnych zostały upłynnione na rynku. W przypadku, kiedy budżet państwa stanowi przez dłuższy okres jedynie azyl dla zbierających się w nim nieprawidłowości gospodarczych przestaje on w pewnym momencie odgrywać rolę kłapy bezpieczeństwa dla całej gospodarki narodowej. Mogą się wówczas ujawnić i ujawniają się dysproporcje pomiędzy rozwojem poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej, na przykład pomiędzy zbyt szybkim tempem nakładów inwestycyjnych a rozmiarem produkcji artykułów konsumpcyjnych, lub dysproporcje wynikające z nadmiernie rozbudowanego aparatu usług nieprodukcyjnych (np. przerzuty administracyjne w stosunku do ilości pracowników zatrudnionych w produkcji). Ostateczny wniosek jest następujący:

1. Gospodarka socjalistyczna ma możność uwolnienia rynku od krótkotrwałych i nagłych wahań koniunkturalnych, które trapią gospodarkę kapitalistyczną. Przyczyną ich są negatywne skutki braku koordynacji w decyzjach gospodarczych, ujemne skutki konkurencji oraz spekulacji, które niejednokrotnie bardzo poważnie ciąży na rynkowym układzie cen (nagłe wyższości lub niższości).

2. Gospodarka socjalistyczna nie może jednak na dłuższą metę lekceważyć skutków działania prawa wartości — a więc innymi słowy mówiąc — musi uwzględnić w swych planach bieżących i perspektywicznych oddziaływanie rynku na produkcję środków produkcji. Jest zresztą zupełnie zrozumiałe, że dokonujący się postęp techniczny stawia przed

współczesną ekonomiką ostro rysujący się problem znalezienia rynków zbytu dla wzrastającej zdolności produkcyjnej istniejącego aparatu wytwórczego. To zaś łączy się bezpośrednio z zagadnieniem wzrostu stopy życiowej ludności, a więc z podniesieniem jej zdolności nabywczej. Rośnie więc znaczenie rynku dla rozwoju gospodarczego danego organizmu ekonomiczno-społecznego.

4.

Pieniądz jako dobro ekonomiczne nie zaspokaja bezpośrednio żadnej potrzeby. Jest on jedynie środkiem umożliwiającym pośrednio zaspokajanie potrzeb w czasie i przestrzeni. W stosunku do innych dóbr, które związane są z konkretnymi potrzebami, pieniądz jest dobrem anonimowym, reprezentującym jedynie siłę kupna, określoną danymi warunkami rynkowymi. I właśnie ta jego anonimowość stanowi jak gdyby zasłonę przesłaniającą realne stosunki ekonomiczne.

Takie pojęcia, jak majątek, dochód, bogactwo są kategoriami rzeczowymi, reprezentującymi określone wielkości dóbr i usług. Możemy je jednak także ująć i w formie pieniężnej. W jakim celu? W celu porównania. Czynimy to wówczas, gdy mamy zamiar dokonać bądź wymiany, bądź zapłaty, bądź przeprowadzamy kalkulację w czasie i przestrzeni i dokonujemy wyboru spośród wielu różnych alternatyw. Zawsze więc obiektem działania musi być jakieś „rzeczowe” dobro lub usługa. W praktyce jednakże wydaje się, że właśnie tak nie jest. Złudzenie to wynika stąd, że zbyt często sugerujemy się anonimowością jednostki pieniężnej, zapominając, że zawsze stanowi ona czyjaś własność, a więc jest elementem składowym jakiegoś dochodu. Uzmysłowanie tego faktu ma olbrzymie znaczenie:

1) nie jest przecież rzeczą obojętną dla gospodarki narodowej, kto i jaką sumą pieniądza dysponuje, a więc czy kwota X jednostek pieniężnych znajduje się w rękach jednej osoby czy stanowi na przykład sumę będącą własnością stu osób;

2) w zależności od „ośrodka dyspozycyjnego”, jednostka pieniężna jest kierowana na ten lub inny odcinek działalności ekonomicznej, a celowość jej wydatkowania może być tylko oceniana przez pryzmat dochodu, którego jest ona elementem składowym;

3 „subiektywizowanie” pieniądza jest niczym innym jak tylko zwróceniem uwagi na własnościową stronę zagadnienia, która zgodnie ze stanowiskiem Marksa reprezentuje społeczny stosunek produkcji.

Spójrzmy na problem wartości pieniądza jeszcze z innego punktu widzenia. Dlaczego inflacja monetarna opanowała Hiszpanię w XVI w. Dlatego, że „koszt” uzyskania srebra przez odkrycie nowego świata raptownie zmalał w stosunku do istniejącego względnie stałego stanu równowagi, panującego wówczas na tym odcinku w Europie. Był to czynnik natury par excellence ilościowej. Stał się on jednak powodem do pojawienia się czynnika drugiego — wtórnego — a w skutkach znacznie poważniejszego, natury psychologicznej, który wystąpił jako antibodziec na odcinku wydajności pracy. Nagle wzbogacenie się „bez pracy” stało się powodem gnuśności gospodarczej Hiszpanii, która drogą wzmożonego importu dóbr z zagranicy, dając łatwe stosunkowo dochody Francji i republikom niemieckim, „rozciągnę-

ła" inflację i na te kraje. (Nie był to co prawda jedyny powód).

Z powyższego faktu wynikają dwa ważne wnioski: 1) nieuzasadnione realnymi osiągnięciami gospodarczymi zwiększenie ilości pieniądza w obiegu stanowi antybodziec w rozwoju ekonomicznym danego organizmu społeczno-gospodarczego (zależy to rzecz jasna od stopnia zaawansowania inflacji);

2) źródłem wartości pieniądza są jedynie ekonomicznie uzasadnione efekty pracy ludzkiej w skali danego organizmu społeczno-gospodarczego. Inaczej mówiąc, wzrastająca w stosunku do potrzeb wydajność pracy społecznej, a więc jej adekwatność do trendu rozwojowego danej gospodarki narodowej.

W dziedzinie zjawisk społecznych nie ma wartości absolutnej, dlatego też trudno jest mówić o „wszechogarniającym” pojęciu wartości pieniądza. Wartość jego oscyluje między względnie stałą „wartością” złota, a ciągle zmienną wartością towarów i usług. Inaczej mówiąc, wartość pieniądza reprezentuje jego siła kupna. Ta zaś jest przeciwieństwem innym jak tylko odwrotnością układu cen, i to zarówno cen krajowych, jak i cen na rynku światowym. Stąd z jednej strony światowa cena złota, a z drugiej wysokość układów cen krajowych stanowią ową amplitudę wahań wartości pieniądza. Płynie ona z ekonomicznej trwałości rynku, jego zasięgu oraz ciężaru gatunkowego dla danego terytorium.

Nie ma przecież jednego rynku, gdyż nie ma i nie może być w obecnym okresie rozwoju sił wytwórczych gospodarki autarchicznej w skali światowej. Istnieje wielowarstwowy układ rynków związanych większym lub mniejszym stopniem ekonomicznej zależności gospodarki poszczególnych krajów. Zależność ta jest właśnie potwierdzeniem ekonomicznej zasady permanentnego dążenia do wyrównywania się poziomów potencjałów gospodarczych pomiędzy krajami produkującymi ekonomicznie.

Rozważając problem wartości pieniądza, wyrażającej siłę nabywczą jednostki pieniężnej, mamy do czynienia raz z wartością tej jednostki na rynku krajowym, drugi zaś raz z wartością jej na rynku światowym, którą w każdym przypadku należy uwzględniać.

Jeżeli więc w skali krajowej wartość jednostki pieniężnej rozpatrywana być musi przez pryzmat dochodów podmiotów gospodarujących, a więc zarówno określonych grup indywidualnych dochodobiorców, jak i dochodów ogólnonarodowych, zgromadzonych w budżecie państwa oraz dochodów jednostek spółdzielczych, to na rynku światowym o wartości pieniądza danego kraju decyduje cały jego potencjał ekonomiczny, traktowany jako całość. Swoją zewnętrzną wyraz znajduje on w „rzeczowym” udziale gospodarki kraju w transakcjach światowych. Wyraża się to w bilansach płatniczych państwa, których ujemne salda regulowane są transferem złota.

5.

Problem roli zapasów złota monetarnego, znajdujących się w dyspozycji państwa socjalistycznego, nastroczał i nastrocza nadal wiele kontrowersji²⁾.

²⁾ Patrz na ten temat: J. Popiel, Z problematyki złota w gospodarce socjalistycznej (na marginesie toczącej się dyskusji na temat teorii pieniądza socjalistycznego), Zeszyty Naukowe WSE w Poznaniu, Nr 2, strony 125—139.

Wiąże się on bezpośrednio z zagadnieniem wartości pieniądza.

W okresie funkcjonowania waluty złotej cena złota w jednostkach określonej waluty była tylko „formą” wymiany złota kruszcowego na złoto monetarne. Dlatego też parytety kruszczowe walut są parytetami wagi a nie wartości. Jak długo istniała waluta złota, złoto miało tylko wartość, ale nie miało ceny. Stała „cena” złota była tylko „ceną” pozorną, ceną złota w złocie. Jest to oczywiście tautologia. Cena złota pojawia się dopiero przy walucie papierowej. Podlega ona tak jak każda inna cena wahaniom koniunktury.

Oznaczenie jednostki walutowej jako ułamka jednego kilograma złota stanowi jedynie teoretyczną podstawę walut i ich wzajemnych stosunków. W praktyce zaś ta wzajemna zależność walut reguluje się przepływem złota z rynku na rynek. Ponieważ nie ma jednego międzynarodowego rynku wymiany, nie ma pieniądza powszechnego. Nie ma międzynarodowej wartości złota. Mamy jedynie do czynienia z rynkami lokalnymi, na których złoto reprezentowane jest przez waluty narodowe. Mówimy zatem tylko o względnej wartości złota.

Jak długo substytutu złota były bez ograniczeń wymieniane na nie, tak długo posiadały one w obiegu analogiczną siłę nabywczą. Różnica zaś występuje tylko wtedy, kiedy zarówno złoto, jak i jego reprezentanci znajdują się poza granicami kraju.

Różnice te zaostrzyły się bardzo poważnie w wyniku inflacji i to nie tylko na rynkach zagranicznych, ale także i przy wymianie krajowej. Powstało wówczas zjawisko rozdwojenia ceny, oznaczające nieraz poważną rozpiętość pomiędzy siłą nabywczą złota, a siłą nabywczą pieniądza papierowego. To rozdwojenie zrodziło tak zwane „ceny papierowe”, będące w zasadzie iloczynem cen wyrażonych w złocie i współczynnika inflacji. Stąd przy obiegu pieniądza papierowego rzeczywistymi cenami wyrażonymi w złocie są takie ceny, jakie istniałyby przy swobodnym obiegu monet złotych (czy banknotów wymienialnych każdorazowo na złoto). Oczywiście, że wyliczenia tak zwanej ceny w złocie można dokonać jedynie w granicach zakreślonych pewnym stopniem prawdopodobieństwa.

W przypadku, kiedy cena złota zwiększa proporcjonalnie do wzrostu poziomu cen krajowych, to poziom cen wyrażonych w złocie nie ulega zmianie. Kiedy jednak cena złota wzrasta wolniej w stosunku do ogólnego poziomu cen krajowych, to ceny wyrażone w złocie wzrastają. Przeciwnie zjawisko występuje wtedy, kiedy cena złota zwiększa się szybciej od ogólnego poziomu cen w pieniądzu papierowym. Wówczas ceny wyrażone w złocie spadają.

W wyniku działania prawa wartości w skali światowej następuje „wyrównywanie” ceny złota. Żaden inny towar takiemu zjawisku żywiołowemu nie podlega. Jeżeli bowiem spadnie wartość towaru X w danym kraju, to i ceny za ten towar spadną, ale nie wywrze to żadnego (lub prawie żadnego) wpływu na ceny innych towarów (poza spadkiem cen ewentualnych substytutów tego towaru), albowiem na towar X nie ma nieograniczonego popytu, jakim cieszy się złoto. Złoto, stanowiąc materialne ucielesnienie bogactwa, jest pomostem łączącym systemy walutowe różnych krajów, niezależnie od ich struktury gospodarczej i politycznej.

2) budżet państwa, który stanowi podstawowy plan finansowy gospodarki narodowej;

3) bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności, który wykazuje rozmiar oraz strukturę tych dochodów, jak również i kierunki ich wydatkowania;

4) plan kredytowy, w którym znajduje swe odbicie wzrost lub spadek udzielonych życiu gospodarczemu kredytów w danym okresie, z uwzględnieniem źródeł ich pokrycia.

Wnioski, jakie wypływają z dotychczasowych rozważań ująć można następująco: ograniczony w gospodarce socjalistycznej zakres rynku nie oznacza bynajmniej, że gospodarka ta może odgradzić się od skutków, jakie wypływają z istoty gospodarki towarowej. Jeżeli jest ona w stanie, w przeciwieństwie do gospodarki kapitalistycznej, uchronić się od krótkofalowych zaburzeń gospodarczych, będących wynikiem fluktuacji rynkowych, to dzięki temu że przedsiębiorstwa państwowe są organicznie związane z budżetem państwa, w którym następuje kumulowanie się i kompensowanie zarówno pozytywnych, jak i negatywnych wyników działalności gospodarczej.

Pozytywny wpływ budżetu państwa będzie jednak istniał tak długo jak długo sumy pieniądza, reprezentujące jego zasoby, będą sumami w pełni realnymi. Oznacza to, że kwota uzyskanych w danym roku nadwyżek budżetowych per saldo musi w ostatecznym wyniku być wyższa od różnicy, jaka istnieje w skali całej gospodarki narodowej pomiędzy wartością zapasów uwidoczniionych w bilansach przedsiębiorstw po cenach planowo ewidencyjnych a pomiędzy wartością tych zapasów wycenionych po cenach, jakie za nie jest gotów zapłacić rynek.

Innymi słowy mówiąc, realność nadwyżki budżetowej zależy od tego w jakim rozmiarze budżet państwa musiałby dofinansować przedsiębiorstwa państwowe, ażeby przecenione zapasy towarów trudno zbywalnych zostały upłynnione na rynku. W przypadku, kiedy budżet państwa stanowi przez dłuższy okres jedynie azyl dla zbierających się w nim nieprawidłowości gospodarczych przestaje on w pewnym momencie odgrywać rolę kłapy bezpieczeństwa dla całej gospodarki narodowej. Mogą się wówczas ujawnić i ujawniają się dysproporcje pomiędzy rozwojem poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej, na przykład pomiędzy zbyt szybkim tempem nakładów inwestycyjnych a rozmiarem produkcji artykułów konsumpcyjnych, lub dysproporcje wynikające z nadmiernie rozbudowanego aparatu usług nieprodukcyjnych (np. przerzuty administracyjne w stosunku do ilości pracowników zatrudnionych w produkcji). Ostateczny wniosek jest następujący:

1. Gospodarka socjalistyczna ma możliwość uwolnienia rynku od krótkotrwałych i nagłych wahań koniunkturalnych, które trapią gospodarkę kapitalistyczną. Przyczyną ich są negatywne skutki braku koordynacji w decyzjach gospodarczych, ujemne skutki konkurencji oraz spekulacji, które niejednokrotnie bardzo poważnie ciąży na rynkowym układzie cen (nagłe zwwyżki lub zniżki).

2. Gospodarka socjalistyczna nie może jednak na dłuższą metę lekceważyć skutków działania prawa wartości — a więc innymi słowy mówiąc — musi uwzględnić w swych planach bieżących i perspektywicznych oddziaływanie rynku na produkcję środków produkcji. Jest zresztą zupełnie zrozumiałe, że dokonujący się postęp techniczny stawia przed

współczesną ekonomiką ostro rysujący się problem znalezienia rynków zbytu dla wzrastającej zdolności produkcyjnej istniejącego aparatu wytwórczego. To zaś łączy się bezpośrednio z zagadnieniem wzrostu stopy życiowej ludności, a więc z podniesieniem jej zdolności nabywczej. Rośnie więc znaczenie rynku dla rozwoju gospodarczego danego organizmu ekonomiczno-społecznego.

4.

Pieniądz jako dobro ekonomiczne nie zaspokaja bezpośrednio żadnej potrzeby. Jest on jedynie środkiem umożliwiającym pośrednio zaspokajanie potrzeb w czasie i przestrzeni. W stosunku do innych dóbr, które związane są z konkretnymi potrzebami, pieniądz jest dobrem anonimowym, reprezentującym jedynie siłę kupna, określoną danymi warunkami rynkowymi. I właśnie ta jego anonimowość stanowi jak gdyby zasłonę przesłaniającą realne stosunki ekonomiczne.

Takie pojęcia, jak majątek, dochód, bogactwo są kategoriami rzeczowymi, reprezentującymi określone wielkości dóbr i usług. Możemy je jednak także ująć i w formie pieniężnej. W jakim celu? W celu porównania. Czynimy to wówczas, gdy mamy zamiar dokonać bądź wymiany, bądź zapłaty, bądź przeprowadzamy kalkulację w czasie i przestrzeni i dokonujemy wyboru spośród wielu różnych alternatyw. Zawsze więc obiektem działania musi być jakieś „rzeczowe” dobro lub usługa. W praktyce jednakże wydaje się, że właśnie tak nie jest. Złudzenie to wynika stąd, że zbyt często sugerujemy się anonimowością jednostki pieniężnej, zapominając, że zawsze stanowi ona czyjaś własność, a więc jest elementem składowym jakiegoś dochodu. Uzmysłowanie tego faktu ma olbrzymie znaczenie:

1) nie jest przecież rzeczą obojętną dla gospodarki narodowej, kto i jaką sumą pieniądza dysponuje, a więc czy kwota X jednostek pieniężnych znajduje się w rękach jednej osoby czy stanowi na przykład sumę będącą własnością stu osób;

2) w zależności od „ośrodka dyspozycyjnego”, jednostka pieniężna jest kierowana na ten lub inny odcinek działalności ekonomicznej, a celowość jej wydatkowania może być tylko oceniana przez pryzmat dochodu, którego jest ona elementem składowym;

3 „subiektywizowanie” pieniądza jest niczym innym jak tylko zwróceniem uwagi na własnościową stronę zagadnienia, która zgodnie ze stanowiskiem Marksa reprezentuje społeczny stosunek produkcji.

Spójrzmy na problem wartości pieniądza jeszcze z innego punktu widzenia. Dlaczego inflacja monetarna opanowała Hiszpanię w XVI w. Dlatego, że „koszt” uzyskania srebra przez odkrycie nowego świata raptownie zmalał w stosunku do istniejącego względnie stałego stanu równowagi, panującego wówczas na tym odcinku w Europie. Był to czynnik natury par excellence ilościowej. Stał się on jednak powodem do pojawienia się czynnika drugiego — wtórnego — a w skutkach znacznie poważniejszego, natury psychologicznej, który wystąpił jako anty-bodziec na odcinku wydajności pracy. Nagłe wzbogacenie się „bez pracy” stało się powodem gnuśności gospodarczej Hiszpanii, która drogą wzmożonego importu dóbr z zagranicy, dając łatwe stosunkowo dochody Francji i republikom niemieckim, „rozciągnę-

ła" inflację i na te kraje. (Nie był to co prawda jedyny powód).

Z powyższego faktu wynikają dwa ważne wnioski:
1) nieuzasadnione realnymi osiągnięciami gospodarczymi zwiększenie ilości pieniądza w obiegu stanowi antybodziec w rozwoju ekonomicznym danego organizmu społeczno-gospodarczego (zależy to rzecz jasna od stopnia zaawansowania inflacji);

2) źródłem wartości pieniądza są jedynie ekonomicznie uzasadnione efekty pracy ludzkiej w skali danego organizmu społeczno-gospodarczego. Inaczej mówiąc, wzrastająca w stosunku do potrzeb wydajność pracy społecznej, a więc jej adekwatność do trendu rozwojowego danej gospodarki narodowej.

W dziedzinie zjawisk społecznych nie ma wartości absolutnej, dlatego też trudno jest mówić o „wszechogarniającym” pojęciu wartości pieniądza. Wartość jego oscyluje między względnie stałą „wartością” złota, a ciągle zmienną wartością towarów i usług. Inaczej mówiąc, wartość pieniądza reprezentuje jego siłą kupna. Ta zaś jest przeciwieństwem innym jak tylko odwrotnością układu cen, i to zarówno cen krajowych, jak i cen na rynku światowym. Stąd z jednej strony światowa cena złota, a z drugiej wysokość układów cen krajowych stanowią ową amplitudę wahań wartości pieniądza. Płynie ona z ekonomicznej trwałości rynku, jego zasięgu oraz ciężaru gatunkowego dla danego terytorium.

Nie ma przecież jednego rynku, gdyż nie ma i nie może być w obecnym okresie rozwoju sił wytwórczych gospodarki autarchicznej w skali światowej. Istnieje wielowarstwowy układ rynków związanych większym lub mniejszym stopniem ekonomicznej zależności gospodarki poszczególnych krajów. Zależność ta jest właśnie potwierdzeniem ekonomicznej zasady permanentnego dążenia do wyrównywania się poziomów potencjałów gospodarczych pomiędzy krajami przodującymi ekonomicznie.

Rozważając problem wartości pieniądza, wyrażającej siłę nabywczą jednostki pieniężnej, mamy do czynienia raz z wartością tej jednostki na rynku krajowym, drugi zaś raz z wartością jej na rynku światowym, którą w każdym przypadku należy uwzględniać.

Jeżeli więc w skali krajowej wartość jednostki pieniężnej rozpatrywana być musi przez pryzmat dochodów podmiotów gospodarujących, a więc zarówno określonych grup indywidualnych dochodobiorców, jak i dochodów ogólnonarodowych, zgromadzonych w budżecie państwa oraz dochodów jednostek spółdzielczych, to na rynku światowym o wartości pieniądza danego kraju decyduje cały jego potencjał ekonomiczny, traktowany jako całość. Swoją zewnętrzną wyraz znajduje on w „rzeczowym” udziale gospodarki kraju w transakcjach światowych. Wyraża się to w bilansach płatniczych państwa, których ujemne salda regulowane są transferem złota.

5.

Problem roli zapasów złota monetarnego, znajdujących się w dyspozycji państwa socjalistycznego, nastroczał i nastrocza nadal wiele kontrowersji²⁾.

Wiąże się on bezpośrednio z zagadnieniem wartości pieniądza.

W okresie funkcjonowania waluty złotej cena złota w jednostkach określonej waluty była tylko „formą” wymiany złota kruszcowego na złoto monetarne. Dlatego też parytety kruszczowe walut są parytetami wagi a nie wartości. Jak długo istniała waluta złota, złoto miało tylko wartość, ale nie miało ceny. Stała „cena” złota była tylko „ceną” pozorną, ceną złota w złocie. Jest to oczywiście tautologia. Cena złota pojawia się dopiero przy walucie papierowej. Podlega ona tak jak każda inna cena wahaniom koniunktury.

Oznaczenie jednostki walutowej jako ułamka jednego kilograma złota stanowi jedynie teoretyczną podstawę walut i ich wzajemnych stosunków. W praktyce zaś ta wzajemna zależność walut reguluje się przepływem złota z rynku na rynek. Ponieważ nie ma jednego międzynarodowego rynku wymiany, nie ma pieniądza powszechnego. Nie ma międzynarodowej wartości złota. Mamy jedynie do czynienia z rynkami lokalnymi, na których złoto reprezentowane jest przez waluty narodowe. Mówimy zatem tylko o względnej wartości złota.

Jak długo substytuty złota były bez ograniczeń wymieniane na nie, tak długo posiadały one w obiegu analogiczną siłę nabywczą. Różnica zaś występuje tylko wtedy, kiedy zarówno złoto, jak i jego reprezentanci znajdują się poza granicami kraju.

Różnice te zaostriły się bardzo poważnie w wyniku inflacji i to nie tylko na rynkach zagranicznych, ale także i przy wymianie krajowej. Powstało wówczas zjawisko rozdwojenia ceny, oznaczające nieraz poważną rozpiętość pomiędzy siłą nabywczą złota, a siłą nabywczą pieniądza papierowego. To rozdwojenie zrodziło tak zwane „ceny papierowe”, będące w zasadzie iloczynem cen wyrażonych w złocie i współczynnika inflacji. Stąd przy obiegu pieniądza papierowego rzeczywistymi cenami wyrażonymi w złocie są takie ceny, jakie istniałyby przy swobodnym obiegu monet złotych (czy banknotów wymienialnych każdorazowo na złoto). Oczywiście, że wyliczenia tak zwanej ceny w złocie można dokonać jedynie w graniach określonych pewnym stopniem prawdopodobieństwa.

W przypadku, kiedy cena złota zwiększa proporcjonalnie do wzrostu poziomu cen krajowych, to poziom cen wyrażonych w złocie nie ulega zmianie. Kiedy jednak cena złota wzrasta wolniej w stosunku do ogólnego poziomu cen krajowych, to ceny wyrażone w złocie wzrastają. Przeciwnie zjawisko występuje wtedy, kiedy cena złota zwiększa się szybciej od ogólnego poziomu cen w pieniądzu papierowym. Wówczas ceny wyrażone w złocie spadają.

W wyniku działania prawa wartości w skali światowej następuje „wyrównywanie” ceny złota. Żaden inny towar takiemu zjawisku żywiołowemu nie podlega. Jeżeli bowiem spadnie wartość towaru X w danym kraju, to i ceny za ten towar spadną, ale nie wywrze to żadnego (lub prawie żadnego) wpływu na ceny innych towarów (poza spadkiem cen ewentualnych substytutów tego towaru), albowiem na towar X nie ma nieograniczonego popytu, jakim cieszy się złoto. Złoto, stanowiąc materialne ucieśnienie bogactwa, jest pomostem łączącym systemy walutowe różnych krajów, niezależnie od ich struktury gospodarczej i politycznej.

²⁾ Patrz na ten temat: J. Popiel, Z problematyki złota w gospodarce socjalistycznej (na marginesie toczącej się dyskusji na temat teorii pieniądza socjalistycznego), Zeszyty Naukowe WSE w Poznaniu, Nr 2, strony 125—139.

Rozpad jednego rynku światowego na dwa równoległe rynki — krajów kapitalistycznych i bloku państw demokratycznych — stworzył nowe warunki, w których złoto-pieniądz zachowuje swój charakter powszechnego ekwiwalentu tylko w wymianie międzynarodowej. Stąd zapasy złota zgromadzone w ręku państwa socjalistycznego stanowią jedynie rezerwy pieniądza światowego.

Jaki wobec powyższego zachodzi związek pomiędzy tymi zapasami a poziomem cen krajowych? Ażeby odpowiedzieć na to pytanie należy przeanalizować bliżej charakter złota jako towaru i złota jako pieniądza.

Złoto produkuje się i sprzedaje poza granicami państwa jako zwykły towar (w ZSRR). Koszt jego wytworzenia obejmuje część nakładów czasu społecznie niezbędnego dla wytworzenia produktu globalnego w danym organizmie gospodarczym. Jeżeli jednak złoto-towar sprzedaje się przede wszystkim poza granice kraju, to cena tego towaru zależy już w znacznej mierze od rynku zagranicznego, a nie od warunków produkcji w kraju i rynku krajowego. Podlega więc prawu wartości, działającemu w skali międzynarodowej. Natomiast wewnątrz kraju cena złota jest bądź ceną wyrobów ze złota, bądź — tomu złotego, ceną płaconą przez państwo przedsiębiorstwom produkującym złoto. Jak ustala się cenę płaconą producentom złota? Czy musi ona odpowiadać wartości-rzeczywistej złota? Nie. Ma ona charakter jedynie ceny rozliczeniowej, ceny zapewniającej właściwe funkcjonowanie rozrachunku gospodarczego. A jaka jest faktyczna wartość złota? Wymierzenie jej jest bardzo skomplikowane i może być dokonane jedynie drogą porównania sumy poniesionych nakładów pracy na wyprodukowanie złota z sumą dóbr otrzymanych w zamian z zagranicy (po uprzednim oszacowaniu wysokości nakładów pracy, które musiałyby być poniesione na ich wytworzenie w kraju, przy uwzględnieniu rzecz jasna roli rynku w tym zakresie).

Zgromadzone w ręku państwa zapasy złota monetarnego stanowią przede wszystkim rezerwy pieniądza światowego. Używane one są do pokrycia ujemnego salda bilansu płatniczego. Na kształtowanie się zaś tego salda mają wpływ obroty płatnicze we wszystkich pozycjach bilansu, niezależnie od tego, z jakiego tytułu one wynikają. Zawsze jednakże wskaźnikiem aktywności lub pasywności bilansu płatniczego mogą być tylko pozycje ujmujące obrót pieniądza światowego, to jest złota.

Na czym więc polega trudność dokładnego wykania wpływu zmian względnej wartości złota na poziom cen krajowych? Przy założeniu, że ujemny bilans płatniczy został spowodowany na przykład koniecznością przywozu z zagranicy dodatkowej ilości środków konsumpcyjnych dokonamy analizy związku pomiędzy jednym metrem sukna a jedną uncją złota. Związek ten jest niezmiernie skomplikowany. Cena jednego metra sukna wyrażona w pieniądzu papierowym jest ściśle związana ze stosunkami produkcyjnymi danego obszaru społeczno-gospodarczego — jest ceną wewnętrzną. W tym przypadku związek ilości towarów z ilością złota, pomiędzy którymi cena stanowi wzajemne powiązanie, jest związkiem danego organizmu społeczno-gospodarczego, wziętego jako całość, z drugim organizmem społeczno-gospodarczym, traktowanym jako całość w ich

relacji stosunków wymiennych. W obu tych krajach stosunek między ceną złota a cenami innych towarów może być różny. Kupno określonej masy towarowej za towar monetarny następuje na skutek niezbilansowania się sumy należności i zobowiązań między dwoma krajami. Stąd właśnie płynie trudność w postawieniu znaku równości między wartością importowanej masy towarowej a wartością masy złota w wymianie międzynarodowej, co w konsekwencji uniemożliwia ustalenie łańcucha wpływu zmian wartości złota na poziom cen krajowych³⁾.

Z chwilą, kiedy złoto przestało być środkiem cyrkulacji, kiedy przestało odzwierciedlać faktycznie występujące potrzeby obrotu towarowego, tym samym przestało bezpośrednio reprezentować stosunki produkcyjne danego organizmu społeczno-gospodarczego. Albowiem złoto uczestniczące w wymianie w formie monety stwarzało faktycznie stosunek wymiany towaru za towar. Na przykład jeden metr sukna = x gramów złota. Istniejące ceny odzwierciedlały faktyczną wartość wymienną, określały towarową ilość złota. Złoto w formie pieniądza (monety) na skutek swej doskonałej ruchliwości (możliwości przekraczania granicy) posiadało i swoją „stałą cenę”, jaką reprezentowała określona ilość jednostek pieniężnych najtrwalszej waluty.

Jeżeli w okresie, gdy obiegały monety i banknoty, istniała bezpośrednia łączność cen krajowych z cenami zagranicznymi, to z chwilą wkroczenia na arenę gospodarczą pieniądza papierowego ta bezpośrednia więź zanika. Ceny krajowe kształtują się niezależnie od wahań cen zagranicznych, odzwierciedlają one w zasadzie wewnętrzne stosunki produkcyjne, stają się wyrazem krajowych proporcji rozwoju poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej. Złoto w tym układzie pozostaje produktem wyłączonym z zasięgu rynku wewnętrznego. Dopiero stosunki międzynarodowe zdolne są przywrócić mu jego pełne znaczenie jako „materialnego przedstawiciela rzeczowego bogactwa... streszczenia społecznego bogactwa... bezpośredniego wcielenia pracy ogólnej” (Marks, Przyczynek do krytyki ekonomii politycznej, Warszawa 1953, strona 122).

Z chwilą pojawienia się w obiegu pieniądza papierowego akt kupna-sprzedaży uzyskał jak gdyby charakter pośrednio towarowy. Zachodzi więc pytanie, co uległo zmianie? W samym akcie kupna-sprzedaży nie zaszły zmiany. Zmianie uległa tylko forma znaku pieniężnego. Z formy bezpośrednio towarowej przeszła ona w formę pośrednio towarową, pozornie nietowarową. I w tym tkwi zasadnicza różnica.

Fakt posiadania przez poszczególnego obywatela towaru monetarnego, jakim jest złoto, stanowił w gospodarce kapitalistycznej o obiektywnej możliwości skierowania popytu w skali międzynarodowej w dowolnym kierunku. Stanowił w zasadzie nieograniczoną ani miejscem, ani czasem siłę nabywczą. Gospodarka socjalistyczna ogranicza te żywiołowe możliwości. Pomiędzy pieniądzem-towarem a znakiem pieniężnym, reprezentującym tylko określoną pretensję do części dochodu narodowego, stanęło państwo.

W socjalizmie złoto nie jest narzędziem wymiany, a wrosło wydajności w przemyśle wydobywczym złota może, ale bynajmniej nie musi, wpłynąć na obni-

³⁾ Przytoczony sposób rozumowania pomija wiele innych przyczyn powodujących trudności w określeniu wpływu zmian wartości złota na poziom cen krajowych.

żenie poziomu cen krajowych. Wzrost ten powoduje co prawda spadek jego względnej wartości, jednakże w skali światowej ten spadek wartości złota może być minimalny i może nie znaleźć swego odbicia w obniżce światowej ceny złota (abstrahujemy tutaj od czynników natury politycznej).

W gospodarce kapitalistycznej, w okresie swobody transferu złota i dewiz, wzrost wydajności pracy w przemyśle wydobywczym złota działał tak jak wzrost ilości monet w obiegu. To z kolei wzmagало import powodujący odpływ złota oraz wzrost masy towarowej w kraju. Ceny krajowe spadały. Tak w założeniach teoretycznych miał funkcjonować mechanizm waluty złotej.

Jaki wobec tego ma wpływ wzrost wydajności pracy w przemyśle wydobywczym złota w gospodarce socjalistycznej na poziom cen krajowych? Jak już zaznaczyliśmy podnosi on rentowność przedsiębiorstw produkcji złota. W konsekwencji zwiększają się zapasy złota monetarnego. Ponieważ jednak złoto nie uczestniczy bezpośrednio w wymianie krajowej w charakterze jednostki obiegowej, ponieważ istnieje państwowy monopol handlu zagranicznego i monopol walutowy, ruch złota następuje jedynie przez wymianę międzynarodową z krajami kapitalistycznymi (abstrahujemy od ruchu złota wewnątrz obozu socjalistycznego). Transfer złota za granicę może mieć miejsce jednakże tylko w wyniku ujemnego salda bilansu płatniczego.

Złoto występuje wówczas w charakterze pieniądza światowego, a więc jako towar saldujący stronę zobowiązań w stosunku do należności. I ten fakt stanowi właśnie zasadniczą trudność w oznaczeniu wpływu zmniejszenia się względnej wartości złota na poziom cen krajowych. Gdyby bowiem za towar złoto państwo w drodze wymiany zagranicznej nabywało określoną masę towarową, która zwiększając pulę towarów rynkowych pozwoliłaby na obniżenie cen na te towary, to wówczas być może zależność byłaby mniej skomplikowana. W tym jednakże przypadku, kiedy złoto w charakterze pieniądza światowego stanowi w zasadzie „ostatnie słowo” w stosunkach międzynarodowych, kiedy odgrywa rolę czynnika dopełniającego w rozliczeniach zagranicznych, stosunki wymienne między krajami muszą być rozpatrywane w swym ujęciu jako całość, a nie w ujęciu cząstkowym. Stąd też wyprowadza się znaczenie złota jako elementu stanowiącego dodatkowe zabezpieczenie trwałości pieniądza socjalistycznego.

Czy w takim ujęciu złoto w gospodarce socjalistycznej zostaje odsunięte na drugi plan? Nie. Przeciwnie. Znaczenie historyczne złota, jako powszechnego ekwiwalentu pozostaje bez zmian. Natomiast gospodarka socjalistyczna stara się ograniczyć żywiołowe działanie prawa wartości i uniezależnia ruch cen krajowych od jednego tylko czynnika, jakim jest złoto. Reasumując dotychczasowe uwagi wysunąć możemy następujące wnioski:

1. Zmiany względnej wartości złota w gospodarce socjalistycznej nie muszą powodować zmian w poziomie cen krajowych na towary i usługi konsumpcyjne, albowiem o zmianach tych cen decydują przede wszystkim zmiany w wydajności pracy poszczególnych gałęzi produkcji;

2. Złoto z racji swego charakteru „dopełniającego” w rozliczeniach międzynarodowych między krajami socjalistycznymi i państwami kapitalistycznymi nie

może mieć decydującego wpływu na poziom cen krajowych;

3. Zabezpieczenie trwałości pieniądza opiera się przede wszystkim na masie towarowej, pozostającej w ręku państwa. Rezerwy złota stanowią jedynie dodatkowe zabezpieczenie występujące w zasadzie tylko przy użyciu ich jako pieniądza światowego. Dlatego mechanizm powiązań ruchu cen krajowych ze zmianami względnej wartości złota przebiega bardzo długą i skomplikowaną drogą.

O stopniu wpływu zmian wartości złota na ceny krajowe decyduje przeto w znacznej mierze stopień ekonomicznego związania danego kraju socjalistycznego z granicą.

6.

Z całości powyższych wywodów wynika, że pieniądź jest elementem składowym danego organizmu społeczno-gospodarczego i łączy w sobie jego najistotniejsze cechy.

Różnice między pieniądzem w gospodarce kapitalistycznej i w gospodarce socjalistycznej dotyczą nie tyle samej istoty zjawiska, ile zasięgu jego występowania oraz kierunku wykorzystania.

Gospodarka socjalistyczna, starając się ograniczyć żywiołowość gry rynkowej oraz bezpośredniość ujawniania się jej skutków zwięża, ogólnie rzecz biorąc, zasięg klasycznych funkcji pieniądza. Jednocześnie jednak — jak gdyby drogą rekompensaty — pieniądź otrzymuje nową funkcję „służy on jako instrument kontroli wykonania planu”⁴⁾. Znajduje to swój wyraz przede wszystkim w zasadzie jednoci kasy, w konsekwencji której bank centralny staje się faktycznym kasjerem gospodarki narodowej, jedynym centrum rozrachunkowym oraz jedynym źródłem kredytu krótkoterminowego. W związku z tym na banku socjalistycznym spoczywa ogromna odpowiedzialność, albowiem kredytując przedsiębiorstwa oraz dokonując rozliczeń i wypłat ma on obowiązek badania prawidłowości zabezpieczenia udzielonego kredytu, prawidłowości wykorzystania stawianej do dyspozycji przedsiębiorstwa siły kupna, a tym samym prawidłowości jego gospodarki. Nie bez racji przeto Lenin przypisywał tak duże znaczenie w budowie gospodarki socjalistycznej Bankowi Państwa.

Najwięcej sprzeczności w dyskusjach i poglądach na pieniądź w gospodarce socjalistycznej skupia się wokół funkcji pieniądza, a już szczególnie sprzeczne sądy dotyczą zagadnienia złota. Kwestia czy pieniądź w socjalizmie jest powiązany ze złotem stanowi również oś rozważań prof. S. Vargi w jego artykule poświęconym pieniądźowi w gospodarce socjalistycznej⁵⁾. Stanowisko swoje precyzuje on w następujący sposób. Państwa socjalistyczne zbudowały systemy pieniężne, które funkcjonują w zależności od potrzeb danej gospodarki i od potrzeb socjalistycznego rachunku ekonomicznego. Zależy on od ustalonych w danym okresie hierarchii interesów oraz zawisłej od niej zgodności planów gospodarczych. Wartość pieniądza i jego ewentualne wahania zależą oczywiście od nich także.

⁴⁾ J. Marczewski — La monnaie en économie socialiste, Revue d'économie politique, Mars-Avril 1958, strony 433—449.

⁵⁾ S. Varga — Das Geld im Sozialismus, Weltwirtschaftliches Archiv, Band 78, Heft 2, 1957, Seit 223—290.

Praktyka socjalistyczna odpowiada całkowicie teorii pieniądza partei o dochód. Jednakże teoretycy marksistowscy odrzucają tę teorię i utrzymują, że pieniądz w gospodarce socjalistycznej oparty jest o system złota. Tu — jak twierdzi prof. Varga — następuje rozbieżność teorii z praktyką. Stoi on na stanowisku, iż w gospodarce socjalistycznej złoto pełni tylko jedną funkcję unilateralną — nabycia towaru z zagranicy. Odwrotny stosunek nie istnieje. Podobnie zresztą i w gospodarce kapitalistycznej wartość pieniądza nie zależy od złota.

Wszyscy ekonomiści marksistowscy podzielają pogląd, że w socjalizmie istnieje związek między pieniądzem a złotem. Zdania są jednak podzielone co do tego czy wartość złota wpływa bezpośrednio na wartość pieniądza, czy też nie? (sprawę tę omówiliśmy w punkcie 5). Wydaje się, iż najjaśniej sformułował swe stanowisko profesor W. Ikonnikow mówiąc, że „zapas złota w ZSRR służy jako fundusz rezerwowy pieniądza światowego... może on wpływać na stałość waluty radzieckiej jedynie (podkreślenie moje) przez wykorzystanie złota w charakterze pieniądza światowego, jako powszechnego środka nabywczego i płatniczego w handlu zagranicznym⁶⁾. Analogiczne stanowisko zajmuje również i prof. E. Bregiel⁷⁾.

Instytucja pieniądza jest instytucją organicznie związaną z rynkiem, na którym obowiązują surowe reguły gry. „Cichym” założeniem gospodarki kapitalistycznej — bardziej lub mniej liberalnej w zakresie rynku — jest przeświadczenie, że gospodarujące podmioty, dbając o własne interesy dostatecznie dobrze dbać będą i o swego klienta. Natomiast gospodarka socjalistyczna, której brak jest analogicznego, widomego, bezpośredniego własnego interesu, musi z jednej strony ogólnie, centralnie, dbać o harmonię rozwoju gospodarki narodowej, z drugiej zaś strony, w przypadku zagrożenia tej harmonii, stosować takie na przykład posunięcia ekonomiczno-polityczne jak wymiana pieniądza.

W kapitalizmie dany podmiot gospodarczy ogłasza upadłość i niewypłacalność, a w gospodarce socjalistycznej ciężar niepowodzeń ekonomicznych skupia się i bezpośrednio odbija w budżecie państwa.

Dawniej w gospodarce kapitalistycznej złoto było czynnikiem dającym „pełne” prawo decyzji jego posiadaczowi, a tym samym i swobodę wyboru. Dziś sytuacja uległa zmianie. Zakaz obrotu złotem obowiązuje zarówno u nas jak i w USA. (Istnieją jednak tendencje przywrócenia swobody obrotu złotem oraz wymiennalności walut). Gospodarka socjalistyczna nie dopuszcza do swobodnego indywidualizowania w wyborze alternatyw ekonomicznych. Dlatego też w konsekwencji „to”, co daje ową pełnię decyzji skupia w swym ręku państwo w celu zabezpieczania interesów w kraju w stosunkach z zagranicą oraz na wypadek ewentualnej krytycznej sytuacji, jaka mogłaby dotknąć gospodarkę narodową, na przykład na skutek klęsk żywiołowych.

Złoto zgromadzone w ręku państwa nie jest jednak pieniądzem, który „osadza się” w postaci akumulacji pieniężnej. Stanowi ono skarb, a właściwiej rzecz ujmując, zapas towaru monetarnego, dla którego rynek znajduje się poza granicami kraju.

Stąd też brak jest bezpośredniego powiązania między zapasami złota zgromadzonymi w ręku państwa a poziomem cen krajowych. Powoduje to brak bezpośredniego związku między cenami rynku socjalistycznego a cenami światowego rynku kapitalistycznego. Dlatego też parytety monetarne nie mają żadnego praktycznego znaczenia.

Drugą — poza rolą złota — sprawą dyskusyjną są klasyczne funkcje pieniądza: miernika wartości, środka cyrkulacji, środka płatniczego oraz środka tezauryzacji. Wszystkie one w założeniu swym stapiają się w pieniądzu. Pytanie — jak wyglądają one w „wykonaniu” pieniądza socjalistycznego zawiera w sobie implicite porównanie z funkcjami pieniądza w gospodarce kapitalistycznej, nie w oparciu jednak o aktualny model, a tylko w odniesieniu do klasycznego porządku XIX-wiecznego. Wydaje się, iż między innymi właśnie stąd płynie dużo nieporozumień.

Bardzo często zapomina się, że ani monety złote ani banknoty (w ścisłym tego słowa znaczeniu) już nie są instrumentami obiegu. Powszechnie panuje bilet bankowy niewymienny na kruszec w obrocie krajowym. Jest to pierwsza uwaga natury zasadniczej. Drugą jest fakt istnienia rynku, jako decydującej formy rozdziału dochodu narodowego, a więc w drodze aktów kupna-sprzedaży. To powoduje, iż w gospodarce socjalistycznej działa obiektywnie prawo wartości i to nie tylko na rynku w odniesieniu do dóbr spożycia, ale w całej gospodarce. I właśnie na skutek tego prawa absurdem jest twierdzenie o teoretycznej niemożliwości istnienia rozrachunku gospodarczego w ustroju socjalistycznym, jak też o „dwoistości” pieniądza⁸⁾.

Nieporozumienia te zdają się płynąć stąd, iż organiczna struktura socjalistycznego modelu gospodarczego (taka jaka istnieje w ZSRR) składa się z wielu poziomów (reprezentowanych przez sektory gospodarcze, oparte na kryterium własności), pomiędzy którymi ustanowiono wiele „tam” chroniących przed żywiołowymi „powodziami” ekonomicznymi. W gospodarce tej centralne organy planujące, w imię aktualnych celów ekonomicznych oraz obowiązującej hierarchii potrzeb starają się bądź osłabić, bądź podbić skutki działania „prawa” wyrównywania się poziomów gospodarczych (parafraza prawa wartości). Stąd też funkcji pieniądza w gospodarce socjalistycznej nie wolno odrywać od struktury samej gospodarki, która nie stanowi przecież „zbioru” indywidualnych przedsiębiorstw.

1. Pieniądz jako miernik wartości. Opiera się on na ogólnonarodowej wydajności pracy, skierowanej na zaspokojenie potrzeb społeczeństwa. Wartość pieniądza w skali gospodarki narodowej wyraża się stosunkiem potrzeb społecznych do wydajności pracy, który znajduje swe praktyczne odzwierciedlenie w bezpośredniej sytuacji rynkowej. Budżet państwa oddziela rynek od sfery pozarynkowej. Właśnie on stanowi ową podstawową „tame”. W nim — jak już dowodziliśmy — kumulują się wszystkie pozytywne i negatywne osiągnięcia gospodarki narodowej. Stąd płynie przeto owa pozorna dwoistość pieniądza socjalistycznego.

Czy miernikiem wartości może być pieniądz w formie biletu bankowego? Tu właśnie owa dwoistość —

⁶⁾ W. Ikonnikow, *Niektóre wprosy teorii sowielskich pienięży*, Finansy i Kredyt SSSR, 1954, Nr 6, s. 40.

⁷⁾ E. Bregiel, *Nalogi, zajmy i inflacja na służbie imperializmu*, Moskwa 1953, s. 335.

⁸⁾ „Charakter pieniądza nie jest związany z postacią pod jaką pieniądz występuje. Charakter pieniądza wpływa z charakteru procesu produkcyjnego...” Podkreśla b. trafnie P. Sulmicki w artykule — *Podwójny charakter pieniądza*, Wład. NBP Nr 3, 1959.

a ściślej mówiąc dwustopniowość — najwyraźniej się uwypukla. Pieniądz papierowy, niewymienialny na złoto w obrocie krajowym, może pełnić tę funkcję jedynie w sposób ograniczony, albowiem sensu stricto pieniądz taki nie może mieć wartości innej, jak tylko występującej pod postacią siły kupna. Ta zaś z kolei zależy od harmonii wykonania planów produkcji i dystrybucji. Bilet bankowy jest bowiem „towarem” ułomnym, mającym wartość wymienną, ale nie posiadającym wartości użytkowej. Tylko pieniądz — złoto może być w pełni miernikiem wartości oraz środkiem cyrkulacji, a więc powszechnym ekwiwalentem.

Obiegający na rynku bilet bankowy (w posiadaniu określonej osoby gospodarującej) pełni funkcję miernika wartości w formie bezpośredniej w odniesieniu do towarów i usług rynkowych, natomiast pieniądz bezgotówkowy pełni tę rolę pośrednio we wszystkich operacjach pozarynkowych. Trzecią formą pieniądza — formą, którą nazwać by można było „wynikową”, są zapasy złota monetarnego, pozostające w dyspozycji państwa. Wszystkie te formy są ze sobą ściśle powiązane — ale nie bezpośrednio. Istnieje w tym zakresie utrzymywana jak gdyby trójszczelowość. Pomiędzy pieniądzem gotówkowym a bezgotówkowym rolę wspomnianej „tamy” pełni budżet państwa. Natomiast „tame” między tymi postaciami pieniądza a złotem monetarnym stanowi cała gospodarka kraju w stosunku do zagranicy (zewnątrznym tego wyrazem jest państwowy monopol handlu zagranicznego i państwowy monopol dewizowy). I to właśnie jest jedną z bardzo charakterystycznych cech gospodarki socjalistycznej.

2. Pieniądz jako środek cyrkulacji. Pieniądz gotówkowy pełni funkcję w stosunkach rynkowych, występując przy tym w swej klasycznej roli bezpośredniego instrumentu społecznej oceny dóbr i usług. Natomiast pieniądz bezgotówkowy dopiero drogą określenia, przez budżet państwa — a więc w trybie odroczonym — ujawnia ten swój charakter. Stąd wydaje się zrodziła się między innymi koncepcja profesora Z. Atlasa o dwoistości pieniądza w gospodarce socjalistycznej.

3. Pieniądz jako środek płatniczy. Na przykładzie pieniądza jako środka płatniczego widać wyraźnie, że sztuczne rozdzielanie pieniądza gotówkowego i bezgotówkowego jest jedynie fikcją. Jedność pieniądza uwidoczniła się wyraźnie przez bilans banku centralnego, przez analizę źródeł pokrycia oraz jednolitego zabezpieczenia siły nabywczej pieniądza, jaką jest przede wszystkim masa materiałowo-towarowa.

4. Pieniądz jako środek tezauryzacji. Pieniądz w gospodarce socjalistycznej pełni tę funkcję zarówno w odniesieniu do oszczędności indywidualnych ludności, jak i do oszczędności budżetowych. W tym przypadku ujawnia się może najwyraźniej jego dochodowy charakter. Jest to zresztą zupełnie wyraźne i w gospodarce kapitalistycznej. Bilet bankowy czy wkład bankowy tak długo i w takim stopniu pełnić będą funkcję środka przechowywania wartości, a ściślej mówiąc, przechowywania siły kupna, jak długo na rynku krajowym będzie panowała względna stabilizacja gospodarcza. Z chwilą jej naruszenia, naruszona zostaje i uprzednio zgromadzona siła kupna.

Pieniądz „współczesny” (jeżeli tak można by go było nazwać) oderwany od złota i tylko pośrednio przez państwo — które gwarantuje jego towarowość — z nim związany, jest w pełni pieniądzem społecznym, ściśle uzależnionym od stosunków produkcyjnych danego terytorium gospodarczego, na którym stanowi prawny środek zwalniania od zobowiązań.

Planowe ograniczenie dochodów pieniężnych ludności, a więc ilości pieniądza gotówkowego w obiegu, stanowi najistotniejszą cechę pieniądza w gospodarce socjalistycznej. Oznacza to, że zasoby pieniężne akumulowane przez obywateli nie mogą stać się w ich rękach kapitałotwórcze. Procesy akumulacji (szeroko pojętej) zależą bowiem od decyzji państwa. I właśnie w tym zakresie, przez ilościowe ograniczenie swobody decyzji jednostkowych pieniądz został włączony do budownictwa socjalistycznego.

J. Popiel
WSE Poznań

NOWE ZASADY FINANSOWANIA I KREDYTOWANIA KÓŁEK ROLNICZYCH

Program intensyfikacji rolnictwa i przebudowy jego bazy technicznej w oparciu o masową, społeczno-gospodarczą organizację chłopską, jaką są kółka rolnicze, ustalony na najbliższe siedem lat, stawia także przed aparatem finansowo-kredytowym nowe, rozległe i wielostronne zadania.

W wyniku realizacji tego programu ma powstać na wsi ponad 40 tysięcy kółek rolniczych, zadaniem których jest stałe podnoszenie produkcji i kultury rolnej, rozwijanie zespołowej inicjatywy produkcyjnej chłopów oraz rozszerzanie majątku społecznego. Majątek ten powstawać będzie z wkładów członkowskich i innych środków własnych kółek rolniczych oraz ze środków Funduszu Rozwoju Rolnictwa, po-

stawionych kółkom rolniczym do dyspozycji przez państwo.

Oblicza się, że kółka rolnicze dysponować będą w okresie najbliższych siedmiu lat około 22 miliardami złotych Funduszu Rozwoju Rolnictwa i co najmniej 8 miliardami złotych środków własnych. Środki te zostaną łącznie przeznaczone na zespołowe inwestycje na wsi, a zwłaszcza na mechanizację. Masowość organizacji kółek rolniczych oraz rozmiary środków społecznych jakimi będą one dysponować, jak też zamierzone do osiągnięcia cele społeczno-gospodarcze, wymagają odpowiedniego dostosowania systemu finansowania i kredytowania kółek rolniczych. System ten powinien zabezpieczyć prawidłowo-

wą realizację programu rolnego oraz zapewnić sprawną finansowo-kredytową obsługę wsi. W tym też kierunku zmierzają nowo wprowadzone zasady oraz organizacja finansowania i kredytowania kółek rolniczych.

Podstawowym źródłem finansowania statutowej działalności gospodarczej kółek rolniczych będzie przede wszystkim **Fundusz Rozwoju Rolnictwa**, gromadzony na specjalnych rachunkach w Banku Rolnym.

Fundusz ten tworzony jest z wpłat budżetu państwa, stanowiących różnicę między wartością wykonanych obowiązkowych dostaw zbóż, ziemniaków i zwierząt rzeźnych, obliczoną według cen obowiązujących w skupie z dostaw ponadobowiązkowych a wartością tych dostaw, obliczoną według cen obowiązujących w skupie z dostaw obowiązkowych.

Na Fundusz Rozwoju Rolnictwa zalicza się 88% tak ustalonych kwot, reszta, w wysokości 12%, przeznaczona zostaje na dodatkowe inwestycje w przemyśle budowy maszyn i urządzeń rolniczych.

Środki przeznaczone na Fundusz Rozwoju Rolnictwa oddane zostają w wysokości co najmniej 80% do bezpośredniej dyspozycji poszczególnych kółek rolniczych, spółdzielni produkcyjnych i wsi z tym, że te ostatnie do czasu zorganizowania kółka rolniczego nie mogą dysponować funduszem. Część zaś tych środków w wysokości najwyżej do 20% może pozostawać w dyspozycji powiatowych związków kółek rolniczych.

Rozliczanie i zarachowywanie na rzecz poszczególnych kółek rolniczych środków Funduszu Rozwoju Rolnictwa następować będzie raz w miesiącu w oparciu o faktycznie wykonane dostawy obowiązkowe zbóż, ziemniaków i żywca. Prezydium gromadzkich rad narodowych będą sporządzać na podstawie kopii kwitów dostaw odpowiednie wykazy, które po zatwierdzeniu przez prezydium powiatowej rady narodowej i wystawieniu przez prezydium odpowiedniej dyspozycji rozliczeniowej stanowić będą dla banku podstawę do zarachowania środków na rzecz poszczególnych kółek rolniczych w ciężar budżetu państwa.

Środki Funduszu Rozwoju Rolnictwa w części przypadającej bezpośrednio na rzecz kółek rolniczych w poszczególnych wsiach przeznaczone są przede wszystkim na zakup traktorów wraz z kompletem podstawowych maszyn towarzyszących.

Obok tego podstawowego kierunku środki funduszu mogą być wykorzystane także na:

- zakup maszyn konnych (siewników zbożowych, kosiarek, żniwiarek, snopowiązałek oraz kopaczek) we wsiach województw: krakowskiego, rzeszowskiego, kieleckiego i katowickiego, w których występuje duże rozdrobnienie i szachownica gruntów oraz we wsiach położonych na terenach górskich tych województw i województwa wrocławskiego,

- zakup silnikowych młocarni czyszczących, silników spalinowych i elektrycznych (aparatury ochrony roślin i kolumn parnikowych),

- prace wodno-melioracyjne i zagospodarowanie pomelioracyjne gruntów stanowiących wspólnoty wiejskie, gruntów przydzielonych z Funduszu Ziemi do użytkowania zespołowego kółkom rolniczemu oraz na zakup maszyn melioracyjnych,

- uzupełnienie środków gospodarki komunalnej i własnych wkładów chłopskich, przeznaczonych na

budowę studni komunalnych i urządzeń wodociągowych we wsiach, które posiadają trudności w zaopatrzeniu w wodę,

- inwestycje związane z uruchomieniem drobnych zakładów przerabiających produkty rolne, a w szczególności: na uruchomienie przechowalni owoców i warzyw, urządzeń do tłoczenia moszczów i produkcji pulpy, zakładów przetwórstwa warzyw, zlewni mleka punktów półmechanicznego przerobu słomy lnianej i konopnej oraz suszarni tytoniu,

- zakup sprzętu potrzebnego do wyrobu materiałów budowlanych.

Natomiast ta część funduszu, która będzie w dyspozycji powiatowych związków kółek rolniczych może być wykorzystana na następujące cele:

- zakup maszyn melioracyjnych lub innego sprzętu technicznego o wydajności pracy przekraczającej potrzeby terenu objętego działalnością jednego kółka, a niezbędnych do prac melioracyjnych lub innych na okres stały lub czasowy na terenie działania kilku kółek rolniczych.

- udzielanie zwrotnych kredytów kółkom rolniczemu na okres do trzech lat na zakup maszyn lub inne inwestycje w przypadku, gdy na te cele nie wystarczają środki Funduszu Rozwoju Rolnictwa, łącznie z wkładami własnymi kółka,

- na inne cele związane z działalnością kółek rolniczych, określone przez Ministerstwo Rolnictwa.

Jak wynika z przeznaczenia funduszu może on być wykorzystany tylko na zespołową działalność inwestycyjną, a przede wszystkim na mechanizację wsi.

W celu prawidłowego wykorzystania środków Funduszu Rozwoju Rolnictwa a także środków własnych kółka rolnicze opracowują programy działania, które powinny zawierać zamierzenia gospodarcze (inwestycje) oraz sposoby ich realizacji. Program działalności kółka powinien zmierzać do zaspokojenia najpilniejszych potrzeb gospodarczych wsi i do przyspieszenia rozwoju produkcji rolnej w oparciu o inwestycje zespołowe.

Kółka rolnicze przedstawiają powiatowemu związkowi kółek rolniczych i prezdydiom (komisjom kółek rolniczych) gromadzkich rad narodowych program działalności gospodarczej. Programy te stanowić będą część składową gromadzkiego planu rozwoju rolnictwa, który podlegać będzie zatwierdzeniu przez prezydium powiatowej rady narodowej. Prezydium powiatowej rady narodowej ustalać będzie również kolejność przydziału maszyn dla poszczególnych kółek rolniczych oraz kolejność uruchamiania środków z Funduszu Rozwoju Rolnictwa na inne cele inwestycyjne.

Przy podziale traktorów i maszyn rolniczych oraz finansowaniu ich ze środków Funduszu Rozwoju Rolnictwa korzystać będą w pierwszej kolejności wsie:

- w których istnieje kółko rolnicze, wykazujące się konkretną działalnością gospodarczą oraz aktywnym cieszącym się zaufaniem wśród chłopów,

- które posiadają lub pozyskują na czas niezbędną kadre traktorzystów oraz wsie, którym można będzie już obecnie zapewnić zaplecze techniczne i pomoc fachową ze strony państwowych ośrodków maszynowych,

- w których członkowie kółka i chłopci pozostający dotychczas poza kółkiem rolniczym posiadają zgromadzone lub gotowi są zebrać największe środki

ki własne w stosunku do wartości zakupowanego sprzętu,

— w których występuje najbardziej odczuwalny brak siły roboczej i duży odpływ młodzieży do zawodów pozarolniczych.

W oparciu o plany gospodarcze kółek rolniczych i decyzje co do przydziału maszyn rolniczych Bank Rolny wypłacać będzie środki z funduszu, w zasadzie w drodze bezgotówkowej na podstawie wyraźnego akceptu kółka rolniczego, które jest wyłącznym dysponentem funduszu.

W toku finansowania z Funduszu Rozwoju Rolnictwa Bank Rolny badać będzie prawidłowość wydatkowania środków oraz będzie kontrolował czy zachowana jest zasada odpowiedniego udziału środków własnych kółka rolniczego w finansowaniu danej inwestycji. Podstawowym bowiem warunkiem uruchomienia środków z Funduszu Rozwoju Rolnictwa jest zgromadzenie i wniesienie przez kółko odpowiednich środków własnych, pochodzących z wkładów członkowskich lub z nadwyżek wypracowanych przez kółka na działalności gospodarczej. Jako zasadę przyjmuje się, że kółko rolnicze obowiązane jest sfinansować inwestycje ze środków własnych w wysokości wynoszącej co najmniej 25% jej kosztu. Na ziemiach odzyskanych granica ta jest niższa i wynosi tylko 15% kosztu inwestycji.

Wymaganie częściowego pokrycia inwestycji środkami własnymi chłopów posiada bardzo istotne znaczenie dla silniejszego związania członków kółka rolniczego z jego majątkiem zespołowym troską o jego stan i zabezpieczenie, prawidłowe wykorzystanie itp. Ponadto jest rzeczą zrozumiałą, że państwo, oddając w ręce chłopów wielomiliardowe środki widzieć także pragnie indywidualny wkład tej wsi w finansowanie jej potrzeb inwestycyjnych.

Środki własne kółek rolniczych na cele inwestycyjne gromadzone będą na specjalnych rachunkach Funduszu Inwestycyjno-Remontowego, prowadzonych także w Banku Rolnym.

Fundusz Inwestycyjno-Remontowy powstaje z wkładów chłopów, z części zysków przeznaczonych na inwestycje, odpisów amortyzacyjnych majątku trwałego, wpływów ze sprzedaży majątku trwałego oraz innych funduszy własnych kółek rolniczych, przeznaczonych na kapitalne remonty i inwestycje zespołowe.

Wkłady chłopów wnoszone będą na zasadach zwrotności. Zwrot ich następować jednak będzie z nadwyżek osiąganych na zespołowej działalności gospodarczej kółka rolniczego. Część tych nadwyżek kółka powinny przeznaczać także na wspólne cele inwestycyjne. Jeżeli chodzi o amortyzację środków trwałych, to przyjmuje się zasadę, że będzie ona obliczana i odprowadzana raz w roku. Niemniej dążyć należałoby do tego, aby kółka w miarę realizacji swych należności za produkty i usługi, ceny których powinny uwzględniać odpowiednio amortyzację środków trwałych, odprowadzały amortyzację w krótszych odstępach czasu, na przykład co kwartał, a to w celu przyspieszenia akumulacji środków na potrzeby remontowe i inwestycyjne. Stawki odpisów amortyzacyjnych dla majątku kółek rolniczych przyjęto w wysokości stosowanej w zasadzie w całej gospodarce narodowej. Środki nagromadzone na rachunku Funduszu Inwestycyjno-Remontowego mogą być przeznaczone na:

— remonty kapitalne majątku trwałego,

— finansowanie nowych inwestycji,

— spłatę kredytów bankowych, udzielonych na cele inwestycyjne.

W celu umożliwienia obserwacji i kontroli prawidłowego wykorzystania własnych środków kółek rolniczych, przeznaczonych na inwestycje Bank w ramach rachunku Funduszu Inwestycyjno-Remontowego prowadzi odrębną ewidencję księgową środków pochodzących z wkładów chłopów i z nadwyżek na działalności gospodarczej kółka rolniczego oraz odrębną ewidencję księgową dla pozostałych wpływów na ten fundusz.

Tak więc podstawowym źródłem finansowania inwestycji kółek rolniczych są środki Funduszu Rozwoju Rolnictwa i środki własne kółek. Określone jednak ściśle cele inwestycyjne na jakie mogą być wydatkowane środki Funduszu Rozwoju Rolnictwa, zależność wysokości tych środków od wielkości i rozmiarów dostaw obowiązkowych, postęp akumulacji środków na Fundusz Rozwoju Rolnictwa w czasie itp. wymagają także uruchomienia środków na zespołowe inwestycje kółek rolniczych z systemu kredytowego.

W przypadku gdyby zgromadzone środki Funduszu Rozwoju Rolnictwa nie wystarczały łącznie z obowiązującym wkładem środków własnych na pełne sfinansowanie zamierzonych inwestycji, kółko rolnicze może uzyskać kredyt antycypacyjny w Banku Rolnym na poczet przyszłych wpływów na Fundusz Rozwoju Rolnictwa. Kredytu tego bank udzielić może do wysokości 70% przewidywanych wpływów do końca roku 1965, które służyć będą na spłatę kredytu.

Kredyt ten umożliwi kółkom rolniczym wcześniejsze zrealizowanie zamierzeń inwestycyjnych, a w szczególności stworzy warunki umożliwiające kompleksową mechanizację poszczególnych wsi w okresie wcześniejszym niż występować będzie akumulacja środków na Fundusz Rozwoju Rolnictwa.

Wielkość Funduszu Rozwoju Rolnictwa kształtować się będzie różnie w poszczególnych wsiach w zależności od rozmiarów dostaw zbóż, ziemniaków i żywca. Dlatego też, gdyby środki te w okresie do roku 1965 i obowiązkowy wkład środków własnych okazały się nie wystarczające na sfinansowanie koniecznych i uzasadnionych potrzeb gospodarczych, zwłaszcza w zakresie mechanizacji, kółkom rolniczym mogą być udzielane ponadto na cele inwestycyjne:

— kredyt ze środków powiatowych związków kółek rolniczych,

— kredyt długoterminowy w Banku Rolnym.

Kredyt ze środków powiatowych związków kółek rolniczych udzielany będzie na okres lat trzech, zaś kredyt bankowy na cele budowlane na okres do lat dwudziestu, a na pozostałe cele — do lat ośmiu. Kredyty te będą oprocentowane ulgową stopą procentową, wynoszącą 2% w stosunku rocznym, spłata ich natomiast następować będzie ze środków wygospodarowanych na działalności gospodarczej kółka rolniczego lub z FRR odnośnie kredytów PZKR.

Stworzenie warunków dla rozwoju inwestycji na wsi spowoduje znaczny wzrost działalności gospodarczej kółek rolniczych, a co za tym idzie, dalsze potrzeby finansowe na bieżącą działalność gospodarczą, na przykład na zakup materiałów pędnych, drobnych narzędzi nawozów, nasion i sadzeniaków, zwierząt do tuczu, na bieżące potrzeby związane z pro-

wadzeniem wytwórni materiałów budowlanych, zakładów przetwórstwa rolnego itp.

W związku z tym kółka rolnicze korzystać mogą w Banku Rolnym także z krótkoterminowych kredytów obrotowych na uzupełnienie własnych środków obrotowych. Kredyty te udzielane będą na okres do osiemnastu miesięcy, a oprocentowanie ich wynosić będzie 4% w stosunku rocznym. Dla uproszczenia kółkom rolniczym dysponowania tymi środkami kredytowymi udzielanie ich odbywać się będzie w rachunku bieżącym kółka rolniczego (zezwolenie na przejście w debet rachunku do określonej wysokości).

Kółka rolnicze, korzystające z kredytów bankowych, powinny być poddawane szczególnej kontroli bankowej. Kontrola ta musi przede wszystkim mieć na celu zabezpieczenie prawidłowego i celowego wykorzystania kredytu oraz terminowego jego zwrotu. W związku z tym Bank Rolny powinien śledzić i analizować bieżąco działalność kółek rolniczych na podstawie przeprowadzanych operacji bankowych, sprawozdawczości finansowej kółek, a w razie potrzeby przeprowadzać bezpośrednie kontrole w terenie u kredytobiorców.

W przypadku stwierdzenia w toku kontroli nieprawidłowości w gospodarce kółka rolniczego bank stosować powinien środki i metody doradztwa finansowego, oddziaływania interwencyjnego, a w przypadku gdy nieprawidłowości zagrażają zwrotowi kredytu przystąpić do ściągnięcia części lub całości kredytu przed terminem jego spłaty.

*

Całokształt obsługi w zakresie finansowania i kredytowania kółek rolniczych powierzony został Bankowi Rolnemu. W szczególności bank ten gromadzić będzie środki Funduszu Rozwoju Rolnictwa i środki własne kółek, dokonywać on będzie również wypłat tych środków i udzielać kredytów inwestycyjnych i obrotowych, administrować również będzie kredytami udzielanymi przez powiatowe związki kółek rolniczych oraz przeprowadzać będzie kontrolę prawidłowego i celowego wydatkowania środków na działalność gospodarczą wsi.

W wykonywaniu tych zadań będą ściśle współdziałać z bankiem wiejskie spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe, które z dniem pierwszym września bieżącego roku powiązane zostały z Bankiem Rolnym w zakresie działalności pożyczkowej i w zakresie jej refinansowania.

Spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe niezależnie od wykonywania swych dotychczasowych zadań

pomagać będą Bankowi Rolnemu w kasowej i finansowo-rozliczeniowej obsłudze kółek rolniczych. W szczególności spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe prowadzić będą: rachunki bieżące kółek rolniczych, realizować bezpośrednio przyznane przez bank kredyty obrotowe dla kółek rolniczych, wykonywać obsługę kasową kółek rolniczych na zasadzie jedności kasowej, udzielać pomocy i doradzać w organizowaniu gospodarki finansowej kółek rolniczych oraz prowadzić na ich życzenie księgowość.

Nowo wprowadzona organizacja i zasady finansowo-kredytowej obsługi kółek rolniczych wymagają wzmoczonego i skoordynowanego wysiłku państwowego aparatu bankowego i spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych w kierunku zapewnienia jak najbardziej sprawnej obsługi tak olbrzymiej ilości kółek oraz zabezpieczenia prawidłowego wydatkowania środków finansowych, kierowanych przez państwo na wieś.

Aparat bankowy, realizując politykę rolną przy pomocy środków finansowych powinien jak najściślej współdziałać z organami władzy terenowej i organizacjami społecznymi, działającymi na terenie wsi. Współpraca ta wyrażać się powinna: w aktywnym włączeniu się aparatu bankowego w całokształt problematyki związanej z rozwojem i gospodarką kółek rolniczych, w doradztwie finansowym, w oddziaływaniu na wyzwalanie środków własnych chłopów i mobilizację ich oszczędności oraz w zabezpieczeniu celowego i prawidłowego wykorzystywania środków finansowych, kierowanych na wieś.

Metody postępowania muszą być jednak dostosowane do charakteru organizacyjnego kółek rolniczych, składu władz i członków, stopnia opanowania przez nie zasad gospodarki finansowej, rozmiarów nieprawidłowości oraz przyczyn ich powstania itp. Metody działania banku nie mogą być szablonowe ani też stosowane jednakowo w odniesieniu do wszystkich kółek rolniczych. Podejście aparatu bankowego musi być indywidualne w zależności od konkretnej sytuacji, a w każdym bądź razie pozbawione być musi jakiegokolwiek formalizmu i biurokracji. Pracownika banku w jego pracy finansowo-kredytowej na wsi cechować powinna postawa społeczna i wysokie wyrobienie polityczne. W pracy swej pracownik banku kierować się powinien aktualnymi dyrektywami partii i rządu w sprawie polityki rolnej, a decyzje finansowo-kredytowe podejmować powinien przede wszystkim z punktu widzenia zabezpieczenia wzrostu produkcji rolnej i rozwoju zespołowych form gospodarowania na wsi.

R. Harasimowicz
Bank Rolny

PRZEDSIĘBIORSTWO — KONTRAHENT BANKU

W maju bieżącego roku odbyła się w Wiśle trzydniowa konferencja ekonomistów, poświęcona zagadnieniom samodzielności gospodarczej przedsiębiorstwa socjalistycznego. Wzięło w niej udział prawie 500 osób z całej Polski, reprezentujących 32 instytucje naukowo-badawcze, 16 wyższych uczelni oraz dużą ilość przedsiębiorstw wielkich, średnich i małych.

W szerokiej gamie zagadnień ujętych w referatach i dyskusji znalazły także miejsce zagadnienia finansowe. Rozpatrywano je jednak w nierozdzielnej łączności z przedsiębiorstwem, z jego samodzielnością, z jego kontaktami z otoczeniem itd. Padaly także słowa uznania i krytyki pod adresem banku. I te jednak były ściśle związane z przedsiębiorstwem, a nie z pracą banku jako taką. Intencją niniejszego artykułu jest podzielenie się uwagami na temat przedsiębiorstwa — jego istoty i funkcji, granic jego samodzielności oraz czynników, które rozwijają i hamują proces realnego usamodzielnienia gospodarczego przedsiębiorstw.

Samodzielność przedsiębiorstw kapitalistycznych

Problem samodzielności przedsiębiorstw należy do najbardziej dyskusyjnych i to zarówno w gospodarce socjalistycznej jak i gospodarce kapitalistycznej. Jest to historycznie uwarunkowana kategoria ekonomiczno-społeczna, wymagająca rozpatrywania jej w rozwoju i w zależności od obiektywnych warunków. Samodzielność przedsiębiorstwa oznacza stosunek do kogoś czy do czegoś; to z kolei postuluje, że trzeba ją rozpatrywać od strony zewnętrznych kontaktów i od strony wewnętrznych stosunków panujących w przedsiębiorstwie.

Samodzielność gospodarcza przedsiębiorstw kształtowała się różnie na przestrzeni poszczególnych okresów. W okresie kapitalizmu wolnorynkowego przedsiębiorstwo posiadało:

- 1) wolny wybór rodzaju, sposobu i zakresu swojej działalności,
- 2) prawo nieograniczonego dysponowania środkami przedsiębiorstwa i jego zyskami,
- 3) niezależność podejmowania decyzji kierowniczych.

Przedsiębiorca był jednocześnie właścicielem przedsiębiorstwa, podejmującym inicjatywę gospodarczą i jednocześnie kierującym procesem produkcji i pracą załogi. Na ten okres przypada stosunkowo najwyższa samodzielność gospodarcza przedsiębiorstw. Później zaczęli się pojawiać tak zwani „kapitanowie przemysłu”, którzy nie posiadając własnego kapitału zajmowali się inicjowaniem, organizowaniem i kierowaniem procesem gospodarczym i dowodzeniem załogą przedsiębiorstw będących własnością kapitałodawców. Kapitan przemysłu zamienił się z czasem w „menażera”, zarządzającego przedsiębiorstwem na rachunek i ryzyko jego właściciela. To jest początek zanikania samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw.

W okresie kapitalizmu monopolistycznego samodzielność przedsiębiorstw została poważnie ograniczona. Walka konkurencyjna przedsiębiorstw dopro-

wadziła do tego, że jedne opanowują rynek, inne zaś muszą z niego ustąpić. Wolna konkurencja przerosła jednak w konkurencję monopolistyczną lub konkurencję niedoskonałą. Przedsiębiorstwa wchodzą ze sobą w tajne lub jawne porozumienia dotyczące cen, sfery działania, rynku zaopatrzenia i zbytu itd., których celem jest wspólne działanie, ale których jednoczesną konsekwencją jest utrata samodzielnego działania. Coraz większą rolę zaczyna odgrywać kapitał finansowy, którego ingerencja wpływa ograniczająco na niezależność decyzji kierowniczych. Przedsiębiorstwa organizują się w trusty, koncerny i holdingi, przez co przestają być samodzielnymi przedsiębiorstwami, mimo posiadania formy prawnej i organizacyjnej. Aczkolwiek więc w okresie kapitalizmu monopolistycznego nie ma ustaw i norm prawnych, ograniczających lub likwidujących samodzielność przedsiębiorstw, to jednak samodzielność ta jest ograniczona przez panowanie kapitalizmu monopolistycznego. Wolny wybór rodzaju i zakresu działalności przedsiębiorstw został ograniczony do minimum na rzecz koncernów i trustów. Także niezależność podejmowania decyzji kierowniczych przesunęła się w stronę właścicieli kapitału finansowego. Pozostała jedynie samodzielność dysponowania środkami przedsiębiorstwa.

Większy zakres samodzielności posiadały przedsiębiorstwa kapitalistyczne na odcinku stosunków wewnętrznych, panujących w przedsiębiorstwie. Samodzielność tę ograniczały w niewielkim stopniu siły społeczne: organizacje robotnicze i państwo. Umowy zbiorowe stanowiły swego rodzaju przeciwwagę w dziedzinie dawniej nieograniczonej swobody wyzysku siły roboczej. Przeciwno ograniczaniu samodzielności ze strony tych sił społecznych przedsiębiorstwa bronią się środkami legalnymi i nielegalnymi, wykorzystując okresy koniunktur i wzrostu bezrobocia.

Nowe pojęcie samodzielności przedsiębiorstw kapitalistycznych to — jak mówi w referacie swoim na zjeździe w Wiśle profesor Kwejt — „swoboda w realizowaniu maksymalnych zysków drogą eksploatacji środków produkcji i siły roboczej”; ... „problem ten został rozwiązany przez pozbawienie ich dawnej samodzielności i stworzenie nowego pojęcia ograniczonej i względnej samodzielności przedsiębiorstw kapitalistycznych”.

Względna samodzielność przedsiębiorstw socjalistycznych

W gospodarce socjalistycznej samodzielność przedsiębiorstw państwowych, powołanych przez państwo dla wykonania określonych planami państwowymi zadań gospodarczych, pracujących przy pomocy środków przydzielonych przez państwo, musi mieć z racji tych założeń charakter względny. Trójszczelowa struktura przemysłu: ministerstwo — zjednoczenie — przedsiębiorstwo przemysłowe — rozdziela między te szczeble określone zadania gospodarcze. Ministerstwa i zjednoczenia są powołane dla organizowania reprodukcji rozszerzonej; przedsiębiorstwa zaś realizują reprodukcję prostą. Przedsiębiorstwa mają prawo wyboru źródeł zaopatrzenia, zakupu surowców i materiałów — poza pewnymi wyjątkami.

mi — wyboru i ustalania asortymentu produkcji, prowadzenia inwestycji zdecentralizowanych itd. Przedsiębiorstwa mają pełną samodzielność w zakresie organizacji procesów produkcyjnych, w zakresie organizacji pracy, wykorzystania maszyn itd., nie mają jej natomiast w dziedzinie wyboru celu i kierunków działalności gospodarczej. Granice tej samodzielności można kształtować różnie. Można zwiększać kompetencje ministerstw i zjednoczeń, zmniejszając samodzielność przedsiębiorstw — i na odwrót. Różny też może być zasięg kompetencji przedsiębiorstw na poszczególnych odcinkach. Duży wpływ na granice samodzielności wywiera także rodzaj przedsiębiorstwa, jego wielkość itd.

Na ustalenie granicy samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw wpływają nie tylko takie czynniki, jak charakter własności środków produkcji, koncepcja państwa i stopień centralizacji władzy, lecz także takie, jak poziom rozwoju nauki i stopień jej technologicznego zastosowania, poziom kultury ludzi pracujących w przedsiębiorstwie i kierujących nim itd. Decentralizacja jest jednak potrzebna i konieczna, gdyż uruchomienie tych rezerw produkcyjnych, które tkwią w przedsiębiorstwie jest możliwe tylko przez wykorzystanie pomysłowości i inicjatywy szerokiego mas pracujących.

Zdecentralizowany model gospodarczy

Gospodarka socjalistyczna jest gospodarką towarową, rządzoną odpowiednio przez prawo wartości. Nieodzownym elementem działania prawa wartości jest wyodrębnienie podmiotów gospodarczych oraz możliwość podejmowania decyzji uzależnionych od sytuacji gospodarczej na rynku oraz zainteresowanie materialne uczestników stosunków towarowych. Przedsiębiorstwo jest jednostką dostosowaną do działania w ramach stosunków towarowych. Przedsiębiorstwo wytwarza towary lub świadczy usługi, najczęściej nie znając ich konsumenta; wytwory te zbywa, a za otrzymany ekwiwalent nabywa potrzebne elementy produkcji. Przedsiębiorstwo jest narażone na ryzyko, chociaż praktycznie nieraz ryzyko nie występuje. Kompensatę tego ryzyka stanowi rentowność. W literaturze radzieckiej (Bolszaja sowietskaja encyklopedia, Moskwa 1955, tom 34, strona 408) określa się, że „społeczną istotę przedsiębiorstwa określa ustrój społeczny”. Także dwaj ekonomiści radzieccy (Gotlober i Ganszak — Woprosy Ekonomiki nr 8/1952, strona 50) akcentują to stwierdzenie w następującej definicji przedsiębiorstwa: „Przedsiębiorstwo jest formą organizacji i produkcji społecznej, której cele, funkcje i struktura są uwarunkowane panującymi sposobami produkcji”.

Na społeczne cechy przedsiębiorstwa składają się dwa czynniki:

- 1) cel przedsiębiorstwa,
- 2) stosunki społeczno-produkcyjne, panujące w przedsiębiorstwie.

Cechy te kształtowały się stopniowo, zmieniały się wraz z procesem rozwoju przedsiębiorstw.

Samodzielność przedsiębiorstwa wiąże się nierozdzielnie z towarowym charakterem socjalistycznej gospodarki. W gospodarce socjalistycznej występuje pewnego rodzaju sprzeczność między centralnym ośrodkiem dyspozycyjności gospodarczej, kierującym

planowo gospodarką narodową, a samodzielnością przedsiębiorstw. Wyrazem tej sprzeczności jest na przykład ukrywanie zdolności produkcyjnej przedsiębiorstwa, w celu łatwiejszego wykonania planów i otrzymania wyższego ekwiwalentu w formie premii. Sprzeczność ta może się także wyrażać w odstępstwach od planu asortymentowego — dla łatwiejszego wykonania planu wartościowego, jeśli jest on podstawą premiowania. Odstępstwa te są sprzeczne z interesem społecznym, sprzyjają jednak uzyskaniu wyższego ekwiwalentu dla załóg, zainteresowanych wykonaniem planu gospodarczego. Państwo jest reprezentantem interesów społeczeństwa, państwo reprezentuje nadrzędny — w stosunku do interesu przedsiębiorstwa — interes społeczny, a wyrazem tego jest plan gospodarczy. Przewyciężenie więc sprzeczności między centralnym ośrodkiem dyspozycyjności gospodarczej, a samodzielnością przedsiębiorstw powinno być realizowane w formie urządzeń instytucjonalnych, określających mechanizm gospodarki, a w szczególności przez stosowanie odpowiedniej polityki ekonomicznej, przy pomocy której państwo wciela w życie wytyczne planu.

Zasadniczym problemem związanym z mechanizmem działania gospodarki narodowej jest metoda, przy pomocy której państwo wciela w życie dyrektywy planu. Metoda ta odróżnia dwie drogi postępowania: administracyjną i ekonomiczną.

Metoda administracyjna polega na tym, że wytyczne planu przekazuje się do najniższych komórek gospodarczych przy pomocy nakazów wydawanych przez państwo w trybie administracyjnym. W tym przypadku dźwignią mechanizmu gospodarczego jest nakaz administracyjny. Pomocnicze natomiast znaczenie posiadają bodźce materialnego zainteresowania. Przy stosowaniu tej metody wcielania w życie dyrektyw planu czynnikiem podejmującym decyzje jest państwo. Państwo nie tylko podejmuje decyzje, lecz także kieruje działaniem gospodarczym poszczególnych przedsiębiorstw. Nawet jednak w tym centralnym modelu gospodarczym państwo musi się liczyć z wymogami prawa wartości. Chociaż przekazuje w dół wytyczne przy pomocy metod administracyjnych, to jednak narodowy plan gospodarczy musi być budowany przy zachowaniu wymogów prawa wartości. Państwo może więc w dowolny sposób ukształtować podaż lub ceny, ale nie może dowolnie ukształtować obydwu tych kategorii ekonomicznych. Jeśli bowiem państwo ustali swobodnie wielkość podaży jakiegoś towaru, to cena jego musi się tak ukształtować, aby zrównoważyła popyt z założoną w planie podażą. Jeśli na przykład państwo ustali cenę bez uwzględnienia prawa wartości, to rozmiary podaży muszą być takie, aby przy danej cenie zrównoważyły się z popytem. Ignorowanie tych praw musi doprowadzić do zakłóceń na rynku i do strat w skali społecznej. W pewnym stopniu zakłócenia te są nieuchronne nawet w przypadku zastosowania wymogów prawa wartości. Państwo bowiem reprezentowane jest przez centralny aparat gospodarczy, który nie może być na tyle elastyczny, aby reagować na poszczególne sygnały rynkowe. Wycucie zrównoważenia się podaży z popytem może być niedokładne, a stopień tej niedokładności wyraża wielkość zakłóceń na rynku.

Przy realizacji wytycznych planu za pomocą metody administracyjnej jednostki wytwórcze posiadają charakter zakładów a nie przedsiębiorstw. Mogą

nawet ulec pewnemu biurokratyzowaniu. Zakłady te działają w pewnym oderwaniu od rynku, nie licząc się z potrzebami odbiorców, realizują plan za wszelką cenę, nieraz nawet ukrywają swoje prawdziwe moce produkcyjne dla uchronienia się przed podwyżką zadań planowych, a ogólnie nastawiają się na wykonanie najbliższych związanych z premią wskaźników założonego planu.

Drugą możliwością realizowania wytycznych planu jest posługiwanie się metodą ekonomiczną. Działanie przy pomocy tej metody powinno stworzyć sytuację, w której przedsiębiorstwo podejmuje decyzje gospodarcze, zgodne z wytycznym planem państwowym. Dyrektywność planu dotyczy w tym przypadku organów administracyjno-gospodarczych państwa, bodźcami zaś działania dla przedsiębiorstw są realizowane przez te organa metody ekonomiczne, zachęcające przedsiębiorstwa do wyboru takiego kierunku działalności, który wypływa z planu. W tych warunkach samodzielność przedsiębiorstwa jako podstawowej jednostki gospodarczej, mogłaby być duża. Zależy ona jednak od skuteczności działania bodźców ekonomicznych, co z kolei wiąże się z problemem funkcji przedsiębiorcy.

Istota przedsiębiorcy

Przedsiębiorstwo jest formą jednostki produkcyjnej, dostosowaną do rozwiniętej gospodarki towarowej. Forma ta wykrystalizowała się w gospodarce kapitalistycznej. Można w niej wyróżnić cztery funkcje, a mianowicie: właściciela, przedsiębiorcy, kierownika i wykonawcy. Z punktu widzenia roli finansów w przedsiębiorstwie i ich wykorzystywania w prowadzeniu działalności gospodarczej najbardziej interesuje nas funkcja przedsiębiorcy. Funkcja przedsiębiorcy polega na podejmowaniu decyzji gospodarczych, uwzględniających sytuację aktualną i przewidywaną.

W okresie przedkapitalistycznym, a także w okresie wczesnego kapitalizmu, przedsiębiorcą był właściciel majątku przedsiębiorstwa. Wraz z rozwojem kapitalizmu następowało oddzielanie właściciela kapitału od przedsiębiorcy. Przedsiębiorcą była osoba wykorzystująca kapitały w działalności produkcyjnej dla osiągnięcia zysków. Coraz większą rolę zaczęły odgrywać kapitały obce, a przedsiębiorca — będący właścicielem kapitału — ustępuje miejsca przedsiębiorcy będącemu osobą organizującą przedsiębiorstwo. Dlatego też w literaturze ekonomicznej za przedsiębiorcę najczęściej uważa się osobę, która produkuje przy pomocy czynników do niej nie należących (porównaj: J. Drewnowski — „Przyczynek do teorii przedsiębiorstwa”, Warszawa 1947, strona 23).

Funkcje przedsiębiorcy polegają na określaniu kierunków działalności przedsiębiorstwa, połączonym z oceną istniejących i przewidywanych warunków. J. Schumpeter (Unternehmer — Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Jena 1926, strona 483) uważa, że istota funkcji przedsiębiorcy leży „w odkrywaniu i stosowaniu nowych możliwości w dziedzinie gospodarczej”. Funkcje te — jego zdaniem — da się ująć w pięć następujących grup:

- 1) wytwarzanie i wprowadzanie nowych produktów lub nowych jakości produktów,
- 2) wprowadzanie nowych metod produkcji,
- 3) tworzenie nowych organizacji gospodarczych,

- 4) odkrywanie nowych rynków zbytu,
- 5) odkrywanie nowych źródeł zakupu.

Funkcje te charakteryzują istotę przedsiębiorcy. Należałoby jednak do nich dodać bezpośrednie powiązanie materialnych korzyści przedsiębiorców z wynikami gospodarki przedsiębiorstwa. Powiązanie to wyraża się w części zysku, którą przedsiębiorca otrzymuje z przedsiębiorstwa. Uprawnienie to musi jednak być rozumiane dwustronnie. Z jednej strony przedsiębiorca ma prawo do zysku z działalności przynoszącej dodatnie wyniki, a z drugiej zaś strony przedsiębiorca ponosi materialną odpowiedzialność za wyniki ujemne działalności przedsiębiorstwa. Wyniki zaś działalności przedsiębiorstwa mogą ukształtować się różnie. Z tym wiąże się niepewność. Następstwa tej niepewności musi ponosić przedsiębiorca. Niepewność tę określa się mianem ryzyka. Stąd konieczne jest dodanie do określenia przedsiębiorcy to, że ponosi ryzyko. Ryzyko to w pewnym sensie rozszerza zakres funkcji przedsiębiorcy.

Funkcja przedsiębiorcy musi być związana z wyborem najlepszych rozwiązań technicznych, gdyż te rozwiązania w poważnym stopniu rzutują na wyniki działalności przedsiębiorstwa. Przedsiębiorca stoi wobec całego kompleksu zagadnień o charakterze typowo ekonomicznym, które musi rozstrzygać i od których rozstrzygnięcia zależy wynik działalności gospodarczej. Stąd funkcja przedsiębiorcy musi być związana z przewidywaniem. Przewidywanie dotyczy kształtowania się kosztów produkcji, zaopatrzenia, zbytu itd. Istota zagadnienia leży jednak nie w samym występowaniu niepewności i ryzyka, lecz w ponoszeniu ciężaru następstw tej niepewności, a więc w ponoszeniu odpowiedzialności za wynik gospodarczy przedsiębiorstwa. Rozmiar tej odpowiedzialności jest uzależniony od stopnia własności przedsiębiorstwa. Inny jest zakres odpowiedzialności przedsiębiorcy w spółce jawnej, inny w spółce akcyjnej, a jeszcze inny w spółdzielni. Z ryzykiem działalności wiąże się nie tylko odpowiedzialność przedsiębiorcy. Konsekwencje z tego tytułu ponoszą nieraz także wierzyciele.

Kto jest przedsiębiorcą

Problem przedsiębiorcy w gospodarce socjalistycznej nie jest sprecyzowany. Nawet samo naświetlenie tego problemu w literaturze ekonomicznej jest ubogie. W zasadzie zaciera się różnica między właścicielem środków przedsiębiorstw państwowych w ustroju socjalistycznym, a użytkownikiem tych środków i organizatorem produkcji. Uspołecznienie podstawowej masy środków produkcji, tworzenie przez państwo przedsiębiorstw oraz powoływanie na kierowników przedsiębiorstw dyrektorów w pewnym sensie spowodowało zanik roli przedsiębiorcy. Pozostał jedynie właściciel wszystkich przedsiębiorstw, którym jest całe społeczeństwo. Społeczeństwo to nie jest jednak bezpośrednio powiązane z żadnym z poszczególnych przedsiębiorstw.

Jak wykazały lata ubiegłe zatarcie roli przedsiębiorcy w przedsiębiorstwach państwowych spowodowało wiele ujemnych następstw gospodarczych. W dyskusjach ekonomicznych niedowładnie przebiega konieczność związania odpowiedzial-

ności osób kierujących przedsiębiorstwami z wynikami gospodarki tych przedsiębiorstw, przy zachowaniu ogólnospołecznej własności majątku przedsiębiorstwa. Powstaje więc problem wyodrębnienia w przedsiębiorstwach uspołecznionych funkcji przedsiębiorcy. Zmiany w naszym życiu gospodarczym przeprowadzone na przestrzeni lat ostatnich zarysowują zjawisko odróżniania właścicieli środków produkcji od użytkowników tych środków, którzy są materialnie zainteresowani w pełnym ich wykorzystaniu. Wyraża się to w powołaniu instytucji samorządu robotniczego. Samorząd ten jest reprezentantem załogi i współzarządza przedsiębiorstwem. Zakres uprawnień przedsiębiorstw państwowych został poszerzony, co sprzyja wykrystalizowaniu się pojęcia przedsiębiorcy.

Właścicielem środków produkcji wszystkich przedsiębiorstw uspołecznionych pozostaje społeczeństwo reprezentowane przez organa państwa ludowego, przekazanie zaś załogom niektórych funkcji przedsiębiorcy mogłoby spowodować ściślejsze powiązanie osobistych interesów załóg z wynikami działalności przedsiębiorstw uspołecznionych. Mogłoby to także wzmocnić dbałość i odpowiedzialność za gospodarkę przedsiębiorstw. Problem tkwi w tym, jakie funkcje przedsiębiorcy mogą być przekazane dyrektorowi i załodze przedsiębiorstwa. Problem tkwi w ustaleniu rozdziału kompetencji pomiędzy państwo z jednej strony, a dyrektora i załogę przedsiębiorstwa z drugiej strony. Granice tego podziału muszą uwzględnić z jednej strony — warunek wykorzystania inicjatywy pracowników w celu poprawy gospodarki i dostosowania produkcji przedsiębiorstwa do zmiennych potrzeb społeczeństwa, z drugiej zaś strony — zadania społeczne i gospodarcze wymagające ingerencji państwa w gospodarkę przedsiębiorstw. Na przykładzie najważniejszych problemów rozgraniczenie to mogłoby się przedstawiać następująco (J. Gajda — „Przedsiębiorstwo przemysłowe w gospodarce socjalistycznej”, Ekonomista nr 1/1958, strona 157—158):

1) podstawowa decyzja dotycząca przedsiębiorstwa uspołecznionego — a jest nią jego utworzenie — musi należeć do państwa. Decyzja ta w poważnym stopniu przesądza o kierunku działalności, lokalizacji i rodzaju produkcji;

2) decyzje dotyczące dalszej rozbudowy i modernizacji przedsiębiorstwa, wymagające poważnego zwiększenia środków trwałych, powinny pozostawać w ręku jednostki nadrzędnej, mogącej te decyzje skoordynować z potrzebami określonej gałęzi produkcji;

3) decyzje dotyczące modernizacji zakładów produkcyjnych i stosowania osiągnięć nowoczesnej techniki powinny należeć do kierownictwa przedsiębiorstwa. Jednostki nadrzędne muszą się ograniczyć do roli doradcy w tym zakresie;

4) decyzje dotyczące wprowadzenia nowych metod produkcji, wpływających ze stosowania postępu technicznego i organizacyjnego, należą do kierownictwa przedsiębiorstwa;

5) decydowanie o asortymencie produkcji stanowi zagadnienie zasługujące na odrębne potraktowanie w przedsiębiorstwach wytwarzających środki produkcji oraz w przedsiębiorstwach wytwarzających środki konsumpcji. W tych pierwszych ingerencja jednostek nadrzędnych w programowanie

produkcji przedsiębiorstwa jest konieczna, w tych drugich natomiast bardziej elastyczne dostosowanie się do potrzeb konsumenta leży w możliwościach dyrekcji przedsiębiorstwa.

Dyrekcji przedsiębiorstwa i jego załodze można więc przekazać tylko niektóre funkcje przedsiębiorcy. Znajduje to uzasadnienie w tym, że państwo ponosi niemal całkowite ryzyko działalności przedsiębiorstw uspołecznionych. W zamian za ryzyko państwo zastrzega sobie podejmowanie zasadniczych decyzji oraz pobiera od przedsiębiorstw uspołecznionych część zysku. Przedsiębiorstwo zatrzymuje dla swoich potrzeb pozostałą część zysku, dzieląc go pomiędzy potrzeby przedsiębiorstwa oraz nagrody dla załogi. Materialne zainteresowanie pracowników przedsiębiorstw dodatnimi wynikami ich działalności powinno się przyczyniać do podejmowania przez radę robotniczą i dyrektora przedsiębiorstwa takich decyzji, które wpłyną na polepszenie działalności gospodarczej przedsiębiorstw. W ten sposób konsekwencja ryzyka, a więc materialna odpowiedzialność za wynik działalności jest rozdzielona pomiędzy państwo oraz przedsiębiorstwo, reprezentowane przez jego dyrektora i załogę. Pogląd ten reprezentował w Wiśle między innymi profesor Miśzewski. Posunął się nawet do stwierdzenia, że w przedsiębiorstwie socjalistycznym funkcję przedsiębiorcy już pełni załoga. Spełnianie przez załogę tej funkcji jest konieczne z tego względu, aby przedsiębiorca mógł być adresatem polityki ekonomicznej państwa. Gdyby w przedsiębiorstwie adresata tego nie było, metody ekonomiczne wcielania w życie wytycznych planu trafiłyby w próżnię.

Skrystalizowanie w przedsiębiorstwach socjalistycznych funkcji przedsiębiorcy jest niezmiernie ważne dla finansów. Skuteczność oddziaływania na przedsiębiorstwo za pośrednictwem urządzeń systemu finansowego zależy w dużej mierze od tego, w jakim stopniu adresat tego oddziaływania reaguje na poszczególne bodźce. Ważne też jest, aby aparat bankowy nawiązał odpowiedni kontakt z samorządem robotniczym i wykorzystał w oddziaływaniu te urządzenia systemu finansowego, które leżą w sferze zainteresowań załogi i poprzez które można osiągnąć pozytywne rezultaty.

O zwiększenie roli finansów

Niezależnie od rozpatrywania zasadniczego problemu istoty przedsiębiorstwa i metod oddziaływania na jego działalność dyskutowano także skuteczność poszczególnych urządzeń systemu finansowego. Na przykład na temat zakresu wpływu gospodarki finansowej na pogłębienie rozrachunku gospodarczego powiedziano, że:

a) w zakresie wyodrębnienia majątkowego rozrachunek gospodarczy może być w pełni realizowany, gdyż wyodrębnienie to jest pełne. Złożyło się na to zaniechanie corocznych, automatycznych rozliczeń z budżetem państwa z tytułu nadwyżek i niedoborów własnych funduszy w obrocie oraz ścisły podział na inwestycje scentralizowane i zdecentralizowane;

b) odpłatność będąca jedną z zasadniczych cech rozrachunku gospodarczego w socjalizmie ma wszelkie szanse, do zrealizowania. Na razie brak

jest powiązania nieprzestrzegania terminu odpłatności z konsekwencjami dla odbiorcy. Należałoby wprowadzić większe oddziaływanie procesu finansowego na procesy rzeczowe, zwłaszcza w stosunkach pomiędzy dostawcą a odbiorcą i na odwrót;

c) bodźce materialnego zainteresowania, aczkolwiek zasadniczo usprawnione w stosunku do lat ubiegłych, jeszcze nie rozwinęły się w pełni zarówno z punktu widzenia trafności doboru wskaźników, na których się opierają, jak i skuteczności oddziaływania.

Dalsza droga usprawnienia prowadzić powinna przez powiązanie bodźców materialnego zainteresowania z zyskiem, przez zwiększenie sumy bodźców materialnego zainteresowania oraz przez uzależnienie pełnej wypłaty funduszu płac od wykonania określonych zadań gospodarczych;

d) samodzielność operatywna przedsiębiorstwa nie jest pełna, gdyż nie we wszystkich przypadkach ma ono rzeczywiście swobodę wyboru środków prowadzących do wykonania zadań. Dotyczy to amortyzacji środków trwałych, dotyczy swobody w zawieraniu i zrywaniu umów z kontrahentami, dotyczy możliwości wstrzymania dostaw niewypłacalnym odbiorcom itd.

Postulowano też podniesienie roli finansów a w szczególności to aby finanse w większym stopniu oddziaływały na procesy rzeczowe oraz aby bodźce wypływające z systemu finansowego w większym stopniu mobilizowały do wyboru takich środków, które w sposób najbardziej korzystny doprowadzą do wykonania zadań.

J. Szyrocki
Katowice

PROBLEMY PAŃSTWOWEGO PRZEMYSŁU TERENOWEGO W ŚWIELE MIĘDZYWOJEWÓDZKIEJ NARADY SPECJALISTYCZNEJ W KRAKOWIE

Drugi dzień międzywojewódzkiej narady specjalistycznej, która odbyła się w Krakowie w dniach 16 i 17 kwietnia bieżącego roku, przeznaczono na omówienie sytuacji gospodarczej i finansowej państwowego przemysłu terenowego.

Wygłoszone referaty oraz dyskusja wysunęły bardzo wiele istotnych problemów związanych z działalnością gospodarczą państwowego przemysłu terenowego.

Działalność gospodarczą państwowego przemysłu terenowego w województwie krakowskim w okresie lat 1957 — 1958 i działalność tego przemysłu założoną na rok 1959 charakteryzują następujące wskaźniki:

twarzanej produkcji z popytem na nią, jaki reprezentował rynek,

— „pogoni” przedsiębiorstw za łatwo osiąganym zyskiem na produkcji artykułów o wysokiej rentowności (o pogarszającym się zbycie) i „ucieczki” od wytwarzania artykułów o niskiej rentowności.

Niedostosowanie produkcji do potrzeb i życzeń odbiorców obniżało zainteresowanie się nią, powodując w konsekwencji trudności w aparacie handlu, szczególnie na szczeblu hurtu, który zaczął nie dotrzymywać umów i coraz bardziej ograniczał swe zamówienia. Niekorzystne przejawy gospodarki przedsiębiorstw państwowego przemysłu terenowego na odcinku zbytu produkcji wyrażały się bra-

Tab. 1

	Produkcja towarowa według cen zbytu			Sprzedaż ogółem po cenach sprzedaży		
	MZP*)	WZP**)	razem	MZP	WZP	razem
Rok 1957 — wykonanie	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Rok 1958 — plan	129,8	134,2	131,5	124,9	129,8	126,8
Rok 1958 — wykonanie	138,8	145,1	141,5	133,6	145,4	138,1
Rok 1959 — plan	153,8	153,3	153,6	170,7	180,8	174,1

*) MZP — Krakowskie Zjednoczenie Przedsiębiorstw Państwowego Przemysłu Terenowego w Krakowie.

**) WZP — Wojewódzkie Zjednoczenie Przedsiębiorstw Państwowego Przemysłu Terenowego w Krakowie.

Tendencje rozwojowe poszczególnych przemysłów — przykładowo dotyczące przedsiębiorstw podległych Wojewódzkiemu Zjednoczeniu Przedsiębiorstw Państwowego Przemysłu Terenowego w Krakowie — przedstawiały się jak w tabl. 2.

O ile produkcja szybko rosła znajdowała łatwy zbyty w roku 1957, o tyle już w początkach roku 1958 zarysowały się dość jaskrawo niepokojące dysproporcje, które polegały głównie na:

— niemożności zsynchronizowania podaży wy-

kiem koordynacji między jej wielkością a rozmiarami sprzedaży;

— przeciętna dzienna wartość wytworzonych wyrobów i usług w roku 1957 po koszcie własnym wynosiła 1.138 tysięcy złotych, a sprzedaż ich wynosiła 1.144 tysiące złotych,

— natomiast w roku 1958 przeciętna ta dla produkcji stanowiła wartość wynoszącą 1.527 tysięcy złotych, a dla sprzedaży — 1.504 tysiące złotych, to znaczy, że co dnia wytwarzano produktów o wartoś-

Tab. 2

	Rok 1957 wykonanie	Rok 1958	
		plan	wykonanie
Ogółem produkcja towarowa według cen zbytu w tym:	100,0	100,0	100,0
przemysł metalowy	45,0	40,9	39,0
„ spożywczy	26,8	29,6	30,2
„ odzieżowy	6,2	10,2	9,1
„ włókienniczy	5,6	4,5	4,5
„ chemiczny	0,9	1,3	1,0
„ drzewny	8,7	6,9	6,9
„ skórzany	0,5	0,8	3,0
„ szklarski	×	×	0,1

ci około 23 tysięcy złotych więcej niż można ich było sprzedać.

Problemy związane z koordynacją rozmiarów produkcji z możliwościami sprzedaży — pomimo wysiłków przedsiębiorstw — nie znalazły rozwiązania. Przedsiębiorstwa przemysłu terenowego nie mogły ustalić ostatecznie form współpracy z handlem hurtowym. Konferencje organizowane co kwartał dla uzgodnienia dostaw według asortymentów, ich jakości i ilości z góry na cały kwartał nie zdawały egzaminu w warunkach jakie się wytworzyły.

Przedsiębiorstwa przemysłu terenowego zaczęły nawiązywać bezpośrednie kontakty z detalem, który okazał się odbiorcą sprawniejszym niż hurt, chociaż bardziej wymagającym. Handel detaliczny składał w przedsiębiorstwach wytwórczych zamówienia bezpośrednio, naznaczał krótkie terminy dostaw i stale żądał nowych, ciekawszych artykułów, określając tym samym kierunki przesunąć asortymentowych produkcji.

Aby zapobiec niewykonywaniu tych nieregularnie otrzymywanych zleceń Miejski Zarząd Przemysłu w Krakowie uruchomił wzorcownię artykułów rynkowych, produkowanych przez podległe mu przedsiębiorstwa. Celem wzorcowni jest popularyzowanie produkcji krakowskiego przemysłu terenowego oraz umożliwienie aparatowi handlowemu składania zamówień bezpośrednio we wzorcowni, która przekazywałaby je następnie do przedsiębiorstw wytwórczych.

Funkcję analogiczną do wzorcowni, którą można by określić jako „sonde” rynku, spełniała rozszerzająca się sieć sklepów detalicznych, a raczej przyfabrycznych. Odegrały one szczególną rolę w przemyśle odzieżowym, wskazując na konieczność przedstawiania się przedsiębiorstw na produkcję krótkich serii konfekcji z tańszych materiałów, o nowoczesnych, modnych fasonach.

Poczynania Miejskiego Zarządu Przemysłu w Krakowie są niewątpliwie słusznym rozwiązaniem problemu aniżeli powrót do stosowanych przed rokiem 1956 bezskutecznych gospodarczo uzgodnień planów produkcji z planami obrotu towarowego w poszczególnych asortymentach, ilości, jakości itp., które dając nawet straty na przecenach wyrobów niechodliwych nie potrafiły skłonić przedsiębiorstw wytwórczych do interesowania się potrzebami odbiorców i zaprzestania produkcji „na magazyn”.

Nie oznacza to jednak, aby nie było wskazane uzgadnianie zasadniczych kierunków produkcji i jej rozwoju z aparatem handlu hurtowego, który powinien w odpowiednim czasie informować przedsiębiorstwa wytwórcze o nowych asortymentach wprowadzonych do produkcji przez przemysł kluczowy czy artykułów pochodzących z importu, aby przeciwdziałać dublowaniu produkcji tych asortymentów przez drobną wytwórczość.

O możliwościach przystosowania się przedsiębiorstw przemysłu terenowego do zmian zapotrzebowania rynkowego decydowały — poza omówionymi problemami — również przyczyny wpływające na przebieg procesów produkcyjnych. Do nich zaliczyć należy przede wszystkim warunki zaopatrzenia. Braki surowcowe uniemożliwiały w wielu przypadkach wytwarzanie artykułów poszukiwanych na rynku. Należy jednak wyraźnie podkreślić, że przedsiębiorstwa kierując się chęcią uniknięcia przestoju w produkcji dokonywały zakupów surowców mało atrakcyjnych, wytwarzając artykuły, które nie znajdowały zbytu i pozostawały w magazynach. Poprawa warunków zaopatrzenia była wykorzystana w tym sensie, że w wielu przedsiębiorstwach pozostawał nieużyty surowiec już posiadany, a przedsiębiorstwa dokonywały nowych zakupów, nie przewidyując większej wagi do sołetrzeń zapasów i zamrożenia w nich środków obrotowych.

W niektórych przypadkach miały miejsce przypadki zupełnego braku zmysłu gospodarności, jak na przykład w Zakładach Przemysłu Terenowego w Tarnowie, które dokonywały zakupów nie konfrontując zamówień z potrzebami produkcji, analogicznie postępowali Zakłady Przemysłu Terenowego w Chrzanowie. Nic więc dziwnego, że w magazynach przedsiębiorstw nagromadziły się zapasy surowców, które nie będą mogły znaleźć szybko nabywców.

Nieprawidłowości w zaopatrzeniu były jednak bardziej charakterystyczne dla pierwszego półrocza ubiegłego roku. W drugim półroczu uwarunkowano przyznanie przedsiębiorstwom pełnej należnej premii od stanu oraz celowości posiadanych zapasów materiałowych, zmuszając przedsiębiorstwa do czuwania nad prawidłowym kształtowaniem się tej grupy zapasów.

Pomimo stwierdzonej poprawy w zaopatrzeniu, jednak trudności na tym odcinku występowały nadal. Podstawowym problemem Krakowskich Zakładów Drzewnych był niedobór okleiny orzechowej.

Na terenie Krakowa i województwa krakowskiego cieszą się dużym popytem meble produkowane z wymienionego surowca. W roku 1958 zapotrzebowanie na okleinę orzechową wynosiło około 50 tysięcy metrów kwadratowych, a przydział wynosił tylko 30 tysięcy metrów. Faktycznie przedsiębiorstwo zrealizowało jedynie piętnaście metrów kwadratowych. Pozostała niezbędna ilość tej okleiny zakłady zmuszone były zakupić nielegalnie, drogą skupu pni drzew orzechowych od rolników. Obecnie źródło to wyczerpało się i przedsiębiorstwo podejmuje produkcję mebli z innych gatunków surowca, na które jednak nie otrzymało zamówień.

Rytmiczny spływ produkcji hamowany jest ponadto przez zbyt małe zapasy i bardzo nieregularne przydziały surowców deficytowych. Przydziały dokonywane są najczęściej kwartalnie i spływ surowców następuje w jednej transzy, powoduje to braki

materiałowe w okresie przed otrzymaniem przydziału i nadmiary po jego otrzymaniu. Opóźnienia w realizacji przydziałów są przyczyną nieterminowego wykonywania zamówień dla odbiorców, co wpływa ujemnie na współpracę z handlem, doprowadzając nawet czasem do anulowania zamówień.

Obowiązujący tryb zaopatrzenia wymaga lokowania zamówień przez przedsiębiorstwa przemysłu terenowego w centralach handlowych z wyprzedzeniem kwartału, w którym ma nastąpić dostawa, około trzy, cztery miesiące. W celu zamówienia odpowiednich surowców przedsiębiorstwa muszą ustalić w odpowiednio wcześniejszym terminie asortyment produkcji. Ustalenia takie napotykają na poważne trudności, gdyż handel detaliczny, z którym współpracuje przemysł terenowy, nie zna potrzeb rynku, aby móc wyprzedzać je około pięciu, siedmiu miesięcy, zwłaszcza że nie jest zorientowany jaką masę towarową otrzyma za pośrednictwem hurtu z przemysłu kluczowego czy z importu. Brak znajomości potrzeb rynku ze strony przemysłu i jego odbiorców powoduje zamawianie niewłaściwych surowców, uszczuplając i tak już małą pulę materiałową.

Limity ilościowo-wartościowe materiałów dzielonych centralnie otrzymuje przemysł terenowy w końcu roku poprzedzającego rok objęty planem, na podstawie projektu planu zaopatrzenia opracowywanego przeważnie w okresie około pięciu miesięcy na-przód przed początkiem roku. W tym przypadku opisane wyżej nieprawidłowości występują w formie jeszcze bardziej ostrej. Należy podkreślić, że brak odpowiednich pozycji materiałowych w projekcie planu zaopatrzenia jest równoznaczny z nieotrzymaniem przydziału na te pozycje.

Również warunki zaopatrzenia rzutują na jakość produkcji. Wyjaśnimy to na przykładzie produkcji mebli. Warunkiem niezbędnym do produkcji mebli jest odpowiednio przygotowana tarcica, płyty stolarskie, okleina itp. Przemysł terenowy zużywa tarcicę prosto spod piły tartacznej, płyty stolarskie oddawane są do produkcji bezpośrednio z wagonów dostawcy, a na okleinę czeka robotnik aż przyjdzie ona z importu.

Opisane warunki zaopatrzenia dość wymownie określają trudności na jakie napotyka przemysł terenowy w ustawieniu swego profilu produkcyjnego według życzeń odbiorcy.

Dążność do skoordynowania podaży wytwarzanych artykułów z popytem zmuszała przedsiębiorstwa do usprawnień technologicznych i organizacji produkcji, modernizacji urządzeń technicznych itp., które dawałyby możliwość częstszego występowania na rynek z artykułami atrakcyjnymi i poszukiwanymi, zwłaszcza że decentralizacja na odcinku samodzielnego ustalania planu asortymentu pozostawiała inicjatywę w zakresie uruchamiania produkcji nowych wyrobów w gestii przedsiębiorstw.

Wysiłek aparatu technicznego przedsiębiorstw przemysłu terenowego województwa krakowskiego pozwolił na wprowadzenie do produkcji w roku 1958 około siedemdziesięciu nowych asortymentów, z tym że na objętych planem terenowym — przykładowo w pionie Wojewódzkiego Zjednoczenia Przedsiębiorstw Państwowego Przemysłu Terenowego — na 158 pozycji asortymentowych wykonano w stu procentach zaledwie 23 pozycje. Powodem niewykonania było przede wszystkim ograniczenie produkcji z uwagi na brak zbytu.

Jak wynika z wypowiedzi dyskusyjnych niekorzystne przejawy gospodarki eksploatacyjnej przedsiębiorstw przemysłu terenowego, scharakteryzowane przykładami i wskaźnikami województwa krakowskiego, występowały niekiedy w większym nawet natężeniu na terenie innych województw.

Na niekorzystne kształtowanie się wskaźników wzrostu zapasów w województwie rzeszowskim decydująco wpłynął okręg przemyski. Zacofanie gospodarcze Przemysła i jego okolic, przy występowaniu znacznych nadwyżek siły roboczej były powodem, dla których okręg ten uzyskał znaczną pomoc w celu zaktywizowania życia gospodarczego.

Z funduszu MP.OS powstała fabryka obuwia na drewnianych spodach jako zakład przemysłu terenowego. Obuwie to miało być przeznaczone dla przemysłu chemicznego i więziennictwa. Ówczesne Ministerstwo Przemysłu Drobno i Rzemiosła dało zapewnienie, że produkcja uboczna przedsiębiorstw przemysłu kluczowego, w ramach której obuwie to było wytwarzane, zostanie zlikwidowana a przedsiębiorstwo przemysłu terenowego, po uruchomieniu fabryki, będzie wyłącznym dostawcą tego obuwia w całym kraju. Fabryka ta jest czynna od dnia 1 lipca 1958 roku i produkuje obuwie na drewnianych spodach, nie mając zupełnie na nie zbytu. Rozdzielniki nie są zupełnie respektowane przez odbiorców, którzy pracują z dawnymi dostawcami.

Wylania się tutaj prosty wniosek, albo przedsiębiorstwo zlikwidować, albo doprowadzić do uporządkowania rynku producenta.

Przedstawiciele Oddziału Wojewódzkiego w Katowicach i oddziałów operacyjnych tego województwa w wypowiedziach swych zwrócili uwagę, że trudności gospodarcze i finansowe przedsiębiorstw przemysłu terenowego są konsekwencją zachodzących zmian, które polegają głównie na przechodzeniu tego przemysłu na typ wytwórczości rynkowo-zaopatrzeniowej.

Zaspokajanie potrzeb rozwijającego się rynku konsumenta, przejawiające się w coraz energiczniejszych żądaniach aparatu handlowego, dotyczące podejmowania i dostarczania nowych, ciekawych asortymentów, nie mogło być łatwe w warunkach, w jakich pracował przemysł terenowy, zwłaszcza że nie wszystkie przedsiębiorstwa przemysłu terenowego przejawiały należytą troskę o sprostanie tym wymogom. Niekorzystnie działającym bodźcem była też niekiedy polityka cen, która z góry przekreślała możliwość zbytu.

Ważnym ponadto problemem stał się rynek producenta. Przemysł kluczowy rozpoczyna każdą produkcję, prowadząc ją niekiedy „za wszelką cenę”, to znaczy nie zwracając uwagi na efekty ekonomiczne i społeczne. Nawet handel podejmuje produkcję, zajmując się przetwórstwem warzywno-owo-cowym, co jest szczególnie niezrozumiałe w sytuacji województwa katowickiego. Sytuacja tego rodzaju nie działa korzystnie na drobne i liczne zakłady przemysłu terenowego, które z trudem egzystują w cieniu swych wielkich, a nawet i „handlujących” partnerów.

Zjawiska niekorzystne w gospodarce eksploatacyjnej przedsiębiorstw przemysłu terenowego spotkały się ze zmianą polityki kredytowej oddziałów, która stopniowo stawała się polityką „trudnego pieniądza”. Oddziały starały się stwarzać przedsiębiorstwom coraz trudniejsze warunki do korzystania

z kredytów bankowych, aby zmusić je do uporządkowania ich sytuacji gospodarczej. W celu zobrazowania powyższego wystarczy podać, że przykładowo w województwie krakowskim, w przedsiębiorstwach podległych Wojewódzkiemu Zjednoczeniu Przedsiębiorstw Państwowego Przemysłu Terenowego zapasy wylądzone z kredytowania wzrosły w okresie roku 1958 o 188%, podczas gdy równocześnie stan zapasów podwyższył się o 22,5%.

Coraz częściej stosowanym „narzędziem” pracy oddziałów w województwie krakowskim stawał się „program postępowania”, opracowywany przy analizie kwartalnych wniosków kredytowych danego przedsiębiorstwa, który następnie był możliwie konsekwentnie realizowany, przy badaniu skuteczności podjętych środków oddziaływania.

Na „program postępowania” oddziału wobec danego przedsiębiorstwa składały się różne formy oddziaływania kredytowego (niekiedy i administracyjnego), a najczęściej oddziaływanie kompleksowe, polegające na zespoleniu takich środków jak ograniczenie kredytu na skutek zastrzeżenia kryteriów wyłączeń z kredytowania, potrącanie luzów finansowych w szerszym zakresie niż normalnie, sankcyjne ograniczanie wysokości kredytu oraz stosowanie oprocentowania podwyższonego.

Oddziaływanie przy pomocy wyżej wymienionych rygorów było indywidualizowane w zależności od oceny rozmiaru stwierdzonych nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstwa oraz od reagowania przedsiębiorstwa na postulaty oddziału. Rodzaje nieprawidłowości, skłaniające oddziały do ingerowania w działalność gospodarczą przedsiębiorstw były różne. Kredytowiec nie tylko badał i reagował na przejawy złej gospodarki na odcinku zapasów, ale interesował się i ingerował w nieprawidłowości w gospodarce funduszem płac czy działalności inwestycyjnej itp. Należy podkreślić, że nastąpiła tu pewna ewolucja — pracownik kredytowy Banku przestał czuć się na sesjach kredytowych „obroncą” przedsiębiorstwa, stając się „adwokatem” Banku, nauczył się „sprzedawać” przedsiębiorstwu kredyt za zlikwidowanie nieprawidłowości, co najczęściej wiązało się ze stawianiem wyraźnie skonkretyzowanych wniosków w promesach, które zaczęły spełniać funkcję szczegółowych umów kredytowych.

Wpływanie przy pomocy kredytu na gospodarkę przedsiębiorstw przez bardzo uważne „dozowanie” stawianych do dyspozycji limitów, a tym samym niepokrywanie nimi coraz silniej występującego zapotrzebowania kredytowego zaczęło osłabiać zdolność płatniczą przedsiębiorstw, rzutując na odcinek rozliczeń, zwłaszcza wobec pogłębiania się nieprawidłowości na odcinku obiegu środków obrotowych. W związku z tym Oddział Wojewódzki w Krakowie zaproponował swoim oddziałom już w marcu bieżącego roku podjęcie współpracy w zakresie informacji kredytowych między bankami dostawców i bankami odbiorców. Informacje te polegały na zawiadamianiu banku głównych dostawców o zastosowaniu przez oddział rygorów kredytowych w stosunku do odbiorców, z prośbą o badanie reakcji dostawcy na pogarszającą się zdolność płatniczą odbiorcy.

Oddział zasięgał równocześnie opinii czy w przypadku braku zainteresowania ze strony dostawcy pogarszającą się zdolnością płatniczą odbiorcy bank dostawcy nie widziałby możliwości zastosowania wobec

dostawcy pewnych rygorów kredytowych, to znaczy zaostreżenia polityki kredytowej, na przykład przez częściowe ograniczenie kredytu na należności fakturowe. Postępowanie banku dostawcy według opisanego trybu skłaniałoby przedsiębiorstwa do ograniczania dostaw na rzecz niepunktualnych płatników, a przedsiębiorstwa wobec których rygory zostały zastosowane byłby zmuszone do zajęcia się likwidacją swych nieprawidłowości.

W uzupełnieniu referatu wprowadzającego bardzo ciekawe uwagi dotyczące form oddziaływania na nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstw wniósł Oddział Wojewódzki w Katowicach. Zarówno sam oddział wojewódzki jak i oddziały operacyjne tego województwa, oprócz stosowania bodźców ekonomicznych, zwróciły większą uwagę na współpracę z jednostkami nadrzędnymi, a szczególnie zacieśniały ją z władzami terenowymi.

Oddział Wojewódzki w Katowicach wystąpił do wojewódzkiej rady narodowej i wojewódzkiej komisji planowania gospodarczego z wyraźnie skonkretyzowanymi żądaniem zajęcia się rozwiązaniem trudnych problemów zsynchronizowania pracy jednostek wytwórczych przemysłu terenowego z aparatem handlu, powodując tym wystąpieniem powołanie specjalnej komórki, która bieżąco zajmuje się analizowaniem potrzeb rynku oraz komisji, których celem byłoby rozwiązanie spraw zmierzających do poprawy zbywalności produkcji państwowego przemysłu terenowego. W pracach komisji uczestniczą przedstawiciele Banku, stawiając dość energicznie swe dezideraty.

System ten zaczął działać w sensie likwidacji trudności w zbyciu, bez narzucania jednak przedsiębiorstwom drobiazgowych rozwiązań, przez wskazywanie możliwości zawarcia umów, przechodzenia na produkcję krótkoseryjną itp. Taki sposób oddziaływania Banku, łączący oddziaływanie kredytem z naciskiem administracyjnym, dał dobre wyniki. W bieżącym roku zapasy wyrobów gotowych w skali województwa katowickiego przejawiały tendencję stabilizacyjną, a w niektórych jednostkach nawet obniżają się.

Dotychczasowe spostrzeżenia Oddziału Wojewódzkiego w Katowicach uzasadniają możliwość wprowadzenia bardziej elastycznej polityki jeśli chodzi o umowność produkcji. System umów działa zbyt jednostronnie. Bank żąda zawierania umów i przedsiębiorstwa zawierają je, prowadząc produkcję w oparciu o nie. Handel jednak umów tych nie respektuje, a przemysł terenowy jest za słaby, aby je egzekwować, zresztą nie chce pogarszać i tak już trudnej współpracy z jednostkami handlu. W związku z tym wyłania się problem ustalania pewnych bodźców ekonomicznych, na przykład prowizji czy rabatów, aby zachęcić przedsiębiorstwa handlowe do dokonywania zakupów w przedsiębiorstwach przemysłu terenowego, analogicznie jak to ma miejsce na przykład w spółdzielniach pracy, które mogą rezygnować z części marży. W dotychczasowych warunkach bezwzględny zakaz produkcji bezumownej wydaje się nieżyłowy.

Oddział Wojewódzki w Katowicach reprezentuje pogląd, że „dobremu kupcowi”, to znaczy przedsiębiorstwu, którego wyroby znajdują z łatwością zbyt, można by je skredytować, nie oglądając się na umowy.

Polityka „trudnego pieniądza” przyjęta jest i stosowana przez oddziały. Można by jednak zastanowić się nad pozostawieniem przedsiębiorstwom pewnych luzów finansowych. Częste zmiany profilu produkcji a nawet zmiany asortymentu muszą być pokrywane z własnych środków. Brak pieniądza, jako konsekwencja „trudnego pieniądza”, powoduje znaczne zahamowania na odcinku rozliczeń, występowanie kredytu towarowego, wzrost zadłużenia przeterminowanego itp. co odbija się ze szkodą na gospodarce.

Oddział Wojewódzki w Kielcach zwraca uwagę na trudności w nawiązaniu właściwej współpracy z władzami terenowymi, a nawet z jednostkami nadrzędnymi, stwierdzając że nie wykazują one większej troski o likwidację nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstw państwowego przemysłu terenowego.

W dyskusji podniesiono problem dodatkowych zabezpieczeń kredytu bankowego, a specjalnie gwarancji, stwierdzając że praktycznie ma miejsce taka sytuacja, iż wnioski o kredytowanie przedsiębiorstwa pod gwarancją jest równoznaczny z wnioskiem o likwidację przedsiębiorstwa. Również inne formy, jak przewłaszczenie powiernicze, zastaw nie wykluczają ryzyka kredytowania przedsiębiorstw przemysłu terenowego, rentowność których nie zawsze kształtuje się pomyślnie, a istniejące nieprawidłowości mogą zagrozić ściągalsności udzielonego kredytu.

Wiele uwagi poświęcono problemowi rentowności przedsiębiorstw przemysłu terenowego. W ostatnich latach uległy radykalnej zmianie wyniki finansowe działalności gospodarczej przedsiębiorstw. Jeśli chodzi o województwo krakowskie, to dynamika wzrostu wskaźnika rentowności była charakterystyczna, co obrazuje poniższe zestawienie:

Tab. 3

	Stosunek procentowy zysku bilansowego do kosztu własnego sprzedaży			
	plan	procent	plan	procent
Rok 1957	7,62	100	9,07	119,0
Rok 1958	11,28	100	14,55	128,9
Rok 1959	11,92	×	×	×

Dla lepszego zobrazowania tempa narastania zysku można określić, że jeśli każdy dzień w roku 1957 przynosił przedsiębiorstwom omawianego pionu zysk w wysokości 113.150, — złotych, to w roku 1958 codziennie osiągany zysk wzrósł i wynosił 234.537 złotych. O wypracowaniu coraz większej rentowności decydowało:

— obniżanie poziomu kosztów faktycznych w roku 1958 w stosunku do kosztów planowanych na ten rok oraz wykonanych w roku 1957,

— zmiany asortymentowe produkcji w sensie „pogoni” za łatwym zyskiem na wyrobach wysokorentownych.

Spostrzeżenia te potwierdza badanie struktury kosztów, a wyniki tych badań, szczególnie jeśli chodzi o koszty jednostkowe, są powszechnie znane.

Pogoń za łatwym zyskiem najlepiej scharakteryzuje przykład z zakładów przemysłu odzieżowego (województwo krakowskie). Przedsiębiorstwa tego przemysłu wytwarzają chętniej konfekcję ciężką i drogą, na niekorzyść zarówno usług z powierzonego

surowca jak i produkcji z surowca tańszego, nawet atrakcyjnego. Wyjaśnia to następujący przykład:

	zysk możliwy do osiągnięcia
— na ubranku chłopcym	1,3%
— na ubraniu męskim z wełny po złotych 242 za jeden metr	0,6%
— na ubraniu męskim z wełny po złotych 735 za jeden metr:	
— produkcja „extra”	6,5%
— produkcja masowa	5,3%

Jak z powyższego wynika przedsiębiorstwom przemysłu odzieżowego „opłacało” się wykonywać plan konfekcji taniej zaledwie w 38%, przy realizowaniu planu konfekcji ciężkiej w 148%.

W opisanych warunkach konieczne było wprowadzenie zmian systemu finansowego przedsiębiorstw przemysłu terenowego, które umożliwiłyby zdecydowane zwalczanie niezdrowych przejawów złe pojmowanej zasady gospodarności. Zmiany te wprowadziła uchwała Nr 36/59 Rady Ministrów, stwarzając ponadto lepsze możliwości oddziaływania przy pomocy kredytu bankowego. W związku z nadmierną rentownością przedsiębiorstw uchwała ta wprowadza zasadę weryfikacji zysku przed dokonaniem jego podziału. Przedsiębiorstwa przemysłu terenowego, najsilniej związane z rynkiem, a więc znajdujące się w bezpośrednim polu działania prawa wartości, gromadząc zyski zapomniwały o definicji rozrachunku gospodarczego w szerszym tego słowa znaczeniu. W związku z tym uchwała zezwala na dokonanie podziału tylko tego zysku (tej jego części), który został osiągnięty dzięki pracy i wysiłkowi przedsiębiorstwa.

Zysk niezależny od działalności własnej oraz zysk osiągnięty w sposób nieprawidłowy przedsiębiorstwo zmuszone jest odprowadzić na specjalny rachunek jednostki nadrzędnej. Środki z tego tytułu utworzą fundusz na inwestycje zdecentralizowane dla przedsiębiorstw omawianego pionu. Zasada ta jak najbardziej właściwa w istniejących warunkach skierowana została przeciw dążeniom osiągania maksymalnej, niezasłużonej rentowności. Przedsiębiorstwa nie mając z takich dążeń żadnych korzyści dla siebie przestaną być zainteresowane wypracowywaniem w ten sposób zysku.

Dla Banku specjalne znaczenie posiada powiązanie tego rygoru z możliwościami zablokowania występującego w ciągu roku nadmiaru środków obrotowych, który byłby niewłaściwie angażowany przez przedsiębiorstwa na przykład na gromadzenie nadmiernych, nieuzasadnionych zapasów. Rygor ten utracą ostatnią przyczynę zainteresowania nadmierną rentownością, likwiduje bowiem luzy finansowe w ciągu roku, pozostające uprzednio w dyspozycji przedsiębiorstwa.

Przechodząc do omówienia działalności przedsiębiorstw państwowego przemysłu terenowego na odcinku inwestycji zdecentralizowanych należy podkreślić, że zasadniczy wpływ na omówione już możliwości dostosowania produkcji do zmian zapotrzebowania rynkowego mają trudności wynikające z niezadowalającego stanu gospodarczego zakładów tego przemysłu. Chodzi tu zarówno o niewłaściwą lokalizację wielu zakładów mieszczących się bardzo

często w niewłaściwych pomieszczeniach, niejednokrotnie w budynkach mieszkalnych jak i o ciasnotę tych pomieszczeń, o przestarzałe wyposażenie techniczne, o brak zabezpieczenia w energię i nawet o warunki bezpieczeństwa i higieny pracy.

Dalszy rozwój przemysłu terenowego oraz pokonanie trudności występujących w tym przemyśle w bardzo poważnym stopniu uzależnione jest od właściwie prowadzonej polityki inwestycyjnej.

Zmiany jakie nastąpiły w finansowaniu inwestycji w konsekwencji zmian modelowych i zmian w zarządzaniu gospodarką narodową oraz zmiany następujące obecnie w związku z wejściem w życie zarządzenia ministra finansów z dnia 22 stycznia bieżącego roku w sprawie źródeł i zasad finansowania inwestycji i kapitałnych remontów w przedsiębiorstwach w roku 1959 stwarzają przedsiębiorstwom przemysłu terenowego możliwości finansowania działalności inwestycyjnej przy pomocy kredytu bankowego.

Czynniki te powinny zwiększyć w przedsiębiorstwach poczucie odpowiedzialności za celowość i efektywność podejmowanych inwestycji. Próby oceny działalności inwestycyjnej i gospodarki środkami trwałymi, dokonywane za okres roku 1958, nasuwają zastrzeżenia dotyczące przejawów pewnej pochopności z jaką przedsiębiorstwa przemysłu terenowego podejmują decyzje w zakresie inwestycji. Jednym z takich przykładów jest gospodarka inwestycyjna Żywieckich Zakładów Przemysłu Terenowego w Łodygowicach. Przedsiębiorstwo już od dwóch lat posiada nieczynny zespół maszyn do produkcji dywanów o wartości około 95 tysięcy złotych. Ponadto przedsiębiorstwo to zakupiło w roku 1957 zespół przedziałniczy wartości około 897 tysięcy złotych. Wprawdzie w planie inwestycyjnym na rok 1959 przedsiębiorstwo zakłada budowę zwartego zakładu na tkalnię, w której nieczynne maszyny będą mogły pracować, zamierzenie to nie będzie jednak mogło być szybko zrealizowane a to z następujących powodów.

Przedsiębiorstwo otrzymało od powiatowej rady narodowej parcelę, jednak ze względu na przepisy budowlane wystąpiły dodatkowe trudności, w wyniku których dotychczasowe nakłady wstępne w wysokości około 100 tysięcy złotych na kosztorysy, założenia inwestycyjne itp. okazały się bezprzedmiotowe

i przedsiębiorstwo zmuszone jest do ponownego ich opracowania. Założenia te i plany były już wprawdzie opracowane około półtora roku temu, a odrzucono je na początku kwietnia bieżącego roku. Pomimo pilności inwestycji termin jej rozpoczęcia został oddłożony na dłuższy, nieokreślony przeciąg czasu. Sama lokalizacja inwestycji nasuwa zastrzeżenia. Jeden z zakładów omawianego przedsiębiorstwa nie wykonuje już w bieżącym roku planów produkcji ze względu na przestoje z powodu braku prądu.

Wprawdzie jedną z największych inwestycji na terenie województwa krakowskiego, jaka ma być realizowana w okresie lat 1959 — 1963, będzie budowa zapory i zbiornika retencyjnego na rzece Sole w powiecie żywieckim, przy zaporze tej ma być zbudowana elektrownia, ale należy przypuszczać, że raczej tego rozwiązania nie brało pod uwagę przedsiębiorstwo przy opracowywaniu założeń dla swych inwestycji już w roku 1956. Budowa pomieszczeń produkcyjnych i magazynowych jest jak najbardziej istotna dla przedsiębiorstwa. Trzeba sobie wyobrazić, że w zakładzie tkackim robotnik obsługujący krosno kortowe ma do poruszania się powierzchnię wynoszącą 1,2 metra kwadratowego, przy czym obstawiony jest dookoła maszynami, remanentami produkcji w toku i surowcami, z uwagi na brak miejsca do ich magazynowania. Ogólny wniosek jaki nasuwa się po przeanalizowaniu tej sytuacji jest w zasadzie prosty i sprowadza się już od dłuższego czasu do dwu alternatyw:

— albo stworzyć przedsiębiorstwu warunki lokalowe do wykorzystania produkcyjnych mocy maszyn nie pracujących i tych które są czynne, tylko nie mogą być dostatecznie wykorzystane,

— albo przedsiębiorstwo zlikwidować.

W tym świetle problem zakładów w Łodygowicach widzą i jednostka nadrzędna i rady narodowe, ale niestety nie mogą wspólnie sprawy tej z przedsiębiorstwem uregulować. Pod adresem Banku występują jednak z konkretnymi propozycjami sfinansowania kredytem bankowym budowy obiektu.

Jak wynika z dyskusji przykład podany powyżej nie jest sporadyczny i wielu przedstawicieli oddziałów, obecnych na naradzie podawało do wiadomości podobne przypadki.

K. Przyborowska
Kraków

ODDZIAŁYWANIE KREDYTEM NA JEDNOSTKI SPÓŁDZIELCZOŚCI PRACY

Poważne trudności finansowe i gospodarcze w jednostkach spółdzielczości pracy, wyrażające się głównie w trudnościach w zbycie produkcji spółdzielczej, wymagają ze strony pracowników Banku szczególnego interesowania się nie tylko sytuacją poszczególnych jednostek kredytowych, ale całokształtem sytuacji gospodarczej danej branży na danym terenie. Z tych względów praca inspektora kredytowego wymaga większej wszechstronności, a tym samym staje się trudniejsza. Bowiem w zakresie znajomości zapasów wyrobów gotowych czy produkcji w toku nie wystarcza już stwierdzenie okresu zalegania tych zapasów, ale trzeba również poznać profil produkcyj-

ny, możliwości zbytu, zdolność produkcyjną i te pozostałe elementy, które warunkują bieżącą zbywalność i opłacalność produkcji.

Zadania inspektora kredytowego wzrastają, ponieważ te spółdzielnie pracy, które dotychczas nie korzystały z kredytu, z uwagi na posiadane nadwyżki funduszy własnych, obecnie, po wyczerpaniu się tych nadwyżek, występują z wnioskami o kredyt. Problemowi kredytowania tych jednostek poświęcamy niniejsze opracowanie.

Badania szybkości krążenia środków obrotowych (normowanych), przeprowadzone metodą reprezentacyjną, wykazały że jeżeli w spółdzielniach kredy-

towanych przez Bank wskaźnik tej szybkości nie przekraczał 70 dni, to w spółdzielniach nie korzystających z kredytu był on w zasadzie wyższy niż 90 dni. Wyników tych nie można oczywiście uogólniać, gdyż na szybkość krążenia środków wpływa wiele przyczyn subiektywnych i obiektywnych. Można tu jednak pokusić się o stwierdzenie, że w wielu przypadkach, a może w większości przypadków, gospodarka w spółdzielniach kredytowanych wykazuje lepsze wskaźniki rotacji środków obrotowych, czyli że na tym odcinku kredytowanie i oddziaływanie przez Bank przynosi wyraźne korzyści.

Charakterystycznym zjawiskiem w obecnej sytuacji finansowo-gospodarczej spółdzielni pracy jest fakt że trudności płatnicze i trudności finansowe występują szczególnie ostro nie w spółdzielniach słabszych finansowo, a więc z reguły kredytowanych przez Bank, lecz w spółdzielniach rozporządzających dużym potencjałem produkcyjnym i finansowym.

Zasoby finansowe wystarczały dotychczas na finansowanie działalności spółdzielni bez pomocy kredytu bankowego, natomiast obecne trudności w zbyciu, powodujące narastanie zapasów spowodowały zaangażowanie, a w wielu przypadkach nawet trwałe zamrożenie dotychczasowych nadwyżek środków finansowych. Bowiem trudności w zbyciu, mające dotychczas raczej charakter przejściowy, stały się obecnie trudnościami trwałymi, a okresy drugiego i trzeciego kwartału, będące z natury rzeczy okresami zmniejszonego popytu na rynku uwypukliły jeszcze te trudności.

Spółdzielnie korzystające od dawna z kredytu bankowego, niezależnie od wykazywania lepszych wskaźników rotacji zapasów, o czym już mówiliśmy, umiały ponadto łatwiej „znaleźć drogę” do Banku o uzyskanie dodatkowych kredytów na sfinansowanie przejściowych przerostów w zapasach. Natomiast spółdzielnie nie korzystające dotychczas z kredytu bankowego z reguły mają mniejsze możliwości uzyskania kredytu bankowego, ponieważ nagromadzone zapasy, szczególnie wyrobów gotowych lub produkcji w toku, nie są właściwymi przedmiotami kredytowania.

Drugim zagadnieniem w kwestii prawidłowego sfinansowania aktywów spółdzielni jest niedocenaenie roli kredytu przez te spółdzielnie, które dotychczas nie były kredytowane przez Bank. Przyczyny tego stanu rzeczy tkwią bądź w niedostatecznym poziomie zawodowym aparatu finansowego spółdzielni, który jak to powiedzieliśmy już poprzednio, nie umie „znaleźć drogi” do Banku, bądź też oddziały Banku często nie starają się ułatwić spółdzielniom uzyskanie kredytu, kierując się źle zrozumianymi wytycznymi o polityce „trudnego pieniądza”. Często też stosowanie swoistej, własnej polityki kredytowej oddziału prowadzi do tego, że najlepszym zabezpieczeniem kredytu jest w ogóle nieudzielenie go.

W świetle powyższego należy stwierdzić, że zainteresowanie kredytem bankowym ze strony spółdzielni, ogólnie rzecz biorąc, jest słabe i raczej maleje. Staranie się o kredyt ze strony spółdzielni przybiera dopiero na sile w momencie kiedy brak jest gotówki na fundusz płac lub inne pilne wydatki.

Przyczyny małego zainteresowania tkwią więc w przesłankach, które dla pewnego wyodrębnienia pojęciowego określić możemy mianem przyczyn formalnych. Będą to więc — słaba operatywność i facho-

wość personelu komórek finansowych spółdzielni, uprzedzenie do Banku, który z zasady krytycznie ocenia wnioski kredytowe i wreszcie stanowisko oddziałów, które w każdym przypadku obwarowują udzielenie kredytu warunkami będącymi jednocześnie elementami kontroli gospodarki spółdzielni, „niewygodnej” dla nich.

Równolegle jednak, obok podanych okoliczności formalnych powodujących małe zainteresowanie kredytem bankowym, występują inne przyczyny, znacznie ważniejsze, które nazwać by można przesłankami ekonomicznymi, merytorycznymi.

W grupie tej zasadniczą rolę odgrywa wzajemne kredytowanie się dostawców i odbiorców. Kredyty tego rodzaju, pochodzące ze źródeł pozabankowych, powstają niejako automatycznie i nie podlegają żadnym ograniczeniom, jak też nie są obwarowane żadnymi warunkami, a co więcej są to coraz częściej „kredyty” nieoprocentowane. Dalszym źródłem dofinansowywania stają się niezapłacone w terminie zobowiązania publiczno-prawne i wewnątrzbranżowe.

Analiza prawidłowości sfinansowania aktywów w spółdzielniach pracy naszego województwa wykazuje, że przy wzroście środków podlegających kredytowaniu na przestrzeni pierwszego kwartału 1959 roku o 28,3 miliona złotych stan kredytu otwartego wzrósł w tym okresie jedynie o 1,2 miliona złotych.

Sfinansowanie więc wzrostu środków obrotowych, który wstąpił głównie w spółdzielniach nie korzystających z kredytu bankowego uzupełnione zostało kwotą 12,7 miliona złotych zobowiązań z tytułu dostaw, kwotą 4,9 miliona złotych z tytułu zobowiązań publiczno-prawnych i wewnątrzbranżowych (zobowiązania podatkowe, z tytułu nieodprowadzenia wpłat z zysku, raty amortyzacyjne, spłaty pożyczek Spółdzielczego Funduszu Kredytowego i inne), w pozostałej zaś kwocie wzrostem funduszy własnych w obrocie.

Kredyt bankowy sfinansował wzrost zapasów w spółdzielniach pracy jedynie w 4,2%, przy średnim ogólnym wskaźniku sfinansowania zapasów kredytem w wysokości 19,0%. Na marginesie należy jeszcze nadmienić, że niedoskonały, a przy tym zmieniający często układ sprawozdawczości w Banku utrudnia a nawet uniemożliwia prowadzenie głębszych i dokładniejszych analiz.

Z układu przedstawionych cyfr i podanego omówienia nasuwają się uwagi wymagające nieco szerszego omówienia i przeanalizowania, w celu pełnej oceny zaistniałej sytuacji.

Skoro bowiem na łączną kwotę wzrostu środków obrotowych w wysokości 31,1 miliona złotych, które prawie w całości stanowią zapasy ponadnormatywne (w tym wyroby gotowe wynoszą 17,8 miliona złotych), wyłączono natomiast z kredytowania tylko kwotę 2,8 miliona złotych, to niesfinansowanie wzrostu prawidłowych przedmiotów kredytowania prawidłowymi pasywami, a więc głównie kredytem bankowym, jest wyraźną niekonsekwencją. Częściowym usprawiedliwieniem tej dysproporcji są okoliczności małego zainteresowania ze strony spółdzielni kredytem bankowym, o czym już mówiliśmy powyżej.

Niekonsekwencja polegałaby jednak w swej istocie na tym, że z jednej strony oddziały uznały wielkość zapasów za nadającą się do kredytowania, a z drugiej zaś strony odmówiły spółdzielniom udzielenia kredytu. Wyłania się z tego stwierdzenia drugi

problem zasadniczy, wyjaśniający częściowo ową niekonsekwencję. Oddziały nie posiadając bieżącej znajomości sytuacji gospodarczej spółdzielni niekredytowanych nie dokonali w pełni realnego podziału zapasów na kredytowane i na wyłączone z kredytowania. A więc na nieprawidłowe ukształtowanie się struktury sfinansowania narastających aktywów obrotowych wpłynęły:

— brak zrozumienia struktury zapasów przez oddziały i stosowanie często zbyt rygorystycznej, swojej polityki kredytowej,

— niedostateczna dbałość ze strony spółdzielni o dokredytowanie i możliwość dofinansowania się z innych źródeł obcych.

Stosowanie przez oddziały polityki „trudnego pieniądza” przekształciło się w niektórych przypadkach w usztywnienie a nawet zmechanizowanie przyznawania kredytu. Prowadziło to wprost do takiej sytuacji, że politykę „trudnego pieniądza” zastępowano „utrudnianiem uzyskania kredytu”. Znałe są fakty, że z kwoty wyliczonej w oparciu o wniosek spółdzielni i mimo wniosku komisji kredytowej, akceptującego kwotę kredytu, dyrektor oddziału przyznawał spółdzielni jedynie część kwoty przyznanego kredytu, ustalając w zasadzie dowolną wysokość kredytu. Innym przejawem tego zjawiska było zbyt mechaniczne pomniejszanie kredytu przez obniżanie wartości przewidywanych aktywów, przy równoczesnym nieuzasadnionym podwyższaniu luzów finansowych.

Tak pojęta „elastyczność” w podejmowaniu decyzji pozwoliła utrzymać, w myśl źle zrozumianych wytycznych o polityce „trudnego pieniądza”, kwoty kredytów na niezmiennym poziomie. Nie spowodowało to jednak realizacji celu tej polityki gdyż zapasy a szczególnie wyroby gotowe wzrosły bardzo wyraźnie, a zamiana źródeł ich finansowania — kredytu bankowego — zobowiązaniami obcymi jest strukturalnie nieprawidłowością groźną.

Brak środków płatniczych zarówno u dostawców jak i u odbiorców powoduje wzajemne ustępstwa przede wszystkim w postaci rezygnacji z pobierania odsetek za zwłokę, zaniechania postępowania arbitrażowego, a następnie wzajemne ustępstwa w rozliczeniach.

Wydaje się, że dalszy rozwój sytuacji w tym kierunku doprowadzić może do poważnego zepchnięcia roli kredytu na pozycje marginesowe w działalności jednostek gospodarczych, przynosząc przez to poważne straty i powiększając nieprawidłowości w rozliczeniach i strukturze finansowej przedsiębiorstw.

Dla zobrazowania tego podajemy następujący przykład. Spółdzielnia Pracy imienia Róży Luksemburg w Zawierciu finansowana jest w kwocie 1,5 miliona złotych przez Bazę Zaopatrzenia Wojewódzkiego Związku Spółdzielczości Pracy w Katowicach i gdyby nie inne trudności powodujące brak środków na bieżące wypłaty spółdzielnia ta nie miałaby potrzeby korzystać z kredytu bankowego. Podobna sytuacja występuje w Spółdzielni Pracy „Izolit” w Czechowicach z tym, że instytucją finansującą jest w tym przypadku Prezydium Powiatowej Rady Narodowej w Bielsku-Białej, które weszło w porozumienie ze spółdzielnią i nierozdysponowane w roku ubiegłym środki na inwestycje w wysokości 600 tysięcy złotych przekazało w grudniu ubiegłego roku jako zaliczkę na wykonanie przez spółdzielnię dostaw.

Z otrzymanej zaliczki spółdzielnia spłaciła całkowicie kredyt bankowy i mimo bardzo dużych nieprawidłowości, nie odczuwa większych trudności płatniczych. Problem ten można jeszcze zilustrować podając, że w Bazie Zaopatrzenia Wojewódzkiego Związku Spółdzielczości Pracy w Katowicach na ogólną kwotę należności w wysokości 9,7 miliona złotych 7,1 miliona stanowią należności przeterminowane. Podobna sytuacja występuje również i w innych centralach zaopatrzeniowych spółdzielczości.

Środki finansowe, pochodzące z dofinansowywania się u dostawców, przy stale narastających trudnościach w zbyciu, w krótkim czasie stają się niewystarczające, tym bardziej, gdy surowce nie stanowią zbyt wielkiej części kosztów własnych. Na przykład spółdzielnie transportowe i chemiczne odczuwają trudności finansowe znacznie dotkliwiej niż spółdzielnie odzieżowe, korzystające z dostaw surowców wysokowartościowych.

Brak płynności finansowej a szczególnie trudności w zawiązku z wypłatami funduszu płac zmuszają spółdzielnie do szukania innych możliwości nieprawidłowego dofinansowywania się (odprowadzenie z zysku, raty amortyzacyjne, pożyczki Spółdzielczego Funduszu Kredytowego), aby po wyczerpaniu się i tych możliwości złożyć ostatecznie wniosek kredytowy w Banku.

Wówczas jednak powstaje problem, którego nie znały dotychczas spółdzielnie posiadające nadwyżki środków finansowych, a mianowicie ekonomiczna kontrola celowości i zasadności potrzeb kredytowych.

Przeprowadzona przez oddział szczegółowa analiza sytuacji finansowej oraz przewidywań spółdzielni pracy i ustalenie na tym tle możliwości udzielenia kredytu, które z reguły są znacznie mniejsze niż przewidują spółdzielnie w swych wnioskach kredytowych, uwypuklają jeszcze bardziej problem braku kontroli ekonomicznej w spółdzielniach dotychczas nie kredytowanych.

Wylania się często problem pozornie niezrozumiały dla spółdzielni, że dysponując wielomilionowymi zasobami środków trwałych i obrotowych nie może ona uzyskać kredytu bankowego w wysokości kilkuset tysięcy złotych. Trudna a poniekąd i uświadamiająca rola inspektora kredytowego polega wówczas na wnikliwym przeanalizowaniu całej sytuacji finansowej spółdzielni i na wykazaniu jej, że celem kredytowania przez Bank nie jest udzielanie kredytu „pod zabezpieczenie”, lecz dofinansowanie spółdzielni w wysokości prawidłowych jej potrzeb, uwarunkowanych całokształtem sytuacji finansowej.

Wnioski spółdzielni, aby udzielanie kredytu przez Bank nie było zawsze związane z oceną całokształtu sytuacji finansowej, lecz wynikało z możliwości zabezpieczenia i zwrotności kredytu, popierane niekiedy przez oddziały, są merytorycznie niewłaściwe.

Dobra znajomość przez samą spółdzielnię jej sytuacji finansowej i potrzeb w zakresie dokredytowania, a następnie rzeczowa i obiektywna ocena wniosku kredytowego przez oddział gwarantuje w pełni prawidłowe dofinansowanie spółdzielni kredytem bankowym w ramach obowiązujących zasad kredytowania tych jednostek.

W oparciu o przytoczone przykłady można by wyprowadzić wnioski niezbędne dla ustalenia prawidłowych kierunków oddziaływania Banku przy pomocy kredytu:

1. Kredyt bankowy powinien występować w jak największej ilości jednostek spółdzielczych. Powoduje to bowiem z jednej strony wzrost zainteresowania ze strony oddziału działalnością spółdzielni, z drugiej zaś strony spółdzielnia w szerszym stopniu poddana zostaje kontroli finansowej. Projekt uchwały o przekazywanie nadwyżek środków finansowych ponad normatyw na rzecz Spółdzielczego Funduszu Kredytowego, dyskutowany na trzecim zjeździe spółdzielczości pracy wydaje się godny poparcia również ze strony Banku. Zwalczanie wszelkich przejawów wzajemnego dofinansowywania się jednostek jest również problemem zasadniczym.

2. Stosowanie polityki „trudnego pieniądza” powinno być oparte w pełni na przesłankach ekonomicznych. Będem jest utożsamianie tej polityki

z ograniczaniem kredytowania, natomiast właściwe jest wiązanie tego problemu z oddziaływaniem przy pomocy kredytu. Należałoby więc wykorzystywać takie środki jak: refundacyjny tryb kredytowania, podwyższone odsetki, udzielanie kredytu na określone, krótkie terminy, dodatkowe formy zabezpieczenia.

Realizacja powyższych wniosków, możliwa w pełni tylko przy dogłębnym poznaniu przez oddział kredytujący sytuacji finansowo-gospodarczej spółdzielni w poważnej mierze przyczynić się może do zlikwidowania istniejących nieprawidłowości, głównie zapasów i doprowadzić do zrównoważenia struktury sfinansowania aktywów pasywami prawidłowymi.

M. Boruń
Katowice

FINANSOWANIE PRZEDSIĘBIORSTW PAŃSTWOWYCH WE FRANCJI

Sektor państwowy w gospodarce współczesnej Francji zajmuje dość istotne miejsce. Udział produkcji czystej przedsiębiorstw zaliczonych do tego sektora szacowany jest na około 11% dochodu narodowego¹⁾, co już samo świadczy o dosyć poważnej roli państwowych form gospodarki w życiu ekonomicznym całego kraju. W istocie rzeczy rola ta jest jeszcze poważniejsza i nie da się mierzyć podanym wskaźnikiem procentowym. Wynika to z dość szczególnej struktury sektora państwowego, który obejmuje przede wszystkim kluczowe gałęzie gospodarki: energetykę (98,5% produkcji węgla, 86% produkcji energii elektrycznej, 70% produkcji gazu świetlnego, całość produkcji ropy i gazu ziemnego), transport (całość kolei żelaznych około 90% transportu lotniczego i dużą część transportu morskiego), przemysł maszynowy (największe przedsiębiorstwa przemysłu lotniczego i konstrukcji silników, największe we Francji zakłady przemysłu samochodowego Renault, zakłady Berliet) i przemysł chemiczny (zakłady przemysłu azotowego w Alzacji i alzackie kopalnie soli potasowych). Ponadto sektor państwowy obejmuje i inne pozycje kluczowe w życiu gospodarczym, a przede wszystkim bank emisyjny (Bank Francji) i cztery największe banki handlowe²⁾ oraz towarzystwa ubezpieczeniowe (35 towarzystw gromadzących łącznie około 60% składek). Wreszcie sektor państwowy obejmuje monopole — tytoniowy i zapalczany, łączność (poczta, telegraf, telefon) kilka przedsiębiorstw produkcji i eksploatacji filmów, radio i telewizję oraz przedsiębiorstwa informacji prasowej (między innymi znana agencja Havas) i drukarnie.

Uzyskanie pełnego obrazu zakresu własności państwowej w gospodarce francuskiej jest bardzo utrudnione. W wielu przypadkach udziały państwa

przybierają formę własności w postaci akcji. Ruch tych akcji, zakładanie przedsiębiorstw filialnych przez przedsiębiorstwa państwowe i mieszane, nabywanie przez przedsiębiorstwa udziałów w innych zakładach powodują dość znaczną „płynność” własności państwowej, płynność w której gubią się często nawet organy publiczne, powołane do kontroli gospodarki państwowej³⁾.

Jak wynika z podanego wyżej wyliczenia struktura sektora państwowego we Francji charakteryzuje się dużą różnorodnością branżową i niejednorodnym ciężarem gatunkowym w stosunku do całości danej gałęzi gospodarki. Złożyły się na to warunki w jakich powstawała własność państwowa i oddziaływanie niekiedy zupełnie przypadkowych czynników, nie związanych z jakąś polityką nacjonalizacji.

Po pierwszej wojnie światowej sektor państwowy we Francji obejmował zorganizowane w dziewiętnastym wieku monopole — tytoniowy i zapalczany oraz przedsiębiorstwa przemysłu chemicznego i kopalnie soli potasowych, przejęte od rządu niemieckiego na terenie odzyskanej Alzacji, jak również znajdujące się tradycyjnie we własności państwowej zakłady łączności, radio i udziały w niektórych przedsiębiorstwach kolejowych. Rozwój sektora państwowego w okresie międzywojennym przybierał przede wszystkim formę organizacji spółek akcyjnych z udziałem państwa. Największą operacją tego rodzaju było stworzenie mieszanej spółki akcyjnej, obejmującej całość transportu kolejowego (Société Nationale de Chemins de Fer — S.N.C.F.). Do roku 1937 koleje we Francji pozostawały w posiadaniu kilku towarzystw, które budowały linie kolejowe i eksploatowały je w oparciu o koncesje rządowe. Państwo w wielu przypadkach gwarantowało tym towarzystwom minimum rentowności, gwarantowało zaciągane przez nie pożyczki itd. Stanowiło to poważne obciążenie

1) Porównaj J. M. Jeanneney — *Entreprises nationalisées et conjoncture économique*, w zbiorze „Travaux” du 3-ème colloque des facultés du droit, Paris, Librairie Dalloz, 1956, strona 309. Należy jednak dodać, że wskaźnik podany przez profesora Jeanneney’a opiera się nie na obliczeniu produkcji czystej (valeur ajoutée) i dochodu narodowego według przyjętej na Zachodzie metody, to jest łącznie z wieloma usługami, uznawany u nas za niematerialne. W innych opracowaniach (na przykład Monique Maillet-Chassagne — *Influence de la nationalisation sur la gestion des entreprises publiques*, SEES, Paris 1956, strony 14—17) ustala się ten wskaźnik inaczej.

2) Crédit Lyonnais, Société Générale pour Favoriser le Développement du Commerce et de l’Industrie en France, le Comptoir National de l’Escompte de Paris, Banque Nationale pour le Commerce et l’Industrie.

3) „Przedsiębiorstwa państwowe... mają tendencję do tworzenia filii i nabywania udziałów w innych przedsiębiorstwach. Ustalenie tego, co należy do państwa i gdzie ono ma udziały, staje się niemożliwe... Wykaz przedsiębiorstw państwowych... składany corocznie przez rząd w Biurze Zgromadzenia Narodowego... nie wymienia tych filii, o których była mowa w niniejszym raporcie”. (Raport podkomisji dla spraw przedsiębiorstw znacjonalizowanych złożony przez G. Bonnet’a na posiedzeniu w dniu 5 marca 1958 roku. Protokół Nr 6801.

dla skarbu. W celu likwidacji tego obciążenia i ułatwienia koordynacji polityki transportowej postanowiono powołać wspomniane towarzystwo mieszane, w którym państwo stało się posiadaczem 51% akcji, a reszta przypadła istniejącym uprzednio kompaniom kolejowym. Nie była to ściśle rzecz biorąc nacjonalizacja, gdyż dawni właściciele nie zostali wywłaszczeni. Poza tym przypadkiem mieszane spółki akcyjne powstawały dla podejmowania poważnych inwestycji, dla realizacji których trudno było znaleźć kapitały prywatne w odpowiedniej wysokości. Były to na przykład spółki akcyjne dla finansowania budowy elektrowni wodnych — Compagnie Nationale du Rhône i Energie Electrique de la Moyenne Dordogne.

Jednak już w okresie międzywojennym wielu zwolenników miała we Francji idea nacjonalizacji wielkich przedsiębiorstw kapitalistycznych, szczególnie w łonie organizacji związków zawodowych (CGT) była ona szeroko rozpowszechniona. Program nacjonalizacji, opracowany w duchu syndykalistycznym, zyskał pewne szanse realizacji w momencie utworzenia rządu frontu ludowego. Jednak z programu tego do wybuchu drugiej wojny światowej zrealizowano tylko skromny odcinek. W warunkach wzrastającego napięcia międzynarodowego uznano za konieczne upaństwowienie przemysłu zbrojeniowego, ażeby z jednej strony uniezależnić obronność kraju od polityki prywatnego kapitału, często powiązanego z zagranicą, a z drugiej strony uspokoić opinię publiczną, która widziała przyczyny zaostrzenia się sytuacji międzynarodowej między innymi w machinacjach „handlarzy śmierci”. Ustawa z roku 1936 o nacjonalizacji przemysłu zbrojeniowego nie została wykonana w całej pełni. Upaństwowiono jedynie przemysł lotniczy i dwie niewielkie wytwórnie torped, reszta zakładów przemysłu zbrojeniowego pozostała nadal w rękach prywatnych.

Klęska wojenna Francji w wyniku między innymi niedostatecznego przygotowania i uzbrojenia armii, lojalna współpraca wielu kapitalistycznych przedsiębiorstw z okupantem, stały się przyczyną, dla której idea nacjonalizacji wielkich przedsiębiorstw kapitalistycznych zyskała nowych zwolenników wśród uczestników ruchu oporu, należących nawet do takich ugrupowań politycznych, które walkę o wyzwolenie narodowe nie wiązały z walką o zmianę ustroju społecznego i politycznego. Wyrazem szerzenia się tej idei było postanowienie Francuskiego Komitetu Wyzwolenia Narodowego pod przewodnictwem generała de Gaulle (zimą 1944 roku) dokonania nacjonalizacji kluczowych gałęzi przemysłu i największych banków, ażeby raz na zawsze uniezależnić losy Francji od polityki wielkiego kapitału. Nie był to oczywiście program przemian w duchu socjalistycznym, ale pociągnięcie mające na celu wzmocnienie pozycji rządu i oddanie w jego ręce kierownictwa nie tylko politycznego ale i gospodarczego.

Program nacjonalizacji zrealizowany został po wyzwoleniu Francji, w latach 1944-1946. Upaństwowiono wówczas przemysł węglowy, produkcję i zbyt energii elektrycznej i gazu, znacjonalizowano Bank Francji oraz największe banki handlowe, zakłady ubezpieczeń i inne. Obok tych nacjonalizacji „programowych”, które łączyły się z odszkodowaniami na rzecz byłych właścicieli, na własność państwa przeszło kilka przedsiębiorstw w trybie konfiskaty

mienia kolaborantów. W ten sposób własnością państwa stały się zakłady Renault, Berliet, Gnome et Rhône (obecnie Société Nationale d'Etude et de la Construction de Moteurs de l'Aviation) oraz wiele drukarni (tworzących obecnie Société Nationale des Entreprises de Presse).

Te liczne przedsiębiorstwa państwowe, powstałe w różnych okresach czasu i w różnych warunkach, charakteryzowały się różnorodnymi zasadami organizacji, zarządzania i finansowania. Wielość stosowanych rozwiązań jest tak wielka, że w zasadzie każde przedsiębiorstwo można uznać za odrębny typ organizacyjny i tylko z pewnymi zastrzeżeniami można ująć je w pewne, zbliżone do siebie grupy, pomijając cechy mniej istotne, specyficzne dla poszczególnych przedsiębiorstw. Tak więc w sektorze państwowym we Francji możemy wyróżnić następujące zasadnicze typy organizacyjne przedsiębiorstw:

1) przedsiębiorstwa budżetowe, pozostające w bezpośrednim zarządzie odpowiednich organów państwowych lub samorządowych. Mogą być one włączone do budżetu na zasadzie brutto (pełnymi wydatkami i dochodami) lub na zasadzie netto (kwotą nadwyżki lub niedoboru). Przedsiębiorstwa budżetowane netto korzystają z autonomii w granicach swego budżetu, który stanowi załącznik do budżetu państwowego. Do przedsiębiorstw budżetowanych netto zaliczają się we Francji monopole — tytoniowy i zapalczany (Société d'Exploitation Industrielle du Tabac et des Alumettes), poczta, telegraf i telefon. Formę przedsiębiorstw budżetowanych brutto posiadają liczne, niewielkie przedsiębiorstwa komunalne, jak rzeźnie, piekarnie, łaźnie itd. W niektórych przypadkach przedsiębiorstwa te bywają oddawane do eksploatacji spółkom prywatnym na zasadzie udziału w zyskach;

2) przedsiębiorstwa skomercjalizowane (Les offices — les établissements publics de caractère industriel et commercial). Przedsiębiorstwa te mają szeroką autonomię, majątek ich jest wydzielony z całości majątku państwowego, rozliczenia ich z budżetem są w zasadzie oparte na tych samych formach, co rozliczenia przedsiębiorstw prywatnych;

3) przedsiębiorstwa mieszane (sociétés d'économie mixte), mające formę spółek akcyjnych, w których część akcji stanowi własność państwa. Organizacja tych przedsiębiorstw opiera się na zasadach przewidzianych przez kodeks handlowy dla spółek akcyjnych.

Wymienione formy organizacyjne przedsiębiorstw państwowych wykształciły się jeszcze w okresie międzywojennym i nawet jeszcze wcześniej. Jest rzeczą ciekawą, że po drugiej wojnie światowej, kiedy znaczny wzrost sektora państwowego podniósł znacznie wagę zagadnień organizacyjnych, nie dokonano w tej dziedzinie w zasadzie nic. Chociaż jeszcze w roku 1946 Zgromadzenie Narodowe Republiki Francuskiej zleciło opracowanie jednolitego statutu przedsiębiorstwa państwowego — statut taki do dziś dnia nie został opracowany mimo zgłoszenia wielu projektów i odbycia nad nimi szerokiej dyskusji, również na forum komisji parlamentarnych.

W całości sektora państwowego największe znaczenie mają przedsiębiorstwa skomercjalizowane i mieszane spółki akcyjne. Są to formy organizacyjne, stosowane w odniesieniu do największych i naj-

ważniejszych przedsiębiorstw, przy czym dla przedsiębiorstw znacjonalizowanych po drugiej wojnie światowej zastosowano zasady komercjalizacji. Wskazuje to na konieczność zajęcia się bliżej tą właśnie formą organizacji i zarządzania w przedsiębiorstwie.

Organizacja przedsiębiorstw skomercjalizowanych opracowywana była pod kątem widzenia walki z niebezpieczeństwem „etatyzmu”. Terminem tym określa się oddanie gestii przedsiębiorstw bezpośrednio organom administracji państwowej, co jest uważane za formę zbiurokratyzowaną, nadmiernie sztywną i niedostosowaną do potrzeb zarządzania organizmami gospodarczymi. Stąd w organizacji przedsiębiorstw skomercjalizowanych przejawiają się tendencje do nadania im możliwie szerokiej autonomii i uniezależnienia ich od organów administracji państwowej. Formy organizacji przedsiębiorstw skomercjalizowanych zapożyczono przede wszystkim z wzorów spółek akcyjnych. Na czele przedsiębiorstw stoi rada administracyjna (będąca odpowiedzialnym radą nadzorczą spółek akcyjnych) i dyrekcja. Organizacja rad administracyjnych oparta była na zasadzie reprezentacji trzech czynników, zainteresowanych w działalności przedsiębiorstwa: państwa, jako właściciela, załogi przedsiębiorstwa i jego klientów. Proporcje reprezentacji tych trzech grup ustalane są różnie w statutach różnych przedsiębiorstw. Zasada trójreprezentacji w radach administracyjnych miała zapewnić najbardziej racjonalne zarządzanie przedsiębiorstwami, przy uwzględnieniu różnorodnych interesów państwa, załóg i klientów. W praktyce jednak okazało się w przeważającej ilości przypadków, że rady administracyjne nie uzyskały decydującego wpływu na bieg spraw w przedsiębiorstwach, a na pierwszy plan wysunęły się dyrekcje⁴). Oznacza to, iż wbrew pierwotnym założeniom decydujący wpływ na przedsiębiorstwa uzyskała administracja państwowa, mająca uprawnienia bądź bezpośrednio nominacji, bądź zatwierdzania wysuniętych przez rady kandydatów na dyrektorów. Ponadto administracja (ministrowie resortów) mają też poważny wpływ na ustalanie składu rad administracyjnych.

Trzeba jednak zaznaczyć, że uzyskanie przez administrację państwową decydującego wpływu na przedsiębiorstwa skomercjalizowane przez nominację dyrekcji i członków rad administracyjnych nie oznacza odebrania zarządom przedsiębiorstw prawa samodzielnego podejmowania decyzji. Autonomia dyrekcji przedsiębiorstw jest dosyć szeroka. Tylko decyzje najważniejsze dla przedsiębiorstwa wymagają zatwierdzenia przez właściwego ministra (podejmowanie większych inwestycji, zaciąganie pożyczek długoterminowych itp. Lista tych decyzji, zastrzeżonych dla ministrów, jest różna w różnych przedsiębiorstwach).

W przypadku istnienia w danej gałęzi gospodarki organizacji typu trustowego (jak na przykład w przemyśle węglowym) następuje jeszcze ponadto ograniczenie uprawnień przedsiębiorstw na rzecz nadrzędnych organizacji branżowych. Dla efektywnego wykonywania kontroli ministrowie utrzymu-

ją w przedsiębiorstwach swoich komisarzy, którzy biorą udział w posiedzeniach rad administracyjnych i dyrekcji przedsiębiorstw, nie mając w zasadzie prawa głosu, jedynie mając za zadanie informowanie ministra o decyzjach podejmowanych przez organa przedsiębiorstw i dostarczając w ten sposób ministrowi przesłanek do ewentualnych interwencji. W niektórych przypadkach komisarze ci mają prawo weta zawieszającego realizację decyzji zarządu przedsiębiorstwa, do czasu wypowiedzenia się ministra w danej sprawie. Tego rodzaju instytucja komisarzy wykorzystywana jest także dla kontroli mieszanych spółek akcyjnych.

Istnienie komisarzy rządowych w przedsiębiorstwach stanowi jedyną formę kontroli decyzji zarządu „a priori”, kontroli, która w istocie rzeczy sprostowadza się do doradzania i opieki⁵). Zasadniczą formą kontroli jest kontrola następną, sprawowana przez liczne organa, jak komisje parlamentarne (do roku 1958, obecnie nowa konstytucja przewiduje także nowe zasady pracy Zgromadzenia Narodowego w związku ze zmianą jego kompetencji, które jednak dotąd nie zostały ściśle określone), Komisję Weryfikacji Rachunków Przedsiębiorstw Publicznych, kontrolerów państwowych, wewnętrzny aparat kontrolny (na przykład w SNCF).

W sumie system zarządzania przedsiębiorstwami państwowymi we Francji opiera się — przy teoretycznym założeniu parlamentarnego systemu trójpartyjności w radzie administracyjnej — na faktycznych rządach dyrekcji, mającej dużą autonomię⁶) i jednocześnie dzięki systemowi nominacji osób ściśle zależnej od organów administracji państwowej.

Zagadnienie finansowania przedsiębiorstw państwowych we Francji rozdzielamy na dwa zasadnicze problemy — tworzenie i wykorzystywanie przez przedsiębiorstwa funduszy własnych oraz wykorzystywanie funduszy obcych. Jest to odmienny podział problematyki finansowania przedsiębiorstw od schematu stosowanego zwykle u nas: finansowanie działalności eksploatacyjnej, finansowanie działalności inwestycyjnej; ale ta zwykła metoda badania nie daje się tutaj zastosować, gdyż w systemie finansowym przedsiębiorstw państwowych we Francji nie znajdujemy stosowanej u nas zasady oddzielania działalności inwestycyjnej od działalności eksploatacyjnej.

Możliwości tworzenia funduszy własnych przez przedsiębiorstwa uzależnione są przede wszystkim od ich rentowności, a ta ze swej strony jest funkcją poziomu cen i poziomu kosztów własnych. W gospodarce Francji, jako gospodarce typu kapitalistycznego, ceny towarów i usług w zasadzie kształtują się żywiołowo na rynku. Od zasady tej istnieją jednak wyjątki. Polityka interwencyjonistyczna rządu wymaga w pewnych przypadkach ustalania cen przez organ administracji państwowej. Praktyka tego rodzaju stosowana jest zwłaszcza w odniesieniu do przedsiębiorstw państwowych, które są zmuszone do ścisłego przestrzegania cen państwowych. Nie należy

5) Porównaj B. Chenot — Direction et Controle des entreprises nationalisées, w zbiorze „Travaux du 3-ème colloque des Facultés de Droit”, wydanie cytowane, strona 158.

6) „Swoboda inicjatywy i możliwość decyzji (generalnego dyrektora) ... są przynajmniej te same co w przypadku szefów przedsiębiorstw prywatnych. W istocie rzeczy przepisy dają mu większą swobodę działania, gdyż może on podejmować cały szereg akcji bez ubiegania się o zgodę rady administracyjnej”. Vernier-Pallier, La réglementation des usines Renault devant la concurrence, jak wyżej, strona 99—100.

4) Porównaj B. Chenot — Direction et controle des entreprises nationalisées, Travaux du 3-ème colloque des Facultés de Droit, Le fonctionnement des entreprises nationalisées en France, Paris, Librairie Dalloz, 1956, strona 151 i następną.

jednak sądzić, że wszystkie ceny na produkty i usługi wytwarzane w sektorze państwowym podlegają decyzjom administracji państwowej. Przedsiębiorstwa państwowe we Francji mają do czynienia z trzema zasadniczymi typami cen — z cenami ustalonymi przez państwo (albo niekiedy przez międzynarodowe, ponadpaństwowe organizacje gospodarcze w rodzaju Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali — CECA), z cenami zatwierdzanymi przez państwo na wniosek przedsiębiorstw lub ich organizacji oraz z cenami wolnorynkowymi, kształtującymi się swobodnie w wyniku konkurencji sektora państwowego i sektora prywatnego. Do pierwszej grupy cen należy zaliczyć ceny paliw mineralnych, energii elektrycznej, nawozów azotowych, soli potasowych, gazu (tylko w okręgu paryskim) oraz taryfy w transporcie morskim na linii atlantyckiej. Do grupy drugiej zaliczają się ceny gazu ziemnego, taryfy w transporcie kolejowym i taryfy w transporcie lotniczym. Pozostałe ceny towarów i usług zaliczają się do grupy cen wolnorynkowych.

Politykę państwa w zakresie cen ustalanych bezpośrednio i zatwierdzanych przez jego organa ilustruje następujące zestawienie porównawcze⁷⁾:

Wskaźnik cen przy bazie 100 = średni poziom cen roku 1938.

Tab. 4

	Rok 1945	Rok 1956	Rok 1957
Ceny detaliczne w Paryżu	2.429	2.475	2.541
Ceny hurtowe	2.510	2.621	2.769
Węgiel loco kopalnia	2.753	2.621	2.769
Energia elektryczna, oświetleniowa	862	832	906
Energia elektryczna, inne zastosowanie	938	938	1.041
Gaz w Paryżu	2.040	1.979	1.958
Nawozy azotowe	1.373	1.387	1.387
Osobowe taryfy kolejowe	2.040	2.035	2.025
Towarowe taryfy kolejowe	1.765	1.760	1.795
Taryfy przejazdów w metro	1.540	1.540	1.540

Z powyższego zestawienia wynika, że — z wyjątkiem jednego przypadku węgla — ceny ustalane i zatwierdzane przez państwo kształtowały się znacznie poniżej wskaźnika cen przeciętnych. Z tego stanu rzeczy korzystali odbiorcy towarów i usług, którymi są przede wszystkim prywatne przedsiębiorstwa i — w znacznie mniejszym stopniu — ludność. Chociaż taka właśnie polityka cen uzasadniana była koniecznością zwalczania inflacji, to nie ulega wątpliwości, że niezależnie od jej intencji, bezpośrednim jej skutkiem była deficytowość sektora państwowego, przy czym deficyty przedsiębiorstw państwowych były równoznaczne z subwencjami dla przedsiębiorstw prywatnych, korzystających z nieuzasadnionych, niskich taryf kolejowych, energii elektrycznej itd. Fakt ten jest zresztą wyraźnie podkreślany w literaturze francuskiej⁸⁾.

Oczywiście, że w takiej sytuacji, gdy rządowa polityka cen powoduje deficytowość przedsiębiorstw państwowych, powstaje zagadnienie sfinansowania

wynikłych strat, zagadnienie odpowiedzialności finansowej za niekorzystne dla przedsiębiorstw decyzje dotyczące cen. Zagadnienie to — niezmiernie ważne dla ustalenia prawidłowego systemu finansowania przedsiębiorstw — nie jest we Francji rozwiązane w sposób jednolity, a niekiedy nie jest rozwiązane wcale, nie jest w ogóle postawione w przepisach regulujących gospodarkę finansową takiego czy innego przedsiębiorstwa. Jaskrawym przykładem gałęzi gospodarki o dużym znaczeniu w ekonomice całego kraju, w której pomimo deficytowości zagadnienie finansowania strat nie zostało rozstrzygnięte — jest przemysł węglowy. Korzystał on z subwencji budżetowych w latach 1947—1948, kiedy to wynikły straty na skutek obniżenia cen. W latach 1949—1951 gospodarka przemysłu węglowego była zrównoważona. Poczynając od roku 1952 przemysł ten pracuje z deficytem, a straty wykazywane corocznie są po prostu aktywowane w bilansach i nie podlegają jakimkolwiek pokryciu, osiągając na koniec 1957 roku imponującą kwotę 102 miliardów franków. Jeżeli nie doprowadziło to do katastrofy finansowej i niewypłacalności przemysłu węglowego, to fakt ten należy zawdzięczać tylko tej okoliczności, że straty pokrywane są z nadwyżką przez fundusz amortyzacyjny, który tylko częściowo jest wykorzystywanych w tych warunkach dla otworzenia majątku trwałego, a w części pozostałej zużywany jest na pokrywanie bieżących wydatków eksploatacyjnych. Prowadzi to do postępującej dekapitalizacji przemysłu węglowego. Inna sprawa, że rozwiązanie tego problemu jest szczególnie trudne, gdyż rząd francuski ma w tym przypadku związane ręce przez umowy z innymi krajami Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali, zakazującymi jakiegokolwiek subwencjonowania przemysłu w myśl zasady niczym nie skrupowanej konkurencji w jednakowych warunkach dla wszystkich partnerów.

W innych przypadkach niekorzystne dla przedsiębiorstw decyzje administracji państwowej dotyczące cen pociągają za sobą obowiązek pokrywania strat wynikających z tego tytułu. Następuje to w drodze dotacji budżetowych, przy czym mogą to być albo dotacje globalne wyliczone w taki czy inny sposób w oparciu o ogólny wynik działalności przedsiębiorstwa, albo też dopłaty do jednostki produkcji czy usługi. Metoda dotacji globalnych znajduje zastosowanie w transporcie kolejowym i w transporcie morskim, metoda druga — przynajmniej w założeniu — w transporcie lotniczym. Zgodnie z ustawą z roku 1937 Towarzystwo Kolei Żelaznych (SNCF) powinno corocznie przedstawić rządowi swój zrównoważony budżet. Jeżeli budżet nie może być zrównoważony przy aktualnym poziomie taryf, wraz z budżetem przedstawiony być musi projekt podwyższenia taryf do poziomu zapewniającego pokrycie wszystkich planowanych kosztów. Jeśli dla takich czy innych przyczyn rząd nie zechce zatwierdzić podwyższenia taryf, to jest on obowiązany do pokrycia całej, wynikającej z tego tytułu, straty. W praktyce subwencje takie są udzielane corocznie. W roku 1956 wyniosły one przykładowo 59,9 miliarda franków, a w roku 1957 — 22 miliardy franków⁹⁾.

⁷⁾ Na podstawie „Rapport sur la situation économique et financière des entreprises nationalisées du secteur industriel et commercial au cours des exercices 1956—1957”, Paris 1958, Librairie Nationale (opracowanie Ministerstwa Finansów — Komisja Koordynacji i Przedsiębiorstw Znacjonalizowanych).

⁸⁾ Porównaj G. Lasserre — Aspects économiques des nationalisations françaises, Travaux du 3-ème colloque... loc. cit. strona 35.

⁹⁾ Nie oznacza to, że w roku 1957 wyniki kolei były lepsze niż w roku 1956. Strata została obniżona sztucznie przez zniesienie istniejącego w latach poprzednich ryczałtu wpłacanego do budżetu z tytułu zużycia dróg oraz podatku od usług. W warunkach porównywalnych wyniosłaby ona 75 miliardów franków.

W przypadku transportu morskiego system subwencji jest nieco inaczej pomyślany. Dla linii korsykańskiej ustalona jest ryczałtowa suma subwencji w wysokości 225 milionów franków rocznie, niezależnie od wyniku działalności przedsiębiorstwa przewozowego (Messageries Maritimes). Natomiast w przypadku linii północnoatlantyckiej (obsługiwanej przez Compagnie Générale Transatlantique — CGT) subwencja pokrywa całą stratę przedsiębiorstwa plus połowę różnicy pomiędzy jednym miliardem franków a faktycznym wynikiem przedsiębiorstwa. W ten sposób subwencje ustają dopiero wtedy, gdy zysk bilansowy przekroczy jeden miliard franków.

Dotacje dla przedsiębiorstwa transportu lotniczego (Air France) w zasadzie mają być przyznawane w tych przypadkach, gdy utrzymuje ono połączenia nierentowne, ale niezbędne ze względów politycznych czy prestiżowych. Wysokość dopłat ma być ustalana w zależności od tras i ilości połączeń. Zasada ta jednak nie była nigdy zrealizowana, gdyż brak jest kalkulacji kosztów dla poszczególnych linii i ewidencji nakładów faktycznie ponoszonych na różnych liniach. W efekcie dotacje były zawsze w ten sposób wyliczane, ażeby pokryć całą stratę przedsiębiorstwa.

Wszystkie wymienione rodzaje subwencji wykazane są w rachunkowości przedsiębiorstw nie jako operacje finansowe, mające na celu pokrycie wyników strat, lecz jako normalne dochody eksploatacyjne, poprawiające wyniki działalności przedsiębiorstw. W ten sposób w ewidencji ulegają zaciemnieniu faktyczne wyniki działalności. Jednak mimo tych operacji całość przedsiębiorstw skomercjalizowanych i spółek mieszanych we Francji wykazuje deficyty, które na przykład w roku 1956 przy obrocie wynoszącym 2.064 miliardy franków wyniosły około 79 miliardów franków¹⁰).

Te niekorzystne wyniki finansowe sektora państwowego spowodowane są nie tylko wspomnianą polityką cen. Także koszty własne w przedsiębiorstwach państwowych w wielu przypadkach kształtują się inaczej niż w przedsiębiorstwach prywatnych.

Wskazuje się często, że przedsiębiorstwa państwowe ponoszą wyższe ciężary z tytułu dodatkowych świadczeń w naturze i w pieniądzu na rzecz pracowników, niż to ma miejsce w przedsiębiorstwach prywatnych. Przeciwnie w całej gospodarce francuskiej (poza rolnictwem) świadczenia te wynoszą około 40% płac, podczas gdy w Towarzystwie Kolei, w przemyśle węglowym i w elektrowniach wynoszą one 80% płac, a więc dwa razy więcej¹¹). Sytuacja taka obniża więc rentowność sektora państwowego. Nie we wszystkich jednak przypadkach specyficzne kształtowanie się kosztów obniża tę rentowność. Często decyzje administracji państwowej, pociągające za sobą podwyższenie kosztów własnych, rekompensowane są dotacjami budżetowymi. Tak na przykład rząd francuski, nakładając na Air France obowiązek zakupu nieekonomicznych samolotów własnej produkcji równocześnie przy zakupie każdego samolotu udziela subwencji zryczałtowanej w

wysokości 70 milionów franków na pokrycie różnicy kosztów eksploatacji.

Innym przykładem „regulowania” przez budżet kosztów przedsiębiorstw państwowych jest sprawa kosztów utrzymania sieci kolejowej. Przy transporcie drogowym i wodnym śródlądowym koszty utrzymania drogi obciążają budżet, a przewoźnik może w nich tylko partycypować przez jakieś podatki (na przykład w cenie paliwa) czy opłaty. Ażeby zrównać warunki pracy kolei z warunkami przedsiębiorstw transportu drogowego i wodnego wprowadzono zasadę, że koszty utrzymania sieci kolejowej pokrywane są z budżetu, a przedsiębiorstwo SNCF, prowadzące eksploatację kolei opłaca tylko roczny ryczałt za korzystanie z dróg żelaznych (ostatnio zresztą ryczałt ten został zniesiony przez kompensatę z dotacją na pokrycie strat, tak zwany subvention d'équilibre). Oczywiście, że taki system finansowania części kosztów utrudnia orientację w faktycznej rentowności przedsiębiorstwa.

Dla ustalenia rezultatów gospodarki finansowej przedsiębiorstw dla budżetu państwa należy uwzględnić nie tylko subwencje wypłacane przez budżet, wliczane do dochodów przedsiębiorstw, lecz także figurujące w kosztach przedsiębiorstw płatności wnoszone do budżetu, przede wszystkim w formie podatków. Podstawowym obciążeniem dla wszystkich przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych (zarówno państwowych jak i prywatnych) jest we Francji podatek obrotowy, zwany podatkiem od produkcji czystej (taxe sur la valeur ajoutée). Jest on opłacany od całości obrotu zasadniczo w wysokości 19,5% (istnieje przy tym wiele zniżek — tak na przykład stopa podatku dla paliw stałych, wody gazu, nawozów sztucznych i innych — wynosi tylko 10%), przy czym do należnego podatku potrąca się zaliczony na fakturach dostawców podatek od zakupionych do produkcji materiałów i energii. W ten sposób w zasadzie wartość przeniesiona nie jest opodatkowana, a opodatkowuje się tylko produkcję czystą.

Nie wchodząc w konstrukcję tego podatku, która powoduje wiele komplikacji i niejasności, należy stwierdzić, że wobec stosowania obniżonych stawek w odniesieniu do większości produktów przedsiębiorstw państwowych wpływy z tego tytułu nie pokrywają udzielanych przez budżet dotacji, tak że ostateczny efekt finansowy netto wszystkich przedsiębiorstw skomercjalizowanych i spółek mieszanych jest dla budżetu Francji ujemny. Ujemne wyniki finansowe gospodarki przedsiębiorstw państwowych są tym wyraźniejsze, że przedsiębiorstwa prywatne, opłacając te same podatki (a w wielu przypadkach nawet wyższe) osiągają pokaźne zyski. Należy jednak pamiętać, że to wszystko dzieje się w warunkach specyficznej polityki cen i kosztów rządu francuskiego, polityki niekorzystnej dla przedsiębiorstw państwowych.

Deficytowość sektora państwowego jako całości nie wyklucza możliwości osiągania zysków przez poszczególne przedsiębiorstwa. Zagadnienie podziału zysku przedsiębiorstw państwowych jest uregulowane w niemniej zróżnicowany sposób, niż wyżej omówione zagadnienie finansowania strat. Bez ryzyka popełnienia błędu można powiedzieć, że we Francji nie ma dwóch przedsiębiorstw państwowych, w których zyski byłyby dzielone w jednakowy sposób. Ramy niniejszego artykułu nie pozwalają na omówienie

¹⁰) Porównaj „Rapport sur la situation économique et financière des entreprises nationalisées du secteur industriel et commercial...”, loc. cit.

¹¹) Porównaj Monique Maillet-Chassagne, opus cit., strona 116 i następne.

nie wszystkich możliwych sposobów dokonywania podziału zysku we francuskich przedsiębiorstwach państwowych. Możemy się zająć w tym miejscu tylko kilkoma zagadnieniami, najważniejszymi i najbardziej charakterystycznymi dla tego systemu.

Do udziału w zyskach przedsiębiorstw państwowych pretendować mogą cztery podmioty: budżet państwa, byli właściciele przedsiębiorstwa samo i jego załoga. W żadnym z przedsiębiorstw państwowych nie spotykamy się z uczestnictwem jakiegoś innego podmiotu w podziale zysku, ale też nie w każdym przypadku wszystkie wymienione jednostki uczestniczą w podziale zysku.

Najczęściej spotykaną formą udziału budżetu państwa w podziale zysku przedsiębiorstw państwowych jest forma podatkowa, podatek od spółek (*taxe sur les sociétés*). Obciąża on wszystkie spółki akcyjne o charakterze mieszanym a także niektóre przedsiębiorstwa państwowe skomercjalizowane. Tak na przykład podatek ten opłacają zakłady Renault, ale nie opłaca go przemysł węglowy, mimo że jedno i drugie zakłady należą do tej samej grupy „przedsiębiorstw państwowych o charakterze przemysłowym i handlowym”. Obciążenie tym podatkiem nie jest uregulowane w sposób jednolity i zależy od postanowień zawartych w statucie przedsiębiorstwa. Podatek od spółek jest podatkiem typu dochodowego, obciąża on dochód netto przedsiębiorstwa, stanowiący podstawę opodatkowania. Opodatkowanie ma charakter proporcjonalny (co się na ogół rzadko spotyka w podatkach dochodowych, opartych we wszystkich prawie współczesnych państwach na zasadzie progresji), przy czym stopa podatkowa wynosi obecnie 41,1%. Była ona kilkakrotnie podnoszona, tak na przykład w roku 1957 wynosiła jeszcze 38% zysku.

Statuty przedsiębiorstw państwowych przewidują często także inną formę udziału budżetu w zyskach, formę opartą na specjalnych postanowieniach statutu, a nie na ogólnych zasadach podatkowych, obowiązujących przedsiębiorstwa prywatne i niektóre wyżej wspomniane przedsiębiorstwa państwowe. Tak na przykład dekret z dnia 16.I.1947 roku, ustalający statuty Centralnego Zarządu Przemysłu Węglowego (*Charbonnages de France*) i zjednoczeń (*Houillères de bassins*)¹²⁾ przewiduje, że w zjednoczeniach (które mają charakter przedsiębiorstw, podczas gdy wchodzące w ich skład poszczególne kopalnie są zakładami wyposażonymi w pewną autonomię techniczno-administracyjną, ale nie są samodzielnymi jednostkami ekonomicznymi) wpłaca się do budżetu część zysku, pozostała po opłaceniu przypadającej na dany rok kwoty należności dla byłych właścicieli, po odpisaniu jednej piątej reszty na cele socjalne dla pracowników i po utworzeniu funduszu rezerwowego i funduszu na inwestycje. Przepis ten ma oczywiście tylko znaczenie teoretyczne, gdyż jak wyżej było wspomniane — przemysł węglowy we Francji wykazuje od wielu lat poważne deficyty.

Statut zakładów Renault przewiduje, że zysk przedsiębiorstwa po opłaceniu podatku od spółek i dokonaniu odpisów na rezerwy, dzielony jest w równych częściach pomiędzy budżet i personel. Wpłaty do budżetu z tego tytułu wyniosły w roku 1956 —

750 milionów franków, a w roku 1957 — jeden miliard franków. Należy podkreślić, że w przypadku zakładów Renault budżet uczestniczy w zysku dwukrotnie, raz w formie podatku od spółek, drugi raz w formie przelewu części zysku. Jest to sytuacja wyjątkowa, nie spotykana w innych przedsiębiorstwach, będąca zresztą źródłem niezadowolenia personelu tych zakładów.

Udział byłych właścicieli w zyskach przedsiębiorstw spotykamy w tych przypadkach, gdy chodzi o przedsiębiorstwa znacionalizowane na zasadzie odszkodowania dla poprzednich właścicieli. Ta forma nacjonalizacji zastosowana była na przykład w przypadku przemysłu węglowego czy banków. W wyniku nacjonalizacji dawni właściciele akcji przedsiębiorstw przejętych na własność państwa otrzymali w zamian za nie obligacje długoterminowe, podlegające wykupowi w największej ilości przypadków w ciągu 40 lat. Wartość obligacji ustalana była według kursu akcji w okresie przed nacjonalizacją, w przypadku przemysłu węglowego, jako średni kurs z ostatniego kwartału, w przypadku banków, jako średni kurs z ostatniego roku.

Obligacje są oprocentowane, przy czym zarówno odsetki jak i wykup odpowiedniej części obligacji w danym roku ma następować z zysku przedsiębiorstwa, co właśnie stanowi formę udziału byłych właścicieli w tym zysku. Oczywiście, zagadnienie to może występować tylko w tych zakładach, gdzie miało miejsce wywłaszczenie i to wywłaszczenie odpłatne. Zagadnienie to nie występuje w przedsiębiorstwach, które przeszły na własność państwa w trybie konfiskaty (na przykład zakłady Renault), jak również w mieszanych spółkach akcyjnych, w których byli właściciele są posiadaczami części akcji i otrzymują udziały w zyskach w postaci dywidendy.

Udział samego przedsiębiorstwa w wygośpodarowanym zysku realizuje się przez tworzenie różnorodnych funduszy i rezerw, o rozmaitym przeznaczeniu. I na tym odcinku trudno doszukać się jakiegś jednolitości rozwiązań czy wspólnej koncepcji w obowiązujących przepisach i praktyce francuskich przedsiębiorstw państwowych. W mieszanych spółkach akcyjnych sprawa jest określona przepisami kodeksu handlowego, które regulują zasady tworzenia rezerw i wypłaty dywidend. Tam jednak, gdzie przepisy kodeksu handlowego nie obowiązują, a więc w przedsiębiorstwach skomercjalizowanych, spotykamy się z bardzo różnymi rozwiązaniami. Najczęściej z zysku przedsiębiorstw tworzy się fundusz rezerwowy, powiększający kapitał zakładowy przedsiębiorstwa i wykorzystywany dla pokrywania ewentualnych strat. Wysokość odpisów na ten fundusz jest zazwyczaj określona tylko minimalnym procentem. Tak na przykład według statutu zakładów Renault rezerwa ta nie może być niższa niż 5% zysku przeznaczanego do podziału (po opłaceniu podatku dochodowego). Poza tym minimalnym odpisem dyrekcja przedsiębiorstwa może jednak proponować odpis wyższy. W zakładach Renault przy zysku do podziału za rok 1956 w sumie 2.680 milionów franków utworzono rezerwę minimalną w wysokości 134 miliony franków i jeden miliard franków dodatkowo, a przy zysku do podziału za rok 1957 w kwocie 3.839 milionów franków rezerwy wyniosły odpowiednio 192 i 1.650 milionów franków. Propozycje dyrekcji co do utworzenia rezerw, wysokości wpłaty do budżetu i udziału personelu w zyskach zatwier-

¹²⁾ Porównaj M. Ventenant — *L'expérience des nationalisations*, Paris 1947, strona 135.

dają ministrowie przemysłu i handlu oraz minister finansów.

W przemyśle węglowym statut zjednoczeń przewiduje tylko, że z zysku tworzony będzie fundusz rezerwowy i fundusz inwestycyjny, ale nie określa wysokości odpisów na te fundusze, pozostawiając sprawę ich wydzielenia propozycji dyrekcji i decyzji organizacji nadrzędnej — Charbonnages de France. W niektórych przypadkach, jak na przykład w przedsiębiorstwach energii elektrycznej (Electricité de France) i w przemyśle gazowniczym (Gaz de France) przewiduje się tworzenie z zysku nie tylko zdecentralizowanych funduszy w poszczególnych przedsiębiorstwach, lecz także funduszy scentralizowanych, pozostających w zarządzie odpowiednich central. Z funduszy scentralizowanych może być finansowana budowa nowych przedsiębiorstw lub też mogą być udzielane pożyczki inwestycyjne przedsiębiorstwom istniejącym.

Podział zysków przez zjednoczenia czy innego rodzaju centrale branżowe przedsiębiorstw przybiera nie tylko forme scentralizowanych funduszy inwestycyjnych. W przypadku przemysłu węglowego mamy do czynienia z redystrybucją zysków dla kompensaty różnic kosztów własnych wydobycia węgla w poszczególnych zagłębiach różnic wynikających z odmiennych warunków naturalnych i poziomu technicznego.

Bezpośredni udział pracowników przedsiębiorstw w zyskach nie jest instytucją często spotykaną. W przedsiębiorstwach o większym znaczeniu z instytucją taką spotykamy się tylko w przypadku zakładów Renault. W przemyśle węglowym statut zjednoczeń przewiduje przeznaczenie jednej piątej zysku na tworzenie funduszy socjalnych dla załogi, które jednak nie mogą być dzielone w formie nagród czy premii. Postanowienie to ma czysto teoretyczny charakter wobec deficytowości tej gałęzi gospodarki narodowej. Ten brak udziału załóg w zyskach w innych przedsiębiorstwach nie oznacza, że nie istnieją tam bodźce materialnego zainteresowania pracowników wynikami działalności przedsiębiorstwa. Bodźce te przybierają formę różnorodnych premii, przy czym system premiowania bywa często bardzo skomplikowany, tak dalece, że wstrzymuje porównanie z naszą praktyką sprzed kilku lat.

I tak na przykład w przemyśle węglowym wypłacana jest premia miesięczna za wydajność w wysokości stałej, wynoszącej dwa tysiące franków. Pomniejszana ona jest o 60 franków za każdy nieusprawiedliwiony dzień nieobecności w pracy. Ostatnio premia ta została zastąpiona przez premię dzienną w wysokości 80 franków za efektywnie przepracowany dzień. Ponadto wypłacana jest premia roczna, której wysokość za rok 1956 wyniosła 6 tysięcy franków. Dalej wypłacana jest premia tygodniowa za wydajność pracy, której stopa procentowa określona jest wzorem $8 + 0,02(r - 1050)$, gdzie r oznacza wydobyte węgla w kilogramach na dniówkę. Stopę tę powiększa się jeszcze o czynnik $0,65(8,5-a)$, gdzie a oznacza procent nieusprawiedliwionej nieobecności w pracy. Personel techniczny przemysłu węglowego ma prawo do specjalnych premii, ustalanych kwotowo przez Charbonnages de France.

Premie różnego rodzaju są też stosowane w innych przedsiębiorstwach państwowych. Premie te wynoszą przeciętnie od 9—10% płac podstawowych

(na przykład przemysł węglowy, SNCF), do 25 — 30% tych płac (na przykład w zakładach azotowych ONIA). W zakładach Renault część zysku do podziału pomiędzy personel stanowi zaledwie około 1,5% funduszu płac.

Deficytowość większości przedsiębiorstw państwowych i specyficzne zasady podziału zysku w przedsiębiorstwach rentownych tworzą sytuację, w której własne fundusze przedsiębiorstw państwowych we Francji nie mogą odgrywać istotnej roli w finansowaniu ich rozwoju. Z konieczności rozwój ten musi się opierać przede wszystkim na wykorzystywaniu funduszy obcych. Francuski system finansowy daje przedsiębiorstwom wiele możliwości uzyskiwania takich funduszy w rozmaitych formach. Zachowując kolejność ich znaczenia jako źródeł finansowania działalności przedsiębiorstw uszeregować możemy je następująco:

- 1) emisja obligacji na rynku finansowym,
- 2) pożyczki ze specjalnych funduszy państwowych (głównie z Funduszu Rozwoju Ekonomicznego i Socjalnego),
- 3) średnioterminowy kredyt bankowy,
- 4) pożyczki z wyspecjalizowanych instytucji kredytowych,
- 5) krótkoterminowy kredyt bankowy,
- 6) kredyt handlowy.

Oczywiście w przypadku takiego czy innego przedsiębiorstwa państwowego to ogólne uszeregowanie może być niewłaściwe, gdyż wykorzystywanie tych źródeł finansowania w jego specyficznych warunkach może następować w innych proporcjach.

Emisja obligacji długoterminowych pożyczek na rynku finansowym jest dość dogodną formą finansowania przedsiębiorstw. Jest ona wykorzystywana przede wszystkim dla finansowania inwestycji, ale nie tylko dla tego celu, gdyż wobec braku rozdziału finansowania działalności inwestycyjnej i eksploatacyjnej trudno jest niekiedy powiedzieć z jakich źródeł sfinansowano inwestycje a z jakich przyrost zapasów. Jednak w przypadku, gdy kwoty zaciąganych pożyczek przekraczają rozmiary inwestycji można z całą pewnością powiedzieć, że stały się one źródłem tworzenia nie tylko kapitału trwałego, lecz także kapitału obrotowego.

Pożyczki obligacyjne zaciągane są na różne terminy i przy różnym oprocentowaniu, w zależności od aktualnych warunków rynku finansowego. Emisja tych pożyczek w wielu przypadkach zależna jest od zgody instytucji nadrzędnej przedsiębiorstwa (na przykład w przemyśle węglowym — od zgody Charbonnages de France. Dla EdF i GdF stworzono specjalną instytucję finansową — Caisse Nationale d'Equipement de l'Electricité et du Gaz, która między innymi kontroluje i koordynuje emisję obligacji pożyczek przez przedsiębiorstwa). Ponadto każda emisja na kwotę przekraczającą 100 milionów franków wymaga zgody ministra finansów, który w ten sposób reguluje operacje na rynku finansowym. Udział obligacji przedsiębiorstw państwowych w wartości wszystkich papierów ulokowanych na rynku finansowym w roku 1957 wyniosła około 20%¹³⁾. W kwocie bezwzględnej wartość tych obligacji wyniosła 139 miliardów franków.

¹³⁾ Deuxième Rapport du Conseil de Direction du Fond de développement Economique et Social — Statistiques et Etudes Financières Nr 100/57.

Pożyczki z Funduszu Rozwoju Ekonomicznego i Socjalnego (Fond de Développement Economique et Social) stanowi główne źródło realizacji planów inwestycyjnych. Udział ich w finansowaniu inwestycji — chociaż z tendencją zmniejszającą się — utrzymuje się jeszcze w granicach około 50% całości nakładów, a w przypadku przedsiębiorstw państwowych jest jeszcze wyższy. Jeżeli mimo to postawiliśmy pożyczki te na drugim miejscu za emisją obligacji, to tylko z uwagi na to że można mieć uzasadnione wątpliwości czy forma pożyczki odpowiada w tym przypadku istotnej ekonomicznej treści danej operacji finansowej. Pożyczki te najczęściej są faktycznie bezzwrotne, a w niektórych przypadkach formalnie też zostały zmienione na dotacje, powiększając kapitał przedsiębiorstw. Przez taką konwersję pożyczek z tego funduszu kapitał własny przemysłu węglowego został powiększony w roku 1957 o 265 miliardów franków, kapitał przemysłu gazowniczego o 70 miliardów franków, a kapitał elektrowni państwowych o 315 miliardów franków¹⁴⁾.

Jak się wydaje także dalsze operacje tego rodzaju są nieuniknione, a co za tym idzie — rzeczzone „pożyczki” należy raczej uznać za źródło tworzenia funduszy własnych a nie funduszy obcych przedsiębiorstw państwowych. Średnioterminowe kredyty bankowe wykorzystywane są również na finansowanie inwestycji lub — jak w przypadku przemysłu węglowego — na finansowanie robót przygotowawczych do wydobywania. Kwota nowo uruchomionych kredytów średnioterminowych wyniosła w roku 1957 ponad 500 miliardów franków, co stanowi około 12% całości środków wydatkowanych na inwestycje. Udział przedsiębiorstw państwowych w całości nowo uruchamianych kredytów średnioterminowych wynosi ponad 20%, a więc jest wyższy od udziału tych przedsiębiorstw w całości produkcji gospodarki francuskiej i wyższy także od udziału inwestycji realizowanych przez przedsiębiorstwa państwowe w całości nakładów inwestycyjnych (15,2%), co świadczyłoby o pewnym uprzywilejowaniu przedsiębiorstw państwowych w polityce kredytowej banków.

Pożyczki wyspecjalizowanych instytucji finansowych (Credit Foncier, Credit National, Caisse des Dépôts i inne) osiągają niemal rozmiary średnioterminowych kredytów bankowych. Te instytucje finansowe udzielają pożyczek na finansowanie inwestycji, gromadząc środki pieniężne z lokat swoich klientów, z operacji na rynku finansowym, a także z lokat funduszy budżetowych. W ten sposób instytucje te wykorzystywane są jako aparat do rozprowadzania kredytów na cele inwestycyjne, kredytów pochodzących ze środków budżetowych. Pożyczki wyspecjalizowanych instytucji finansowych docierają przede wszystkim do przedsiębiorstw prywatnych, zwłaszcza drobnych. Przedsiębiorstwa państwowe korzystają z nich w niewielkim stopniu.

Bankowy kredyt krótkoterminowy, jako źródło finansowania obrotu, udzielany jest w dwóch zasadniczych formach — dyskonta weksli i kredytu w rachunku bieżącym dla przezwyciężenia chwilowych trudności płatniczych przedsiębiorstw (facilités de caisse). Rola krótkoterminowych kredytów bankowych w finansowaniu francuskich przedsiębiorstw państwowych jest uderzająco skromna i stoi w dużej

dysproporcji w stosunku do wykorzystania przez nie kredytu handlowego. Tak na przykład zakłady Renault korzystają z bankowych kredytów krótkoterminowych tylko w stopniu minimalnym, w granicach zaledwie kilku milionów franków, podczas gdy ich środki na rachunkach bankowych na koniec roku 1956 osiągnęły kwotę ponad 12 miliardów franków, na koniec roku 1957 ponad 17 miliardów franków, a wykorzystanie kredytu handlowego wyrażało się odpowiednio w kwotach ponad 38 i ponad 51 miliardów franków. W przemyśle węglowym wykorzystanie kredytu handlowego przewyższa niemal trzy i półkrotnie wykorzystanie krótkoterminowych kredytów bankowych (według bilansu na koniec roku 1957). Ten stan rzeczy można częściowo tłumaczyć polityką kredytową banków francuskich, które w omawianym okresie mocno ograniczały rozmiary akcji kredytowej dla zwalczania objawów inflacji. Znalazło to między innymi wyraz w obniżeniu kontyngentów redyskonta przez Bank Francji i w kilkukrotnym podnoszeniu stopy procentowej. Od restrykcji tych wolne były tylko kredyty średnioterminowe, które Bank Francji refinansował bez ograniczeń.

Powyższy krótki przegląd najważniejszych zagadnień związanych z zarządzaniem i finansowaniem przedsiębiorstw państwowych we Francji daje podstawę do sformułowania ogólnego wniosku, że mimo znaczenia sektora państwowego w całej gospodarce francuskiej nie wypracowano tam dotąd czegoś, co można by nazwać systemem zarządzania i systemem finansowym tych przedsiębiorstw. Sytuacja prawna i organizacyjna tych przedsiębiorstw jest niejasna, w wielu przypadkach stosuje się rozwiązania doraźne, niejednolite, opierające się na analogiach w stosunku do zasad obowiązujących przedsiębiorstwa prywatne. Jak stwierdza jeden z ekonomistów francuskich¹⁵⁾, „ustawodawstwo z roku 1946 przywiązywało wielką wagę do politycznej strony zagadnienia, mniejszą do strony ekonomicznej. Raczej mówiono o tym co jest niepożądane, niż o tym co być powinno”. Pewna część odpowiedzialności za ten brak systemu organizacyjnego i finansowego spada na teoretyków francuskich, którzy w niedostatecznym stopniu interesują się tym zagadnieniem¹⁶⁾. Mimo to należy stwierdzić, że techniczne wyniki działalności przedsiębiorstw państwowych są według oceny naukowców bardzo dobre¹⁷⁾. Jeżeli wyniki ekonomiczne, a zwłaszcza wyniki finansowe, są gorsze, to sytuacja ta jest w dużej mierze spowodowana niekorzystną dla przedsiębiorstw państwowych polityką cen rządu, a także — jak na przykład w przemyśle węglowym — okresowo powtarzającymi się trudnościami na rynku, momentami recesji. Mimo to doświadczenia kilkunastu lat gospodarki sektora państwowego we Francji wystarczyły dla przełamania

15) G. Lasserre, op. cit., strona 31.

16) „Przedsiębiorstwo państwowe odgrywa poważną, często zasadniczą rolę we współczesnym życiu gospodarczym. Ale analiza naukowa tej formy działalności pozostaje bardzo niedostateczna” — J. Meynaud — Etudes et document sur l'entreprise publique, Revue Economique Nr 3/57.

17) „Z punktu widzenia technicznego sektor publiczny pod względem wydajności i rozmiarów produkcji dokonał nadzwyczajnego postępu. czego nie można było oczekiwać od przedsiębiorstw prywatnych” G. Lasserre, ustęp cytowany.

14) Rapport sur l'évolution de la situation économique, loc. cit.

mitu o zasadniczej wyższości inicjatywy prywatnej nad gospodarką państwową¹⁸⁾.

Powstaje pytanie, jaka jest przyszłość sektora państwowego w gospodarce francuskiej. Zagadnienie to dosyć często pojawia się na łamach prasy i naukowych czasopism francuskich. Powszechna jest opinia, iż dokonana nacjonalizacja jest nieodwracalna¹⁹⁾. Ale

18) „Dzisiaj dowiedziono, że motor kapitalistyczny, lub ściślej mówiąc, to co doktryna uważa za ten motor, poszukiwanie zysku osobistego, nie jest niezbędny dla działania wielkiego przedsiębiorstwa”. J. Rivero — *Réflexions sur le fonctionnement des entreprises nationalisées*, Travaux du 3-ème colloque... ustęp cytowany, strona 401.

19) Za oficjalną można uznać opinię Komisji Weryfikacji Rachunkowości Przedsiębiorstw Państwowych: „W chwili, gdy po raz piąty komisja daje ogólny obraz sektora państwowego, jego pozycja w gospodarce francuskiej wydaje się ugruntowana, nie jest ona już poddawana w wątpliwość a przynajmniej nie została uszczuplona... Doświadczenie pokazuje... nieodwracalność nacjonalizacji”. *Commission de Vérification des Comptes des Entreprises Publiques — Cinquième Rapport d'Ensemble*. (Journal officiel annexe administrative, 27.II.1957).

też rzadko można się spotkać z propozycjami kontynuacji polityki nacjonalizacji, poza programami politycznymi niektórych odłamów socjalistów (program KPF, jako program przemian socjalistycznych we Francji nie może być uważany za program nacjonalizacji z zachowaniem dotychczasowych, kapitalistycznych stosunków produkcji). Stąd należy wnioskować, że sektor państwowy będzie się rozwijał drogą normalnego wzrostu ekonomicznego przedsiębiorstw istniejących i drogą tworzenia nowych przedsiębiorstw w takich gałęziach gospodarki, w których kapitał prywatny nie jest dopuszczany do udziału (na przykład energii jądrowej). Ale i dla takiego „normalnego” wzrostu uregulowanie zagadnień systemu finansowego jest koniecznością pilną.

Z. Fedorowicz

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

Regulamin organizacyjny I Oddziału Miejskiego NBP w Bielsku-Białej

Wprowadzone ostatnio „Przepisy organizacyjne dla oddziałów operacyjnych NBP” nałożyły na dyrektorów oddziałów obowiązek opracowania regulaminu organizacyjnego oddziału.

„Przepisy organizacyjne” ustalają tylko pewnego rodzaju ogólne ramy organizacji oddziału operacyjnego, natomiast regulamin organizacyjny powinien precyzować do pewnego stopnia szczegóły tej organizacji. Takie ujęcie sprawy jest wynikiem realizacji zasady decentralizacji decyzji w NBP. W danym przypadku chodzi o pozostawienie swobody dyrektorowi oddziału co do organizacji oddziału, oczywiście w ramach ujętych również pozostałymi przepisami i instrukcjami Banku, a nie tylko „Przepisami organizacyjnymi”.

Słuszności ujęcia zagadnienia w ten sposób nie trzeba już chyba dowodzić. Narzucanie jakiegś bliżej sprecyzowanej schematycznej organizacji oddziałowi terenowemu od góry — jak to już wykazała praktyka — jest posunięciem chybnym. Organizacja oddziału zależy od zakresu kompetencji oddziału, specyfiki jego klientów, specyfiki terenu, lokalu oddziału, jakości obsady personalnej, wyposażenia itp. Te okoliczności są najlepiej znane dyrektorowi oddziału terenowego, a zatem i słuszne jest obarczenie dyrektora obowiązkiem zorganizowania oddziału w szczegółach.

Opracowanie regulaminu jest niewątpliwie zadaniem trudnym, a przy tym wyjątkowo wielkiej wagi. Regulamin to coś w rodzaju statutu oddziału, od odpowiedniego ujęcia którego będzie w dużej mierze zależał sposób wykonywania zadań nałożonych na oddział.

Nie mamy większej praktyki w tym względzie. Sądzę więc, że celowe było podzielenie się pewnymi poglądami i doświadczeniami w tej sprawie. Poniżej podaję projekt regulaminu organizacyjnego naszego oddziału (I. Oddział Miejski w Bielsku-Białej).

W redakcji naszego regulaminu przebijają dwie zasadnicze tendencje, jedna — to podkreślenie zasady jednoosobowego kierownictwa z zastrzeżeniem decyzji dla dyrektora w sprawach organizacji, w sprawach kadrowych i repre-

zentacji na zewnątrz i druga — to umocnienie stanowiska bezpośredniego przełożonego, a więc kierownika zespołu czy też sekcji, przez zakreszenie dla niego szerokich kompetencji w zakresie kierowania podległą mu komórką jak i w zakresie spraw kadrowych.

Czy obie te tendencje są słuszne — jest to sprawa jeszcze również do rozważenia.

I. Zadania oddziału

1. Oddział wykonuje zadania ustalone w „Przepisach organizacyjnych dla oddziałów operacyjnych NBP”, wprowadzonych w życie zarządzeniem Prezesa Nr C/11 z dnia 27 kwietnia 1959 roku w zakresie przedsiębiorstw podległych następującym resortom i jednostkom centralnym;

Ministerstwo Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych (jednostki przemysłu terenowego)

Ministerstwo Handlu Wewnętrznego

Ministerstwo Komunikacji

Ministerstwo Łączności

Ministerstwo Gospodarki Komunalnej

Ministerstwo Zdrowia

Ministerstwo Kultury i Sztuki

Komitet Drobnej Wytwórczości

Centralna Rada Związków Zawodowych

Komitet do Spraw Turystyki

CRS „Samopomoc Chłopska”

„Społem” Związek Spółdzielni Spożywców

Centrala Spółdzielni Ogrodniczych

Związek Spółdzielni Mleczarskich

Centralny Związek Spółdzielczości Pracy

2. Okręg oddziału stanowi miasto Bielsko-Biała i powiat bielski, z wyjątkiem miasta Czechowice-Dziedzice.

3. Oddział jest oddziałem refinansującym inwestycje kredytowe, mające swą siedzibę w okręgu oddziału.

4. Oddział jest oddziałem zbiorczym dla okręgu planu kasowego, który stanowi powiat bielski, w zakresie planowania i sprawozdawczości.

II. Struktura organizacyjna oddziału

1. Podstawowe komórki organizacyjne oddziału stanowią:

Wydział kredytów	— 22 etaty
Wydział operacyjno-rachunkowy	— 37 etatów
Dział administracyjno-gospodarczy	— 13 etatów

2. W skład wydziału kredytów wchodzi następujące zespoły:

Zespół planowania (planowanie kasowe i bieżąca kontrola funduszu plac)	— 5 etatów
Zespół kredytów handlu i żywienia zbiorowego	— 7 etatów
Zespół kredytów przedsiębiorstw terenowych i komunalnych	— 5 etatów
Zespół kredytów spółdzielczości pracy	— 4 etaty

3. W skład wydziału operacyjno-rachunkowego wchodzi dwie sekcje; sekcja rachunkowości i sekcja skarbcowo-kasowa. Sekcja rachunkowości (25 etatów) podlega: księgowość syntetyczna (1 etat), księgowość analityczna (15 etatów) i zespół dysponentów rozliczeń (9 etatów). Księgowość budżetu oddziału jest prowadzona w stanowisku księgowości syntetycznej.

Sekcja skarbcowo-kasowa (11 etatów) obejmuje: skarbiec (2 etaty), kasy (3 etaty) i sortownię (6 etatów).

4. W skład działu administracyjno-gospodarczego (13 etatów) wchodzi 5 pracowników umysłowych i 8 pracowników fizycznych. Dział ten obejmuje: sekretariat (sprawy personalne, socjalne, zbiór przepisów, biblioteka), gospodarkę budżetową, zaopatrzenie materiałowe, archiwum i administrację budynku bankowego.

III. Zakres kompetencji pracowników na stanowiskach kierowniczych

1. Do decyzji dyrektora oddziału zastrzega się:

- zmiany w strukturze organizacyjnej oddziału;
- decyzje w sprawach personalnych (przyjmowanie, zwalnianie, awansowanie, nagradzanie, przesuwanie na inne stanowiska i karanie pracowników w zakresie przewidzianych ZP z dnia 12.7.1955 r. Nr. C/26. Decyzje dotyczące awansowania, nagradzania i karania są podejmowane po zasięgnięciu opinii czynnika związkowego;
- decyzje w sprawach kredytowych przyznanie kredytu, prolongata terminu płatności (przymusowa spłata zadłużenia przeterminowanego, ograniczenie kredytowania, podwyższone oprocentowanie). Decyzje te są podejmowane po wysłuchaniu opinii komisji kredytowej;
- interwencje w jednostkach nadrzędnych, organach władzy terenowej i instytucjach współpracujących z Bankiem. Poza tym dyrektor decyduje w sprawach zastrzeżonych do jego kompetencji w odnośnych przepisach i instrukcjach szczegółowych.

2. Zastępca dyrektora oddziału zastępuje dyrektora w razie jego nieobecności i w tym czasie decyzje zastrzeżone w punkcie 1 dla dyrektora podejmuje we własnym zakresie.

W czasie obecności dyrektora oddziału jego zastępca sprawuje kontrolę i nadzór nad działalnością wydziału operacyjno-rachunkowego i działu administracyjno-gospodarczego, z wyjątkiem spraw personalnych, zastrzeżonych do kompetencji dyrektora oddziału. Poza tym zastępca dyrektora prowadzi kancelarię spraw tajnych.

3. Naczelnicy wydziałów kierują pracą podporządkowanych im wydziałów, kontrolują jej przebieg i odpowiadają za jej prawidłowe wykonanie.

4. Do obowiązków naczelnika wydziału kredytów w szczególności należy:

- koordynacja pracy wydziału, a przede wszystkim ustalanie zakresu stałej pracy — w porozumieniu z kierownikami zespołów — dla każdego stanowiska pracy;
- zestawianie ogólnego planu pracy wydziału na każdy kwartał,
- stawianie wniosków kredytowych oraz wniosków co do stosowania środków oddziaływania w stosunku do przedsiębiorstw prowadzących nieprawidłową gospodarkę;
- analiza sprawozdawczości i materiałów analitycznych wydziału oraz wyciąganie wniosków z tej analizy dla kierunku pracy wydziału;
- zestawianie planów okresowej kontroli wewnętrznej pracy wydziału oraz dokonywanie tej kontroli w zasadniczej mierze we własnym zakresie;
- zestawianie planów szkolenia wydziału, prowadzenie szkolenia na szczeblu wydziału oraz czuwanie nad szkoleniem prowadzonym w zespołach;
- prowadzenie narad roboczych z kierownikami zespołów i z całym wydziałem;
- udział w konferencjach z przedsiębiorstwami wykazującymi poważniejsze nieprawidłowości w gospodarce finansowej;
- udział w inspekcjach w przedsiębiorstwach w przypadkach zagrożenia spłacalności kredytów bankowych czy też w przypadkach szczególnego zainteresowania Banku przedsiębiorstwem ze względu na rozmiar zaangażowanych w jego gospodarce kredytów;
- udział w konferencjach gospodarczych na zewnątrz Banku, dotyczących jednostek obsługiwanych przez oddział, organizowanych przez organa władzy terenowej czy też instytucje i organizacje współpracujące z Bankiem;
- opiniowanie wniosków personalnych, stawianych przez kierowników zespołów, jak i wysuwanie tych wniosków we własnym zakresie;
- przyjmowanie reklamacji klientów, dotyczących pracy wydziału.

W razie nieobecności naczelnika wydziału zastępuje go kierownik zespołu planowania.

5. Do obowiązków naczelnika wydziału operacyjno-rachunkowego w szczególności należy:

- koordynacja pracy wydziału, a przede wszystkim ustalanie zakresu stałej pracy — w porozumieniu z kierownikami sekcji — dla każdego stanowiska pracy;
- ustalanie harmonogramu zasadniczych czynności wydziału;
- zestawianie planów okresowej kontroli wewnętrznej pracy wydziału oraz dokonywanie tej kontroli w zasadniczej mierze we własnym zakresie;
- zestawianie planów szkolenia wydziału, prowadzenie szkolenia na szczeblu wydziału oraz czuwanie nad szkoleniem prowadzonym w sekcjach;
- prowadzenie narad roboczych z kierownikami sekcji i z całym wydziałem;
- zwracanie szczególnej uwagi na prawidłowe i terminowe sporządzanie rachunkowych sprawozdań oddziałowych;
- czuwanie nad tym, aby budżet oddziału był realizowany możliwie najbardziej gospodarnie;
- stałe śledzenie, czy przepisy o zabezpieczeniu mienia bankowego są przestrzegane z całą skrupulatnością;
- stałe śledzenie, czy klienci oddziału są sprawnie obsługiwani;
- opiniowanie wniosków personalnych, stawianych przez kierowników sekcji jak i wysuwanie tych wniosków we własnym zakresie;
- przyjmowanie reklamacji klientów, dotyczących pracy wydziału.

W razie nieobecności naczelnika wydziału zastępuje go kierownik sekcji rachunkowości.

6. Kierownicy zespołów w wydziale kredytów i kierownicy sekcji w wydziale operacyjno-rachunkowym kierują pracą podporządkowanych im stanowisk pracy, kontrolują jej przebieg i odpowiadają za jej prawidłowe wykonanie.

7. Do obowiązków kierownika zespołu kredytów w wydziale kredytów w szczególności należy:

- koordynacja pracy zespołu, a przede wszystkim projektowanie zakresu stałej pracy poszczególnych pracowników zespołu;
- projektowanie planu pracy zespołu na każdy kwartał w porozumieniu z pracownikami zespołu w oparciu o wytyczne otrzymane od naczelnika wydziału;
- kontrolowanie wniosków kredytowych, sporządzanych przez pracowników zespołu, jak i projektowanie wspólnie z pracownikami środków oddziaływania w stosunku do przedsięwzięć prowadzących nieprawidłową gospodarkę;
- kontrola i analiza sprawozdań i materiałów analitycznych zespołu oraz wyciąganie wniosków z tej analizy dla nadania kierunku pracy zespołu;
- wykonywanie okresowej kontroli wewnętrznej pracy w zakresie zleconym przez naczelnika wydziału;
- prowadzenie szkolenia na szczeblu zespołu;
- udział w konferencjach z przedsiębiorstwami obsługiwanymi przez zespół;
- współudział w trudniejszych inspekcjach w przedsiębiorstwach obsługiwanych przez zespół;
- udział na zlecenie naczelnika wydziału w konferencjach gospodarczych na zewnątrz Banku;
- prowadzenie kontroli wytypowanych przez naczelnika wydziału przedsiębiorstw we własnym zakresie;
- stawianie wniosków personalnych;
- pilnowanie porządku w miejscu pracy zespołu oraz zgłaszanie potrzeb w zakresie materiałowego zaopatrzenia zespołu;

8. Do obowiązków kierownika zespołu planowania w wydziale kredytów w szczególności należy:

- koordynacja pracy zespołu, a przede wszystkim projektowanie zakresu stałej pracy poszczególnych pracowników zespołu;
- projektowanie planu pracy zespołu na każdy kwartał w porozumieniu z pracownikami zespołu w oparciu o wytyczne otrzymane od naczelnika wydziału;
- zestawianie wniosków do planu kasowego jak i sprawozdań z wykonania planu przy współudziale pracowników zespołu;
- utrzymywanie stałego kontaktu z komórkami organizacyjnymi oddziału, współdziałającymi przy realizacji planu kasowego, jak i z kierownikami komórek planowania oddziałów położonych na terenie bielskiego okręgu planu kasowego, którego celem jest prawidłowe wykonanie zadań nałożonych planem i prawidłowe zestawienie sprawozdawczości z tego zakresu;
- projektowanie oddziaływania w stosunku do jednostek gospodarczych, których działalność łączy się z realizacją planu kasowego;
- współudział w inspekcjach w zakresie zleconym przez naczelnika wydziału;
- kontrola i analiza sprawozdań i materiałów analitycznych zespołu oraz wyciąganie wniosków z tej analizy dla nadania kierunku pracy zespołu;
- wykonywanie okresowej kontroli wewnętrznej pracy w zakresie zleconym przez naczelnika wydziału;
- prowadzenie szkolenia na szczeblu zespołu;
- udział na zlecenie naczelnika wydziału w konferencjach gospodarczych na zewnątrz Banku;

- stawianie wniosków personalnych;
- pilnowanie porządku w miejscu pracy zespołu oraz zgłaszanie potrzeb w zakresie zaopatrzenia materiałowego zespołu;

9. Do obowiązków kierownika sekcji w wydziale operacyjno-rachunkowym w szczególności należy:

- koordynacja pracy sekcji, a przede wszystkim projektowanie zakresu stałej pracy poszczególnych pracowników sekcji;
- ustalanie szczegółowego harmonogramu czynności sekcji;
- wykonywanie okresowej kontroli wewnętrznej pracy w zakresie zleconym przez naczelnika wydziału;
- prowadzenie szkolenia na szczeblu sekcji;
- załatwianie korespondencji dotyczącej czynności sekcji;
- stała bieżąca kontrola przestrzegania przepisów i terminowości załatwiania spraw przez pracowników sekcji;
- gromadzenie zbiorczych danych do sprawozdawczości rachunkowej z zakresu pracy sekcji;
- włączanie się, w miarę możliwości, do bieżących prac sekcji;
- stawianie wniosków personalnych;
- pilnowanie porządku w miejscu pracy sekcji oraz zgłaszanie potrzeb w zakresie zaopatrzenia materiałowego sekcji.

10. Kierownik działu administracyjno-gospodarczego kieruje pracą podporządkowanego mu działu, kontroluje jej przebieg i odpowiada za jej prawidłowe wykonanie. Do obowiązków kierownika działu w szczególności należy:

- koordynacja pracy działu, a przede wszystkim ustalenie zakresu stałej pracy dla każdego stanowiska pracy;
- ustalanie harmonogramu czynności działu;
- zestawianie planów okresowej kontroli wewnętrznej działu oraz dokonywanie tej kontroli;
- zestawianie planów szkolenia działu oraz prowadzenie szkolenia;
- stała bieżąca kontrola budynku i posesji oddziału z punktu widzenia bezpieczeństwa i porządku;
- załatwianie formalności związanych ze sprawami personalnymi;
- śledzenie potrzeb oddziału w zakresie zabezpieczenia substancji majątkowej oddziału i zaopatrzenia materiałowego oddziału oraz zgłaszanie tych potrzeb oddziałowi wojewódzkiemu we właściwym trybie;
- kontrola zużycia materiałów oraz kontrola wydatków budżetowych;
- czuwanie nad sprawozdawczością działu oraz współudział w jej zestawianiu;
- stawianie wniosków personalnych, dotyczących pracowników działu.

IV. Zakres uprawnień do podpisywania dokumentów oraz obieg korespondencji

1. Dyrektor oddziału podpisuje pisma i dokumenty wymienione w § 13 „Przepisów dotyczących podpisywania w Banku”.

Zastępca dyrektora podpisuje pisma i dokumenty w sprawach dotyczących zakresu kompetencji ustalonej dla niego w dziale III punkt 1 niniejszego regulaminu.

W razie nieobecności dyrektora oddziału, zastępca dyrektora podpisuje w jego zastępstwie pod nagłówkiem „wz. dyrektor oddziału”.

2. Naczelnicy wydziałów podpisują pisma i dokumenty dotyczące ich wydziałów, nie zastrzeżone do kompetencji dyrektora oddziału. W razie nieobecności naczelnika wydziału, w jego zastępstwie podpisuje zastępujący go pracownik, to jest odpowiedni kierownik zespołu planowania albo kie-

rownik sekcji rachunkowości, pod nagłówkiem „Wz. naczelnik wydziału“.

3. Pod podpisami osób podpisujących w zastępstwie powinna być odbita pieczęć zawierająca imię i nazwisko osoby, która podpisała w zastępstwie.

4. Na podstawie § 4 „Przepisów dotyczących podpisywania w Banku“ do podpisywania za podległe komórki upoważnieni są:

- a) kierownicy zespołów kredytowych — do podpisywania kwartalnych sprawozdań ze stanu finansowego przedsiębiorstw o mniejszym znaczeniu gospodarczym;
- b) kierownik sekcji rachunkowości do podpisywania;
 - informacji dotyczących prowadzonych rachunków bankowych,
 - korespondencji dotyczącej kart wzorów podpisów i dokumentów dotyczących akredytyw,
 - limitów na książeczkach czeków limitowanych,
 - potwierdzeń czeków potwierdzonych.
- c) kierownik działu administracyjno-gospodarczego do podpisywania korespondencji w sprawach porządkowych, prowadzonej z oddziałem wojewódzkim.

5. Na podstawie § 5 „Przepisów dotyczących podpisywania w Banku“ do podpisywania niektórych dokumentów księgowych są upoważnieni;

- a) kierownik sekcji rachunkowości do podpisywania;
 - zakładanych kart kontowych,
 - czeków w ramach kontroli dodatkowej,
 - indosów na czekach rozliczeniowych,
 - poprawek nr nr rachunków na poleceniach przelewów;
- b) kontrolerzy rachunkowi;
 - zestawień awizów wysłanych i otrzymanych,
 - zbiorczych dowodów uznaniowych i obciążeniowych,
 - kart kontrolnych Lp, Lp;
- c) dysponenti rozliczeń;
 - wyciągów z rachunków bankowych,
 - zgodności księgowości na kartach księgi analitycznej,
 - dowodów memoriałowych;
- d) skarbnicy — dowodów wpłat przyjmowanych bezpośrednio do skarbcza oraz dotyczących różnic kasowych,
- e) kasjerzy — dowodów wpłat.

6. Poczta przychodząca do oddziału otwierana jest przez kierownika działu administracyjno-gospodarczego w obecności zastępcy dyrektora oddziału. Awizy i żądania zapłaty kieruje się bezpośrednio do właściwych komórek, natomiast całą korespondencję do dyrektora oddziału.

Po przejrzeniu korespondencji dyrektor oddziału oddaje ją naczelnikom wydziałów, którzy następnie — po zapoznaniu się ze sprawami — kierują ją do załatwienia do zainteresowanych komórek.

7. Klienci przynoszący korespondencję dla oddziału w trakcie godzin pracy powinni być kierowani do kierownika działu administracyjno-gospodarczego, który jest wyłącznie upoważniony do odbioru korespondencji. Dalszy jej obieg powinien przebiegać w trybie podanym w punkcie 6.

8. korespondencja wychodząca, podpisywana przez dyrektora oddziału, jego zastępcę czy też naczelnika wydziału, powinna być najpierw przedstawiona bezpośredniemu przełożonemu (kierownikowi komórki i ewentualnie naczelnikowi) do skontrolowania i podcyfrowania.

V. Współpraca z radą narodową

1. Współpraca oddziału z Miejską Radą Narodową w Bielsku Białej wyraża się w następujących formach;

- udział dyrektora oddziału, jako członka prezydium MRN, w posiedzeniach prezydium i w sesjach rady narodowej;
- udział jednego inspektora, jako dokooptowanego członka

spoza rady, w pracach komisji finansów, budżetu i planu miejskiej rady narodowej;

- udział inspektorów w posiedzeniach komisji miejskiej rady narodowej w przypadkach rozważania przez komisję gospodarki przedsiębiorstw obsługiwanych przez oddział;
- udział przedstawicieli oddziału w naradach gospodarczych, organizowanych przez organa rady narodowej;
- bieżący kontakt z odpowiednimi wydziałami prezydium.

2. Współpraca oddziału z Powiatową Radą Narodową w Bielsku Białej wyraża się w formie udziału dyrektora oddziału w posiedzeniach prezydium powiatowej rady narodowej, na których są omawiane sprawy przedsiębiorstw obsługiwanych przez oddział, udziału przedstawicieli oddziału na naradach gospodarczych, organizowanych przez organa rady i w bieżących kontaktach z odpowiednimi wydziałami prezydium.

3. W trakcie współpracy z radami narodowymi oddział bądź naświetla zagadnienia ekonomiczne z punktu widzenia Banku, bądź zasięga opinii organów rady, ułatwiających podejmowanie decyzji kredytowych, opracowanie projektu planu kasowego i jego realizację, bądź też przedstawia wnioski i postulaty w sprawie poprawy gospodarki przedsiębiorstw.

VI. Postanowienia ogólne

1. Decyzje kredytowe jak i decyzje dotyczące formy oddziaływania w stosunku do przedsiębiorstw prowadzących nieprawidłową gospodarkę podejmowane są przez dyrektora oddziału po wysłuchaniu opinii komisji kredytowej. W skład komisji kredytowej wchodzi każdorazowo: naczelnik wydziału kredytów i zainteresowany kierownik zespołu i inspektor kredytowy. Sprawę referuje na komisji inspektor kredytowy, natomiast pozostali członkowie komisji uzupełniają jego wypowiedź przez przedstawienie własnego stanowiska.

2. Przy załatwianiu spraw służbowych wszystkich pracowników oddziału obowiązuje przestrzeganie drogi służbowej. Odstępstwo od tej zasady jest możliwe tylko w razie zastrzeżeń co do słuszności decyzji bezpośredniego przełożonego — w tym przypadku pracownik powinien postąpić zgodnie z postanowieniami § 22 regulaminu pracy.

3. W przypadku trudnego do przewidzenia spiętrzenia się pracy w jednej z komórek organizacyjnych oddziału lub też wystąpienia w niej poważnych trudności z innych przyczyn, komórka ta może być zasilona na pewien okres pracownikami innych komórek.

4. Co najmniej raz na kwartał organizuje się w porozumieniu z czynnikiem związanym naradę ogólnooddziałową, na której między innymi omawiane są zagadnienia organizacyjne, osiągnięcia oddziału jak i zadania na następny okres.

5. Każdorazowe przekazanie pracy przez jednego pracownika drugiemu pracownikowi powinno nastąpić w obecności bezpośredniego przełożonego, którego komórka obsługuje przekazywane agendy. Rozpoczęcie urlopu wypoczynkowego może w zasadzie nastąpić tylko w tym przypadku, gdy pracownik nie ma zaległości w wykonywaniu bieżącego planu pracy.

6. Pracownik udający się na inspekcję do przedsiębiorstwa powinien przed zakończeniem godzin urzędowych wrócić do oddziału, pozostawić akta sprawy w oddziale i zdać krótką relację kierownikowi komórki ze swej pracy, chyba że warunki komunikacyjne uniemożliwiają powrót do oddziału tego samego dnia w godzinach urzędowych.

7. Do obowiązków wszystkich pracowników oddziału należy szczególna dbałość o kulturę miejsca pracy.

T. Gołębiowski
Bielsko-Biała

Aktywizacja oddziału terenowego

Myślenie kategoriami ekonomicznymi kształtuje się w sposób powolny, uwarunkowany stałym nabywaniem wiedzy praktycznej, a przede wszystkim będący wypadkową pewnego doświadczenia, wymagającego szerokiej wymiany poglądów i dyskusji. Wydaje mi się, że w tych oddziałach, gdzie w okresie poprzednim notowano pewnego rodzaju „dyskusyjność” w pracy rodziły się różne koncepcje sposobów oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw, wzbogacające arsenał środków, którymi oddział rozporządzał. Do takiej przykładowo działalności naszego oddziału zaliczyć by można szerokie propagowanie w latach ubiegłych kredytowania mechanizacji i racjonalizacji procesów produkcji w kontrolowanych przedsiębiorstwach.

Oddział nasz nie wahał się, po przedyskutowaniu tego zagadnienia na własnym podwórku, rozpocząć generalnej ofensywy w stosunku do przedsiębiorstw traktujących zbyt wąsko możliwości uzyskania dodatkowych środków finansowych na pokrycie nakładów związanych z wprowadzeniem mechanizacji tak ważnej dla ich pracy. Przez zwołanie narad, konferencji i po korespondencyjnej, nieraz polemicznej wymianie poglądów, stopniowo cel zostawał osiągnięty. Przedsiębiorstwa, aczkolwiek nieraz z pewnym wahaniem, przekonywały się, że nasza argumentacja była słuszna.

Dzięki tej inicjatywie w okresie poprzednim oddział rozpatrzył kilkadziesiąt wniosków kredytowych na mechanizację, uruchamiając na te cele kredyty w wysokości około czterech milionów złotych.

Zaangażowane przez przedsiębiorstwa środki finansowe we wszystkich niemal przypadkach przyniosły szybkie, przewidywane efekty techniczno-ekonomiczne. Ale to tylko jeden drobny przykład, że wysiłki oddziału, oparte na konsekwentnie realizowanej linii pracy, przynoszą w rezultacie pozytywne osiągnięcia.

W ostatnim czasie nasze kierownictwo i pracownicy pionu planistyczno-kredytowego dawali niejednokrotnie w dyskusjach wyraz konieczności sprecyzowania zakresu i sposobów oddziaływania Banku na tok procesów gospodarczych w przedsiębiorstwie. Bodźcem była tu postulowana poprzednio zasada, że Bank powinien zrezygnować z inspiratorskich form swej działalności w stosunku do kontrolowanej jednostki. Zasada ta upadła, a większość z nas przyjęła fakt powyższy z pełnym zadowoleniem, gdyż **inspirować nie znaczy kierować przedsiębiorstwem**. Zasadność takiego kierunku oddziaływania Banku na kontrolowaną jednostkę wynika z poważnego zasobu wiedzy i doświadczenia, jakim dysponuje nasz aparat. Śmiało można twierdzić, że potencjalnie zasób tej wiedzy i doświadczenia w analizie zjawisk gospodarczych jest w naszej instytucji większy aniżeli w wielu przedsiębiorstwach, nawet tych poważniejszych. Wynika to po prostu z niewłaściwego jeszcze ustawienia pionu ekonomicznego w hierarchii przedsiębiorstwa.

Dla zilustrowania w jaki sposób oddział nasz realizuje przyjęte przez nas formy współpracy z kontrolowaną jednostką niech posłuży następujący przykład. Kopalnia rudy żelaza „Wolność” w Kowarach, powiat jeleniogórski, w trakcie wydobywania urobku uzyskuje również poważne ilości granitu, który jako produkt uboczny eksploatacji właściwego surowca zsypywany był od lat całych na hałdy. Kamieniem tym, zalegającym olbrzymie przestrzenie, nikt się nie interesował. Setki tysięcy ton (szacunkowo 300.000 ton) poszukiwanego, podstawowego materiału na budowę dróg i torów kolejowych czekało na odbiorcę. Przedsiębiorstwo sprawą tą nie interesowało się zupełnie, mimo że była ona klasycznym przykładem możliwości uruchomienia poważnej pro-

dukcji ubocznej z niewątpliwą korzyścią dla gospodarki krajowej i dla załogi kopalni. Istniejące urządzenia techniczne zapewniały nieskomplikowane ładowanie bieżącego urobku kamienia bezpośrednio na wagony oraz ich wysyłkę. Eksploatacja zaś wspomnianych hałd po wprowadzeniu dodatkowych urządzeń, jak nieduża kolejka linowa, powiększenie bocznic kolejowej, stawała się możliwa i musiała w samym już założeniu przynieść poważne efekty ekonomiczne.

Czy wobec stwierdzenia tych faktów o niezaprzeczalnie dużym znaczeniu gospodarczym oddział nasz mógł pozostać obojętny? Odpowiedź może być tylko jedna: „stoiśmy zbyt blisko ekonomiki przedsiębiorstw, aby **takie** problemy nie były przez nas sygnalizowane, a pewne pociągnięcia nie były właśnie **inspirowane**”.

Po konferencji z dyrektorem przedsiębiorstwa, na której przedyskutowano celowość wykorzystania tej (istniejącej) produkcji ubocznej oraz olbrzymich jej zapasów rezultaty sugerowanych przez oddział rozwiązań nie dały na siebie długo czekać. Dziś kopalnia „Wolność” otrzymuje zamówienia z dyrekcji okręgowych PKP i zarządów dróg publicznych na dostawę nieograniczonych ilości kamienia.

Przykład drugi — Wojcieszowskie Zakłady Przemysłu Wapienniczego koło Jeleniej Góry przechodziły różne fazy rozwoju i upadku swej gospodarki. O pracy ich poważnie decydował stopień zatrudnienia. Sezonowość załogi, ciągła jej fluktuacja nie sprzyjały stabilizacji procesu produkcyjnego w przedsiębiorstwie. Kiedy trudności te zostały pokonane, zdolność produkcyjna przedsiębiorstwa wykorzystywana była rzekomo w pełni. Mogły tutaj mylić cyfry podające, że Wojcieszów daje około 40% ogólnej produkcji wapna w kraju. Przy znacznej poprawie wskaźników techniczno-ekonomicznych wydawać by się mogło, że wobec tych osiągnięć wachlarz nierozwiązanych problemów ekonomiki przedsiębiorstwa znacznie się zmniejszył. Mogło powstać niebezpieczeństwo, że zarówno w pracy przedsiębiorstwa jak i kontrolującego Banku nastąpi zjawisko samouspokojenia.

Dwie konferencje w dyrekcji przedsiębiorstwa, zwołane z inicjatywy naszego oddziału, wykazały i potwierdziły nasze sugestie, że istnieje wiele zagadnień, które wymagają pewnych rozwiązań. Realizacja ich natomiast będzie znacznie rzutowała na osiąganie lepszych jeszcze wyników finansowych przedsiębiorstwa, aniżeli to zakładały pierwotne plany techniczno-przemysłowo-finansowe.

W stosunku do tej jednostki oddział postawił sobie za cel spopularyzowanie idei postępu technicznego i uruchomienie produkcji ubocznej. Opierając się na luźnych informacjach, niekompletnych danych o możliwości wykorzystania złóż cennego surowca w kamieniołomach należących do przedsiębiorstwa postanowiono uzyskać od przedsiębiorstwa dokładniejsze dane i skierować jego uwagę w tym właśnie kierunku. Ustalono poza tym, że po uruchomieniu pewnych dodatkowych urządzeń technicznych urobek wapna otrzyma granulację zapewniającą poważne zmniejszenie zużycia koksu przy wypalaniu oraz skróci cykl wypalania. Oszczędności uzyskane tą drogą oraz poważne zwiększenie produkcji wapna pokryją w krótkim czasie (8-10 miesięcy) wysokość ewentualnych kredytów bankowych.

Naturalne zasoby surowcowe ziemi dolnośląskiej jeszcze nie wszędzie są eksploatowane w sposób dostateczny, mimo że znamy ich położenie i wielką wartość gospodarczą. Tak też było w przypadku Wojcieszowskich Zakładów Wapienniczych, gdzie przed dziesięciu laty zaprzestano wydobywania kamienia białego o doskonałej konsystencji, wymaganej

dla surowca wchodzącego w skład masy „lastrico”, mającej duże i coraz szersze zastosowanie w budownictwie. Uruchomienie kredytu na produkcję uboczną materiałów budowlanych rozwiązało również ważny dla przedsiębiorstwa problem. I w tym przypadku **inspiracja** Banku odegrała poważną rolę.

Wyżej przytoczone przykłady mają jedynie podkreślić znaczenie wymiany spostrzeżeń i poglądów między przedsiębiorstwami a Bankiem. Praktyka uczy nas, że wszędzie tam, gdzie występuje konfrontacja interesów zespołów reprezentujących technikę produkcji i działalność ekonomiczno-finansową rodzą się zdrowe w swym założeniu rozwiązania.

Pozostawienie większej samodzielności w doborze form oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw, odrzucenie balastu formalizmu w pracy kredytowej pozwala zakładać, że efektywność jej będzie większa aniżeli w okresie ubiegłym. Jeszcze nie tak dawno trudno byłoby pomyśleć, aby oddział Banku mógł występować z inicjatywą w stosunku do przedsiębiorstwa. **Dziś wymagana jest aktywna postawa Banku.** Kredytowiec, chcąc spełniać rolę działacza gospodarczego, musi sugerować, podpowiadać, często nawet przekonywać przedsiębiorstwo o konieczności podjęcia takiej czy innej decyzji mającej na celu wykorzystanie istniejących

rezerw produkcyjnych, co jednak nie jest równoznaczne z liberalizmem i generalizowaniem często zbyt wygórowanych, rozdętych ponad potrzebę planów i zamierzeń. Przeciwnie zmusza do bardzo wnikliwej ich oceny, tym więcej, że rozwój przedsiębiorstwa nie zawsze uzależniony jest od inwestycji, a często zależy wręcz od wykorzystania istniejących mocy, rezerw lub wprowadzenia lepszej, racjonalniejszej, naukowej organizacji pracy.

W tych krótkich rozważaniach i przykładach przedstawiłem mój osobisty pogląd, że poza tradycyjnymi formami współpracy z przedsiębiorstwem i oddziaływania na jego gospodarkę, widzę jeszcze jedną z aktywnych form naszej pracy: **inspirowanie i dyskutowanie nad pewnymi kierunkami polityki ekonomiczno-technicznej przedsiębiorstwa.** Wydaje mi się, że w ten sposób postulowana zasada wzrastającej samodzielności przedsiębiorstwa i oddziału terenowego Banku znajduje swój wyraz. Zasada, która w codziennym działaniu może potwierdzać, że poziom naszej pracy kształtuje się zgodnie z wytycznymi uchwały Zarządu Banku ze stycznia bieżącego roku, o środkach i sposobach realizacji zadań Banku w dziedzinie pieniężno-kredytowej.

J. Tucholski
Jelenia Góra

O bilansie rocznym ze strony jego wykonawców

Nie poruszono dotychczas na łamach Wiadomości NBP całokształtu spraw związanych z opracowaniem rocznego sprawozdania finansowego oddziału operacyjnego. Na szeroki wachlarz tych spraw składają się:

- 1) wymagania zawarte w odpowiednich instrukcjach służbowych,
- 2) trudności związane z zakończeniem roku,
- 3) przygotowanie zawodowe wykonawców,
- 4) atmosfera panująca w okresie zamknięć rocznych.

Od umiejętnego rozwiązania tych czterech zasadniczych czynników zależy jakość bilansu i terminowość jego wykonania.

Trzy pierwsze czynniki mieszczą się w kompetencji głównych księgowych, czwarty zależy w głównej mierze od dyrektorów oddziałów.

W celu sprostania wymogom stawianym przez poszczególne instrukcje wydziały operacyjno-rachunkowe muszą pracować cały rok, mimo że zasadniczym i właściwym okresem zamknięć rocznych jest ostatni kwartał, a szczególnie ostatnie jego dni.

Niezależnie od wymogów instrukcji, dotyczących zamknięć rocznych, wykonane być muszą przepisy wielu innych instrukcji jak i zarządzeń bieżących, znajomość których jest niezbędna dla właściwego ustawienia pracy i przeciwdziałania nieprawidłowościom i ich następstwom.

Opanowanie instrukcji nie nastręcza w zasadzie poważnych trudności z uwagi na ich wcześniejsze wydanie i stosowanie w praktyce, natomiast wprowadzenie w życie doraźnych zarządzeń wymaga pewnego trudu organizacyjnego i instruktażowego na skutek ich późnego docierania do oddziałów terenowych, w czasie największego nasilenia pracy w tych oddziałach.

Dla oddziałów terenowych sprawą zasadniczą jest otrzymywanie instrukcji i zarządzeń, wiążących się z bilansem rocznym, w czasie umożliwiającym staranne zapoznanie się z nimi i przekazanie ich wykonawcom w formie nie budzącej wątpliwości. Tak się już uitarło, że niemal każdego roku teren otrzymuje dodatkowe zarządzenia czy wyjaśnienia wtedy, kiedy brak już jest możliwości na uczciwie ich

przemyslenie i wprowadzenie w życie. Część wyjaśnień czy zarządzeń posiada swoje źródło na pewno w zapytaniach i wątpliwościach terenu, nasuwających się w „ostatniej chwili”, przy końcu roku. Chcielibyśmy jednak otrzymywać je w terminie o wiele wcześniejszym, aby uniknąć choć częściowo w ostatnich dniach roku tej przysłowiowej już w Banku „szarpaniny”.

Poważne trudności związane z terminowym zakończeniem roku spotyka się niemal rokrocznie na odcinku wykonywania budżetu Banku. Większość zakupów i wykorzystywanie kredytów przez komórki ogólne odbywa się zwykle w końcowych dniach grudnia, co w poważnym stopniu hamuje prace na odcinkach zasadniczych.

W związku z istnieniem placówek pełnomocników przy spółdzielniach oszczędnościowo-pożyczkowych każdego roku ponosimy koszty dostarczania spółdzielniom wyciągów z ich rachunków z dnia 31 grudnia. Koszty wynajmu taksówek, choć wysokie, są nieuniknione z uwagi na stosunkowo późne uzgodnienie dnia, około godziny 17 — 18 i z uwagi na wieczór sylwestrowy.

Z uspołecznionych środków lokomocji korzystać nie możemy, ponieważ w tych godzinach komunikacja miejska jest już przeważnie nieczynna a na terminowym dostarczeniu wyciągów bardzo nam zależy, gdyż chcemy naszym placówkom umożliwić wcześniejsze księgowanie i równoległe ze spółdzielniami oszczędnościowo-pożyczkowymi uzgodnienie dnia, co ma już miejsce w godzinach przedpołudniowych dnia 1 stycznia.

Wyjątkowo trudną i ciężką pracę w ostatnich dniach roku mają komórki obsługi budżetu państwa na odcinku kwalifikowania dokumentów na rok bieżący i następny. Wydawałoby się, że jest to sprawa bardzo łatwa, ponieważ jednostki budżetowe są jeszcze za mało zdyscyplinowane na tym odcinku pracy. W ostatnich dniach roku, a nawet w jego ostatnich godzinach, obserwujemy szczytowe wykorzystywanie kredytów, z czym wiąże się składanie w oddziale wielkiej ilości dokumentów i to przeważnie przez osoby, które bieżąco nie

mogą udzielić żądanych i potrzebnych wyjaśnień. Uzyskiwanie danych drogą telefoniczną często zawodzi z powodu wielkiego obciążenia w tych dniach linii telefonicznych.

Ograniczenie operacji w ostatnich dniach roku jest na ogół ze zrozumieniem przyjmowane przez jednostki na rozrachunku gospodarczym, ale jednostki budżetowe niejednokrotnie po godzinach kasowych lub w późnych godzinach popołudniowych w dniu 31 grudnia wręcz żądają przyjęcia i realizacji dokumentów. W tych warunkach uzgodnienie tych podwójnych kont jest zawsze uciążliwe i dłuższe niż w innych komórkach operacyjnych.

Zakończenie roku najsprawniej w zasadzie przebiega w komórkach rachunkowości i rozliczeń, wypływa to z tej przyczyny, że przedsiębiorstwa posiadają lepszy aparat księgowy, z którym łatwiej dojść do porozumienia. Drugim sprzyjającym czynnikiem jest mechanizacja księgowości w obu tych działach.

Jeśli chodzi o komórkę kasowo-skarbową, to z uwagi na wielkość i ilość operacji gotówkowych jest ona w maksymalnych granicach obciążona pracą. Odnosi się to zarówno do operacji dziennych jak i wieczorowych przy inkasie utargów. Personel kasjerski i personel licząski pracuje w ostatnim roku od godziny ósmej do 24 w znacznie zwiększonej obsadzie, z przerwą od jednej do dwóch godzin. Zatrudnienie wszystkich pracowników tej komórki w godzinach popołudniowych, wieczorowych i nocnych podyktowane jest koniecznością bieżącego liczenia przyjętej gotówki, bowiem w dniu 2 stycznia personel licząski nie byłby w stanie opracować około 700 pakietów. Drugą przyczyną, przemawiającą na korzyść tej formy pracy w ostatnim dniu roku, jest eliminowanie różnic klientowskich, których w tym dniu notujemy znacznie większą ilość. W ten sposób likwidujemy ewentualne kłopoty i nieporozumienia z wpłacającymi. Tak w ogólnym zarysie przedstawiają się trudności pierwszego rzutu dnia 31 grudnia.

Drugi rzut dnia 31 grudnia choć jest również ciężki, z uwagi na konieczność wykonania dodatkowych poleceń związanych z likwidacją starych i powstawaniem kont nowych a dotyczących już prac na poczet nowego roku, odbywa się bez udziału klientów i w atmosferze znacznie spokojniejszej.

Jeśli chodzi o czynności dotyczące opracowania samego bilansu, to występują tu wątpliwości związane z interpretacją takich czy innych, zmieniających się punktów instrukcji, czy sposobu wypełniania jakiegoś formularza.

Z kolei chciałbym przedstawić niejednołistość sporządzania dokumentacji bilansowej przez placówki pełnomocników przy spółdzielniach oszczędnościowo-pożyczkowych.

Wychodząc z założenia, że placówki nasze są częścią składową naszego oddziału, a stany ich na rachunkach wchodzą do stanów kont syntetycznych naszego oddziału, wsze kie załączniki do bilansu były opatrywane stemplem nagłówkowym naszego oddziału i podpisywane, niezależnie od pełnomocników jako sporządzających, przez głównego księgowego i dyrektora naszej jednostki organizacyjnej. Niektóre komisje bilansowe krytycznie ustosunkowały się do tego. Były one zdania, że załączniki do bilansu placówek powinny być opatrywane stemplem nagłówkowym placówek a podpisywane tylko i wyłącznie przez pełnomocników. Natomiast inne komisje nie wyrażały na ten temat żadnej opinii, uważając stanowisko oddziału za słuszne. Wydaje się celowe, aby odgórnie i bardziej szczegółowo potraktować załączniki placówek i ujednolicić dla całego kraju ich formę oraz ustalić, dla jakich kont powinny one być sporządzane. Placówki posiadają zapas znaków wartościowych — konto 721, środki trwałe-konto 601, przedmioty nietrwałe — konto 631, w związku z tym należałoby ustalić czy placówki powinny

sporządzać do tych kont normalne załączniki F-10918 i F-1621, czy też stany tych kont i ilości środków, będących w użytkowaniu placówek, ujmować w jakąś formę protokołów komisji delegowanych do sprawdzenia rachunkowości placówek pełnomocników. Jeśli uwagę tę uważa się za słuszną, to do tego celu powinny być przewidziane odpowiednie formularze.

Nie posiadamy dobrego i jednolitego sposobu likwidacji sald rachunków kont: 4-671, 672 i 681 (bez rachunku 15). Wszystkie wymienione konta posiadają szeroko rozbudowaną sieć rachunków.

Konto bilansowe 4 posiada tyle rachunków, z iloma oddziałami dana jednostka organizacyjna utrzymuje kontakty transportowe. Likwidując syntetyczne konto 4 należy, zdaniem wykonawców bilansu naszego oddziału, zlikwidować również i rachunki analityczne przez wystawienie odpowiedniej ilości not memoriałowych F-4190. Likwidując w dniu 31 grudnia konto 4 niektóre oddziały wysyłają do oddziałów — kontrahentów wyciągi z rachunków. Zdaniem naszym jest to zbędne, ponieważ salda były już pierwotnie uzgodnione i potwierdzone we właściwych terminach księgowania, zarówno przez oddziały zasilane jak i oddziały zasilające. Likwidacja sald następuje już po uzgodnieniu.

Na odcinku likwidacji kont 671, 672 i 681 oraz ich rachunków oddziały postępują różnie. Jedne sporządzają noty memoriałowe tylko dla sald syntetycznych, inne dla rachunków analitycznych. Najbardziej racjonalnym i przejrzystym sposobem likwidacji jest sporządzenie po jednej nocie memoriałowej dla każdego konta bilansowego, z tym że na odwrotnej stronie noty i jej przedniej stronie należy w kolejności rachunków podawać ich numerację i salda. Suma ogólna odpowiedniego konta służyć będzie do likwidacji salda syntetycznego w księdze głównej, zaś salda poszczególnych rachunków do księgowania i likwidacji ich na kartach analitycznych budżetu oddziału i równocześnie na analitycznym rachunku konta 681-15, również według rachunków likwidowanego konta. Sposób ten jest dogodny dla likwidującego i jednocześnie jest przejrzysty dla sprawdzającego.

W stemplowaniu bilansu netto występuje również brak jednolitości. Formularze bilansu netto nie przewidują opatrywania ich ani stemplem nagłówkowym jednostek organizacyjnych, ani stemplem „poufne”. Bilans z natury swej po sporządzeniu go staje się dokumentem poufnym, a z części nagłówkowej wynika, że dotyczy danej jednostki.

Nie jest zrozumiałe dlaczego formularze do inwentaryzacji środków i materiałów (601, 631, 632) nie mają wydrukowanych dat w treści „według stanu z dnia ...”, skoro paragraf 25 Instrukcji Służbowej B/12 mówi wyraźnie, że spisy te sporządzane są według stanu na dzień 20 listopada, z wyjątkiem opału, którego spisu dokonuje się według stanu na dzień 30 listopada. Skoro są to terminy stałe, nie ulegające zmianom, nie istnieje przyczyna dla której nie można by wydrukować tych dat. To samo odnosi się do zestawienia zbiorczego F-1622. Co się tyczy odsyłacza przy rachunku 1 konta 632 na formularzu F-1622 należałoby również ustalić, że oddziały wojewódzkie podają stan na dzień 20 listopada, a oddziały operacyjne na dzień 31 października czy 30 listopada, lub dla ujednolicenia polecić wszystkim jednostkom organizacyjnym zaksięgować dnia 20 listopada zużycie opału do tego dnia.

Chciałbym jeszcze zwrócić uwagę na nadruk na wszystkich niemal formularzach bilansowych pod przerywanymi kreskami — „sporządzający”, „główny księgowy”, „kierownik jednostki organizacyjnej”. Moim zdaniem napisy te powinny być wydrukowane nad kreskami w jednocentymetrowej odległości. Pod kreskami jednostki organizacyjne podawa-

łyby pismem maszynowym imię i nazwisko odpowiedniego pracownika, a na kresce pracownicy ci składaliby swoje podpisy. Obecnie część oddziałów opatruje te formularze pieczętami (podpisówkami) a część maszynowo uzupełnia nazwiska.

Proponowane zmiany ujednoliciłyby sposób wypełniania tej części formularzy i zyskałyby na tym estetyczny wygląd bilansu i jego dokumentacja, do czego przywiązuje się wielką wagę.

Te i tym podobne wątpliwości i trudności wywierają niewątpliwie swój wpływ na organizację pracy w okresie zamknięć rocznych jak również na jakość bilansu, pomimo że wykonawcy mają już w tej sprawie doświadczenie kilkuletnie.

Chciałbym jeszcze na zakończenie poruszyć drażliwą sprawę godzin nadliczbowych z tytułu normalnych czynności związanych z końcem roku i sporządzeniem bilansu. Nie jest możliwe takie ustawienie organizacyjne pionu operacyjno-rachunkowego od dnia 29 grudnia do dnia 1 stycznia włącznie, aby nie nastąpiło przedłużenie pracy w tych dniach przy znacznie zwiększonej podaży dokumentów wszelkiego rodzaju i we wszystkich komórkach. Włączając do dni pracy dzień 1 stycznia, przeznaczony zarządzeniem władz Banku dla dokonania przez zespoły rachunkowości i obsługi budżetu Banku księgowania wpłat z inkasa utargów, podatków i nie podjętych płać, przenoszeń na nowo założone karty sald z roku ubiegłego, opracowanie przyjętych raportów z placówek pełnomocników, przeprowadzenie rewizji skarbcza oraz innych niezbędnych czynności związanych z rozpoczęciem nowego roku, stwierdzić trzeba ogrom pracy i odpowiedzialności ciążący na tych komórkach.

Nie można i nie należy traktować wypłat należności za przepracowane godziny nadliczbowe z tego tytułu jako godziny nadliczbowe, dotyczące bilansu. Są to przecież godziny normalnych dni pracy.

Właściwe opracowanie bilansu rozpoczyna się dopiero dnia 2 stycznia i to przez zespół dwu-, trzyosobowy. Z uwagi na wiążący termin sporządzenia bilansu, na wielką ilość wymaganej dokumentacji, jest sprawą niemożliwą, aby ta znikoma ilość pracowników w normalnych godzinach dnia pracy, tym bardziej że atmosfera tych godzin nie sprzyja pracom tego rodzaju, a przecież pracownicy ci od dnia 2 stycznia muszą jeszcze wykonywać swe normalne czynności bieżące, mogła wykonać prace związane ze sporządzeniem bilansu. Z tych więc względów muszą oni pracować w godzinach nadliczbowych i tu spotykają się z cierpkimi uwagami na temat rzekomo dużych (kilkusetzłotowych) dodatkowych zarobków. Te krzywdzące zarzuty nie są poparte żadnymi słusznymi argumentami. Ile trudu i wysiłku mieści się w kwocie zarobku dodatkowego, wiedzą tylko wykonawcy bilansu.

Bilans to sprawdzian umiejętności i przygotowania zawodowego jego wykonawców, to roczny ich egzamin, to ocena jakości całego oddziału, to wreszcie cegiełka do oceny pracy własnego oddziału i oddziału wojewódzkiego.

Dlatego dobrze byłoby, dla uniknięcia w przyszłości nieprzyjemnych uwag, ustalić na podstawie badań i doświadczeń lat ubiegłych, ilość godzin a także wysokość wynagrodzenia za opracowanie bilansu rocznego lub premie czy ryczałty dla pewnego zespołu pracowników.

W. Świętojański
Radom

WSPOMNIENIA O JAKUBIE PRAWINIE

Nakładem „Książki i Wiedzy” wydana została we wrześniu bieżącego roku książka pod tytułem „Jakub Prawin — Wspomnienia”. Książka zawiera wspomnienia o Jakubie Prawinie, napisane przez grono towarzyszy, którzy przez wiele lat znali go i współpracowali z nim, jak również jego własne zapiski z okresu służby wojskowej i przeżyć w Berezie.

Wspomnienia o Jakubie Prawinie zostaną z pewnością przyjęte z dużym zainteresowaniem przez pracowników Narodowego Banku Polskiego, którego wiceprezesem był Jakub Prawin przez ostatnie lata swego życia.

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



Miesięcznik

T R E Ś C:

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

	Str.
1. Jakub Prawin (Wspomnienia)	521
2. Sytuacja pieniężno-towarowa w roku 1959 — S. Michalski	523
3. Rola wymiany z zagranicą w rozwoju gospodarczym Polski — H. Kisiel	528
4. Wpływ oddziałów Narodowego Banku Polskiego na efektywność wymiany z zagranicą — J. Wójcik	536
5. Rola Banku w likwidacji przyczyn wzajemnego zadłużania się przedsiębiorstw — W. Jaworski	542
6. Kilka uwag w sprawie luzów finansowych — E. Jednaki	547
7. System limitowania płatności w handlu zagranicznym — A. Gubarewski	549

Z DOŚWIADCZEŃ RADZIECKICH I KRAJÓW DEMOKRACJI LUDOWEJ

1. Z zagadnień praktyki kredytowania i obiegu pieniężnego w Związku Radzieckim, Niemieckiej Republice Demokratycznej i Czechosłowacji — A. Zwass	552
--	-----

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

1. Problemy gospodarki komunalnej w województwie białostockim — I. Mazerska	557
2. Jaką rolę mogą spełniać konferencje organizowane z przedsiębiorstwami handlu detalicznego i drobnym przemysłem — T. Kulas	560
3. Listy do Redakcji	561

Z NOWOŚCI WYDAWNICZYCH

1. Nr 2/1959 — A. Zawadzka	561
--------------------------------------	-----

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

Nadesłanych maszynopisów Redakcja nie zwraca

Wydawca: Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa, ul. Poznańska 15, tel. 8-60-71 w. 91. Redaguje Kolegium

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

Druk ukończ. 10.XI.59. Nakł. 5.500 egz. Pap. gazetowy 50 g A1. Ark. wyd. 7,0

Stołeczne Zakłady Graficzne. Zakład Wydawniczy. Zam. 685 — W-10

JAKUB PRAWIN

(Wspomnienia)

Pod tym tytułem ukazała się niedawno na półkach księgarskich publikacja wydana z inicjatywy grupy przyjaciół i współpracowników tragicznie zmarłego Jakuba PRAWINA.

Książka składa się z dwóch części. Część pierwsza obejmuje 23 wspomnienia o Jakubie PRAWINIE napisane przez kolegów z ławy szkolnej i z okresu studiów uniwersyteckich w Wiedniu (Zenon Feliński, Włodzimierz Kurkowski), towarzyszy walki i pracy partyjnej w konspiracyjnej działalności Komunistycznej Partii Polski w okresie międzywojennym (Emil Adler, Wilhelm Billig, Tadeusz Daniszewski, Michał Domański, Jacek Groszkiewicz, Jan Karboviak, Juliusz Katz-Suchy, Julian Kole, Henryk Kotlicki, Tadeusz Maryszczuk, Marian Turemko, Kazimierz Urbański), przez współuczestników działalności emigracyjnej w ZSRR i towarzyszy broni z Armii Czerwonej i Wojska Polskiego (Henryk Hubert, Marian Naszkowski, Adam Schaff) oraz przez współpracowników w wykonywaniu powojennych funkcji i zadań wojewody olsztyńskiego, szefa Polskiej Misji Wojskowej w Berlinie i Wiceprezesa Narodowego Banku Polskiego (Wacław Dutkiewicz, Stanisław Gebert, Leopold Gluck, Wacław Gumiński, Eugeniusz Lipowski, Edmund Osmańczyk, Wanda Pieniężna, Jan Stankowski).

W zakończeniu części pierwszej zamieszczono również piękny wiersz Leona Pasternaka: „Nocne wędrówki” — poświęcony pamięci Jakuba PRAWINA.

Na drugą część książki składają się cztery większe wspomnienia własne Jakuba PRAWINA pod tytułem „Bereza”, „Kolski — bojownik i wychowawca”, „Stalingrad — (wspomnienia)”, „Stalingrad — (ludzie i czyny)”. 29 ciekawych fotografii mających również wartość dokumentalną uzupełnia treść książki.

*
* *

Z kart tej interesującej książki patrzą na nas fragmenty dziejów niezwykłego okresu bytu naszego narodu, a na ich tle niecodzienne życie jednego człowieka.

Syn skromnego zawiadowcy małej stacji kolejowej Łowczówek-Pleśna koło Tarnowa dojeżdża codziennie pociągiem do szkoły zdobywając wiedzę w niemałym trudzie lecz mimo to z chlubnymi wynikami. Studia uniwersyteckie kończy w Wiedniu, uzyskując tytuł doktora ekonomii. Zatrudniony w 1929 roku w Rionione Adriatica di Sicurita (włoskie to-

warzystwo ubezpieczeń) postępuje szybko w karierze urzędniczej, obejmując wkrótce odpowiedzialne stanowisko kierownicze. Równocześnie jednak dojrzewają i krystalizują się jego poglądy i postawa społeczna. Prowadzą go one na drogę politycznego zaangażowania się z masami pracującymi. Bierze czynny udział w strajku a później staje na czele komitetu strajkowego ubezpieczeniowców. Ten krok decyduje ostatecznie o porzuceniu nęcącej perspektywy kariery zawodowej i spaleniu za sobą wszystkich mostów na tej drodze. Wydarzenia te przyspieszają wejście Jakuba PRAWINA do Komunistycznej Partii Polski, której ideologia stała się jego ideologią już na całe życie.

Praca w Komunistycznej Partii Polski otwiera przed Jakubem PRAWINEM coraz to nowe i coraz to szersze możliwości działania. Jest wysuwany na coraz bardziej odpowiedzialne funkcje w instancjach partyjnych (Sekretarz Komitetu Dzielnicowego KPP Warszawa-Sródmieście w roku 1934) a wykonywanie ich w warunkach konspiracyjnych przeplatane jest wielokrotnymi aresztowaniami, więzieniami i dwukrotnym pobytem w Berezie. Wojna 1939 roku rzuca Jakuba PRAWINA do Lwowa, gdzie poświęca się dalszej pracy społeczno-politycznej, uwieńczonej przyjęciem go w początkach roku 1941 do Wszechzwiązkowej Komunistycznej Partii (bolszewików). Po napadzie Niemiec hitlerowskich na ZSRR PRAWIN wstępuje do Armii Czerwonej a po powstaniu I Dywizji im. Tadeusza Kościuszki — w szeregi odrodzonego Wojska Polskiego. Bierze on w tym czasie udział we wszystkich wydarzeniach historycznych i sławnych bitwach tego okresu (Stalingrad, Leningrad, szlak bojowy I Dywizji im. Tadeusza Kościuszki — aż do Wisty). W walkach odnosi wiele ran i kontuzji. Po wyzwoleniu kraju obejmuje odpowiedzialne stanowiska: wojewody olsztyńskiego, szefa Polskiej Misji Wojskowej w Berlinie i Wiceprezesa Narodowego Banku Polskiego.

*
* *

Taki jest mniej więcej krótki i najbardziej uproszczony życiorys Jakuba PRAWINA, zestawiony w oparciu o materiały zawarte w omawianej książce. Mówią one o jego działalności politycznej i jego patriotycznej, ofiarnej służbie dla Polski, ale mówią one przede wszystkim o jego oddaniu idei komunizmu, którą umiłował ponad wszystko i którą usiłował wcielić w życie wszystkimi możliwościami swo-

jego bogatego intelektu i niezłomnego charakteru: Życiorys ten nie oddaje jednak wszystkiego, co wiedzą o PRAWINIE ci, co z nim na codzień obcowali.

Z jednej strony dowiadujemy się z książki o szczegółach, które na ogół nie były szerzej i tak dokładnie znane. Myślę o artystycznych zainteresowaniach, zamiłowaniach i umiejętnościach Jakuba PRAWINA. Refleks właściwych mu uzdolnień literackich ujawniał się co prawda w Jego pięknych przemówieniach i pracach publicystycznych pisanych świetną polszczyzną, ale zamieszczone na przykład w swoim czasie w „Nowej Kulturze” Wspomnienia Stalingradzkie były mimo to dla większości jego współpracowników niespodzianką.

Niewielu natomiast znało Jakuba PRAWINĄ — miłośnika i znawcę muzyki. Zenon Feliński pisze o nim: „Wykształcenie myzyczne PRAWINA wprawiało w podziw wszystkich muzyków. Czytał partytury muzyczne jak książki w języku rodzinnym. Grał na skrzypcach i na fortepianie oraz obdarzony był słuchem muzycznym o niespotykanej subtelności i bystrości jak również fenomenalną wprost pamięcią. Można było PRAWINĄ zapytać o motywy z literatury muzycznej czy to orkiestrowej, czy kameralnej, solistycznej lub operowej, dawnej i nowej, Kuba zawsze i wszystko zagwizdał”¹⁾.

Z drugiej strony nawet tak wielostronne naświetlenie sylwetki Jakuba PRAWINĄ, jakie dają liczni autorzy, których prace składają się na „Wspomnienia”, nie przedstawia całego bogactwa cech jego umysłu i talentów. Jakub PRAWIN obdarzony wybitnymi zdolnościami zdobył tak rozległą i tak wszechstronną wiedzę, że zadziwiał nią zawsze każde otoczenie. Posiadał świetną znajomość historii powszechnej, historii Polski i historii ruchu robotni-

czego, co w połączeniu z gruntowną znajomością ekonomii i rozległą wiedzą marksistowską czyniło zeń czołowego wykładowcę oraz kierownika zespołów samokształceniowych na najwyższym poziomie.

Pracownicy Narodowego Banku Polskiego znają Jakuba PRAWINĄ przede wszystkim z ostatniego okresu jego życia, z pracy w ich instytucji. Okres ten reprezentowany jest w publikacji przez wspomnienia Wacława Dutkiewicza i Leopolda Glucka.

Żałoga Narodowego Banku Polskiego pamięta Jakuba PRAWINĄ jako działacza partyjnego, wybieranego przez wiele lat do komitetu partyjnego, na pracę którego wywierał istotny, osobisty wpływ. Zna go również większość pracowników NBP jako wymagającego zwierzchnika. Ale znali go wszyscy przede wszystkim jako ludzkiego, dobrego człowieka, czulego na ludzkie potrzeby i niedole, chętnego i ofiarnego w udzielaniu pomocy i rady. I takim zachowaliśmy go w pamięci.

* * *

Książka o Jakubie PRAWINIE powstała, jak to deklarują jej wydawcy na zakładce obwoluty, „z potrzeby serca i pragnienia upamiętnienia człowieka, jego dzieła, zamysłów, poczynañ... są one bowiem charakterystyczne dla pewnego okresu dziejów współczesnych, gdy wielka idea walki o nowy, sprawiedliwy ład pociągała wszystkich wrażliwych na niesprawiedliwość społeczną”.

Jest chyba również potrzebą serca nas wszystkich, znających Jakuba PRAWINĄ z ostatniego okresu jego pracy, dokładniejsze poznanie całego jego życia a w szczególności tego, co było wielkie i wzniosłe w tym bojowniku o sprawę socjalizmu w Polsce i co było szlachetne w tym człowieku.

J. Szczepaniec

¹⁾ Jakub Prawin — Wspomnienia, str. 17.

SYTUACJA PIENIĘŻNO-TOWAROWA W ROKU 1959

Charakteryzując przed rokiem sytuację gospodarczą i pieniężno-rynkową w końcu roku 1958 podkreślaliśmy, że rok ten był w dużym stopniu okresem przygotowania przedpola do nowych, głębszych posunięć w dziedzinie inwestycji, płac, cen. Z tego powodu w roku 1958 zwolnione zostało tempo przyrostu inwestycji, stosunkowo niewielkie rozmiary miała regulacja płac, a także cen, odbudowano natomiast zapasy towarów w handlu oraz poprawiono stan zaopatrzenia przemysłu. W dziedzinie pieniężno-rynkowej osiągnięto warunki pełnej równowagi.

Narodowy plan gospodarczy na rok 1959 przewidywał wzrost nakładów inwestycyjnych w całej gospodarce narodowej w cenach porównywalnych o 11,7%, a w jednostkach państwowych i spółdzielczych (poza spółdzielczością rolniczą i spółdzielczością mieszkaniową) — o 11%. Produkcja przemysłu socjalistycznego miała wzrosnąć o 7,6% w stosunku do przewidywanego wykonania za rok 1958, w tym przemysłu środków wytwarzania — o 6,9%, a przemysłu przedmiotów spożycia — o 8,4%.

Gdy chodzi o rolnictwo, plan zakładał wzrost produkcji globalnej — o 4,3%, a produkcji towarowej — o 5,2%. Wartość skupu produktów rolnych miała wzrosnąć o 10%, w tym wartość skupu od gospodarki chłopskiej — o 10,1%. Zakładano zwiększenie skupu zbóż — o 0,4%, żywności — o 6,5%, mleka — o 12,7%, buraków cukrowych — o 7,5%.

Wskaźniki planowe, bezpośrednio dotyczące materialnej sytuacji ludności, przedstawiały się następująco: wzrost funduszu płac — 6,5% przy wzroście zatrudnienia — o 1,6%; wzrost obrotu detalicznego — 9,5%. Gdy chodzi o strukturę towarów, przeznaczonych na zaopatrzenie detalu, to przewidywano między innymi wzrost sprzedaży:

mięsa i przetworów mięsnych	— o 6,4%
tłuszczów (bez masła)	— o 3,0%
masła	— o 8,7%
cukru	— o 5,1%
wyrobów przemysłu włókienniczego	— o 8,7%
wyrobów przemysłu maszyn.-metal.	— o 22,4%
wyrobów hutniczych	— o 23,6%
wyrobów przemysłu materiałów budowlanych	— o 10,8%
wyrobów przemysłu chemicznego	— o 19,6%

W dziedzinie zapasów plan przewidywał wydatne osłabienie tempa przyrostu zapasów, albowiem zasadnicza rekonstrukcja zapasów w handlu nastąpiła już w roku 1958 (przyrost ponad 10 mld zł); nastąpiła także wydatna poprawa zaopatrzenia przemysłu. Zwiększenie nakładów inwestycyjnych wiązano m. in. z równoczesnym odciążeniem akumulacji przez bardziej oszczędne gospodarowanie środkami obrotowymi i założony w związku z tym niższy ich przyrost.

Planowany bilans gospodarki narodowej zamykał się pewną rezerwą, która mogła być przeznaczona na dalsze polepszenie materialnej sytuacji ludności, zwiększenie nakładów inwestycyjnych lub też zrealizować się w dodatkowym przyroście zapasów (przy

założeniu ścisłego wykonania planu handlu zagranicznego).

Przebieg wykonania planu roku 1959 w zasadniczych liniach jest wykonywany korzystnie. W szczególności wysoki poziom produkcji osiągnął przemysł; wysiłek inwestycyjny z lat poprzednich zaczął widocznie owocować. Produkcja przemysłu uspołecznionego za 8 miesięcy roku 1959 była wyższa o 9,1% od produkcji w tym samym czasie 1958 roku. Podkreślić przy tym należy, że najsilniejsze tempo wzrostu wykazują gałęzie przemysłu produkujące głównie środki produkcji, natomiast tempo wzrostu przemysłów o przeważającym lub wyłącznie konsumpcyjnym charakterze jest znacznie słabsze. Ilustrują to następujące wskaźniki wzrostu za osiem miesięcy 1959 roku.

przemysł	osiem miesięcy 1958 = 100
Ministerstwo Górnictwa i Energetyki	107,4
Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego	115,2
Ministerstwo Przemysłu Chemicznego	118,9
Ministerstwo Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych	115,6
Ministerstwo Przemysłu Lekkiego	106,8
Ministerstwo Przemysłu Spożywczego i Skupu	105,5
Komitet Drobnej Wytwórczości	104,0
Centralny Związek Spółdzielczości Pracy	102,5

Przemysł opanował produkcję wielu nowych wyrobów, z którą jeszcze w roku poprzednim miał dużo trudności.

Z podanych wyżej wskaźników można wnosić, że tempo wzrostu produkcji przedmiotów spożycia będzie w rzeczywistości nieco niższe niż produkcji środków wytwarzania; jednakże wskutek tego, że ogólny wskaźnik wzrostu produkcji jest w odpowiednim stopniu wyższy niż przyjęto w planie rocznym również tempo wzrostu produkcji przedmiotów spożycia będzie wyższe od założonego, mimo że w strukturze całej produkcji następuje przesunięcie na rzecz produkcji grupy A.

W materiałach do wytycznych do narodowego planu gospodarczego na rok 1960 przewiduje się w związku z tym tylko niewielkie przekroczenie planu produkcji roku 1958 w zakresie przedmiotów spożycia około 1,1%, a w zakresie środków wytwarzania — o 2,8%.

Stosunkowo słabsze tempo przyrostu produkcji przedmiotów spożycia wiąże się z nieosiągnięciem założonych wskaźników w dziedzinie rolnictwa. Plan zakładał m. in. wzrost pogłowia bydła — o 3,8%, trzody chlewnej — o 4,0%. Spis czerwcowy 1959 r. wykazał natomiast wzrost pogłowia bydła jedynie o 2,3% i spadek pogłowia trzody chlewnej — o 5,3%, a także owiec — o 2,3%. Przewiduje się również, że nie zostanie osiągnięta planowana produkcja cukru w związku z gorszym urodzajem buraka.

Nakłady inwestycyjne wykonywane są stosunkowo szybciej niż to wynika z sezonowych wskaźników statystycznych. W I półroczu 1959 r. wyniosły one:

inwestycje scentralizowane	— 18.815,7
inwestycje zdecentralizowane	— 9.745,0
	28.560,7

W stosunku do I półrocza 1958 roku, w którym nakłady na inwestycje wyniosły 22.487 (po doprowa-

dzeniu do porównywalności), stanowi to wzrost o przeszło 27%, a po wyeliminowaniu wpływu cen — około 22%. Biorąc pod uwagę, że w roku bieżącym, z uwagi na korzystne warunki atmosferyczne w I kwartale, wykonanie planu inwestycyjnego rozkładać się będzie w roku bardziej równomiernie, nie należy przewidywać, aby w takim samym stosunku wzrosły nakłady w skali rocznej, tym niemniej tegoroczne tempo wzrostu inwestycji będzie znacznie wyższe niż w latach ubiegłych.

Największe tempo wzrostu inwestycji wykazuje gospodarka komunalna, urządzenia socjalno-kulturalne, obrót towarowy, budownictwo i przemysł (ten ostatni — wzrost nakładów o 24,9%).

Wysoki poziom produkcji i inwestycji musiał, rzecz naturalna, znaleźć swoje odbicie w funduszu płac i zatrudnienia. Globalny fundusz płac w gospodarce narodowej wzrósł w I półroczu 1959 roku w stosunku do I półrocza 1958 roku o 12,4%, a po wyeliminowaniu skutków regulacji płac — o 8,2%. Przewiduje się, że w skali roku 1959 przyrost funduszu płac wyniesie około 11%, a po wyeliminowaniu skutków regulacji — około 8%. W podstawowych gałęziach gospodarki wzrost funduszu płac w I półroczu 1959 roku w stosunku do I półrocza 1958 roku przedstawia się następująco:

przemysł	— 8,3%
budownictwo	— 22,6%
handel wewnętrzny	— 11,9%
jednostki budżetowe	— 17,8%

Silny przyrost zatrudnienia miał miejsce w budownictwie — o 7,5% w stosunku do I półrocza 1958 roku. Natomiast w przemyśle stan zatrudnienia na początku roku utrzymywał się na prawie niezmienionym poziomie. Dopiero od II kwartału notuje się zwiększanie załóg fabrycznych. W lipcu 1959 r. wskaźnik zatrudnienia w przemyśle wynosił 103,0 (w stosunku do lipca 1958 r.). Znaczny wzrost zatrudnienia miał miejsce w handlu (o 6,2% w I półroczu 1959 roku w stosunku do I półrocza 1958 r.). W całej gospodarce narodowej zatrudnienie w lipcu 1959 roku było wyższe o 2,6% (około 193 tys. osób) od lipca 1958 roku (według materiałów ZUS).

Przeciętna płaca miesięczna kształtowała się w sposób następujący:

	przeciętna płaca miesięczna w zł		I półrocze 1958 = 100	
	I półr. 1958 r.	I półr. 1959 r.	przeciętna płaca	wydajność pracy
przemysł	1.624	1.751	107,8	108,8
w tym				
prac. umysłowi	2.120	2.281	107,6	•
prac. fizyczni	1.518	1.704	108,6	•
budownictwo	1.636	1.869	114,2	•
handel*)	1.176	1.223	104,0	98,8**)

*) organizacje handlowe nadzorowane przez MHW.

**) tylko detal nadzorowany przez MHW.

Dla oceny zmian w realnych warunkach ludności utrzymującej się z płac należy uwzględnić przede wszystkim wskaźnik kosztów utrzymania oraz zmiany płac netto. W I półroczu wskaźnik cen towarów i usług nabywanych przez ludność utrzymywał się na poziomie wskaźnika z I półrocza 1958 roku. Zwrócić należy uwagę m. in. na to, że mimo trudności

zaopatrzenia w mięso wskaźnik cen targowiskowych utrzymywał się w tym okresie poniżej poziomu z I półrocza 1958 roku, głównie w wyniku spadku cen targowiskowych na owoce i warzywa. Jednakże już w lipcu ogólny wskaźnik cen towarów i usług wyraźnie się podniósł, przede wszystkim w wyniku znacznego wzrostu cen targowiskowych.

Jak wyżej podano, nominalny wzrost funduszu płac w I półroczu wynosił 12,4%, a przeciętnej płacy około 10%. Obciążenie funduszu płac podatkiem od wynagrodzeń wzrosło średnio około 6%. Przeciętna płaca netto wzrosła zatem około 9 — 9,5%. Uwzględniając wskaźnik cen oraz progresję podatkową i korygując odpowiednio nominalny wzrost płac otrzymamy w rezultacie znaczny, realny wzrost płac. Przypomnieć należy dla porównania, że wskaźnik realnego wzrostu płac, obliczony przez GUS, wyniósł w latach ostatnich:

(rok poprzedni = 100)

1956 r. —	111,6
1957 r. —	108,2
1958 r. —	103,3

Gdy chodzi o sytuację ludności chłopskiej, to decydującym czynnikiem jest tu skup produktów rolnych przez państwo. Mniejsza niż przewidywano produkcja rolna, w szczególności zwierzęca, spowodowała, iż w roku 1959 dopływ środków pieniężnych ze sprzedaży produktów rolnych na rzecz państwa wykazuje znacznie niższe tempo wzrostu niż w latach poprzednich. W I półroczu 1959 roku wartość skupu od gospodarki chłopskiej wzrosła w stosunku do I półrocza 1958 roku o 10,8%, a w skali całego 1959 r. przewiduje się wzrost zaledwie o 6%. Jest przy tym rzeczą charakterystyczną, że w okresie styczeń — sierpień 1959 roku przy ogólnym nieznacznym spadku dostaw żywności z gospodarki chłopskiej dostawy obowiązkowe były wyższe niż w analogicznym okresie roku 1958, głównie w związku z bardzo dobrym kształtowaniem się tych dostaw w I kwartale 1959 roku.

Trzecia podstawowa grupa bilansu dochodów pieniężnych ludności — to przychody gospodarki nieuspołecznionej (nierolniczej). W tej dziedzinie rok 1959 przynosi pewną stabilizację ilości zakładów, dalszy wzrost obrotów i pewne przesunięcie kierunku sprzedaży na rzecz handlu i bezpośrednio ludności.

Gdy chodzi o ilość placówek rzemieślniczych, to ilustrują ją następujące dane:

	30.6.1958 r.	30.6.1959 r.	w %
ilość zakładów	139.451	139.559	100,1
zatrudnienie	215.005	226.768	105,5
w tym uczniowie	41.500	47.867	115,3

Zahamowanie przyrostu sieci wiąże się z pewnym wyczerpaniem rezerw kadrowych w rzemiośle oraz zanikającym procesem odpływu kwalifikowanych rzemieślników z gospodarki uspołecznionej (z wyłączeniem branży budowlanej).

Należy zwrócić uwagę, że o ile wzrost zatrudnienia w rzemiośle wyniósł 5,5%, to zatrudnienie uczniów wzrosło o 15,3%, co świadczy o próbach zabezpieczenia sobie przez rzemioło przyszłej kadry.

Udział usług w ogólnych obrotach rzemiosła wzrósł z 49% w 1957 r. do 55% w roku 1958.

Jeśli idzie o produkcję rzemiosła indywidualnego, można zaobserwować pewne zmniejszenie dostaw na rzecz gospodarki uspołecznionej. W porównaniu

z I półroczem 1958 roku nastąpił wzrost dostaw rzeźmiosła na rzecz uspołecznionego handlu kosztem zmniejszenia dostaw na rzecz przemysłu uspołecznionego. Istnieją jednak wyraźne tendencje do unikania produkcji zindywidualizowanej, na rzecz produkcji masowej, przynoszącej większe zyski rzeźmiosłu.

Stan prywatnych zakładów przemysłowych ilustrują następujące dane:

	30.6.1958 r.	30.6.1959 r.	%
ilość zakładów	8.266	8.176	98,9
zatrudnienie	28.628	26.975	94,2
wartość produkcji według cen zbytu — tys. zł	1.682.458	1.939.854	115,1

W zasadzie poza branżą materiałów budowlanych, w której występuje spadek ilości zakładów czynnych i zatrudnienia przy niewielkim wzroście obrotów (wzrost obrotów wynika w dużej mierze ze wzrostu ceny za węgiel) oraz poza przedsiębiorstwami remontowo-budowlanymi, w których obok spadku ilości zakładów i zatrudnienia występuje spadek obrotów oraz branżą skórzaną-futrarską, w pozostałych branżach następuje w I półroczu 1959 roku niewielki wzrost ilości zakładów, zatrudnienia i obrotów.

Utarg pieniężny jednostek gospodarki nie uspołecznionej od gospodarki uspołecznionej za dostawy i roboty wzrósł w I półroczu 1959 roku w stosunku do I półrocza 1958 roku o 10%, gdy między I półroczem 1958 roku i I półroczem 1957 roku o 15%. Nastąpiło zatem wyraźne zahamowanie silnego dotychczas tempa wzrostu tego utargu.

Gdy chodzi o strukturę wydatków towarowych ludności, to ogólne wskaźniki nie wykazują w tym względzie głębszych zmian. Ilustrują to następujące dane o strukturze sprzedaży detalicznej (w cenach bieżących):

	I półrocze		
	1957	1958	1959
ogółem	100	100	100
towary żywnościowe	43	44	43
towary nieżywnościowe	57	56	57
w tym niekonsumpcyjne	8	9	10

Bardziej charakterystyczne są natomiast zmiany, gdy rozpatrywać poszczególne grupy towarów.

Wybieramy kilka najbardziej charakterystycznych grup towarowych (tabela na nast. szpalcie).

Z danych tabeli wynika, że konsumpcja rośnie silnie z jednej strony w zakresie mięsa i przetworów mięsnych, z drugiej — artykułów trwałej konsumpcji, natomiast w grupie artykułów tekstylnych konsumpcja osiągnęła — przy obecnym układzie cen i ruchu płac — pewną optymalną granicę. W grupie artykułów trwałej konsumpcji są również artykuły, na które popyt został ustabilizowany, np. odbiorniki radiowe, maszyny do szycia, aparaty fotograficzne. Na większość artykułów tej grupy popyt rośnie jednak bardzo szybko; od tej strony struktura spożycia nie jest jeszcze ostatecznie wykrystalizowana.

Przy tej okazji należy wspomnieć o doświadczeniach wynikających z obniżek cen, dokonanych na niektóre artykuły w czerwcu 1959 roku. Doświadczenia te wskazują, że nasza znajomość elastyczności popytu względem ceny jest wielce niedostateczna,

	I półrocze 1957 r.	I półrocze 1958 r.	I półrocze 1959 r.
Artykuły żywnościowe			
mięso i przetwory (t. t.)	293,0	348,0	390,7
tłuszcze zwierzęce (t. t.)	33,8	47,1	55,2
masło (t. t.)	34,3	31,5	31,6
cukier (t. t.)	240,9	262,1	278,5
Artykuły przemysłowe			
tkaniny wełniane (mln. m.)	24,4	20,0	21,0
tkaniny bawełniane „ „	126,7	111,6	125,5
obuwie skórzane (mln. par)	16,4	17,1	17,6
odbiorniki radiowe (tys. sztuk)	354,2	351,2	259,6
odbiorniki telewizyjne (szt.)	7.965	31.240	65.819
motocykle (szt.)	33.994	52.259	
maszyny do szycia (tys. szt.)	73,3	71,9	65,8
lodówki (szt.)	4.664	12.327	25.167
pralki (tys. szt.)	60,7	99,6	198,4
aparaty fotograficzne (tys. szt.)	73,7	78,8	87,4

albo też reakcja konsumenta na zmiany cen jest rzeczywiście zaskakująca (wyroby z włókna sztucznego, ryż). Według wszelkiego prawdopodobieństwa — ponieważ aktualna struktura spożycia nie jest jeszcze definitywnie wykrystalizowana, pewne prawidłowości co do elastyczności popytu względem dochodu i względem ceny, znane gdzie indziej, mogą się w naszych warunkach nie sprawdzać, co oczywiście trzeba mieć na uwadze podejmując regulacje cen, a także płac.

Gdy chodzi o wieś, to zwrot, który się dokonał w latach 1956—1957, polegający na zwiększeniu absolutnym i relatywnym wydatków o charakterze produkcyjnym oraz na ograniczeniu zużycia naturalnego na rzecz zużycia towarowego, tak w zakresie artykułów konsumpcyjnych, jak i środków produkcji, stanowi jeden z najbardziej zasadniczych rezultatów nowej polityki rolnej.

W okresie 7 miesięcy roku 1959 sprzedaż maszyn rolniczych przez aparat „Samopomocy Chłopskiej” wzrosła około 30%; sprzedaż nawozów sztucznych w roku gospodarczym 1958/59 była wyższa o 30% od sprzedaży w poprzednim roku gospodarczym, jak również przekroczyła sprzedaż z roku 1956/57, który był pod tym względem rekordowym.

Wartość dostaw materiałów budowlanych pochodzenia mineralnego dla wsi wzrosła w I półroczu 1959 roku w stosunku do I półrocza 1958 roku około 11%, przy bardzo niedostatecznym zaopatrzeniu w cement, a także dachówkę, eternit, papę bitumiczną i inne. W związku z silnym rozwojem budownictwa mieszkaniowego w miastach i rosnącym stale popytem wsi na materiały budowlane zaostriżyło się zagadnienie zaopatrzenia rynku w te materiały.

Gdy chodzi o produkcję artykułów rynkowych, to w roku bieżącym widoczne są już wyraźnie wyniki społeczno-ekonomicznej kontroli wykonywanej przez konsumenta w stosunku do przemysłu. Przemysł artykułów konsumpcyjnych, a także artykułów zaopatrzenia gospodarstw chłopskich stał się bardziej elastyczny, dostosowując coraz bardziej program

produkcyjny do wymogów odbiorcy. Trudności niektórych przemysłów (lekkiego, terenowego, spółdzielczego) w zakresie zbytu, wyrażające się np. w roku ubiegłym w nadmiernym przyroście zapasów wyrobów gotowych, zostały w znacznym stopniu przewyżczone lub złagodzone. Przewyżczona została również tendencja do podwyższania cen różnymi drogami i pod różnymi postaciami. Od roku 1958 obserwuje się tendencję przeciwną: obniżania cen, utrzymywanie cen poniżej cen zatwierdzonych przez terenowe organy cen oraz bardziej rzetelne opracowywanie przez producentów kalkulacji przy wnioskach o zatwierdzenie cen. W roku 1959 wartość produkcji towarowej w rzeczywistych cenach zbytu w przemyśle terenowym i spółdzielczym była nawet nieco niższa niż w cenach planowanych. Również w handlu przeciętna cena sprzedaży, a także przeciętna wartość zapasów ulega w niektórych grupach towarowych obniżeniu. Ministerstwo Handlu Wewnętrznego oblicza np., że przeciętna cena tkaniny wełnianej w zapasach obniżyła się w I półroczu 1959 r. z 242,8 zł na 211,0 zł, a tkaniny bawełnianej z 19,1 zł na 17,6 zł. Są to wszystko zjawiska świadczące o tym, że w przemyśle troska o produkcję, posiadającą zapewniony zbyt, staje się realnym motywem działalności. Znaczną rolę w przewyżczeniu sztywności przemysłu i w elastycznym dostosowaniu produkcji do wymagań odbiorców odegrał bank, traktując rygorystycznie zapasy wyrobów, które nie miały zbytu.

Wzrost płac, stabilizacja cen i normalizacja zaopatrzenia towarowego ludności stworzyły korzystne warunki dla rozwoju oszczędności pieniężnych ludności. Przyrost wkładów na książeczkach oszczędnościowych PKO wyniósł:

	(mln. zł)
w roku 1957	3.169
w roku 1958	1.803
w roku 1959 (9 miesięcy)	2.391

W ogólnej sumie wkładów oszczędnościowych ponad 80% stanowią wkłady o charakterze ogólnym, natomiast pozostałe 20% to wkłady premiowane (samochodami, motocyklami) i wkłady celowe (mieszkaniowe, turystyczne). W roku bieżącym rozwinęły się m. in. wkłady mieszkaniowe, z których korzysta ponad 20 tys. osób. Wyrazem silnych tendencji do oszczędzania są również wkłady w spółdzielniach mieszkaniowych, których przyrost w okresie roku 1958 i połowy roku 1959 wynosi około 900 mln zł oraz indywidualne budownictwo mieszkaniowe. W ramach tego ostatniego wybudowano w I półroczu 1959 roku o 60% więcej izb niż w I półroczu 1958 roku.

Znaczne rozmiary posiadają prawdopodobnie oszczędności w formie ztezauryzowanych znaków pieniężnych. Charakterystyczne jest z tego punktu widzenia to, że przyrost gotówkowych rezerw pieniężnych ludności znalazł swój wyraz prawie wyłącznie w przyroście w obiegu banknotów 500-złotowych. Należy jednak podkreślić, że przyrost rezerw pieniężnych ludności w formie wkładów oszczędnościowych jest szybszy niż przyrost rezerw gotówkowych.

Liczby, wskaźniki i uwagi, podane wyżej, nie oznaczają, że rozwój ogólnej sytuacji gospodarczej i pieniężno-rynkowej jest tak korzystny, iż nie mogą grozić żadne zakłócenia, że wyczerpane zostały

wszystkie rezerwy dla poprawienia materialnej sytuacji ludności i rozbudowy sił wytwórczych. Jak z podanych na początku danych wynika, głównym problemem aktualnej sytuacji gospodarczej, bezpośrednio oddziałującej na stosunki towarowo-pieniężne, jest dysproporcja między rozwojem produkcji przemysłowej i inwestycji a rozwojem produkcji rolnej. Zadaniem polityki gospodarczej w obliczu tych dysproporcji jest z jednej strony przebudowa rolnictwa, która pozwoliłaby na stosowanie nowoczesnych metod produkcji rolnej oraz stymulowanie produkcji w gospodarstwach chłopskich przez odpowiedni układ bodźców w dziedzinie cen i zaopatrzenia w środki produkcji, z drugiej — rozwój produkcji artykułów substytucyjnych i odpowiedni kierunek popytu ludności. Z tego punktu widzenia rozstrzygające jest stworzenie takich warunków, aby ludność miejska wiązała maksimum środków pieniężnych w budownictwie mieszkaniowym i zakupach artykułów trwałej konsumpcji (przy czym zakupy te są w dużym stopniu „napędzane” przez rozwój budownictwa mieszkaniowego), a ludność chłopska — w zakupach środków produkcji rolnej. Stąd w aktualnej sytuacji jeszcze większej ostrości nabiera zagadnienie dostatecznego zaopatrzenia tzw. „rynku” w materiały budowlane i środki produkcji dla rolnictwa. Szeroki program inwestycji państwowych, „konkurujących” o materiały budowlane, instalacyjne itp., musi być dlatego oszczędniej i bardziej efektywnie wykonywany. Banki, których rola w zakresie inwestycji wzrasta, mogą się do tego w dużym stopniu przyczynić.

W sytuacji, w której wykonywany jest szeroki plan inwestycyjny oraz rośnie produkcja przemysłowa, przy równocześnie zapóźnionej produkcji rolnej, szczególnej ostrości nabiera zagadnienie dyscypliny funduszu płac. Znaczny wzrost funduszu płac, jaki miał miejsce w roku 1959, wiąże się z wysokim poziomem produkcji przemysłowej i inwestycji oraz z regulacjami płac, podjętymi w końcu 1958 r. i w roku 1959. O sytuacji na rynku pracy świadczy to, iż w połowie 1959 r. zanotowano najniższy poziom poszukujących pracy na przestrzeni ostatnich 5 lat. Sytuacja taka, obiektywnie korzystna, stwarza jednak warunki do naruszania dyscypliny pracy i płacy. Stąd wynika konieczność podjęcia środków dla zabezpieczenia tej dyscypliny, w tym również przez usprawnienie bankowej kontroli funduszu płac.

Zespół środków podjętych przez rząd w miesiącach letnich zmierza z jednej strony do polepszenia warunków produkcji rolnej (kontraktacja macior, zaopatrzenie w paszę), z drugiej — do zahamowania wzrostu siły nabywczej ludności, w szczególności z tytułu płac, przez pewne zahamowanie dalszego wzrostu inwestycji, zwłaszcza tych, które nie zostały należycie przygotowane lub polegają głównie na robotach oraz przez zaostrzenie dyscypliny na odcinku funduszu płac. Zrozumiałe, że środki podjęte w kierunku podniesienia produkcji zwierzęcej mogą przynieść efekty dopiero po upływie pewnego okresu czasu. Stąd stan napięcia gospodarki, powstały w ciągu roku 1959, nie da się usunąć z dnia na dzień. Z punktu widzenia równowagi pieniężno-towarowej istotną rzeczą jest zatem, aby trudności na pewnych odcinkach (jak zaopatrzenie ludności w mięso) nie rozszerzyły się przez przerwienie się na inne artykuły. Chodzi zatem o maksymalne wykorzystanie wszystkich źródeł bezpośrednio dla poprawy zaopatrzenia, z drugiej zaś niejako o zlokalizowanie

trudności odcinkowych. Część siły nabywczej, która dotychczas absorbowana była przez artykuły obecnie deficytowe, można przez odpowiedni układ cen i strukturze zaopatrzenia przesunąć na inne grupy towarowe, a w pewnym stopniu także zneutralizować, kierując ją na zwiększenie oszczędności ludności lub zwiększenie rezerw pieniężnych w ogóle. Zneutralizowanie może się jednak udać jedynie wówczas, gdy w okresie przedstawiania zapewniona zostanie pełna podaż towarów i ściśle odizolowanie braków odcinkowych.

Założenia przyjęte do planu kasowego i planu kredytowego na czwarty kwartał 1959 roku odpowiadają wytworzonej sytuacji. Z jednej strony uwzględnia się poprawę dyscypliny funduszu płac, oszczędności we wszystkich innych wydatkach, poprawę płatności podatkowych, ściągalsności kredytów itp. z drugiej rozszerzenie podaży tych towarów, na które powinien przesunąć się popyt w związku z brakami na innych odcinkach, właśnie dla odizolowania powstałych trudności.

Walka o usunięcie pewnych dysproporcji w gospodarce łączy się z niektórymi zagadnieniami, tak zwanymi „modelowymi”. Nierzadko spotyka się głosy, które wiążą przyczynowo powstanie niektórych trudności z określonymi rozwiązaniami przyjętymi w zakresie planowania i zarządzania gospodarką narodową.

W szczególności wskazuje się często na to, że inwestycje zdecentralizowane, ich znaczny rozwój, przyczyniły się do naruszenia optymalnej granicy nakładów inwestycyjnych, zwiększając z jednej strony nacisk na materiały budowlane, instalacyjne itp., z drugiej — zwiększając zapotrzebowanie na prace budowlane i montażowe, podnosząc w ten sposób fundusz płac. Wyprowadza się czasem z tego wniosku, że sama instytucja inwestycji zdecentralizowanych, będąca wyrazem rozszerzającej się samodzielności finansowej i inwestycyjnej przedsiębiorstw, jest czymś organicznie naruszającym warunki gospodarki planowej.

W tej sprawie należy sobie od razu uprzytomnić, że rozwój metod zarządzania gospodarką narodową w kierunku większej samodzielności finansowej przedsiębiorstw komplikuje — wąsko rzeczy pojmując — mechanizm planowania i operatywnego regulowania procesów gospodarczych tak, aby w każdej fazie rozwoju zabezpieczyć pełną równowagę. Z tego punktu widzenia o wiele prostsze jest coroczne rozliczanie środków obrotowych przedsiębiorstw z budżetem, zamiast opierania ich na własnych funduszach przedsiębiorstw, prostsza jest szczególność centralnego planu inwestycyjnego, obejmująca każde najmniejsze zamierzenie inwestycyjne, ścisły przydział w trybie budżetowym środków finansowych na inwestycje itd. Prostsze, choć nie zabezpieczające przed powstawaniem dysproporcji, jak to wiemy z doświadczeń niedawnej przeszłości.

Większa złożoność środków niezbędnych dla zapewnienia równowagi dynamicznej w warunkach określonej decentralizacji zarządzania gospodarką narodową nie może jednak oznaczać, że w przypadku trudności należy powrócić do dawnych sposobów, lecz że posługiwanie się nimi trzeba uelastycznić i usprawnić. Dlatego po dwuletnich doświadczeniach uznano między innymi za słuszne pewne zmiany w systemie inwestycji zdecentralizowanych, bez naruszenia jednak ich istoty, zawierającej w sobie silne elementy wyzwalania inicjatywy gospodarczej.

Gdy chodzi o konkretną sytuację roku 1959, to inwestycje zdecentralizowane rozwijały się w warunkach dużego wzrostu produkcji przemysłowej, stanowiąc w jakimś stopniu jej siłę napędową. Zaabsorbowały one pewną masę nowej produkcji, która w innych warunkach musiałaby osiąść w zapasach lub też musiałaby być zaniechana, pozostawiając w odpowiedniej części nie wykorzystane moce produkcyjne. Rzecz zrozumiała, że w pewnym stopniu przyczyniły się one do wzrostu funduszu płac poprzez przemysły środków produkcji i bezpośrednio przez roboty budowlano-montażowe. Zbiegły się one przy tym z wyższym w założeniu planem inwestycji scentralizowanych oraz intensywnym budownictwem indywidualnym, zarówno na wsi jak i w mieście i to wszystko w warunkach niedostatecznego rozwoju rolnictwa i produkcji artykułów żywnościowych, a także ciasnoty bilansu płatniczego, ograniczającej możliwości manewrowania.

Większa elastyczność w dziedzinie inwestycji, w szczególności inwestycji zdecentralizowanych, pozwalająca na dostosowanie nakładów do konkretnej sytuacji gospodarczej, przy zachowaniu ich charakteru bodźcowego, gdy chodzi o inicjatywę gospodarczą, może być osiągnięta bądź przez większy globalny udział kredytu kosztem własnych środków inwestorów lub przez wprowadzenie odległości w czasie między akumulowaniem środków a ich wykorzystaniem lub różne kombinacje możliwych rozwiązań. Konsekwentniej musi też być realizowana alternatywa wyboru między angażowaniem środków w inwestycjach albo w dodatkowych środkach obrotowych. Mimo trudności roku 1959 nie wydaje się, aby dlatego sama istota inwestycji zdecentralizowanych została w czymkolwiek skompromitowana, natomiast powstało pilne zadanie ulepszenia metod planowania i elastycznego posługiwania się tym instrumentem.

Podobnie o zagadnienie „modelu” zahacza sprawa funduszu płac i zespołu środków potrzebnych dla zdyscyplinowania przedsiębiorstw na tym odcinku. Z jednej strony należy przedsiębiorstwom stworzyć pewną elastyczność, gdy chodzi o dokonywanie zmian w profilu produkcji, w celu dostosowania jej do wymagań odbiorców, co może pociągnąć za sobą zmiany w pracochłonności, a zatem zmianę w pierwotnie planowanym udziale płac w wartości produkcji. Dotyczy to w szczególności wszystkich przemysłów wytwarzających przedmioty spożycia (przemysł lekki, drobny i spółdzielczy). Wobec tego jednak, że bodźce działające przez rentowność produkcji, fundusz rozwoju i fundusz zakładowy nie są w tym stopniu silne, aby przynajmniej równoważyć nacisk na płace, powstaje potrzeba wprowadzenia środków pozaekonomicznych, pozwalających na utrzymanie płac w granicach uwarunkowanych poziomem ogólnego funduszu spożycia. Podobne problemy istnieją wówczas, gdy pracochłonność produkcji w ciągu roku jest zmienna, gdy wskaźniki dyrektywne w zakresie produkcji i funduszu ustalane są jak wiadomo na cały rok.

Z planu detalicznego obrotu towarowego na czwarty kwartał 1959 roku wynika, że roczny plan tego obrotu zostanie wykonany, a być może nawet nieznacznie przekroczony. Należy przypomnieć, że roczny plan podaży towarów był wyższy niż planowany fundusz nabywczy ludności. Wykonanie rocznego planu obrotu oznacza zatem, że siła nabywcza ludności ukształtowała się ponad założenia planowe, co

wiąże się przede wszystkim z przekroczeniem planowanego funduszu płac, częściowo w wyniku regulacji płac. Zatem założony w planie rocznym fundusz spożycia zostanie wykonany. Równocześnie przekroczony zostanie plan inwestycyjny, a także zapasy ukształtują się powyżej założeń, przede wszystkim w przemyśle. Z tego wynika, że dochód narodowy, liczony w tym przypadku od strony jego podziału, będzie również wyższy od założeń planowanych. Pomimo pewnych trudności i dysproporcji, które pojawiły się od połowy roku, jest to niewątpliwie poważne osiągnięcie.

Dysproporcje wyraziły się w braku pełnej zgodności między strukturą rzeczową produktu społecznego a podziałem dochodów pieniężnych między ludność (konsumentów) i inwestorów (zarówno społecznych jak i nieuspołeczniionych). Równowaga globalna w zakresie środków produkcji i przedmiotów spożycia została utrzymana, wyrazem czego jest znaczny przyrost zapasów wyrobów gotowych w przemyśle środków produkcji oraz wykonanie planu obrotu detalicznego przy osiągnięciu co najmniej planowanego przyrostu zapasów towarów w handlu. Dysproporcje powstały natomiast w wyniku niepełnej zgodności struktury środków produkcji i przed-

miotów spożycia z efektywnym zapotrzebowaniem przede wszystkim w zakresie materiałów budowlanych i zdolności wytwórczej przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego oraz w zakresie artykułów przemysłu mięsnego. Gdy chodzi o środki pieniężne na inwestycje inwestorów uspołeczniionych, to zabiegi podjęte w połowie roku zmierzają w istocie rzeczy do ich czasowego zneutralizowania. W związku z tym przedsiębiorstwa wejdą w rok 1960 ze znacznymi pozostałościami na rachunkach środków na inwestycje, co oczywiście musi być odpowiednio uwzględnione przy opracowywaniu planu inwestycyjnego na rok 1960. Gdy chodzi o inwestorów nieuspołeczniionych (przede wszystkim o wieś), to wysiłki zmierzają do pełnego zaspokojenia ich popytu na środki produkcji.

Wreszcie gdy chodzi o konsumpcję, to głównym problemem jest tu zaabsorbowanie w pełni popytu — mimo strukturalnych braków przy globalnej nadwyżce podaży — w drodze oddziaływania na zmianę struktury spożycia¹⁾.

Z punktu widzenia równowagi pieniężno-rynkowej i jej perspektyw na rok 1960 istotne jest, aby zapobiec przesunięciu się na konsumpcję środków pieniężnych inwestorów nieuspołeczniionych oraz wytworzeniu się w obiegu masy pieniądza, która byłaby wyrazem zakłóceń rynkowych.

S. Michalski

1) Pisane przed podwyżką cen na mięso (Red.)

ROLA WYMIANY Z ZAGRANICĄ W ROZWOJU GOSPODARCZYM POLSKI

W miarę rozwoju gospodarki światowej w szybkim tempie, zwłaszcza w okresie ostatnich lat, wzrastały obroty handlu światowego. Światowy eksport w ciągu ostatnich dwudziestu lat wzrósł o 485% w cenach bieżących. Wzrost ten wynika z obiektywnych, naturalnych tendencji rozwoju techniki i ekonomiki, wynika z rozwoju procesu specjalizacji produkcji, ze wzrostu międzynarodowego podziału pracy. Niestety, mimo tak niewątpliwie szybkiego, a nawet gwałtownego rozwoju w handlu światowym nie opracowano dotychczas w sposób w pełni zadowalający teorii handlu zagranicznego w warunkach gospodarki uspołecznionej, jak również nie zdołano zadowalająco teoretycznie wyjaśnić zasad międzynarodowego podziału pracy, a zwłaszcza tak bardzo aktualnego podziału pracy między krajami socjalistycznymi. Nie wystarcza już tutaj klasyczna teoria wczesnego kapitalizmu — teoria kosztów komparatywnych, zajmująca, z niewielkimi zmianami, jeszcze dotychczas czołową pozycję w burżuazyjnej nauce ekonomii.

Teoria ta, wywodząca się od Ricarda i Milla głosi, że międzynarodowy podział pracy i handel wytworzyły się i rozwijały całkowicie na zasadzie porównawczych kosztów produkcji w różnych krajach. Każdy kraj wytwarza i eksportuje takie towary, których koszt wytworzenia jest stosunkowo (w porównaniu z innymi krajami) niski i przeciwnie kraj taki wzbrania się produkować, a chętnie importuje takie towary, których koszt produkcji jest stosunkowo wysoki. Przy czym porównawcze (komparatywne) koszty produkcji w różnych krajach zależą —

w myśl tej teorii — od warunków naturalnych, geograficznych i klimatycznych, od poziomu techniki w danym okresie oraz od stopnia znormalizowania produkcji. Poza tym według niektórych „teoretyków” należy jeszcze brać pod uwagę takie czynniki jak zdolności i charakter narodowy, wynikające z przynależności do określonej rasy.

Z teorii tej wynika, że wymiana z zagranicą w okresie kapitalizmu żywiłowo rzekomo doprowadza do najbardziej celowej, pod względem ekonomicznym, specjalizacji wszystkich krajów w wytwarzaniu dóbr i do najlepszego międzynarodowego podziału pracy. Teoria ta stwierdza, że w warunkach kapitalizmu handel zagraniczny jest dogodny i korzystny dla wszystkich biorących w nim udział, albowiem wszyscy otrzymują towary z możliwie najniższymi stratami w konkretnych warunkach. A następnie, że zasada kosztów komparatywnych przejawia się tym silniej, im swobodniejszy jest handel międzynarodowy.

Nie trudno chyba stwierdzić i udowodnić, że teoria ta, na pozór tak słuszna i prosta, służąca od wielu lat hasłu „wolnego handlu”, „liberalnej polityki handlowej”, usprawiedliwia i chce uwiecznić taki podział pracy między narodami, jaki odpowiada interesom krajów najwyżej rozwiniętych, a zwłaszcza krajów kolonizatorskich. Ma ona przecież usprawiedliwić i uzasadnić jednostronną, rolniczo-surowcową lub nawet opartą o monokulturę specjalizację krajów kolonialnych i zależnych. W myśl tej teorii nie opłacało się na przykład w Polsce rozwijać przemysłu chemicznego, ponieważ nie była ona w sytuacji, pod względem kosztów produkcji „uprzywilejowanej” w

porównaniu z krajami zachodnimi; dość często okazuje się jednak, że kraje słabo rozwinięte, zależne lub kolonialne mogą mieć sytuację „uprzywilejowaną”, jeżeli chodzi o poziom kosztów wydobycia pewnych surowców. W produkcji przemysłowej, zgodnie z tą teorią, „uprzywilejowaną” sytuację mogą mieć tylko kraje wysoko rozwinięte. Tak więc burżuazyjna teoria handlu zagranicznego uzasadnia, że międzynarodowy podział pracy i handel rozwijają się zależnie od poprzednio ukształtowanego już w różnych krajach poziomu kosztów produkcji. A sprawa ta wygląda raczej tak, że to właśnie istniejący poziom kosztów produkcji jest kształtowany w znacznym stopniu przez bezpośrednie działanie takiego międzynarodowego podziału pracy, jaki cechuje współczesny kapitalistyczny system gospodarki światowej.

Treścią ekonomiczną obrotów handlowych z zagranicą jest stała wzajemna wymiana uprzedmiotowionej pracy ludzkiej, zawartej w dobrach wytwarzanych w ramach gospodarki narodowej każdego z krajów biorących udział w wymianie. Skutkiem tej ciągłej i stale rosnącej wymiany następuje niewątpliwie wzrost ogólnego spożycia światowego i to zarówno pod względem ilościowym jak i jakościowym.

Wymiana z zagranicą wpływa na gospodarkę narodową przede wszystkim w ten sposób, że umożliwia realizację określonych wartości użytkowych, wytwarzanych w kraju, stwarza warunki do konsumpcji określonych wartości użytkowych, nie produkowanych w kraju, dając przez to możliwość wykonania celów ekonomicznych, założonych w narodowym planie gospodarczym.

Już z tego punktu widzenia patrząc na wymianę z zagranicą stwierdzić należy, że jej wpływ na wszechstronny i prawidłowo strukturalny rozwój gospodarki narodowej jest ogromny. Waga tych wpływów handlu zagranicznego rośnie jednocześnie z rozwojem gospodarki narodowej, z podnoszeniem jej poziomu technicznego i stałego zaspokajania, na coraz wyższym poziomie, potrzeb ekonomicznych i kulturalnych społeczeństwa.

Poza tym czynnikiem, określonym planem ruchu wartości użytkowych, służących do zaspokajania niezbędnych potrzeb konsumpcyjnych ogólnospołecznych czy też indywidualnych, występuje jeszcze jeden czynnik wpływający w większej lub mniejszej mierze na wzrost lub spadek dochodu narodowego. Czynnikiem tym jest różnica między wartością jaką ma dany produkt w kraju producenta, a wartością tego produktu na rynku międzynarodowym, na którym w pełni lub prawie w pełni działa prawo wartości. Otóż jak wiadomo na wykonanie konkretnie określonego produktu (wartość użytkowa) w danych warunkach potrzeba określone ilości społecznie niezbędnego czasu pracy, jaki został w nim uprzedmiotowiony (wartość). W każdym z krajów wymieniających produkty obiektywna różnica pomiędzy czasem społecznie niezbędnym dla wytworzenia ekwiwalentu za siłę roboczą zużytą w jednostce społecznego czasu pracy, a tą jednostką czasu jest różna, jak zresztą różne są masy samego ekwiwalentu. Stąd wynikają różnice w wielkościach wartości dodatko-

wej i pochodne różnice w kosztach produkcji w każdym z tych krajów. Koszty produkcji w każdym z tych krajów mogą więc kształtować się, i rzeczywiście kształtują, różnie, a tym samym powstaje możliwość takiej wymiany, gdzie obok planowego ruchu wartości użytkowych powstaje nadwyżka, która może być realizowana przez ruch złota lub dewiz, wyrównujący różnicę między wartościami w różnych krajach. I to jest także jeden z czynników mających wpływ na rozwój gospodarki narodowej zważywszy, że wielkość tych wartości w wymianie z zagranicą nie jest tak mała.

W związku z tym należy jeszcze podkreślić ogromną wagę i efektywność eksportu usług, który zawiera zwykle największy udział pracy żywej w kosztach ich wytwarzania, dając w ten sposób możliwość osiągania dodatkowej różnicy w wymianie z zagranicą. Przy naszym położeniu geograficznym, stałym rozwijaniu naszej floty handlowej, eksport usług komunikacyjnych jest ważnym czynnikiem kształtowania równowagi bilansu płatniczego, a nawet osiągania nadwyżek przeznaczonych na wzrost rezerw dewizowych, czy też na dodatkowy import.

Najważniejszym jednak czynnikiem procesu wymiany z zagranicą w warunkach gospodarki uspołecznionej pozostaje przede wszystkim prawidłowe zabezpieczenie procesu reprodukcji społecznej, narzuconego planem, a w związku z tym handel zagraniczny nabiera cech czynnika bezpośrednio kształtującego procesy produkcyjne całej gospodarki narodowej. Patrząc dziś na przebyty w minionym piętnastoleciu drogę rozwoju naszego kraju, na ogromne zmiany w strukturze gospodarczej, na potężny skok w rozwoju sił wytwórczych nie trudno spostrzec jak ogromny wpływ wywarła na ten rozwój wymiana z zagranicą, a zwłaszcza obroty z krajami socjalistycznymi. Czy możliwe byłoby powstanie wielu czołowych obiektów w ubiegłej sześciolatce bez wymiany z zagranicą? Czy możliwy byłby jakikolwiek postęp techniczny i wzrost poziomu wytwarzania bez handlu zagranicznego? Czy możliwe byłoby coraz lepsze i pełniejsze zaspokajanie potrzeb społeczeństwa bez wymiennego ruchu wielu artykułów pierwszej potrzeby?

Obok tych czynników nie najmniejszą wagę ma również zagadnienie wpływu wymiany z zagranicą na doskonalenie asortymentów produkcji przemysłowej, na podnoszenie wydajności i efektywności pracy nowych zakładów przetwórczych. Produkt przeznaczony do wymiany z reguły prawie musi odznaczać się cechami, na które w wymianie wewnętrznej często zwraca się zbyt mało uwagi, a które na rynku międzynarodowym są nieodzowne. A więc wysoka wydajność maszyn, ich ciężar, szczegóły wykończeniowe, opakowanie i estetyka wykonania wyrobów gotowych w innych branżach, obowiązujące wysokie normy standaryzacyjne itd., wszystko to ma niezaprzeczalny wpływ na pozyskanie rynków zbytu i korzystną cenę, a to z kolei musi wpływać i wpływa na stały postęp w procesach produkcyjnych, przyczyniając się w ten sposób do podnoszenia ogólnego poziomu wytwarzania. W związku zaś z tym sprawą szczególnego znaczenia jest stały kontakt ze szczytowymi osiągnięciami produkcyjnymi

świata w zakresie nowych rozwiązań technicznych, który można osiągać również tylko na skutek wymiany z zagranicą.

Jakkolwiek eksport nasz wzrósł w porównaniu z okresem przedwojennym, licząc w cenach bieżących, ponad czterokrotnie (435%), to jednak tempo jego wzrostu było niższe aniżeli wzrostu eksportu światowego, a zwłaszcza niższe niż tempo wzrostu eksportu innych krajów obozu socjalistycznego.

W latach 1950—1957 udział Polski w eksporcie krajów Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej zmalał z 14,7% do około 10%, co ilustrują następujące tablice:

w milionach złotych dewizowych

Wartość eksportu światowego			Procentowy udział w eksporcie światowym		
	1938	1957	1957/38	1938	1957
Eksport światowy	90.800	440.000	485	100	100
Eksport krajów Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej	7.048	39.160	556	7,8	8,9
Eksport polski	896	3.900	435	0,99	0,89

Eksport krajów socjalistycznych w milionach złotych dewizowych

Kraj	1950	1953	1955	1957	Procentowy stosunek roku 1957 do 1950
Kraje Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej	17.095	27.227	32.327	39.160	229,10
Polska	2.515	3.324	3.640	3.900	154,8
Udział Polski w procentach	14,7	12,2	11,3	10	

Biorąc pod uwagę wskaźnik najbardziej ekonomiczny, jakim jest wielkość obrotów handlu zagranicznego na jednego mieszkańca, możemy z większą jeszcze dokładnością znaleźć potwierdzenie tezy o niedostatecznym wzroście naszej wymiany z zagranicą w okresie ostatnich ośmiu lat. Ze wszystkich krajów obozu socjalistycznego (poza Albanią) mieliśmy w tym okresie najniższy wskaźnik tempa wzrostu obrotów zagranicznych na głowę ludności. Wskaźnik ten może najdobitniej charakteryzuje rolę handlu zagranicznego w gospodarce narodowej i nasze braki na tym odcinku.

Jak widać z tablicy rozwój naszego handlu zagranicznego był stosunkowo wolniejszy niż w innych krajach, mimo że w tym okresie ogólny stan rozwoju gospodarczego, wskaźnik wzrostu dochodu narodowego, w stosunku do tych samych krajów, jest daleko korzystniejszy i pod względem poziomu produkcji na jednego mieszkańca nie odbiegamy w tak wielkim stopniu od krajów wysoko rozwiniętych. Mamy więc do czynienia z niewątpliwą dysproporcją między wzrostem potencjału gospodarczego a rozwojem wymiany z zagranicą. Dyspropor-

Wymiana z zagranicą w złotych dewizowych na głowę ludności

Kraj	Eksport		Wskaźnik w procentach	Import		Wskaźnik w procentach
	1950	1957		1950	1957	
NRD	88	416	473	104	372	358
Bułgaria	64	192	300	72	172	239
ZSRR	40	88	220	32	76	238
Czechosłowacja	252	408	162	208	416	200
Rumunia	52	84	161	60	96	160
Węgry	140	204	146	136	268	197
Polska	100	136	136	108	176	163
Razem 7 krajów	64	132	206	56	128	229
NRF	168	576	343	228	528	232
Włochy	96	180	188	132	260	197
Szwecja	604	1064	176	624	1208	194
Szwajcaria	684	1152	168	748	1412	189
Francja	260	420	162	316	512	162
USA	320	448	140	176	300	170
Anglia	552	692	125	680	816	120
Austria	1028	1072	104	784	968	123
Razem 8 krajów	320	492	154	292	448	159

cja ta utrzymywana przez dłuższy okres może poważnie i niekorzystnie wpłynąć na dalszy rozwój ekonomiczny naszego kraju. Jesteśmy jednym z niewielu krajów, w których w ciągu ostatnich lat (1950—1957) wskaźnik wzrostu wymiany z zagranicą jest niższy od ogólnego wskaźnika rozwoju gospodarki narodowej, co ilustruje zestawienie na str. 531.

Wszystkie powyżej przytoczone dane wskazują na oczywisty fakt, że rozwój naszego handlu zagranicznego jest za mały w stosunku do naszych możliwości i warunków ekonomicznych, że udział wymiany z zagranicą w gospodarce narodowej jest niski, że podstawowym zadaniem na najbliższe lata jest poważne zwiększenie tego udziału.

Możliwe to jest tylko pod jednym warunkiem, a mianowicie pod warunkiem wydatniejszego zwiększenia produkcji eksportowej i poważniejszego wzmocnienia tempa eksportu.

III Zjazd PZPR w wytycznych i uchwale o zadaniach gospodarczych z całą jaskrawością i dobitnością postawił ten problem jako jeden z najważniejszych czynników kształtujących tempo naszego rozwoju gospodarczego na najbliższe lata. Obok takich czynników, jak poważny wzrost ludności, w tym szczególnie roczników zdolnych do pracy w latach 1960—1965 (wyż demograficzny), brak rozbudowanej w dostatecznym stopniu bazy paliwowo-surowcowej, sytuacja w kształtowaniu się wymiany z zagranicą i sytuacja bilansu płatniczego w latach 1958—1965 w decydujący sposób wpływają na rozwój podstawowych działów gospodarki narodowej.

Twierdzenia o poważnym wzroście naszego eksportu nie powinno się traktować w sposób uproszczony

Średni roczny przyrost ^{*)}						
Kraj	Dochód narodowy	Produkcja przemysłowa	Import	Eksport	Stosunek importu do dochodu narodowego	Stosunek eksportu do dochodu narodowego
Polska	9,5	16,7	5,6	4,1	0,59	0,43
Czechosłowacja	7,4	11,6	8,0	12,7	1,08	1,71
NRD	10,3	12,2	18,8	22,9	1,82	2,22
Jugosławia	4,0	6,9	6,7	5,0	1,67	1,25
Francja	4,6	5,8	7,6	8,2	1,65	1,78
Włochy	5,7	9,3	9,6	10,5	1,68	1,84
NRF	9,2	15,6	14,6	19,7	1,60	2,14
Szwecja	3,3	3,3	9,2	7,1	2,78	2,15

^{*)} Dla krajów socjalistycznych przyjęto do obliczeń dochód narodowy, dla krajów kapitalistycznych — produkt globalny.

i jednostronny, w oderwaniu od całokształtu naszych możliwości produkcyjnych i prawidłowego zaspokajania naszych potrzeb konsumpcyjnych. Nie może być mowy o podporządkowaniu wszystkiego na dłuższy okres zasadzie „wszystko dla eksportu”, bez względu na potrzeby i wymagania rynku wewnętrznego. Chodzi o taki rozwój wymiany z zagranicą, który w najbardziej optymalny sposób wpłynie na przyspieszenie rozwoju całego gospodarstwa narodowego, wpłynie w poważniejszym stopniu niż to miało miejsce dotychczas na wzrost dochodu narodowego i służyć będzie wzrostowi ogólnego spożycia. W praktyce wymiany z zagranicą powinny więc, wydaje się, w okresie najbliższych lat dominować takie czynniki jak:

1. Utrzymanie, a nawet w pewnych asortymentach rozwijanie, eksportu surowców i produktów rolniczych tak długo, aż nowe gałęzie produkcyjne przemysłu krajowego nie zdołają w sposób najzupełniej pewny wpłynąć na zrównoważenie bilansu płatniczego przez zapewnienie wpływów z eksportu wyrobów gotowych.

2. Z chwilą coraz większego udziału w eksporcie wyrobów gotowych i półproduktów, zapewniających pełną równowagę bilansu płatniczego, można dopuszczać do powolnego spadku udziału surowców i produktów rolnych w eksporcie, zwłaszcza w tych asortymentach, w których powstałe nowe gałęzie przetwórcze całkowicie konsumują przyrost bazy surowcowej.

3. Uznanie za niezbędne prowadzenie pełnej ekspansji eksportowej w takich gałęziach, które wykazują optymalne warunki rozwoju ze względu na naturalne warunki bazy surowcowej, jak na przykład chemia i dla których obok tego czynnika istnieją optymalne warunki zbytu.

4. Rozwijając systematycznie eksport wyrobów gotowych w nowych gałęziach, a zwłaszcza eksport produktów przemysłu maszynowego, taboru kolejowego, okrętowego należy dążyć do wzbogacenia i rozszerzenia asortymentu towarów na eksport, a jednocześnie za pomocą Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej w coraz bardziej konkretny sposób określać

specjalizację i kooperację krajów obozu socjalistycznego w tej dziedzinie produkcji, stale mając na uwadze wydatne zmniejszenie nakładów społecznego czasu pracy i stały postęp techniczny.

5. Nie zakładając z góry, jak to się niekiedy zdarzało w okresie planu sześcioletniego, stałego zmniejszania zależności gospodarki narodowej od wymiany z zagranicą przez wprowadzenie „na siłę” do życia gospodarczego bodźców antyimportowych — wzbogacać import o brakujące surowce, dla wydobycia których niekiedy ponoszone są zbyt wielkie nakłady czasu społecznie niezbędnego. Założenie na przykład tylko wzrostu około 40% importu surowców i półfabrykatów w roku 1965, w porównaniu z rokiem 1957, wydaje się zbyt niskie w świetle dotychczasowych doświadczeń planu sześcioletniego i praktyki krajów przemysłowych, zwłaszcza gdy porównamy to z 80% wzrostem produkcji przemysłowej. Pogłębienie autarkicznych tendencji naszej gospodarki musi wywołać obniżenie efektywności inwestycji przemysłowych i koszt dodatkowego obciążenia dochodu narodowego w długotrwałych inwestycjach surowcowych.

6. W dziedzinie importu inwestycyjnego zapewnienie takiego jego udziału, aby pozwoliło to na pełne rozwijanie kontaktów ze szczytową techniką światową, na pełną eliminację maszyn należących do krótkich nieopłacalnych serii, a nade wszystko na rozwijanie tych gałęzi przetwórstwa narodowego, które w oparciu o naturalną i tradycyjną bazę surowcową dadzą w efekcie pełne zaspokojenie potrzeb wewnętrznych i pozwolą na szybkie efekty eksportowe.

Te ogólne założenia naszej polityki handlu zagranicznego mogą być wykonywane gdyż, jak wskazywała praktyka ostatnich dwóch — trzech lat, w rzeczywistości miały miejsce już dość głębokie zmiany w strukturze naszych obrotów z zagranicą, postępujące w kierunkach wyżej opisanych.

Jednostronność naszego eksportu do roku 1955 nie pozwalała na realizowanie prawidłowej koncepcji wymiany z zagranicą. Jeszcze w roku 1955 kilka artykułów takich, jak: węgiel, cynk, cement, tarcica, cukier, bekon, jaja, tkaniny stanowiło blisko dwie trzecie całego eksportu, co przy wahaniach cen występujących na rynkach światowych wywoływało wiele trudności w równoważeniu bilansu płatniczego. A o tym, jak się to zmieniło i zmienia świadczą już cyfry lat 1957 i 1958. Na przykład jeszcze w roku 1955 węgiel stanowił blisko 41% wartości całego eksportu, w roku 1958 już tylko 22%, gdy eksport maszyn, urządzeń i środków transportu wynosił 13,6% w roku 1955, a w roku 1958 osiągnął 28% całości eksportu — poważnie przewyższając wartość eksportowanego węgla. Również w związku z pozytywnymi zmianami w dziedzinie produkcji rolnej (w wyniku nowej polityki rolnej partii) rozwinął się znacznie w porównaniu z rokiem 1955 eksport artykułów rolno-spożywczych, a mianowicie wzrósł on prawie o 28% (w cenach porównywalnych z 1958 r.).

Biorąc pod uwagę dotychczasowy mały udział obrotów z zagranicą oraz osiągnięte już na tym odcinku wyniki uchwały III Zjazdu PZPR przewidują przekroczenie w roku 1965 poziomu obrotów to-

warowych z roku 1958 co najmniej o 46%, przy czym wskaźnik ten należy uważać za minimalny.

Uchwały zjazdowe przewidują również znaczne powiększenie obrotów usługowych, gdyż dodatnie saldo usług, wynoszące w roku 1958 około 270 milionów złotych powinno wzrosnąć w roku 1965 do około 500 milionów złotych dewizowych, a to głównie dzięki zwiększeniu wpływów z floty handlowej oraz tranzytu kolejowego.

Ogólne założenia w zakresie rozwoju importu i eksportu przedstawiają się następująco:

w milionach złotych dewizowych

Wyszczególnienie	1955 r.	1958 r.	1960 r.	1965 r.
Import	4.220	4.728	5.085	6.452
Eksport	3.603	4.100	4.491	6.494

Planowane w roku 1965 osiągnięcie równowagi bilansu handlowego i założone dodatnie saldo bilansu płatniczego przy powyższych założeniach obrotu towarowego jest w dużym stopniu zależne od warunków wymiany (terms of trade), przede wszystkim na tle kształtowania się wymiany wyrobów gotowych na surowce, a to ze względu na poważny wzrost udziału wyrobów gotowych w eksporcie, a surowców w imporcie.

Należy jeszcze ponadto podkreślić, że dysproporcja narosła w latach ubiegłych między wzrostem dochodu narodowego, wzrostem produkcji przemysłowej a wymianą z zagranicą nie zostanie jednak w pełni zlikwidowana, gdyż założenia planowe siedmiu następnych lat wskazują, że przewiduje się średni roczny wzrost dochodu narodowego w tym okresie o 6,9%, produkcji przemysłowej o 8,8%, rolnictwa o 3,8%, a jednocześnie średni roczny wzrost eksportu wynosić będzie około 5,8%, a importu — 3,8%.

Powyższe założenia oznaczają również, że w roku 1965 nasz eksport na jednego mieszkańca wyniesie około 232 złote dewizowe, a import około 230 złotych dewizowych, czyli że będzie to wskaźnik ciągle jeszcze niższy, aniżeli w wielu uprzemysłowionych krajach Europy. Wydaje się jednak, że jeżeli założenie uchwał zjazdowych traktować będziemy jako wskaźniki minimalne, to należy spodziewać się przynajmniej zrównoważenia tempa wzrostu eksportu ze wzrostem dochodu narodowego, a więc zamiast rocznego przyrostu eksportu o 5,8% możemy osiągnąć 6,9%.

Należy jeszcze przynajmniej w grubym zarysie omówić zmiany założone w strukturze naszej wymiany towarowej z zagranicą, gdyż świadczą one w dobitny sposób o wzrastającej roli naszego handlu zagranicznego oraz pozwolą na zorientowanie aparatu bankowego, jakie są główne kierunki rozwoju produkcji eksportowej i jakich zmian należy oczekiwać w strukturze zapasów pochodzenia importowego. Eksport nasz w sposób coraz bardziej wyraźny dąży w kierunku zmiany charakteru surowcowego na przemysłowy, a w imporcie natomiast następuje

zmiana w kierunku wzrostu udziału surowców dla przemysłu ciężkiego i lekkiego. Procentowy udział poszczególnych grup towarowych w eksporcie ulega w okresie najbliższych siedmiu lat dość poważnym zmianom, co ilustruje poniższe zestawienie:

w procentach

Wyszczególnienie	1938 r.	1950 r.	1955 r.	1958 r.	1960 r.	1965 r.
1. Maszyny i urządzenia	1,5	7,8	13,7	26,7	29,5	38,6
2. Surowce i półfabrykaty	56,4	56,0	63,1	51,1	46,9	38,6
a) węgiel	—	40,1	46,8	—	25,7	18,5
b) wyroby hutnicze	—	—	3,8	—	8,6	7,3
3. Żywność i surowce	39,0	24,1	15,8	17,0	18,4	18,2
4. Artykuły przemysłowe i konsumpcyjne	3,1	12,1	7,4	5,2	5,2	4,6

W wyniku tych założeń istnieje taka sytuacja, w której następuje przede wszystkim stałe zmniejszanie się udziału eksportu węgla i koksu oraz innych grup surowcowych, a zwłaszcza cynku. Jest to związane z większym zapotrzebowaniem kraju na te surowce i nienadążaniem własnej bazy surowcowej za tempem produkcji przemysłowej.

Drugim zjawiskiem rzucającym się w oczy jest ogromnie dynamiczny wzrost eksportu maszyn i urządzeń w wyniku właśnie znacznego rozwoju przemysłu maszynowego.

Jeżeli chodzi o problem eksportu węgla, to należy podkreślić, że mimo spadku udziału tego surowca w ogólnym eksporcie, jego wielkość absolutna nie zmniejsza się w ciągu następnych siedmiu lat. W roku 1958 wyeksportowaliśmy 16,2 miliona ton węgla i 2,1 miliona ton koksu na ogólną wartość 1.165 milionów złotych dewizowych, a na rok 1965 przewiduje się eksport 16,8 miliona ton węgla oraz 2 miliony ton koksu na przybliżoną wartość 1.200 milionów złotych dewizowych.

Na skutek założonych zmian udział eksportu maszyn i urządzeń w ciągu następnych lat staje się decydującym czynnikiem kształtującym nasze obroty towarowe z zagranicą. Eksport maszyn i urządzeń, którego wartość w roku 1950 wynosiła 200 milionów złotych dewizowych zwiększył się do sumy 1.100 milionów złotych dewizowych w roku 1958, a w roku 1965 ma osiągnąć sumę 2.300 milionów złotych dewizowych. Tak więc na przestrzeni piętnastu lat wartościowy eksport tej grupy towarowej wzrasta blisko dwanaście razy.

Rozwój eksportu maszyn, kompletnych obiektów przemysłowych i środków transportowych, artykułów rolno-spożywczych, produktów przemysłu chemicznego decyduje o całym naszym wzroście eksportu w ciągu siedmiu lat.

W związku z tym należy zaznaczyć się bliżej przynajmniej z tak kluczowym problemem, jakim jest

eksport przemysłu maszynowego. Udział maszyn w całym eksporcie w roku 1955 wynosił dla Niemieckiej Republiki Demokratycznej 55%, Czechosłowacji — 43,5%, Niemieckiej Republiki Federalnej — 40%, Anglii — 37,3%, Związku Radzieckiego — 37%, Stanów Zjednoczonych — 35%, Węgier — 29,4%, Włoch — 20% oraz Francji — 16,4%. W świetle tych wskaźników uzyskanie przez nas w roku 1965 wskaźnika 38,6% świadczy, że pod tym względem zamierzamy osiągnąć obecny poziom wywozu uprzemysłowionych krajów świata.

Jeżeli jednak weźmiemy pod uwagę wielkość eksportu przemysłu maszynowego na głowę ludności, to okaże się, że nasze osiągnięcia w roku 1965 jeszcze nie mogą zadowalać, albowiem wartość eksportu przemysłu maszynowego na głowę ludności w roku 1957 wynosiła w Szwecji 301 złotych dewizowych, w Niemieckiej Republice Federalnej — 294 złote dewizowe, w Anglii — 290 złotych dewizowych, w Niemieckiej Republice Demokratycznej — 182 złote dewizowe, w Czechosłowacji — 166 złotych dewizowych, we Francji — 87 złotych dewizowych, na Węgrzech — 49 złotych dewizowych, w Polsce — 27 złotych dewizowych. W roku 1965 będziemy mieli 68 złotych dewizowych na głowę mieszkańca, co stanowi blisko trzy razy mniej niż obecnie w Niemieckiej Republice Demokratycznej. Dlatego wciąż aktualne jest zagadnienie wynajdywania nowych możliwości zwiększenia eksportu maszyn, gdyż rynki zbytu na te produkty są zapewnione w długoletnich porozumieniach w szczególności ze Związkiem Radzieckim i Chinami, a jedyną poważniejszą przeszkodę stanowią ograniczone zdolności produkcyjne krajowego przemysłu maszynowego. Poza tym nawiązanie coraz szerszych kontaktów handlowych z krajami słabo rozwiniętymi stwarza dodatkowy bodziec do rozwijania tego właśnie eksportu w zamiar za surowce pochodzące z tych krajów. Najważniejszą pozycję w eksporcie tej grupy towarowej stanowi tabor pływający, którego eksport do roku 1965 ma zwiększyć się ponad dwukrotnie w stosunku do roku 1958. Przy czym wiadome jest, że nasze stocznie mają zamówienia na prawie całe siedem lat działalności.

Drugą podstawową pozycję w eksporcie maszynowym stanowi tabor kolejowy, który ma wzrosnąć około 100%. Zakończony zostanie w najbliższych dwóch — trzech latach eksport parowozów, a poważnie wzrośnie eksport wagonów osobowych, ponadto zapoczątkowany będzie eksport elektrowozów.

W okresie tym również coraz poważniejszą rolę odgrywać zacznie eksport kompletnych obiektów przemysłowych, którego wzrost jest najbardziej dynamiczny i wynosi na najbliższe lata blisko 300% w stosunku do roku 1958. Eksportować zamierzamy obok tradycyjnych, chociaż tradycja jest młoda, kompletnych cukrowni, takie obiekty przemysłowe, jak urządzenia górnicze, pewne działy hut, średniej wielkości stocznie, warsztaty remontowe taboru kolejowego, obiekty przemysłu chemicznego, przemysłu spożywczego, chłodnie, urządzenia elektryczne oraz kompletne cementownie.

Jednym z podstawowych zagadnień naszego eksportu na najbliższe siedem lat jest również wzrost

eksportu artykułów przemysłu chemicznego. Obecnie udział przemysłu chemicznego w ogólnym eksporcie jest stosunkowo niski i wynosi 3%, a mimo wzrostu o 200%, w roku 1965 osiągnie 4%. Wzrost ten aczkolwiek poważny wydaje się jednak ciągle niedostateczny.

W naszych warunkach surowcowych, zwłaszcza po ostatnich odkryciach geologicznych, konieczne staje się w przyszłości zwrócenie szczególnej uwagi na eksport chemikaliów i wyraźniejszą specjalizację Polski w tym zakresie. W gospodarce światowej przemysł chemiczny jest tą gałęzią przemysłu, która wykazuje największy dynamizm, co zresztą znajduje swoje odbicie również i w eksporcie. I tak na przykład w ciągu pięciu lat (1951—1956) eksport chemikaliów wzrósł w Kanadzie o 180%, w Austrii o 171%, w Niemieckiej Republice Federalnej o 183%, we Włoszech o 170%, w Japonii o 289%, w Szwecji o 150%. Z tych względów wskaźnik 200% zgłoszony na najbliższe lata, biorąc pod uwagę stosunkowo niski poziom startu, powinien być chyba w wykonaniu poważnie przekroczony.

Następna, tradycyjna grupa towarowa naszego eksportu, to artykuły rolno-spożywcze. Ogółem eksport artykułów tej grupy wzrośnie blisko o 63% w stosunku do roku 1958. Ze względu na poważne trudności w lokowaniu tych artykułów na rynkach kapitalistycznych konieczna niewątpliwie jest pewna ostrożność w formułowaniu zadań eksportowych. Wydaje się jednak, że w miarę wszystkich możliwości należy dążyć do poważniejszego przekroczenia tych pozycji i ogólnego wskaźnika, gdyż ta grupa towarowa ma szczególne znaczenie w niektórych kierunkach walutowo-geograficznych.

Powiększenie lub nawet utrzymanie na poziomie obecnym eksportu artykułów rolno-spożywczych, wśród których największą rolę odgrywają produkty hodowlane, możliwe będzie jedynie pod warunkiem zharmonizowanego z tym wzrostu importu pasz treściwych, a zwłaszcza zbóż. Zwiększone i stale wzrastające spożycie mięsa wewnątrz kraju oraz zwiększony eksport tego artykułu stawiają przed naszym rolnictwem poważne zadania, które chyba tylko możliwe będą do wykonania w zmieniających się warunkach stosunków produkcyjnych na wsi.

Poniższa tabela charakteryzuje eksport artykułów rolno-spożywczych:

Wyszczególnienie	jednostka miary	1937 r.	1949 r.	1955 r.	1958 r.	1960 r.	1965 r.
Żywiec i mięso wieprzowe	tys. ton	31	—	3,9	41,8	45,0	70,0
Bekony		21	22	48,3	48,4	50,0	54,0
Szynki		20	1	13,4	13,1	16,0	22,0
Konserwy mięsne		4	2	7,0	14,9	17,0	28,0
Cukier		52	183	372,0	222,0	235,0	400,0
Jaja w skorupkach	mln. sztuk	528	276	344	445	520	800

W okresie następnych siedmiu lat struktura towarowa naszego importu nie ulegnie bardziej zasadniczym zmianom, co charakteryzuje poniższa tabela:

w procentach

Wyszczególnienie	1950 r.	1955 r.	1958 r.	1960 r.	1965 r.
Import ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1. Maszyny i urządzenia	32,4	38,9	30,2	25,8	28,5
2. Surowce i półfabrykaty	53,1	45,2	52,3	54,2	53,0
a) dla przemysłu ciężkiego	20,0	17,7	23,1	24,1	24,1
b) dla przemysłu lekkiego	26,9	20,3	19,0	19,7	17,7
c) dla rolnictwa	4,1	2,9	5,5	2,4	2,8
d) dla paliwa	2,1	4,3	4,7	7,6	8,4
3. Żywność i surowce spożywcze	11,2	11,9	12,3	14,0	13,3
4. Artykuły przemysłowe i konsumpcyjne	3,3	4,0	5,2	6,0	5,2

Tabela na dole kolumny charakteryzuje import podstawowych surowców dla przemysłu ciężkiego.

Uwagę zwraca duży wzrost importu paliw, przy czym znacznie rośnie import ropy naftowej przy spadku importu produktów naftowych, a to w związku z rozbudową własnych rafinerii (Płock), ponadto wysoki przyrost importu rud żelaznych — pozostałe asortymenty surowcowe nie wykazują poważniejszych zmian.

Import podstawowych surowców dla przemysłu lekkiego przedstawia się następująco:

w tysiącach ton

Wyszczególnienie	1938 r.	1949 r.	1955 r.	1957 r.	1960 r.	1965 r.
Bawełna	76	98	95	121	121	146
Wełna	17	15	16,3	19	21,5	20,1
Sztuczne włókno	—	8	6,8	7	5	15

W związku ze wzrostem specjalizacji, wynikającym z międzynarodowego podziału pracy oraz dalszą industrializacją kraju, w ciągu najbliższych lat wzrośnie również import maszyn i urządzeń w tych dziedzinach, które nie są dostatecznie opanowane w kraju, co zapewni odpowiedni poziom techniczny naszym zakładom przemysłu maszynowego. We wszystkich krajach o podobnej strukturze gospodarczej wraz ze wzrostem eksportu maszyn rośnie jednocześnie import. Przykładem może tu być Czechosłowacja, gdzie w ciągu ostatnich trzech lat obok znacznego wzrostu eksportu maszyn zauważyć można również prawie dwukrotne zwiększenie importu maszyn.

Tak chociaż w grubszym zarysie nakreślone zadania, stojące przed naszym handlem zagranicznym, dość wyraźnie chyba świadczą o tym, jak ogromną rolę dla całej gospodarki narodowej będzie odgrywać wymiana z zagranicą w ciągu najbliższego siedmioletnia. Zrozumienie tego faktu nie może mieć miejsca tylko w samym aparacie handlu zagranicznego, byłoby to oczywiście zbyt mało, świadomość tych zadań musi przeniknąć do załóg robotniczych w przedsiębiorstwach produkcyjnych i do całego aktywu gospodarczego zjednoczeń i resortów gospodarczych. I świadomość tych zadań powinna również przeniknąć do całego aparatu Narodowego Banku Polskiego.

Nasz aparat bankowy, będąc powiązany z całą gospodarką narodową, rozporządzając rozległą siecią oddziałów terenowych i dysponując tak ważną dźwignią ekonomiczną, jaką jest kredyt, może i powinien, stosując odpowiednie środki, wywierać określony wpływ, tak na rozwój, rozszerzenie i wzbogacenie asortymentowe produkcji eksportowej, jak również z drugiej strony na celowe i racjonalne kształtowanie się importu, prawidłowo kredytuując zapasy tego pochodzenia. Wreszcie Narodowy Bank Polski może również wpływać, jeżeli już nie bezpośrednio, to za pomocą odpowiednich sygnałów, na kształtowanie się obrotów usługowych, mających przecież tak duży wpływ na równowagę bilansu płatniczego. Zrozumienie sytuacji ogólnej powinno stworzyć odpowiedni klimat i atmosferę wśród pracowników naszego Banku, poczynając od szczebla kierowniczego przez odpowiednie komórki organizacyjne Centrali, oddziały wojewódzkie, aż do każdego inspektora kredytowego, kredytuującego i kontrolującego przedsię-

w tysiącach ton

Wyszczególnienie	Z krajów socjalistycznych							
	1938 r.	1949 r.	1955 r.	1957 r.	1960 r.	1965 r.	1957 r.	1965 r.
1. Ropa naftowa	—	92	545	630	680	3160	100	100
2. Produkty naftowe	6	255	869	1324	1670	1330	90	98,5
3. Ruda żelazna	588	1617	4407	5914	7700	11000	73,5	82,4
4. Ruda manganowa	64	144	335	212	208	336	93,4	100
5. Koncentraty cynku	—	70	80	152	152	80	77,9	71,8
6. Miedź	27	20	13	10	30	45	56,3	39,5
7. Wyroby hutnicze	30	58	129	290	350	320	52,8	97,0
8. Kauczuk naturalny	8	10	18,7	32	32	40	24,8	25,0
9. Kauczuk syntetyczny	—	3	7	11	15	9	100	100

biorstwa produkujące na eksport bądź produkujące w opaciu o surowce pochodzenia importowego.

Trzeba, aby Departament Zagraniczny rozpoczął i to w najbliższym czasie prace, które przybliżyłyby dotychczasową pracę komórek kredytowych do problematyki obrotów zagranicznych. Nie wystarczają też istniejące już przepisy z marca bieżącego roku, zalecające większe zainteresowanie się problemem produkcji eksportowej, należy konkretniej i systematycznie informować oddziały wojewódzkie, a może nawet niektóre oddziały terenowe, o głównych problemach występujących w okresowych planach obrotów płatniczych, dawać materiał informujący o głównych, podstawowych planowych zmianach w strukturze naszego eksportu, materiał zwracający uwagę na zasadnicze kierunki produkcji eksportowej, a jednocześnie żądać, domagać się informacji o przebiegu produkcji eksportowej, o zapasach pochodzenia importowego.

Należy również wyczulić nasze oddziały operacyjne na zagadnienia występujących możliwości produkcji eksportowej, rozpoczętej tu i ówdzie, niekiedy przez niewielkie zakłady pracy przemysłu terenowego i spółdzielczego, które bardzo często, nie znajdując poparcia i zrozumienia, rezygnują z prób rozwijania tej produkcji. Oddziały powinny w tej sprawie pomóc, zachęcić, zasygnalizować gdzie należy, aby poprzeć słuszną i zdrową inicjatywę i w ten sposób przyczynić się do wykrycia poważnych rezerw produkcji eksportowej, istniejących w naszej gospodarce narodowej.

Należy również tak samo intensywnie rozwijać i stosować odpowiednie środki kredytowe w stosunku do kształtowania się zapasów pochodzenia importowego, sprowadzając, przez odpowiednie działanie kredytowe, poziom tych zapasów do potrzeb istotnych, gospodarczo uzasadnionych, oczywiście poza specjalnymi zapasami rezerwy państwowej itp.

Należy jednocześnie w dalszym ciągu udoskonalać, wzbogacać o nowe środki metody kredytowania central handlu zagranicznego. Konieczne jest tu wzbogacenie bodźców ekonomicznych, które będą skłaniały centrale handlu zagranicznego do oszczędnego, celowego angażowania się w transakcje i to zarówno wewnątrz kraju na skład i magazyn jak i na zewnątrz, przy zawieraniu kontaktów, tworzeniu składów konsygnacyjnych itp.

Obliczanie cykli inkasowych, wprowadzenie normatywów dla niektórych central, eliminowanie z kredytowania nieprawidłowych zapasów, starych zaliczek importowych itp. niewątpliwie przyczyni się do coraz lepszego, oszczędniejszego gospodarowania, wpływa na przyspieszenie wpływów waluty eksportowej, likwidację starych błędów i niedociągnięć. Trzeba ten nakład środków ekonomicznego oddziaływania rozszerzać, nie rezygnując jednocześnie z odpowiednich nacisków administracyjnych, które wywołują i będą wywoływać również odpowiedni skutek.

H. Kisiel

WPLYW ODDZIAŁÓW NARODOWEGO BANKU POLSKIEGO NA EFEKTYWNOŚĆ WYMIANY Z ZAGRANICĄ

Ustalenie zakresu zadań oddziałów Banku, kredytujących centrale handlu zagranicznego wymaga krótkiego scharakteryzowania ich działalności.

Wstępną fazą działalności central handlu zagranicznego jest zbieranie informacji o kontrahentach zagranicznych oraz przeprowadzanie kontraktacji. Zagadnienie zbierania informacji o kontrahentach zagranicznych posiada różny aspekt w ramach rynku socjalistycznego i kapitalistycznego.

W stosunkach handlowych z kontrahentami socjalistycznymi jako partnerzy polskich przedsiębiorstw handlu zagranicznego występują z reguły przedsiębiorstwa państwowe, w związku z czym zagadnienie zbierania informacji o tych kontrahentach ogranicza się w praktyce do ustalania ich kompetencji statutowych. Zagadnieniem bardziej skomplikowanym jest zbieranie informacji o kontrahentach kapitalistycznych. Powodem tego jest fakt, że w stosunkach z kontrahentami kapitalistycznymi ciężar zagadnienia spoczywa na zbieraniu i umiejętnym wykorzystywaniu informacji o charakterze przedsiębiorstwa kapitalistycznego, o jego podstawach ekonomicznych i sytuacji finansowej, fachowości, solidności kupieckiej itp.

Informacje o zakresie działalności i wynikach działalności firm kapitalistycznych przedsiębiorstwa handlu zagranicznego zbierają z prasy zagranicznej i z różnych wydawnictw fachowych, jak również z informatorów wydawanych specjalnie dla tego celu, zawierających spis firm w poszczególnych krajach, ze wskazaniem zakresu ich działalności. Jednym z najpoważniejszych źródeł informacji w ogóle o kontrahentach kapitalistycznych są banki zagraniczne. Ponieważ banki zagraniczne z reguły odmawiają udzielania informacji instytucjom nie-bankowym, pośrednictwo banku krajowego wydaje się być nieodzowne przy zbieraniu informacji od banków zagranicznych. Pomoc aparatu bankowego przy zbieraniu informacji od banków zagranicznych może przyczynić się między innymi do zwiększenia efektywności wymiany z zagranicą.

Analiza materiałów oferowanych jest bardzo ważną czynnością przedsiębiorstw handlu zagranicznego. Zbieranie i analizowanie danych o oferowanych materiałach konkurencyjnych oraz analizowanie danych dotyczących wykorzystania własnych ofert eksportowych daje ogólny pogląd na jakość, cenę i warunki sprzedaży artykułów konkurencyjnych oraz ułatwia ustalenie we własnych ofertach ceny i warunków sprzedaży mniej więcej na poziomie cen światowych. W tym zakresie czynności central handlu zagranicznego zarysowują się szersze możliwości współpracy z aparatem bankowym przy analizie oraz ustalaniu w kontraktach tak zwanych „warunków płatności”.

Pod pojęciem „warunki płatności” rozumie się w międzynarodowym obrocie towarowym wszystkie postanowienia kontraktu, to znaczy umowy kupna,

sprzedaży, zamówienia, faktury pro forma, faktury ostatecznej itp., które ustalają w jakim terminie i w jakiej formie zapłaty nabywca zapłaci sprzedawcy cenę kupna nabytego towaru. Postanowienia te ujęte są zazwyczaj w jednym rozdziale umowy.

Zasadą podstawową, jaką powinno kierować się przedsiębiorstwo handlu zagranicznego przy ustalaniu warunków płatności w kontraktach zagranicznych jest w imporcie dążenie, aby zapłata za nabyty towar następowała jak najpóźniej, to znaczy możliwie po dostawie, a już z reguły nie wcześniej jak przy dostawie. Tylko w szczególnie ważnych przypadkach, uzasadnionych okolicznościami wyjątkowymi, dopuszczalne jest akceptowanie warunków zawierających obowiązek zapłacenia części ceny kupna przed dostawą (zaliczkowanie).

Natomiast w eksporcie zasadą podstawową jest dążenie do jak najszybszego wpływu waluty eksportowej, przez zapewnienie zapłaty za sprzedany towar w postaci nieodwołalnej akredytywy otwartej i płatnej w banku krajowym, co najmniej jednak drogą bankowego inkasa dokumentów, płatnego przy pierwszej ich prezentacji.

W obrotach z krajami obozu socjalistycznego obowiązują z reguły, na równi z umowami o wymianie towarowej, „ogólne warunki dostaw”, zawierające postanowienia regulujące warunki, terminy i sposób płatności w formie bankowego inkasa dokumentów. W praktyce stosowane są dwa rodzaje bankowego inkasa dokumentów — terminowe inkaso dokumentów z karą umowną za przekroczenie terminu wykupienia i gwarantowane przez bank inkaso dokumentów, regulowane automatycznie przez bank z upływem umownego terminu zapłaty.

W obrotach z krajami kapitalistycznymi warunki płatności na równi z ceną są wynikiem kształtowania się aktualnej sytuacji rynkowej, to znaczy popytu i podaży. Istnieją wprawdzie pewne utarte warunki płatności dla niektórych artykułów standardowych, głównie surowców stanowiących przedmiot transakcji giełdowych, lecz także i w tych przypadkach decyduje o ich zastosowaniu jedynie swobodne uznanie dostawcy. Z tych przyczyn warunki płatności w obrotach z krajami kapitalistycznymi muszą być ustalane indywidualnie i jako takie stanowią przedmiot przetargu na równi z ceną kupna towarów.

Znajomość stosowanych w praktyce różnego rodzaju warunków płatności oraz dokładna znajomość techniki rozliczeń zagranicznych i wynikających z nich praw i obowiązków stron jest niezbędnym warunkiem wykorzystania przy przetargach wszystkich możliwości uzyskania dla strony polskiej najdogodniejszych warunków. Moim zdaniem czynny współudział przedstawiciela Banku, wyspecjalizowanego w problematyce rozliczeń międzynarodowych, w ustalaniu warunków płatności mógłby przyczynić się w sposób wyraźny i bezpośredni do zwiększenia efektywności wymiany z zagranicą.

Jednak dominujące znaczenie dla aktywizacji oraz zwiększenia efektywności wymiany z zagranicą posiada niewątpliwie ekonomiczny związek przedsiębiorstw handlu zagranicznego z przedsiębiorstwami produkcyjnymi wewnątrz kraju. Jeśli abstrahowalibyśmy od zewnętrznej sytuacji ekonomicznej handlu zagranicznego, to musimy stwierdzić, że o możliwościach wzrostu obrotów handlowych z zagranicą na przestrzeni dłuższych okresów czasu decyduje w głównej mierze program inwestycyjny oraz inne wieloletnie proporcje rozwoju gospodarki narodowej.

Podstawową formę powiązania eksportu oraz importu z produkcją, podstawę bieżącej współpracy central handlu zagranicznego z producentem krajowym powinny stanowić, poza odpowiednimi odcinkami planów gospodarczych, szczegółowe umowy o dostawę. W umowach o dostawę centrale handlu zagranicznego powinny, wydaje się, występować jako kupiec na rachunek własny. Na nich więc powinna spoczywać odpowiedzialność za treść zgłoszonego zamówienia, one też zamawiają towar i określając jego wymogi powinny na własne ryzyko i rachunek reprezentować rynek zagraniczny. Przedsiębiorstwa przemysłowe powinny być zobowiązane do prawidłowego wykonania zamówień w ściśle określonym terminie. Nie powinny natomiast ponosić odpowiedzialności za zbyt towarów za granicą. Wydaje się, że zerwać należy z rozpowszechnioną obecnie formą, w której centrale handlu zagranicznego, występując jako agent, w praktyce nie ponosiły w pełni odpowiedzialności za sprzedaż wyprodukowanych na ich zlecenie towarów.

Prawidłowo sporządzone umowy między centralami handlu zagranicznego a zakładami produkcyjnymi powinny dokładnie precyzować jakość towaru przeznaczonego na eksport, sposób jego opakowania, warunki gwarancyjne, datę i miejsce dostawy, cenę i tryb płatności, rozliczenia z tytułu wad jakościowych i braków ilościowych, kary umowne, odszkodowania itp. Umowy o dostawy powinny również stanowić podstawę powiązania eksportu z produkcją przy produkcji ponadplanowej i pozaplanowej. Wydaje się także, że w dalszej perspektywie umowy powinny stopniowo nabierać charakteru umów długookresowych i w ten sposób przekształcać formę konkretyzacji planowych zadań rocznych w normalnie długookresowy typ powiązań przemysłu z handlem zagranicznym.

Dla prawidłowego wykorzystania potencjału produkcyjnego naszych przedsiębiorstw na cele eksportowe nie wystarczy związane central handlu zagranicznego odpowiednimi umowami z przedsiębiorstwami produkcyjnymi. Przedsiębiorstwa produkcyjne muszą posiadać odpowiednie warunki dla wywiązywania się z tych umów, dla realizacji tych umów. Przyczyną podstawową, powodującą niechęć przedsiębiorstw produkcyjnych do podejmowania produkcji eksportowej jest wadliwy system cen. Chodzi tu mianowicie o różnice jakie występują między krajową a eksportową ceną zbytu (przeliczoną na złotych).

W wielu przypadkach ceny krajowe są wyższe od cen eksportowych. Zbyt nisko ustalone ceny eks-

portowe przy równoczesnych wysokich wymaganiach importerów zagranicznych (wysoka jakość, staranne wykończenie, efektywne opakowanie itp.) powodują deficytowość produkcji niektórych wyrobów eksportowych. Przedsiębiorstwa produkcyjne, dążąc do wypracowania możliwie największego funduszu zakładowego, częstokroć świadomie unikają produkcji eksportowej. Do innych przyczyn utrudniających aktywizację produkcji na eksport zaliczyć należy:

1) przypadki wadliwego ustalania bodźców materialnego zainteresowania, na przykład zróżnicowanie stawek premiiowych w sposób niewłaściwy, brak równowagi między wielkością premii eksportowej a ubytkiem funduszu zakładowego, spowodowanej stratami na produkcji eksportowej, wadliwe ustawienie proporcji między funduszem płac a produkcją z punktu widzenia pracochłonności, itp.,

2) trudności w terminowym zaopatrzeniu zakładów produkcyjnych w surowce, półfabrykaty oraz opakowania niezbędne dla produkcji eksportowej,

3) trudności natury technicznej, wynikające z braku odpowiedniego parku maszynowego lub kwalifikowanego personelu niezbędnego dla podjęcia produkcji poszukiwanej za granicą.

W celu stworzenia dogodniejszych warunków dla podejmowania przez przemysł produkcji eksportowej w szerszym zakresie wydaje się celowe:

1) dokonanie pewnych zmian w systemie ustalania cen zbytu dla produkcji eksportowej przez uwzględnienie w cenie zbytu specyfiki produkcji eksportowej, to jest wyższych niż dla produkcji krajowej kosztów wytworzenia i zbytu (wynikające choćby z lepszego wykończenia i opakowania towarów przeznaczonych na eksport),

2) zabezpieczenie prawidłowego działania sankcji finansowych oraz bodźców materialnego zainteresowania w tej liczbie również prawidłowego działania kredytu bankowego,

3) stworzenie podstaw dla dokonywania prawidłowej oceny opłacalności produkcji eksportowej i to zarówno z punktu widzenia potrzeb przedsiębiorstwa jak też z punktu widzenia oceny ogólnospołecznej,

4) usprawnienie zaopatrzenia przez zwrócenie szczególnej uwagi na współpracę między zakładami kooperującymi w produkcji eksportowej oraz na stosunki między zakładami produkcyjnymi a centralami handlu zagranicznego, stworzenie odpowiednich rezerw umożliwiających rytmiczne oraz ekonomiczne zaopatrzenie i zbyt, wyeliminowanie objawów chomikarstwa itp.,

5) pogłębienie analizy w zakresie potrzeb inwestycyjnych zakładów produkcyjnych w celu wyrażnego uprzywilejowania potrzeb inwestycyjnych, związanych z aktywizacją produkcji eksportowej,

6) usprawnienie bieżącej współpracy między centralami handlu zagranicznego a przedsiębiorstwami produkcyjnymi.

Ścisła współpraca bieżąca przedsiębiorstw handlu zagranicznego z bezpośrednimi producentami jest nieodzowna dlatego, że z jednej strony istnieje wiele zagadnień, które stanowią niejako przedłużenie

funkcji zbytu w dziedzinie produkcji, na przykład informacja o produkcji, o tendencjach rynkowych, o kierunkach innowacji technicznych w dziedzinie produkcji, opakowania itp., z drugiej strony istnieje wiele zagadnień, które stanowią niejako funkcję produkcji w dziedzinie eksportu. Przykładowo można tu wymienić taką sprawę jak udział techników produkcji w akwizycji zagranicznej, przygotowanie materiałów ofertowych, instruktaż i obsługa techniczna urządzeń eksportowanych itp. Istnieje wreszcie wiele wspólnych problemów central handlu zagranicznego oraz zakładów produkcyjnych, takich jak: sprawa inwestycji niezbędnych dla realizacji i rozszerzenia eksportu, sprawa zabezpieczenia bazy surowcowej, sprawa kosztów produkcji i związane z tym zagadnieniem planowanie zapasów towarowych, których trafne rozwiązanie leży w interesie obu partnerów, a które to problemy nie mogą być rozwiązane przy pomocy umowy o dostawę.

W celu stworzenia jak najdogodniejszych warunków dla prawidłowej działalności handlu zagranicznego wstępny projekt zmian modelowych, opracowany przez Ministerstwo Handlu Zagranicznego, przewiduje między innymi zmiany metodologii i planowania. Propozycja idzie w tym kierunku, aby plan handlu zagranicznego bardziej uelastyczyć, ustalając w nim hierarchię potrzeb importowych i doprowadzić do stworzenia rezerwy dewizowej, a także w miarę możliwości osiągnąć pewną rezerwę towarową w surowcach importowanych.

W dotychczasowym systemie planowania w handlu zagranicznym nie była uwzględniana w dostatecznej mierze ewentualność zmian koniunktury na rynkach zagranicznych, a ponadto dotychczasowa praktyka podziału całości importu planowanego na roczne, z góry ustalone limity resortowe nie sprzyjała ekonomicznej ocenie przywozu niektórych pozycji, zwłaszcza w odniesieniu do importu inwestycyjnego. Kierunek obecnych zmian ma na celu uelastycznienie polityki importowej przez stworzenie dogodniejszych warunków dla oceny celowości importu poszczególnych pozycji w powiązaniu z oceną aktualnych możliwości płatniczych.

O dopuszczeniu poszczególnych pozycji do importu powinny decydować tak czy inaczej ustalone kryteria ogólnoeconomicznej efektywności tego importu dla gospodarki narodowej, przy zastosowaniu zasady konkurencji użyteczności przedmiotów importu nie zaś konkurencja ogólnych priorytetów resortów. Zwłaszcza wysoki priorytet powinny mieć w imporcie te towary, od sprowadzania których zależy dalszy rozwój produkcji eksportowej oraz jej efektywność.

Liczne dalsze tezy wysuwanych zmian modelowych w handlu zagranicznym dotyczą struktury organizacyjnej przedsiębiorstw. Kierunkiem zmian jest myśl bardziej bezpośredniego powiązania organizacji wytwarzającej produkt eksportowy z organizacjami eksportującymi. Tak więc projektuje się, obok branżowych przedsiębiorstw handlu zagranicznego, możliwość przyznania uprawnień eksportowych organizacjom przemysłowym i spółdzielczym, a także uprawnień importowych przedsiębiorstwom handlu wewnętrznego lub ewentualnie centralom zaopatrzenia, jeśli te ostatnie utrzymają się w nowej

strukturze przemysłu i będą działać na zasadach wyłączości.

W myśl nowych tez organizacyjnych przedsiębiorstwa handlu zagranicznego powinny być oparte na zasadzie wyższej niż dotychczas specjalizacji. Przedsiębiorstwo handlu zagranicznego powinno w zasadzie odpowiadać zakresowi działania poszczególnych zjednoczeń lub grup branżowych zjednoczeń w przemyśle. Tezy te przewidują również bardziej rozwiniętą współpracę central handlu zagranicznego z przemysłem, opartą o wspólnie utworzone rady współpracy przy centralach handlu zagranicznego.

Specjaliści handlu zagranicznego powinni wejść do rad techniczno-ekonomicznych przy zjednoczeniach przemysłowych.

Wszelkie projektowane zmiany modelowe w handlu zagranicznym bazują na podstawowej zasadzie państwowego monopolu handlu zagranicznego. Państwowy monopol handlu zagranicznego w obecnych warunkach realizowany jest trzema głównymi drogami:

- 1) istnieje grupa państwowych central handlu zagranicznego, posiadających monopol danej branży i podległych bezpośrednio ministrowi handlu zagranicznego. Równolegle z tą grupą przedsiębiorstw dopuszczona została do uczestniczenia w towarowym obrocie zagranicznym pewna ilość innych przedsiębiorstw uspołeczniionych w granicach i na warunkach określonych koncesjami wydanymi przez tegoż ministra,

- 2) całość handlowego obrotu towarowego z zagranicą objęta została jednolitym planem handlu zagranicznego,

- 3) kontrakty importowe i eksportowe, zawierane z kontrahentami zagranicznymi, podlegają zatwierdzeniu przez ministra handlu zagranicznego, przez wydawanie zezwoleń przywozu i wywozu.

Pozwolenia przywozu i wywozu wydawane są przez ministra handlu zagranicznego w oparciu o plan obrotu towarowego i płatniczego z zagranicą. Wydawanie pozwoleń przywozu lub wywozu z tytułu danego kontraktu stanowi zarazem jego zatwierdzenie w rozumieniu przepisów dewizowych, przy czym pozwolenie przywozu stanowi jednocześnie zezwolenie dewizowe na dokonanie płatności za zakupione towary. Zarządzenie ministra handlu zagranicznego Nr 46 z dnia 30 czerwca 1956 roku z wydaniem zezwolenia wiąże obowiązek przeprowadzenia przez wydającego tak zwanej wstępnej kontroli dewizowej to jest sprawdzenia czy transakcja została zawarta zgodnie z planem obrotów płatniczych z zagranicą, z przepisami dewizowymi i zasadami celowości oraz oszczędności w gospodarce dewizowej.

Ciekawe i zasadnicze zmiany projektowane są również w zakresie cen, rozliczeń oraz zagadnień finansowych handlu zagranicznego. Rozważa się sprawę związania ceny krajowej z ceną zagraniczną oraz zagadnienie zmniejszenia zakresu działania rachunku różnic kursowych (budżetowych) handlu zagranicznego, które to zagadnienie wiąże się ze sprawą urealnienia wskaźników przeliczeniowych.

Projektowane zmiany modelowe w dziedzinie finansów stwarzają perspektywę dogodniejszych warunków dla oceny celowości oraz efektywności wy-

miany z zagranicą oraz umożliwiają bardziej prawidłowe ustawienie bodźców ekonomicznych w tym zakresie.

Obok współpracy central handlu zagranicznego z przemysłem niezmiernie ważną rolę dla efektywności handlu zagranicznego ma współpraca central handlu zagranicznego z przedsiębiorstwami usługowymi, a zwłaszcza ze spedytorem, maklerem frachtującym oraz z przedsiębiorstwem rzeczoznawstwa i kontroli ładunków.

Główne zadania central handlu zagranicznego w dziedzinie transportu polegają na gromadzeniu materiałów pomocniczych oraz przeprowadzaniu przed zawarciem kontraktów prawidłowej kalkulacji kosztów transportu oraz na koordynowaniu współpracy zakładów produkcyjnych ze spedytorem i przewoźnikiem. Centrale handlu zagranicznego ponoszą pełną odpowiedzialność za całokształt działalności handlowej w ramach zawartego kontraktu, a więc tym samym odpowiadają za każdą działalność usługową, jak spedycję, żeglugę itp. Na odcinku transportu, ze względu na różnorodność występujących w nim manipulacji i uczestników, istnieje wiele dotychczas niedostatecznie wykorzystanych możliwości zaoszczędzenia poważnych sum pieniędzy. O braku synchronizacji na tym odcinku świadczą magazyny portowe, w których przechowywane są towary central handlu zagranicznego przez dłuższe okresy czasu, świadczą o tym również wyniki analizy działalności przedsiębiorstw transportowych oraz krytyczne uwagi użytkowników.

Problemy transportowe w pertraktacjach i kontraktach handlowych nabierają szczególnej wagi jeśli się zważy, że koszty transportu w handlu zagranicznym, w stosunku do ceny zakupu, stanowią bardzo poważną pozycję oraz, że efektywność transakcji w handlu zagranicznym można kształtować nie tylko przez wynegocjonowanie odpowiednich cen towarów lecz także przez odpowiednie zaplanowanie szybkiego a zarazem taniego transportu.

Ze względu na to, że transport międzynarodowy jest zagadnieniem skomplikowanym w naszym handlu zagranicznym obok przedsiębiorstw branżowych istnieje również przedsiębiorstwo usługowe „Spedytor”. Funkcję generalnego spedytora polskiego handlu zagranicznego spełniają obecnie przedsiębiorstwa „C. Hartwig”. Do podstawowych zadań spedytora należy:

— udzielanie pełnej pomocy przedsiębiorstwom handlu zagranicznego w realizowaniu ich planów przez zapewnienie fachowego pośrednictwa w zakresie wszelkich zagadnień transportowych oraz przez zapewnienie optymalnych warunków transportowych dla towarów,

— realizowanie wytycznych polityki transportowej w polskim handlu zagranicznym,

— zorganizowanie i przeprowadzanie transportu masy towarowej,

— sprawowanie opieki nad towarem pozostającym w gestii transportowej central handlu zagranicznego.

Przy transportach morskich, obejmujących „masówkę” oprócz spedytora organizującego transport, występuje również makler frachtujący, który ma za zadanie zapewnić dla towaru, będącego w ge-

stii transportowej central handlu zagranicznego, przewóz morski na warunkach i po cenach możliwie najkorzystniejszych. Funkcję maklera frachtującego dla towarów masowych pełni obecnie przedsiębiorstwo „Polfracht”, a w odniesieniu do drobnicy, przedsiębiorstwo „C. Hartwig”.

Obok funkcji maklera frachtującego „Polfracht” pełni również funkcję agenta Polskiej Marynarki Handlowej. Do zadań „Polfrachtu” należy więc również zagadnienie zabezpieczenia ładunków do przewozu statkami Polskiej Marynarki Handlowej oraz optymalne zatrudnienie polskiego tonażu.

Zadanie przedsiębiorstwa rzeczoznawstwa i kontroli ładunków polega na dokonywaniu kontroli ilościowej oraz kontroli jakościowej przesyłanej masy towarowej. Przedsiębiorstwo rzeczoznawstwa i kontroli wykonuje swe czynności na zlecenie przedsiębiorstw handlu zagranicznego w przypadkach przewidzianych warunkami kontraktów lub w przypadkach, kiedy w związku z kontraktem zagranicznym, zawartym przez przedsiębiorstwo handlu zagranicznego, konieczne jest dokonanie kontroli dla ochrony interesów strony polskiej. Niezależnie od powyższego przedsiębiorstwa rzeczoznawstwa i kontroli ładunków na zlecenie central handlu zagranicznego przeprowadzają kontrolę towaru przeznaczonego na eksport na terenie zakładów produkcyjnych, jest to tak zwane „badanie przedwysyłkowe towarów”. Badanie przedwysyłkowe towarów dla wielu naszych towarów stało się bodźcem dla polepszenia ich produkcji eksportowej, do szkolenia załogi, uporządkowania dokumentacji i warunków technicznych, zmodernizowania lub uzupełnienia aparatury pomiarowej, parku maszynowego, pomieszczeń składowych itp.

Na zakończenie charakterystyki działalności central handlu zagranicznego należy wskazać jeszcze na pewne zadania wewnętrzne tych central, których prawidłowa realizacja rzutuje bardzo poważnie na ogólną efektywność wymiany z zagranicą. Jednym z istotnych zadań każdej centrali handlu zagranicznego powinno być dążenie do maksymalnego skrócenia „cyklu produkcyjnego”, obejmującego okres liczony od chwili przyjęcia zamówienia do chwili złożenia dokumentów do banku.

Do typowych czynności central handlu zagranicznego, w ramach cyklu transakcyjnego zaliczyć należy:

1) sprawdzenie czy zamierzony eksport lub import towarów zgodny jest z odpowiednimi planami wymiany towarowej z zagranicą,

2) wstępne uzgodnienie z przedsiębiorstwami wytwórczymi zadania produkcyjnego oraz terminu dostawy,

3) przeprowadzenie rozmów mediacyjnych oraz podpisanie kontraktu z kontrahentem zagranicznym,

4) podpisanie umowy z producentem krajowym,

5) zlecenie przedsiębiorstwu rzeczoznawstwa i kontroli ładunków dokonania kontroli,

6) przesłanie spedytorowi zlecenia spedycyjnego,

7) uzyskanie od ministra handlu zagranicznego zezwolenia wywozu lub przywozu,

8) wezwanie odbiorcy do otwarcia akredytywy,

9) uzgodnienie z zakładem wytwórczym i spedytorem terminu wysyłki towaru do portu załadunku,

10) wystawienie odpowiednich dokumentów załadowczych oraz przedstawienie ich w banku w celu uzyskania zapłaty.

Poza dążnością central handlu zagranicznego do maksymalnego skrócenia cyklu transakcji, centrale te powinny dążyć do maksymalnej obniżki kosztów własnych oraz kosztów społecznych dokonanej transakcji. Decydujące znaczenie w tym względzie posiada analiza koniunktury na rynkach zagranicznych, analiza wielkości i struktury środków obrotowych central handlu zagranicznego, analiza wielkości i struktury kosztów związanych z działalnością central handlu zagranicznego oraz analiza opłacalności wymiany towarowej, prowadzona w odniesieniu do poszczególnych asortymentów oraz w aspekcie ogólnospołecznym.

Na tle przedstawionej dość szeroko problematyki handlu zagranicznego chciałbym odpowiedzieć na pytanie zasadnicze, które nas interesuje, a mianowicie: jakie są możliwości współpracy przedsiębiorstw handlu zagranicznego z aparatem bankowym, a w szczególności w jaki sposób oddziały Narodowego Banku Polskiego mogą swoją działalnością przyczynić się do usprawnienia handlu zagranicznego, w jaki sposób mogą aktywnie wpływać na wzrost efektywności wymiany z zagranicą.

Odpowiadając na powyższe pytanie należy stwierdzić, że najpoważniejsze możliwości aktywnego wpływania oddziałów na efektywność wymiany z zagranicą wynikają z faktu sprawowania przez NBP kontroli i kredytowania wszystkich przedsiębiorstw krajowych, związanych w sposób bezpośredni bądź pośredni z działalnością handlu zagranicznego.

W celu uzyskania podstawy ekonomicznej dla stosowania prawidłowej polityki kredytowej oraz oddziaływania interwencyjnego oddziały powinny w szczególności przeprowadzać:

1. Badanie realności planu obrotów importowych i eksportowych z punktu widzenia:

- istotnych potrzeb rynku wewnętrznego w zakresie potrzeb inwestycyjnych i bieżących,
- możliwości wyeliminowania lub ograniczenia importu przez uruchomienie lub udoskonalenie produkcji własnej, lepsze synchronizowanie terminów dostaw dóbr inwestycyjnych i surowców z terminami ich zagospodarowania.

2. Analizowanie struktury i wielkości zapasów central handlu zagranicznego, przedsiębiorstw produkcyjnych, przedsiębiorstw handlowych z punktu widzenia ich celowości (potrzeby normatywne, wielkość niezbędnych rezerw koniunkturalnych i sezonowych, prawidłowość polityki kredytowej w stosunku do zapasów).

3. Analizowanie struktury rozliczeń zagranicznych oraz dyscypliny rozliczeń w powiązaniu z polityką kredytową na tym odcinku.

4. Badanie kosztów transakcyjnych ze szczególnym uwzględnieniem kosztów transportu oraz ogólnych kosztów działalności central handlu zagranicznego w kraju i za granicą.

5. Analizowanie gospodarki funduszem płac z punktu widzenia wpływu wielkości funduszu płac na asortymentowość produkcji eksportowej oraz wydajności pracy poszczególnych jednostek zaangażowanych w handel zagranicznym.

6. Dokonywanie ogólnej analizy sytuacji finansowej przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem funkcjonowania rozliczeń z budżetem (działanie rachunku różnic kursowych), kształtowania się funduszy własnych, zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz kredytów bankowych.

7. Badanie stopnia wykorzystania wolnych rezerw gospodarczych w zakresie posiadanych zapasów jak i możliwości zwiększenia zdolności wytwórczych przez modernizację, usprawnienie procesów produkcyjnych i eksploatacyjnych oraz dokonanie rozbudowy istniejących zakładów.

8. Badanie opłacalności poszczególnych asortymentów w transakcjach importowych i eksportowych.

Analizą powyższą powinny być w odpowiednim zakresie objęte wszystkie przedsiębiorstwa, działalność których związana jest choćby pośrednio z problematyką handlu zagranicznego, a mianowicie:

a) przedsiębiorstwa handlu zagranicznego — centrale państwowe, spółdzielcze, rzemieślnicze, oraz inne przedsiębiorstwa mające uprawnienia handlu zagranicznego,

b) przedsiębiorstwa usługowe w handlu zagranicznym — żegluga, porty, przedsiębiorstwa spedycyjne i maklerskie, przedsiębiorstwa rzeczoznawstwa i kontroli ładunków,

c) placówki zagraniczne — zwłaszcza z punktu widzenia kosztów i dyscypliny rozliczeń,

d) przedsiębiorstwa przemysłowe i handlu wewnętrznego w takim zakresie w jakim działalność ich łączy się z problematyką handlu zagranicznego.

Metody i zakres analizy powinny być dostosowane do aktualnej sytuacji ekonomicznej danej branży lub powinny być podyktowane aktualnymi potrzebami gospodarki narodowej. Kierunek prac analitycznych powinny każdorazowo określać odpowiednie wytyczne Centrali i oddziału wojewódzkiego.

Tak szeroko zakrojony zakres analizy ekonomicznej powinien z jednej strony uwzględniać odpowiedni podział czynności analitycznych według poszczególnych szczebli aparatu bankowego, z drugiej strony powinien zakładać ścisłą współpracę i wymianę obserwacji między poszczególnymi szczeblami w przekroju pionowym i poziomym. Umiejscowienie prac analitycznych na poszczególnych szczeblach działalności zależy w dużej mierze od stopnia decentralizacji działalności handlu zagranicznego.

We współpracy między oddziałami szczególne znaczenie powinna posiadać odpowiednia wymiana obserwacji między oddziałami kontrolującymi przedsiębiorstwa przemysłowe, handlowe i usługowe z oddziałami kontrolującymi centrale handlu zagranicznego. Również szerokie pole wymiany obserwacji i spostrzeżeń posiadają oddziały kontrolujące działalność usługową, związaną z obrotem zagranicznym. Analiza przyczyn składowania towarów w magazynach portowych przez dłuższy okres czasu, analiza kosztów oraz wyników działalności przedsiębiorstw spedycyjnych i maklerskich w powiązaniu z zało-

zeniami planowymi oraz wstępnymi przewidywaniami w tym zakresie może dostarczyć wielu danych zarówno dla usprawnienia pracy przedsiębiorstw usługowych jak i przedsiębiorstw handlowych i produkcyjnych, związanych z nimi. Wnioski wynikające z tych analiz powinny być uwzględniane w jak najszerszym zakresie w polityce kredytowej oddziałów.

Poważnym źródłem informacji dla Banku mogą stać się również wyniki badań przeprowadzanych przez przedsiębiorstwa kontroli i rzeczoznawstwa ładunków. Odpowiednie wykorzystanie tych informacji ułatwiłoby pracę wielu oddziałom, pozwoliłoby na zastosowanie właściwej polityki kredytowej w stosunku do zapasów zdyskwalifikowanych przy odbiorze, wreszcie pozwoliłoby aparatowi bankowemu wnikać głębiej w przyczyny braków, a tym samym zwiększyć oddziaływanie na ich likwidację.

Szczególne znaczenie dla zwiększenia efektywności pracy handlu zagranicznego posiada analiza wykorzystania bieżących możliwości produkcyjnych zakładów przemysłowych oraz perspektyw zwiększenia tych możliwości przez wybór odpowiednich kierunków inwestowania, modernizację oraz usprawnienie procesów produkcyjnych. Jest to szeroka problematyka badań wchodzących w zakres analizy celowości i efektywności inwestycji, analizy zaopatrzenia oraz analizy produkcji w toku.

Wyniki tych analiz nie tylko pozwolą oddziałom na prowadzenie prawidłowej polityki kredytowej, pozwolą one również na zmniejszenie strat oraz lepsze wykorzystanie rezerw gospodarczych z ogólną korzyścią dla gospodarki narodowej, dla zwiększenia efektywności wymiany z zagranicą. Bardzo istotne znaczenie dla gospodarki narodowej posiada analiza struktury zapasów importowanych oraz przeznaczonych na eksport, prowadzona w centralach handlu zagranicznego, w przedsiębiorstwach przemysłowych oraz w przedsiębiorstwach obrotu krajowego.

Można powiedzieć, że analiza struktury zapasów, związana z handlem zagranicznym w powiązaniu z analizą potrzeb, śledzenie rytmiki tych zapasów na tle koniunktury zagranicznej oraz potrzeb inwestycyjnych i produkcyjnych poszczególnych przedsiębiorstw stanowi klucz nie tylko do prawidłowej polityki kredytowej lecz i do zwiększenia efektywności wymiany z zagranicą w ogóle.

To samo można powiedzieć w odniesieniu do problemu dynamiki i struktury rozliczeń zagranicznych. Gruntowna analiza rozliczeń inkasowych i pozainkasowych central handlu zagranicznego z jednej strony umożliwi oddziałom prawidłowe kredytowanie należności zagranicznych, z drugiej strony może przyczynić się do przyspieszenia wpływów z zagranicy przez wskazanie na możliwości operowania bardziej efektywnymi formami rozliczeń, skracającymi ich cykl bądź też zastosowanie sankcji umownych za niedotrzymywanie warunków płatności, ustalonych w kontraktach.

Należy stwierdzić, że możliwości aktywnego wpływania oddziałów na zwiększenie efektywności wymiany z zagranicą nie wynikają tylko z faktu kontroli kredytowania przedsiębiorstw. Do zadań NBP, jako instytucji emisyjnej, należy również regulo-

wanie obrotów płatniczych z zagranicą w skali ogólnopństwowej, prowadzenie rozrachunku międzynarodowego (clearing) oraz dokonywanie rozliczeń krajowych i zagranicznych z tytułu transakcji z zagranicą.

Jednym z podstawowych narzędzi regulacji obrotów płatniczych z zagranicą w skali ogólnokrajowej jest bilans płatniczy. Podstawowym zadaniem bilansu płatniczego jest wskazanie źródeł pokrycia naszych potrzeb importowych przez równoważenie płatności wymagalnych, wynikających z importu, ze strumieniem pieniądza uzyskiwanego z eksportu.

Plan obrotów płatniczych z zagranicą powiązany jest bezpośrednio z planem obrotów towarowych i usługowych z zagranicą, a za ich pośrednictwem z całym systemem planów rzeczowych i finansowych, określających procesy gospodarcze gospodarki ogólnopństwowej.

Ten związek bilansu płatniczego z systemem planów ogólnopństwowych z jednej strony gwarantuje jego realność, z drugiej strony uzależnia prawidłową jego realizację od prawidłowego przebiegu realizacji całokształtu planów ogólnopństwowych.

Możliwość wpływania aparatu bankowego na kształtowanie się bilansu płatniczego wynika zarówno ze wstępnej analizy możliwości importu i eksportu, o czym już mówiliśmy szerzej poprzednio, jak też z bieżącej analizy i kontroli sytuacji płatniczej. Wprowadzie podstawowe zadania w zakresie oceny celowości importu i eksportu spoczywają na Ministerstwie Handlu Zagranicznego oraz na przedsiębiorstwach handlu zagranicznego ale wobec istnienia na tym odcinku wielu nieprawidłowości wydaje się celowe włączenie do tej kontroli również aparatu bankowego. W kontroli tej mógłby zostać właściwie wykorzystany dorobek z zakresu analizy i działalności eksportowej, osiągnięty przez planistyczno-kredytowy aparat Banku.

Wstępna kontrola ze strony aparatu bankowego celowości importu wydaje się szczególnie celowa w odniesieniu do tego rodzaju zakupów importowych, których ocena celowości nie może być w sposób właściwy dokonywana centralnie przez Ministerstwo Handlu Zagranicznego (import dokonywany w ramach upoważnień generalnych). Stosowana obecnie metoda limitowania zakupów importowanych może spełniać swoje zadanie jedynie w ścisłym powiązaniu z analizą celowości importu i eksportu, z analizą form i trybu rozliczeń, z analizą struktury zapasów towarowych oraz rozliczeń zagranicznych.

Niemale znaczenie dla efektywności wymiany z zagranicą posiada bieżąca, techniczna współpraca central handlu zagranicznego z aparatem bankowym, zwłaszcza w zakresie rozliczeń zagranicznych.

Zgodnie z obowiązującymi przepisami dewizowymi przedsiębiorstwa handlu zagranicznego mogą dokonywać rozliczeń zagranicznych z tytułu obrotu towarowego oraz kosztów ubocznych i usług związanych z obrotem towarowym z zagranicą tylko za pośrednictwem banków polskich, posiadających uprawnienia dewizowe. Powyższe umożliwia aparatowi bankowemu, w trakcie wykonywania dyspozycji płatniczych przedsiębiorstw handlu zagranicz-

nego, sprawować również kontrolę bieżącą przestrzegania przez przedsiębiorstwa odpowiednich przepisów dewizowych.

Warto również podkreślić związek jaki istnieje między techniką pracy bankowej w zakresie rozliczeń zagranicznych a efektywnością wymiany z zagranicą. Do potwierdzenia powyższej tezy niech posłużą następujące przykłady.

O dyspozycji otwarcia akredytywy, otrzymanej od korespondenta zagranicznego, lub dyspozycji potwierdzenia lub awizowania akredytywy, jaką ten korespondent utworzył u siebie, oddział powinien zawiadomić jak najszybciej zainteresowane przedsiębiorstwa handlu zagranicznego. Jest bowiem sprawą pierwszorzędnej wagi, aby przygotowanie do wysyłki towaru mogło się rozpocząć możliwie natychmiast po otwarciu akredytywy. Nabywcy zagraniczni nie chcąc zamrażać swoich środków obrotowych i równocześnie dążąc do jak najszybszego otrzymania zamówionego towaru określają stosunkowo krótki termin ważności akredytywy. Jeżeli ten krótki okres czasu ma wystarczyć na wysegregowanie eksportowanego towaru, skontrolowanie go przez rzeczoznawców, na opakowanie towaru, znakowanie poszczególnych kolli, przewiezienie do portu, załadowanie, wystawienie, zalegalizowanie i skontrolowanie dokumentów załadowniczych, a wreszcie na złożenie ich w banku w celu realizacji akredytywy — to nie ma ani chwili czasu do stracenia.

Jednym z obowiązków oddziału jest dopilnowanie, aby wypłata z akredytywy nastąpiła zgodnie z jej

warunkami. Aparat bankowy musi wypełniać powierzone mu w tym względzie obowiązki z taką samą starannością jakiej oczekuje od swych zagranicznych korespondentów przy imporcie. Brak skrupulatności i obiektywizmu spowodować może niechęć zagranicznych importerów do otwierania akredytyw w bankach polskich, co wiązałoby się z wyrażną szkodą dla naszej gospodarki. Warto w tym miejscu również zwrócić uwagę na artykuł J. Gajslera, zamieszczony w Nr 7/58 „Handlu Zagranicznego”, na temat roli banku w działalności eksportowej, w którym to artykule autor wskazuje na pewne możliwości współpracy eksportera i banku w celu zwiększenia efektywności wymiany z zagranicą drogą stosowania w praktyce w szerszym zakresie akredytyw potwierdzanych przez bank polski oraz częstsze udzielanie przez bank tak zwanych udogodnień kredytowych przy akredytywach potwierdzanych.

Reasumując swoje dotychczasowe wywody na zakończenie chciałbym podkreślić, że aparat bankowy, a zwłaszcza dolne ogniwo tego aparatu, oddziały operacyjne, mają bardzo poważne możliwości aktywnego oddziaływania na rozwój i przebieg procesów gospodarczych i finansowych handlu zagranicznego w kierunku zwiększenia efektywności wymiany towarowej z zagranicą, jakkolwiek możliwości te w praktyce jedynie w nieznacznym stopniu są wykorzystywane.

J. Wójcik
Gdańsk

ROLA BANKU W LIKWIDACJI PRZYCZYN WZAJEMNEGO ZADŁUŻANIA SIĘ PRZEDSIĘBIORSTW

Przy rozliczeniach bezgotówkowych moment opłaty towaru i jego otrzymanie przez odbiorcę prawie nigdy nie jest identyczny. W związku z tym przedsiębiorstwa uspołecznione wchodzą w stosunki ekonomiczne między sobą. Stosunki te wyrażają się w powstawaniu należności i zobowiązań pomiędzy przedsiębiorstwami. Minimalne zobowiązania i należności są rzeczą normalną, wynikają bowiem z danego procesu rozliczeń. Natomiast zła sytuacja płatnicza, tj. niemożność regulowania terminowo zobowiązań wobec wierzycieli przedsiębiorstw może doprowadzić do poważnego wzajemnego zadłużenia się przedsiębiorstw.

Pierwotną przyczyną powstawania złej sytuacji płatniczej przedsiębiorstw jest niewłaściwa gospodarka niektórych z nich. Tym niemniej dla badanego zjawiska istotne znaczenie mają także tzw. wtórne przyczyny trudności płatniczych, wynikające u przedsiębiorstw dobrze pracujących z niepłacenia w terminie zobowiązań przez odbiorców ich towarów. Powstają w ten sposób całe „łańcuchy niepłatności”, które mogą mieć większy wpływ na kształtowanie się wysokości wzajemnego zadłużenia się między przedsiębiorstwami, aniżeli przyczyny pierwotne — zła gospodarka niektórych przedsiębiorstw.

Przyczyny wtórne, jako źródło powstawania wzajemnego zadłużenia są niedoceniane przez wielu eko-

nomistów. Tendencje takie m.in. znalazły odzwierciedlenie w artykule M. L. Kostowskiego „Z problematyki konferencji naukowej w Centrali Banku”¹⁾: „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”.

Przytoczone stanowisko znacznie zmniejsza rolę banku w dziedzinie rozliczeń między przedsiębiorstwami. Oznacza ono bowiem, że wszelkie nieprawidłowości w procesie rozliczeń powstają w wyniku przyczyn pierwotnych, a więc przyczyn, na które bank może oddziaływać w zasadzie jedynie przy pomocy kredytu.

W tej sytuacji ingerencja banku w trakcie dokonywania rozliczeń przez przedsiębiorstwo jest niepotrzebna, a rola banku zostaje zwięzła jedynie do czysto technicznych funkcji obsługi rozliczeń.

Tymczasem bank na odcinku rozliczeń spełnia funkcje nie tylko instytucji przeprowadzającej rozliczenia, ale także instytucji finansującej proces rozliczeń, a przede wszystkim instytucji organizującej ten proces.

1) Wiadomości NBP 1960 r. Nr 8, str. 420.

1. Rozliczenia bezgotówkowe odbywają się wyłącznie poprzez aparat bankowy. Wszelkie dokumenty płatnicze na podstawie których dokonywane są płatności mogą być wykorzystywane tylko do płatności za pośrednictwem aparatu bankowego lub aparatu kas oszczędnościowych, lub poczty. Dokumenty te nie mogą być więc środkami płatniczymi. Likwidacja obrotu wekslowego, która nastąpiła w okresie przebudowy systemu kredytowego, uniemożliwia dokonywanie przez jednostki gospodarcze rozliczeń bez udziału banku. W związku z tym obrót weksli, czeków i akceptów bankowych, które w warunkach gospodarki kapitalistycznej służyły jako dokumenty rozliczeniowe i konkurowały z rozliczeniami bezgotówkowymi przez bank w drodze przelewu z konta na konto w gospodarce socjalistycznej nie może mieć miejsca.

2. Rozliczenia bezgotówkowe dokonywane są przy pomocy operacji bankowych, przede wszystkim operacji pożyczkowych. Takimi operacjami są:

a) przelewy środków pieniężnych z rachunków bankowych jednych jednostek gospodarczych na rachunki drugih jednostek,

b) kompensata wzajemnych zobowiązań, która polega na przelewie na rachunku drugiej jednostki gospodarczej nie całości zobowiązań, a tylko różnicy między zobowiązaniem pierwszej a drugiej jednostki,

c) operacje pożyczkowe, które są dokonywane na ogół w drodze bądź przelewu odpowiedniej sumy na rachunek kredytobiorcy, bądź też przez bezpośrednie opłacenie zobowiązań kredytobiorcy.

Operacje pożyczkowe banku powodują, że rozliczenia między przedsiębiorstwami są jak najściślej związane z działalnością kredytową banku. Wynika to przede wszystkim z tego powodu, że pieniądź jest wprowadzany do obiegu za pośrednictwem kredytu bankowego. Każda pożyczka jest ostatecznie niczym innym, jak tylko wydaniem pieniędzy przez bank.

3. Organizatorem rozliczeń bezgotówkowych jest aparat bankowy, a w szczególności bank centralny. Dla dokonywania rozliczeń bezgotówkowych konieczna jest szeroko rozgałęziona sieć oddziałów banku, w których wszystkie jednostki gospodarki społecznej, a ewentualnie i nieuspołecznionej posiadałyby rachunki. Rachunki bankowe służą dla przechowywania wolnych środków pieniężnych przedsiębiorstw i dokonywania z nich rozliczeń z kontrahentami. Pozwala to na stałą obserwację i kontrolę obrotu płatniczego przedsiębiorstwa przez aparat bankowy, a nawet ingerencję banku w działalność przedsiębiorstwa. Bank może m.in. określić kolejność, w jakiej będą pokrywane zobowiązania przedsiębiorstwa w wypadku braku środków na rachunku przedsiębiorstwa.

W ustroju socjalistycznym głównym organizatorem rozliczeń bezgotówkowych jest bank centralny. Organizacja rozliczeń bezgotówkowych jest ściśle związana z działalnością kredytową aparatu bankowego. Koncentracja większości środków i kredytów w banku centralnym przesądza tym samym rolę banku centralnego, jako regulatora obiegu pieniężnego w kraju. Dokonuje on tego poprzez plan kredytowy i plan kasowy, a także w drodze propagowania najbardziej racjonalnych form rozliczeń.

Rola banku w procesie rozliczeń nie ogranicza się do roli organizatora rozliczeń, przestrzegającego prawidłowości przeprowadzanych rozliczeń z punktu widzenia formalnych przepisów oraz organu ewidencjonującego te rozliczenia. Rozliczenia są ściśle związane z działalnością kredytową banku. Dlatego też bank w swej działalności powinien łączyć oddziaływanie przy pomocy kredytu z kontrolą procesu rozliczeń. Zadaniem tej kontroli jest umocnienie rozrachunku gospodarczego przez kontrolę działalności dostawców i odbiorców. Bank w trakcie tej kontroli występuje nie tylko w charakterze instytucji finansującej te rozliczenia przy pomocy kredytu, ale także w dużym stopniu spełnia rolę przedstawiciela tak odbiorców jak i dostawców.

Kontrola bankowa dostawców obejmuje wiele zagadnień. Najistotniejsze jest tu właśnie niedopuszczenie do powstawania wzajemnego zadłużania się przedsiębiorstw. Bank może w szczególności kontrolować, czy wraz z wysłaniem towarów następuje przy rozliczeniach inkasowych wypisanie przez przedsiębiorstwo faktury. Niewypisywanie faktur faktycznie oznacza udzielenie odbiorcy przez dostawcę kredytu towarowego. Bank może też oddziaływać na przedsiębiorstwo, żeby nie wysyłało ono towarów do niesumiennych płatników, a także interweniować u niektórych odbiorców w wypadku gdy oni bezpodstawnie nie akceptują dostawy.

Kontrola bankowa odbiorców to przede wszystkim kontrola dyscypliny płatniczej przedsiębiorstw, a więc pokrywanie w terminie zobowiązań przedsiębiorstwa. Z zagadnieniem tym jest między innymi ściśle związana instytucja ustalania kolejności pokrywania zobowiązań z rachunku bankowego przedsiębiorstwa. W zależności od tego, w której kolejności są pokrywane zobowiązania wobec dostawców dyscyplina płatnicza w zakresie wzajemnych rozliczeń między przedsiębiorstwami będzie większa lub mniejsza.

Kontrola bankowa dyscypliny płatniczej to także ewentualnie niedopuszczenie do udzielania zaliczek przez odbiorców dla dostawców, a więc kontrola, czy rozliczenia związane są z przekazaniem odpowiednich towarów.

Zakres kontroli bankowej może być różny. W zależności od aktualnej polityki gospodarczej państwa bank może bardzo daleko ingerować w przebieg rozliczeń, aż do zastępowania przedsiębiorstw w podejmowaniu np. decyzji co do form rozliczeń, albo też bank może się ograniczyć jedynie do wykonywania poleceń przedsiębiorstw i kontrola może mieć jedynie czysto formalny charakter. Oba te skrajne rozwiązania nie są najlepsze i dlatego należy raczej poszukiwać rozwiązań kompromisowych, zarówno zapewniających samodzielność przedsiębiorstwa w podejmowaniu decyzji jak i możliwość kontroli ze strony banku, jako organu reprezentującego interes całej gospodarki narodowej, a więc tak dostawców jak i odbiorców.

W naszych warunkach konieczne jest stosowanie takich rozwiązań w zakresie rozliczeń między przedsiębiorstwami, które by nie naruszały ich samodzielności. Z drugiej jednak strony należy pamiętać, że

dostawca nie zawsze ma pełną swobodę wyboru odbiorcy. Wynika to zarówno ze ścisłego powiązania przedsiębiorstw przemysłowych w ramach kooperacji jak i trudności przy ewentualnym niewykorzystaniu lub innym niż planowano wykorzystaniu taboru kolejowego.

Dlatego też w tej sytuacji bank nie powinien stać na uboczu zagadnień rozliczeń między przedsiębiorstwami, a w szczególności na uboczu problematyki wzajemnego zadłużania się przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa bowiem same nie rozwiążą tego zagadnienia, a bank ma ku temu wszelkie możliwości.

*
* *
*

Bezpośrednie przyczyny złej sytuacji płatniczej przedsiębiorstw uspołecznionych na łamach Wiadomości NBP były omawiane niejednokrotnie. Między innymi przed paru miesiącami ukazał się artykuł W. Prussa²⁾ będący odpowiedzią na mój artykuł z grudnia ubr.³⁾

W artykule tym broniłem tezy, że główną przyczyną pogorszenia sytuacji płatniczej przedsiębiorstw jest forma udzielania kredytów przez bank, gdyż, jak starałem się udowodnić, był to czynnik, który uległ najbardziej istotnym zmianom w okresie, kiedy nastąpiło pogorszenie sytuacji płatniczej przedsiębiorstw.

²⁾ W. Pruss. Rzeczywiste przyczyny trudności płatniczych przedsiębiorstw w roku 1958. Wiadomości NBP 1959, Nr 4.

³⁾ W. Jaworski. Nowe formy stosunków kredytowych a sytuacja płatnicza przedsiębiorstw. Wiadomości NBP 1958, Nr 12.

W. Pruss w artykule z kwietnia br. zwraca uwagę, że „podstawową przyczyną trudności płatniczych było zaostrenie polityki kredytowej Banku wobec przedsiębiorstw przemysłowych. Nastąpiło ono na skutek zjawiska nadmiernego wzrostu zapasów w niektórych przemysłach i zmierzało do przeciwdziałania stwierdzonym nieprawidłowościom w tej dziedzinie”. Natomiast tylko „pewną przyczyną tych trudności były niewątpliwie zmiany w zasadach kredytowania handlu i skupu, które działały szczególnie silnie w I kwartale 1958 r.”.

Stanowisko swe W. Pruss dokumentował przede wszystkim zestawieniami, ilustrującymi zmniejszenie się pokrycia w r. 1958 normowanych środków obrotowych przez fundusze własne w obrocie oraz kredyty na środki normowane.

Należy przyznać, że krytyka W. Prussa mego artykułu na tym odcinku była uzasadniona. Wzrost wzajemnego zadłużenia się przedsiębiorstw w 1958 r. był w dużym stopniu spowodowany zaostreniem polityki kredytowej banku.

Nie można się jednak zgodzić z tezą W. Prussa, że w omawianej dziedzinie prawie że jedynie polityka kredytowa banku odegrała rolę. Wydaje się bowiem, że obok polityki kredytowej równorzędną rolę odegrały także zmiany w systemie kredytowym i rozliczeniowym. Do tego rodzaju wniosków skłania analiza sytuacji płatniczej przedsiębiorstw uspołecznionych, a w szczególności przemysłowych w I półroczu 1959 r.

**Kształtowanie się prawidłowych i nieprawidłowych należności i zobowiązań
w latach 1957 — 1959**

Tabela 1

(w mln zł)

	31.XII. 1957 rok	31.III. 1958 rok	30.VI. 1958 rok	31.XII. 1958 rok	31.III. 1959 rok	30.VI. 1959 rok	31.VII. 1959 rok
Należności inkasowe							
ogółem	24.498	25.822	25.799	32.173	33.266	31.538	31.781
w tym:							
należności przeterminowane	4.135	5.667	5.783	12.755	12.267	9.985	10.740
stosunek należności nieprawidłowych do całości należności w procentach	15	23	23	40	36	32	33
Zobowiązania inkasowe							
ogółem	16.092	18.007	17.190	18.619	25.115	21.006	21.958
w tym:							
zobowiązania nieprawidłowe	1.832	4.587	4.539	4.207	8.533	7.190	8.141
stosunek zobowiązań nieprawidłowych do całości zobowiązań w procentach	11	25	26	22	33	34	37
Przemysł							
zobowiązania inkasowe ogółem	4.876	6.115	6.320	6.713	10.327	8.921	9.959
w tym:							
zobowiązania nieprawidłowe	735	1.990	2.400	2.180	5.014	4.647	5.251
procent	15	32	38	32	48	52	52
Handel							
zobowiązania inkasowe ogółem	8.783	9.854	8.859	9.758	12.521	9.919	10.178
w tym:							
zobowiązania nieprawidłowe	699	1.962	1.532	1.460	3.051	2.208	2.553
procent	7	20	17	16	24	23	25

Od początku roku 1958 sytuacja płatnicza przedsiębiorstw kontrolowanych przez Narodowy Bank Polski stale się pogarsza. Następuje wzrost wzajemnego zadłużenia się. Stosunek przeterminowanych zobowiązań do ogółu zobowiązań wzrasta z 11⁰/o na koniec roku 1957 do 37⁰/o na koniec lipca 1959 r., a więc z górą trzykrotnie. Dynamikę wzrostu wzajemnego zadłużenia ilustruje tabela nr 1 (str. 544).

Wzrost wzajemnego zadłużenia, ilustrowany przez zestawienie na tabeli nr 1 wskazuje, że sytuacja płatnicza przedsiębiorstw obsługiwanych przez NBP uległa bardzo istotnemu pogorszeniu w r. 1958, tak na odcinku przedsiębiorstw przemysłowych jak i handlowych. Daje się przy tym zauważyć stała tendencja wzrostu stosunku zobowiązań nieprawidłowych do całości zobowiązań (31.XII.57 — 22⁰/o 31.III.59 — 33⁰/o, 30.VI.59 — 39⁰/o, 31.VII.59 — 37⁰/o).

Przyczyny wzrostu nieprawidłowych należności i zobowiązań są w szczególności następujące:

a) rygorystyczna polityka kredytowa banku, kształtująca się m.in. pod wpływem walki organów finansowych z tzw. „luzami finansowymi”,

b) zmiany w systemie kredytowym,

c) zmiany w systemie rozliczeń.

1. W r. 1958 i 1959 nastąpiło znaczne zmniejszenie się stopnia pokrycia środków normowanych w przedsiębiorstwach przemysłowych przez własne fundusze obrotowe przedsiębiorstw i kredyty bankowe. Zmiana ta szczególnie wyraźnie wynika z porównania stopnia pokrycia na 31.XII.1957 r. — 95,7⁰/o oraz na 31.XII.1958 r. — 90,1⁰/o. Różnica wynosi więc 5,6⁰/o. Na stan ten wpłynęło w dużym stopniu odprowadzenie do budżetu około 3.500 mln zł z tytułu luzów finansowych w I i II kwartale 1958 r.

Natomiast różnica w stopniu pokrycia środków normowanych na 31.VI.1958 r. i 31.VI.1959 r. jest minimalna i wynosi 0,2⁰/o.

Na podstawie tych wskaźników można wysunąć wniosek, że omawiane zmiany miały wpływ na kształtowanie się wzajemnego zadłużenia przedsiębiorstw w ciągu r. 1958. Jeżeli chodzi zaś o 1959 r., to w związku z tym, że stopień pokrycia środków normowanych ulega tylko minimalnemu zmniejszeniu, nie mogło to mieć zbyt dużego wpływu na dalszy wzrost nieprawidłowych zobowiązań i należności.

Udział funduszy własnych oraz kredytu bankowego w finansowaniu środków normowanych przedsiębiorstw przemysłowych pokazuje tabela nr 2.

Tabela 2

Udział funduszy własnych oraz kredytu bankowego w finansowaniu środków obrotowych przedsiębiorstw przemysłowych

(w mln zł)

	31.XII.57	31.III.58	30.VI.58	31.XII.58	31.III.59	30.VI.59
1. Środki normowane ogółem	66.067	71.609	73.202	73.703	79.685	80.961
2. Fundusze własne w obrocie*)	47.445	45.400	44.400	46.926	49.068	50.195
3. Kredyty bankowe na środki normowane**)	15.774	15.674	18.653	19.567	17.673	19.425
4. Stosunek 2 : 1	71,8	63,4	60,6	63,6	61,6	61,9
5. Stosunek 3 : 1	23,9	21,7	25,4	26,5	22,2	23,9
6. Pozycja 4 : 5	95,7	85,1	86,0	90,1	83,8	85,8

*) bez pasywów stałych, pomniejszone o fundusze zablokowane.

**) kredyt w rachunku bieżącym, normatywny i ponadnormatywny.

2. Zmiany w systemie kredytowym, które mają wpływ na sytuację płatniczą przedsiębiorstw, to z jednej strony likwidacja kredytów płatniczych przy kredytowaniu na obrót handlu i skupu, a z drugiej strony likwidacja kredytu na przeterminowane należności. Wpływ tych zmian na wzajemne zadłużanie się przedsiębiorstw był już omawiany we wspomnianych powyżej artykułach. Obecnie należy zwrócić tylko uwagę na udział sfinansowania należności przez kredyt bankowy. Udział ten ulega stałemu zmniejszeniu, co w pewnym stopniu jest związane z likwidacją kredytu na przeterminowane należności. Proces ten ilustruje tabela nr 3.

Tabela wskazuje na znaczne zmniejszenie się stosunku kredytu na należności od odbiorców do ogółu należności w przedsiębiorstwach przemysłowych. Spadek ten, wynoszący od końca marca br. do końca lipca br. — 5 punktów (patrz tabela nr 3) nie może być wytłumaczony tylko wzrostem należności nieprawidłowych. Nastąpił bowiem w tym okresie

Tabela 3

Stopień skredytowania należności fakturowych przez kredyt na należności od odbiorców w przedsiębiorstwach przemysłowych

(w mln zł)

	31.XII.57	31.III.58	30.VI.58	31.XII.58	31.III.59	30.VI.59	31.VII.59
Należności inkasowe w przedsiębiorstwach przemysłowych*)							
ogółem	13.796	12.086	12.470	16.152	15.925	15.965	15.430
Kredyt na należności fakturowe**)	7.848	7.926	8.338	9.447	8.783	8.414	7.608
Stosunek kredytu do należności ogółem w %	57	65	67	58	55	52	49

*) bez spółdzielczości pracy,

**) kredyt na terminowe i przeterminowane należności.

(31.III. — 31.VII. br.) spadek udziału należności nieprawidłowych w ogólnej sumie należności.

Spadek pokrycia przy pomocy kredytu należności w r. 1959 wyraźnie narusza stabilizację na tym odcinku, jaką obserwowaliśmy w r. 1958. Dlatego też ma to bezpośredni wpływ na wzrost wzajemnego zadłużenia przedsiębiorstw.

3. Niektóre zmiany w systemie rozliczeń między przedsiębiorstwami bezwzględnie także odegrały pewną rolę w zwiększeniu wzajemnego zadłużenia między przedsiębiorstwami.

W ramach reformy systemu rozliczeń została zlikwidowana kolejność pokrycia zobowiązań z rachunku rozliczeniowego przedsiębiorstwa w wypadku braku środków na tym rachunku. Likwidacja kolejności przy dość rygorystycznej polityce banku doprowadziła do wprowadzenia priorytetu spłaty zobowiązań wobec banku przed zobowiązaniami wobec dostawców, a tym samym nie mogła zmiana ta sprzyjać przyspieszeniu rozliczeń między przedsiębiorstwami.

Dalszą zmianą, przyczyniającą się do wzrostu wzajemnego zadłużenia przedsiębiorstw jest ograniczona możliwość oddziaływania na nieterminowych płatników, w szczególności przy pomocy odsetek. Nastąpiło bowiem z jednej strony niżenie karnego oprocentowania z 18% na 12%, co poważnie ograniczyło efektywność tej sankcji, a z drugiej strony nastąpiła rezygnacja z naliczania odsetek zwłoki przez bank na rzecz ich wierzycieli i przeniesienie tej funkcji na same przedsiębiorstwa.

Ta ostatnia zmiana powoduje, że w bardzo wielu wypadkach odsetki zwłoki w ogóle nie są płacone. Przyczyną tego stanu jest po pierwsze duża pracochłonność związana z naliczeniem i egzekwowaniem ich przez wierzycieli i po drugie niechęć dostawcy w ściąganiu odsetek zwłoki w wypadku kiedy jego towary napotykają na trudności w zbyciu.

W ogóle można stwierdzić, że w praktyce przedsiębiorstwa — dostawcy nie wywierają nacisku na odbiorcę. Odmowy dalszych dostaw z powodu niepłatności należą do wypadków wyjątkowych, a oddziaływanie przy pomocy odsetek także natrafia na trudności, jak to było wspomniane powyżej.

Tak więc przyczyny wzajemnego zadłużenia są znacznie szersze, niż to sugerował W. Pruss. Nie ograniczają się bowiem do przyczyn wynikających z polityki „trudnego pieniądza” (likwidacja luzów finansowych), ale także wiążą się ze zmianami w systemie kredytowym (likwidacja kredytu płatniczego w handlu i skupie, likwidacja kredytu na przeterminowane należności) oraz zmianami w systemie rozliczeń (likwidacja kolejności płatności, zaniechanie pobierania przez bank odsetek za zwłokę).

Trudno jest powiedzieć, które z tych przyczyn mają zasadnicze znaczenie, a które poboczne. Najogólniej można jednak stwierdzić, że na wzrost wzajemnego zadłużenia w r. 1958 wpłynęła w szczególności polityka trudnego pieniądza i zmiany w systemie kredytowania handlu. Natomiast w r. 1959 obok czynników działających w r. 1958 coraz większy wpływ na wzrost wzajemnego zadłużenia między przedsiębiorstwami miały zmniejszenie się stopnia skredytowania rozliczeń oraz zmiany w systemie rozliczeń.

W. Pruss na zakończenie swego artykułu stawia pytanie:⁴⁾ „czy słuszna jest tego rodzaju polityka kredytowa (polityka „trudnego pieniądza” — WJ), jeśli jej skutki są tak według W. Jaworskiego niepożądane, jak wzrost wzajemnego zadłużenia między przedsiębiorstwami”. Przede wszystkim alternatywa taka nie była postawiona przeze mnie w moim artykule, a stawia ją jedynie W. Pruss. W rzeczywistości zaś alternatywa taka nie jest żadną koniecznością. Można bowiem prowadzić politykę „trudnego pieniądza” a jednocześnie zmniejszyć wzajemne zadłużenie między przedsiębiorstwami. Stawianie zaś takiej alternatywy stanowi pewne samouspokojenie się. Jeśli bowiem prowadzimy słuszną politykę kredytową, to czy warto ją naruszać dla poprawy sytuacji płatniczej przedsiębiorstw, w szczególności jeśli, jak to sugeruje M.L. Kostowski, podstawową przyczyną zatorów płatniczych są przyczyny pierwotne, a więc istniałaby konieczność dokredytowania przedsiębiorstw źle pracujących.

Przy takim postawieniu sprawy rzeczywiście wybór nie jest trudny: należy dalej prowadzić obecną politykę kredytową, która w praktyce okazała się w pełni uzasadniona.

Rzecz jednak w tym, że bank ma możliwości oddziaływania na zmniejszenie się wzajemnego zadłużenia przedsiębiorstw przy jednoczesnym prowadzeniu polityki „trudnego pieniądza”.

Możliwość ta wynika z jednej strony ze ścisłego powiązania procesu rozliczeń z procesem kredytowania, a z drugiej strony ze znaczenia przyczyn wtórnych dla wzrostu wzajemnego zadłużenia między przedsiębiorstwami.

Oba te momenty pozwalają wprowadzić takie formy kredytowania, które by sprzyjały rozładowaniu zatorów płatniczych, nie naruszając jednocześnie obecnej polityki kredytowej. Taką formą przede wszystkim mogłoby być ustalanie kredytu na należności od odbiorców do wysokości wszystkich nie wykupionych należności, a więc tak prawidłowych, jak i nieprawidłowych. Kredyt ten jednak mógłby być udzielany w tej formie jedynie dla przedsiębiorstw „dobrze pracujących” i powinien być wykorzystywany na wykup przeterminowanych zobowiązań (w części przewyższającej kredyt na prawidłowe należności od odbiorców).

Nie oznacza to wcale mechanicznego powrotu do podziału przedsiębiorstw na dobrze i źle pracujące, wprowadzonego przez uchwałę Nr 526. Kryteria nie musiałyby być wcale tak ściśle ustalone, a decyzja w większym stopniu zależałaby od uznania oddziału banku. Chodzi tu tylko o to, ażeby nie dopuszczać do dokredytowania przedsiębiorstw pracujących nieprawidłowo, a więc tych, w wyniku działalności których powstają przyczyny pierwotne wzajemnego zadłużenia się przedsiębiorstw.

Rzecz zrozumiała, że samo rozszerzenie udzielania kredytu na należności od odbiorców nie poprawi sytuacji w omawianej dziedzinie. Chodzi tu także o coś innego, o zwiększenie zainteresowania oddziałów ty-

⁴⁾ Cyt. art. Wiadomości NBP 1959 Nr 4, str. 205.

mi zagadnieniami. O to, żeby oddziały banku interesowały się, jak przebiegają rozliczenia między ich klientami, czy odsetki są naliczane, czy przedsiębiorstwa stosują także w innych formach oddziaływanie na swych niesumiennych odbiorców.

Zwiększenie tego zainteresowania i połączenie z tym ewentualnego oddziaływania przy pomocy kre-

dytu jest konieczne, jeżeli bank chce spełnić swą rolę jako organizator procesu rozliczeń między przedsiębiorstwami, jako instytucja reprezentująca interesy całej gospodarki, wszystkich przedsiębiorstw, tak dostawców jak i odbiorców.

W. Jaworski

KILKA UWAG W SPRAWIE LUZÓW FINANSOWYCH

Zagadnienie zadłużenia przeterminowanego, poruszone w artykule T. Gretsche¹⁾, jako formy istnienia i występowania w przedsiębiorstwie luzów finansowych, wymagających przeciwdziałania ze strony oddziałów Banku, nasuwa wiele uwag dotyczących:

1. Teoretycznej poprawności klasyfikacji tego zjawiska, w szczególności możliwości traktowania zadłużenia przeterminowanego jako luzu finansowego.

2. Praktycznej poprawności stawiania zagadnienia likwidacji zadłużenia przeterminowanego (wobec Banku) jako sposobu wycofywania z przedsiębiorstwa nadmiernych środków, a tym samym likwidacji luzów finansowych w przedsiębiorstwie.

Autor cytowanego wyżej artykułu słusznie stwierdza na wstępie, że „...jedną z podstawowych zasad kredytowania jest ograniczenie środków przedsiębiorstwa do najniezbędniejszych rozmiarów, przez pełne uchwycenie luzów finansowych, występujących u kredytobiorców”, ponieważ „...luzы finansowe stanowią nie tylko przeszkodę w oddziaływaniu kredytem, ale są jednocześnie źródłem nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstw”.

Rozpatrując sprawę luzów finansowych, czyli raczej rezerwy płatniczych przedsiębiorstw w płaszczyźnie teoretycznej poprawności klasyfikacji jednego z podstawowych pojęć w pracy kredytowej, związanej zarówno z oceną sytuacji płatniczej, jak i z wnioskami jakie z niej wynikają dla potrzeb kredytowania, nie możemy się zgodzić z traktowaniem i zaliczaniem zadłużenia przeterminowanego (wobec Banku) jako rezerwy płatniczej nie tylko dla tego, że odbiega ono od przyjętej dotąd praktyki i spotykamy się z nim (przynajmniej w publikacjach) po raz pierwszy, lecz przede wszystkim dlatego, że nie odpowiada ono zasadom poprawnej teoretycznej klasyfikacji i systematyki tych zjawisk płatniczo-kredytowych, które w „żargonie” kredytowym noszą nazwę „luzów” lub „rezerw finansowych”.

Dla uzyskania niezbędnej jasności i ustalenia czy dane zjawisko płatniczo-kredytowe, na przykład zadłużenie przeterminowane, jest lub nie jest rezerwą płatniczą (luzem finansowym) musimy ustalić kryteria rezerw płatniczych, a następnie zbadać czy zadłużenie przeterminowane odpowiada im lub nie odpowiada, a więc, czy jest lub nie jest rezerwą płatniczą.

Przez rezerwy płatnicze lub luzы finansowe należy rozumieć takie zjawisko płatniczo-rozliczeniowe, które powstaje w wyniku odroczenia płatności zobowiązań przedsiębiorstwa. Charakteryzuje się ono

tym, że zobowiązaniom, które nie stały się jeszcze — na skutek różnych przyczyn — wymagalne i nie podlegają jeszcze zapłacie przez przedsiębiorstwo, odpowiadają lub powinny odpowiadać równoważne im kwotowo środki płatnicze, które stoją do dyspozycji przedsiębiorstwa na jego rachunku rozliczeniowym i związane są z opłatą tych zobowiązań.

Istotą rezerwy płatniczej i podstawowym kryterium umożliwiającym jego wyodrębnienie z innych zjawisk płatniczo-kredytowych (np. interesującego nas zadłużenia przeterminowanego) jest więc pozostawianie na rachunku rozliczeniowym środków pieniężnych w pełnej wysokości odpowiadających im wartościowo zobowiązań niewymagalnych, a więc w warunkach znamionujących i zapewniających stan równowagi płatniczej przedsiębiorstwa.

Rezerwą płatniczą są więc środki płatnicze, jako pojęcie aktywne i to jest — jak się nam wydaje — poprawne teoretyczne ujęcie tego zjawiska.

W tym miejscu rozumowania należy podkreślić, że potwierdzeniem poprawności takiego pojmowania luzów finansowych, jako pojęcia aktywnego, jest jedno ze sformułowań artykułu T. Gretsche¹⁾, że „złó, jakim jest na przykład wzrost zapasów, czerpie swój początek właśnie z luzów finansowych, które umożliwiają przedsiębiorstwu przeznaczenie części środków obrotowych (podkreślenie E.J.), bez szkody dla produkcji bieżącej, na wydatki w danej chwili nieproduktywne”.

W świetle powyższych analiz, traktując rzecz w aspekcie teoretycznym, wykluczamy możliwość zaliczania zadłużenia przeterminowanego wobec Banku, jak i wszystkich zobowiązań przeterminowanych, niezależnie od tego w stosunku do kogo przeterminowanie to nastąpiło, do kategorii rezerw płatniczych (luzów finansowych) jak to zostało uczynione w cytowanym artykule.

Posiadając ustalone kryteria luzów finansowych oraz ujawniony przyczynowo-skutkowy mechanizm ich powstawania i funkcjonowania w toku finansowania i kredytowania przedsiębiorstw, na tle ich zrównoważonej sytuacji finansowo-płatniczej, możemy przejść do analizy tego zjawiska na tle trudności i zatorów płatniczych, występujących w przedsiębiorstwach, z jednoczesnym naświetleniem stanowiska i zadań oddziału operacyjnego w stosunku do luzów finansowych w toku kredytowania.

W tych przedsiębiorstwach bowiem środki pieniężne nie wyzwalać się terminowo z formy towarowej w trybie sprzedaży lub ulegając przedterminowemu bądź gospodarczo nieuzasadnionemu zamrożeniu w formie materiałowej nie znajdują się w przedsiębiorstwie jako aktyw płynny, lecz w for-

1) T. Gretsche — Luzы finansowe, Wiadomości NBP Nr 5/59, strona 275.

mie zamrożeń elementów środków obrotowych. Stąd wniosek, że w przedsiębiorstwach tych luzy finansowe (jako pojęcie aktywu) nie występują.

Zobowiązania przeterminowane nie są — jak to już poprzednio zaznaczyliśmy — rezerwami finansowymi, tylko wyrażają trudności płatnicze, wynikające właśnie z braku płynnych rezerw płatniczych, a brak ten ma z kolei swe źródło w niedostatecznej płynności obrotowej aktywów.

Rozważania powyższe mają istotne znaczenie dla znajomości stanu finansowego przedsiębiorstw oraz postawienia diagnozy przez Bank w zakresie stosowania potrąceń rezerw płatniczych od kredytu. W tym celu należy dokonać analizy w zakresie podziału wszystkich zobowiązań przedsiębiorstwa na:

1) niewymagalne, których termin płatności jeszcze nie nadszedł, luzu sensu stricto, na przykład dostawy nie fakturowane, nieprzeterminowane zobowiązania fakturowe, które ulegają potrąceniu od ewentualnego kredytu, ponieważ nie ma potrzeby udzielać na nie kredytu,

2) wymagalne, których termin płatności już nadszedł lub minął, a uruchomieniu płynnych środków na ich opłatę stoją na przeszkodzie zamrożenia różnych typów i różnych rozmiarów, stanowiących nieprawidłowości przedsiębiorstwa.

Zakres pojęcia luzów finansowych obejmuje nie tylko luzy związane z materiałami ale dotyczy dużo większej ilości zjawisk płatniczo-rozliczeniowych takich, jak rozliczenia z pracownikami, rozliczenia z budżetem z tytułu podatku obrotowego, z tytułu nadwyżek środków obrotowych, nieodprowadzonej amortyzacji, zarachowanego a nie wypłaconego funduszu zakładowego itp.

Sprawą o charakterze ściśle praktycznym jest zagadnienie ograniczania dopływu środków do przedsiębiorstw w drodze potrącania rezerw płatniczych od kredytu bankowego lub pozostawiania tych rezerw w obrocie przedsiębiorstwa na warunkach punktu 57 instrukcji kredytowej, co wiąże się ściśle z przebiegiem finansowania przedsiębiorstw i co ważniejsze, z polityką kredytową oddziału, stosowaną wobec przedsiębiorstwa.

Powstawanie i pozostawanie czasowo wolnych środków na rachunku rozliczeniowym przedsiębiorstwa, wynikające z wystąpienia w nim czasowo niewymagalnych zobowiązań w sensie wyżej opisanym, następuje jednak tylko w warunkach równowagi płatniczo-finansowej przedsiębiorstw, które mają swoje ekonomiczne podstawy w jego prawidłowej sytuacji gospodarczej. Prawidłowa sytuacja gospodarcza wyraża się w zasadzie:

— w wykonywaniu planów produkcji i sprzedaży,

— w nieprzekraczaniu planów kosztów własnych,

— w wykonywaniu planu akumulacji,

— w terminowym wyposażeniu przedsiębiorstw w fundusze własne w obrocie lub w odprowadzaniu nadwyżek do budżetu,

— w racjonalnej gospodarce zapasami materiałowymi, w braku zapasów gospodarczo nieuzasadnionych,

— w terminowym fakturowaniu i terminowym składaniu faktur na inkaso,

— w terminowym wpływie faktur z inkasa,

— w braku roszczeń spornych czy wątpliwych, wyłączanych z kredytowania,

— w braku zamrożeń środków obrotowych w kapitalnych remontach i inwestycjach.

Równowaga finansowa (płatnicza), wynikająca z prawidłowej działalności gospodarczej przedsiębiorstwa wyraża się w szczególności:

— pełnym wyposażeniem przedsiębiorstwa w fundusze własne w obrocie,

— brakiem zobowiązań przeterminowanych,

— brakiem zadłużenia przeterminowanego,

— brakiem zamrożeń środków obrotowych w kapitalnych remontach i inwestycjach.

Niezbędnym warunkiem istnienia równowagi płatniczo-finansowej przedsiębiorstwa jest ponadto prawidłowe kredytowanie, wyrażające się w:

— prawidłowym finansowaniu kredytem normatywnym gospodarczo uzasadnionych środków obrotowych, w sensie braku przekredytowania lub niedokredytowania,

— prawidłowym sfinansowaniu kredytem inkasowym należności w prawidłowym cyklu lub niezawinionych przez przedsiębiorstwo należności przeterminowanych.

Złożoność zjawiska rezerw płatniczych wyraża się w tym, że przyczynami ich powstawania mogą być:

1. *Faktyczna, niezależna od płatnika niemożność dokonania rozliczeń*, co ma miejsce na przykład w przypadku opóźnionego fakturowania dostaw przez odbiorcę — płatnika.

2. *Prawna niewymagalność zobowiązań* (np. zobowiązania nieprzeterminowane, zysk ponadplany).

3. *Brak dyspozycyjności ze strony przedsiębiorstwa w regulowaniu jego zobowiązań*.

Z powyższego wynika, że zjawiska płatniczo-kredytowe, zwane krótko luzami finansowymi, posiadają skomplikowaną, aktywno-pasywną naturę, przy czym ważne jest uświadomienie sobie związku przyczynowego, co tu jest przyczyną a co skutkiem.

E. Jednaki

SYSTEM LIMITOWANIA PŁATNOŚCI W HANDLU ZAGRANICZNYM

Ministerstwo Handlu Zagranicznego, wytyczając i realizując politykę handlu zagranicznego, posługuje się instrumentami bezpośredniego i pośredniego oddziaływania dla wykonania zadań ciężących na przedsiębiorstwach handlu zagranicznego.

Do najważniejszych instrumentów bezpośredniego oddziaływania zaliczyć można plany towarowe i płatnicze, pozwolenia przywozu i wywozu oraz limitowanie płatności przedsiębiorstw handlu zagranicznego.

Nie rozpatrując w sposób szczegółowy wszystkich instrumentów oddziaływania pośredniego należy tylko wspomnieć, że są nimi różnego rodzaju bodźce ekonomiczne, stosowane zarówno do przedsiębiorstw handlu zagranicznego jak i do przedsiębiorstw produkcyjnych związanych z handlem zagranicznym.

Przedmiotem niniejszego artykułu będzie zapoznanie czytelników z jednym z instrumentów bezpośredniego oddziaływania jakim jest system limitowania, zwłaszcza że jest on pewnym novum w naszej dotychczasowej praktyce. System ten został wprowadzony dopiero w roku 1958, a jego działanie uległo dalszemu rozszerzeniu w roku 1959.

Stosunkowo duży wzrost dochodów ludności w latach 1956 — 1957, przy równoczesnym braku odpowiedniej masy towarowej na rynku wewnętrznym, stwarzał niebezpieczeństwo inflacji. W związku z tym zachodziła konieczność dostarczenia na rynek wewnętrzny odpowiedniej masy towarowej pochodzenia zagranicznego.

Wskutek tego nastąpiło pogorszenie sytuacji płatniczej w stosunkach z krajami kapitalistycznymi, w wyniku jednostronnego, pomijającego wymogi bilansu płatniczego oddziaływania resortów gospodarczych na plany importu w kierunku zwiększenia zarówno importu surowcowego (odbudowa rezerw) jak i konsumpcyjnego.

Przedsiębiorstwa handlu zagranicznego naciskane przez te resorty dążyły do realizacji wspomnianych zadań w sposób żywiołowy. Staraly się one dokonywać planowanych zakupów w jak naj szybszym czasie obawiając się trudności płatniczych w następnych okresach, przy czym nie bez znaczenia było również nieprawidłowe działanie bodźców ekonomicznych.

Powodowało to niejednokrotnie nadmierny import w jednych branżach, podczas gdy brak było możliwości pokrycia koniecznych potrzeb w innych.

Z tych względów, a głównie z powodu braku rytmiczności w wykonaniu planów importu i eksportu nastąpiło dalsze napięcie bilansu płatniczego.

Pociągnęło to za sobą wzmocnienie zakupów w kredytach krótkoterminowych — w znakomitej większości trzymiesięcznych — zaś spłaty tych kredytów pochłaniały znaczną część wpływów z eksportu.

Wiele czynników w mniejszym lub większym stopniu wpłynęło na opanowanie sytuacji płatniczej. Jednym z nich było wprowadzenie przez Ministerstwo Handlu Zagranicznego ograniczeń działalności importowej przedsiębiorstw handlu zagranicznego dla zapewnienia dyscypliny i rytmiczności wykony-

wania planów oraz zachowania planowej równowagi bilansu płatniczego. Nastąpiło to w formie wprowadzenia systemu limitowania płatności przedsiębiorstw handlu zagranicznego.

W pierwszym okresie działania tego systemu w 1958 roku zostały nim objęte płatności w wolnych dewizach i do siedmiu zachodnioeuropejskich krajów clearingowych. Były to kraje, do których eksport z reguły nie wystarczał na pokrycie potrzeb importowych i spłat kredytów, zaś deficyty obrotów z clearingowymi krajami kapitalistycznymi pokrywane były systematycznie zasileniami z wolnych dewiz. Począwszy od roku 1959 system limitowania, który w praktyce 1958 roku znacznie przyczynił się do wykonania zadań handlu zagranicznego, został rozszerzony na wszystkie kraje kapitalistyczne.

W obrotach z krajami socjalistycznymi obowiązują ustalone kontyngenty towarowe, a przejściowy brak równowagi płatniczej nie powoduje ani wstrzymania dostaw, ani konieczności płacenia wolnymi dewizami, ze względu na obowiązujące porozumienia płatnicze. Dlatego nie było potrzeby obejmowania systemem limitowania obrotów z krajami socjalistycznymi.

Podstawowe zadanie systemu limitowania polega na zapobieganiu uprzednio popełnianym błędom — głównie żywiołowości zakupów. Przez wprowadzenie tego systemu osiągnięto rytmiczność wykonywania planu, oczywiście z uwzględnieniem sezonowości. Ponadto system limitowania wpływa na prawidłowe kształtowanie się bilansu płatniczego, bowiem reguluje on nie tylko płatności gotówkowe, lecz również kontraktację i zakupy w kredycie, które w następnych okresach wpływają zasadniczo na kształtowanie się bilansu płatniczego.

Jednocześnie system limitowania zabezpiecza przedsiębiorstwom handlu zagranicznego przydział środków płatniczych, potrzebnych im dla wykonania zadań planowych.

Zasadą tego systemu jest ciągłość limitów, to znaczy że limity nie wykorzystane we właściwym okresie czasu mogą być wykorzystane w okresach następnych. Spowodowało to wyeliminowanie w przedsiębiorstwach handlu zagranicznego nadmiernego pośpiechu przy zawieraniu transakcji importowych oraz bardziej wnikliwe badanie efektywności importu.

Zasadniczą podstawą do ustalania limitów jest plan roczny, który nakreśla perspektywę działania dla przedsiębiorstw handlu zagranicznego.

Limity określane są dla poszczególnych przedsiębiorstw handlu zagranicznego wysokością ciężących na nich zadań planowych. Są one ustalane na poszczególne kraje clearingowe i w wolnych dewizach, proporcjonalnie do zadań wynikających z planu. Ustalanie limitów w poszczególnych clearingach łączy się z koniecznością równoważenia, w ramach poszczególnych krajów obrotów opartych na bilateralnych umowach. W zakresie wolnych dewiz limity są co prawda ustalane w poszczególnych walutach (w funtach, dolarach, zachodnich markach niemiec-

kich, lirach włoskich, frankach belgijskich, florenach holenderskich i koronach duńskich), lecz *przedsiębiorstwa handlu zagranicznego w ramach globalnego limitu w wolnych dewizach mają w zasadzie całkowitą swobodę wyboru kierunku zakupów i waluty płatności*. Jedynym kryterium wyboru jest jakość i cena towaru. Podział na waluty ma charakter raczej orientacyjny, umożliwiając bankom zapoznanie się z przewidywanym ruchem walut i ewentualnymi perspektywami arbitrażu międzywalutowych.

Limity ustalone na podstawie planu rocznego nazywano *limitami wstępnymi*. Zabezpieczają one przydział środków płatniczych dla przeważającej części zakupów planowych, zwłaszcza wymagających dłuższego okresu kontraktacyjnego. Limity wstępne dzielone są na kwartały. Przedsiębiorstwa handlu zagranicznego ustalają na tej podstawie harmonogram zapłat, zależny od przewidywanego tempa dostaw i rozbijają je na okresy miesięczne, uwzględniając przedpłaty na poczet przyszłych dostaw.

Ministerstwo Handlu Zagranicznego zastrzega jednak do swojej kompetencji możliwości zmiany tych limitów w pewnych przypadkach w takim zakresie, jakiego wymaga polityka handlowa, a zmiany tej polityki mogą powodować zmiany limitów.

Każde przedsiębiorstwo handlu zagranicznego ma prawo domagać się przyznania limitów odpowiednich do wysokości zadań planowanych, ciążących na nim.

Na podstawie zawartych kontraktów i przewidywanych dostaw oraz planowanych zakupów bieżących sporządza się operacyjny plan płatniczy na kwartał, który określa wysokość limitów kwartalnych, nazywanych *limitami bieżącymi*. Limity bieżące obejmują zatem wszystkie płatności, które przypadają na dany kwartał.

Dla uniknięcia ewentualnego spiętrzenia się wypłat w którymkolwiek miesiącu kwartału limity bieżące dzielone są na miesiące. Limity miesięczne są granicą wypłat przedsiębiorstwa handlu zagranicznego na dany miesiąc. Jednocześnie zobowiązują one przedsiębiorstwa handlu zagranicznego do takiego formułowania kontraktów i dysponowania dostawami, aby wypłaty nie przekraczały części limitu bieżącego, ustalonej na dany miesiąc i na określony kierunek.

Zdarza się dość często, że utrzymanie się w granicach limitów staje się trudne i niejednokrotnie zachodzi konieczność zmian tych limitów. Zmiany mogą następować z przyczyn obiektywnych i dotyczą przyspieszenia dostaw, i co za tym idzie, wcześniejszej zapłaty lub zmiany kierunku zakupu. W pierwszym przypadku następuje zmniejszenie limitu następnych miesięcy, zaś w drugim przypadku — zmniejszenie limitu na innym kierunku.

W żadnym jednak przypadku ogólne zadania przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, określone globalnym limitem bieżącym, nie ulegają zwiększeniu. Z wnioskiem o tego rodzaju zmiany limitów występuje zainteresowane przedsiębiorstwo do Ministerstwa Handlu Zagranicznego i ministerstwo, na podstawie znajomości aktualnej sytuacji płatniczej, decyduje o zmianie.

Potrzeba aprobaty zmian przez Ministerstwo Handlu Zagranicznego dyktowana jest tym, że zmiany

te mogą czasem pociągnąć za sobą zasilenie rachunków clearingowych wolnymi dewizami. Natomiast całkowitą swobodę zmian mają przedsiębiorstwa handlu zagranicznego w poszczególnych walutach wolnodewizowych, oczywiście o ile zmiany tego rodzaju nie przekraczają globalnego limitu w wolnych dewizach na dany okres.

Zwiększenie zadań dla któregoś z przedsiębiorstw handlu zagranicznego, wykraczające poza ustalone na kwartał limity, może nastąpić wyłącznie na podstawie decyzji Ministerstwa Handlu Zagranicznego.

Limity wstępne i limity bieżące ustalane są oddzielnie dla zakupów gotówkowych i oddzielnie dla zakupów w kredycie krótkoterminowym.

Limity kredytowe różnią się od limitów gotówkowych tym, że nie są one dzielone na miesiące i wykorzystywanie ich nie jest ograniczone w czasie. Limity kredytowe określają do jakiej wysokości przedsiębiorstwa handlu zagranicznego mają dokonywać zakupów w kredycie krótkoterminowym w tym kwartale, na który zostały ustalone. Natomiast przy ustalaniu limitów kredytowych określa się terminy spłat, zaś przedsiębiorstwa handlu zagranicznego obowiązane są w ten sposób formułować kontrakty, aby spłaty za towary, zakupywane na warunkach kredytowych, przypadły w tych określonych terminach. Oznacza to, że wysokość spłat, przypadających na określone przyszłe okresy czasu, jest już z góry ustalona.

Poniższy przykład jaśniej tłumaczy działanie limitów kredytowych. Centrala handlu zagranicznego otrzymała bieżący limit kredytowy w wysokości 10 tysięcy złotych do wykorzystania w pierwszym kwartale roku, z tym, że spłaty z tego tytułu mają wynosić w drugim kwartale roku 6 tysięcy złotych, a w trzecim kwartale 4 tysiące złotych. Centrala może zatem całość zakupów kredytowych dokonać na przykład w styczniu, pod warunkiem, że spłaty będą kształtowały się zgodnie z powyższymi wskazaniami.

Wykorzystanie kredytów rozpoczyna się z chwilą nadejścia dokumentów towarowych do banku, zaś przy kredytach akceptacyjno-rembursowych z chwilą otwarcia akredytywy. Ma to o tyle znaczenie dla systemu limitowania, że bieżące limity kredytowe obciążają tylko te transakcje kredytowe, z tytułu których dostawa towaru lub otwarcie akredytywy następuje w okresie czasu obowiązywania limitu. Jeżeli zaś dostawa towaru lub otwarcie akredytywy nastąpi w przyszłym okresie planowym, obciążane są wstępne limity kredytowe odpowiedniego przyszłego kwartału.

Przy zakupach inwestycyjnych, wymagających jakiegoś dłuższego czasu produkcyjnego — w przypadkach gdy producent żąda poręki banku zabezpieczającej zapłatę w momencie dostawy zamówionego towaru — obciążane są wstępne limity gotówkowe tego kwartału, w którym ma nastąpić dostawa.

Szczególnie odpowiedzialna rola, polegająca na kontroli tego dość skomplikowanego systemu, ciąży na Narodowym Banku Polskim.

Wszystkie dyspozycje importowe do krajów kapitalistycznych bez względu na rodzaj transakcji (wypkup inkasa, dokonanie przekazu, otwarcie akredyty-

tywy, rozliczenie importu w kompensacie, otwarcie akredytywy w kredycie akceptacyjno-rembursowym, awalizowanie weksli, wystawianie gwarancji itp.) są przed ich wykonaniem sprawdzane, czy mieszczą się w odpowiednim limicie przedsiębiorstwa handlu zagranicznego udzielającego dyspozycji.

Bieżące limity gotówkowe są obciążane wszystkimi dyspozycjami powodującymi natychmiastową płatność. Będą to dyspozycje wykupu inkasa, dokonania przekazu, otwarcia akredytywy, wypłacenia zaliczki na poczet dostaw kredytowych itp.

Bieżące limity kredytowe są obciążane dyspozycjami przedsiębiorstw handlu zagranicznego w tych przypadkach, gdy spłaty kredytów mają ściśle określone terminy. Będą to dyspozycje otwarcia akredytywy akceptacyjno-rembursowej, awalizowania weksli, gwarantowania przez Bank spłat kredytów w określonych terminach itp.

Wstępne limity gotówkowe są obciążane w momencie gwarantowania przez bank wykupu inkasa we właściwym terminie, dokonania przekazu, zapłacenia zaliczki, otwarcia akredytywy itp.

W zależności od tego w którym kwartale nadejdzie towar do kraju, czyli nastąpi płatność lub w jakim terminie — wynikającym z kontraktu — nastąpi przekaz zaliczki na poczet dostaw kredytowych, obciążane są odpowiednie przyszłe kwartały.

Następnie w miarę postępu czasu i otrzymywania od Ministerstwa Handlu Zagranicznego bieżących limitów gotówkowych Bank obciąża ten limit całością uprzednio zagwarantowanych płatności, przypadających w danym kwartale bieżącym.

Wstępne limity kredytowe obciążane są w momencie udzielania gwarancji, zobowiązującej bank po nadejściu towaru do awalizowania weksli, otwarcia akredytywy akceptacyjno-rembursowej itp.

W zależności od tego w jakim okresie czasu przewiduje się nadejście towaru do kraju, czyli w jakim czasie nastąpi faktyczne wykorzystanie kredytu, bank obciąża limit odpowiedniego przyszłego kwartału.

Po otrzymaniu ostatecznego limitu bieżącego, ustalającego wykorzystanie kredytów na dany kwartał, bank obciąża ten limit całością uprzednio udzielonych gwarancji, z tytułu których rozpocznie się wykorzystanie kredytów w tym kwartale.

Oczywiście z wykorzystania limitów sporządzana jest co miesiąc odpowiednia sprawozdawczość, która ułatwia Ministerstwu Handlu Zagranicznego prowadzenie bieżącej polityki handlowej, jak również służy za podstawę do sporządzania planów lub preliminarzy miesięcznych.

Dotychczasowe wyniki działania tego systemu można ocenić jako pozytywne, a mianowicie: opatowana została żywiołowość zakupów z rynków kapitalistycznych i osiągnięto rytmiczność w wykonywaniu planów importu.

Jednocześnie wprowadzenie systemu limitowania spowodowało wyeliminowanie w przedsiębiorstwach handlu zagranicznego pośpiechu przy zawieraniu transakcji importowych i bardziej wnikliwe badanie opłacalności importu.

Z drugiej strony system ten zabezpiecza przedsiębiorstwom handlu zagranicznego środki płatnicze, konieczne dla wykonania ciężących na nich zadań planowych.

Ponadto zastosowanie systemu limitowania pozwoliło na daleko idącą swobodę wyboru przez przedsiębiorstwa handlu zagranicznego kierunków zakupów. Już obecnie przedsiębiorstwa handlu zagranicznego mają całkowitą swobodę wyboru kierunków zakupów za waluty wymienialne oraz, za zgodą Ministerstwa Handlu Zagranicznego, w krajach, w stosunkach z którymi obowiązują bilateralne umowy płatnicze.

Przy wygospodarowaniu odpowiednich rezerw dewizowych utrzymanie systemu limitowania mogłoby pozwolić na wprowadzenie dalszej liberalizacji — naturalnie w ramach obowiązujących planów.

A. Gubarewski

Z DOŚWIADCZEŃ RADZIECKICH I KRAJÓW DEMOKRACJI LUDOWEJ

Z zagadnień praktyki kredytowania i obiegu pieniężnego w Związku Radzieckim, Niemieckiej Republice Demokratycznej i Czechosłowacji

I. Planowanie kredytowe

W związku z poważnymi zmianami w praktyce planowania gospodarczego i kredytowego w krajach obozu socjalistycznego oraz w związku z aktualnością tych zagadnień dla nas omówimy poniżej obecnie obowiązujące zasady oraz postulaty wysuwane w kierunku polepszenia metod kredytowania.

ZWIĄZEK RADZIECKI

Gosbank opracowuje plany kwartalne, które zatwierdza Rada Ministrów ZSRR. Oprócz tego oblicza on rozmiary kredytów i emisji w skali rocznej i obliczenia te przekazuje do Państwowej Komisji Planowania i Ministerstwa Finansów. Ostatnio zarząd Gosbanku powziął decyzję w sprawie przygotowań do opracowania wieloletniego planu kredytowego.

Tryb opracowania planu. Republikańskie oraz tak zwane kantory „główne”, znajdujące się w rejonach ekonomicznych, na terenie działalności rad gospodarki narodowej (sownarchozy) opracowują plany kredytów na zapasy materiałowe i nakłady produkcyjne dla przedsiębiorstw wchodzących w skład sownarchozów oraz dla przedsiębiorstw terenowych. Pozostałe kantory opracowują plany kredytowe wyłącznie dla przedsiębiorstw terenowych. Kantory te przedstawiają projekty planów kantorom republikańskim.

Kantory przedstawiają centrali projekty planów na 38 dni przed początkiem kwartału, a kantory republikańskie na 30 dni przed początkiem kwartału.

Zarówno kantory obwodowe jak i republikańskie planują wyłącznie kredyty, nie planując pasywów banku. Centrala planuje zasoby z podziałem na zasadnicze ich źródła oraz wykorzystanie zasobów.

Plan kredytowy Gosbanku składa się z planu zbiorczego (w którym figurują zasoby i kredyty według podziału rodzajowego) oraz z załącznika, który zawiera podział kredytów planowych na:

- kredyty dla sownarchozów,
- kredyty dla przemysłu terenowego,
- kredyty dla przedsiębiorstw wchodzących w skład ministerstw.

Kredyty na dokumenty rozliczeniowe dostawców oraz na potrzeby nadzwyczajne figurują w planie kredytowym bez podziału resortowego.

Wykonanie planu kredytowego. Instrumentem zapewniającym wykonanie planu kredytowego jest system limitów kredytowych i liczb kontrolnych. Podział kredytów planowych dokonywany jest na podstawie dyspozycji odpowiednich resortów. Nielimitowane są kredyty dla przedsiębiorstw o charakterze sezonowym, które otrzymują kredyt z ogólnego ra-

chunku pożyczkowego (kredyty na surowiec pochodzenia rolniczego, na obrót towarów, dla organizacji zaopatrzenia i zbytu, dla handlu itd.). Udział kredytów nielimitowanych na zapasy towarów i nakłady sezonowe wynosi 35—40% kwoty globalnej (Barkowski — Diengi i Kredit 5/1959)*.

O stosunku zadłużenia do planowanych kredytów świadczą przytoczone przez N. Barkowskiego dane dla przedsiębiorstw kredytowanych na podstawie liczb kontrolnych (nadwyżka zadłużenia ponad plan kredytowania) w procentach:

	1.IV.58 r.	1.VII.58 r.	1.X.58 r.	1.I.59 r.
Przedsiębiorstwa zaopatrzeniowe rolnictwa	68,2	73,7	53,7	51,9
Przedsiębiorstwa zaopatrzenia i zbytu sownarchozów		45,5	43,0	32,0
Przedsiębiorstwa zaopatrzenia i zbytu przemysłu terenowego	1,1	42,2	53,1	36,0

Kierownicy kantorów i oddziałów otrzymali dość szerokie uprawnienia w zakresie manewrowania limitami, zwłaszcza jeśli chodzi o przemysł terenowy.

Centrala otrzymuje od kantorów dane statystyczne o stanie zadłużenia na dzień: 1 stycznia, 1 lutego, 1 kwietnia, 1 maja, 1 lipca, 1 sierpnia, 1 października i 1 listopada.

Zarząd Gosbanku powziął ostatnio uchwałę, że kantory powinny przedstawiać Centrali kwartalne sprawozdania o wykonaniu planów kredytowych.

Głosy w dyskusji na temat planowania kredytowego. W dyskusji najczęściej wysuwane są postulaty, że kantory powinny planować kredyty dla wszystkich przedsiębiorstw znajdujących się na terenie ich działalności. Poszczególni uczestnicy konferencji zorganizowanej dla kierowników kantorów (12—14 maja 1959 r.) wysunęli propozycje w sprawie opracowania planów rocznych z podziałem na kwartały. M. Usoskin wystąpił z propozycją, aby operatywne plany opracowywać nie w skali kwartalnej, lecz w skali półrocznej argumentując, że tendencje rozwojowe kredytów dla pierwszego i drugiego kwartału są analogiczne, zmieniają się zaś w drugim półroczu. M. Usoskin, jak również wielu innych wyższych urzędników Gosbanku, postulowali, aby kantory planowały nie tylko aktywa lecz również pasywa planu kredytowego.

* Z danych którymi rozporządzamy wynika, że stan zadłużenia jest znacznie wyższy od liczb kontrolnych.

Jeśli chodzi o wykonanie planu kredytowego, to ze względu na to, że poważna część kredytów nie jest limitowana, dyrektor departamentu Gosbanku N. Barkowski postuluje, aby kontrola wykonania planu opierała się przede wszystkim na badaniu procesów gospodarczych w dziedzinie produkcji, zaopatrzenia, zbytu, obrotu handlowego, które to procesy wpływają na zmiany kierunku kredytu.

Proponuje on również ograniczyć automatyczne opłacanie faktur z rachunków przedsiębiorstw kredytowanych na obrót towarów ze specjalnego rachunku pożyczkowego, a prolongatę spłaty udziału środków własnych stosować tylko w rzadkich przypadkach. Proponuje następnie ograniczyć kredytowanie zapasów ponadnormatywnych do przypadków, gdy nabycie lub wykorzystanie uzależnione jest od warunków sezonowych, proponuje dopuścić powiększenie limitów dla kredytowania gotowych wyrobów kosztem swobodnych limitów dla innych obiektów kredytowania, wyłącznie za zgodą kantoru republikańskiego.

Wysuwano również postulaty, aby kredytów na materiały udzielać ze specjalnego rachunku pożyczkowego. Odpadnie wówczas konieczność udzielania kredytów rozliczeniowych; proponowano dalej, aby spłaty kredytu dokonywać w miarę faktycznej sprzedaży, biorąc za podstawę udział kredytowanych materiałów w utargu ze sprzedaży wyrobów; aby zmniejszyć kredyt na wyroby gotowe o kwoty produkcji nie sprzedanej według planu.

Niektóre dane statystyczne o wykonaniu planu kredytowego w roku 1958¹⁾

Kwota globalna kredytów na I.I.1959 r.	320	mil	ardów	rubli
w tym:				
Kredyty na towary i materiały	73	"	"	"
Kredyty dla przedsiębiorstw przemysłowych	147	"	"	"
Kredyty dla przedsiębiorstw handlowych	124	"	"	"
Kredyty dla rolnictwa	34	"	"	"
Kredyty na racjonalizację i mechanizację	3,7	"	"	"
Kredyty na rozszerzenie produkcji spożycia masowego towarów	1,3	"	"	"
Kredyty na rozwój kinofikacji	0,3	"	"	"

Termin przeciętny każdego kredytu terminowego wynosił w roku 1957 31,8 dnia, w roku 1958 — 33,8 dnia. Okres przeciętny kredytu przeterminowanego wynosił odpowiednio — 6,9 dnia i 6,3 dnia.

Nowe tendencje w planowaniu gospodarczym. Zgodnie z uchwałą Rady Ministrów i KC KPZR z dnia 4.V. 1958. roku podstawową formą planowania gospodarczego powinny być pięcioletnie i siedmioletnie plany perspektywiczne, z podziałem na lata.

Ustalanie normatywów. Postulaty wysuwane w tej dziedzinie zmierzają ku temu, aby ustalać normatyw w kwocie globalnej. Natomiast podział na poszczególne przedmioty ustalać samodzielnie w terenie. Nie brak było głosów, że przedsiębiorstwa powinny

same ustalać poziom normatywów, zaś ich przyrost powinien być finansowany z zysków (Usoskin — Diengi i Kredit 1/59). Zgodne są na ogół poglądy co do metod ustalania normatywów. Propozycje idą w tym kierunku, aby poziom normatywów był uzależniony od następujących czynników:

a) okresu zaopatrzenia — przerwa między dostawami poszczególnych materiałów (zapasy bieżące),

b) rozmiaru zapasu gwarancyjnego (różnica między przeciętną a maksymalną przerwą dostaw materiałów),

c) okresu znajdowania się opłaconych towarów w drodze.

Fundusz zakładowy. Wysuwane są postulaty, aby różnicować odpisy zysków planowych nie tylko w przekroju resortowym. Przy różnicowaniu odpisów należy dążyć do tego, aby na każdego zatrudnionego robotnika przypadała jednakowa norma odpisów.

Propozycje dotyczące funduszu przedsiębiorstw zmierzają głównie w kierunku włączenia części zadłużenia wobec dostawców i wobec budżetu do pasywów stałych i jednocześnie w kierunku rozszerzenia normowania środków, a zwłaszcza normowania należności wynikających z rozrachunków z wydziałem inwestycji, transportu itd.

CZECHOSŁOWACJA

Plany finansowe sporządzane są w tym samym trybie i równocześnie z planami rzeczowymi. Dlatego też w planowaniu kredytowym kładzie się szczególny nacisk na opracowanie planów pięcioletnich i rocznych.

Szczegółowe omówienie zasad planowania kredytowego czytelnik znajdzie w artykule W. Vinařa „Plan kredytowy w Czechosłowacji” — Wiadomości NBP nr 2/1959.

Nowe tendencje w planowaniu gospodarczym i finansowym. Wytyczne do pięcioletniego planu finansowego dla resortów gospodarczych obejmują długookresowe normatywy udziału procentowego we wzroście zysku oraz w odpisach na fundusze. W wytycznych tych przewiduje się jednocześnie określone warunki, które muszą być dotrzymane, aby planowany udział w zysku nie uległ pogorszeniu. Do warunków tych mogą być zaliczone zadania obniżki kosztów własnych, wzrostu produkcji itd.

Zyski i straty. Jednym z podstawowych wskaźników planu finansowego jest normatyw długookresowy udziału procentowego we wzroście zysku (różnica między zyskiem osiągniętym w roku bieżącym, a zyskiem osiągniętym w roku poprzednim).

O wysokości planowanego udziału we wzroście zysku decyduje wysokość zapotrzebowania przedsiębiorstwa na środki obrotowe i trwałe oraz sposób ich wykorzystania. Przedsiębiorstwo wpłaca do budżetu część zysku w wysokości założonej w planie, bez względu na to, czy osiągnęło ono zysk założony w planie gospodarczym. Jeśli przedsiębiorstwo osiągnie zysk większy od zaplanowanego, zatrzymuje ono do swojej dyspozycji taką część ponadplanowanego zysku, jaka wynika z zastosowania planowego udziału

¹⁾ Na podstawie artykułu przewodniczącego Gosbanku ZSRR A. Korowuszkina — Diengi i Kredit nr 6/59.

łu we wzroście zysku do wzrostu faktycznie osiągniętego. W przypadku, gdy w związku z realizacją zasady wpłaty do budżetu zysku w wysokości zaplanowanej, powstają w przedsiębiorstwie niedobory, mogą one być pokryte ze środków własnych zwolnionych z obiegu, ze środków własnych przeznaczonych na inwestycje zdecentralizowane, lub też przedsiębiorstwo, w razie braku własnych środków, może zwrócić się do banku o udzielenie kredytu.

Zysk przeznaczony dla budżetu przedsiębiorstwo wpłaca do zjednoczenia, zjednoczenie do ministerstwa, które z kolei rozlicza się bezpośrednio z budżetem. Jednostka nadrzędna może część wpłat z zysku otrzymanych od podległych jej jednostek zatrzymać do swojej dyspozycji.

Straty ponadplanowe, jako następstwo złej gospodarki mogą być pokryte kredytem bankowym pod warunkiem jednak, że przedsiębiorstwo przedstawi bankowi szczegółowy plan przedsięwzięć zmierzających do uzdrowienia sytuacji.

Normatywy środków obrotowych ustala się z podziałem na poszczególne rodzaje w oparciu o obowiązujące w tym zakresie normy. Plany normatywów zarówno pięcioletnie, jak i roczne sporządzane są w porozumieniu z bankami.

Źródłem pokrycia wzrostu normatywów w przedsiębiorstwach, w których obowiązuje normatyw udziału we wzroście zysku, jest zysk pozostający do dyspozycji przedsiębiorstwa oraz pasywa stałe. W przypadku przejściowego braku środków własnych dla pokrycia wzrostu normatywów przedsiębiorstwa mogą otrzymać na ten cel kredyt bankowy. Dopuszczalne jest również planowanie częściowego pokrycia wzrostu normatywów kredytem normatywnym. W przedsiębiorstwach, w których nie obowiązuje normatyw udziału we wzroście zysku, źródła pokrycia wzrostu normatywów ustala jednostka nadrzędna. W tym przypadku dopuszczalne jest finansowanie normatywów, częściowe lub w całości, również z budżetu.

Nadwyżki środków obrotowych powstałe na skutek zmiany struktury i rozmiaru produkcji są przekazywane na rzecz jednostek nadrzędnych, które środki te mogą wykorzystać dla finansowania niedoboru środków obrotowych innych przedsiębiorstw. Nadwyżki, które powstały z innych przyczyn pozostają w przedsiębiorstwie i wykorzystane są na finansowanie inwestycji zdecentralizowanych. Nadwyżki, które powstają w ministerstwach mają być przekazywane do budżetu.

Nie ustanawia się funduszu zakładowego w formie udziału załóg w zysku. Zainteresowanie załóg osiąga się przez stosowanie długookresowych normatywów stosunku wzrostu wydajności pracy do płac przeciętnych i normatywu funduszu premiowego, a także przez utworzenie funduszu przedsiębiorstwa.

Wysokość funduszu przedsiębiorstwa jest proporcjonalna do funduszu płac i kształtuje się poniżej 10% tego funduszu. Fundusz ten służy do finansowania potrzeb socjalnych i kulturalnych załóg, nie może on jednak być wypłacany członkom załogi w formie gotówkowej. W Czechosłowacji system bodźców nie obowiązuje powszechnie, lecz jedynie w tych przedsiębiorstwach, w których jego zastosowanie może dać konkretne efekty.

NIEMIECKA REPUBLIKA DEMOKRATYCZNA

Podstawowym elementem planowania kredytowego jest roczny plan kredytowy z podziałem na kwartały oraz plany kwartalne. Jednocześnie, w związku z opracowaniem siedmioletniego planu budżetowego na lata 1959—1965, Ministerstwo Finansów NRD wy stosowało zarządzenie do instytucji kredytowych w sprawie przygotowania propozycji odnośnie opracowania wieloletniego planu rozwoju kredytów i obiegu pieniężnego. Plany te mają być opracowane na szczeblu centralnym. Cechą charakterystyczną planowania kredytowego w NRD jest ściśle powiązanie z planowaniem gospodarczym przedsiębiorstw. Pracownicy Banku Emisyjnego brali udział w naradach związanych z opracowaniem planów na rok 1959 w 25% ogółu przedsiębiorstw państwowych.

Wytyczne do opracowania rocznych planów kredytowych. Podstawą do opracowania rocznych planów kredytowych są roczne plany finansowe przedsiębiorstw, obliczenia dotyczące obniżenia zapasów ponadplanowych oraz plany towarowo-finansowe przedsiębiorstw handlowych. Jeśli w terminie ustalonym dla przedstawienia planów kredytowych przedsiębiorstwa nie mają jeszcze zatwierdzonych planów, to oddziały banków powinny przystąpić do zestawienia planów na podstawie planów nie zatwierdzonych. W związku z tym w okresie późniejszym mogą być przysłane korekty. Plany roczne banku emisyjnego muszą być skoordynowane z planami pozostałych instytucji kredytowych. Muszą one być odpowiednio uzasadnione. Uzasadnienie powinno objąć takie zagadnienia ekonomiczne, jak poziom zapasów przewidzianych na ultimo roku planowego, zgodność ruchu kredytów z zawartym w budżecie planem redystrybucji funduszy obrotowych. Wnioski planowe muszą zawierać także propozycje co do środków, jakie powinny być przedsięwzięte w celu zapewnienia wykonania planów.

Plany kredytowe opracowują oddziały banków, zbiorczy plan kredytowy opracowuje Centrala.

Wytyczne do opracowania kwartalnych planów kredytowych. Przy opracowaniu tych planów oddziały muszą uwzględniać zadania wytyczone w planach rocznych, jak również zmiany zachodzące w trakcie wykonania planu. Zarząd banku przestrzega przed mechanicznym przeniesieniem zadań planu rocznego do planu kwartalnego. Jeśli zajdą nowe okoliczności, należy przyjąć faktyczny stan rzeczy na ultimo kwartału sprawozdawczego.

Centrala opracowuje plan kredytowy w formie bilansu (źródła i kierunek wykorzystania kredytów).

Tryb opracowania planów kredytowych. Na podstawie planów centralnych gospodarki narodowej Centrala udziela dyrekcjom wojewódzkim wskazówek dotyczących planowania poszczególnych pozycji (termin — dziesiąty dzień roboczy ostatniego miesiąca kwartału, poprzedzającego kwartał, na który ustalony jest plan). Dyrekcje wojewódzkie opracowują własne koncepcje planów kwartalnych, na podstawie których oraz na podstawie wytycznych Centrali udzielają wskazówek w sprawie opracowania planów kwartalnych oddziałom operacyjnym (termin — trzynasty dzień roboczy ostatniego miesiąca kwar-

tału). Oddziały operacyjne przesyłają opracowane plany do oddziałów wojewódzkich dziesiątego dnia pierwszego miesiąca kwartału, a oddziały wojewódzkie — do Centrali piętnastego dnia pierwszego miesiąca kwartału.

Nowe tendencje w planowaniu gospodarczym i finansowym: finansowanie niedoboru zysków i nieplanowanych strat w gospodarce społecznej. W razie niewykonania planu akumulacji lub jeśli wysokość strat przewyższa poziom ustalony w planie przedsiębiorstwo występuje z wnioskiem o udzielenie kredytu likwidacyjnego na:

- a) utworzenie i uzupełnienie funduszu nagród zakładowych na cele kulturalne i socjalne,
- b) utworzenie i uzupełnienie funduszy niezbędnych dla kontynuowania działalności gospodarczej i planowania rozszerzenia środków trwałych,
- c) spłatę kredytów racjonalizacyjnych.

Bank nie udziela kredytu jedynie na dokonanie odpisów z zysku na rzecz budżetu. Przy zaciągnięciu pożyczki likwidacyjnej, przedsiębiorstwo przedkłada bankowi plan pokrycia, z którego wynikać powinno w jakich terminach kredyt ma zostać spłacony.

Kwota odpisów z zysku nieprzekazana na rzecz budżetu oraz pożyczka likwidacyjna podlegają jednakowemu oprocentowaniu. Stawka procentowa bywa podwyższana w razie niewykonania zobowiązań dotyczących pokrycia niedoboru.

W przypadkach uzasadnionych zadłużenie finansowe może być całkowicie lub częściowo darowane (na przykład gdy zadłużenie jest spowodowane klęską żywiołową). W takich przypadkach decyduje organ nadrzędny — rada gospodarcza okręgu, komisja planowania — w porozumieniu z lokalnymi organami finansowymi.

Dług finansowy musi zostać spłacony w roku następnym kosztem zysków ponadplanowych lub kosztem obniżenia zaplanowanych strat.

Wniesienie zmian do planów finansowych. W razie zmiany profilu produkcji i asortymentu, pociągającej za sobą zmianę wartości produkcji towarowej i rentowności uwzględnionej w rocznym planie produkcji towarowej przedsiębiorstwa wspólnie z oddziałem finansującym ujmują w protokole oddziaływanie tych zmian na wskaźniki finansowe. Jeśli zmieniają się poszczególne części planu finansowego, doręczone instytucjom kredytowym jako podstawa finansowania, to instytucji tej należy przedstawić odpis protokołu. Przedsiębiorstwa finansowane są na podstawie zatwierdzonego planu finansowego z uwzględnieniem zmian określonych w protokole.

II. Regulacja obiegu pieniężnego i kontrola funduszu płac

W Związku Radzieckim powzięto ostatnio wiele uchwał mających na celu usprawnienie systemu regulacji obiegu pieniężnego. Zgodnie z nowym zarządzeniem kwartalne plany kasowe oraz wyniki emisji dla republik związkowych zatwierdzać będzie Rada Ministrów ZSRR, a rady ministrów republik związkowych czuwać będą nad wykonaniem planów. Zachowany został tryb scentralizowanej regulacji obiegu pieniężnego przez Gosbank ZSRR. Bank ma

prawo w granicach wyniku emisyjnego, przewidzianego w planie, zezwalać na emisję pieniądza w poszczególnych republikach w kwotach przewyższających ich planowany wynik emisyjny lub na wyłączenie pieniądza z obiegu — kosztem swobodnych zasobów kasowych lub kosztem wyłączenia pieniądza z obiegu — innym republikom.

Począwszy od roku 1960 Komisja Planowania ZSRR wspólnie z radami ministrów republik Związkowych, Ministerstwem Finansów ZSRR i Gosbankiem będzie opracowywać bilanse dochodów i wydatków ludności na każdy rok w przekroju republik związkowych, a Gosbank ZSRR opracowywać będzie, również w przekroju republik, obliczenia planu kasowego. Obliczenia te będą przedstawione do zatwierdzenia Radzie Ministrów ZSRR.

W przypadku osiągnięcia dochodów większych od wydatków ustalone będą zadania w kierunku powiększenia obrotu detalicznego i usług. W tym też celu można będzie wykorzystać na sprzedaż dla ludności ponadplanową produkcję towarów konsumpcyjnych i nie mniej niż 50% materiałów budowlanych, pozostawionych do dyspozycji republik związkowych.

Począwszy od roku 1959 Komisja Planowania ZSRR z udziałem Gosbanku, Ministerstwa Finansów i Centralnego Urzędu Statystycznego ustalać będzie fundusz płac w przekroju republik związkowych, wyodrębniając fundusz gospodarki terenowej i republikańskiej. W razie zmiany wskaźników narodowego planu gospodarczego w ciągu roku wnoszone będą jednocześnie korekty do planowego funduszu płac.

Istnieje w tej chwili propozycja, wysunięta przez przewodniczącego zarządu Gosbanku, A. K. Korowuszkina, w sprawie zatwierdzania planu kasowego dla obwodów przez rady ministrów republik związkowych.

Dyskusja na temat obiegu pieniężnego odbyła się na konferencji kierowników kantorów w dniach 20—21 stycznia i 12—14 maja 1959 r. Wysłane w dyskusji postulaty zmierzały głównie do tego, aby: dawać kantorom republikańskim zezwolenia na zasilanie kas obrotowych — nie codziennie, lecz raz na pięć do dziesięciu dni; ustalać poziom limitu kasy w rozmiarach nie mniejszych niż jednodniowy obrót kasowy; zezwolić kierownikom większych oddziałów bankowych na przekazywanie na początku dnia do kas obrotowych około 75% utargu znajdującego się w sortowniach, a po przeliczeniu przekazać tę kwotę z powrotem do funduszy pieniężnych; pozostawić kantorom republikańskim miesięczną rezerwę kasową na regulację obiegu; zlecić zatwierdzanie rejonowych planów kasowych obwodowym radom narodowym, nałożyć obowiązek kontroli przestrzegania limitów sprzedaży pozarynkowej na przedsiębiorstwa handlowe i ustalić plan handlu detalicznego w dwóch wskaźnikach:

- a) sprzedaż rynkowa dla ludności,
- b) sprzedaż pozarynkowa;

nie wypłacać nagród pracownikom handlu w razie niewykonania dodatkowego zadania w dziedzinie obrotu handlowego; zmniejszyć nagromadzenie się wypłat z tytułu funduszu płac w jednym terminie;

udzielić kierownikom kantorów Gosbanku prawa regulacji obiegu między oddziałami w ramach większych miast.

W odpowiedzi dyskutantom, zastępca przewodniczącego zarządu Gosbanku A. Kudriawcew, zaznaczył, że najdalej posunięte manewrowanie zasobami kasowymi nie jest w stanie zapełnić luki, spowodowanej niemyślnym planu kasowego.

Metody regulacji obiegu pieniężnego w pozostałych krajach socjalistycznych są w zasadzie podobne do metod stosowanych w Związku Radzieckim.

Na uwagę zasługuje jedynie fakt, że Bank Emisyjny NRD, w celu lepszej koordynacji wskaźników planu kasowego ze wskaźnikami narodowego planu gospodarczego, przechodzi na planowanie kasowe w skali rocznej. W ramach planu rocznego oddziały bankowe opracowują samodzielnie plany kwartalne, które przedstawiane są instytucjom nadrzędnym tylko dla informacji. **Bank Emisyjny NRD zrezygnował z codziennej regulacji obiegu pieniężnego.** Została tu ustalona sprawozdawczość dwutygodniowa. Oddziały mogą samodzielnie korzystać z funduszy rezerwowych. Nie mogą one jednak samodzielnie przekraczać ustalonego limitu.

Kontrola funduszu płac. Począwszy od listopada 1957 roku przedsiębiorstwa w Związku Radzieckim otrzymują środki pieniężne na fundusz płac zgodnie z ustalonymi normatywami 0,7 — 1%² za każdy procent przekroczenia planu. Normatywy zróżnicowane są według gałęzi przemysłu: przemysł węglowy otrzymuje za 1%² przekroczenia planu 1% funduszu płac, przemysł metalurgiczny — 0,9%, przemysł materiałów budowlanych, naftowy i drzewny — 0,8%, pozostałe gałęzie przemysłu — 0,7%. Powyższe normatywy mogą być zróżnicowane według przedsiębiorstw na podstawie udziału płacy pracujących na akord oraz kwoty nagród w globalnej kwocie funduszu płac przedsiębiorstwa.

Praktycznie jednak przedsiębiorstwo otrzymuje fundusz płac według normy ustalonej dla gałęzi przemysłu, w wyniku czego wiele przedsiębiorstw ma względną oszczędność, która nie sprzyja obniżeniu kosztów produkcji. Według obliczeń Centralnego Urzędu Statystycznego wzrost funduszu płac przy przekroczeniu planu produkcyjnego o 1% wynosi 0,60 — 0,65%, wówczas gdy bank udziela na ten cel, w skali całej gospodarki narodowej, średnio 0,75% funduszu płac. Na przykład w przemyśle węglowym udział płac pracujących na akord (z włączeniem premii) w globalnym funduszu płac wynosił w latach 1956—1957 — 61—62% (normatyw 1%), w przemyśle metalurgicznym udział ten wynosił 60% (normatyw — 0,9%), w przemyśle naftowym — 55% (normatyw — 0,8%).

W związku z tym wysuwa się postulat ustalenia normatywu zgodnie z założonym w planie perspektywicznym stosunkiem tempa wzrostu płac do tempa wzrostu produkcji²⁾.

Pokrycie przekroczeń funduszu płac kosztem oszczędności. W roku 1957 oszczędnościami pokryto 46% przekroczeń, a w roku 1958 — 63%. W roku 1959

przywrócono kontrolę funduszu płac organizacji budżetowych. Organy finansowe rejestrują przy tym nie tylko fundusz płac, lecz również ilość etatów i stawki płac personelu kierowniczego. Bank jest zobowiązany kontrolować nie tylko wysokość funduszy, lecz również ilość i wysokość stawek, wydając środki pieniężne wyłącznie na aktualną ilość etatów.

Pozbawienie nagród: od 1 lutego 1959 roku dyrektorzy i inni odpowiedzialni pracownicy będą pozbawieni nagród za przekroczenie funduszu płac do momentu zupełnego pokrycia go oszczędnościami.

Powzięta została decyzja, że fundusz płac, wydankowany na produkcję ponadplanową nie mającą zapewnionego zbytu, będzie uważany za marnotrawstwo. Bank będzie miał prawo wydać na te cele środki wyłącznie za zgodą organów nadrzędnych w trybie ustalonym dla przypadków przekroczenia funduszu płac. Przedsiębiorstwa zobowiązane będą pokryć te przekroczenia w ciągu trzech do pięciu miesięcy. Produkcja ponadplanowa, nie mająca zapewnionego zbytu nie powinna być również brana pod uwagę przy ocenie działalności przedsiębiorstwa i zaliczaniu nagród kierownictwu zakładu.

W dyskusji na ten temat wysuwane są postulaty, aby przedsiębiorstwa otrzymywały fundusz płac nie na podstawie produkcji globalnej, lecz na podstawie produkcji towarowej. Postulat ten, który zasługuje na szczególną uwagę uzasadniany jest tym, że produkcja globalna nie może być obliczona dokładnie do momentu zestawienia bilansu oraz tym, że nie można sporządzić dokładnej ewidencji produkcji w toku. Propozycje mające na celu usprawnienia kontroli funduszu płac zmierzają również ku temu, aby kontrola płac nie była miesięczna, lecz kwartalna, ponieważ wskaźniki techniczno-ekonomiczne ustalane są w przekroju kwartalnym, a dyrektor przedsiębiorstwa ma prawo, zgodnie z prośbą nabywcy lub za jego zgodą, wносить korekty do miesięcznych planów produkcyjnych.

W Niemieckiej Republice Demokratycznej wprowadzono ostatnio kredyt na fundusz płac. Zmiana ta spowodowana została zniesieniem funduszy rezerwowych w zarządach centralnych i terenowych, w związku z czym przedsiębiorstwa zostały pozbawione możliwości otrzymania od swych nadrzędnych organizacji kredytów krótkoterminowych na fundusz płac. W celu stworzenia warunków dla wypłaty płac w terminie oznaczonym banki będą mogły udzielać kredytów krótkoterminowych na ten cel z 20-dniowym terminem płatności. Bank może przy tym żądać, aby przedsiębiorstwo poinformowało o swym położeniu finansowym organizację nadrzędną.

Na uwagę zasługuje również zarządzenie w sprawie funduszu specjalnego przedsiębiorstw. Na mocy uchwały Państwowej Komisji Planowania, w sprawie werbunku i lepszego wykorzystania kadr o wysokich kwalifikacjach, w przedsiębiorstwach został utworzony specjalny fundusz płac dla personelu technicznego. Oddziały bankowe powinny wykonywać kontrolę nad odpowiednim wykorzystaniem tego funduszu, a szczególnie w przypadkach przekroczenia planów.

2) Ostatnio górną i dolną granicę normatywu obniżono o 0,1%.

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

Problemy gospodarki komunalnej w województwie białostockim

Na terenie województwa białostockiego działa łącznie piętnaście przedsiębiorstw gospodarki komunalnej i mieszkaniowej, przy czym przedsiębiorstwa te zlokalizowane są w sześciu miastach.

Już sam fakt działania piętnastu przedsiębiorstw umieszczonej jedynie w sześciu miastach, przy istnieniu ogółem trzydziestu czterech miast i osiedli, w tym dziewiętnastu miast powiatowych — bez głębszej analizy tego odcinka — świadczy o ogromnych zaniedbaniach i potrzebach naszego okręgu.

W celu bliższego zorientowania się w jakim stopniu i rozmiarze usługi komunalne pozostają do istotnych potrzeb w tym zakresie oraz w celu porównania ich z sytuacją istniejącą w kraju podaje się poniższe charakterystyczne cyfry:¹⁾

1. Województwo białostockie stanowi pod względem obszaru 7,4% powierzchni, a pod względem ilości ludności — 3,8% ogółu ludności w kraju.

2. Czynną sieć wodociągową posiada osiem miast, na ogólną ilość miast wynoszącą trzydzieści cztery miasta i osiedla. Połączenia sieci wodociągowej z budynkami mieszkalnymi, w ilości 5.050 kilometrów, stanowią 1,3% sieci krajowej.

3. Sieć kanalizacyjną posiada siedem miast, przy czym połączenia z budynkami mieszkalnymi, o długości 1.648 kilometrów, stanowią 0,6% sieci krajowej.

4. Sieć gazowa istnieje zaledwie w dwóch miastach i wynosi 35 kilometrów, co stanowi 0,4% sieci krajowej.

5. Zużycie wody w gospodarstwach domowych na jednego mieszkańca w naszym województwie wynosi 2,4 metra sześciennego — w kraju 11,3 metra sześciennego.

6. Zużycie gazu na jednego mieszkańca w naszym województwie wynosi 1,8 metra sześciennego, w kraju — 21,3 metra sześciennego.

7. Województwo nasze w roku 1958 posiadało przeciętnie 46 autobusów w ruchu o przebiegu 1.815 tysięcy wozokilometrów, przewożąc 15.328 osób, co stanowi 2,4% ilości przewozu pasażerów w kraju.

Szacunkowa ilość osób przypadająca na jeden wóz w ruchu wynosiłaby w naszym województwie 24 tysiące osób, przy krajowej ilości, wynoszącej około 7 tysięcy osób (przy przeciętnej krajowej przyjęto wozy tramwajowe trolejbusy i autobusy). Nadmieniamy, że komunikacja miejska istnieje tylko w mieście wojewódzkim.

8. Hotele komunalne, prowadzone przez przedsiębiorstwa na rozrachunku gospodarczym i jednostki budżetowe w naszym województwie — na ogólną liczbę miast trzydzieści cztery — są jedynie w dwunastu miastach, w tym sześć prowadzonych jest przez przedsiębiorstwa komunalne. Hotele te posiadają łącznie 600 łóżek stałych. Na jedno łóżko przypada zatem około 1.800 mieszkańców, podczas gdy średnia krajowa wynosi około 1.200 mieszkańców.

9. Łaźnie i kąpieliska komunalne posiada tylko dziewięć miast naszego województwa. Ilość osób korzystających z wyżej wymienionych usług stanowi 19% ludności naszego województwa. Ilość osób korzystających z wyżej wymienionych usług w kraju wynosi 35%.

10. Pralnie występują tylko w dwóch ośrodkach miejskich, farbiarni natomiast brak. Świadczone usługi pralnicze stanowią 1,3% usług krajowych.

11. Zasoby mieszkaniowe w naszym województwie wynoszą ogółem 1.054.447 metrów kwadratowych, w tym w administracji miejskiego zarządu budynków mieszkalnych — 699.531 metrów kwadratowych. Koszt utrzymania jednego metra kwadratowego powierzchni eksploatacyjnej wynosił w roku 1958 złotych 33,64. Koszt kapitalnych remontów na jeden metr powierzchni mieszkalnej w roku 1958 wynosił 38 złotych.

Według danych na koniec roku 1955 zagęszczenie w miastach naszego województwa wynosiło 1,84 osoby na izbę. Szacowane zagęszczenie w roku 1960 ustala się na 1,83 osoby na izbę. Przeciętna liczba osób na izbę w kraju, według danych w roku 1950, wynosi 1,5.

Z powyższego krótkiego przeglądu sytuacji w zakresie stosunku świadczonych usług komunalnych do ich zapotrzebowania oraz zobrazowania sytuacji naszego województwa w porównaniu z przeciętnymi danymi dla całego kraju rzuca się w oczy fakt, że na wszystkich odcinkach pozostajemy w tyle, czyli potrzeby województwa białostockiego nie są zaspokajane ani w stopniu dostatecznym w stosunku do potrzeb, ani w stopniu równym z przeciętną w kraju.

Zatem głównym problemem naszego województwa w tej dziedzinie jest konieczność rozbudowy urządzeń komunalnych, a zatem konieczność poważnego doinwestowania istniejących już urządzeń jak również budowa urządzeń nowych.

Plan perspektywiczny okręgu białostockiego zakłada w związku z tym następujący rozwój usług komunalnych w wyniku zamierzonych inwestycji.

1. W zakresie gazownictwa, wodociągów i kanalizacji:

- a) budownictwo i urządzenia nowe — 900 milionów złotych
- b) kapitalne remonty — 200 milionów złotych

Inwestycje powyższe zakładają budowę gazowni w Białymstoku, budowę i rozbudowę sieci wodociągowej i kanalizacyjnej, budowę i rozbudowę wodociągów oraz budowę kilku oczyszczalni ścieków.

2. W zakresie komunikacji zakłada się wzrost taboru do 200 jednostek oraz uruchomienie jej w czterech miastach powiatowych.

3. Do roku 1975 zakłada się wzrost łóżek hotelowych do 2.450 (obecnie 600). Przewiduje się w związku z tym nakłady inwestycyjne:

- a) na budowę nowych hoteli — 78 milionów złotych,
- b) na remonty kapitalne — 22 miliony złotych.

4. Plan perspektywiczny zakłada uruchomienie łaźni i pralni komunalnych we wszystkich miastach i osiedlach województwa (obecnie posiadamy łaźnie w dziewięciu miastach, pralnie w dwóch), w związku z tym szacunkowa wartość nakładów inwestycyjnych wyniesie około 90 milionów złotych.

5. Zakłada się budowę baz dla oczyszczania ścieków we wszystkich miastach powiatowych, co wyniesie około 96 milionów złotych plus budowa bazy w Białymstoku 25 milionów złotych.

6. Poprawę warunków mieszkaniowych zakłada się dopiero począwszy od roku 1965.

Na rok 1975 zakłada się uzyskanie wskaźnika zagęszczenia 1,27 osoby na jedną izbę. Ogólny koszt budowy nowych izb w miastach szacuje się według cen roku 1956 na 12.065

¹⁾ Dane zaczerpnięte z Rocznika Statystycznego, wydanie rok 1958.

milionów złotych. Na remont i modernizację istniejących budynków przewiduje się kwotę w wysokości 25% kosztów nowego budownictwa, to jest około trzech milionów złotych.

Podając stan dotychczasowy i perspektywy koniecznego rozwoju usług komunalnych należy podkreślić, że przy omawianiu całego kompleksu zagadnień związanych z gospodarką komunalną problem inwestycji jest problemem dominującym.

Niewątpliwie rozwój usług komunalnych oraz polepszenie ich jakości zależy w dużym stopniu także i od innych czynników, jak usprawnienie organizacji pracy, podniesienie jej wydajności, racjonalna gospodarka remontowa itp. jednakże przed tym przedsiębiorstwa powinny mieć zapewniony pewien start, przynajmniej zbliżony do poziomu innych przedsiębiorstw w kraju oraz innych branż gospodarki narodowej.

Dysproporcja między zaspokojeniem potrzeb ludności w dziedzinie gospodarki komunalnej i mieszkaniowej, przy stosunkowo dużym rozwoju przemysłu z jednej strony i ogromnych zniszczeniach wojennych naszego województwa z drugiej strony, uzasadnia w dostatecznej mierze konieczność zwrócenia specjalnej uwagi na wykorzystanie wszelkich możliwości sprzyjających doinwestowaniu przedsiębiorstw komunalnych.

Obecnie przejdziemy do scharakteryzowania sytuacji finansowej przedsiębiorstw komunalnych oraz aktualnych problemów występujących na tym odcinku.

Wykonanie planu usług. Łączna wartość planu usług świadczonych przez omawiane przedsiębiorstwa kształtowała się następująco: (w milionach złotych).

	gospodarka komunalna	gospodarka mieszkaniowa	Razem
Rok 1957 — wykonanie	36,4	9,7	46,1
Rok 1958 — wykonanie	47,1	13,3	60,4
Rok 1959 — plan	47,6	22,6	70,2

Z powyższych cyfr wynika, że wartość świadczonych usług ulega stałemu wzrostowi, gdyż rok 1958, w stosunku do roku 1957, stanowi 147,6%, a plan na rok 1959, w stosunku do wykonania roku 1958 wynosi 116,2%, jednakże, jak to już przedstawiono poprzednio, wzrost ten w poważnym stopniu nie zaspokaja istotnych potrzeb ludności w tym zakresie.

Jeżeli chodzi o wykonanie usług w stosunku do planu, to zarówno w latach ubiegłych jak i w roku 1958 widoczne było na naszym terenie stałe przekraczanie planu, na przykład (patrz tabela obok).

Świadczy to o zaniżaniu planów rocznych, co jest zjawiskiem nieprawidłowym. Ponieważ na podstawie planów sporządzanych na rok 1959 tendencja ta została również utrzymana zwróciliśmy na to zagadnienie specjalną uwagę. W wyniku uczulenia na ten fakt oddziałów terenowych jak również w wyniku przeprowadzonych rozmów z Wojewódzkim Zarządem Gospodarki Komunalnej i Mieszkaniowej plany zostały w dużym stopniu urealnione.

Korekta dotyczy głównie planowanej wartości usług oraz wysokości normatywów. Dla porównania możemy podać, że na przykład w pierwszej wersji (plany sporządzone jeszcze w ubiegłym roku) plan usług zakładał wzrost w stosunku do wykonania roku ubiegłego jedynie o 0,8%. Po dokonaniu korekty w pierwszym kwartale bieżącego roku wzrost ten wyniósł 14,5%, obecnie wynosi 16,2%.

B r a n ż a	Wskaźnik wykonania planu		
	1956 r.	1957 r.	1958 r.
Miejskie Przedsiębiorstwo Gospodarki Komunalnej	116,6	115,5	116,9
Wodociągi	77,7	125,0	115,9
Miejskie Przeds. Komunikacji	104,6	116,3	115,8
Miejskie Przeds. Oczyszczania	100,0	112,5	110,2
Zarząd Zieleni Miejskiej	82,6	112,7	121,1
Gazownia Miejska	108,3	114,0	137,9
Miejski Zarząd Budynków Mieszkalnych	118,6	107,7	127,8
Średni wskaźnik	105,4	112,4	119,8

Koszty i akumulacja gospodarki komunalnej. Biorąc pod uwagę ogólnie gospodarkę komunalną i mieszkaniową widoczne jest poważne odchylenie wskaźników naszego województwa w porównaniu ze wskaźnikami krajowymi. Wskaźniki te w gospodarce mieszkaniowej kształtują się następująco:

	rok 1958	rok 1957
1) koszt na jednostkę sprzedaży		
a) w resorcie	1,39	1,56
b) w województwie białostockim	1,76	1,80
2) strata na jednostkę sprzedaży		
a) w resorcie	0,47	0,58
b) w województwie białostockim	0,81	0,79

Wynika to przede wszystkim z dużego udziału kosztów remontów bieżących w kosztach ogólnych tej branży (koszt remontów bieżących na jednostkę sprzedaży w województwie białostockim wynosi 0,56, natomiast w resorcie wynosi 0,37). W zakresie remontów bieżących województwo nasze odczuwa ogromne potrzeby a nakłady planowane na ten cel limitowane są w zbyt szczupłym rozmiarze i z reguły są przekraczane.

W gospodarce komunalnej natomiast koszt na jednostkę sprzedaży oraz strata na jednostkę sprzedaży kształtuje się korzystniej niż przeciętna krajowa, a mianowicie:

	rok 1958	rok 1957
1) koszt na jednostkę sprzedaży		
a) resort	1,13	1,12
b) województwo białostockie	1,04	1,03
2) strata na jednostkę sprzedaży		
a) resort	0,15	0,14
b) województwo białostockie	0,07	0,04

Na wzrost wskaźników w porównaniu z rokiem ubiegłym, to jest na pogorszenie akumulacji w gospodarce komunalnej, rzutowała branża Miejskiego Przedsiębiorstwa Komunikacyjnego, gdzie nastąpiła zmiana cen na benzynę.

Podsumowując ocenę wyników działalności przedsiębiorstw komunalnych stwierdzić należy, że pogorszenie się wskaźnika rentowności (w roku 1957 wynosił on 20,5%, w roku 1958 — 23,6%) nie wynikało, biorąc ogólnie, ze złej pracy przedsiębiorstw, lecz głównie z przyczyn niezależnych od nich, jak na przykład zmiana cen na benzynę, bądź też miało miejsce z uwagi na konieczne potrzeby w zakresie remontów bieżących.

Zapasy. Na odcinku ruchu i struktury zapasów nie notujemy na naszym odcinku specjalnych nieprawidłowości. Prace Banku prowadzone wytrwale na tym odcinku dały dobre wyniki.

O stosunkowo dobrej sytuacji naszego województwa na tym odcinku świadczy między innymi wskaźnik procentowy

ogółu środków do ogółu kosztów, który na przykład w gospodarce mieszkaniowej jest lepszy niż średni wskaźnik krajowy (resort 12,0‰, nasze województwo — 10,7‰).

W gospodarce komunalnej wskaźnik ten jest nieco gorszy niż wskaźnik krajowy (resort 18,9‰, województwo nasze 19,8‰), lecz uległ on znacznej poprawie w stosunku do roku ubiegłego, gdyż w roku 1957 wynosił 27,6‰.

Wyłączenia w grupie środków normowanych stanowiły przeciętnie 1—5‰ stanów ogółem. Ponadto z porównania wzrostu zapasów ze wzrostem świadczonych usług wynika, że tendencje ruchu zapasów były na ogół prawidłowe. Branżowo zagadnienie to przedstawiało się w roku 1958 następująco:

	Wskaźnik procentowy w stosunku do roku ubiegłego	
	zapasy	usługi
Miejskie Przedsiębiorstwo Gospodarki Komunalnej	107,7	115,7
Wodociągi	71,5	166,2
Miejskie Przedsiębiorstwo Komunikacji	97,7	118,3
Miejskie Przedsiębiorstwo Oczyszczania	120,9	103,4
Zarząd Zieleni Miejskiej	75,1	150,0
Gazownia Miejska	137,9	125,9
Miejski Zarząd Budynków Mieszkalnych	146,2	137,1
Srednio ogółem	101,0	131,0

Nieprawidłowo natomiast ustalane są normatywy zapasów. Ogólnie należy stwierdzić, że normatywy w naszym województwie są zbyt niskie, co zresztą potwierdza porównanie stosunku procentowego normatywu do ogółu środków, który w obu przypadkach (gospodarka komunalna i mieszkaniowa) jest niższy niż w resorcie, a mianowicie:

	resort województwo białostockie	
gospodarka komunalna	87,1	76,6
gospodarka mieszkaniowa	45,6	30,6

Wysokość normatywów wiąże się ściśle z możliwością pokrycia ich ze środków budżetowych, co w konsekwencji powoduje zanizanie ich w stosunku do istotnych potrzeb w tym zakresie.

Należności. Zagadnienie należności przeterminowanych (wskaźnik w dniach) przedstawia się w naszym województwie w porównaniu z resortem jak poniżej:

Rok 1957			Rok 1958	
	resort	województwo białostockie	resort	województwo białostockie
gospodarka komunalna	5,8	4,8	6,3	4,8
gospodarka mieszkaniowa	16,1	16,0	12,7	15,5

Jak wynika z danych porównawczych należności przeterminowane, mimo poprawy wskaźnika w stosunku do

roku ubiegłego, w pionie gospodarki mieszkaniowej kształtują się nieco gorzej niż w skali resortu. Należy zaznaczyć, że na tym odcinku włożyliśmy wiele pracy i energii w latach poprzednich, dzięki temu osiągnęliśmy dobre wyniki, gdyż należności te systematycznie malały.

W ciągu roku 1958 natomiast zaczęła zaznaczać się tendencja wzrastająca, co wiązało się z podwyższeniem opłat za czynsze, zwłaszcza od lokali użytkowych. W pierwszym kwartale 1958 roku wskaźnik należności przeterminowanych uległ znacznej poprawie i wynosi obecnie 10,5 dnia.

Na tle omówionej sytuacji przedsiębiorstw komunalnych naszego województwa, występujących w nich problemów i nieprawidłowości dochodzimy do stwierdzenia, że:

1. Przedsiębiorstwa komunalne pozostają znacznie w tyle za rozwojem innych gałęzi gospodarki, a w związku z tym nie są zdolne zaspokoić potrzeb ludności.

2. Duży wpływ na taki stan rzeczy posiada „zacofanie” tych przedsiębiorstw w stosunku do wielu korzystnych zmian jakimi objęto dotychczas pozostałe przedsiębiorstwa budżetu centralnego bądź też terenowego, to jest zmian w ich systemie finansowym.

3. Mimo istnienia wielu nieprawidłowości, które mogłyby być wyeliminowane przez ekonomiczne oddziaływanie Banku, Bank posiada ograniczone możliwości w tym zakresie w związku z faktem korzystania przez przedsiębiorstwa komunalne w niewielkim stopniu z kredytów bankowych. Oddziaływanie zaś administracyjne — jak wykazała dotychczasowa praktyka — nie zawsze daje pozytywne wyniki.

Z omówionych wyżej względów wylania się konieczność dokonania zmian w systemie finansowym, zmian wysuwanych zresztą na naradach organizowanych przez Departament Kredytów Gospodarki Terenowej. Zdaniem naszego oddziału konieczność zmian powinna iść w następujących kierunkach:

1. Jako najważniejszy postulat stawiamy sprawę objęcia przedsiębiorstw komunalnych przepisami o inwestycjach zdecentralizowanych. Zagadnienie to stawiamy na pierwszym planie z uwagi na omówione na wstępie niedomogi naszych przedsiębiorstw i wylaniające się stąd potrzeby inwestycyjne.

Jasne jest, że wprowadzenie instytucji inwestycji zdecentralizowanych absolutnie nie wyłączy konieczności zainwestowania poważnych sum przez państwo, ale na pewno pomoże w rozwoju usług komunalnych. Nawet w sytuacji obecnej, to jest przed ewentualnym wprowadzeniem zmian w zakresie rentowności, istnieją przedsiębiorstwa pracujące z zyskiem, jak wodociągi, hotele, gazownie, którym można by udzielić kredytu na inwestycje zdecentralizowane.

Pozwoliłoby to w szybszym tempie na wzrost usług a zatem i na zwiększenie akumulacji. Mam tu na myśli zarówno kredyty limitowane jak i Nielimitowane. Słuszną jest również — naszym zdaniem — propozycja Oddziału Wojewódzkiego w Krakowie, aby kredytu na inwestycje udzielać jako antycypację dotacji budżetowej pod gwarancję rady narodowej, z tym jednakże, że kredyt taki mógłby być traktowany jako Nielimitowany, a w związku z tym mógłby być spłacany w ciągu roku. Ponieważ środki na ten cel byłyby gromadzone przez prezydium rad narodowych w ciągu roku udzielanie takiego kredytu przez Bank na początku roku, powiedzmy w pierwszym kwartale, na pewno mogłoby znacznie usprawnić pracę w zakresie rozbudowy zakładów.

Na marginesie zagadnień dotyczących inwestycji nasuwa się uwaga, że przedsiębiorstwa komunalne, przynajmniej w naszym województwie, nie otrzymują kredytu czy dotacji

z funduszu interwencyjnego. Znane są z drugiej strony przypadki niegospodarnego wykorzystania tych środków przez inne pionierzy gospodarki narodowej.

2. W związku z silnym i sztywnym powiązaniem normatywów przedsiębiorstw z możliwościami budżetowymi jak również koniecznością szerszego wejścia Banku do przedsiębiorstw z kredytem celowe będzie:

a) wyeliminowanie normatywu na należności normowane. Normatyw ten przez swoją sztywność nie spełniał żadnej roli i wręcz uniemożliwiał oddziaływanie Banku przez kredyt na prawidłowe ściąganie należności. Przez fakt kredytowania należności prawidłowych automatycznie wyniknie konieczność większego zainteresowania się przez Bank ich ściągalnością,

b) wprowadzenie częściowego pokrycia normatywu kredytem bankowym, co zwłaszcza pozwoliłoby na jego urealnienie przez uniezależnienie pokrycia wzrostu normatywu od możliwości budżetu.

3. W celu stworzenia właściwych warunków do samodzielnego gospodarowania przedsiębiorstw konieczne jest objęcie przedsiębiorstw gospodarki komunalnej i mieszkaniowej przepisami uchwały Rady Ministrów Nr 392/58. W szczególności chodzi tu o sprawę tworzenia Funduszu Rozwoju, które to środki stworzą przedsiębiorstwu moż-

ność rozwoju przez przeznaczenie środków na fundusz inwestycyjno-remontowy, bądź wzrost środków obrotowych.

4. Ponieważ dotychczasowy system dotowania strat stanowiących różnicę między sprzedażą a kosztem własnym sprzedaży nie stwarzał zainteresowania przedsiębiorstw do obniżania kosztów własnych oraz realnego ich ustalania w planie, gdyż w konsekwencji każda strata zostawała pokryta przez budżet, celowy jest postulat Departamentu Kredytów Gospodarki Terenowej, aby dotacje udzielane były w stosunku procentowym do sprzedaży. Dotacje te byłyby przekazywane przedsiębiorstwu z chwilą realizacji wpływów ze sprzedaży. Moment ten wpływać będzie ponadto mobilizująco na ściągalność należności.

Wprowadzenie postulowanych zmian w systemie finansowym i kredytowym, dyskutowanych na naradach okręgowych, popartych jednocześnie właściwie zorganizowaną współpracą oddziałów Banku z prezydiami rad narodowych przyczyni się niewątpliwie do sprawniejszego i pełniejszego zaspokojenia codziennych potrzeb ludności przez przedsiębiorstwa gospodarki komunalnej i mieszkaniowej, które powołane są do tego celu.

I. Mazerska
Białystok

Jaką rolę mogą spełniać konferencje organizowane z przedsiębiorstwami handlu detalicznego i drobnym przemysłem

Oddziały województwa łódzkiego organizują co kwartał konferencje z przedstawicielami państwowego i spółdzielczego handlu detalicznego oraz z przedstawicielami przemysłu terenowego i spółdzielczości pracy. Na naradę taką zaprasza się również przedstawicieli partii, prezydów rad narodowych (powiatowych i miejskich), jednostki nadrzędne przedsiębiorstw handlowych i drobnego przemysłu oraz przedstawicieli hurtowni międzypowiatowych, należących do Wojewódzkiego Związku Gminnych Spółdzielni.

Inicjatywa zwoływania tych konferencji wyłoniła się w drugim kwartale bieżącego roku, kiedy stało się już widoczne, że część przedsiębiorstw handlowych nie wykona kwartalnych planów obrotu, a przez to zagrożone będzie wykonanie planu kasowego.

Celem takiej konferencji było ustalenie przyczyn zagrożenia wykonania planów miesięcznych, ujawnianie miejscowych rezerw towarowych oraz zobowiązanie przedsiębiorstw handlowych do mobilizacji skupu artykułów rolnych, występujących w nadmiarze na danym terenie.

Doświadczenia zebrane na przestrzeni drugiego i trzeciego kwartału roku bieżącego pozwalają już na ocenę tego eksperymentu. Jako materiał do oceny posłużyły obserwacje zebrane w terenie, podczas brania udziału przedstawicieli Oddziału Wojewódzkiego NBP w Łodzi na takich konferencjach oraz protokoły zebrań, nadsyłane przez oddziały terenowe Banku.

Obiektywnie można stwierdzić, że narady dobrze przygotowane, przy umiejętnie prowadzonej dyskusji i wyciągnięciu z niej właściwych wniosków, dają bardzo dużo ciekawego materiału i podstaw do interwencji. Jednak w tych naradach zapewniony być musi udział czynnika społecznego oraz wszystkich zaproszonych przedstawicieli przedsiębiorstw kontrolowanych.

Udział czynnika społecznego w naradach podnosi ich autorytet i bardziej zobowiązuje przedsiębiorstwa do wykonywania zobowiązań podjętych na naradzie. Dla orientacji

można podać kilka przykładów, które świadczą o użyteczności takich narad.

W dyskusji zazwyczaj wysuwa się argumenty, że planu obrotu nie można wykonać z uwagi na brak różnych artykułów. Przy wyliczaniu brakujących artykułów okazuje się później, że większość z nich znajduje się w miejscowej hurtowni, czy też w magazynach przemysłu miejscowego. Z wypowiedzi jednego przedstawiciela gminnej spółdzielni wynikało, że w sklepach brakuje aż 92 artykułów. Tymczasem okazało się, że 76 z wymienionych artykułów znajduje się w magazynie PZGS, do którego należała wymieniona spółdzielnia. Chodzi w danym przypadku o usunięcie przyczyn zawinionych ze strony handlu detalicznego. W praktyce spotyka się obecnie niepokojące zjawisko utrzymywania stanów zapasów poniżej normatywu, aby nie zachodziła potrzeba przecenienia nagromadzonych zapasów.

Również prawie na każdej konferencji wychodziło na jaw, że handel detaliczny nie chce się zaopatrywać w wyroby gotowe w miejscowym przemyśle terenowym czy spółdzielczym, chociaż takie same artykuły zakupuje z innych terenów. Nie chce nawet podawać ofert na co może reflektować, nie mówiąc już o zawieraniu umów.

Często też w toku dyskusji ujawniano, że na terenie danej placówki handlowej znajdują się duże zapasy artykułów poszukiwanych i brakujących w sklepach, na przykład kaszy gryczanej, którą wykupuje prywatna inicjatywa i później sprzedaje po wysokich cenach w miastach. Daje się też zauważyć niechęć, szczególnie gminnych spółdzielni, do skupu drobiu, ponieważ jest to dla nich handel kłopotliwy.

W wielu przypadkach przyczyną niewykonania planów były długotrwałe remanenty, trwające niekiedy kilka tygodni. W niektórych przypadkach stwierdzono, że remonty, nawet drobne, trwały po kilka miesięcy.

Żalono się w wielu przypadkach na zbyt biurokratyczną działalność nowo powstałych hurtowni międzypowiatowych, należących do Wojewódzkiego Związku Gminnych Spół-

dzieln. Niektóre z tych placówek bardzo rzadko wyznaczają terminy wydawania towarów, czasami raz na miesiąc, co też powoduje często niedobory towarowe w sklepach.

Na konferencjach tych domagano się również udzielania kredytów na inwestycje nielimitowane, o dłuższych terminach spłat, na przykład dziesięć, piętnaście lat. Przykładów takich można by przytaczać dziesiątki.

Jeżeli prowadzący naradę wykorzystał należycie podsumowanie dyskusji i wyciągnął odpowiednie wnioski, a później dopilnował ich wykonania, narada spełniła swoje zadanie.

Dla orientacji można podać jakie stanowisko zajął na takiej naradzie Oddział w Radomsku. Zobowiązał on handel detaliczny, aby w ciągu dziesięciu dni złożył w oddziale Banku plan skupu miejscowych rezerw artykułów rolnych.

Przemysł terenowy i spółdzielczy zobligowano do złożenia pod adresem handlu wykazu produkowanych towarów i możliwości dalszej produkcji krótkoseryjnej artykułów poszukiwanych. Za zgodą obecnych na naradzie przedstawicieli powiatowych władz partyjnych i rad narodowych postanowiono powołać przy każdym przedsiębiorstwie handlowym komitet społeczny, zadaniem którego będzie ustalanie jakich towarów brakuje w sklepach oraz jakie są przyczyny braku tych artykułów. Następna narada wykaże jak wykonano podjęte zobowiązania.

Należy przyznać, że narady takie przynoszą duże korzyści dla obu stron, a dobrze zorganizowane podnoszą autorytet Banku w terenie.

T. Kulas
Łódź

LISTY DO REDAKCJI

Do redakcji naszej nadszedł list od **Wiceprezesa Oddziału Morskiego Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego Mgr. S. Lubinińskiego z Sopotu** w sprawie danych zamieszczonych w artykule S. Ficowskiego, który poniżej zamieszczamy.

W Nr. 8/59 Wiadomości NBP w artykule S. Ficowskiego pod tytułem „Wskaźnik rotacji towarów” przy ocenie wskaźników tabeli 6 (strona 385) nasuwa się pewne spostrzeżenie, pominięte zupełnie przez autora. Mianowicie, najwyższe wskaźniki sprzedaży detalicznej na jednego mieszkańca wykazują: województwo gdańskie — 148, katowickie — 136, wrocławskie — 124, szczecińskie — 119. Należy stwierdzić, że są to województwa „turystyczne”, grupujące wielką ilość miejscowości wczasowych, turystycznych i kuracyjnych.

Wskaźniki podane w tabelce obliczone są — jak można przypuszczać — w stosunku do liczebności stałych mieszkańców danego województwa. Tymczasem na nasilenie sprzedaży detalicznej wpływa w znacznym stopniu sezonowy ruch ludności, który przeważnie nie jest ujęty ewidencyjnie, zwłaszcza jeśli chodzi o wycieczkowiczów i turystów jednodniowych albo „dzikich”, nigdzie nie meldowanych. Na przykład w Sopocie w sezonie lipiec, sierpień ilość „letników” meldowanych przewyższa dwukrotnie ilość stałych mieszkańców, nie licząc jeszcze różnych „autostopowiczów” (przeszło 300% stanu normalnego). Jeszcze bardziej jaskrawo zjawisko to występuje w miejscowościach na Półwyspie Helskim, a specjalnie ostro na przykład w Krynicy Morskiej lub Międzyzdrojach, gdzie poza sezonem

letnim prawie zupełnie nie ma stałych mieszkańców. Obroty handlu detalicznego w sezonie stanowią tam około 90% obrotu całorocznego.

Sezonowy wzrost ilości konsumentów i sprzedaży detalicznej w jednych rejonach powoduje automatycznie odpowiednie zmniejszenie tych wielkości w innych rejonach (województwa centralne).

W tym stanie rzeczy traktowanie danych z tabeli jako „rozmiarów sprzedaży na jednego mieszkańca i nasycenia aparatu handlowego zapasami” nie odpowiada stanowi faktycznemu ani w stosunku do mieszkańców stałych, ani w stosunku do wszystkich konsumentów przebywających na danym terenie. W rzeczywistości w pasie nadmorskim występują zakłócenia w sprzedaży detalicznej, które można by określić wskaźnikiem raczej niższym od „100”.

Potwierdzeniem tego jest podany w tabelce wskaźnik zapasów dla województwa gdańskiego — 127, znacznie niższy od wskaźnika sprzedaży, wynoszącego 148, co zdaje się raczej kompromitować sprawność aparatu handlowego na tym terenie. Nawiasem można dodać, że sezonowe zwiększenie puli towarowej dla Wybrzeża datuje się dopiero od paru lat, gdyż uprzednio odpowiednie czynniki nie chciały uznawać na przykład roli wczasowej Sopotu.

Tak więc wydaje się, że przy wyciąganiu wniosków ze wskaźników przytoczonych w tabeli Nr 6 należałoby wprowadzać większą ilość istotnych korekt niż uwzględnianie tylko wpływu miast wojewódzkich, jak to nawiasowo czyni autor.

Z NOWOŚCI WYDAWNICZYCH

Nr 2/1959

ESTEY JAMES ARTHUR. *Cykle koniunkturalne.* (Wyd. 1) W-wa 1959 Polskie Wydawn. Gospodarcze 4^o s. IX, 606 (Tyt. oryg.: *Business Cycles*. Wyd. 3 (1956) Prentice-Hall, Inc. Tłum. z ang.: Kazimierz Studentowicz — część I i II, Stefan Perczyński — część III). Cena zł 57.—

(Książka, według oceny samego autora, profesora ekonomii politycznej w Uniwersytecie Purdue, stanowi rodzaj podręcznika — wprowadzenie do głębszych studiów nad zagadnieniami koniunktury. Autorowi chodzi przede wszystkim o jasny, usystematyzowany wykład tego, co w dorobku naukowym uwa-

ża za najcenniejsze. Dokonując wyboru przedstawianych poglądów, autor określa tym samym własną koncepcję cyklu. Praca jest podzielona na trzy części. Pierwsza zajmuje się opisem i odpowiada na pytanie, jak przebiegają cykle i co dzieje się z życiem gospodarczym w czasie trwania cykli. Druga część poświęcona jest przyczynom ich powstawania. Przedstawia główne obecnie panujące teorie, wyjaśniające dla czego wahania cykliczne mają miejsce. Trzecia część omawia problem kontroli. Przedstawia różne sposoby ograniczenia rozmiaru wahań koniunkturalnych, poddając te propozycje krytycznej analizie. Wydanie trzecie pracy pozostawia bez zmiany układ drugiego

wydania, aktualizuje natomiast materiał historyczny i opisowy oraz uwzględnia ostatnie dyskusje w tej dziedzinie. Przedmowa pióra D. Sokołowa zawiera krytyczną analizę książki z pozycji marksizmu. Przedmówca wskazuje przy tym, że praca Esteya ma dla polskiego czytelnika wartość nie podręcznikową lecz informacyjną, wprowadza do teorii panujących na Zachodzie, informuje co robią i myślą na Zachodzie w dziedzinie koniunktury).

KALECKI MICHAŁ. *Teoria dynamiki gospodarczej. Rozprawa o cyklicznych i długofalowych zmianach gospodarki kapitalistycznej.* (Wyd. 1) W-wa 1958 PWN 16° s. 235, 2 nłb (Tyt. oryg.: *Theory of Economic Dynamics*, Londyn 1954). Cena zł 18.—

(Książka ukazała się zamiast drugiego wydania dwóch poprzednich prac autora „Rozpraw z dziedziny teorii fluktuacji gospodarczych” oraz „Studiów nad dynamiką gospodarczą”. Jakkolwiek podstawowe myśli pozostały niewiele zmienione, jednak sposób ich przedstawienia, a nawet tok wywodów uległy zasadniczej zmianie. Ponadto w niektórych wypadkach, zwłaszcza w rozdziałach omawiających „cykl koniunktury a zaburzenia” oraz „proces rozwoju gospodarczego”, wprowadzono nowe zagadnienia. Rozszerzono znacznie zakres przykładów statystycznych i zaktualizowano materiał statystyczny. Jest to więc w istocie nowa książka. Autor korzysta często z formuł matematycznych, stara się jednak podać prostą ich postać. Układ zagadnień jest następujący: stopień monopolizacji i podział dochodu — czynniki wyznaczające zysk i dochód narodowy — stopa procentowa — czynniki wyznaczające inwestycje — cykl koniunkturalny — długofalowy rozwój gospodarczy).

LUKSEMBURG RÓŻA. *Wstęp do ekonomii politycznej.* W-wa (VI) 1959 „Książka i Wiedza” 8° s. 343, 1 nłb (Tyt. oryg.: *Einführung in die Nationalökonomie*). Cena zł 18.—

(Praca ukazuje się po raz pierwszy w języku polskim. Przekład opiera się na tekście z r. 1951 wydanym przez Instytut Marksa-Engelsa-Lenina SED w Berlinie pt. *Ausgewählte Reden und Schriften*. Książka przedstawia cykl wykładów z ekonomii politycznej kapitalizmu, wygłoszonych przed pierwszą wojną światową w szkole partyjnej socjaldemokracji niemieckiej).

OBIREK BRONISŁAW, WIĘCKOWSKI JERZY. *Ćwiczenia z analizy działalności gospodarczej przedsiębiorstw przemysłowych.* Wyd. 2. Łódź-1939-W-wa PWN 4° s. 366 masz. powiel. Cena zł 17.—

(W skrypcie przeznaczonych dla studentów wyższych szkół ekonomicznych omówiono w dwóch wiążących się z sobą częściach jeden ciągły przykład. Pierwsza część skryptu dotyczy produkcji i czynników produkcji, druga — kosztów, bilansu i wyników finansowych. Przykład ćwiczeniowy, w całości rozwiązany, bada działalność gospodarczą przedsiębiorstwa przemysłowego wytwarzającego odzież, w zasadzie w okresie jednego miesiąca, marca. Branżowe zróżnicowania pominięto dla zwiększenia zakresu zagadnień. Przez całą technikę operacji liczbowych przechodzi się do czytania zebranych liczb oraz oceny

zjawisk. Podano przykłady zaleceń. Trzecia część skryptu zawiera przykłady ćwiczeń bez rozwiązań).

POPKIEWICZ JÓZEF — RYSZKA FRANCISZEK. *Przemysł ciężki Górnego Śląska w gospodarce Polski międzywojennej (1922-1939).* (Wyd. 1) Opole 1959 Zakład Narodowy im. Ossolińskich we Wrocławiu 4° s. XVI, 504, mapa poza tekstem. Instytut Śląski w Opolu. Cena zł 80.—

(Książka jest wynikiem pracy ekonomisty (J. Popkiewicz) i historyka (F. Ryszka). Książkę zainicjowała kwerenda archiwalna, początki organizacyjne książki wiążą się z działalnością zespołu historyków zgrupowanych wokół Katedry Historii Państwa i Prawa Polskiego na Uniwersytecie we Wrocławiu, badających okres historii nowożytnej i najnowszej Śląska. Tematem pracy są dzieje górnośląskiego przemysłu ciężkiego w latach 1922 — 1939 oraz wpływu tego przemysłu na rozwój całego polskiego przemysłu i — idąc dalej — całej gospodarki narodowej. Autorzy wyróżnili cztery problemy: 1) produkcji, 2) zbytu, 3) poziomu sił wytwórczych, 4) stosunków własnościowych i organizacji przemysłu).

ROBINSON JOAN: *Akumulacja kapitału.* (Wyd. 1. Tłum. (z ang.) Kazimierz Studentowicz). — W-wa (XII) 1958 Państw. Wydawn. Naukowe 9° s. 553, rys. zł 35.—
Tyt. Oryg.: „*The accumulation of capital*” 1956.

(Ogólna teoria akumulacji kapitalistycznej. Książka ukazuje się w przekładzie polskim jako jedna z niewielu wydanych dotychczas pozycji burżuazyjnej literatury ekonomicznej. Legitymację przekładu, wg wydawnictwa, jest to, że książka — biorąc pod uwagę osobę autorki i jej rolę w zachodnio-europejskiej myśli ekonomicznej — umożliwi polskiemu czytelnikowi bliższe wniknięcie w aktualny stan burżuazyjnej wiedzy ekonomicznej w splotie problemów składających się na teorię akumulacji).

(DOBRSKA ZOFIA, SZEWORSKI ADAM). *Studia z zakresu koniunktury współczesnego kapitalizmu.* 3. (Wyd. 1) W-wa 1959 PWN 16° s. 94, 3 nłb. Polska Akademia Nauk. Zakład Nauk Ekonomicznych Cena zł 10.—

(Trzeci kolejny zeszyt „STUDIÓW” koncentruje się, w przeciwieństwie do poprzednich, na sprawach czysto koniunkturalnych. Wstępne studium rozpatruje spadek światowych cen surowców, na który zresztą składają się również zjawiska o charakterze długofalowym. Następnie studium — to analiza załamania się koniunktury w Stanach Zjednoczonych, będącego typowym przykładem automatyzmu koniunkturalnego. Trzecie — rozpatruje osłabienie koniunktury w Europie Zachodniej, gdzie w wielu krajach zostało ono zapoczątkowane przez politykę deflacyjną, mającą na celu zapobieżenie trudnościom w bilansie płatniczym, jakie wyłoniły się w ostatniej fazie ożywienia 1952 — 1956. Ostatnie studium zajmuje się reperkusjami tych wszystkich trendów na sytuację gospodarczą krajów zacofanych, a zwłaszcza na ich bilanse płatnicze).

SULMICKI PAWEŁ. *Przebiegi międzygałęziowe.* (Wyd. 1) W-wa (V), 1959 Polskie Wydawn. Gospodarcze 8° s. 299, 1 nłb, tab. 4 i w tekście, rys., bibliografia. Cena zł 17.—

(Książka daje pełny przegląd dotychczasowego dorobku naukowego w zakresie metody nakładów i wyników produkcji. Składa się z 3 części: teoretycznej, statystycznej i obliczeniowej. Część pierwsza (teoretyczna) wskazuje na wkład poprzedników Leontiefa: Qesnaya, Marxa, Walrasa — podkreśla także wpływ zmian polityki gospodarczej po pierwszej wojnie światowej na ukształtowanie się teorii. Autor wskazuje przy tym na znaczenie pierwszego bilansu gospodarki narodowej ZSRR za r. g. 1923/24 — prototypu tablicy nakładów i wyników produkcji. Przy omawianiu przepływów międzygałęziowych autor poświęca więcej uwagi przepływowi inwestycyjnym niż bieżącym i w związku z tym szerzej omawia równania dynamiczne. Wiele miejsca poświęcono analizie rozwiązań Leontiefa i Langego. Autor wskazuje na konieczność odrębnego traktowania zapasów, których zmiany w strukturze i ilości stanowią w systemie gospodarki socjalistycznej jeden z najlepszych wskaźników stanu ogólnej równowagi gospodarki narodowej).

STANKIEWICZ HENRYK: *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstw przemysłu maszynowego.* (Wyd. 1) W-wa 1958 Pol. Wydawn. Gospodarcze 4° s. 294, 1 nlb, tabl. 55, rys. zł 45.—

(W pracy, pomyślanej jako pomoc dla pracowników przemysłu, zostały omówione następujące zagadnienia: organizacja produkcji — organizacja procesu produkcyjnego w przedsiębiorstwie budowy maszyn — organizacja technicznego przygotowania produkcji — organizacja kontroli technicznej — organizacja planowania i wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego w przedsiębiorstwie — ekonomika i organizacja służb pomocnych).

WYROBISZ STANISŁAW: *Studia i rozważania o rozwoju gospodarczym Polski 1956—1965.* (Wyd. 1. W-wa styczeń) 1959 „Książka i Wiedza” 8° s. 162, 2 nlb zł 8.—

(Próba ujęcia problemów gospodarczych PRL (1956—1965) w przekroju ludnościowym, gospodarki materiałowej i gospodarki pieniężnej. Z zagadnień przekroju ludnościowego autor omawia przyrost ludności i rynek pracy, z problemów gospodarki materiałowej — granice inwestycji, gospodarkę rolną i żywnościową, z zagadnień finansowych — problemy pieniądza w gospodarce socjalistycznej, ceny i płacy. Wnioski dla polityki gospodarczej).

(Statystyczna część książki poświęcona jest zagadnieniom, jak wykorzystywać dane statystyczne, jak zbudować tablicę nakładów i wyników produkcji, aby można się nią posłużyć dla określonych celów praktycznych. Zawiera także tablicę pomysłu autora, której układ, w odróżnieniu od wszystkich dotychczasowych, podaje przepływy rzeczowe, finansowe i pie-

niężne i w związku z tym służyć może jako dobre narzędzie do zrównoważenia narodowego planu gospodarczego w końcowym stadium jego opracowań. Książkę zamykają zagadnienia natury obliczeniowej, metoda ta bowiem posługuje się w szerokim zakresie wyższą matematyką. Liczne przykłady ilustrują podstawowe równania omówione w części teoretycznej książki. Szeroko zastosowana została metoda iteracji).

(Porówn. Czechowski Tadeusz. Wstęp matematyczny do analizy przepływów międzygałęziowych, W-wa 1958.).

WIEDZA O PRACY LUDZKIEJ. (Wybór artykułów i redakcja naukowa Bronisław Biegeleisen-Zelazowski przy współudziale A. Bardacha). Wyd. 1. W-wa luty 1959 „Książka i Wiedza” 8° s. 264, bibliografia. Cena zł 24.—

(Powyższa antologia została wydana jako pierwszy tom Biblioteki Nauki o Pracy i zawiera artykuły polskich i zagranicznych uczonych, zarówno z krajów socjalistycznych jak i kapitalistycznych, co pozwala na poznanie szeregu problemów spornych i różnych punktów widzenia. Autorzy należą do przedstawicieli różnych dyscyplin naukowych: techniki, ekonomii, socjologii, psychologii in. Książka postawiła sobie za cel, po pierwsze przedstawić w ogólnym zarysie osiągnięcia poszczególnych nauk o pracy, po drugie, wskazać na konieczność stworzenia syntetycznej nauki o pracy, — po trzecie, zająć stanowisko krytyczne, wobec metod kapitalistycznych ze stanowiska naszego systemu i wskazać na znaczenie tych różnic).

ZAKRZEWSKI ZBIGNIEW. *Polityka zbytu produktów rolnych.* (Wyd. 1) Poznań 1959 PWN 4° s. 8 nlb, 144, bibliografia. Sum. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne. Oddział w Poznaniu. Rozprawy i Monografie Nr 2. Cena zł 27.—

(Praca omawia ekonomiczne aspekty kształtowania przez współczesne państwo podaży produktów rolnych w obrocie wewnętrznym. Wyrażone w niej oceny opierają się po części na wynikach odcinkowych badań terenowych i na ogólnym materiale sprawozdawczym, po części zaś na podjętej próbie zebrania w jedną całość dotychczasowego dorobku literatury w powyższym zakresie. Omówione zostały następujące zagadnienia: ogólna charakterystyka ruchu rolniczego — kierunki polityki zbytu — formy zbytu — ceny produktów rolnych (charakterystyka ogólna, relacje cen, ceny stałe, różnice cen, ceny opłacalne, instrumenty polityki cen) — wymiar dostaw produktów rolnych — zaopatrzenie dostawców rolniczych — ogólny pogląd na politykę zbytu).

A. Zawadzka

POLSKIE WYDAWNICTWA GOSPODARCZE

przypominają czytelnikom
„Wiadomości Narodowego Banku Polskiego“

O ODNOWIENIU PRENUMERATY NA ROK 1960

następujących czasopism:

GOSPODARKA PLANOWA — miesięcznik

prenumerata roczna zł 144.— półroczna zł 72.— kwartalna zł 36.—

FINANSE — miesięcznik

prenumerata roczna zł 144.— półroczna zł 72.— kwartalna zł 36.—

GOSPODARKA MATERIAŁOWA — dwutygodnik

prenumerata roczna zł 144.— półroczna zł 72.— kwartalna zł 36.—

INWESTYCJE I BUDOWNICTWO — miesięcznik

prenumerata roczna zł 108.— półroczna 54.— kwartalna zł 27.—

HANDEL WEWNĘTRZNY — dwumiesięcznik

prenumerata roczna zł 90.— półroczna zł 45.—

PRZEGLĄD USTAWODAWSTWA GOSPODARCZEGO — miesięcznik

prenumerata roczna zł 84.— półroczna zł 42.— kwartalna zł 21.—

PRACA I ZABEZPIECZENIE SPOŁECZNE — miesięcznik

prenumerata roczna zł 120.— półroczna zł 60.— kwartalna zł 30.—

RACHUNKOWOŚĆ — miesięcznik

prenumerata roczna zł 96.— półroczna zł 48.— kwartalna zł 24.—

PRZEGLĄD BIBLIOGRAFICZNY PIŚMIENNICTWA

EKONOMICZNEGO — dwumiesięcznik

prenumerata roczna zł 90.— półroczna zł 45.—

Zamówień i wpłat prenumeraty należy dokonać poprzez Centralę Kolportażu Prasy i Wydawnictw „Ruch” Warszawa ul. Srebrna 12, konto
PKO Warszawa 1-6-100.020.