

Włóczyński
20/2
20/2
20/2

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



Miesięcznik

SPIS TREŚCI

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

1. Bodźce ekonomiczne i bank — S. Michalski	418
2. Pojęcie i struktura akumulacji pieniężnej (cz. I) — J. Wierzbicki	418
3. Zagadnienie równowagi monetarnej w gospodarce socjalistycznej — Z. Fedorowicz	422
4. Na marginesie dynamiki oszczędności — R. Michejda	428
5. Z zagadnień systemu finansowego przemysłu terenowego — T. Matusiak	432
6. Przyczynek do badań roli i metod działalności oddziałów wojewódzkich NBP — S. Szałowski	437
7. Sprzeczności narastające w kapitalistycznych ustrojach walutowych — Z. Karpiński	441
8. Różnicowanie kursów walutowych jako środek polityki antyinflacyjnej — E. Drabowski	445

DZIAŁ INSTRUKCYJNY

1. Liczby kontrolne w księgowości maszynowej — B. Gawor	448
---	-----

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

1. Eliminujemy luzy w funduszu płac przedsiębiorstw pobierających premię progresywną — Z. Becker	452
2. Niektóre problemy organizacyjne oddziałów operacyjnych w świetle wyników inspekcji wiązanych — A. Gajewski	455
3. Próba oceny eksperymentu w zakresie bankowej kontroli funduszu płac przedsiębiorstw — B. Jasiński	460
4. Organizacja ekspedycji przesyłek pocztowych w Oddziale NBP w Bielsku-Białej — J. Pfanhauser	463

ERRATA

W Nr 8 na stronie 396 w artykule pt. „Uproszczone bilanse pieniężnych dochodów i wydatków ludności powiatów i miast wydzielonych” do pierwszego podtytułu na lewej szpalcie wkradł się błąd:

zamiast — Ustalenie międzynarodowego przepływu pieniądza,

powinno być — Ustalenie międzywojewódzkiego przepływu pieniądza.

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

Nadesłanych maszynopisów Redakcja nie zwraca

Wydawca: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, ul. Poznańska 15, tel. 8—60-71 w. 91.

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

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

Druk ukończ. 6.IX.61. Nakład 5.000 egz. Pap. gazet. 50 g. A1 Ark. wyd. 10,3
Stołeczne Zakłady Graficzne Z. W. Zam. 563. — S-27.

S P I S T R E Ś C I

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

1. Bodźce ekonomiczne i bank — S. Michalski	415
2. Pojęcie i struktura akumulacji pieniężnej (cz. I) — J. Wierzbicki	418
3. Zagadnienie równowagi monetarnej w gospodarce socjalistycznej — Z. Fedorowicz	422
4. Na marginesie dynamiki oszczędności — R. Michejda	428
5. Z zagadnień systemu finansowego przemysłu terenowego — T. Matusiak	432
6. Przyczynek do badań roli i metod działalności oddziałów wojewódzkich NBP — S. Szałowski	437
7. Sprzeczności narastające w kapitalistycznych ustrojach walutowych — Z. Karpiński	441
8. Różnicowanie kursów walutowych jako środek polityki antyinflacyjnej — E. Drabowski	445

DZIAŁ INSTRUKCYJNY

1. Liczby kontrolne w księgowości maszynowej — B. Gawor	448
---	-----

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

1. Eliminujemy luzy w funduszu płac przedsiębiorstw pobierających premię progresywną — Z. Becker	452
2. Niektóre problemy organizacyjne oddziałów operacyjnych w świetle wyników inspekcji włączanych — A. Gajewski	455
3. Próba oceny eksperymentu w zakresie bankowej kontroli funduszu płac przedsiębiorstw — B. Jasiński	460
4. Organizacja ekspedycji przesyłek pocztowych w Oddziale NBP w Bielsku-Białej — J. Pfanhauser	463

ERRATA

W Nr 8 na stronie 396 w artykule pt. „Uproszczone bilanse pieniężnych dochodów i wydatków ludności powiatów i miast wydzielonych” do pierwszego podtytułu na lewej szpalcie wkraść się błąd:

zamiast — Ustalenie międzynarodowego przepływu pieniądza,

powinno być — Ustalenie międzywojewódzkiego przepływu pieniądza.

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

Nadesłanych maszynopisów Redakcja nie zwraca

Wydawca: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, ul. Poznańska 15, tel. 8—60-71 w. 91.

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

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

Druk ukończ. 6.IX.61. Nakład 5.000 egz. Pap. gazet. 50 g. A1 Ark. wyd. 10,3
Stołeczne Zakłady Graficzne Z. W. Zam. 563. — S-27.

BODŹCE EKONOMICZNE I BANK

Posługiwanie się bodźcami ekonomicznymi jest jednym z instrumentów kierowania gospodarką narodową równoległe z nakazami planowymi i sankcjami za niewykonanie tych nakazów. Treścią nakazu jest bezpośrednio określona działalność producenta, dystrybutora, inwestora: wytworzenie określonej ilości, asortymentu i gatunku wyrobów, dokonanie sprzedaży określonych wyrobów określonemu odbiorcy po ustalonych cenach, podjęcie określonej rzeczowo inwestycji itd. Natomiast kierowanie procesami gospodarczymi za pośrednictwem bodźców ekonomicznych polega na oddziaływaniu na motywy, które kierują decyzjami gospodarczymi producenta, dystrybutora i inwestora, wyznaczając ich wybór spośród alternatyw istniejących w danych warunkach ekonomicznych i „modelowych”. Wynika stąd, że pojęcie bodźców ekonomicznych jest logicznie związane z istnieniem pewnej sfery swobodnej decyzji gospodarczej, sfery wyboru między różnymi alternatywami, na przykład w zakresie asortymentu, pracochłonności, jakości i ilości materiałów niezbędnych do produkcji, w zakresie kosztów produkcji, wyboru między inwestycją lub remontem, budową nowego zakładu produkcyjnego lub modernizacją już istniejącego itd.

Gospodarka planowa posługuje się, jako jednym z instrumentów kierowania i zarządzania procesami gospodarczymi, również systemem bodźców ekonomicznych, a zatem systemem pośrednich instrumentów oddziaływania na podmioty gospodarujące przez wpływ na motywy ich decyzji gospodarczych — równoległe z systemem bezpośrednich nakazów i sankcji. System pośredniego oddziaływania nawiązuje przede wszystkim do materialnego zainteresowania efektami ekonomicznymi, osiąganymi w wyniku podjętych decyzji gospodarczych. Tak na przykład nasz system przewiduje większe korzyści dla przedsiębiorstwa i załogi w przypadku przyjęcia do planu wyższego wyniku finansowego i następnie wykonania tego planu, niż w przypadku przyjęcia niższego planu i wysokiego jego przekroczenia. Bodziec skierowany jest tu na podjęcie przez przedsiębiorstwo wysokich założeń planu.

Zakres stosowania systemu kierowania pośredniego jest różny w różnych sferach gospodarki. Tak więc w sferze konsumpcji indywidualnej oddziaływanie na kierunki tej konsumpcji w ramach indywidualnych dochodów pieniężnych realizuje się w drodze kształtowania relacji cen, zakresu i warunków sprzedaży ratalnej, a także odpowiedniej reklamy. W sferze produkcji nakazy planowe okre-

ślają z reguły globalną jej wielkość oraz pewną ilość asortymentów o decydującym dla gospodarki narodowej znaczeniu. Znaczna część planu produkcji w ramach globalnego zadania jest równocześnie ustalona samodzielnie przez przedsiębiorstwo w oparciu o możliwości zbytu. Struktura asortymentowa wyznaczana jest pośrednio przez zadania w zakresie wyników finansowych, które należy osiągnąć przy danym układzie cen.

W sferze inwestycji bezpośrednim kierowaniem objęte są inwestycje o zasadniczym znaczeniu, decydujące o dynamice i strukturze gospodarki narodowej. Część inwestycji podejmowana jest natomiast przez przedsiębiorstwa samodzielnie w granicach wygoszpodarowanych przez nie środków pieniężnych. Możliwość podjęcia inwestycji w oparciu o środki własne jest przy tym jednym z bodźców w kierunku uzyskania optymalnych wyników finansowych. Z drugiej strony wybór kierunków inwestowania jest dokonywany przede wszystkim pod kątem widzenia poprawy tych wyników.

Bodźce ekonomiczne przez wpływ na motywy i decyzje gospodarcze mają zapewnić zrealizowanie założonych celów, na przykład wykonanie założeń planu w zakresie produkcji, asortymentu, akumulacji lub tylko zysku, oszczędne wykorzystywanie materiałów, oszczędną gospodarkę funduszem płac. Efektywność bodźców ekonomicznych, to znaczy osiągnięcie założonych celów zależy z kolei od ich intensywności, wzajemnej koordynacji, komunikatywnej konstrukcji.

Trzeba od razu stwierdzić, że gdy chodzi o postawę robotnika i pracownika, o jego stosunek do zadań, zakładu pracy i kolektywu — co swój ostateczny wyraz znajduje w wydajności pracy — to podstawową funkcję bodźcową spełniać powinien system płac. Inne formy bodźców, działających na postawę robotnika, mogą mieć charakter uzupełniający. Chodzić może w szczególności o wzmocnienie specyficznych celów, na przykład osiągnięcie określonego wyniku finansowego, o wykonanie lub przekroczenie planu produkcji itp.

Obowiązujący u nas system bodźców ekonomicznych skierowany jest na przedsiębiorstwo jako całość lub na załogę przedsiębiorstwa albo na niektóre grupy pracownicze (kadra kierownicza). Nie wchodząc zbyt w szczegóły, system ten można scharakteryzować w następujący sposób:

a) gdy chodzi o oddziaływanie na przedsiębiorstwo, to celem przyjętego układu bodźców jest

maksymalizacja zysku; bodźcem oddziałującym na przedsiębiorstwo w tym kierunku jest fundusz rozwoju, wysokość którego jest w pewnych granicach funkcją zysku przyjętego do planu techniczno-ekonomicznego i zysku zrealizowanego. Środki funduszu rozwoju mogą być — z pewnymi ograniczeniami — zużyte alternatywnie na zwiększenie funduszy obrotowych, na inwestycje i remonty. Zwiększeniem bodźcowej funkcji funduszu rozwoju jest właściwie możliwość jego wykorzystania w różny sposób;

b) gdy chodzi o oddziaływanie na załogi przedsiębiorstw przez materialne zainteresowanie ich określonymi zadaniami przedsiębiorstwa, to istnieje pewne zróżnicowanie celów, gdy chodzi o ogół załogi oraz o grupę pracowników umysłowych, w tym w szczególności pracowników kierowniczych. Całość załogi zainteresowana jest przez fundusz zakładowy głównie w przyjęciu do planu techniczno-ekonomicznego maksymalnego wyniku (zysku lub akumulacji) i w jego wykonaniu. Pracownicy umysłowi zainteresowani są również poziomem planowanego i rzeczywistego wyniku finansowego, gdyż od niego zależy wysokość (utworzenie) funduszu premialnego, i ponadto wykonaniem planu produkcji, utrzymaniem funduszu płac w granicach skorygowanego planu oraz — w niektórych działach — wykonaniem dostaw kooperacyjnych, od czego łącznie zależy uruchomienie, czyli zrealizowanie funduszu premialnego (zasadniczego i dodatkowego). Należy ponadto dodać, że kryteria weryfikacji bilansów i wyników finansowych ograniczają wydatnie możliwości realizowania korzystnych wyników w drodze odpowiednich przesunięć asortymentowych. Chodzić zatem będzie o osiągnięcie założonego wyniku przez zwiększenie ilości produkcji — w zasadzie w ramach założonej struktury asortymentowej oraz przez obniżenie kosztów.

Interesuje nas sprawa jak działalność banku w zakresie kredytowania i kontroli ma się do systemu bodźców materialnego zainteresowania, oddziałujących zarówno na przedsiębiorstwo jak i na załogę. Z tego punktu widzenia należy osobno zanalizować oddziaływanie banku przy pomocy kredytu i oddzielnie oddziaływanie w ramach kontroli funduszu płac; następnie można będzie podjąć próbę oceny całości bodźców uruchamianych przez bank w ramach działalności kredytowej i kontrolnej. W pierwszej części zajmiemy się działalnością kredytową.

Działalność kredytowa kieruje się — w ogólności biorąc — dwoma celami w stosunku do każdego konkretnego przedsiębiorstwa: osiągnięcie przez przedsiębiorstwo wyniku zabezpieczającego realizację planowego przyrostu funduszy własnych w obrocie oraz utrzymanie przez przedsiębiorstwo stanu środków obrotowych — w szczególności zapasów — na poziomie uznanym za prawidłowy. Jeśli przedsiębiorstwo nie realizuje jednego z tych celów, wówczas uruchamiane są odpowiednie środki oddziaływania kredytowego, jak odmowa kredytu na niedobór funduszy, ograniczenie kredytowania zapasów, podwyższone oprocentowanie. Równocześnie prawidłowe kredytowanie powinno pomóc przedsiębiorstwu w osiągnięciu tych celów przez zabezpieczenie środków na terminowe opłacenie zakupów materiałowych i nakładów produkcyjnych w drodze kredytu na zafakturowaną produkcję oraz

na niezbędne zapasy produkcyjne i produkcję gotową.

W zasadzie więc działalność kredytowa wzmacniać powinna bodźce ekonomicznego zainteresowania przedsiębiorstwa w osiąganiu planowanego wyniku finansowego. Nieosiągnięcie wyniku powoduje bowiem dodatkowe koszty z tytułu odsetek od zadłużenia przeterminowanego wobec banku lub dostawców, pogłębiając przez to niedobór wyniku. Interwencja środków oddziaływania kredytowego powinna intensyfikować zainteresowanie przedsiębiorstwa poziomem środków obrotowych, zaangażowanych w tym przedsiębiorstwie. Nadmiar tych środków podwyższa bowiem koszty i pogarsza ostateczny wynik finansowy. Wynika stąd, że działalność kredytowa banku może zintensyfikować zainteresowanie przedsiębiorstwa w osiągnięciu planowanego wyniku finansowego i w prawidłowej gospodarce środkami obrotowymi przez wpływ jaki na poziom kosztów i wyniku finansowego wywierają odsetki bankowe.

Efektywność oddziaływania kredytowego zależy zatem od wagi jaką mogą mieć odsetki bankowe w całości kosztów oraz od tego jak dalece zobowiązania wobec banku mogą być zastąpione tańszymi zobowiązaniami wobec dostawców i innych wierzycieli.

Udział kosztów odsetek bankowych w ogólnej sumie kosztów w przemyśle wynosi chyba nie więcej niż 0,5%, w pojedynczych przypadkach sięga 3 do 4%. Jest to raczej niewiele, zważywszy że znaczna część przypada na odsetki od kredytów na planowe, uzasadnione środki obrotowe, uwzględnione w planie kosztów i wyniku finansowego. Udział odsetek bankowych jest na przykład znacznie niższy niż udział zaewidencjonowanych strat na brakach produkcyjnych. Przedsiębiorstwo przemysłowe ma stosunkowo szeroką sferę manewrowania różnymi rodzajami kosztów i wyrównania kosztów poniesionych z tytułu odsetek dodatkowych. Oczywiście, założenie przyświecające oddziaływaniu kredytowemu jest również zrealizowane w przypadku, gdy wywoła ono dostatecznie intensywne poszukiwanie oszczędności w innych składnikach kosztów, które rekompensowałyby dodatkowe koszty odsetek.

Czynnikiem utrudniającym efektywne oddziaływanie przy pomocy kredytu i odsetek bankowych jest fakt, że intensywność tego oddziaływania może być różna mimo obiektywnie jednakowego poziomu niegospodarności. Wiąże się to z różną relacją między kosztami i wynikami finansowymi, a masą zaangażowanych w przedsiębiorstwie środków obrotowych.

Założmy, że mamy grupę przedsiębiorstw przemysłowych o jednakowej proporcji między akumulacją i kosztami, różniących się natomiast między sobą wysokością materialnych środków obrotowych, przypadających na jednostkę produkcji, kosztów i akumulacji. Założmy ponadto, że produkcja i sprzedaż tych przedsiębiorstw nie ma charakteru sezonowego, a zatem nie ma również problemu zapasów sezonowych itp., może natomiast powstać problem zapasów zbędnych, nadmiernych itp. Założmy dalej, że prawdopodobieństwo nieprawidłowości jest relatywnie jednakowe. Absolutna wielkość tych nieprawidłowości będzie z reguły proporcjonalna do wielkości materialnych środków obro-

towych. W takiej sytuacji koszty dodatkowych odsetek bankowych zaciążą silniej na przedsiębiorstwach o wyższym współczynniku zaangażowania materialnych środków obrotowych niż na przedsiębiorstwach o niższym współczynniku, mimo identycznego poziomu gospodarności.

Przedsiębiorstwa z krótkim cyklem rotacji środków obrotowych będą znacznie słabiej reagować na bodźce uruchamiane przez kredyt bankowy i odsetki od kredytu.

Zagadnienie efektywności oddziaływania odsetek bankowych wiąże się tu z szeroko dyskutowanym problemem wskaźników ekonomicznej efektywności środków trwałych i obrotowych oraz sposobu włączenia tych wskaźników do mechanizmu bodźców materialnego zainteresowania. Istnieje duży odłam ekonomistów teoretyków i praktyków, który utrzymuje, że co najmniej równolegle ze wskaźnikiem rentowności, obliczonym jako stosunek zysku do kosztów, przy ocenie przedsiębiorstw należy posługiwać się wskaźnikiem wyrażającym stosunek zysku do funduszy lub środków trwałych i obrotowych. Formułowane są także postulaty, aby cenę konstruować z uwzględnieniem wskaźnika średniej efektywności środków trwałych i obrotowych (tak zwana cena produkcji).

Przeciwko koncepcji oparcia rachunku rentowności na wielkości zaangażowanych w produkcji środków trwałych i obrotowych wysuwany jest przede wszystkim zarzut, że w gospodarce socjalistycznej bezpośrednia efektywność środków nie jest i nie może być rozstrzygającym kryterium ich podziału między różne działy i gałęzie gospodarki. Wskazuje się także na antybodźcowe działanie oprocentowania środków trwałych z punktu widzenia rozwoju nowoczesnej techniki. Co najwyżej istnieje zgoda na przyjęcie tak obliczanej rentowności jako wskaźnika pomocniczego do oceny efektywności pracy przedsiębiorstwa obok tradycyjnego wskaźnika rentowności, opartego o zysk i koszty własne.

W naszej praktyce gospodarczej stosowano, zgodnie z sugestiami Rady Ekonomicznej, oprocentowanie środków trwałych i obrotowych w niektórych, tak zwanych przedsiębiorstwach eksperymentujących. Na konferencji ekonomistów przemysłu w Elblągu w roku 1960 stwierdzono, że zamierzenia te nie zostały jednak zrealizowane, że w kierownictwie przedsiębiorstw sprawa ta nie wywołała w istocie rzeczy żadnego zainteresowania, nie stała się zatem dodatkowym czynnikiem intensyfikacji gospodarki środkami trwałymi i obrotowymi. We wnioskach, które były na tej konferencji dyskutowane, znalazł się jednak postulat wprowadzenia do zespołu wskaźników, mierzących efektywność pracy przedsiębiorstw, również wskaźnika relacji między zyskiem a masą środków trwałych i obrotowych.

W dyskusji nad sprawą oprocentowania (lub jakiegóż innej formy odpłatności) przydzielonych przedsiębiorstwu środków trwałych i obrotowych wysuwa się argument, że koncepcja ta nadaje się jedynie do warunków, w których brak jest scentralizowanego, planowego kierownictwa, które ustalałoby podział poszczególnych środków produkcji między różne potrzeby społeczne i dlatego zachodzi potrzeba realizowania tego podziału według kryteriów najwyższej rentowności tych środków. Argu-

ment ten przyjmuje zatem, że obowiązujący w gospodarce planowej system podziału środków obrotowych i funduszy (normowanie środków obrotowych w zależności od zadań produkcyjnych i ekonomiki zaopatrzenia i zbytu, podział akumulacji między przedsiębiorstwa i budżet w zależności od potrzeb przedsiębiorstw) czyni zbędnym wprowadzenie dodatkowego narzędzia podziału w postaci odpłatności funduszy zaangażowanych w środkach obrotowych.

Wydaje się, że ten ostatni argument nie tylko nie osłabia, lecz przeciwnie — zaostreza ważność sprawy odpowiedniej podstawy dla działania odsetek bankowych.

System normowania środków obrotowych i podziału akumulacji między budżet, fundusze i przedsiębiorstwa powinien zabezpieczać wykonanie zadań planowych przedsiębiorstw, którym wyznaczono określone miejsce w całości zadań i środków, ustalonych w narodowym planie gospodarczym. Kredyt bankowy powinien natomiast stanowić instrument kontroli wykonania zadań oraz uzupełniające źródło środków w razie nieuniknionego, przejściowego braku synchronizacji między realizacją i nakładami niezbędnymi dla kontynuowania produkcji. Nie koliduje z tym obligatoryjny, „systemowy” udział kredytu bankowego w finansowaniu części normatywu środków obrotowych; może on wynikać z postulatu rozszerzenia kontroli banku w stosunku do przedsiębiorstw.

Natomiast w sytuacjach odchylenia od planowego poziomu angażowanych środków obrotowych warunki pełnej efektywności oddziaływania kredytowego nie mogą być zrealizowane bez jakiegóż kombinacji nawiązującej do wysokości tych środków w relacji do osiągniętych wyników. Efektywność tę można tylko częściowo podnieść w ramach dotychczasowego systemu, nadając w praktyce większą rangę normatywowi i wskaźnikom rotacji, a także przez wykorzystywanie przy poważnych nieprawidłowościach prawa do blokowania części funduszy własnych, ostrzejsze różnicowanie stopy procentowej, niedopuszczenie do przerzucania finansowania nieprawidłowości na wierzycieli pozabankowych, oddziaływanie na rygorystyczne egzekwowanie przez wierzycieli odsetek i kar umownych. Do podniesienia efektywności oddziaływania przy pomocy odsetek bankowych przyczynić się powinno również ich właściwe planowanie. Należy bowiem przypuszczać, że koszty odsetek bankowych w większości przypadków planowane są metodą statystyczną, wychodząc z ich faktycznej wysokości w okresie poprzednim. W planie kosztów wkalkulowane są zatem również odsetki od kredytów będących wyrazem nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstwa. Dopiero zwiększenie się tych nieprawidłowości w porównaniu do roku poprzedniego mogłoby znaleźć wyraz we wskaźnikach, do których nawiązują bodźce materialnego zainteresowania, natomiast dalsze utrzymywanie się nieprawidłowości w niczym nie pogorszy sytuacji z punktu widzenia materialnych interesów przedsiębiorstwa i załogi.

Jeśli chodzi o zagadnienie odsetek od kredytów i zwiększenie ich efektywności z punktu widzenia oddziaływania na przedsiębiorstwo, to na przykład w fachowej prasie radzieckiej, wysuwane są propo-

zycie stosowania indywidualnej stopy procentowej, opartej o stosunek zysku do środków obrotowych.

Tak obliczona stopa procentowa miałaby charakter stopy podstawowej i mogłaby być następnie zróżnicowana przy zastosowaniu odpowiednich współczynników, w zależności od rodzaju kredytu i stopnia nieprawidłowości zawartych w kredytowanych wartościach. Propozycja ta zmierza do tego, aby zmniejszenie zysku z tytułu kosztów odsetek odpowiadało proporcji między środkami własnymi i środkami pożyczonymi.

Kredyt bankowy nie jest jedynym instrumentem oddziaływania na gospodarkę środkami obrotowymi. Do tej gospodarki nawiązuje również fundusz premiiowy. Przepisy o tym funduszu przewidują wśród tak zwanych mierników uzupełniających, od wykonania których jednostka nadrzędna może uzależnić uruchomienie funduszu premiiowego, między innymi upłynienie nieuzasadnionych zapasów, przy czym wnioski o wstrzymanie uruchomienia funduszu premiiowego może zgłaszać także bank.

Jeśli chodzi o oddziaływanie banku na wykonanie przez przedsiębiorstwo założonego wyniku finansowego, to również i tu brak było warunków do większej jego efektywności. Podstawową przyczyną wydają się być przede wszystkim czynniki, które ograniczały zainteresowanie przedsiębiorstw poziomem funduszy własnych.

Niedostateczną dotychczas efektywność funkcjonowania funduszu rozwoju, który miał być instrumentem materialnego zainteresowania wynikiem finansowym, przypisywano zarówno niewłaściwej praktyce jak i błędom w samym założeniu. Niewłaściwa praktyka wyrażała się między innymi w ścisłym ustalaniu podziału funduszu rozwoju, szczególnie w wyznaczaniu programu inwestycji decentralizowanych itp.

„...Podstawową jednak przeszkodą dla prawidłowego funkcjonowania funduszu rozwoju jest brak stabilności gospodarki przedsiębiorstw, wynikający z ustalania w praktyce zadań planowych właściwie wyłącznie na okresy roczne... Brak stabilności wskaźników finansowych uniemożliwia racjonalne gospodarowanie funduszami, stwarza niepewność co do ich wysokości w roku następnym i komplikuje znacznie współpracę z bankami...”¹⁾ Rzecz zrozumiała, że brak perspektyw zarówno co do wysokości środków jak i sposobu wykorzystania nie mógł wywołać trwałego i intensywnego zainteresowania wynikami.

Obowiązujący obecnie system bodźców stwarza w zasadzie dostateczne warunki do aktywizacji zainteresowania wynikami i uzależnionymi od nich funduszami.

Zarówno z punktu widzenia funduszu rozwoju jak i funduszu zakładowego przedsiębiorstwo jest zainteresowane w wysokim, a zarazem realnym ustalaniu planu finansowego. Wynik ponadplanowy daje bowiem mniejsze korzyści niż taki sam wynik założony już w planie. Konsekwencje, które mają miejsce w przypadku nieosiągnięcia planowanego wyniku, są jednak nieco odmienne z punktu widzenia funduszu rozwoju w porównaniu z fundu-

szem zakładowym, a także funduszem premiiowym. Odpisy na fundusz zakładowy i fundusz premiiowy ulegają w takim przypadku obniżeniu przez zastosowanie niższej stopy procentowej w porównaniu do tej, jaka odpowiadałaby rzeczywiście osiągniętemu wynikowi. Wiąże się to z progresywną tabelą odpisów na fundusze w miarę zwiększania planu wyniku; konsekwencją jest regresja odpisów w przypadku nieosiągnięcia planowego wyniku. Uznano przy tym, że obniżenie odpisu na fundusz zakładowy za niewykonanie wyniku było w roku 1960 zbyt duże; nadmierne ryzyko skłaniało raczej do ostrożnego planowania. Podobnej sankcji nie ma w stosunku do odpisów na fundusz rozwoju, a także w stosunku do rozliczeń z budżetem. Odpisów dokonuje się od rzeczywistego wyniku według planowanej stopy. Z tytułu niewykonania zobowiązań wobec budżetu przedsiębiorstwo nie ponosi żadnych konsekwencji, natomiast niedobór funduszy własnych, wynikający z niewykonania założonego wyniku, powinien znaleźć swój wyraz w wyższych kosztach z tytułu odsetek bankowych i innych wierzycieli.

Gdy chodzi o fundusz rozwoju, to dodatkowo do planowania maksymalnego wyniku powinna skłaniać przedsiębiorstwo niemożność wykorzystania w bieżącym roku ponadplanowego funduszu rozwoju.

Stopień zainteresowania wynikami z punktu widzenia posiadania własnych środków finansowych jest naturalnie większy w warunkach obowiązywania wieloletnich, stałych normatywów udziału w zysku lub w przyroście zysku niż w warunkach corocznego ustalania wskaźników finansowych i rozliczania funduszy. Jeśli nawet fundusze nie wykorzystane nie przepadają, to jednak kalkulacja założeń podziału akumulacji na każdy nowy okres, przyjmująca do rachunku stan środków na początek roku, niweluje w zasadzie zainteresowanie wyższym wykonaniem założeń planowych i nie sprzyja racjonalnemu zagospodarowaniu środków wypracowanych w ciągu bieżącego roku.

Coroczne rozliczanie funduszy ogranicza również rolę kredytu, tym więcej, że zjednoczenia, spekulując wskaźnikami podziału zysku i amortyzacji, mogą w znacznym stopniu neutralizować skuteczność środków podjętych przez bank.

Wieloletnie planowanie finansowe i wieloletnie normatywy finansowe nasuwają pewne dodatkowe problemy, od rozwiązania których zależy w dużym stopniu los tego systemu. Przede wszystkim jest to sprawa nie wykorzystanych środków pieniężnych, przechodzących z roku na rok. Zachowując prawo do dysponowania środkami nagromadzonymi w okresach poprzednich należy równocześnie zabezpieczyć warunki równowagi finansowej, globalnie i w zakresie inwestycji, zaopatrzenia produkcyjnego i zaopatrzenia rynku oraz zapewnić proporcjonalność rozwoju poszczególnych gałęzi gospodarki. Również rola kredytu i oddziaływania banku w warunkach wieloletniego planowania i wieloletnich, stałych normatywów finansowych jest efektywniejsza, choć zarazem trudniejsza.

Zadanie banku, to nie tylko wyrównywanie różnic w czasie między akumulacją środków własnych a potrzebami w zakresie środków obrotowych, lecz także neutralizowanie w razie potrzeby

1) M. Kucharski: Kierunki rozwoju systemu finansowego przedsiębiorstw państwowych. *Finanse* Nr 3, rok 1960.

nadmiaru środków pieniężnych w stosunku do pokrycia materialnego.

Obawa przed pojawieniem się dysproporcji dyktuje konieczność wprowadzenia pewnych instrumentów pozwalających w razie potrzeby na ograniczenie dysponowania środkami pieniężnymi z przesłanek ogólnoeconomicznych. Zapewne to było przyczyną — obok stymulowania wysokiego i realnego planowania — że odracza się na przykład dysponowanie środkami ponadplanowymi w roku bieżącym.

Zabezpieczenie się przed dysproporcjami, jak najbardziej uzasadnione i konieczne, może jednak prowadzić do osłabienia zainteresowania tworzeniem funduszy własnych i do obniżenia gospodarności w wykorzystaniu tych środków. Zależy to w dużym stopniu od precyzji warunków w jakich to ograniczenie może mieć miejsce, a przede wszystkim od praktyki. Nasze przepisy mają pod tym względem najbardziej ramowy charakter, są raczej zbiorem upoważnień dla jednostek nadrzędnych niż sformułowaniem obiektywnych przesłanek do zastosowania takiego ograniczenia, tym więcej zatem będzie zależać od praktyki.

Rozpatrzmy pod tym kątem widzenia kilka rozwiązań przyjętych w naszym systemie.

Z punktu widzenia zainteresowania wynikami od strony tworzenia funduszy własnych zasadnicze znaczenie posiada pozostawienie do dyspozycji przedsiębiorstwa wygoształtowanej przez niego nadwyżki funduszy obrotowych z możliwością przeznaczenia jej na inwestycje. Istotne jest zastrzeżenie M. Kucharskiego w cytowanym już artykule, aby jedynie nadwyżki nie wynikające z przyspieszenia krążenia środków obrotowych, lecz z innych niezależnych od przedsiębiorstwa przyczyn (zasadnicza zmiana produkcji, zmiany cen) mogły być przedsiębiorstwu zabierane i to dopiero po zamknięciu roku i przy odpowiednim uzasadnieniu, popartym wyliczeniami. Uchwała rządu z dnia 17 listopada 1960 roku w sprawie zasad gospodarki finansowej państwowych przedsiębiorstw przemysłowych i ich zjednoczeń, objętych planowaniem centralnym przyjęła tę zasadę, ale w niektórych przepisach pozwala na dalej idącą interwencję. Można mianowicie w ciągu roku zablokować część funduszy, gdy się uzna, że normatyw jest za wysoki lub przedsiębiorstwo prowadzi złą gospodarkę zapasami. Po upływie roku fundusze zablokowane mogą być przelane na fundusz rezerwowy zjednoczenia przy formalnie pełnej swobodzie decyzji zjednoczenia co do tej sprawy.

Jeśli chodzi o fundusz inwestycyjny, to nadmiar środków, wynikający — jak mówi uchwała — ze zmian w założeniach produkcji, może być przelany na fundusz rezerwowy. Jeśli natomiast nadmiar powstaje z innych przyczyn, to można zakazać podejmowania niektórych inwestycji, odroczyć wydatkowanie środków do lat trzech lub — tym razem za zgodą przedsiębiorstwa — przekazać część nadmiernych środków na fundusz rezerwowy zjednoczenia. Również i tu zakres subiektywnej oceny jest znaczny.

Podobnie przedstawia się stan formalny, gdy chodzi o drugą stronę zagadnienia — wyrównywanie niedoborów. Przewiduje się mianowicie, że niedo-

bory mają być wyrównywane z funduszu rozwoju roku następnego lub też przez zjednoczenie z jego funduszu rezerwowego, o ile „przedsiębiorstwa nie mają możliwości pokrycia tego niedoboru ze środków własnych, a zjednoczenie uzna za słuszne pokrycie tego niedoboru”.

Warto zwrócić uwagę na pewne rozwiązanie przyjęte w Czechosłowacji w związku z wprowadzeniem wieloletnich normatywów finansowych i zagadnieniem dysponowania nadwyżkami funduszy. Jedno dotyczy rozliczeń z budżetem, drugie — nie wykorzystanych funduszy inwestycyjnych. Czesi uznali wprawdzie, że nie jest słuszna zasada wykonania planowanych wpłat do budżetu bez względu na rzeczywisty wynik, przyjęli jednak, że obowiązuje dokonanie wpłaty do wysokości faktycznego zysku oraz nie wykorzystanych środków własnych — obrotowych i inwestycyjnych. Drugie rozwiązanie przewiduje, że w przypadku, gdy przedsiębiorstwo posiada wolne środki inwestycyjne, bank może odmówić udzielenia kredytu na zapasy ponadnormatywne i spowodować wycofanie odpowiednich środków z funduszu inwestycyjnego. W literaturze czeskiej podkreśla się, że jest to dalszy odwrót od zasady ścisłego rozgraniczania środków na działalność eksploatacyjną i inwestycyjną.

Z tego co powiedziano wyżej wynika, że zainteresowanie przedsiębiorstwa wynikiem finansowym, jako źródłem własnych funduszy obrotowych i funduszy inwestycyjnych, jest w pewnym stopniu osłabione w związku z ograniczeniami w dysponowaniu tymi funduszami, co praktyka może jeszcze pogłębić lub też w znacznym stopniu poprawić. Wprawdzie bodźce osobistego zainteresowania załogi (fundusz zakładowy i fundusz premiiowy) działają w pełni w kierunku maksymalizacji wyniku, jednakże nie jest w tej chwili rozwiązana sprawa w jaki sposób mają się mieć wieloletnie wskaźniki zysku i funduszu rozwoju do wskaźników będących podstawą tworzenia funduszu zakładowego i funduszu premiiowego, ustalanych dotąd corocznie.

Złożony wynik może być osiągnięty w drodze zwiększenia produkcji, obniżenia kosztów, a także przesunięcia na rzecz asortymentów o wyższej rentowności. System bodźców zawarty w funduszu rozwoju oraz w funduszach osobistego zainteresowania (funduszu zakładowym i funduszu premiiowym) eliminuje jednak przy weryfikacji wyniku wpływ zmian asortymentowych.

Ta pewna jednokierunkowość bodźców nasuwa pewne dodatkowe zagadnienia. Z punktu widzenia szybkiego rozwoju gospodarki, opartego na nowoczesnej myśli technicznej ważny jest przede wszystkim problem, w jaki sposób dominacja bodźców nawiązujących do syntetycznego wyniku finansowego, może oddziaływać na przyswajanie nowej techniki, na wprowadzenie do produkcji nowych asortymentów, na stosowanie nowych procesów technologicznych. Wiadomo, że każda innowacja może przejściowo pogorszyć wynik finansowy, a w każdym razie każda inicjatywa nowatorska zwiększa znacznie ryzyko w porównaniu do poprzedniej sytuacji. Zagadnienia te należałoby rozpatrzeć łącznie na tle systemu bodźców materialnego zainteresowania oraz systemu kontroli funduszu płac.

S. Michalski

POJĘCIE I STRUKTURA AKUMULACJI PIENIĘŻNEJ

Część I

I. Produkcja czysta i fundusz akumulacji społecznej

Najważniejszym przedmiotem analizy ekonomicznej są zagadnienia rozwoju gospodarczego, najogólniejszym wskaźnikiem tego rozwoju jest natomiast przyrost dochodu narodowego. Globalny przyrost dochodu narodowego nie świadczy jeszcze o „wzroście” ani tym bardziej o „postępie” gospodarczym. Brak dotąd całkowicie jednoznacznego wyodrębnienia pojęć rozwoju, wzrostu i postępu gospodarczego.

Rozwój gospodarczy charakteryzuje się w ogólności wzrostem produkcji i dochodu narodowego w porównaniu z poprzednim okresem czasu. Jako „wzrost gospodarczy” oznacza się natomiast najczęściej zwiększenie dochodu narodowego proporcjonalnie do wzrostu ludności w tym samym okresie czasu, tak że dochód na głowę ludności pozostaje niezmienny. W przypadku wreszcie „postępu gospodarczego” zachodzi szybszy przyrost dochodu narodowego od liczby ludności, to znaczy ma miejsce powiększanie się dochodu na głowę ludności. W ten sposób wzrost i postęp gospodarczy stanowią coraz to wyższy stopień tempa rozwoju gospodarczego w warunkach, gdy wraz z dochodem narodowym powiększa się liczba ludności¹⁾. Najwyższe tempo tego rozwoju, określane mianem postępu gospodarczego, stanowi dopiero o wzroście stopy życiowej społeczeństwa. Stąd ogromne znaczenie dochodu narodowego, jako wskaźnika rozwoju gospodarczego. Wzrost dochodu narodowego jest też zasadniczym wskaźnikiem rachunku ekonomicznego, przeprowadzonego w skali ogólnospołecznej²⁾.

Przyrosty dochodu narodowego posiadają dwustronne powiązanie z nakładami inwestycyjnymi. Z jednej strony dochód narodowy dzielony jest na konsumpcję i akumulację społeczną, to znaczy na konsumpcję i przyrost majątku narodowego, realizowany przez nakłady inwestycyjne. W przypadku przyrostu dochodu narodowego mniej niż proporcjonalnego lub co najwyżej proporcjonalnego do zwiększenia liczby ludności, a więc nawet w warunkach określonych mianem wzrostu gospodarczego, zwiększenie nakładów inwestycyjnych w stopniu większym od przyrostu dochodu narodowego może co prawda nastąpić bez obniżenia konsumpcji w sumie globalnej, lecz nieodwracalnie przy zmniejszeniu konsumpcji przypadającej na głowę ludności. Dopiero warunki postępu gospodarczego zapewniają możliwość zwiększenia akumulacji społecznej w stopniu większym od przyrostu dochodu narodowego, bez potrzeby obniżania konsumpcji w sumie globalnej ani też w części przypadającej na głowę ludności. Z drugiej strony właśnie rosnący udział akumulacji społecznej w dochodzie narodowym może prowadzić do postępu gospodarczego. Osiągnięcie wzrostu stopy życiowej społeczeństwa wymaga wysokich nakładów inwestycyjnych, które w warunkach słabszego tempa rozwoju gospodarczego realizowane mogą być jedynie przez

ograniczenie konsumpcji na głowę ludności. Stanowi to o trudnościach tak zwanego startu w krajach gospodarczo słabo rozwiniętych³⁾.

Racjonalne kierowanie procesami rozwoju gospodarczego wymaga przeprowadzania rachunku ekonomicznego nie tylko w skali ogólnospołecznej, lecz i w skali poszczególnych gałęzi wytwórczości oraz przedsiębiorstw. Zgodność wyników rachunku ekonomicznego, przeprowadzanego w postaci mikro- i makroekonomicznej uwarunkowana jest przez stosowanie we wszystkich tych przypadkach tego samego miernika rozwoju. Wskaźnikiem tym powinna więc być w skali poszczególnych przedsiębiorstw, jak i gałęzi gospodarki narodowej, produkcja czysta, która stanowi mikroekonomiczny odpowiednik dochodu narodowego. Postulat stosowania produkcji czystej jako wskaźnika planowania i analizy ekonomicznej został u nas wysunięty w roku 1957 w tezach Rady Ekonomicznej w sprawie niektórych kierunków zmian modelu gospodarczego⁴⁾.

Stosowanie produkcji czystej jako miernika rozwoju gospodarki przedsiębiorstw zostało następnie potwierdzone w uchwale Rady Ministrów z 1959 r. w sprawie kompleksowych analiz ekonomiczno-technicznych działalności przedsiębiorstw państwowych⁵⁾. W uchwale tej zawarto określenie produkcji czystej jako różnicy pomiędzy wartością produkcji globalnej, wyrażonej w cenach zbytu a kosztem pracy minionej (materiałów, energii, amortyzacji itp.).

Rozróżnienie w rocznej wartości produktu pracy dwóch składników: wartości przeniesionej w postaci środków i przedmiotów pracy wyprodukowanych w latach ubiegłych oraz wartości nowo wytworzonej, która stanowi wartość dodaną w danym roku do wyników pracy lat ubiegłych (czyli do pracy uprzedmiotowionej), pochodzi od K. Marksa. Wartość nowo wytworzona stanowi właśnie produkcję czystą przedsiębiorstwa.

We współczesnym piśmiennictwie statystycznym i częściowo także ekonomicznym stosuje się w tym samym znaczeniu pojęcie „wartości dodanej”. Pojęcie to przyjęło się powszechnie w analizie przepływów międzygałęziowych, gdzie występuje ono w znaczeniu nadwyżki dodanej w ciągu roku przez każdą gałąź wytwórczości do wartości dóbr i usług otrzymanych z innych gałęzi wytwórczości oraz z wymiany zagranicznej. Wartość dodana wyraża w ten sposób udział każdej gałęzi wytwórczości w wytwarzaniu produktu społecznego. Obejmuje ona wynagrodzenia za pracę, zapłacone renty oraz zysk brutto (w tym także pokrycie podatków), będąc

1) L. J. Zimmermann. Zagadnienia wzrostu gospodarczego. Roczniki i Sprawozdania Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Oddział w Poznaniu, Rocznik 1959/60, strony 158 — 159.

2) J. Zajda. Produkcja czysta jako kategoria ekonomiczna systemu finansowego, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 1961 rok, Nr 4, strona 109.

3) „Start można zdefiniować jako okres czasu, w którym tempo inwestycji wzrasta w takiej mierze, iż rośnie produkt realny na głowę ludności; ten pierwotny wzrost pociąga za sobą radykalne zmiany w technice produkcji i w podziale dochodu, które utrwalają nową skalę inwestycji i utwierdzają w ten sposób zwykłą tendencję wzrostu produktu na głowę ludności... Utrwalenie zaś wzrostu wymaga, aby poważna część przyrostu realnego dochodu w okresie startu była z powrotem lokowana w inwestycjach produkcyjnych”. W. W. Rostow, *Start do samodzielnego wzrostu*, tłumaczenie z angielskiego w zbiorze: *Problemy wzrostu ekonomicznego krajów słabo rozwiniętych*, Warszawa, 1958 rok, strony 65 — 66.

4) *Życie Gospodarcze*, Nr 22, rok 1957.

5) Uchwała Rady Ministrów z dnia 14 grudnia 1959 roku, *Monitor Polski* Nr 10, rok 1960, pozycja 44.

w ten sposób sumą dochodów płaconych wszystkim uczestnikom produkcji. Suma wartości dodanej przez poszczególne przedsiębiorstwa stanowi na równi z sumą produkcji czystej wszystkich przedsiębiorstw dochód narodowy⁶⁾. Pojęcia wartości dodanej i wartości czystej stanowią w pewnym sensie dwie różne strony tego samego zjawiska: produkcyjną i dochodową⁷⁾.

Zasadnicza zgodność pojęć produkcji czystej i wartości dodanej ulega jednak w praktyce naruszeniu na skutek niedokładności rachunkowego ujęcia amortyzacji. Prowadzi to w praktyce do obejmowania sumy odpisów amortyzacyjnych wielkością wartości dodanej. Otrzymujemy w ten sposób dwie odmienne pojęcia wartości dodanej: wartości brutto — wraz z amortyzacją i wartości netto — bez amortyzacji. Tylko wartość dodana netto stanowi równoważnik produkcji czystej. W praktyce gospodarczej rzeczywiste znaczenie posiada wartość dodana brutto. Częstokroć określa się ją krótko, wprost jako wartość dodaną, stosując wtedy dla określenia wartości dodanej netto pojęcie wartości czystej⁸⁾.

Pojęcie wartości dodanej (brutto) odpowiada wielkości agregatowej konsumpcji i akumulacji społecznej brutto, czyli dochodowi narodowemu brutto, obejmującemu także sumę amortyzacji. Ujęcie to jest w praktyce bardzo dogodne nie tylko ze względu na trudności właściwego obliczenia amortyzacji majątku trwałego, lecz i ze względu na powszechne obejmowanie zasięgiem nakładów inwestycyjnych na równi nakładów na reprodukcję prostą i na reprodukcję rozszerzoną środków trwałych. Reprodukacja prosta dokonywana jest zawsze częściowo w drodze inwestycji odtworzeniowych, a i odnowienie obiektów częściowo tylko zużytych zaliczane jest także w dużej części do nakładów inwestycyjnych. Co więcej, nie jest przy tym zupełnie możliwe utrzymanie wartości inwestycji realizowanych w tym zakresie w granicach reprodukcji prostej majątku trwałego.

Amortyzacja stanowi z reguły częściowe pokrycie dla inwestycji przekraczających zasięg reprodukcji prostej, składa się zaś na to wiele czynników, zarówno ekonomicznych jak i technicznych. Stanowi to ważne uzasadnienie dla celowości posługiwania się w analizie ekonomicznej szerokim pojęciem wartości dodanej, obejmującej — w przeciwieństwie do produkcji czystej — odpisy amortyzacyjne. Omawiane pojęcia posiadają duże znaczenie dla budowy systemu finansowego w państwie socjalistycznym, odpowiadającego warunkom racjonalnej gospodarki finansowej przedsiębiorstw.

W państwie socjalistycznym rozmiary akumulacji społecznej określane są w sposób planowy, plan gospodarczy określa wartość produktu globalnego, dochodu narodowego jak i jego podział na część konsumowaną oraz na część akumulowaną w postaci nakładów inwestycyjnych, rezerw państwowych itp. Istotną cechą mechanizmu planowania jest to, że nie fundusze pieniężne wyznaczają rozmiary akumulacji społecznej, lecz akumulacja określa po-

trzebne na ten cel fundusze. Źródła finansowania akumulacji społecznej są zatem w pewnym sensie uzależnione od decyzji gospodarczych a nie na odwrót.

Zasada ta jest w nowoczesnej teorii prawidłowością mechanizmu gospodarki kapitalistycznej (w długich okresach czasu). Jak wiadomo podstawą teorii keynesowskiej jest teza, że suma indywidualnych oszczędności dostosowuje się do poziomu inwestycji przez zmiany ogólnych rozmiarów dochodów przy danej skłonności do konsumpcji, przy czym związek między sumą dochodów a inwestycjami wyraża tak zwany mnożnik inwestycyjny. W gospodarce socjalistycznej doprowadzanie akumulacji społecznej oraz funduszy finansowania tej akumulacji do stanu równości realizuje się w praktyce w rocznych planach gospodarki narodowej, na zasadzie ogólnej równowagi gospodarczej. Centralne planowanie inwestycji oraz funduszy finansowania inwestycji określa poziom równowagi przy założonym rozmiarze konsumpcji społecznej, stosownie do planowego tempa rozwoju gospodarczego. Równowaga ta jest określana przez plany i bilanse finansowe gospodarki narodowej.

Fundusz akumulacji społecznej odpowiada w gospodarce socjalistycznej ściśle tej części wartości dodanej, jaka jest przeznaczona na inwestycje, przyrost zapasów i tworzenie rezerw. Pojęcie funduszu akumulacyjnego nie pokrywa się jednak z akumulacją społeczną. Pojęcie to oznacza właściwie fundusz finansowania akumulacji społecznej, jest on zatem formą występowania akumulacji pieniężnej, w odróżnieniu od rzeczowego charakteru samej akumulacji społecznej. W systemie finansowym państwa socjalistycznego występuje wielofazowość podziału dochodów pieniężnych, która zmierza do ostatecznego wydzielenia z tych dochodów funduszu akumulacyjnego. Przedmiotem tego podziału są dochody ludności, nadwyżki bilansowe przedsiębiorstw socjalistycznych, wpływy budżetu państwa i ubezpieczenia państwowego oraz kreacja pieniądza bankowego. Niemniej w systemie tym nie wydziela się jednolitego funduszu finansowania całości akumulacji społecznej gospodarki socjalistycznej.

Zaznaczająca się tu wieloznaczność określenia „akumulacja” wymaga uściślenia stosowanych pojęć, najlepiej sięgając do pojęć marksowskiej teorii reprodukcji. U K. Marksa akumulacja kapitału oznaczała „zastosowanie wartości dodatkowej jako kapitału, czyli ponowna przemiana wartości dodatkowej kapitału”⁹⁾. Wartość dodatkowa może oczywiście zostać przemieniona w kapitał jedynie dzięki temu, że reprezentuje on produkt dodatkowy, jaki egzystuje fizycznie w postaci produktów pracy. Akumulacja społeczna stanowi również w socjalizmie masę wartości użytkowych, występujących w postaci środków produkcji, a w zakresie zapasów również w postaci środków konsumpcji. Pojęcie akumulacji oznacza tu więc tradycyjnie wielkość rzeczową, wymierzoną w cenach bieżących lub w cenach niezmiennych. Stanowi ona nagromadzoną czyli akumulowaną (to znaczy nie konsumowaną) część wytworzonego w danym okresie dochodu narodowego.

⁶⁾ Porównaj O. Lange. Wstęp do ekonometrii, Warszawa, 1958 rok, strony 228 — 229.

⁷⁾ J. Zajda. Produkcja czysta jako kategoria ekonomiczna systemu finansowego, strona 114.

⁸⁾ P. Sulmicki. Przepływy międzygałęziowe, Warszawa, 1959 rok, strona 14.

⁹⁾ K. Marks. Kapitał tom I, tłumaczenie polskie, Warszawa 1950 rok, strona 624.

Pominięcie sfery cyrkulacji, zanim nastąpi właściwa inwestycja, jest zjawiskiem niezmiernie rzadkim. „Pierwszym warunkiem akumulacji jest, aby kapitalista zdołał sprzedać swe towary i znów przemienić w kapitał większą część otrzymanych za nie pieniędzy”¹⁰). Zanim wystąpi akumulacja kapitału następuje zatem nagromadzenie pieniądza. Marks celowo nie posługuje się tu pojęciem oszczędności, które u klasyków ekonomii politycznej oznacza tę część dochodu, jakiej jednostki nie konsumują, lecz odkładają dla następnego rozszerzenia produkcji. Już pierwsi socjaliści odrzucili teorię oszczędnościową kapitalizacji. Z określeniem tym związane są bowiem momenty ofiary psychicznej oraz pewnej zasługi moralnej, jakoby nierozdzielnie związane z dokonywanymi przez kapitalistów aktami oszczędzania¹¹). Marks wprowadza w to miejsce pojęcie funduszu akumulacyjnego, który ze względu na swe przeznaczenie jest potencjonalnym albo utajonym kapitałem pieniężnym, „gdyż dopóki trwa on w formie pieniężnej, nie może działać jako kapitał”,¹²). W ten jednak sposób pojęcie funduszu akumulacyjnego odnosiło się do odkładania pieniądza jedynie na cele akumulacji kapitału, ponieważ zaś poszczególni kapitaliści nie byli najczęściej z góry zdecydowani co do konsumpcyjnego albo akumulacyjnego przeznaczenia odkładanych środków pieniężnych, było ono w praktyce mało przydatne w analizie gospodarki indywidualistycznej. Pojęcie to daje się natomiast w pełni zastosować w gospodarce socjalistycznej, gdzie mechanizm planowania określa z góry z jednej strony rozmiary akumulacji społecznej, a z drugiej strony fundusze niezbędne dla jej pokrycia finansowego.

II. Pojęcie i źródła akumulacji pieniężnej

Pojęcie akumulacji pieniężnej stosowane jest w piśmiennictwie ekonomicznym w szerszym znaczeniu od pojęcia funduszu akumulacyjnego. Według T. Kierczyńskiego stanowi ona pieniężny odpowiednik całego „produktu dla społeczeństwa”, wytworzonego w przedsiębiorstwach socjalistycznych. Produkt dla społeczeństwa (produkt dodatkowy), określany w sumie globalnej mianem czystego dochodu społeczeństwa, stanowi masę wartości użytkowych. Akumulacja pieniężna jest natomiast zasobem pieniężnym, wyrażającym uprawnienia do całej tej masy dóbr i masy wartości¹³). Czysty dochód społeczeństwa — jako część dochodu narodowego — jest pojęciem agregatowym, natomiast akumulacja pieniężna występuje w postaci funduszy nagromadzonych przez poszczególne jednostki gospodarcze¹⁴). Akumulacja pieniężna służy dla finansowania potrzeb akumulacji społecznej oraz tak zwanej konsumpcji zbiorowej, co następuje w postaci nakładów rzeczowych jak i osobowych, pociąga zatem za sobą również wzrost kon-

sumpcji indywidualnej. Planowy rozdział akumulacji pieniężnej na powyższe cele musi być ściśle dostosowany do struktury produktu dla społeczeństwa¹⁵).

Pojęcia akumulacji pieniężnej jak i funduszu akumulacji społecznej czy spożycia zbiorowego nie występują w systemie finansowym państwa socjalistycznego. W planach finansowo-gospodarczych przedsiębiorstw socjalistycznych występuje natomiast wielkość akumulacji finansowej (zwanej czasem także pieniężną) w znaczeniu różnicy między wpływami pieniężnymi tych przedsiębiorstw ze sprzedaży produktów i usług materialnych a kosztami ich wytworzenia i zbytu¹⁶). Akumulacja finansowa przedsiębiorstw jest to szczególna forma akumulacji pieniężnej, która różni się od właściwej akumulacji pieniężnej treścią i zasięgiem. Akumulacja finansowa nie obejmuje mianowicie niektórych elementów czystego dochodu społeczeństwa, które ujmowane są zasięgiem kosztu własnego przedsiębiorstw, jak niektóre podatki, składki ubezpieczeniowe, odsetki bankowe itd. Z drugiej zaś strony z akumulacji finansowej dokonywane są wypłaty dodatkowego wynagrodzenia, wypłacanego pracownikom w stosunku do osiągniętego zysku, co nie może wchodzić do akumulacji pieniężnej jako odpowiednika „produktu dla społeczeństwa”.

Akumulacja finansowa dzieli się na zysk i podatek obrotowy, przy czym zysk wraz z kosztem wytworzenia i zbytu składa się na cenę fabryczną, a podatek obrotowy stanowi różnicę między ceną zbytu i ceną fabryczną. Ponieważ ceny fabryczne są ustalane w oparciu o wielkości średniogалуźowe, w przedsiębiorstwie mamy do czynienia z dwiema oddzielnymi nadwyżkami: scentralizowanym czystym dochodem państwa, zwanym podatkiem obrotowym oraz czystym dochodem przedsiębiorstwa, zwanym zyskiem. Na równi z podatkiem obrotowym występuje podatek od operacji nietowarowych i dodatnie różnice budżetowe. Podobny w istocie charakter mają ujemne różnice budżetowe oraz dotacje na pokrycie strat w znaczeniu wielkości ujemnej scentralizowanego, czystego dochodu państwa.

Pojęcie akumulacji finansowej w znaczeniu ogólnego wyniku bilansowego przedsiębiorstw socjalistycznych, obejmujących zysk oraz podatek obrotowy (z podobnymi formami rozliczeń) najlepiej byłoby zastąpić pojęciem innym, przypomina ono bowiem zbyt odmiennie w zasięgu i znaczeniu pojęcie akumulacji pieniężnej przedsiębiorstw. T. Kierczyński proponuje wprowadzenie w to miejsce określenia „akumulacji bilansowej”¹⁷), stanowiłoby to jednak dalsze jeszcze powiększenie ilości znaczeń, w jakich występuje u nas pojęcie akumulacji, co łatwo może wywołać nowe nieporozumienia. Lepšie byłoby już, bo całkowicie jednoznaczne, określenie zysku brutto albo nadwyżki bilansowej przedsiębiorstw socjalistycznych.

10) Kapitał, tom I, cytowane wydanie, strona 608.

11) „..... O tej części ściąganej przezeń haracz, którą on akumuluje, mówi się, że ją zaoszczędza, ponieważ jej nie przejada, to znaczy, ponieważ spełnia swą funkcję kapitalisty, a mianowicie funkcję bogacenia się”, Kapitał, tom I, cytowane wydanie, strona 638.

12) Kapitał, tom II, tłumaczenie polskie, Warszawa 1955 rok, strona 78.

13) T. Kierczyński, Istota akumulacji pieniężnej przedsiębiorstw socjalistycznych, Warszawa 1960 rok, strona 86.

14) Pojęcie produktu dla społeczeństwa, czystego dochodu społeczeństwa i akumulacji pieniężnej nie są na ogół wyraźnie w piśmiennictwie rozróżniane, częstokroć stosuje się je zamiennie, co powoduje wiele nieporozumień.

15) Nie jest zupełnie właściwe przeprowadzanie podziału czystego dochodu społeczeństwa na „fundusz” akumulacji i „fundusz” spożycia zbiorowego, podobnie jak i dochodu narodowego na „fundusz” akumulacji i „fundusz” konsumpcji społecznej, gdyż mielibyśmy wtedy do czynienia z wielkościami rzeczowymi, aczkolwiek wyrażanymi w postaci wartościowej, a nie z wielkościami pieniężnymi. Tymczasem pojęcie „funduszu” wyraża w języku polskim wielkość pieniężną (nagromadzenie środków pieniężnych), nie powinno się nim oznaczać wielkości rzeczowych, jak się to ostatnio zaczęło rozpowszechniać.

16) Porównaj Z. Fedorowicz, Finanse w gospodarce socjalistycznej, Warszawa, 1960 rok, strona 97.

17) T. Kierczyński, dzieło cytowane, strona 88.

Określenia zysku i podatku obrotowego są w gospodarce socjalistycznej symbolami umownymi, wielkości te nie mają w istocie rzeczy nic wspólnego z tymi samymi kategoriami w kapitalizmie. Podatek obrotowy stanowi główną formę centralizowania w budżecie państwa akumulacji pieniężnej z przedsiębiorstw państwowych, dochody których są zasadniczo w całości dochodami państwa socjalistycznego, zaś zysk jest zdecentralizowaną formą gromadzenia akumulacji pieniężnej¹⁸). Środki budżetowe służą w ogromnej większości celom akumulacji społecznej i celom spożycia zbiorowego, w pewnej jednak części także konsumpcji indywidualnej w sferze nieprodukcyjnej. Znaczna część zysku kierowana jest na cele konsumpcji indywidualnej pracowników produkcyjnych (premie z zysku dla pracowników przedsiębiorstw itp.) niemniej poważna część zysku przeznaczona zostaje bezpośrednio przez poszczególne przedsiębiorstwa na cele akumulacji społecznej i na cele spożycia zbiorowego. Pozostała część zysku służy wreszcie uzupełniającemu zasilaniu budżetu państwa.

Istota akumulacji pieniężnej nie budzi już obecnie wątpliwości, zasięg oraz źródła akumulacji pieniężnej nie zostały jednak dotąd w pełni wyjaśnione. T. Kierczyński zaznacza na przykład wyraźnie, że akumulacja pieniężna stanowi zasadniczo odpowiednik produktu dla społeczeństwa, wytworzonego jedynie w przedsiębiorstwach socjalistycznych¹⁹). Poza tym zakłada on, że w przypadku równości cen z wartością produktów w transakcjach między przedsiębiorstwami socjalistycznymi a ludnością akumulacja pieniężna obciąża jedynie dochody z produkcji socjalistycznej, natomiast konsumenta obciąża tylko w przypadku, gdy ceny odchylają się od wartości²⁰) oraz w przypadku, gdy osoby zatrudnione w produkcji płacą podatek od wynagrodzeń²¹). W ten sposób akumulacja pieniężna powstaje zawsze w całości w przedsiębiorstwach socjalistycznych, to znaczy nie tylko wtedy, gdy obciąża dochody z produkcji, lecz i wtedy, gdy obciąża dochody konsumenta²²). Autor ten, koncentrując swoje rozważania na pojęciu akumulacji pieniężnej przedsiębiorstw, nie bierze pod uwagę faktu, że środki budżetu państwa, który jest najważniejszą formą akumulacji pieniężnej, nie pochodzą wyłącznie z gospodarki socjalistycznej. Udział ludności i gospodarki nie uspołecznionej w akumulacji pieniężnej państwa socjalistycznego jest dość znaczny, nie ma żadnej racji, aby ograniczać go jedynie do tych form, które związane są z gospodarką przedsiębiorstw socjalistycznych. Jednocześnie budzi wątpliwości samo założenie w zasadzie „niekonsumpcyjnego” charakteru akumulacji pieniężnej przy równości cen z wartością wytwarzanych produktów.

Na ogół w piśmiennictwie ekonomicznym nie traktuje się podatku od wynagrodzeń jako elementu akumulacji pieniężnej. Stanowisko jakie zajmuje T. Kierczyński, który podatek od wynagrodzeń

pracowników produkcyjnych zalicza do akumulacji pieniężnej przedsiębiorstw, stanowi już pewien wyłom w poglądach panujących w tym zakresie. Potwierdzeniem słuszności tego stanowiska są dla niego twierdzenia sformułowane w ostatniej dyskusji o przyszłości podatku od wynagrodzeń w państwie socjalistycznym, w której autorzy na ogół zgodnie wyrażali pogląd, że przejście z płac brutto na płace netto nie spowoduje w zasadzie zmiany wysokości dochodów budżetowych, ponieważ odpowiednio wzrosną wpływy z podatku obrotowego czy wpłat z zysku. Potrzeba zaliczania podatku od wynagrodzeń do akumulacji pieniężnej wydaje się niezaprzeczalna, zdziwienie może tylko budzić włączanie go do akumulacji tych przedsiębiorstw, w których opodatkowani pracownicy są zatrudnieni. Wykorzystywanie przedsiębiorstw dla celów obliczenia należnego podatku i przekazania go następnie do kasy państwa nie może powodować obejmowania tego podatku zasięgiem akumulacji pieniężnej danego przedsiębiorstwa, jest to bowiem akumulacja pieniężna, przekazywana do budżetu państwa bezpośrednio z dochodów ludności pracującej. T. Kierczyński nie widzi wreszcie potrzeby zaliczania akumulacji pieniężnej od wynagrodzeń pobieranych od pracowników nie zatrudnionych w produkcji materialnej. Choć jest to akumulacja w dużej części wtórna, gdyż wynagrodzenia te są w ogromnej większości wypłacane ze środków budżetowych państwa, jest to akumulacja rzeczywista; polega ona na ponownej wpłacie do budżetu państwa części środków jakie tu zostały wydatkowane na cele spożycia indywidualnego, tak, że mogą one służyć pokryciu dalszych potrzeb akumulacji społecznej lub spożycia zbiorowego.

Występuje bez wątpienia ściśle powiązanie akumulacji pieniężnej z bezpośredniego opodatkowania ludności oraz akumulacji pieniężnej przedsiębiorstw socjalistycznych, ale tylko w sumie ogólnej, a nie w skali poszczególnych przedsiębiorstw. Opodatkowanie ludności jest bowiem powiązane przez mechanizm płac i cen z wysokością nadwyżek bilansowych przedsiębiorstw. Pracownik nie otrzymuje nigdy pełnego produktu swej pracy, czyli — inaczej mówiąc — płace nigdy nie obejmują całej różnicy pozostałej po potrąceniu z ceny sprzedażnej kosztu reprodukcji zużytych środków produkcji (trwałych i obrotowych), pozostała część tej różnicy stanowi właśnie akumulację pieniężną przedsiębiorstw. Źródłem dochodów budżetowych z przedsiębiorstw socjalistycznych jest zatem w istocie rzeczy nieopłacona praca produkcyjna²³). Czerpanie przez państwo dochodów budżetowych z przedsiębiorstw socjalistycznych oraz od ludności stanowi po prostu zastosowanie odmiennych metod „okrojania dochodu pracy”, które jest istotnym źródłem akumulacji pieniężnej państwa socjalistycznego²⁴).

Do akumulacji pieniężnej państwa socjalistycznego należy także zaliczyć opodatkowanie gospodarki drobnotowarowej i nawet kapitalistycznej. I w tym przypadku nie jest ono zresztą jedyną formą okrojania dochodów indywidualnych. Dochody z gospodarki drobnotowarowej posiadają wiele wspólnego z wynagrodzeniami za pracę pro-

18) A. Baczurin proponuje w związku z tym zastąpić nazwę podatku obrotowego nazwą intą, na przykład — dochód ogólnopaństwowy. Zysk i podatek obrotowy w ZSRR, tłumaczenie polskie, Warszawa 1956 rok, strona 116.

19) Istota akumulacji pieniężnej przedsiębiorstw socjalistycznych, 66.

20) Tamże, strony 119 — 120.

21) Tamże, strony 170.

22) T. Kierczyński nie wyjaśnia przy tym czy obejmowanie w ten sposób pojęciem akumulacji pieniężnej pewnych części dochodów ludności stanowi albo nie stanowi o odpowiednim rozszerzeniu zasięgu pojęcia produktu dla społeczeństwa albo czystego dochodu społeczeństwa socjalistycznego.

23) M. Weralski, Kierunki reformy polskiego systemu podatkowego, Warszawa, 1960 rok, strony 43 i 48.

24) J. Wierzbicki, Spór o podatek od wynagrodzeń, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, rok 1960, Nr 3, strony 165 — 166.

dukcyjną. Z interesującego nas tu punktu widzenia gromadzenie akumulacji pieniężnej można całość dochodów państwa socjalistycznego z gospodarki nie uspołecznionej traktować na równi z dochodami z pracy. W pełni uzasadnione wydaje się w ogólności stosowanie szerokiego pojęcia akumulacji pieniężnej dla określenia wszelkich dochodów państwa socjalistycznego, pobieranych dla zaspokojenia potrzeb ogólnospołecznych w zakresie akumulacji społecznej czy spożycia zbiorowego.

W społeczeństwie socjalistycznym występuje ponadto zjawisko oszczędności indywidualnych oraz samofinansowania w gospodarce drobnotowarowej (a chyba wyjątkowo także w gospodarce kapitalistycznej). Przejmowanie przez państwo oszczędności pieniężnych na cele ogólnospołeczne czyni z nich bezspornie składnik akumulacji pieniężnej, oszczędności te mogą bowiem być wykorzystywane przez państwo na cele akumulacji społecznej albo spożycia zbiorowego. Samofinansowanie w gospodarce drobnotowarowej polega na przeznaczeniu pewnej części dochodów indywidualnych na cele reprodukcji rozszerzonej bez nadawania im postaci pieniężnej (głównie w rolnictwie). W ten sposób pewna, stosunkowo zresztą bardzo mało znacząca część akumulacji społecznej powstaje bez współ-

udziału akumulacji państwa socjalistycznego. Notując fakt występowania tego zjawiska nie będziemy go w dalszym ciągu brali pod uwagę, gdyż wykracza ono poza właściwy temat niniejszego artykułu.

Akumulacja pieniężna państwa socjalistycznego w rzeczywistości obejmuje również środki wykraczające poza zasięg produkcji czystej społeczeństwa socjalistycznego, to znaczy środki z amortyzacji i z upłynionych składników majątkowych. Stosownie do tego mamy w praktyce do czynienia z wielokierunkowym podziałem akumulacji pieniężnej na cele reprodukcji prostej, reprodukcji rozszerzonej oraz spożycia zbiorowego²⁵⁾.

J. Wierzbicki
WSE w Poznaniu

25) J. Zajda proponuje określenie jako akumulację pieniężną netto wyłącznie tę część akumulacji pieniężnej państwa socjalistycznego, która służy na cele finansowania reprodukcji rozszerzonej; jako akumulację brutto — część przeznaczoną na cele finansowania całości wydatków reprodukcji prostej oraz rozszerzonej, a jako akumulację globalną — całość akumulacji pieniężnej, przeznaczoną na cele finansowania wydatków reprodukcji prostej, rozszerzonej i spożycia zbiorowego. W ten sposób akumulacja pieniężna netto i brutto byłyby wielkością równoznaczną z funduszem akumulacji społecznej, natomiast akumulacja globalna dzieliłaby się na fundusz akumulacji społecznej i spożycia zbiorowego. Zagadnienia przebudowy systemu finansowego gospodarki narodowej str. 38. Klasyfikacji tej nie przyjmujemy, gdyż odmienne rozumienie pojęć akumulacji netto i brutto z jednej strony oraz akumulacji globalnej z drugiej strony mogłoby łatwo powodować nieporozumienia.

ZAGADNIENIE RÓWNOWAGI MONETARNEJ W GOSPODARCE SOCJALISTYCZNEJ

I

Wyda się, że zagadnienie równowagi monetarnej w gospodarce socjalistycznej rodzi wiele kontrowersji w sporach teoretycznych i wątpliwości w praktyce gospodarczej, głównie na skutek wielu niejasności terminologicznych i różnorodnego pojmowania tych samych określeń. Okoliczność tę przypominał ostatnio M. Kucharski¹⁾. Stąd wszelkie rozważania na ten temat muszą być poprzedzone — dla uniknięcia zbędnych nieporozumień — możliwie jasnym sprecyzowaniem znaczenia, nadawanego używanym w rozumowaniu terminom. Jest to moim zdaniem obowiązek i zarazem przywilej każdego autora, podejmującego jakieś opracowanie; przywilej w tym sensie, iż określając znaczenie nadawane przezeń różnym terminom może on ukształtować to znaczenie w sposób najbardziej adekwatny do treści analizowanych zjawisk. Oczywiście przywilej ten nie może być nadużywany, gdyż ogólne znaczenie wszystkich prawie terminów ekonomicznych jest mniej więcej utrwalone i jaskrawe odstępstwa od tego znaczenia grożą w tym samym — jeżeli nie w większym jeszcze — stopniu powstaniem nieporozumień, co całkowite pomijanie spraw terminologicznych przy cichym założeniu, że czytelnicy bez wyjaśnienia włożą w każdy termin tę samą treść, którą miał na myśli autor. Ale pozostając w zgodności z ogólnym znaczeniem jakiegoś terminu każdy autor wiele zyskuje, precyzując wstępnie szczegółowe znaczenie, w jakim każdy z tych terminów będzie używany.

Dlatego także i te rozważania rozpoczniemy od kilku krótkich spraw terminologicznych.

Zacznijmy od terminu równowagi monetarnej. Stanem równowagi monetarnej w gospodarce socjalistycznej będziemy nazywali takie dostosowanie efektywnego popytu na dobra i usługi materialne do ich podaży w objętym analizą okresie czasu, które umożliwi całkowitą realizację przeznaczonych na zakupy materialne części przychodów pieniężnych uczestników wymiany i równocześnie całkowitą realizację produktu społecznego w części wystawionej na sprzedaż, przy zachowaniu niezmiennego w stosunku do okresu poprzedzającego (okresu wyjściowego) ogólnego poziomu cen.

Określenie powyższe w porównaniu do używanego poprzednio przeze mnie określenia terminu równowagi monetarnej²⁾ — poza nieznacznymi zmianami stylistycznymi — różni się dodaniem bardzo istotnego warunku niezmienności ogólnego poziomu cen. Uzupełnienie to wydaje mi się niezbędne z tego względu, że przy pominięciu warunku niezmienności ogólnego poziomu cen w porównaniu z okresem wyjściowym czy poprzedzającym okres analizowany w określeniu równowagi monetarnej zmieszczą się i takie sytuacje, w których wzajemne dostosowanie efektywnego popytu do podaży osiąga się na drodze np. świadomego podnoszenia ogólnego poziomu cen, ażeby w ten sposób związać nadmierny popyt, który ujawniłby się w przypadku pozostawienia cen na poziomie poprzednim. W ten sposób określenie równowagi mo-

1) M. Kucharski: Proporcje gospodarcze, równowaga ekonomiczna, równowaga monetarna, *Finanse* 1961 rok, Nr 4, strony 1 — 19.

2) Mam tu na myśli określenie podane w pracy „Zagadnienie równowagi monetarnej w gospodarce socjalistycznej”, Warszawa 1959, strona 31.

netarnej zawiera w sobie warunek niezmienności siły nabywczej pieniądza, co wiąże termin równowagi monetarnej ze zjawiskami pieniężnymi i pozwala odróżnić stan równowagi monetarnej od stanu ogólnej równowagi rynkowej, który będzie w naszym rozumowaniu oznaczał także ogólne dostosowanie efektywnego popytu do podaży towarów i usług, ale już bez jakichkolwiek warunków, dotyczących poziomu cen i siły nabywczej pieniądza. W ten sposób możemy mieć do czynienia ze stanem ogólnej równowagi rynkowej w warunkach równowagi monetarnej, tzn. przy zachowaniu niezmiennionej siły nabywczej pieniądza oraz ze stanem ogólnej równowagi rynkowej przy braku równowagi monetarnej, tzn. przy zmieniającej się siły nabywczej pieniądza.

W literaturze zagadnienia spotykamy się — poza terminami wyżej użytymi — ponadto z terminem ogólnej równowagi ekonomicznej. Celowość wprowadzania rozróżnienia równowagi ekonomicznej, i równowagi rynkowej i monetarnej bywa niekiedy kwestionowana³⁾ ale — jak się wydaje — istnieje dość przesłanki na to, ażeby taki trzeci termin do naszego rozumowania wprowadzić, choćby ilość tych terminów wydawała się nadmierna. Ogólna równowaga ekonomiczna jest także dostosowaniem podaży do popytu na materialne dobra i usługi, z tym jednakże, iż dostosowanie to zachodzi w warunkach optymalnego wykorzystania będących w dyspozycji czynników produkcji. Jest to więc „równowaga w sensie najgłębszym” — jeżeli użyć terminologii K. Łaskiego⁴⁾, równowaga oznaczająca dostosowanie produkcji socjalistycznej do potrzeb społecznych. Można nie bez słuszności twierdzić, że w praktyce gospodarki socjalistycznej osiągnięcie ogólnej równowagi ekonomicznej jest bardzo trudne — jeżeli nie całkowicie niemożliwe — gdyż zawsze w praktyce uda się wykryć jakieś nie w całej pełni wykorzystane czynniki produkcji lub jakieś ich zastosowania nie dające optymalnego efektu gospodarczego. Nie zmienia to jednak sprawy, że dla celów teoretycznej analizy takie pojęcie idealnego dostosowania produkcji do potrzeb społecznych jest potrzebne. Oczywiście stan ogólnej równowagi rynkowej może zachodzić także bez zachowania ogólnej równowagi ekonomicznej w wyżej podanym znaczeniu, to znaczy, że jest możliwe dostosowanie efektywnego popytu do podaży towarów i usług materialnych w określonym czasie także bez spełnienia warunku optymalnego wykorzystania rozporządzalnych czynników produkcji.

Nasze rozważania będą się ograniczały tylko do zagadnienia równowagi monetarnej. Terminy ogólnej równowagi rynkowej i ogólnej równowagi ekonomicznej w warunkach gospodarki socjalistycznej wprowadziliśmy tylko dla bliższego sprecyzowania znaczenia, jakie będziemy nadawali terminowi równowagi monetarnej.

Do spraw terminologicznych należy także problem statycznego i dynamicznego pojmowania równowagi. Niekiedy formuluje się pogląd, że kategoria równowagi z samej swej natury jest sta-

tyczna i że w ujęciu dynamicznym występować nie może. Takie postawienie sprawy nie wydaje się jednak słuszne. Jeżeli przez dynamiczne ujęcie jakiegось zagadnienia ekonomicznego rozumieć ujmowanie go w procesie wzrostu — to wzajemne dostosowanie efektywnego popytu i podaży towarów oraz usług materialnych przy zachowaniu niezmiennionej siły nabywczej pieniądza w warunkach wzrostu gospodarczego jest jak najbardziej możliwe i stąd możliwa jest analiza równowagi monetarnej w ujęciu dynamicznym. Można nawet twierdzić, że analiza równowagi monetarnej jest możliwa tylko w ujęciu dynamicznym, gdyż rozważanie wzajemnego dostosowania efektywnego popytu i podaży przy zachowaniu niezmiennionej siły nabywczej pieniądza w statyce, to znaczy w warunkach prostej reprodukcji, niezmienności i samej produkcji (a więc podaży) i proporcji jej podziału (a więc popytu) w ogóle nie ma wielkiego sensu z punktu widzenia teoretycznego, a już z całą pewnością nie może przynieść pożytecznych wniosków dla praktyki gospodarczej społeczeństwa socjalistycznego, które charakteryzuje się niezmiennie silnym tempem rozwoju ekonomicznego. Jeżeli jednak poruszam to zagadnienie — to przede wszystkim dlatego, że pragnę sprostować swoje poprzednie propozycje co do statycznego i dynamicznego ujmowania równowagi monetarnej, propozycje, które obecnie uważam za niesłuszne⁵⁾.

Dynamiczna analiza równowagi monetarnej w najogólniejszym ujęciu sprowadza się do ustalenia warunków, które muszą być spełnione, ażeby w pewnym okresie czasu, przy założeniu wzrostu gospodarczego, efektywny popyt na produkty pracy został dostosowany do ich podaży, umożliwiając zrealizowanie całej wystawionej na sprzedaż części produktu społecznego i zrealizowanie całej przeznaczonej na zakupy produktów i usług materialnych części przychodów pieniężnych, przy zachowaniu niezmiennionego ogólnego poziomu cen w stosunku do okresu wyjściowego. W owym okresie wyjściowym, w którym ukształtował się ogólny poziom cen, stanowiący kryterium równowagi dla okresu objętego analizą, nastąpiło jakieś wzajemne dostosowanie efektywnego popytu na towary i usługi i ich podaży; stąd analiza warunków równowagi w okresie następnym musi objąć w istocie rzeczy wzajemne dostosowanie przyrostu efektywnego popytu i przyrostu podaży towarów i usług. Przyrosty te powinny wystąpić we wzajemnych relacjach, umożliwiających utrzymanie niezmiennionego poziomu cen.

W sformułowaniach pojęcia równowagi monetarnej i treści jej analizy w ujęciu dynamicznym, tak jak wyżej zostały one podane, kryje się milczące założenie, że brak wzajemnego dostosowania efektywnego popytu na towary i usługi oraz ich podaży w jakimś okresie czasu musi w jakiś sposób odbić się na ogólnym poziomie cen towarów i usług. Założenie to wymaga jednak pewnych wyjaśnień i uściślenia przed przystąpieniem do rozważania warunków równowagi monetarnej.

Brak dostosowania efektywnego popytu pieniężnego na towary i usługi do podaży tychże towarów i usług w granicach jakiegось okresu czasu może

3) Por. M. Kucharski, loc. cit., strona 10.

4) Por. K. Łaski: Warunki równowagi ogólnej między produkcją a spożyciem w gospodarce socjalistycznej, w zbiorze „Zagadnienia ekonomii politycznej socjalizmu”, wyd. III, Warszawa 1960, strony 180 — 181.

5) Z. Fedorowicz, loc. cit., strony 60 — 67.

wystąpić albo w postaci nadwyżki popytu nad podażą albo w postaci nadwyżki podaży nad popytem. Pierwszą z tych sytuacji, to znaczy sytuację, w której efektywny popyt pieniężny przewyższa podaż towarów i usług, będziemy nazywali sytuacją inflacyjną. Sytuację odwrotną, w której podaż towarów i usług przewyższa efektywny popyt pieniężny, będziemy nazywali sytuacją deflacyjną.

W warunkach gospodarki socjalistycznej, jak wiadomo, mamy do czynienia z dwoma rodzajami rynków, z rynkiem zorganizowanym, na którym działają uspołecznione przedsiębiorstwa handlowe, i z rynkiem niezorganizowanym, na którym w roli sprzedawców występują w przypadku społeczeństwa socjalistycznego — w zasadzie tylko członkowie spółdzielni produkcyjnych w rolnictwie, sprzedający nadwyżki produktów, uzyskanych jako wynagrodzenie w naturze lub pochodzących z działek przyzagrodowych, a w przypadku społeczeństwa okresu przejściowego od kapitalizmu do socjalizmu — ponadto jeszcze drobnotowarowi i kapitalistyczni producenci i kupcy. Na rynku zorganizowanym ceny towarów i usług są ustalane w planowym trybie przez organy państwowej administracji gospodarczej, natomiast ceny na rynku niezorganizowanym układają się w zasadzie w sposób żywiołowy, pod silnym wpływem cen państwowych, przy czym wpływ ten jest tym silniejszy, im więcej towarów i usług przechodzi przez rynek zorganizowany.

Powstanie sytuacji inflacyjnej w sensie wyżej podanym nie prowadzi do jakiegoś automatycznego wzrostu cen, gdyż zmiana poziomu cen na rynku zorganizowanym może być dokonana tylko na drodze decyzji upoważnionych do tego organów państwowych. Ale nadwyżka efektywnego popytu nad podażą musi się odbić na cenach rynku niezorganizowanego powodując ich wzrost a także musi się stać przyczyną występowania braków towarowych w uspołecznionej sieci handlowej, kolejek itd., co zawsze tworzy przesłanki do spekulacji, wykupywania towarów i odprzedawania ich na rynku niezorganizowanym po cenach wyższych od cen państwowych. Nadwyżkę efektywnego popytu nad podażą towarów i usług w objętym badaniem okresie czasu, wyrażoną kwotą pieniężną, będziemy nazywali luką inflacyjną. Powstanie tej luki inflacyjnej jest symptomem sytuacji inflacyjnej, ale samo w sobie jeszcze nie musi pociągać za sobą zmiany ogólnego poziomu cen, gdyż sytuacja inflacyjna — raz ujawniona — może być likwidowana przez państwo w różny sposób. Jednym ze środków likwidacji luki inflacyjnej jest sięgnięcie do posiadanych rezerw towarowych, co w przypadku dostatecznego ich rozmiaru i właściwego składu asortymentowego podnosi podaż do wymaganego ze względu na rozmiary efektywnego popytu poziomu i co oznacza przywrócenie równowagi monetarnej. Jest to jednak środek przywracania równowagi o ograniczonej mocy oddziaływania, gdyż żadne, nawet największe rezerwy towarowe, nie mogą być z natury rzeczy, niewyczerpalne. Jeżeli zwichnięcie równowagi pomiędzy przyrostem efektywnego popytu i przyrostem podaży towarów i usług zostało spowodowane działaniem czynników o charakterze strukturalnym (czynnikami tymi zajmujemy się w dalszej części rozważań), chwilowe

„załatanie” luki inflacyjnej przy pomocy rezerw towarowych nie zahamuje działania tych czynników i po wyczerpaniu rezerw sytuacja inflacyjna musi wystąpić ponownie. Z tego względu manewrowanie rezerwami towarowymi jest skutecznym środkiem oddziaływania na rynek tylko w sytuacji zasadniczo zrównoważonej, w której jednak — w krótszych odstępach czasu — występują chwilowe opóźnienia podaży, wywoływane nierównomiernym tempem przyrostu efektywnego popytu i podaży na skutek np. opóźnionych efektów produkcyjnych przyrostu zatrudnienia.

Innym środkiem likwidacji luki inflacyjnej może być blokowanie przychodów pieniężnych, pierwotnie przeznaczonych na zakupy towarów i usług, przez co efektywny popyt ulega zmniejszeniu i luka inflacyjna ginie. Tego rodzaju blokowanie przychodów pieniężnych będziemy nazywali przymusowymi oszczędnościami pieniężnymi. Należy zwrócić uwagę, że jest tu mowa o oszczędnościach właśnie pieniężnych; podkreślamy to z tego względu, że w literaturze ekonomicznej termin oszczędności przymusowych jest często używany dla oznaczenia zmniejszenia spożycia, wywołanego zwyczają cen artykułów konsumpcyjnych. Tego rodzaju operacja prowadzi do powiększenia udziału akumulowanej części dochodu narodowego. Oszczędności przymusowe w tym znaczeniu mają więc wyraz rzeczowy, natomiast nie mają wyrazu nagromadzonych zasobów pieniężnych, gdyż konsumenci przy podwyższonych cenach wydają na spożycie tę samą część przychodów pieniężnych, co poprzednio, z tym jednak, że uzyskują za to mniejszą ilość towarów i usług. Termin oszczędności przymusowych w znaczeniu używanym w naszych rozważaniach oznacza natomiast nagromadzenie zasobów pieniężnych przez jakąś jednostkę gospodarującą, która pierwotnie zamierzała te środki pieniężne wydatkować na zakup towarów i usług, ale następnie zamiaru tego nie zrealizowała czy to ze względu na brak poszukiwanych towarów, czy to ze względu na pozbawienie jej prawa dysponowania tymi przychodami. Przymusowe oszczędności pieniężne można by więc nazwać również oszczędnościami niezamierzonymi.

Tworzenie oszczędności przymusowych jako środek likwidacji luki inflacyjnej może być wykorzystywane przez państwowe organy planowania i zarządzania gospodarką w zasadzie tylko w odniesieniu do podmiotów gospodarczych, podporządkowanych całkowicie dyspozycjom władzy państwowej, a więc w odniesieniu do przedsiębiorstw i organizacji państwowych. W odniesieniu do innych podmiotów gospodarczych, a w szczególności w odniesieniu do przedsiębiorstw i organizacji spółdzielczych oraz do ludności planowe tworzenie oszczędności przymusowych może mieć miejsce raczej wyjątkowo, na mocy specjalnych ustaw itd. Stąd trudno traktować tworzenie oszczędności przymusowych jako normalny instrument likwidacji luki inflacyjnej, przynajmniej na rynku środków konsumpcyjnych, nabywanych przede wszystkim przez ludność. Natomiast blokowanie części środków finansowych, przeznaczonych np. na inwestycje zdecentralizowane, może być uważane za tworzenie oszczędności przymusowych dla likwidacji luki inflacyjnej na rynku środków produkcji.

Oszczędności przymusowe, stworzone na skutek zarządzania odpowiedzialnego organu państwowego

i wyłączone — przynajmniej czasowo — z dyspozycji podmiotów, które je nagromadziły, stanowią zmniejszenie efektywnego popytu i — jeżeli tylko osiągną dostateczne rozmiary — mogą zlikwidować lukę inflacyjną, oczywiście jednak nie eliminując działania czynników, które spowodowały powstanie sytuacji inflacyjnej. Natomiast oszczędności przymusowe, które powstały w sposób niejako żywiołowy, w postaci nagromadzenia zasobów pieniężnych u podmiotów gospodarczych, które nie tracą prawa dysponowania nimi i w dalszym ciągu szukają możliwości zużytkowania ich na zakupy pożądaných towarów — nie likwidują nawet czasowo luki inflacyjnej, wywierają w dalszym ciągu nacisk na rynek i nie prowadzą do przywrócenia równowagi monetarnej.

Wreszcie środkiem likwidacji luki inflacyjnej jest podwyższenie ogólnego poziomu cen, na skutek czego nominalna wartość podaży towarów i usług rośnie i — jeżeli podwyżka cen została dokonana w dostatecznym stopniu — zaczyna równoważyć efektywny popyt na towary i usługi. Podniesienie ogólnego poziomu cen oznacza, że sytuacja inflacyjna przerodziła się w inflację jawną. Podniesienie ogólnego poziomu cen może być środkiem odzyskania równowagi monetarnej — oczywiście już na nowym poziomie — w sposób trwały, jeżeli to podniesienie cen eliminuje działalność czynników, które spowodowały powstanie sytuacji inflacyjnej, lub też taka zwyżka cen może przynieść jedynie chwilowe osiągnięcie równowagi monetarnej, jeżeli działalność czynników, powodujących dysproporcję pomiędzy efektywnym popytem a podażą towarów i usług nie została w ten sposób zahamowana.

Jest rzeczą jasną, że w realnym przebiegu zjawisk ekonomicznych możemy się spotykać z równoczesnym stosowaniem wszystkich narzędzi polityki gospodarczej, likwidujących powstałą lukę inflacyjną, przy czym stosowanie tych narzędzi może przynieść efekty trwałe lub czasowe, w zależności od tego, jakie przyczyny spowodowały powstanie luki inflacyjnej i jakie zastosowano środki do jej likwidacji.

W przypadku sytuacji deflacyjnej nadwyżkę podaży towarów i usług ponad efektywnym popytem będziemy nazywali luką deflacyjną. Luka deflacyjna może być likwidowana także różnymi środkami i niekoniecznie musi prowadzić do obniżania cen na towary i usługi.

Niezlikwidowana luka deflacyjna oznacza niemożność sprzedania całości przeznaczonych do realizacji towarów i usług, co wyraża się w nagromadzeniu u sprzedawców zbędnych z punktu widzenia planowych założeń zapasów towarowych. Takie zbędne zapasy (które mogą składać się tak ze środków spożycia, jak ze środków produkcji) będziemy nazywali przymusowymi inwestycjami. Istnienie przymusowych inwestycji wywiera nacisk na rynek, podobnie jak wywierają na rynek nacisk przymusowe oszczędności, pozostające w swobodnej dyspozycji ich posiadaczy, z tym jednak, że nacisk przymusowych inwestycji na ceny jest znacznie słabszy.

Przyczyny słabszego oddziaływania przymusowych inwestycji na ruchy cenowe leżą w tym, że

nagromadzenie zbędnych zapasów i trudności zbytu nie dają podstawy do spekulacji i rozszerzania się rynku niezorganizowanego, jak to ma miejsce w przypadku przymusowych oszczędności. Tym niemniej luka deflacyjna powoduje pewne żywiołowe obniżki cen na rynku niezorganizowanym, na którym także zaznaczają się ogólne trudności zbytu. Prywatni producenci, dla wycofania środków włożonych w produkcję towarów, są zmuszeni w przypadku braku dostatecznego popytu obniżać ceny na swoje produkty, gdyż nie mają zasobów wystarczających dla finansowania przymusowych inwestycji w większych rozmiarach. Obniżka cen na rynku niezorganizowanym — jeżeli przybierze większe rozmiary — może pogłębić trudności zbytu na rynku zorganizowanym.

Likwidacja luki deflacyjnej może być osiągnięta na drodze powiększenia efektywnego popytu przez powiększenie przychodów pieniężnych potencjalnych nabywców występujących w nadmiarze towarów czy usług materialnych. Oczywiście sposób powiększenia efektywnego popytu musi być dostosowany do charakteru luki deflacyjnej; jeżeli ma ona tylko chwilowy charakter, powiększenie efektywnego popytu nie może mieć stałego charakteru, gdyż w rezultacie w następnym okresie sytuacja deflacyjna mogłaby się przerodzić w sytuację inflacyjną. Również przy chwilowym charakterze luki deflacyjnej nie jest wskazane likwidowanie jej na drodze obniżenia ogólnego poziomu cen, gdyż i w tym przypadku — po ustaniu czasowego działania czynników powodujących powstanie sytuacji deflacyjnej w warunkach obniżonych cen dojdzie do powstania sytuacji inflacyjnej. Tylko trwałe działanie czynników, powodujących nadmiar podaży towarów i usług materialnych w stosunku do efektywnego popytu na nie usprawiedliwia przejście do polityki jawnej deflacji, tj. obniżania cen, i to wyłącznie w tych przypadkach, gdy zastosowanie tej polityki jest bardziej celowe, niż powiększanie efektywnego popytu przez powiększanie pieniężnych przychodów potencjalnych nabywców towarów i usług.

Ogólne rozważania na temat objawów zakłóceń równowagi monetarnej w gospodarce typu socjalistycznego prowadzą nas więc do równie generalnego wniosku, iż pełna charakterystyka tych zakłóceń, które mogą być bardzo różnorodne, jak również określenie właściwych środków działania dla likwidacji tych zakłóceń nie jest możliwe bez ustalenia czynników, powodujących brak dostosowania przyrostu efektywnego popytu na towary i usługi materialne do przyrostu ich podaży. Stąd po tych ogólnych rozważaniach musimy przejść do analizy czynników, wpływających na wzajemne dostosowanie przyrostu efektywnego popytu i przyrostu podaży.

II

Rozważając problem warunków równowagi monetarnej w gospodarce socjalistycznej musimy mieć na uwadze okoliczność, że pieniądź w procesie podziału produktu społecznego odgrywa tylko rolę pośrednika, narzędzia pomocniczego dla realizacji zjawisk, których treścią jest wymiana działalności pomiędzy ludźmi, uwarunkowana społecznym po-

działem pracy i towarowym charakterem produkcji socjalistycznej. Konsekwencją tego ostatniego jest fakt, że wymiana działalności pomiędzy ludźmi w społeczeństwie socjalistycznym dokonuje się przez wymianę produktów pracy, przy czym te produkty — mimo, że w zasadniczych zarysach podział pracy dokonywany jest planowo — nie zawsze w pełni odpowiadają potrzebom społecznym, a społeczny charakter zawartej w nich pracy zostaje ostatecznie potwierdzony dopiero w wymianie.

Niezakłócony przebieg wymiany działalności pomiędzy ludźmi a tym samym niezakłócony obieg pieniądza uzależniony jest więc przede wszystkim od prawidłowego podziału pracy, od dostosowania produkcji do potrzeb społecznych. Chociaż proporcje podziału pracy pomiędzy różne gałęzie produkcji warunkują ostatecznie prawidłowy obieg pieniądza w procesie podziału produktu społecznego — są one czynnikiem w stosunku do systemu pieniężnego zewnętrznym, a właściwe ich ukształtowanie stanowi pozapieniężne warunki równowagi monetarnej.

Byłoby jednak błędem sądzić, że właściwe ułożenie proporcji podziału pracy i dostosowanie produkcji do potrzeb społecznych gwarantuje już automatycznie dostosowanie efektywnego popytu do podaży towarów i usług przy zachowaniu niezmiennego poziomu cen. Prawidłowy obieg pieniądza jest zależny nie tylko od tych czynników, które nazwalibyśmy pozapieniężnymi, gdyż leżą one poza problematyką organizacji samego systemu pieniężno-kredytowego, lecz jest zależny także właśnie od tej organizacji systemu pieniężnego, od jej dostosowania do potrzeb wymiany, od takich wewnętrznych w stosunku do systemu pieniężnego czynników, jak organizacja emisji pieniądza, tworzenie rezerw pieniężnych (oszczędności), tworzenie uzupełniających przychodów kredytowych itd. Prawidłowe ukształtowanie tych czynników tworzy pieniężne warunki równowagi monetarnej.

Dążąc do uchwycenia najbardziej ogólnych warunków równowagi monetarnej w gospodarce socjalistycznej będziemy się zajmowali uzależnieniem jej od proporcji podziału pracy również najbardziej ogólnego charakteru, a więc od proporcji podziału pracy pomiędzy dwa zasadnicze działy produkcji: dział I, w którym wytwarzane są środki produkcji i dział II, w którym wytwarzane są środki spożycia. Oczywiście prawidłowy przebieg procesu reprodukcji wymaga dostosowania produkcji do potrzeb społecznych nie tylko w przekroju tych dwóch zasadniczych działów, lecz także w przekroju poszczególnych rodzajów towarów wewnątrz każdej z grup. Jednak zagadnienia asortymentowego podziału produkcji wewnątrz każdego z działów pozostawimy poza ogólną analizą warunków równowagi monetarnej, przyjmując założenie, iż przy zachowaniu właściwych proporcji podziału pracy między dwa podstawowe działy produkcji, również wewnątrz tych działów społeczny podział pracy między różne gałęzie i rodzaje produkcji został dokonany odpowiednio do potrzeb społecznych.

W literaturze ekonomicznej⁶⁾ dla celów analizy równowagi bada się niekiedy proporcje podziału pracy w innym przekroju, mianowicie w podziale między dział inwestycyjny i dział konsumpcyjny,

przy czym dział inwestycyjny obejmuje wytwarzanie nie tylko środków pracy, ale wytwarzanie wszelkich innych dóbr, tak środków produkcji, jak środków spożycia, jeżeli dobra te w okresie objętym analizą nie podlegają zużyciu lecz zwiększają zapasy gospodarki. Do działu produkcji dóbr konsumpcyjnych zalicza się natomiast nie tylko produkcję finalną środków spożycia, lecz także wytwarzanie surowców, materiałów pomocniczych, energii i innych przedmiotów pracy, które w okresie objętym analizą zostały zużyte przy wytwarzaniu środków spożycia.

Chociaż tego rodzaju podział ułatwia samą analizę warunków równowagi — wyciągnięte z tej analizy wnioski mają zmniejszoną przydatność praktyczną, gdyż nie dają się wykorzystać dla ustalenia proporcji zatrudnienia w różnych gałęziach produkcji, a nawet przy wytwarzaniu różnych rodzajów produktów, gdyż w tym podziale każdy produkt może się znaleźć częściowo w dziale inwestycyjnym, częściowo w dziale konsumpcyjnym, niezależnie od swojej formy zewnętrznej i wartości użytkowej, a w zależności od tego, czy został on zużyty w okresie analizowanym, czy też powiększył on przechodzące na następny okres zapasy. Żeby tych trudności uniknąć pozostaniemy w naszej analizie przy tradycyjnym podziale produkcji na dział środków produkcji i dział środków spożycia, chociaż — jak wiadomo — w praktyce dokonanie także takiego podziału nasuwa znaczne trudności.

Analizę naszą rozpoczniemy od zbadania warunków zrównoważenia efektywnego popytu i podaży w zakresie środków spożycia, wprowadzając z konieczności wiele uproszczonych założeń co do czynników kształtujących efektywny popyt i co do czynników, kształtujących podaż środków spożycia.

Zakładamy po pierwsze, że wytworzone środki spożycia są dzielone na cztery podstawowe rodzaje zastosowań: na konsumpcję indywidualną (i w tej części zaspokajają efektywny popyt ludności), na konsumpcję zbiorową (i w tej części zaspokajają efektywny popyt konsumentów zbiorowych, których reprezentantem dla celów naszej analizy uczynimy budżet państwa), na eksport i na powiększenie zapasów. Powiększenie (albo ogólniej biorąc — zmianę zapasów, gdyż w niektórych okresach czasu możemy mieć do czynienia z ich zmniejszeniem, co będziemy traktowali jako przyrost zapasów ze znakiem ujemnym) oraz saldo eksportu i importu środków spożycia (które również może mieć znak dodatni, gdy import przewyższa eksport, lub znak ujemny w sytuacji odwrotnej) będziemy traktowali jako czynniki, korygujące podaż środków spożycia, a stąd do wyliczenia ogólnego popytu wyliczymy tylko efektywny popyt ludności oraz efektywny popyt konsumentów zbiorowych na środki spożycia.

Dla wyliczenia efektywnego popytu konsumentów indywidualnych na środki spożycia musimy oprzeć się na uproszczonym bilansie pieniężnych dochodów i wydatków ludności. Zakładając, że mamy do czynienia ze społeczeństwem, w którym środki produkcji zostały w całości uspołecznione (a więc wol-

6. Taki podział produkcji społecznej na działy stosuje m. in. K. Łaski (por. op. cit. str. 191—192), a także M. Kalecki (Zagadnienia finansowania rozwoju ekonomicznego, w zbiorze „Problemy wzrostu ekonomicznego krajów słabo rozwiniętych”, W-wa 1958, str. 574).

nym od nie uspołecznionych form gospodarki), podstawowe pozycje dochodów ludności w tym bilansie możemy ułożyć następująco: dochody z płac i wynagrodzeń (V), dochody w postaci świadczeń społecznych — rent, zasiłków, emerytur, stypendiów itd. (R) i dochody w postaci nadwyżki uzyskanych pożyczek bankowych (kredytu konsumpcyjnego) nad spłatami zobowiązań z tytułu poprzednio uzyskanych pożyczek (K_s); pozycje wydatkowe tego bilansu będą obejmowały: zakup towarów i usług o charakterze materialnym (P_s), wydatki o charakterze redystrybucyjnym — przede wszystkim podatki na rzecz systemu finansowego oraz zakup usług o charakterze niematerialnym (U). Pomijając inne pozycje wydatków (które zawsze będą stanowiły jakąś formę redystrybucji, a więc wejdą w zbiorową pozycję U) wprowadzimy do bilansu po stronie wydatkowej jeszcze przyrost zasobów pieniężnych ludności w kwocie S_1 — bez podziału na przyrost zasobów gotówkowych i przyrost wkładów oszczędnościowych, bo to dla naszych rozważań nie ma znaczenia. Łącznie uproszczony bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności przybierze formę następującego równania:

$$V + R + K = P_s + U + S_1 \quad (1)$$

Interesująca nas wielkość efektywnego popytu ludności na środki spożycia — P_s — może być wyznaczona z równania (1) w sposób następujący:

$$P_s = V + R + K_s - U - S_1 \quad (2)$$

Dla wyliczenia efektywnego popytu na środki spożycia, reprezentowanego przez konsumentów zbiorowych posłużymy się uproszczonym budżetem państwa, a raczej sumą budżetów wszystkich jednostek i organizacji sfery nieprodukcyjnej. Ten uproszczony budżet będzie się opierał na założeniu, iż gromadzi on w formie dochodów całą akumulację finansową przedsiębiorstw produkcji materialnej (M) — co oznacza, że nie przewidujemy w tym schemacie samofinansowania przedsiębiorstw w zakresie inwestycji i przyrostu zapasów (założenie to — jak wyniknie z dalszych wywodów — może być łatwo odrzucone bez zmiany całości wyliczeń, ale na razie przyjmujemy je dla uproszczenia wywodów). Dalej na dochody budżetu złożą się świadczenia ludności (U) oraz ewentualnie kredyt bankowy (K_b) — pozycja nie występująca w praktyce ze względu na nadwyżkowy charakter budżetów socjalistycznych, ale warta uwzględnienia w rozważaniach teoretycznych. W wydatkach budżetu ujmijmy całość akumulacji rzeczowej, tj. inwestycji i przyrostu zapasów (I), płace i wynagrodzenia osób zatrudnionych poza sferą produkcji materialnej (V_n), wszelkiego rodzaju świadczenia na rzecz ludności w postaci wymienionych poprzednio zasiłków, rent, stypendiów itd. (R), rzeczowe wydatki budżetu o charakterze konsumpcyjnym (P_z) i wreszcie przyrost zasobów pieniężnych, czyli nadwyżkę budżetową (S_2). Przy uwzględnieniu tych wszystkich oznaczeń budżet sfery niematerialnej przybierze postać następującego równania:

$$M + U + K_b = I + V_n + R + P_z + S_2 \quad (3)$$

Efektywny popyt konsumentów zbiorowych na środki spożycia z równania tego może być wyznaczony w sposób następujący:

$$P = M + U + K_b - I - V_n - R - S_2 \quad (4)$$

Z podanej wyżej formy równania wynika, że przy założeniu, że do budżetu nie trafia cała akumulacja finansowa przedsiębiorstw, lecz część jej, np. kwota „W” pozostaje dla samofinansowania akumulacji rzeczowej w przedsiębiorstwach i równocześnie scentralizowane wydatki na sfinansowanie akumulacji rzeczowej zostaną o tę samą kwotę pomniejszone — wielkość popytu na środki spożycia nie ulegnie zmianie, gdyż wielkość „W” wystąpi po prawej stronie równania raz ze znakiem ujemnym, drugi raz ze znakiem dodatnim, czyli że z równania tego zostanie wyeliminowana, co pozwala nadal samofinansowanie pomijać.

Do równania (4) wprowadzimy jeszcze dalsze upraszczające oznaczenie, a mianowicie symbol A, oznaczający część akumulacji finansowej przedsiębiorstw, pozostającą po pokryciu wydatków na finansowanie akumulacji rzeczowej i na płace pracowników sfery nieprodukcyjnej. Inaczej mówiąc, $A = M - I - V_n$. Podstawiając to oznaczenie do równania (4) otrzymamy jego uproszczoną postać jak następuje:

$$P_z = A + K_b - R - S_2 + U \quad (5)$$

Dla wyliczenia łącznego popytu na środki spożycia, tak ze strony konsumentów indywidualnych, jak ze strony konsumentów zbiorowych, podsumujemy stronami równania (2) i (5), co da nam rezultat następujący:

$$P_s + P_z = V + A + K_s + K_b - S_1 - S_2 \quad (6)$$

(Wielkości R i U, występujące w obu równaniach sumowanych z przeciwnymi znakami uległy redukcji).

Temu popytowi na środki spożycia możemy przeciwstawić podaż, która jest rezultatem produkcji działu II (T_{II}), importu środków spożycia (Q_{II}), ich eksportu (E_{II}) i przyrostu zapasów (G_{II}).

Jak było wspomniane — w analizie równowagi monetarnej w ujęciu dynamicznym musimy dążyć do zrównoważenia przyrostu efektywnego popytu na dobra materialne (w tym przypadku środki spożycia) i ich podaży, a stąd nasze sformułowania popytu i podaży zamienimy na sformułowania ich wzrostu, rozpatrując warunki ich wzajemnego dostosowania w równaniu o ogólnej formie następującej:

$$\begin{aligned} \Delta V + \Delta A + \Delta K_s + \Delta K_b - \Delta S_1 - \Delta S_2 &= \\ &= \Delta T_{II} + \Delta Q_{II} - \Delta E_{II} - \Delta G_{II} \end{aligned} \quad (7)$$

Zgodnie z poprzednimi ustaleniami, analizę warunków zachowania wyżej podanej równości rozdzielimy na dwie części: analizę warunków określonych przez czynniki pozapieniężne i analizę warunków określonych przez czynniki pieniężne. Za czynniki o charakterze pieniężnym (w znaczeniu czynników, wynikających z funkcjonowania systemu pieniężno-kredytowego) w wyżej podanej rów-

ności uznajemy przyrost kredytów i przyrost oszczędności. Pozostałe czynniki uznajemy za leżące na zewnątrz systemu pieniężno-kredytowego, czyli krótko mówiąc, za czynniki pozapieniężne. Zakładając na początek neutralność czynników pieniężnych dla dostosowania efektywnego popytu na środki spożycia do ich podaży, otrzymujemy równanie (7) w postaci uproszczonej jak następuje:

$$\Delta V + \Delta A = \Delta T_{II} + \Delta Q_{II} - \Delta E_{II} - \Delta G_{II} \quad (8)$$

NA MARGINESIE DYNAMIKI OSZCZĘDNOŚCI

Okresowe napięcia na rynku, w których ujawniają się niektóre dysproporcje naszej gospodarki — zmuszają do bacznej obserwacji coraz to nowych elementów sytuacji rynkowej.

W miarę wzrostu dochodów ludności, zwłaszcza gdy wzrost ten przekracza zakresy określone w planie proporcje — coraz żywsza staje się potrzeba badania zjawisk związanych z funduszem nabywczym. Typowym przykładem są oszczędności ludności. Ciężar gatunkowy oszczędności wzrasta nieprzerwanie od roku 1955, a wyraża się to nie tylko dynamiką stanów wkładów oszczędnościowych w wielkościach absolutnych, ale i dynamiką wskaźnikowego udziału wkładów oszczędnościowych w dochodach pieniężnych ludności. Dynamika stanów wkładów oszczędnościowych oraz udziału ich w dochodach ludności przedstawia się następująco:

Tabela 1

Lata	Stan wkładów oszczędnościowych						Procentowy udział oszczędności w dochodach pieniężnych ludności (wg GUS)
	w PKO		w SOP	w kasach zapomogowo-pozyczkowych	inne	ogółem	
	kwota w milionach złotych	procent wzrostu w stosunku do roku 1955					
1955	1274	100	—	1002	93	2369	1,33
1956	2230	175	0	1273	104	3607	1,78
1957	5400	424	177	1590	125	7292	2,85
1958	7202	565	517	1935	138	9792	3,59
1959	10987	863	1030	2370	187	14574	4,80
1960	14308	1123	1892	2500*)	200*)	18900	6,00
I kw. 1961	15711	1233	1822	—	—	—	—

*) dane szacunkowe.

Ogólna ocena zjawiska tak silnej dynamiki oszczędności jest nader pozytywna. Wydaje się jednak, że nie można poprzestać na ogólnikowym stwierdzeniu społeczno-ekonomicznych korzyści płynących z ruchu oszczędności, ale niezbędne jest rozwinięcie dokładnych badań struktury, źródeł, motywów i celów oszczędzania. Twierdzenie to staje się oczywiste, jeśli na chwilę zastanowimy się i uprzytomnimy sobie jaką rolę w procesie kształtowania się popytu mają spełniać i faktycznie spełniają oszczędności. Wiadomo, że o wielkości popytu efektywnego decyduje ta część dochodów pieniężnych ludności, która pozostaje po uregulowaniu

Tym właśnie równaniem posłużymy się dla określenia pozapieniężnych warunków równowagi monetarnej na rynku środków spożycia w gospodarce socjalistycznej, które to warunki — jak wyniknie z dalszych rozważań — są równocześnie pozapieniężnymi warunkami równowagi monetarnej i na rynku środków produkcji, a więc w całym obrocie produktami i usługami materialnymi w społeczeństwie socjalistycznym.

Z. Fedorowicz

płatności obowiązkowych i dobrowolnych. Jest to tak zwany fundusz nabywczy, czyli suma środków pieniężnych, przeznaczona na zakup towarów i usług.

O wielkości funduszu nabywczego w danym okresie czasu decyduje zatem przede wszystkim poziom uzyskanych w danym okresie dochodów pieniężnych ludności. Ale fundusz nabywczy powstaje nie tylko z tego podstawowego źródła, tworzy się on również z uruchomionych, podejmowanych oszczędności oraz z uruchamianego kredytu konsumpcyjnego. Fundusz nabywczy jest więc funkcją uzyskanych w danym okresie czasu dochodów pieniężnych, uruchamianych oszczędności oraz salda uruchomionego i spłaconego kredytu konsumpcyjnego (głównie sprzedaży ratalnej). Wprowadzie zarówno oszczędności, jak i kredyt konsumpcyjny należą również do kategorii dochodów pieniężnych ludności, jednakże jasne jest, że przy oszczędnościach mamy do czynienia z odłożoną już w okresie wcześniejszym częścią dochodu, a przy kredycie konsumpcyjnym spotykamy się z antycypowaniem przyszłego dochodu.

W systemie gospodarki planowej dochody ludności są regulowane. Tak samo ustalony jest podmiotowo i rzeczowo — w pewnym przynajmniej zakresie — pułap kredytu konsumpcyjnego. Istnieje zatem możliwość określenia tych dwóch składników funduszu nabywczego ludności. Czy znana jest jednak wielkość trzeciego składnika, to jest czy wiadome jest jaka część oszczędności może być w danym okresie czasu uruchomiona i zwiększy tym samym fundusz nabywczy. W jaki sposób uruchomiona część oszczędności zaciąży na strukturze popytu?

Pytania te są kłopotliwe choć, moim zdaniem, bardzo istotne dla badań zjawisk rynkowych. Próbe odpowiedzi musi poprzedzić choćby najbardziej syntetyczna, teoretyczna ocena źródeł powstawania i charakteru oszczędności. W celu uniknięcia nieporozumień chciałbym zwrócić uwagę na różnicę zachodzącą między zakresem potocznie stosowanego pojęcia oszczędności (stricte: wkładów lub lokat oszczędnościowych) a zakresem pojęcia ekonomicznego — oszczędności ludności. Pierwsza z nich obejmuje tę część oszczędności ludności, która przybrała formę zorganizowaną w postaci wkładów oszczędnościowych w instytucjach finansowych lub obligacji pożyczek państwowych. Przy drugim natomiast pojęciu chodzi o rezerwy pieniężne ludności, czyli o tę część dochodów ludności, która została odłożona z przeznaczeniem zużycia jej w okresie późniejszym, to jest poza danym cyklem dochodu. Tak ro-

zumiane oszczędności występują zarówno w postaci nieorganizowanej, jako rezerwy pieniężne w ramach gotówkowych zasobów ludności, jak też w postaci zorganizowanej — właśnie jako wkłady lub lokaty oszczędnościowe. Wszelkie poprzednie i następne uwagi o oszczędnościach dotyczą oszczędności w rozumieniu pieniężnych rezerw ludności, występujących zarówno jako rezerwy gotówkowe, jak i jako wkłady i lokaty oszczędnościowe.

Z czego powstają oszczędności i czego są one wyrazem? Pojęcie oszczędności jest zawsze równoznaczne z ograniczeniem spożycia w chwili obecnej, to jest w danym cyklu realizacji dochodu na rzecz wydatków (najczęściej konsumpcyjnych), które mają być poniesione w przyszłości, to jest w następnych cyklach realizacji dochodu. Różne jednak mogą być motywy powodujące ograniczenie bieżącego spożycia. Właściwe oszczędności powstają wówczas, gdy następuje odłożenie części uzyskanego dochodu:

a) na określone jednorazowe wydatki, które tylko ze względu na znaczną wysokość nie mogą być poniesione bezpośrednio z dochodu danego okresu (na przykład na zakup samochodu, telewizora, budowę domu itp).

b) na nie określone bliżej wydatki, z którymi jednak można by lub należy się liczyć (rezerwy na podróże, na wypadek choroby itp).

Tak odłożona część dochodu stanowi tak zwane dobrowolne oszczędności i nie wchodzi w fundusz nabywczy, a więc nie decyduje o aktualnym popycie. Tego typu oszczędności wiążą się natomiast z popytem przyszłym i to albo na określone artykuły w przypadku a, albo też struktura tego przyszłego popytu zgoła nie jest oznaczona — jak w przypadku b. Mamy tu do czynienia z potrzebami nie ujawnionymi w funduszu nabywczym, w pierwszym przypadku bowiem (a), pomimo znanego celu nie został jeszcze utworzony w pełni odpowiedni fundusz nabywczy (oszczędność tak zwana docelowa), w drugim zaś (b) powstał już fundusz nabywczy, ale nie została określona potrzeba. W każdym razie w żadnym z tych przypadków nie wchodzi w rachubę popyt nie zaspokojony. Ten typ oszczędności określilibym jako oszczędności zamierzone.

Oszczędności powstają jednak także i w innych przypadkach, mianowicie wówczas, gdy istnieje określona potrzeba oraz utworzony został odpowiedni fundusz nabywczy, a zatem istnieje popyt — ale nie ma na rynku artykułu poszukiwanego do zaspokojenia tej potrzeby. Wówczas zgromadzony fundusz nabywczy zostaje odłożony w postaci gotówki rezerwowej lub wkładu oszczędnościowego i stanowi również oszczędność. Jednakże ta oszczędność jest wyraźnie nie zaspokojonym, wyczekującym popytem. Sądzę, że tego typu zasoby pieniężne, pomimo ich formalnego kwalifikowania się do oszczędności, stanowią jednak w gruncie rzeczy fundusz nabywczy, a przynajmniej na równi z tym funduszem powinny być brane pod uwagę przy badaniach popytu. Oszczędności te nazwałbym oszczędnościami niezamierzonymi.

Przy rozwiązywaniu zagadnień oszczędności należy jeszcze pamiętać, że w ramach wkładów oszczędnościowych (a także jako rezerwa gotówkowa) odkładana jest chwilowo ta część bieżących dochodów, która z racji stopniowego wydatkowania cyklicznie

pobieranego dochodu zostanie zużyta całkowicie jeszcze w okresie danego cyklu realizacji dochodu. Kwoty te nie stanowią żadnych oszczędności w ekonomicznym rozumieniu tego słowa, są wyłącznie i tylko bieżącym funduszem nabywczym. Tego typu rezerwy określiłbym jako oszczędności pozorne.

Ponadto musimy sobie zdawać sprawę z faktu, że w realnych warunkach naszej struktury gospodarczo-politycznej, przy istnieniu pewnego marginesu gospodarki nie uspołecznionej w mieście i na wsi na stan wkładów oszczędnościowych składa się również pieniądz transakcyjny, który wcale nie jest odłożonym dochodem właściciela przedsiębiorstwa, lecz częścią przychodu, kapitałem obrotowym, który albo jako chwilowo nieczynny oczekuje na procent lub premię — albo jako nadmierny — chroni się z rachunków bieżących przed kontrolą. Niezależnie od tego istnieje w ramach wkładów oszczędnościowych wyczekujący pieniądz spekulacyjny.

Pieniądz transakcyjny i spekulacyjny, należąc do kategorii kapitału a nie dochodu, nie wchodzi ani w fundusz nabywczy, ani w oszczędności w ekonomicznym znaczeniu słowa i nie rzutuje ani na obecny, ani na przyszły popyt.

Ten bardzo syntetyczny szkic ogólnej struktury oszczędności wskazuje już jak bardzo różnorodne zjawiska składają się na oszczędności ludności i w związku z tym z jakimi trudnościami związane jest badanie tego zagadnienia.

Nie jest znana globalna wielkość oszczędności ludności, gdyż tylko część ich jest zorganizowana w formie wkładów oszczędnościowych czy lokat różnego rodzaju. Reszta pozostaje w postaci rezerw gotówkowych w ogólnej masie pieniądza znajdującego się w obiegu.

Nie wiem też czy podejmowane były próby statystycznego, egzemplarycznego ustalenia proporcji jakie zachodzą między zorganizowanymi a nie zorganizowanymi oszczędnościami w typowych grupach ludności. Wypośredkowany przybliżony wskaźnik pozwoliłby może na szacunkowe określenie wielkości oszczędności. Z konieczności więc jedynym materiałem dla wszelkich wyliczeń i kalkulacji są oszczędności zorganizowane w postaci wkładów i lokat oszczędnościowych. Nie jest wiadome jaką część oszczędności ludności wkłady te reprezentują jednakże coraz bardziej rozwijający się ruch lokowania oszczędności w instytucjach finansowych pozwala przyjąć, że rejestrowane stany wkładów oszczędnościowych różnego typu i rodzaju są w coraz większej mierze wykładnikiem wielkości, struktury i dynamiki oszczędności ludności.

Ze względów wyżej już poruszanych rejestrowane stany wkładów oszczędnościowych — szczególnie w PKO — bynajmniej nie reprezentują tylko oszczędności. Wiemy, że na stan ten składają się oszczędności zamierzone, niezamierzone, pozorne i tak zwany pieniądz transakcyjny oraz spekulacyjny. Nie wiem jaki jest udział poszczególnych składników w ogólnej kwocie wkładów oszczędnościowych, lecz zarówno wycucie, ogólna orientacja jak i pewne dane statystyczne ilości książeczek i wysokości wkładów (o czym jeszcze będzie mowa) pozwalają założyć poważny udział pieniądza transakcyjnego i spekulacyjnego, a także oszczędności pozornych.

Z punktu widzenia interesującego nas funduszu nabywczego pożądane byłoby określenie wielkości

oraz stałe obserwowanie dynamiki oszczędności zamierzonych i nie zamierzonych.

Oszczędności zamierzone reprezentują popyt przyszły do pewnego tylko czasu, to jest do chwili kiedy osiągnięta zostanie potrzebna kwota lub kiedy skonkretyzowany zostanie cel oszczędzania dotąd nieokreślony (rezerwa). Z tą jednak chwilą kwota zaoszczędzona wchodzi na rynek, czyli dana potrzeba ujawnia się w funduszu nabywczym i rzutuje na aktualny popyt. Innymi słowy fundusz nabywczy ludności zostaje okresowo zwiększony tą stałą aktualizującą się częścią oszczędności zamierzonych.

Z drugiej strony nie wszystkie potrzeby ujawnione w funduszu nabywczym zostają zaspokojone. Braki zaopatrzeniowe powodują, iż część funduszu nabywczego przekształca się w oszczędności niezamierzone, co jest równoznaczne z odroczonym, nie zaspokojonym popytem.

W konsekwencji dla określenia funduszu nabywczego niezbędne jest ustalenie nie tylko wielkości dochodów ludności, przeznaczonych na zakup towarów i usług oraz salda kredytu konsumpcyjnego, ale ponadto niezbędne jest określenie wielkości oszczędności niezamierzonych (popyt odroczony) oraz wielkości aktualizujących się oszczędności zamierzonych (popyt zaktualizowany).

Badania rynku, popytu i jego pokrycia towarowego nie mogą przyjmować za punkt wyjścia funduszu nabywczego nie skorygowanego o oszczędności zamierzone i niezamierzone. O popycie bowiem decydują nie tylko dochody obecne lub antycypowane, ale także i dochody z poprzednich okresów. A skoro wkłady oszczędnościowe w samej PKO sięgają kwoty kilkunastu miliardów to nawet po odliczeniu części nie stanowiącej właściwych oszczędności — pozostała część, reprezentująca te odkładane w ubiegłych okresach dochody, jest na pewno dostatecznie poważna, aby ją uwzględniać przy każdej ocenie popytu. Mam tu na myśli oczywiście zarówno badania kwalitatywne jak i kwantytatywne, a zatem nie tylko szacowanie wielkości i natężenia oszczędności i popytu, ale również charakteru i celu oszczędności, czyli struktury popytu.

Wydaje mi się, że nie wymaga dalszego udowadniania teza o konieczności możliwie dokładnej analizy struktury oszczędności, co jest prostą konsekwencją funkcji, jaką oszczędności pełnią w gospodarce kraju.

Powstaje jednak pytanie czy i w jakim stopniu istniejący system oszczędzania i stosowane urządzenia rejestracyjne pozwalają na taką analizę.

Powszechna Kasa Oszczędności stosuje następujące rodzaje książeczek oszczędnościowych:

1) **obiegowe oprocentowane** — o normalnym oprocentowaniu 3% rocznie, w zasadzie bez terminu wypowiedzenia,

2) **obiegowe premiowane** — różnią się od oprocentowanych tylko systemem losowanego premiowania zamiast oprocentowania każdego wkładu, również w zasadzie bez terminu wypowiedzenia;

3) **umiejscowione** — z gradacją oprocentowania od 3% do 5% — przy czym wysokość oprocentowania uzależniona jest od terminu wypowiedzenia:

- bez wypowiedzenia 3%
- trzymiesięczne wypowiedzenie 3,5%
- sześciomiesięczne wypowiedzenie 4%
- dwunastomiesięczne wypowiedzenie 5%

Istnieje jednak możliwość wycofania całego wkładu za cenę utraty dodatkowego oprocentowania to jest powyżej 3% w danym roku;

4) **mieszkaniowe** — oprocentowanie 3% w skali rocznej plus dwa razy w roku premia w granicach puli 1,5%. Wycofanie bez wypowiedzenia;

5) **samochodowe i motocyklowe** — zamiast oprocentowania premiowane kwartalnie lub miesięcznie. Możliwość wycofania bez wypowiedzenia za cenę utraty udziału w losowaniu;

6) **turystyczne** — oprocentowane 3% plus premie, wycofanie bez wypowiedzenia z utratą udziału w losowaniu;

7) **szkolne kasy oszczędności** — oprocentowane (zbiorczy rachunek SKO) z możliwym choć nieco utrudnionym wycofaniem bez wypowiedzenia.

Udostępniona nam struktura wkładów oszczędnościowych w województwie poznańskim na koniec pierwszego kwartału 1961 roku przedstawia się następująco:

Tabela 2

Rodzaj wkładów	Kwota w milionach złotych	Procent	Ilość książeczek w tysiącach	Procent	Średni wkład w złotych
obiegowe oprocentowane	817,5	66,3	375,7	78,1	2.174
obiegowe premiowane	84,2	6,8	60,7	12,6	1.380
umiejscowione	81,2	6,6	10,0	2,1	8.120
mieszkaniowe	32,5	2,6	3,6	0,8	9.030
samochodowe	185,9	15,0	22,8	4,7	8.154
motocyklowe	23,7	1,9	5,9	1,2	4.017
turystyczne	1,2	0,1	0,4	0,1	3.000
szkolne kasy oszczędności	8,5	0,7	2,0	0,4	4.250
o g ó ł e m	1.234,7	100,0	481,1	100,0	2.567

Charakterystyczne jest również zróżnicowanie stopnia udziału oszczędzających w ogólnej puli oszczędności na książeczkach obiegowych i umiejscowionych.

Tabela 3

Wkłady	Procent oszczędzających (książeczek oszczędnościowych)	Procent stanu wkładów oszczędnościowych
do 500 złotych	59,4	2
500 — 1000	10	3
1000 — 5000	20	20
5000 — 25000	9	40
25000 — 100000	1,5	30
ponad 100000	0,1	5
	100	100

Proporcje te ustalone zostały przez Oddział Wojewódzki Powszechnej Kasy Oszczędności w Poznaniu w roku 1960 na podstawie wyrównanych badań pewnej ilości książeczek obiegowych i umiejscowionych. A oto kilka wniosków i stwierdzeń na tle podanych wyżej tabel i liczb.

1. Obecny system oszczędzania nie stosuje praktycznie rzecz biorąc wkładów terminowych, albowiem wszystkie rodzaje wkładów mogą być wycofane natychmiast bez wypowiedzenia. Istnieją jedynie pewne bodźce materialnego zainteresowania, działające w kierunku zmniejszenia płynności wkładów jak wyższe oprocentowanie przy książeczkach umiejscowionych, premie pieniężne, rzeczowe itp. A zatem płynność wkładów oszczędnościowych jest znaczna.

2. Mniejszą stosunkowo płynność reprezentują wkłady tak zwane docelowe, a więc mieszkaniowe, samochodowe, motocyklowe i turystyczne. Stanowią one jednak tylko 19,6% ogółu wkładów. Zagadnienie płynności oszczędności nie jest bez znaczenia, zważywszy, że oszczędności są wykorzystywane w gospodarce na finansowanie akumulacji.

3. Przyjmując, że płynność wkładów jest teoretycznie absolutna, a praktycznie znaczna, ważne byłoby ustalenie jaki typ oszczędności reprezentowany jest we wkładach oszczędnościowych. Chodziłoby tu o poznanie przybliżonych choćby wielkości oszczędności zamierzonych, nie zamierzonych, pozornych i pieniądza transakcyjnego czy spekulacyjnego.

Można na razie założyć, że książeczki tak zwane docelowe, to jest mieszkaniowe, samochodowe, motocyklowe i turystyczne, reprezentują oszczędności zamierzone (popyt niezaktualizowany). Wyczerpuje to 19,6% wkładów. Ponieważ podaż takich artykułów, jak samochód, motocykl jest ciągle jeszcze niedostateczna, przeto trzeba przyjąć, że na książeczkach docelowych odkładane są także oszczędności nie zamierzone, reprezentujące popyt nie zaspokojony a nie tylko jeszcze nie zaktualizowany. Częściowo oszczędności te tkwią niewątpliwie na książeczkach obiegowych, oprocentowanych lub premiowanych, ale bodziec możliwości wyższego oprocentowania lub wysokiej premii rzeczowej przyciąga je również na książeczki umiejscowione i docelowe.

Nie ulega również wątpliwości, że oszczędności zamierzone są lokowane w jakiejś części także na książeczkach innego typu, pomimo korzyści pewnych priorytetów jakie zapewniają książeczki docelowe. Książeczki docelowe nie wyczerpują oczywiście problemu oszczędności zamierzonych, dotyczyć mogą one również wielu innych artykułów nie wyodrębnionych, jak na przykład odzież, artykuły gospodarstwa domowego, użytku kulturalnego i wiele innych. Oszczędności na takie cele lokowane są prawdopodobnie głównie na książeczkach obiegowych i umiejscowionych.

4. Co reprezentują książeczki obiegowe i umiejscowione? Już z poprzednich rozważań wynika, że mogą obejmować i siłą faktu obejmują zarówno oszczędności zamierzone, jak i nie zamierzone. Oprócz tego tkwią na nich, zwłaszcza na książeczkach obiegowych, oprocentowanych oszczędności pozorne. Okoliczność tę zdaje się potwierdzać fakt silnego rozdrobnienia wkładów, skoro około 60% książeczek ma wkłady nie przekraczające 500 złotych.

Nie wolno jednak przeczyć innych wniosków jakie rzucają się w oczy z liczb zawartych w tabeli 3.

Jeśli na 60% książeczek obiegowych i umiejscowionych zakumulowanych jest zaledwie 20% ogółu tych wkładów, to średni wkład wynosi około 73 złote. Jest to o tyle możliwe, że na pewno istnieje znaczna liczba książeczek nieczynnych, z pięciopięciowym minimum wkładu. Ponieważ niskie wkłady dotyczą z reguły tylko książeczek obiegowych oprocentowanych — przeto w konsekwencji można obliczyć, że około 18% książeczek z tej grupy kumuluje około 64% wkładów, co daje średnią wkładu na jedną książeczkę obiegową około 9.200 złotych. Mówi to z jednej strony o znacznej rozpiętości średnich w dwóch grupach (do 500 złotych i ponad 500 złotych) najbardziej masowych książeczek, a z drugiej sygnalizuje, że na niewielkiej ilości książeczek skumulowane są znaczne kwoty. Obserwacje te potwierdzają liczby wskazujące, że zaledwie 11,5% oszczędzających dysponuje 75% wkładów obiegowych i umiejscowionych (wkłady powyżej 5.000 złotych), a 2,5% oszczędzających kumuluje 35% sumy wkładów (wkłady powyżej 25.000).

Na tle tych liczb i zestawień nasuwa się nieodparta sugestia, że w ogólnej kwocie wkładów oszczędnościowych znaczną rolę, acz niewymierną, gra jednak pieniądz transakcyjny i spekulacyjny, skoncentrowany w niewielu stosunkowo rękach, głównie na książeczkach obiegowych (oprocentowanych i premiowych) oraz na umiejscowionych. Dodać trzeba, że ogólnie znana jest praktyka otwierania kilku książeczek przez jednego „oszczędzającego”, co jeszcze bardziej zwięża ilość osób dysponujących znacznymi kwotami.

5. Celem powyższych rozważań było unaocznienie jak mało czytelne i przejrzyste są liczby i dane statystyczne dotyczące wkładów oszczędnościowych. System oszczędzania, to jest struktura rodzajowa książeczek jak i system rejestracji statystycznej stanów wkładów oszczędnościowych nie pozwala ani na określenie płynności wkładów, ani na przybliżone choćby rozpoznanie jaka część oszczędności reprezentuje popyt nie zaktualizowany lub nie zaspokojony — a zatem nie pozwala na określenie związków i wpływu oszczędności na fundusz nabywczy.

Wszelkie możliwe rodzaje oszczędności przy znacznym niewątpliwie udziale pieniądza transakcyjnego i spekulacyjnego osiadają na różnego rodzaju książeczkach. System książeczek zawiera w sobie próby połączenia systematyki oszczędności według celów i według stopnia płynności, ale rozwiązania te są cząstkowe i bardzo nieśmiałe. System ewidencji książeczek, obejmujący wszystkie książki otwarte, z których wiele jest nieczynnych, a ponadto możliwości zakładania wielu książeczek tego samego typu przez jednego oszczędzającego — skutecznie zamazują obraz ilościowy i podważają wszelkie próby analizy.

Wiadoma jest jedynie bardzo silna dynamika oszczędności. Czy jednakże dynamika ta jest w pełni wykładnikiem wzrostu dobrobytu, czy osiąga właściwą, ekonomicznie uzasadnioną relację do dochodów ludności, czy zwiększa możliwości inwestowania, czy też stanowi czynnik zwiększania napięcia na rynku przez swą wysoką płynność i niewiadomy udział oszczędności nie zamierzonych — te wszystkie i inne jeszcze pytania pozostają z konieczności bez odpowiedzi.

Poważna część oszczędności, mianowicie wkładów oszczędnościowych ludności wiejskiej w spółdziel-

niach oszczędnościowo-pożyczkowych, a także wkładów w pracowniczych kasach zapomogowo-pożyczkowych przedstawia jeszcze trudniejszy materiał do analizy. Żadnych też chyba badań nie prowadzi się w zakresie gotówkowych rezerw oszczędnościowych ludności. Nie znamy motywów oszczędzania, nie znamy źródeł i nie znamy struktury oszczędności. A przecież znaczenie oszczędności rośnie coraz wyraźniej i staje się ono poważnym elementem — wskaźnikiem popytu i dyrektywą dla zaopatrzenia rynku.

Czy są możliwości ujęcia problemu oszczędności w jakiś system, który umożliwiłby badanie i jakąś

na szacunkach choćby opartą czytelność związków oszczędności z funduszem nabywczym? Ani „stopień wtajemniczenia” w specyfikę tej dziedziny, ani rozmiary tego artykułu, ani też jego cel nie pozwalają na proponowanie takich czy innych rozwiązań. Zamiarem moim było jedynie zwrócić uwagę na odcinek, który dla nas praktyków bankowych, jest zupełnie nieczytelny, a wchodzi coraz wyraźniej w orbitę naszych zainteresowań zjawiskami rynku. Jestem głęboko przekonany o realnych możliwościach rozwiązania problemu chociaż jest on nie tylko ważny, ale i trudny.

R. Michejda
Poznań

Z ZAGADNIENÍ SYSTEMU FINANSOWEGO PRZEMYSŁU TERENOWEGO

Do roku 1957 w przemyśle terenowym i kluczowym obowiązywał jednolity system finansowy, oparty na wynikowym rozliczaniu się centralnych zarządów i zarządów przemysłu z właściwymi resortami czy też właściwymi prezydiami rad narodowych.

Taki tryb rozliczeń nie mobilizował przedsiębiorstw w dostatecznym stopniu do stałego osiągania poprawy wyników, gdyż straty jednych przedsiębiorstw pokrywane były z nadwyżek innych przedsiębiorstw, bez wyciągania żadnych konsekwencji. Natomiast w przypadku poprawy wyników zyski ponadplanowe odprowadzane były do budżetu i poza pewnymi dodatkowymi odpisami na fundusz zakładowy nie miały innych efektów w postaci zwiększenia środków własnych na cele eksploatacyjne i inwestycyjne przedsiębiorstwa.

W drodze dotacji pokrywane były również niedobory na sfinansowanie inwestycji zdecentralizowanych oraz środków własnych w obrocie. Jeśli uwzględni się jeszcze fakt, że aparat administracyjno-techniczny premiowany był za przekraczanie planu produkcji, to w pierwszym rzędzie starał się on te plany przekraczać, nie troszcząc się wiele o to, czy cała produkcja zostanie sprzedana i czy wszystkie asortymenty są istotnie potrzebne na rynku w produkowanych ilościach.

W przedsiębiorstwach przemysłu kluczowego planowane zadania produkcyjne są niemal ściśle określone wartościowo, a tym samym istnieje możliwość realnej kontroli planowanych kosztów wytwarzania.

Inaczej jednak przedstawia się sprawa w przemyśle terenowym, w którym około 70% zadań planowych określanych jest asortymentowo i wartościowo, a pozostała część planu określana jest tylko wartościowo i dobór asortymentów uzależniony jest od przedsiębiorstwa. Przy takim systemie planowania ustalenie w planie realnej wysokości kosztów jest utrudnione i przedsiębiorstwa mają duże możliwości zawyżania kosztów i tworzenia sobie w ten sposób rezerw na stosunkowo łatwe wykonanie planowanej akumulacji.

W tych warunkach zachodziła konieczność zastosowania w przemyśle terenowym innego systemu finansowego, który zabezpieczałby rozwój przedsiębiorstw wyłącznie w oparciu o środki wygospodarowane we własnym zakresie, uczynił przedsię-

biorstwa i ich załogi w pełni odpowiedzialne za prawidłową gospodarkę i jednocześnie zainteresował rady narodowe wynikami działalności gospodarczej przedsiębiorstw.

Uchwałą Nr 454 Rady Ministrów z dnia 19 listopada 1957 roku, uzupełnioną dodatkowymi zmianami ujętymi z uchwały Nr 36 z dnia 16 stycznia 1959 roku wprowadzony został dla przemysłu terenowego nowy system finansowy, odpowiadający wymienionym wyżej wymogom. System ten charakteryzuje pięć podstawowych założeń:

1. Zabezpieczenie samodzielności przedsiębiorstw z jednoczesnym, silnym podkreśleniem odpowiedzialności przedsiębiorstwa i jego załogi za prawidłową gospodarkę.

2. Zabezpieczenie pełnej rentowności przedsiębiorstw przy prawidłowej gospodarce, z jednoczesnym określeniem materialnej odpowiedzialności przedsiębiorstwa za straty.

3. Oparcie działalności eksploatacyjnej i inwestycyjnej o własne środki przedsiębiorstw i kredyty bankowe.

4. Zabezpieczenie przedsiębiorstwu pełnej dyspozycyjności wygospodarowanymi środkami własnymi.

5. Zapewnienie wpływu terytorialnie właściwej rady narodowej na gospodarkę przedsiębiorstw i materialne zainteresowanie rady tą gospodarką.

Oddziaływanie tych założeń w praktyce można zobrazować w następujący sposób:

a) materialna odpowiedzialność przedsiębiorstwa i załogi za straty wynikłe z nieprawidłowej gospodarki znajduje swój wyraz w blokowaniu przez bank funduszu płac w części odpowiadającej poniesionym stratom, do czasu udzielenia przedsiębiorstwu pożyczki przez właściwą radę narodową w wysokości zablokowanej części funduszu płac. Rada narodowa obowiązana jest w tym przypadku zbadać przyczyny nieprawidłowej gospodarki, ustalić środki zaradcze, mające na celu usunięcie nieprawidłowości i udzielić pożyczki, jeśli stwierdzi, że przedsiębiorstwo ma możliwości usprawnienia swej gospodarki; w przeciwnym razie powinna postawić przedsiębiorstwo w stan likwidacji.

Tak surowe rygory zmuszają przedsiębiorstwa do przestrzegania zasad prawidłowej gospodarki na wszystkich odcinkach, a na radę narodową nakła-

dają obowiązek kontrolowania czy dane przedsiębiorstwu zlecenia w kierunku usprawnienia gospodarki są przez przedsiębiorstwo realizowane,

b) zabezpieczenie odpowiedniej rentowności przedsiębiorstwa wyraża się tym, że wykonywana produkcja powinna być rentowna i jakościowo dobra. W przypadku zlecenia przedsiębiorstwu produkcji deficytowej uzyskuje ono dotację na wyrównanie różnicy między ceną fabryczną a ceną zbytu (aczkolwiek ceny fabryczne nie obowiązują w drobnej wytwórczości, to używamy tego terminu dla określenia kosztu produkcji, powiększonego o 5% zysku). Przedsiębiorstwo może odmówić wykonania produkcji deficytowej, jeśli nie otrzyma od zjednoczenia zobowiązania do wyrównywania różnic cen.

Podział zysku został tak ustalony, że część jego odprowadzana jest do budżetów rad narodowych, a pozostała część pozostaje do wyłącznej dyspozycji przedsiębiorstw. Wysokość zysku odprowadzonego do budżetu rad narodowych określają stawki tabeli wpłat z zysku do budżetu, których wysokość zależy od:

- stopnia rentowności,
- udziału nakładów osobowych w ogólnym koszcie wytwarzania.

W stawkach tych stosowana jest progresja w miarę wzrostu rentowności i regresja w miarę wzrostu pracochłonności. Wspomnianą progresję i regresję stawki ilustruje poniższy przykład:

Procentowy udział nakładów osobowych w ogólnym koszcie wytwarzania		Wysokość stawki przy rentowności:		
		5%	10%	20%
do	10%	55	60	70
	25%	43	48	58
	50%	23	28	38
	55%	15	20	30

Przy tych zróżnicowanych stawkach podział zysku w skali całego państwowego przemysłu terenowego został tak ustalony, że około 50% zysku odprowadzane jest do budżetu, a 50% pozostaje do dyspozycji przedsiębiorstw.

Z części przypadającej przedsiębiorstwu tworzy się fundusz zakładowy i rezerwy według stawek określonych w przepisach o tworzeniu tych funduszy. Pozostała część zysku przeznacza się na tak zwany fundusz rozwoju, z którego w pierwszym rzędzie uzupełnia się fundusze własne w obrocie (odpowiednio do wzrostu normatywu, w miarę wzrastania produkcji), a reszta z odpisami amortyzacyjnymi przelewana jest na rachunek funduszu inwestycyjno-remontowego, z którego finansowane są nakłady inwestycyjne i kapitalne remonty.

Na fundusz rezerwy przedsiębiorstwa odpisują część zysku w wysokości ustalonej przez właściwą radę narodową. Kwota maksymalna, jaka może być zakumulowana na tym funduszu, nie może przekraczać 10% rocznego funduszu płac. Z chwilą zakumulowania środków w tej wysokości dalsze odpisy ustają.

Środki funduszu rezerwowego przeznaczone są na pokrywanie ewentualnych strat (uchwała Nr 36

Rady Ministrów z dnia 16 stycznia 1959 roku, pozycja 61, paragraf 8).

Część zysku odpisywana na fundusz rozwoju wynosi w skali całego przemysłu około 35% globalnego zysku prawidłowego.

Przedsiębiorstwa o większej rentowności dokonywały niejednokrotnie odpisów na fundusz rozwoju, w stopniu znacznie wyższym od istotnych potrzeb i dysponowały poważnymi nadwyżkami środków, natomiast przedsiębiorstwa o niskiej rentowności (głównie przedsiębiorstwa spożywcze) odpisywały na fundusz rozwoju kwoty nieznaczne, niejednokrotnie nie wystarczające nawet na uzupełnienie funduszy własnych w obrocie do wysokości wzrastającego normatywu. Tym przedsiębiorstwom na sfinansowanie nakładów inwestycyjnych, pozostawały w zasadzie tylko odpisy amortyzacyjne, które nie pokrywały w pełni ich potrzeb. Taki stan rzeczy sprzyjał powstawaniu pewnych nieprawidłowości w gospodarce finansowej.

Przedsiębiorstwa o wysokiej rentowności, dysponujące znacznymi odpisami na fundusz rozwoju, ustalały sobie normatywy na poziomie wyższym od istotnych potrzeb.

Oddziały Banku, które zgodnie z obowiązującymi przepisami powołane są do kontroli prawidłowości ustalanych przez przedsiębiorstwa normatywów w większości przypadków dość liberalnie ustosunkowywały się do ustaleń przedsiębiorstw, gdyż przy wysokich normatywach przedsiębiorstwa nie korzystały z kredytów w ogóle, albo korzystały z nich w minimalnym stopniu, a tym samym nie zachodziła potrzeba dokonywania przez oddziały pełnej kontroli.

Jak wykazała analiza przeprowadzona w oparciu o dane za trzy kwartały 1959 roku średni wskaźnik normatywu dla całego państwowego przemysłu terenowego wynosił 82 dni, podczas gdy średni wskaźnik dla takich województw, jak Gdańsk, Kraków, Olsztyn, Warszawa wynosił 68 dni i w znacznym odsetku przedsiębiorstw przy tym wskaźniku stany zapasów utrzymywały się jeszcze na poziomie poniżej normatywu.

Również poważne nadwyżki na rachunkach funduszy inwestycyjnych posiadały przedsiębiorstwa o wysokiej rentowności. Taki nadmiar środków finansowych działał demobilizująco na pewnych odcinkach gospodarki przedsiębiorstw, co przejawiało się najbardziej w opóźnieniu fakturowania dostaw, w utrzymywaniu nadmiernych remanentów i opiekałości w ich upiynianiu, w unikaniu kontroli bankowej przez niekorzystanie z kredytów, a poza tym niesłusznie sugerował, iż gospodarka zapasami jest właściwa, skoro stany ich mieszczą się w granicach normatywu, lub poniżej normatywu.

Odwrotnie przedstawiała się sytuacja w przedsiębiorstwach o niskiej rentowności, które nie miały odpowiedniej ilości środków na uzupełnienie funduszy własnych w obrocie do wysokości wzrastającego normatywu; uciekały się one do zaniżenia normatywu w stosunku do istotnych potrzeb. W przypadkach tego rodzaju korzystniejsze byłoby dla nich wykazywanie większych stanów ponadnormatywnych, które mogłyby być przedmiotem kredytowania, niż ustalanie wyższych normatywów bez pełnego pokrycia ich funduszami własnymi w obrocie i pozbawianie się tym samym możliwości sfinanso-

wania części zapasów odpowiadających wysokości niedoboru funduszków własnych. Niedobór ten w przypadku negatywnego ustosunkowania się oddziału Banku do wzrostu normatywów nie mógł być przedmiotem kredytowania.

Poniższe zestawienie ilustruje wzrost normatywów, funduszków własnych w obrocie, funduszków inwestycyjnych oraz nieprawidłowości występujące w gospodarce przedsiębiorstwa. W jednych przedsiębiorstwach z powodu nadmiaru luzów finansowych, w drugich zaś z powodu niedoboru środków.

W stanach zapasów poważny udział mają zapasy wyłączone z kredytowania. Były to przeważnie zapasy zbędne, gdyż:

- 1) nie były od dłuższego czasu w ogóle używane do produkcji,
- 2) nagromadzone były w znacznie większej ilości od istotnych potrzeb produkcji,
- 3) utraciły całkowicie lub w poważnym stopniu swą wartość użytkową i jako takie nie nadawały się do zużycia,

Tabela 1
(w milionach złotych)

L. p.	Treść	Rok 1958	Rok 1959	Zmiany procentowe 4:3	Rok 1960	Zmiany procentowe 6:4	Zmiany procentowe 6:3
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Zapasy ogółem	2456,7	2715,9	+ 10,6	3419,8	+ 25,9	+ 39,2
2	Normatyw	1824,6	2255,5	+ 23,6	2722,0	+ 20,7	+ 49,2
3	Stany poniżej normatywu	150,2	247,2	+ 64,6	261,4	+ 5,7	+ 74,0
4	Zapasy wyłączone z kredytowania	282,7	138,4	- 51,0	200,3	+ 44,7	- 29,1
5	Stany ponadnormatywne podlegające kredytowaniu	434,6	436,5	+ 0,4	621,6	+ 42,4	+ 43,0
6	Fundusze własne w obrocie	1901,2	2217,9	+ 16,7	2334,0	+ 5,2	+ 22,8
7	Niedobór funduszków własnych w obrocie	102,0	135,9	+ 33,2	291,5	+ 114,5	+ 185,8
8	Fundusz inwestycyjny	150,0	232,4	+ 54,9	160,0	- 31,2	+ 6,7
9	Nieprzeterminowane należności od odbiorców	376,1	490,1	+ 30,3	721,2	+ 47,2	+ 91,7
10	Należności przeterminowane nie podlegające kredytowaniu	276,6	366,1	+ 32,5	320,9	- 12,4	+ 16,0

Z zestawienia powyższego wynika, że zapasy wzrosły w roku 1959 o 10,6%, natomiast w roku 1960 zapasy wzrosły o 18%, przy wzroście produkcji o 12%.

Wzrost zapasów o 18% obliczony został w warunkach porównywalnych, to znaczy z uwzględnieniem zwyczajki cen artykułów zaopatrzeniowych w dniu 1 lipca 1960 roku. Bilansowy wzrost wyniósł 25,9%.

Wzrost zapasów w roku 1960 poważnie wyprzedza wzrost produkcji, co jest zjawiskiem niezdrowym. W grupie zapasów największy wzrost wykazują zapasy materiałowe, co jest w pewnym stopniu uzasadnione przedstawieniem się zakładów na produkcję nowych asortymentów i zabezpieczeniem sobie dostaw na produkcję nową przy jednoczesnym pozostawianiu w magazynach materiałów zużytych do dawnej produkcji, a nie mających zastosowania do produkcji nowej.

Na wykazany wzrost zapasów pewien wpływ miał poważny wzrost normatywów. Normatywy w roku 1959 wzrosły o 23,6%, przy wzroście produkcji o 11%, w roku 1960 wzrosły o 20,7%, przy wzroście produkcji o 12%.

Ujemne skutki nie uzasadnionego w tym stopniu wzrostu normatywów zostały omówione uprzednio, a potwierdza je fakt wzrastania z roku na rok ilości przedsiębiorstw, w których stany zapasów kształtują się poniżej normatywu (pozycja 3 zestawienia).

a odnośnie do wyrobów gotowych:

1) nagromadzone były w ilości znacznie większej od potrzeb rynku oraz wyprodukowane bez pokrycia zamówieniami,

2) były złej jakości, nie odpowiadającej wymaganym standardom rynkowym.

Kwoty wykazane w tej pozycji nie odzwierciedlają faktycznego stanu zapasów zbędnych, gdyż ujawnione zostały przez oddziały tylko w przedsiębiorstwach występujących o kredyty bankowe.

Niewątpliwie tego rodzaju zapasy zbędne znajdowały się również i w tych przedsiębiorstwach, które utrzymywały ogólne stany zapasów poniżej lub w granicach normatywu i nie korzystały z kredytów bankowych. Nie wykorzystywano kredytów na zapasy, pomimo to, że fundusze własne w obrocie wzrastają w roku 1959 o 16,7%, przy wzroście normatywu o 23,6%, a w roku 1960 o 5,2% przy wzroście normatywu o 20,7%.

W zasadzie fundusze własne powinny wzrastać w tym samym stopniu co i normatywy, gdyż wzrost normatywów, założony w planach finansowych, powinien znajdować pełne sfinansowanie w planowanych odpisach na fundusz rozwoju.

Różnice występujące pomiędzy wzrostem normatywów i funduszków własnych w obrocie powstały między innymi w wyniku przekroczenia przez wiele przedsiębiorstw planowanych kosztów produkcji.

wania części zapasów odpowiadających wysokości niedoboru funduszków własnych. Niedobór ten w przypadku negatywnego ustosunkowania się oddziału Banku do wzrostu normatywów nie mógł być przedmiotem kredytowania.

Poniższe zestawienie ilustruje wzrost normatywów, funduszków własnych w obrocie, funduszków inwestycyjnych oraz nieprawidłowości występujące w gospodarce przedsiębiorstwa. W jednych przedsiębiorstwach z powodu nadmiaru luzów finansowych, w drugich zaś z powodu niedoboru środków.

W stanach zapasów poważny udział mają zapasy wyłączone z kredytowania. Były to przeważnie zapasy zbędne, gdyż:

- 1) nie były od dłuższego czasu w ogóle używane do produkcji,
- 2) nagromadzone były w znacznie większej ilości od istotnych potrzeb produkcji,
- 3) utraciły całkowicie lub w poważnym stopniu swą wartość użytkową i jako takie nie nadawały się do zużycia,

Tabela 1
(w milionach złotych)

L. p.	Treść	Rok 1958	Rok 1959	Zmiany procentowe 4:3	Rok 1960	Zmiany procentowe 6:4	Zmiany procentowe 6:3
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Zapasy ogółem	2456,7	2715,9	+ 10,6	3419,8	+ 25,9	+ 39,2
2	Normatyw	1824,6	2255,5	+ 23,6	2722,0	+ 20,7	+ 49,2
3	Stany poniżej normatywu	150,2	247,2	+ 64,6	261,4	+ 5,7	+ 74,0
4	Zapasy wyłączone z kredytowania	282,7	138,4	- 51,0	200,3	+ 44,7	- 29,1
5	Stany ponadnormatywne podlegające kredytowaniu	434,6	436,5	+ 0,4	621,6	+ 42,4	+ 43,0
6	Fundusze własne w obrocie	1901,2	2217,9	+ 16,7	2334,0	+ 5,2	+ 22,8
7	Niedobór funduszków własnych w obrocie	102,0	135,9	+ 33,2	291,5	+ 114,5	+ 185,8
8	Fundusz inwestycyjny	150,0	232,4	+ 54,9	160,0	- 31,2	+ 6,7
9	Nieprzeterminowane należności od odbiorców	376,1	490,1	+ 30,3	721,2	+ 47,2	+ 91,7
10	Należności przeterminowane nie podlegające kredytowaniu	276,6	366,1	+ 32,5	320,9	- 12,4	+ 16,0

Z zestawienia powyższego wynika, że zapasy wzrosły w roku 1959 o 10,6%, natomiast w roku 1960 zapasy wzrosły o 18%, przy wzroście produkcji o 12%.

Wzrost zapasów o 18% obliczony został w warunkach porównywalnych, to znaczy z uwzględnieniem zwyżki cen artykułów zaopatrzeniowych w dniu 1 lipca 1960 roku. Bilansowy wzrost wyniósł 25,9%.

Wzrost zapasów w roku 1960 poważnie wyprzedza wzrost produkcji, co jest zjawiskiem niezdrowym. W grupie zapasów największy wzrost wykazują zapasy materiałowe, co jest w pewnym stopniu uzasadnione przedstawieniem się zakładów na produkcję nowych asortymentów i zabezpieczeniem sobie dostaw na produkcję nową przy jednoczesnym pozostawianiu w magazynach materiałów zużywanych do dawnej produkcji, a nie mających zastosowania do produkcji nowej.

Na wykazany wzrost zapasów pewien wpływ miał poważny wzrost normatywów. Normatywy w roku 1959 wzrosły o 23,6%, przy wzroście produkcji o 11%, w roku 1960 wzrosły o 20,7%, przy wzroście produkcji o 12%.

Ujemne skutki nie uzasadnionego w tym stopniu wzrostu normatywów zostały omówione uprzednio, a potwierdza je fakt wzrastania z roku na rok ilości przedsiębiorstw, w których stany zapasów kształtują się poniżej normatywu (pozycja 3 zestawienia).

a odnośnie do wyrobów gotowych:

1) nagromadzone były w ilości znacznie większej od potrzeb rynku oraz wyprodukowane bez pokrycia zamówieniami,

2) były złej jakości, nie odpowiadającej wymaganym standardom rynkowym.

Kwoty wykazane w tej pozycji nie odzwierciedlają faktycznego stanu zapasów zbędnych, gdyż ujawnione zostały przez oddziały tylko w przedsiębiorstwach występujących o kredyty bankowe.

Niewątpliwie tego rodzaju zapasy zbędne znajdowały się również i w tych przedsiębiorstwach, które utrzymywały ogólne stany zapasów poniżej lub w granicach normatywu i nie korzystały z kredytów bankowych. Nie wykorzystywano kredytów na zapasy, pomimo to, że fundusze własne w obrocie wzrastają w roku 1959 o 16,7%, przy wzroście normatywu o 23,6%, a w roku 1960 o 5,2% przy wzroście normatywu o 20,7%.

W zasadzie fundusze własne powinny wzrastać w tym samym stopniu co i normatywy, gdyż wzrost normatywów, założony w planach finansowych, powinien znajdować pełne sfinansowanie w planowanych odpisach na fundusz rozwoju.

Różnice występujące pomiędzy wzrostem normatywów i funduszków własnych w obrocie powstały między innymi w wyniku przekroczenia przez wiele przedsiębiorstw planowanych kosztów produkcji.

W przypadkach, gdy osiągnięty zysk był mniejszy od planowanego — co najczęściej zdarza się w przedsiębiorstwach o niskiej rentowności — to powstały stąd niedobór funduszków własnych w obrocie nie mógł być uzupełniony kredytem bankowym. Powodowało to powstawanie w przedsiębiorstwach trudności finansowych.

Pogłębianie się niedoboru funduszków własnych w obrocie w roku 1960 o 155,6 miliona złotych w cyfrach globalnych spowodowane zostało między innymi również z przyczyn niezależnych od przedsiębiorstw, a mianowicie:

a) przedsiębiorstwa przemysłu kluczowego, przekazane radom narodowym w roku 1960, przejęte zostały przez rady z niedoborem funduszków własnych w obrocie w wysokości 35 milionów złotych, gdyż w przedsiębiorstwach tych obowiązywało pokrycie normatywu środkami własnymi tylko w granicach 70%.

b) skutki finansowe zmiany cen artykułów zaopatrzeniowych z dnia 1 lipca 1960 roku zmniejszyły zyski przedsiębiorstw w drugim półroczu 1960 r. prawie o 260 milionów złotych i w związku z tym zmniejszyły się odpisy na fundusz rozwoju około 120 milionów złotych, w tym około 60 milionów złotych na sfinansowanie nakładów inwestycyjnych i około 60 milionów złotych na uzupełnienie funduszków własnych w obrocie.

Uwzględniając powyższe wyjaśnienia w warunkach porównywalnych pogłębianie się niedoboru funduszków własnych w obrocie w stosunku do roku 1959 wynosiło 60,6 miliona złotych. Świadczy to o tym, że mimo stałej poprawy sytuacji finansowej w przemyśle jako całości, występują nadal poważne odchylenia w możliwościach poszczególnych przedsiębiorstw pokrywania potrzeb finansowych wyłącznie w ramach wygospodarowanych przez nie środków własnych.

Analogicznie kształtowała się sytuacja na odcinku działalności inwestycyjnej. Rachunek funduszu inwestycyjnego wykazuje poważne kwoty. Stałe utrzymywanie się wysokiego salda na tym rachunku świadczy o wspomnianych już uprzednio wysokich nadwyżkach środków na finansowanie inwestycji, posiadanych przez przedsiębiorstwa, produkcja których jest stosunkowo wysoko rentowna. Tak wysokie stany na tych rachunkach utrzymują się przy wysokości nakładów inwestycyjnych w latach 1958 — 1960 w granicach 400 — 450 milionów złotych rocznie. Poważny spadek nadwyżek funduszu inwestycyjnego w roku 1960 spowodowany został zmniejszonymi odpisami na fundusz rozwoju w roku 1960, co wyżej wyjaśniono.

Przedstawiając z kolei sytuację państwowych przedsiębiorstw przemysłu terenowego na odcinku rozliczeń należy zwrócić uwagę na to jak kształtował się stosunek należności nie będących przedmiotem kredytu bankowego do należności podlegających kredytowaniu. Należności wykazane w pozycji 10 nie podlegały kredytowaniu dlatego, że:

a) albo składane były do inkasa bankowego w terminie późniejszym od terminu wymaganego przez bank,

b) albo były przyjęte do inkasa bankowego, lecz zwrócone zostały przedsiębiorstwom po niezapłaconiu ich przez odbiorców w przepisowych terminach.

Zarówno w jednym, jak i w drugim przypadku do utrzymywania się wysokich stanów tych należności przyczyniały się w dużym stopniu omówione uprzednio luzy finansowe, jakie posiadały przedsiębiorstwa osiągające stosunkowo wysokie zyski. Posiadanie tych luzów nie mobilizowało przedsiębiorstw do wykorzystywania w pełni kredytu na należności od odbiorców i do należytego egzekwowania należności, które zostały pokryte przez odbiorców w przepisowym terminie, gdyż przy inkasowaniu tych należności w opóźnionym terminie otrzymywały dodatkowe, karne odsetki za zwłokę, które jako stosunkowo wysokie wpływały na poprawę rentowności. Podkreślić jednak należy, że na tym odcinku nastąpiła znaczna poprawa w roku 1960.

W roku 1958 należności niekredytowane stanowiły 73,5% należności kredytowanych, w roku 1959 — 74,7%, a w roku 1960 — 44,5%.

Niewątpliwie do poprawy sytuacji na tym odcinku, obok pewnych usprawnień w fakturowaniu i egzekwowaniu należności, przyczynił się również i spadek w pewnym stopniu tak zwanych luzów finansowych na skutek osiągnięcia mniejszych zysków w wyniku wzrostu cen artykułów zaopatrzeniowych z dniem 1 lipca 1960 roku.

Reasumując można stwierdzić, że sytuacja finansowo-gospodarcza państwowych przedsiębiorstw przemysłu terenowego w okresie działania obecnie obowiązującego systemu finansowego poprawiła się znacznie.

Zasady tego systemu i wpływające z nich bodźce dały pozytywne efekty, przejawiające się w tym, że poczynając od roku 1958 przemysł nie tylko przestał korzystać z dotacji budżetowych na uzupełnienie funduszków własnych w obrocie i finansowanie inwestycji, ale sam zasila poważnie budżet rad narodowych wpłatami z osiągniętych zysków, a ponadto stał się jako całość samowystarczalny w zakresie wszystkich innych potrzeb finansowych, wynikających z prawidłowego przebiegu procesów gospodarczych. Podstawowe założenia tego systemu, omówione na wstępie, będą nadal utrzymane.

Tym niemniej z doświadczeń trzyletniego funkcjonowania systemu finansowego wynika konieczność rozwinięcia, uzupełnienia oraz uaktualnienia niektórych obowiązujących przepisów, a mianowicie:

— System blokady luzów finansowych, słuszny w swych założeniach, w praktyce nie zdaje egzaminu wobec braku reakcji ze strony rad narodowych na wnioski wpływające w tej sprawie ze strony oddziałów Banku, finansujących przedsiębiorstwa państwowego przemysłu terenowego. W latach ubiegłych oddziały Banku niejednokrotnie występowały do właściwych rad narodowych o podjęcie decyzji o odnośnie zablokowania na odrębnym, oprocentowanym rachunku bankowych nadmiernych środków obrotowych, znajdujących się w przedsiębiorstwach im podległych — niestety bezskutecznie. Naszym zdaniem decyzje o blokadzie luzów powinno podejmować zjednoczenie z własnej inicjatywy, lub na wniosek oddziału Banku. Zjednoczenie, lepiej znające sytuację przedsiębiorstwa i bliżej współpracujące z oddziałem Banku, będzie bardziej operatywne na tym odcinku niż prezydium rady.

— Brak środków na obowiązujące stuprocentowe pokrycie normatywów funduszków własnych w obrocie powodował niejednokrotnie występowanie przypadków, szczególnie w odniesieniu do przedsiębiorstw nowo powstałych (gdzie nie było porównywalności z okresami ubiegłymi) celowego zaniżania normatywów i dopasowywania ich do finansowych możliwości przedsiębiorstw. Powodowało to, po późniejszym urealnieniu normatywów, występowanie w niektórych przedsiębiorstwach poważnych niedoborów funduszków własnych w obrocie, które nie znajdowały pokrycia w odpisach z funduszu rozwoju przez kilka lat. Zgodnie z obowiązującymi dotychczas przepisami kredyt bankowy może mieć wyłącznie charakter antycypacyjny i w zasadzie powinien być spłacany z wpływów na fundusz rozwoju danego roku, a w przypadku udzielenia gwarancji przez radę narodową w terminie do 18 miesięcy. Ponieważ system finansowy nie przewiduje uzupełnienia przez rady narodowe występujących niedoborów w przedsiębiorstwach państwowego przemysłu terenowego, konieczne jest przeprowadzenie jednorazowej akcji pokrycia przez budżet niedoborów, występujących w niektórych przedsiębiorstwach, z nadwyżek budżetowych rad narodowych roku 1961.

— Fundusz rezerwowy przedsiębiorstwa jest niejednokrotnie niewystarczający na pokrycie poniesionej przez przedsiębiorstwa straty. Według obowiązujących przepisów strata, w przypadku braku funduszu rezerwowego, finansowana jest sześciomiesięczną pożyczką z prezydium rady narodowej.

Jakkolwiek na tym odcinku przepis uchwały Nr 36 Rady Ministrów, warunkujący udzielenie pożyczki od zbadania przyczyn powstawania strat i podjęcia środków zaradczych jest słuszny, to w praktyce nie zawsze jest realizowany.

Jak z dotychczasowej praktyki wynika, poprawa wyników działalności przedsiębiorstwa, pozwalająca na pokrycie poniesionej straty, wymaga dłuższego okresu czasu, toteż ustalony w uchwale Nr 36 termin zwrotu pożyczki w ciągu sześciu miesięcy jest zazwyczaj zbyt krótki. W rezultacie wobec braku realnych możliwości zwrotu otrzymanej pożyczki w terminie sześciu miesięcy, termin jej zwrotu jest nielegalnie przekraczany, a zatem zatracą swój mobilizujący aspekt.

Biorąc pod uwagę wyżej przytoczone momenty należałoby upoważnić prezydium rad narodowych do prolongowania terminu spłaty pożyczki do okresu dwunastu miesięcy, a gdy i w tym terminie pożyczka nie będzie mogła być zwrócona, wówczas prezydium wojewódzkiej rady narodowej, w porozumieniu z Ministerstwem Finansów, powinno podjąć decyzję dalszego postępowania, to jest powinno zdecydować, czy pożyczkę prolongować, czy zamienić na dotację bezzwrotną, czy też zlikwidować przedsiębiorstwo.

— Dyscyplina finansowa wielu przedsiębiorstw przemysłu terenowego nie jest dostateczna. Aby zmniejszyć nieprawidłowości występujące w pewnych przypadkach konieczny wydaje się ściślejszy kontakt między bankiem a przedsiębiorstwem. W

niektórych przypadkach da się to osiągnąć tylko wtedy, gdy normatywy środków obrotowych przedsiębiorstwa będą tylko częściowo pokryte funduszami własnymi. Wprowadzenie procentowego pokrycia normatywów funduszami własnymi w obrocie podniosłoby niewątpliwie dyscyplinę przedsiębiorstw, szczególnie tych, które dotychczas nie korzystały z kredytów bankowych. Decyzja o procentowym pokryciu normatywów funduszami własnymi w obrocie i pasywami stałymi należeć powinna do ministra finansów.

— Uruchamianie dotacji przedmiotowych nie zawsze przebiega terminowo, co automatycznie powoduje trudności finansowe przedsiębiorstw. Dekadowy system rozliczeń nie jest w praktyce stosowany przez przedsiębiorstwa z uwagi na dużą ich pracochłonność. Pewne zastrzeżenia nasuwa także limitowanie dotacji przedmiotowych, co w niektórych przypadkach nie zabezpiecza pięcioprocentowej rentowności przedsiębiorstwa. Ponieważ przemysł terenowy powinien spełniać określoną rolę w uzupełnianiu rynku w artykuły poszukiwane przez ludność, dotacje przedmiotowe, przydzielane przedsiębiorstwom, powinny obejmować każdą ilość sprzedanych wyrobów, objętych systemem wyrównawczym cen.

— Fundusz rozwoju przedsiębiorstwa nie zawsze wystarcza na pokrycie uzasadnionego wzrostu normatywów środków obrotowych. Aby zapewnić prawidłowość działania przedsiębiorstwa rady narodowe powinny wyposażać przedsiębiorstwa w odpowiednie środki w przypadkach organizowania przez przedsiębiorstwa nowych zakładów, oddziałów produkcyjnych i punktów produkcyjnych, stanowisk pracy, które zwiększają poważnie zapotrzebowanie na środki obrotowe, a posiadany fundusz rozwoju przedsiębiorstwa nie wystarcza na pokrycie tego zapotrzebowania.

Poza wyżej wymienionymi problemami konieczne wydaje się rozwiązanie w nowym systemie finansowym państwowych przedsiębiorstw przemysłu terenowego następujących zagadnień:

a) pokrywania przez budżet strat niezależnych od działalności przedsiębiorstwa, a wynikających ze zmian cen sprzedawanych wyrobów, taryf świadczonych usług jak również zmian cen zużywanych środków produkcji i taryf usług itp.

b) pokrywania z funduszu rezerwowego strat powstałych w wyniku wprowadzenia do produkcji nowych asortymentów. Należy usunąć przyczyny niechęci niektórych przedsiębiorstw do podejmowania nowej produkcji wobec ryzyka poniesienia strat w pierwszej jej fazie,

c) pokrywania z funduszu rezerwowego strat powstałych w wyniku przeceny towarów poryzowanych. Wpłynie to na przyspieszenie sprzedaży towarów, a tym samym ograniczy powstawanie wyższych strat powodowanych długim okresem magazynowania tych wyrobów.

Uregulowanie w nowym systemie finansowym wyżej poruszonych problemów zapewni państwowemu przemysłowi terenowemu prawidłową i efektywną działalność.

T. Matusiak

PRZYCZYNEK DO BADAŃ ROLI I METOD DZIAŁALNOŚCI ODDZIAŁÓW WOJEWÓDZKICH NBP

Szybkie przemiany, którym ulega cała nasza gospodarka od chwili wyzwolenia kraju i odpowiednie do tego liczne zmiany w systemie bankowym oraz w organizacji aparatu Narodowego Banku Polskiego przy stale wzrastających zadaniach tego aparatu, wszystko to sprawia, że to, co było przed kilkoma laty równie szybko przechodzi do historii, nad którą tempo naszego życia nie zawsze pozwala zastanawiać się. Wydaje się jednak, że warto od czasu do czasu spojrzeć wstecz, aby móc ocenić słuszność wybranej drogi w świetle nabytych doświadczeń oraz z doświadczeń tych wyciągnąć odpowiednie wnioski co do przyszłości.

Artykuł niniejszy, nie roszcząc sobie pretensji do pełnej analizy roli, organizacji i metod pracy oddziałów wojewódzkich, ma na celu wyłącznie zarejestrowanie niektórych faktów z historii oddziałów wojewódzkich oraz zwrócenie uwagi na dokonane lub dokonujące się przemiany. Być może bowiem, pozwoli to na uniknięcie „zestarzenia się” organizacji Banku, która musi dotrzymać kroku zmianom w zarządzaniu całą gospodarką.

*

W okresie pierwszych pięciu lat istnienia Narodowego Banku Polskiego struktura jego aparatu była dwuszczeblowa i składała się z Centrali oraz oddziałów operacyjnych, których liczba wynosiła 110 na ultimo 1949 roku. System centralnego zarządzania, związany z tą strukturą zdawał dobrze egzamin w warunkach ograniczonej ilości oddziałów, wyposażonych dostatecznie w kadrę doświadczonych pracowników bankowych. Z chwilą jednak podjęcia decyzji przystąpienia do realizacji zasady — „w każdym powiecie oddział banku centralnego”, wyłoniła się konieczność powołania czegoś w rodzaju ekspozytur Zarządu Banku w terenie, w celu umożliwienia szybkiego udzielania nowym oddziałom niezbędnej pomocy organizacyjnej i instrukcyjnej.

W związku z tym z dniem 1 stycznia 1950 roku w każdym mieście wojewódzkim przekształcono jeden z oddziałów miejskich na oddział wojewódzki, powierzając mu początkowo tylko zadanie niesienia pomocy organizacyjnej i instrukcyjnej wszystkim oddziałom na terenie województwa, jako zadanie dodatkowe do jego dotychczasowych zadań bezpośredniej obsługi kredytowej i operacyjnej jednostek gospodarczych, znajdujących się w „okręgu bankowym” danego oddziału. Stan ten jednak nie trwał długo. Wkrótce bowiem okazało się, że Centrala Banku nie jest też w stanie skutecznie wykonywać funkcji bezpośredniego nadzoru nad pracą szybko wzrastającej sieci oddziałów znajdujących się nie raz w znacznej od niej odległości.

Wobec tego w pół roku później, to jest z dniem 1 lipca 1950 roku rozszerzono zadania oddziałów wojewódzkich, zlecając im również nadzór nad pracą innych oddziałów w województwie. Oddziały wojewódzkie zostały też odąd wyposażone w prawo wydawania oddziałom operacyjnym poleceń zapewniających wykonanie przez oddziały zarządzeń Banku (ZP, IS). Powołanie oddziałów wojewódzkich

z takim zakresem zadań i uprawnień było aktem decyzji zapoczątkowującej planową decentralizację uprawnień i obowiązków Centrali Banku, odpowiadającej ogólnemu kierunkowi zmian w systemie zarządzania gospodarką narodową. Zbiegło się ono w czasie z ustawą z dnia 20 marca 1950 roku o terenowych organach jednolitej władzy państwowej i z przystąpieniem do zwiększenia udziału tych władz w zarządzaniu gospodarką narodową.

Słuszność decyzji powołania oddziałów wojewódzkich i powierzenia im na tym etapie roli wojewódzkich komórek Banku dla organizacji, kontroli i instruktażu oddziałów wkrótce potwierdziło życie. Nie umniejszając bowiem roli i wkładu pracy komórek centralnych, niewątpliwie głównie dzięki oddziałom wojewódzkim udało się powołać i zorganizować pracę:

— w roku 1950 — 246 nowych oddziałów,

— w roku 1951 — 38 nowych oddziałów,

przy czym stan sieci oddziałów ze 110 na ultimo 1949 roku wzrósł do 394 na ultimo roku 1951. Najlepszym zaś sprawdzianem prawidłowości powołania oddziałów wojewódzkich był trudny okres reformy pieniężnej (październik i listopad 1950 roku). Sprawne jej przeprowadzenie w dużej mierze mogło nastąpić tylko dzięki istnieniu oddziałów wojewódzkich.

Słabą stroną organizacji oddziałów wojewódzkich w latach 1950 — 1951 było powiązanie ich roli komórek nadrzędnych w zakresie organizacji, kontroli i instruktażu w pracy dla innych oddziałów w województwie z własną działalnością operacyjną. Stan ten powodował, że część oddziałów wojewódzkich skierowała swą uwagę głównie na własną bezpośrednią działalność operacyjną ze szkodą dla wykonywania swych zadań wobec oddziałów potrzebujących pomocy i kontroli. Oddziały wojewódzkie były bowiem wprawdzie wyposażone w pewną ilość etatów osobowych dla wykonywania zadań wobec innych oddziałów, jednakże zadania te w wielu przypadkach traktowane były jako jedynie zadania dodatkowe do zasadniczej, bezpośredniej działalności gospodarczej.

Dlatego z dniem 1 grudnia 1951 roku dokonano rozdziału dotychczasowych funkcji oddziałów wojewódzkich. Funkcje związane z bezpośrednią obsługą bankową jednostek gospodarczych przejęły oddziały operacyjne. Oddziałom wojewódzkim pozostawiono tylko funkcje jednostki nadrzędnej w stosunku do oddziałów operacyjnych. Datę tę można przyjąć jako zakończenie pierwszego, a początek drugiego etapu historii oddziałów wojewódzkich. Od tej chwili bowiem powstały warunki przekształcenia oddziałów wojewódzkich w aparat zarządzający działalnością oddziałów operacyjnych w optymalnie szerokim zakresie. Przekształcenie to następowało stopniowo na przestrzeni lat następnych, mniej więcej od roku 1952 do roku 1957.

O ile ze względu na szybkie przemiany w pierwszych latach konieczne było nieco dłuższe przypomnienie sytuacji przed powołaniem i następnie

w okresie pierwszego etapu organizacji oddziałów wojewódzkich, o tyle, jeśli chodzi o drugi etap, to wystarczy przypomnieć, że okres ten charakteryzował się poważną decentralizacją uprawnień i wielu **prac Centrali Banku przede wszystkim na oddziały wojewódzkie**, a w mniejszym zakresie na oddziały operacyjne. Zwiększenie się odpowiedzialności oddziałów wojewódzkich za pracę oddziałów operacyjnych i odpowiednie do tego rozszerzenie uprawnień oddziałów wojewódzkich do decydowania zarówno w zakresie spraw organizacyjnych, kadrowych i gospodarki wewnętrznej, jak i przede wszystkim w zakresie działalności pieniężno-kredytowej oddziałów spowodowało, że **oddziały wojewódzkie w tym okresie stały się faktycznymi gospodarzami w swych okręgach, wyposażonymi w szerokie prawa decyzji prawie we wszystkich dziedzinach działalności oddziałów**. I to należy uznać za najbardziej charakterystyczne dla tego etapu.

Mniej więcej od roku 1955 poczęły jednak pojawiać się głosy krytycznie osądzające potrzebę kontynuowania przez oddziały wojewódzkie roli terenowego aparatu zarządzającego i wysuwającego różne projekty zreformowania oddziałów wojewódzkich. Źródłem tych głosów było niewątpliwie wyjście już większości oddziałów z początkowego okresu trudności organizacyjnych i kadrowych oraz przede wszystkim dalszy rozwój terenowych organów jednolitej władzy państwowej jak też umocnienie się przedsiębiorstw oraz stałe zwiększanie uprawnień tych organów i przedsiębiorstw. Czynniki te bowiem narzucały i narzucają do dziś konieczność równoległego zwiększania samodzielności oddziałów operacyjnych. W wyniku tych głosów i dążeń doszło do tego, że z początkiem roku 1957 dyskutowano nawet zagadnienie ograniczenia funkcji oddziałów wojewódzkich do roli wojewódzkich komórek administracyjno-gospodarczych Banku oraz zbiornic statystyczno-sprawozdawczych. Chociaż koncepcje te szybko i słusznie odrzucono, jako zupełnie nie odpowiadające sytuacji, należy je zanotować jako charakterystyczny i krańcowy przykład odczuwania przez wielu pracowników Banku potrzeby rewizji roli i metod działania oddziałów wojewódzkich. Dziś — w perspektywie minionego czasu — widać już bowiem wyraźnie, że wszystkie te głosy krytyczne wynikały z obaw, aby decentralizacja uprawnień nie zatrzymała się na szczeblu wojewódzkim. W okresie następnym okazało się jednak, że Bank wybrał inną drogę.

W roku 1957 zapoczątkowano w Banku zasadnicze zmiany w systemie zarządzania, wyrażające się przede wszystkim w zacieśnieniu współpracy z organami władz terenowych, zjednoczeniami i przedsiębiorstwami (komisje do spraw planu kasowego, komitety doradcze i różne formy bezpośredniej współpracy), w rozszerzeniu samodzielności oddziałów operacyjnych nie tylko w zakresie gospodarki wewnętrznej, lecz także w zakresie ich działalności gospodarczej oraz w szerokim wprowadzeniu zasady kolegiального omawiania spraw przed podjęciem decyzji przez kierownika jednostki. Nowe instrukcje, szczególnie instrukcja o kredytowaniu i kontroli przedsiębiorstw, w poważnej mierze przesunęły przy tym odpowiedzialność i uprawnienia do decydowania na dyrektorów oddziałów operacyjnych.

Ponieważ zmiany te musiały też zaciążyć na roli oddziałów wojewódzkich, rok 1957 możemy uznać

za początek trzeciego etapu w historii tych oddziałów, trwającego do dziś.

Pod względem formalnym rolę oddziałów wojewódzkich uregulowano w nowych przepisach organizacyjnych dla oddziałów wojewódzkich, wydanych w roku 1959 jak również i w statucie Banku. Zgodnie z tymi aktami rola oddziału wojewódzkiego polega na **zabezpieczeniu prawidłowej realizacji polityki kredytowej i pieniężnej w okręgu wojewódzkim oraz na oddziaływaniu w kierunku właściwego wykonywania zadań przez oddziały operacyjne**. W stosunku do stanu poprzedniego na oddziały wojewódzkie nałożone zostały znacznie większe obowiązki w dziedzinie współpracy z terenowymi organami administracji państwowej i jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw, w zakresie udzielania oddziałom wytycznych zapewniających prawidłową realizację zadań i niezbędnej pomocy dla oddziałów. Natomiast rozpatrując wspomniane przepisy w powiązaniu z jednocześnie wydanymi przepisami organizacyjnymi dla oddziałów operacyjnych stwierdza się, że przepisy te usankcjonowały pozostawienie dyrektorom oddziałów prawa podejmowania decyzji przy bezpośredniej realizacji zadań Banku w stosunku do poszczególnych obsługiwanych jednostek gospodarczych. Możliwość zmiany decyzji dyrektora oddziału operacyjnego została ograniczona do przypadku stwierdzenia wyraźnego naruszenia przepisów lub działalności na szkodę interesu ogólnego. Tak więc wydaje się, że od tego czasu **wzrosła odpowiedzialność oddziałów wojewódzkich za koordynację działalności oddziałów z wytycznymi władz Banku, z polityką władz wojewódzkich, zjednoczeń i organizacji społeczno-politycznych; jednocześnie wyciągnięte zostały konsekwencje z faktu zwiększenia uprawnień i odpowiedzialności dyrektorów oddziałów operacyjnych we wszystkich dziedzinach, a szczególnie w dziedzinie kredytowania przedsiębiorstw, w związku z czym zmniejszyło się bezpośrednio oddziaływanie oddziału wojewódzkiego na poszczególne decyzje dyrektora oddziału**.

*

Metody działania oddziałów wojewódzkich wynikały i wynikają z roli spełnianej przez nie na poszczególnych etapach.

W pierwszym etapie istnienia oddziałów wojewódzkich (lata 1950 — 1951) działalność ich miała na celu ułatwienie i przyspieszenie udzielania oddziałom niezbędnych wyjaśnień. W związku z tym rolę swą oddziały wojewódzkie wykonywały **w drodze przesyłania oddziałom odpowiedzi na otrzymane zapytania oraz w drodze kontroli oddziałów dla stwierdzenia ewentualnych braków i udzielania im odpowiedniej pomocy instrukcyjnej**. Poza tym w okresie tym dużą rolę odgrywały inspekcje i instruktaże w zakresie organizacji pracy w oddziale, ponieważ wówczas większość załogi oddziałów — łącznie z kierownictwem — nie miała dostatecznego przeszkolenia w zakresie pracy banku centralnego.

W drugim etapie istnienia (lata 1952 — 1957) na tle przekazania oddziałom wojewódzkim szerokich uprawnień podejmowania samodzielnych decyzji w zakresie organizacji, gospodarki wewnętrznej i realizacji pieniężno-kredytowych zadań oddziałów, obok dotychczasowych metod pisemnego i bezpośred-

w okresie pierwszego etapu organizacji oddziałów wojewódzkich, o tyle, jeśli chodzi o drugi etap, to wystarczy przypomnieć, że okres ten charakteryzował się poważną decentralizacją uprawnień i wielu prac Centrali Banku przede wszystkim na oddziały wojewódzkie, a w mniejszym zakresie na oddziały operacyjne. Zwiększenie się odpowiedzialności oddziałów wojewódzkich za pracę oddziałów operacyjnych i odpowiednie do tego rozszerzenie uprawnień oddziałów wojewódzkich do decydowania zarówno w zakresie spraw organizacyjnych, kadrowych i gospodarki wewnętrznej, jak i przede wszystkim w zakresie działalności pieniężno-kredytowej oddziałów spowodowało, że oddziały wojewódzkie w tym okresie stały się faktycznymi gospodarzami w swych okręgach, wyposażonymi w szerokie prawa decyzji prawie we wszystkich dziedzinach działalności oddziałów. I to należy uznać za najbardziej charakterystyczne dla tego etapu.

Mniej więcej od roku 1955 poczęły jednak pojawiać się głosy krytycznie osądzające potrzebę kontynuowania przez oddziały wojewódzkie roli terenowego aparatu zarządzającego i wysuwającego różne projekty zreformowania oddziałów wojewódzkich. Źródłem tych głosów było niewątpliwie wyjście już większości oddziałów z początkowego okresu trudności organizacyjnych i kadrowych oraz przede wszystkim dalszy rozwój terenowych organów jednolitej władzy państwowej jak też umocnienie się przedsiębiorstw oraz stałe zwiększanie uprawnień tych organów i przedsiębiorstw. Czynniki te bowiem narzucały i narzucają do dziś konieczność równoległego zwiększania samodzielności oddziałów operacyjnych. W wyniku tych głosów i dążeń doszło do tego, że z początkiem roku 1957 dyskutowano nawet zagadnienie ograniczenia funkcji oddziałów wojewódzkich do roli wojewódzkich komórek administracyjno-gospodarczych Banku oraz zbiornic statystyczno-sprawozdawczych. Chociaż koncepcje te szybko i słusznie odrzucono, jako zupełnie nie odpowiadające sytuacji, należy je zanotować jako charakterystyczny i krańcowy przykład odczuwania przez wielu pracowników Banku potrzeby rewizji roli i metod działania oddziałów wojewódzkich. Dziś — w perspektywie minionego czasu — widać już bowiem wyraźnie, że wszystkie te głosy krytyczne wynikały z obaw, aby decentralizacja uprawnień nie zatrzymała się na szczeblu wojewódzkim. W okresie następnym okazało się jednak, że Bank wybrał inną drogę.

W roku 1957 zapoczątkowano w Banku zasadnicze zmiany w systemie zarządzania, wyrażające się przede wszystkim w zacieśnieniu współpracy z organami władz terenowych, zjednoczeniami i przedsiębiorstwami (komisje do spraw planu kasowego, komitety doradcze i różne formy bezpośredniej współpracy), w rozszerzeniu samodzielności oddziałów operacyjnych nie tylko w zakresie gospodarki wewnętrznej, lecz także w zakresie ich działalności gospodarczej oraz w szerokim wprowadzeniu zasady kolegiального omawiania spraw przed podjęciem decyzji przez kierownika jednostki. Nowe instrukcje, szczególnie instrukcja o kredytowaniu i kontroli przedsiębiorstw, w poważnej mierze przesunęły przy tym odpowiedzialność i uprawnienia do decydowania na dyrektorów oddziałów operacyjnych.

Ponieważ zmiany te musiały też zaciążyć na roli oddziałów wojewódzkich, rok 1957 możemy uznać

za początek trzeciego etapu w historii tych oddziałów, trwającego do dziś.

Pod względem formalnym rolę oddziałów wojewódzkich uregulowano w nowych przepisach organizacyjnych dla oddziałów wojewódzkich, wydanych w roku 1959 jak również i w statucie Banku. Zgodnie z tymi aktami rola oddziału wojewódzkiego polega na **zabezpieczeniu** prawidłowej realizacji polityki kredytowej i pieniężnej w okręgu wojewódzkim oraz na **oddziaływaniu** w kierunku właściwego wykonywania zadań przez oddziały operacyjne. W stosunku do stanu poprzedniego na oddziały wojewódzkie nałożone zostały znacznie większe obowiązki w dziedzinie współpracy z terenowymi organami administracji państwowej i jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw, w zakresie udzielania oddziałom wytycznych zapewniających prawidłową realizację zadań i niezbędnej pomocy dla oddziałów. Natomiast rozpatrując wspomniane przepisy w powiązaniu z jednocześnie wydanymi przepisami organizacyjnymi dla oddziałów operacyjnych stwierdza się, że przepisy te usankcjonowały pozostawienie dyrektorom oddziałów prawa podejmowania decyzji przy bezpośredniej realizacji zadań Banku w stosunku do poszczególnych obsługiwanych jednostek gospodarczych. Możliwość zmiany decyzji dyrektora oddziału operacyjnego została ograniczona do przypadku stwierdzenia wyraźnego naruszenia przepisów lub działalności na szkodę interesu ogólnego. Tak więc wydaje się, że od tego czasu **wzrosła odpowiedzialność oddziałów wojewódzkich za koordynację działalności oddziałów z wytycznymi władz Banku, z polityką władz wojewódzkich, zjednoczeń i organizacji społeczno-politycznych; jednocześnie wyciągnięte zostały konsekwencje z faktu zwiększenia uprawnień i odpowiedzialności dyrektorów oddziałów operacyjnych we wszystkich dziedzinach, a szczególnie w dziedzinie kredytowania przedsiębiorstw, w związku z czym zmniejszyło się bezpośrednie oddziaływanie oddziału wojewódzkiego na poszczególne decyzje dyrektora oddziału.**

*

Metody działania oddziałów wojewódzkich wynikały i wynikają z roli spełnianej przez nie na poszczególnych etapach.

W pierwszym etapie istnienia oddziałów wojewódzkich (lata 1950 — 1951) działalność ich miała na celu ułatwienie i przyspieszenie udzielania oddziałom niezbędnych wyjaśnień. W związku z tym rolę swą oddziały wojewódzkie wykonywały **w drodze przesyłania oddziałom odpowiedzi na otrzymane zapytania oraz w drodze kontroli oddziałów dla stwierdzenia ewentualnych braków i udzielania im odpowiedniej pomocy instrukcyjnej.** Poza tym w okresie tym dużą rolę odgrywały inspekcje i inspektaze w zakresie organizacji pracy w oddziale, ponieważ wówczas większość załogi oddziałów — łącznie z kierownictwem — nie miała dostatecznego przeszkolenia w zakresie pracy banku centralnego.

W drugim etapie istnienia (lata 1952 — 1957) na tle przekazania oddziałom wojewódzkim szerokich uprawnień podejmowania samodzielnych decyzji w zakresie organizacji, gospodarki wewnętrznej i realizacji pieniężno-kredytowych zadań oddziałów, obok dotychczasowych metod pisemnego i bezpośred-

niego instruktażu oddziałów, zapoczątkowana została nowa metoda pracy. Metodę tę wyraża **kierowanie pracą oddziałów** w zakresie wykonania konkretnych zadań w stosunku do poszczególnych, obsługiwanych przez nie jednostek gospodarczych — w formie przesyłania oddziałom odpowiednich decyzji.

Na przykład jak pamiętamy, przejęcie przedsiębiorstwa pod kontrolę, i to przedsiębiorstwa wchodzącego w skład branży już kontrolowanej przez Bank, wymagało zgody oddziału wojewódzkiego, dalej, jeśli kredyt ponadnormatywny nie mógł być przez przedsiębiorstwo splanowany przed upływem jednego roku konieczne było uzyskanie zgody oddziału wojewódzkiego na ustalenie dłuższego terminu spłaty (lub nawet zgody Centrali w odniesieniu do przedsiębiorstw powiązanych z budżetem centralnym). Wiele też tak zwanych „sankcji kredytowych”, jak na przykład tylko czasowe pozbawienie przedsiębiorstwa prawa korzystania z określonego kredytu, wymagało uzyskania zgody oddziału wojewódzkiego.

Podobne metody działania oddziału wojewódzkiego występowały także w innych dziedzinach pracy oddziałów. Wystarczy wspomnieć o decydowaniu przez oddział wojewódzki o zmianach między „zapasem znaków pieniężnych i „kasą obrotową”, przekraczających wysokość przewidzianego dla oddziału limitu na okres pięciu dni.

W okresie następnym (począwszy od roku 1957 do dnia dzisiejszego) na tle postępującej decentralizacji w całej gospodarce narodowej i wzrostu samodzielności tak władz terenowych i poszczególnych jednostek gospodarczych, jak i oddziałów operacyjnych Banku, odpowiednio zmieniają się rola i metody pracy oddziałów wojewódzkich. Wyraźnie zaakcentowany w przepisach organizacyjnych obowiązek współpracy z organami władz terenowych i jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw w zakresie koordynacji polityki Banku z polityką tych organów i obowiązek udzielania oddziałom odpowiednich wytycznych spowodował częściowo likwidację, częściowo przesunięcie zakresu i częstotliwości stosowania niektórych metod pracy oddziałów wojewódzkich.

Oddziały wojewódzkie prawie zupełnie zaprzestały wydawać oddziałom dyspozycje dotyczące załatwiania spraw indywidualnych. Oddziały wojewódzkie konsekwentnie bowiem realizują obecnie zasadę zniesienia „instancyjności” w decyzjach Banku, dotyczących poszczególnych jednostek gospodarczych. Wykonywanie natomiast roli ogniwa koordynacji między Centralą, władzami terenowymi i oddziałami oraz kontroli działalności oddziałów, dyktuje oddziałom wojewódzkim konieczność położenia większego nacisku na pogłębianie analizy wyników pracy oddziałów, przeprowadzanie analiz w przekroju branżowym i w przekroju terenowym, konfrontację wyników analiz z wytycznymi władz Banku i z polityką władz terenowych oraz podejmowanie kroków zmierzających do integracji całości polityki i zabezpieczenia jej właściwej realizacji przez oddziały.

W praktyce obecne metody działania oddziałów wojewódzkich można streścić następująco:

1. Gromadzenie materiałów w zakresie sytuacji ekonomicznej w poszczególnych gałęziach gospodar-

ki na terenie województwa oraz prowadzenie odpowiedniej ewidencji i statystyki.

2. Gromadzenie materiałów informacyjnych o organizacji i pracy oddziałów (materiały ze sprawozdawczości obowiązującej w Banku, z rewizji oddziałów, z własnych badań i spostrzeżeń oddziału wojewódzkiego) oraz prowadzenie odpowiedniej ewidencji i statystyki.

3. Przeprowadzanie gruntownej analizy zebranych materiałów oraz określanie w wyniku tej analizy wytycznych i zadań:

a) dla poszczególnych oddziałów,

b) dla poszczególnych wydziałów oddziału wojewódzkiego.

4. Koordynacja zadań i wytycznych dla oddziałów, opartych o ogólne wytyczne władz Banku, z wszystkimi jednostkami mogącymi w danej sprawie podjąć decyzje i ustalenia — zwłaszcza w odniesieniu do jednostek planu terenowego. Koordynacja następuje między innymi na konferencjach z właściwymi wydziałami wojewódzkich rad narodowych, zjednoczeniami, komitetami wojewódzkimi lub powiatowymi PZPR, konferencjach z wojewódzkimi związkami gminnych spółdzielni lub powiatowymi związkami gminnych spółdzielni. Spotkania te następują w miarę doraźnej potrzeby lub też w odniesieniu do niektórych branż odbywają się w stale określonych terminach.

5. Zadania wydziałów oddziału wojewódzkiego ujmowane są w planach pracy. Plany te zawierają zarówno zadania z zakresu branżowej i kompleksowej analizy zagadnień ekonomicznych, jak i zadania dotyczące nadzoru i pomocy dla oddziałów.

6. Metody bezpośredniego nadzoru i pomocy dla oddziałów, uszeregowane w kolejności częstotliwości ich stosowania w większości oddziałów wojewódzkich, są następujące:

a) instruktaż specjalistyczny polega na delegowaniu do oddziału specjalisty(tów) od pewnej grupy zagadnień z zadaniem udzielenia wyczerpujących wyjaśnień,

b) inspekcja ogólna polega na delegowaniu do oddziału w zasadzie naczelnika wydziału lub zastępującego go pracownika dla:

- zebrania informacji o organizacji pracy odpowiedniego wydziału w oddziale i jego obsadzie,
- sprawdzenia skuteczności instruktaży specjalistycznych w tym wydziale,
- ustalenia potrzeb ewentualnej dalszej pomocy oddziału wojewódzkiego,
- udzielenia na miejscu wyjaśnień w zakresie niektórych zagadnień o podstawowym znaczeniu dla pracy wydziału.

Naczelnicy wydziałów organizacji przeprowadzają inspekcje ogólne we wszystkich wydziałach i stanowiskach pracy oddziału,

c) wizytacje i konsultacje — pierwsze przeprowadza w oddziale dyrektor oddziału wojewódzkiego lub jego zastępca w celu nadania kierunku pracy kierownictwa oddziału, drugie organizuje się w oddziale wojewódzkim dla umożliwienia poszczególnym dyrektorom lub naczelnikom przedstawienia i wyjaśnienia nurtujących ich wątpliwości;

d) inspekcja wiązana (zwana też kompleksową) polega na delegowaniu do oddziału zespołu różnych

niego instruktażu oddziałów, zapoczątkowana została nowa metoda pracy. Metodę tę wyraża **kierowanie pracą oddziałów** w zakresie wykonania konkretnych zadań w stosunku do poszczególnych, obsługiwanych przez nie jednostek gospodarczych — w formie przesyłania oddziałom odpowiednich decyzji.

Na przykład jak pamiętamy, przejęcie przedsiębiorstwa pod kontrolę, i to przedsiębiorstwa wchodzącego w skład branży już kontrolowanej przez Bank, wymagało zgody oddziału wojewódzkiego, dalej, jeśli kredyt ponadnormatywny nie mógł być przez przedsiębiorstwo spłacony przed upływem jednego roku konieczne było uzyskanie zgody oddziału wojewódzkiego na ustalenie dłuższego terminu spłaty (lub nawet zgody Centrali w odniesieniu do przedsiębiorstw powiązanych z budżetem centralnym). Wiele też tak zwanych „sankcji kredytowych”, jak na przykład tylko czasowe pozbowienie przedsiębiorstwa prawa korzystania z określonego kredytu, wymagało uzyskania zgody oddziału wojewódzkiego.

Podobne metody działania oddziału wojewódzkiego występowały także w innych dziedzinach pracy oddziałów. Wystarczy wspomnieć o decydowaniu przez oddział wojewódzki o zmianach między „zapasem znaków pieniężnych i „kasą obrotową”, przekraczających wysokość przewidzianego dla oddziału limitu na okres pięciu dni.

W okresie następnym (począwszy od roku 1957 do dnia dzisiejszego) na tle postępującej decentralizacji w całej gospodarce narodowej i wzrostu samodzielności tak władz terenowych i poszczególnych jednostek gospodarczych, jak i oddziałów operacyjnych Banku, odpowiednio zmieniają się rola i metody pracy oddziałów wojewódzkich. Wyraźnie zaakcentowany w przepisach organizacyjnych obowiązek współpracy z organami władz terenowych i jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw w zakresie koordynacji polityki Banku z polityką tych organów i obowiązek udzielania oddziałom odpowiednich wytycznych spowodował częściowo likwidację, częściowo przesunięcie zakresu i częstotliwości stosowania niektórych metod pracy oddziałów wojewódzkich.

Oddziały wojewódzkie prawie zupełnie zaprzestały wydawać oddziałom dyspozycje dotyczące załatwiania spraw indywidualnych. Oddziały wojewódzkie konsekwentnie bowiem realizują obecnie zasadę zniesienia „instancyjności” w decyzjach Banku, dotyczących poszczególnych jednostek gospodarczych. Wykonywanie natomiast roli ogniwa koordynacji między Centralą, władzami terenowymi i oddziałami oraz kontroli działalności oddziałów, dyktuje oddziałom wojewódzkim konieczność położenia większego nacisku na pogłębianie analiz wyników pracy oddziałów, przeprowadzanie analiz w przekroju branżowym i w przekroju terenowym, konfrontację wyników analiz z wytycznymi władz Banku i z polityką władz terenowych oraz podejmowanie kroków zmierzających do integracji całości polityki i zabezpieczenia jej właściwej realizacji przez oddziały.

W praktyce obecne metody działania oddziałów wojewódzkich można streścić następująco:

1. Gromadzenie materiałów w zakresie sytuacji ekonomicznej w poszczególnych gałęziach gospodar-

ki na terenie województwa oraz prowadzenie odpowiedniej ewidencji i statystyki.

2. Gromadzenie materiałów informacyjnych o organizacji i pracy oddziałów (materiały ze sprawozdawczości obowiązującej w Banku, z rewizji oddziałów, z własnych badań i spostrzeżeń oddziału wojewódzkiego) oraz prowadzenie odpowiedniej ewidencji i statystyki.

3. Przeprowadzanie gruntownej analizy zebranych materiałów oraz określanie w wyniku tej analizy wytycznych i zadań:

- a) dla poszczególnych oddziałów,
- b) dla poszczególnych wydziałów oddziału wojewódzkiego.

4. Koordynacja zadań i wytycznych dla oddziałów, opartych o ogólne wytyczne władz Banku, z wszystkimi jednostkami mogącymi w danej sprawie podjąć decyzje i ustalenia — zwłaszcza w odniesieniu do jednostek planu terenowego. Koordynacja następuje między innymi na konferencjach z właściwymi wydziałami wojewódzkich rad narodowych, zjednoczeniami, komitetami wojewódzkimi lub powiatowymi PZPR, konferencjach z wojewódzkimi związkami gminnych spółdzielni lub powiatowymi związkami gminnych spółdzielni. Spotkania te następują w miarę doraźnej potrzeby lub też w odniesieniu do niektórych branż odbywają się w stale określonych terminach.

5. Zadania wydziałów oddziału wojewódzkiego ujmowane są w planach pracy. Plany te zawierają zarówno zadania z zakresu branżowej i kompleksowej analizy zagadnień ekonomicznych, jak i zadania dotyczące nadzoru i pomocy dla oddziałów.

6. Metody bezpośredniego nadzoru i pomocy dla oddziałów, uszeregowane w kolejności częstotliwości ich stosowania w większości oddziałów wojewódzkich, są następujące:

a) instruktaż specjalistyczny polega na delegowaniu do oddziału specjalisty(tów) od pewnej grupy zagadnień z zadaniem udzielenia wyczerpujących wyjaśnień,

b) inspekcja ogólna polega na delegowaniu do oddziału w zasadzie naczelnika wydziału lub zastępującego go pracownika dla:

- zebrania informacji o organizacji pracy odpowiedniego wydziału w oddziale i jego obsadzie,
- sprawdzenia skuteczności instruktaży specjalistycznych w tym wydziale,
- ustalenia potrzeb ewentualnej dalszej pomocy oddziału wojewódzkiego,
- udzielenia na miejscu wyjaśnień w zakresie niektórych zagadnień o podstawowym znaczeniu dla pracy wydziału.

Naczelnicy wydziałów organizacji przeprowadzają inspekcje ogólne we wszystkich wydziałach i stanowiskach pracy oddziału,

c) wizytacje i konsultacje — pierwsze przeprowadza w oddziale dyrektor oddziału wojewódzkiego lub jego zastępca w celu nadania kierunku pracy kierownictwa oddziału, drugie organizuje się w oddziale wojewódzkim dla umożliwienia poszczególnym dyrektorom lub naczelnikom przedstawienia i wyjaśnienia nurtujących ich wątpliwości;

d) inspekcja wiązana (zwana też kompleksową) polega na delegowaniu do oddziału zespołu różnych

specjalistów z oddziału wojewódzkiego. Inspekcja wiązana ułatwia ustalenie właściwego poglądu na całość sytuacji w oddziale i hierarchii jego potrzeb. Inspekcje wiązane oddziały wojewódzkie uważają na ogół za najskuteczniejszą metodę nadzoru nad działalnością oddziałów lecz stosują ją dość rzadko ze względu na trudności wspólnego wyjazdu odpowiednich pracowników;

e) konferencje, odprawy, narady z dyrektorami, naczelnikami wydziałów lub pracownikami niektórych stanowisk pracy w oddziałach na terenie województwa.

Jeden z oddziałów wojewódzkich obliczył, że przeciętna ilość roboczodni jednego inspektora, spędzonych w jednym miesiącu roku 1960 na instruktażach w oddziałach wynosiła 2,1 dnia. Wydaje się, że to mało i należałoby dążyć do polepszenia tego wskaźnika¹⁾. Zapewnienie większej równowagi prac kameralnych i prac bezpośrednich aparatu oddziałów wojewódzkich w oddziałach wiąże się *z zagadnieniem systemu sprawozdawczości w Banku*. Problem ten nurtuje w niektórych oddziałach wojewódzkich czego dowodem między innymi są następujące słowa w sprawozdaniu z działalności Oddziału Wojewódzkiego w Poznaniu:

„.... Dominująca rola przekroju branżowego i rozwijająca się w konsekwencji specjalizacja branżowa pracowników oddziału wojewódzkiego zmuszała do pracochłonnego wybierania i syntetyzowania problemów z instytucjonalnej branżowej sprawozdawczości”. Oddział ten stwierdza też, że dla przesunięcia ciężaru pracy inspektorów na pracę terenową niezbędne jest „.... Zmniejszenie rozmiarów prac usługowych w oddziale wojewódzkim na rzecz Centrali”.

*

Punkt ciężkości roli oddziałów wojewódzkich coraz bardziej przesuwają się w kierunku współpracy z organami władz wojewódzkich i z jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw oraz zgodnego z wytycznymi władz Banku, z postulatami tych jednostek i warunkami pracy oddziałów koordynowania działalności oddziałów i precyzowania dla nich szczegółowych wytycznych. Wydaje się, że rola oddziału wojewódzkiego jako reprezentanta Banku na szczeblu wojewódzkim, współpracującego z odpowiednimi jednostkami i koordynującego wytyczne dla oddziałów, w najbliższym czasie będzie dalej wzrastać.

Z drugiej strony, jak uwidoczniła to dotychczasowa historia oddziałów wojewódzkich, na organizację ich i metody działania poważny wpływ wywierają: stan organizacyjny w oddziałach, poziom pracy oraz zakres samodzielności oddziałów. Przy analizie obecnego stanu zagadnienia, szczególnie zwracają uwagę dwa momenty:

a) udzielone dyrektorom oddziałów uprawnienia do decydowania o szerokim wachlarzu zagadnień, poczynając od wewnętrznej organizacji oddziału do kredytowania przedsiębiorstw włącznie,

b) specjalizacja wielu oddziałów jak też sprawa tak zwanych „oddziałów wiodących”.

¹⁾ Według informacji otrzymanych od przedstawicieli Niemieckiego Banku Biletowego w NRD, w banku tym pracownicy dyrekcji okręgowych obowiązani są przeciętnie połowę dni roboczych miesiąca przeznaczać na bezpośrednie instruktaże w oddziałach.

Pierwszy z wyżej wymienionych momentów, przy tendencji zwiększania samodzielności oddziałów, potwierdza konieczność ciągłego, systematycznego nadzorowania pracy oddziałów przez oddział wojewódzki, a nawet nasuwa potrzebę zbadania możliwości wprowadzenia takich zmian w pracy oddziałów wojewódzkich, które pozwoliłyby im więcej niż dotychczas przebywać w terenie. Zgodnie bowiem z doświadczeniami nauki o organizacji im większa jest decentralizacja tym większa istnieje potrzeba kontroli, przy czym granice decentralizacji określa granica możliwości kontroli.

Ograniczone ramy artykułu nie pozwalają na zamieszczenie materiałów przedstawiających zakres i częstotliwość działalności kontrolno-instruktażowej oddziałów wojewódzkich. Jak już jednak powiedziano wskaźnik roboczodni spędzanych przez inspektorów oddziałów wojewódzkich w oddziałach terenowych kształtuje się nisko w związku z czym dobrze byłoby, gdyby wydziały organizacji oddziałów wojewódzkich przeprowadziły szersze badania (na przykład na podstawie materiałów zespołów rewizyjnych, notatek poinspekcyjnych pracowników oddziału wojewódzkiego) potrzeb w tym zakresie i przyczyn utrudniających polepszenie wskaźnika.

Zagadnienie rozszerzenia kontroli oddziałów wymaga pewnej korekty przy rozważaniu stosunków między oddziałem wojewódzkim a oddziałami specjalistycznymi, szczególnie tymi, które znajdują się w miastach wojewódzkich i w większych ośrodkach przemysłowych. Specjalizacja bowiem, polegająca na koncentracji obsługi jednorodnych przedsiębiorstw, pozwala na nabycie przez pracowników oddziałów najwyższych kwalifikacji w zakresie ekonomiki obsługiwanego przedsiębiorstwa. Niektóre oddziały wojewódzkie, wykorzystując to, już obecnie inaczej podchodzą do tych oddziałów traktując je jako swych pomocników.

Na przykład Oddział Wojewódzki w Katowicach przekazał oddziałom specjalistycznym dla kopalnictwa węgla swoje uprawnienia (do pewnej określonej wysokości kwoty kredytu) przyznawania kredytu na inwestycje. Oddział Wojewódzki w Rzeszowie organizował w Oddziale w Jasle narady inspektorów kontrolujących przedsiębiorstwa kopalnictwa naftowego, a w Oddziale w Krośnie — rafinerii nafty; obecnie rozważa przekazanie tym oddziałom, jako oddziałom specjalistycznym, uprawnień do samodzielnego organizowania takich narad.

Sprawozdawczość oddziałów branżowych, specjalistycznych, znajdujących się w okręgach skupiających dużą ilość oddziałów zakładów niejednokrotnie zawiera wszystkie istotne elementy informacji o zakładach tego rodzaju, potrzebnych Centrali Banku. Wydaje się, że na przykład sprawozdawczość opisowa oddziału specjalistycznego dla obsługi gospodarki komunalnej w mieście wojewódzkim może być w pełni przekazana Centrali Banku z ewentualnym tylko dodaniem do niej przez oddział wojewódzki nielicznych informacji z terenu innych oddziałów w województwie, obsługujących pojedyncze zakłady gospodarki komunalnej.

Przykłady te wskazują na to, że metody oddziaływania oddziałów wojewódzkich na oddziały operacyjne nie mogą być jednolite, a szczególnie wymagają różnicowania w zakresie działalności kontrolno-instruktażowej.

specjalistów z oddziału wojewódzkiego. Inspekcja wiązana ułatwia ustalenie właściwego poglądu na całość sytuacji w oddziale i hierarchii jego potrzeb. Inspekcje wiązane oddziały wojewódzkie uważają na ogół za najskuteczniejszą metodę nadzoru nad działalnością oddziałów lecz stosują ją dość rzadko ze względu na trudności wspólnego wyjazdu odpowiednich pracowników;

e) konferencje, odprawy, narady z dyrektorami, naczelnikami wydziałów lub pracownikami niektórych stanowisk pracy w oddziałach na terenie województwa.

Jeden z oddziałów wojewódzkich obliczył, że przeciętna ilość roboczości jednego inspektora, spędzonych w jednym miesiącu roku 1960 na instruktażach w oddziałach wynosiła 2,1 dnia. Wydaje się, że to mało i należałoby dążyć do polepszenia tego wskaźnika¹⁾. Zapewnienie większej równowagi prac kameralnych i prac bezpośrednich aparatu oddziałów wojewódzkich w oddziałach wiąże się z zagadnieniem systemu sprawozdawczości w Banku. Problem ten nurtuje w niektórych oddziałach wojewódzkich czego dowodem między innymi są następujące słowa w sprawozdaniu z działalności Oddziału Wojewódzkiego w Poznaniu:

„... Dominująca rola przekroju branżowego i rozwijająca się w konsekwencji specjalizacja branżowa pracowników oddziału wojewódzkiego zmuszała do pracochłonnego wybierania i syntetyzowania problemów z instytucjonalnej branżowej sprawozdawczości”. Oddział ten stwierdza też, że dla przesunięcia ciężaru pracy inspektorów na pracę terenową niezbędne jest „... Zmniejszenie rozmiarów prac usługowych w oddziale wojewódzkim na rzecz Centrali”.

*

Punkt ciężkości roli oddziałów wojewódzkich coraz bardziej przesuwają się w kierunku współpracy z organami władz wojewódzkich i z jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw oraz zgodnego z wytycznymi władz Banku, z postulatami tych jednostek i warunkami pracy oddziałów koordynowania działalności oddziałów i precyzowania dla nich szczegółowych wytycznych. Wydaje się, że rola oddziału wojewódzkiego jako reprezentanta Banku na szczeblu wojewódzkim, współpracującego z odpowiednimi jednostkami i koordynującego wytyczne dla oddziałów, w najbliższym czasie będzie dalej wzrastać.

Z drugiej strony, jak uwidocznia to dotychczasowa historia oddziałów wojewódzkich, na organizację ich i metody działania poważny wpływ wywierają: stan organizacyjny w oddziałach, poziom pracy oraz zakres samodzielności oddziałów. Przy analizie obecnego stanu zagadnienia, szczególnie zwracając uwagę dwa momenty:

a) udzielone dyrektorom oddziałów uprawnienia do decydowania o szerokim wachlarzu zagadnień, poczynając od wewnętrznej organizacji oddziału do kredytowania przedsiębiorstw włącznie,

b) specjalizacja wielu oddziałów jak też sprawa tak zwanych „oddziałów wiodących”.

1) Według informacji otrzymanych od przedstawicieli Niemieckiego Banku Biletowego w NRD, w banku tym pracownicy dyrekcji okręgowych obowiązani są przeciętnie połowę dni roboczych miesiąca przeznaczać na bezpośrednie instruktaże w oddziałach.

Pierwszy z wyżej wymienionych momentów, przy tendencji zwiększania samodzielności oddziałów, potwierdza konieczność ciągłego, systematycznego nadzorowania pracy oddziałów przez oddział wojewódzki, a nawet nasuwa potrzebę zbadania możliwości wprowadzenia takich zmian w pracy oddziałów wojewódzkich, które pozwoliłyby im więcej niż dotychczas przebywać w terenie. Zgodnie bowiem z doświadczeniami nauki o organizacji im większa jest decentralizacja tym większa istnieje potrzeba kontroli, przy czym granice decentralizacji określa granica możliwości kontroli.

Ograniczone ramy artykułu nie pozwalają na zamieszczenie materiałów przedstawiających zakres i częstotliwość działalności kontrolno-instruktażowej oddziałów wojewódzkich. Jak już jednak powiedziano wskaźnik roboczości spędzanych przez inspektorów oddziałów wojewódzkich w oddziałach terenowych kształtuje się nisko w związku z czym do brze byłoby, gdyby wydziały organizacji oddziałów wojewódzkich przeprowadziły szersze badania (na przykład na podstawie materiałów zespołów rewizyjnych, notatek poinspekcyjnych pracowników oddziału wojewódzkiego) potrzeb w tym zakresie i przyczyn utrudniających polepszenie wskaźnika.

Zagadnienie rozszerzenia kontroli oddziałów wymaga pewnej korekty przy rozważaniu stosunków między oddziałem wojewódzkim a oddziałami specjalistycznymi, szczególnie tymi, które znajdują się w miastach wojewódzkich i w większych ośrodkach przemysłowych. Specjalizacja bowiem, polegająca na koncentracji obsługi jednorodnych przedsiębiorstw, pozwala na nabycie przez pracowników oddziałów najwyższych kwalifikacji w zakresie ekonomiki obsługiwanego przedsiębiorstwa. Niektóre oddziały wojewódzkie, wykorzystując to, już obecnie inaczej podchodzą do tych oddziałów traktując je jako swych pomocników.

Na przykład Oddział Wojewódzki w Katowicach przekazał oddziałom specjalistycznym dla kopalnictwa węgiel swoje uprawnienia (do pewnej określonej wysokości kwoty kredytu) przyznawania kredytu na inwestycje. Oddział Wojewódzki w Rzeszowie organizował w Oddziale w Jasle narady inspektorów kontrolujących przedsiębiorstwa kopalnictwa naftowego, a w Oddziale w Krośnie — rafinerii nafty; obecnie rozważa przekazanie tym oddziałom, jako oddziałom specjalistycznym, uprawnień do samodzielnego organizowania takich narad.

Sprawozdawczość oddziałów branżowych, specjalistycznych, znajdujących się w okręgach skupiających dużą ilość oddziałów niejednokrotnie zawiera wszystkie istotne elementy informacji o zakładach tego rodzaju, potrzebnych Centrali Banku. Wydaje się, że na przykład sprawozdawczość opisowa oddziału specjalistycznego dla obsługi gospodarki komunalnej w mieście wojewódzkim może być w pełni przekazana Centrali Banku z ewentualnym tylko dodaniem do niej przez oddział wojewódzki nielicznych informacji z terenu innych oddziałów w województwie, obsługujących pojedyncze zakłady gospodarki komunalnej.

Przykłady te wskazują na to, że metody oddziaływania oddziałów wojewódzkich na oddziały operacyjne nie mogą być jednolite, a szczególnie wymagają różnicowania w zakresie działalności kontrolno-instruktażowej.

Na różnicowanie metod działania oddziałów wojewódzkich zaczyna też wywierać wpływ sytuacja w tych miastach wydzielonych i powiatach, na terenie których istnieje więcej niż jeden oddział operacyjny. Szczególnie zaznacza się to w dziedzinie prac związanych z planowaniem kasowym. Samo życie bowiem często zmusza oddziały wojewódzkie do zlecenia jednemu z oddziałów w takich okręgach roli tak zwanego „oddziału wiodącego”, czyli w większym lub mniejszym stopniu koordynującego prace dotyczące planu kasowego w danym okręgu administracyjnym. Formy rozwiązań organizacyjnych są przy tym różne, lecz pozostaje fakt, że taki oddział w pewnej dziedzinie częściowo wyręcza oddział wojewódzki.

*

Reasumując te uwagi sądzę, że można przyjąć, iż w najbliższej przyszłości wzrośnie jeszcze znaczenie oddziałów wojewódzkich — szczególnie w dziedzinie koordynacji i współpracy z władzami terenowymi. Decentralizacja pociąga za sobą konieczność wzmocnienia kontroli, w związku z czym wzrastają też za-

dania oddziałów wojewódzkich w dziedzinie nadzoru nad pracą oddziałów terenowych.

Także metody oddziaływania oddziałów wojewódzkich na oddziały, będąc funkcją zmieniających się warunków niewątpliwie nie mogą być stale te same i jednakowe w stosunku do wszystkich oddziałów. Można więc spodziewać się, że metody te będą zmieniać się, a zwłaszcza w stosunku do oddziałów o wyraźnym profilu specjalizacji i do oddziałów wiodących, które to oddziały mogą w wielu pracach wyręczyć aparat oddziałów wojewódzkich.

Artykuł nie porusza bardzo ważnej dziedziny, do której należą zadania i obowiązki oddziału wojewódzkiego wobec Centrali Banku. Temat ten zasługiwałby może na oddzielne historyczne opracowanie. Można jednak stwierdzić, że logiczną konsekwencją wzrostu roli i odpowiedzialności oddziałów wojewódzkich za realizację polityki Banku przez oddziały powinien być wzrost aktywności oddziałów wojewódzkich w zakresie informowania Centrali Banku oraz formułowania konstruktywnych postulatów pod jej adresem.

S. Szałowski

SPRZECZNOŚCI NARASTAJĄCE W KAPITALISTYCZNYCH USTROJACH WALUTOWYCH

Międzynarodowe rynki walutowe podlegały w ubiegłych miesiącach coraz to nowym wstrząsom: po zaniepokojeniu o stałość kursu dolara, jakie doszło do największego napięcia na przełomie lat 1960/61, zarysowała się od początku bieżącego roku słaba pozycja drugiej waluty o światowym znaczeniu, tj. funta szterlinga; a gdy 5 marca nastąpiła nagła rewaluacja marki zachodnioniemieckiej i guldena holenderskiego, rynki walutowe uległy przejściowej dezorganizacji, obawiając się dalszych zmian kursowych; wreszcie w czerwcu kurs dolara kanadyjskiego został obniżony o kilka procent.

W obliczu tych wydarzeń władze monetarne poszczególnych państw szukają sposobów przywrócenia zachwianej równowagi na rynkach walutowych i dążą do przeciwdziałania ostrym wahaniom bilansów płatniczych. Zastosowano w tym celu nie tylko autonomiczne środki — zarówno uprzednio praktykowane, jak i nowo wprowadzane — lecz wznowiono ponadto zasadnicze dyskusje nad koniecznością koordynowania posunięć pieniężno-kredytowych poszczególnych państw oraz wzmocnienia międzynarodowego współdziałania w dziedzinie polityki pieniężnej i walutowej.

Projektowane i częściowo wprowadzane w życie postanowienia mają przede wszystkim na celu zażegnanie jaskrawo występujących bieżących trudności; jednak ogólna sytuacja oraz podejmowane środki zaradcze uwypuklają coraz to wyraźniej narastanie problemów o głębszym, strukturalnym znaczeniu. Na tle ogólnych wewnętrznych sprzeczności ustroju kapitalistycznego zarysowują się także w dziedzinie problematyki walutowej specyficzne trudności, wykraczające poza bezpośrednie zainteresowanie państw kapitalistycznych, zasługujące przeto na zwróceniu na nie uwagi. Spośród obszernej problematyki następujące zagadnienia nabierają szczególnej wagi:

— niedostateczność światowych rezerw płatniczych,

— ujemne następstwa pełnej swobody międzynarodowych obrotów płatniczych,

— nowa interpretacja pojęcia „wymienialności” walut,

— rola złota w praktycznej działalności banków centralnych.

*

Podstawowe stwierdzenie, z którego rodzi się szereg problemów, opiera się na porównaniu tendencji i stopnia wzrostu następujących, związanych ze sobą przejawów: handlu zagranicznego oraz posiadanych przez władze monetarne świata kapitalistycznego zapasów kruszcowo-dewizowych. Rozwój ten na przestrzeni ubiegłych 10 lat przedstawiał się następująco (w mld dolarów)¹⁾

	1950	1959	1960
Import roczny	59,7	101,1	116,2
Zapasy złota	35,3	40,2	40,7
Zapasy dewiz	20,7	30,4	33,0

Z zestawienia tego wynika, że w okresie, gdy import towarów do krajów kapitalistycznych wzrósł niemal o 100%, to rezerwy kruszcowo-dewizowe wzrosły w daleko słabszym tempie, a mianowicie łącznie tylko w przybliżeniu o 30%, a zapasy samego złota nawet tylko w przybliżeniu o 16%, przy czym różnice te pogłębiają się jeszcze przy uwzględnieniu nierównomiernego rozmieszczenia rezerw wśród poszczególnych państw. Rozbieżność wykaza-

¹⁾ International Financial Statistics III 1961; dane za rok 1960 na podstawie III kwartału.

nych dwóch tendencji rozwojowych pozwala na wyciągnięcie wniosku, że zagraniczne środki płatnicze, będące w dyspozycji władz monetarnych, stanowią coraz to węższą podstawę dokonywania międzynarodowych płatności, tak iż niedostateczny ich wzrost może stać się hamulcem ograniczającym dalszy rozwój międzynarodowej wymiany gospodarczej. Dla przeciwdziałania takiej niepomyślniej ewolucji szuka się różnego rodzaju środków zaradczych, które jednak nie doprowadzają do rozwiązania narastających trudności.

Najprostszy byłby sposób rozpowszechnienia bezdewizowych płatności zagranicznych w ramach zaplanowanych clearingów. Metoda ta, stosowana z powodzeniem przez państwa socjalistyczne, została jednak odrzucona jako nie odpowiadająca wymogom ustroju kapitalistycznego i bywa — tam gdzie jeszcze istnieje — stopniowo likwidowana. Pozostaje zatem jako dalszy środek zaradczy dążenie do zwiększenia bazy rozliczeń, to jest światowych zapasów kruszcowo-dewizowych. Ale i na tej drodze ujawniają się liczne przeszkody i sprzeczności.

O ile chodzi o podstawowy składnik rezerw, jakim jest **złoto**, to z jego produkcji, wynoszącej w obrębie świata kapitalistycznego około 1,1 miliarda dolarów rocznie, więcej niż połowa „ginie” z ewidencji monetarnej, przechodząc na potrzeby przemysłu jubilerskiego i prywatnej tezauryzacji, a tylko reszta zasila skarbce banków centralnych. Zasoby te w świecie kapitalistycznym — łącznie z dopływem złota ze Związku Radzieckiego, ocenianym w ubiegłych trzech latach na 200—250 milionów dolarów rocznie — wzrastały w latach 1958 i 1959 w przybliżeniu o 700 milionów dolarów, a w roku 1960 nawet tylko o 340 milionów dolarów²⁾, a więc w stopniu uznanym za niewystarczający. Wobec niedostatecznego dopływu złota z nowej produkcji powraca stale w dyskusjach problem powszechnego **podwyższenia ceny złota** jako — zdaniem niektórych ekonomistów — najwłaściwsza metoda powiększenia nominalnej kwoty rezerw kruszczowych i zażegnania w ten sposób ujemnych następstw niedostatecznej bazy płatności międzynarodowych. Postulat taki znajduje na razie, obok licznych zwolenników (głównie wśród krajów będących producentami złota), również licznych i wpływowych przeciwników, wśród których decydujący głos ma rząd Stanów Zjednoczonych³⁾. Dopóki więc zagadnienie to pozostaje w sferze teoretycznych dyskusji, które chyba nieprędko doprowadzą do jakiegoś rozwiązania w praktyce, szuka się możliwości powiększenia lub usprawnienia drugiego składnika zaliczanego do rezerw monetarnych, to jest zapasów dewiz posiadanych przez banki centralne.

*

Rozmiary światowych zapasów **dewiz** oraz metody administrowania i dysponowania nimi stanowią we współczesnej polityce kapitalistycznych banków centralnych odcinek, na którym zarysowują się coraz to większe trudności i narastają coraz to głębsze

sze sprzeczności; w ostatnich miesiącach znalazły one wyraz w zaburzeniach na głównych rynkach pieniężnych i wywołały ożywione dyskusje nad licznymi projektami reformowania obecnego ustroju i metod postępowania. Dla uwypuklenia problematyki w tej dziedzinie należy przypomnieć stan rzeczy, do jakiego doprowadziła polityka walutowa ostatnich lat.

Zapasy dewiz, tzw. „oficjalne”, tj. ześrodkowane w bankach centralnych oraz w instytucjach międzynarodowych doszły do 33 mld dolarów, składając się w znakomitej większości z należności w dolarach i funtach szterlingach i ulokowanych w płynnych aktywach na rynkach pieniężnych Nowego Jorku i Londynu. Poza bankami centralnymi jeszcze inni wierzyciele, do których zaliczyć należy przede wszystkim prywatne banki handlowe, dysponują dalszymi zapasami płynnych dewiz, obliczanymi na około 7 mld dolarów i około 1 mld funtów szterlingów. Gdyby ogromna ta masa zagranicznych środków płatniczych ograniczała się do pełnienia roli funduszu obrotowego, umożliwiającego sprawne dokonywanie płatności z tytułu bieżącej wymiany towarów i usług, spełniałaby swe właściwe podstawowe zadania. Poważne komplikacje powstały jednak w miarę tego jak ta masa dewizowa zaczęła żyć własnym życiem, a poszczególne jej składniki zaczęły się przesuwać w coraz to większych rozmiarach z rynku na rynek.

Możliwości takie wzrastały w miarę znoszenia przez poszczególne państwa reglamentacji dewizowej, a następnie wprowadzania coraz to pełniejszej swobody międzynarodowych obrotów płatniczych i wzajemnej **wymienialności** głównych walut. Wymienialność taka, istniejąca już uprzednio w Stanach Zjednoczonych i Szwajcarii została wprowadzona de facto w końcu roku 1958, a de iure zatwierdzona w lutym 1961 r. przez odpowiednie deklaracje złożone wobec Międzynarodowego Funduszu Walutowego przez szereg państw (Wielką Brytanię, Francję, Niemiecką Republikę Federalną, Belgię, Holandię, Włochy i Szwecję). Wytworzył się zatem stan, w którym istnieje pełna swoboda przesuwania kapitałów w celu wykorzystywania różnic stopy procentowej między poszczególnymi rynkami, przy czym przepływy te są potęgowane przez ruchy spekulacyjne i obawy co do stałości kursów poszczególnych walut. W niektórych okresach przepływy te osiagają ogromne rozmiary. Ocenia się, że np. odpływ krótkoterminowych lokat ze Stanów Zjednoczonych w roku 1960 doszedł w krótkim czasie do 2 mld dolarów, a dopływ na rynek londyński do 600 mln funtów, przy znacznym równoczesnym dopływie do Niemieckiej Republiki Federalnej. Natomiast w pierwszej połowie 1961 roku odwrotny odpływ lokat z Londynu stał się głównym powodem spadku brytyjskich zapasów złota i dewiz oraz zaniepokojenia o dalsze losy funta szterlinga.

Przesunięcia dokonywane w tak ogromnej skali wywołują dla obu zainteresowanych stron ujemne objawy, które można w skrócie tak oświetlić: W kraju, do którego krótkoterminowe lokaty przyplływają, wytwarza się nadmierna płynność, która może nie-raz (jak np. ostatnio w Szwajcarii i NRF) krzyżować politykę pieniężno-kredytową banku centralnego, szczególnie wówczas, gdy nadmierne przegrzanie koniunktury wymagałoby raczej restrykcyjnej działalności kredytowej. Z drugiej strony w kraju, z któ-

2) Sprawozdanie Banku Rozrachunków Międzynarodowych 1961/1, strona 130.

3) Mimo negatywnego w tej sprawie stanowiska rządu Stanów Zjednoczonych First National City Bank of New York w swym biuletynie z sierpnia br. ponownie poruszył to zagadnienie, zalecając zwołanie międzynarodowej konferencji dla jego rozpatrzenia.

rego lokaty odpływają, powstaje konieczność utrzymania wysokiej stopy procentowej i hamowania liberalnej działalności kredytowej nawet wówczas, gdy to ze względu na wewnętrzną koniunkturę jest niepożądane, jak to zdarzało się ostatnio w Wielkiej Brytanii. W rezultacie słabnie możliwość oddziaływania przez banki centralne na rozwój gospodarki wewnętrznej, a rosną ujemne strony i niebezpieczeństwa wynikające ze swobodnego przesuwania krótkoterminowych kapitałów pieniężnych pomiędzy odrębnymi obszarami walutowymi. Okazało się zatem, że wprowadzenie pełnej swobody obrotów płatniczych z zagranicą, oceniane początkowo jako doniosłe pozytywne osiągnięcie, zrodziło nowe problemy trudne do opanowania.

Świadomość tych trudności jest odczuwana przez władze monetarne głównych państw kapitalistycznych; toteż gubernatorzy europejskich banków centralnych ustalili na posiedzeniu rady Banku Rozrachunków Międzynarodowych w Bazylei w marcu r.b. zasady bliższej między nimi współpracy w kierunku zapewnienia większej stabilizacji rynków pieniężnych i kursów walutowych. Ponadto oczekuje się, że na dorocznym zebraniu gubernatorów Międzynarodowego Funduszu Walutowego, jakie odbędzie się we wrześniu w Wiedniu, zostaną powzięte dalsze uchwały, mające zapewnić szersze możliwości wzajemnej pomocy finansowej dla państw, których waluta znajduje się w trudnościach lub stanie się przedmiotem ataku. Wydaje się jednak, że postanowienia tego rodzaju mogą zapewnić jedynie doraźne ulgi, lecz są raczej tylko paliatywami, nie usuwającymi zasadniczych sprzeczności, w jakiej znajdują się kapitalistyczne ustroje walutowe. W istocie rzeczy problematyka sięga bowiem znacznie głębiej; scharakteryzował ją w sposób najbardziej dobitny znany ekonomista francuski Jacques Rueff, autor uwieńczonego powodzeniem programu francuskiej reformy walutowej i finansowej z roku 1958. Jego argumentacja, jaka nabrała szerokiego rozgłosu, daje się streścić następująco:

Nagromadzenie krótkoterminowych wzajemnych należności i zobowiązań międzynarodowych — a w szczególności zobowiązań Stanów Zjednoczonych — jest wynikiem powszechnego błędu, który w przyszłości zostanie oceniony jako zdumiewający skandal. Współczesny międzynarodowy system walutowy jest oparty na tak kruchej podstawie, że nawet drobny incydent polityczny, gospodarczy lub finansowy może spowodować katastrofę o zasięgu światowym. Aby do tego nie dopuścić, należałoby zlikwidować znaczną część zadłużenia Stanów Zjednoczonych przez jego spłatę w złocie, a następnie przeciwdziałać nadmiernemu gromadzeniu zapasów dewiz przez wprowadzenie do statutów banków centralnych przepisu, że tylko złoto, a nie należności zagraniczne może być podstawą emisji biletów.

Wywody te, pochodzące od finansisty cieszącego się dużym autorytetem w świecie kapitalistycznym, brzmią zatem wprost alarmująco; przewidują bowiem bądź bankructwo nadmiernie rozbudowanego systemu waluty dewizowo-złotej z nieobliczalnymi następstwami dla całej międzynarodowej gospodarki, podobnymi do tych jakie doprowadziły do katastrofy roku 1931, bądź też stopniową likwidację tego systemu przez ograniczenie dalszej akumulacji de-

wiz i przywrócenie złota jego dawnej roli, jako podstawowego środka regulowania obrotów płatniczych między odrębnymi obszarami walutowymi ⁴⁾.

*

Przytoczone uwagi, oceniające krytycznie panujące systemy waluty dewizowo-złotej, stawiają w nowej płaszczyźnie podstawowe zagadnienie „wymienialności” walut, w szczególności prowadzą do konieczności bliższego określenia tego pojęcia i do znalezienia odpowiedzi na pytanie, na jakie mianowicie wartości poszczególne waluty są lub powinny być wymieniane. Dla oświecenia tego pytania należy przypomnieć w skrócie ewolucję tego zagadnienia w praktycznej działalności banków centralnych aż do stanu, jaki się wytworzył ostatnio po drugiej wojnie światowej.

Do roku 1914 obowiązywała powszechnie w teorii i w praktyce banków centralnych zasada wymienialności biletów bankowych na monety złote, i to każdemu zgłaszającemu się posiadaczowi biletu bankowego. Po pierwszej wojnie światowej wprowadzono zasadę wymiany biletów bankowych na sztaby złota, co w praktyce ograniczało obowiązek wymiany do stosunków z wielkimi klientami, jakimi stały się przeważnie tylko banki centralne. Gdy w roku 1931 Bank Angielski zawiesił wymianę funta szterlinga na złoto po stałym kursie, pozostał w praktyce nowojorski Bank Federalny jako jedyne w skali światowej miejsce wymiany wierzytelności na złoto i pozycję tę utrzymał w zasadzie do roku 1960. Reformy walutowe i nowelizacje statutów banków centralnych po II wojnie światowej nie zmieniły tego stanu rzeczy, gdyż przewidują na ogół wymianę biletów bankowych na złoto w sztabach lub na dewizy, co w praktyce doprowadziło do utrzymywania stałego kursu poszczególnych walut w stosunku do dolara Stanów Zjednoczonych, a więc do wymienialności poszczególnych walut nie na złoto, lecz na dolary. Dopóki Nowojorski Bank Federalny sprzedawał zagranicznym bankom centralnym złoto po stałym kursie bez ograniczeń i bez wahań, można było przyjąć, że waluty wymienialne na dolary są pośrednią drogą poprzez Nowy Jork wymienialne na złoto.

Jednakże ostatnio nastąpiły pewne wydarzenia podważające takie rozumowanie: podczas ataku na dolar w październiku roku 1960 ⁵⁾ władze monetarne Stanów Zjednoczonych przypomniały sobie, że ustawy z roku 1934 nakładające na nie obowiązek sprzedaży złota po stałym kursie, zawierają klauzulę, iż sprzedaż takie powinny być dokonywane tylko w stosunkach z zagranicznymi bankami centralnymi i urzędowymi instytucjami monetarnymi oraz tylko na „uzasadnione potrzeby monetarne”. Komentarze do tej normy prawnej szły w tym kierunku, iż obowiązek sprzedaży nie istnieje wówczas, gdy popyt na złoto wynika z tendencji tezauryzacyjnych lub ma źródła natury spekulacyjnej. Na podstawie takiej interpretacji władze monetarne Stanów Zjednoczonych wstrzymały w październiku 1960 roku początkowo sprzedaż złota na rynku londyńskim, uważając że ówczesny popyt na złoto ma charakter spekulacyjny i dopiero po kilku dniach —

4) Artykuły Rueffa ukazały się w Le Monde, Times oraz Neue Zürcher Zeitung z 27, 28 i 29 czerwca 1961 roku.

5) Patrz artykuł „Zagrożona pozycja dolara Stanów Zjednoczonych w Wiadomościach NBP Nr 2/1961.

pod wpływem zaleceń ze strony Banku Angielskiego — odstąpiły od pierwotnego rygorystycznego stanowiska. Tym niemniej epizod ten pozostawił wątpliwości co do stanowiska, jakie Stany Zjednoczone będą skłonne zająć w przyszłości w podobnych okolicznościach.

Wątpliwości te rosną w obliczu innych posunięć amerykańskich: wśród licznych punktów walutowego programu prezydenta Kennedy'ego ogłoszonego w połowie stycznia 1961 roku znalazło się zarządzenie zakazujące obywatelom Stanów Zjednoczonych (osobom fizycznym oraz prawnym, nie wyłączając banków) posiadania złota monetarnego nie tylko w kraju (co obowiązywało od roku 1934), lecz również za granicą. Zakaz taki z amerykańskiego punktu widzenia jest logiczną realizacją zasady, że banki federalne nie są obowiązane do sprzedawania złota dla umożliwienia prywatnej tezauryzacji. Z tego nowego przepisu prawnego niektórzy komentatorzy wyciągają dalsze wnioski o doniosłych konsekwencjach: jeżeli amerykańskie urzędowe zapasy złota nie mają służyć na zaspokojenie popytu ze strony obywateli amerykańskich, to tym bardziej nie należy ich przeznaczać na interwencje na londyńskim rynku, aby tam zaspokajać zachcianki zagranicznych tezauryzatorów.

W kilka miesięcy później władze amerykańskie powzięły dalszą decyzję, nader charakterystyczną dla omawianego kierunku rozwojowego. Władze amerykańskie, otrzymując w marcu roku bieżącego od NRF przedterminową spłatę niektórych swych należności, nie zażądały całkowitego transferowania spłacanych kwot ani w dolarach, ani w złocie, lecz zatrzymały je w postaci marek zachodnioniemieckich, tworząc z nich specjalny fundusz interwencyjny, za pomocą którego mogłyby zaspokajać ewentualny popyt na rynku amerykańskim na marki niemieckie lub inne waluty zagraniczne bez konieczności uszczuplania swych zapasów złota. W ten sposób Nowojorski Bank Federalny, który uprzednio posługiwał się wyłącznie złotem w swych stosunkach z bankami zagranicznymi, po raz pierwszy w swej historii i jako ostatni spośród banków emisyjnych rozpoczął dokonywanie transakcji dewizami.

Zestawienie obu przytoczonych wydarzeń, tj. niechęci władz amerykańskich do odstępowania złota na cele „niemonetarne” (tj. na zaspokajanie popytu tezauryzacyjnego czy spekulacyjnego) przy równoczesnym stworzeniu funduszu interwencyjnego w dewizach — doprowadza do wniosku, że dolar Stanów Zjednoczonych zbliżył się do stanu, w którym przestaje być walutą wymienną bez zastrzeżeń na złoto, a staje się walutą wymienną w pierwszym rzędzie na inne waluty, podobnie jak to nastąpiło w ciągu ubiegłych lat z innymi systemami walutowymi. Objaw ten nabiera ponadto znaczenia w związku z innym wydarzeniem: w myśl przytoczonej wyżej uchwały gubernatorów europejskich banków centralnych z marca r.b. banki te mają zatrzymywać w swym władaniu dewizy zakupione w toku interwencyjnych transakcji i wstrzymywać się od pośpiesznej wymiany tych dewiz na złoto, szczególnie w okresach wzmożonego popytu na złoto ze strony prywatnych nabywców. Jeżeli postulat ten będzie w przyszłości istotnie przestrzegany, „wymienialność” walut nabierze w praktyce nowego znaczenia: waluty będą wzajemnie wymienialne podług stałych kursów tylko na inne waluty, a nie

na złoto. Za takim ujęciem zagadnienia przytaczany bywa dalszy argument, że istotnym warunkiem rozwoju i sprawnego funkcjonowania bieżącej wymiany międzynarodowej jest utrzymywanie wzajemnych stałych relacji między kursami poszczególnych walut, podczas gdy stosunek tych walut do złota ma praktyczne znaczenie raczej tylko dla jednostek pragnących uciekać od pieniądza, a zatem jednostek nie zasługujących na specjalną opiekę.

*

W wytwarzającym się stanie rzeczy powraca zatem do dyskusji zagadnienie, jaką rolę i przeznaczenie należy nadać złotu w praktycznej działalności banków centralnych. Zarysowują się tu dwie skrajne możliwości:

pierwsza z nich polega na utrzymaniu (lub przywróceniu) przez banki centralne zasady konieczności i celowości utrzymywania stałego kursu swych biletów w stosunku do złota; z tej zasady wynikałby obowiązek faktycznego zaspokajania popytu na złoto bądź to w obrotach na wewnętrznych rynkach (jak to ma miejsce np. w Szwajcarii i częściowo we Francji), bądź też na londyńskim rynku złota, gdzie koncentruje się popyt na złoto ze strony nie tylko urzędowej, ale i prywatnej z całego świata.

Druga alternatywa opierałaby się na zasadzie, że złoto które znajduje się we władaniu banków centralnych oraz w przyszłości się u nich znajdzie, powinno służyć wyłącznie do wyrównywania sald bilansów płatniczych i krążyć tylko między bankami centralnymi, natomiast nie powinno ze skarbców bankowych odpływać do rąk prywatnych. Skłonność do przyjęcia takiej właśnie doktryny wydaje się przebiegać ze sformułowania ustawodawstwa amerykańskiego, dopuszczającego do takiej interpretacji. Stanowisko takie, zrozumiałe i wykonalne w ustroju socjalistycznym — wywołuje jednak szereg sprzeciwów w ustroju kapitalistycznym i doprowadziłoby łatwo do całkowitego podważenia panujących doktryn monetarnych.

Dopóki na międzynarodowych rynkach pieniężnych panuje względny spokój, banki centralne mogą odraczać decyzje co do wyboru jednej z wymienionych metod postępowania. Gdyby jednak z jakichkolwiek powodów natury politycznej, gospodarczej czy walutowej powstał na rynkach światowych wzmożony popyt na złoto, dylemat nabieże praktycznego znaczenia. Dotychczasowe doświadczenia nie dają wyraźnej odpowiedzi, jakie stanowisko zapanuje, a przeciwnie wykazują na duże wahania i rozbieżności poglądów co do właściwego postępowania. Świadczą o tym następujące przykłady: gdy w pierwszych latach po drugiej wojnie światowej złoto było powszechnie poszukiwane, cena jego na wolnych rynkach wzrosła znacznie ponad ustalone parytety; Międzynarodowy Fundusz Walutowy jako organ mający stać na straży uporządkowanych stosunków walutowych zwracał się wówczas do państw członkowskich z apelem o powstrzymanie się — w myśl zasad statutu Funduszu — od dokonywania transakcji złotem po kursach odbiegających od parytetów. Nie wszystkie banki centralne zastosowały się jednak do tego apelu, tak iż przez szereg lat istniały przy współudziale banków centralnych wówczas dwie różne

ceny złota: obok „urzędowych” odpowiadających parytetom, również „prywatne” znacznie wyższe. Podobna sytuacja — choć tylko przez krótki okres czasu — zaistniała w październiku 1960 r., gdy cena złota na rynku londyńskim podskoczyła przejściowo do poziomu o kilkanaście procent wyższego od parytetu. Wówczas to ujawniła się między amerykańskimi a brytyjskimi władzami monetarnymi rozbieżność poglądów co do właściwego postępowania, o czym wyżej była mowa. Można przeto oczekiwać, że w świecie kapitalistycznym nadal toczyć się będą, zarówno wśród teoretyków, jak i praktyków — bankowców, dyskusje na podstawowe dla polityki walutowej banków centralnych, a nie rozstrzygnięte, pytania:

- czy do obowiązków banków centralnych należy pełne zaspokajanie popytu na złoto powstającego dla celów tezauryzacyjnych, nawet wówczas, gdy prowadzi to do znacznego uszczuplenia posiadanych oficjalnych zapasów złota,
 - czy też należy zachować posiadane zapasy do wyłącznych obrotów między bankami centralnymi, nie przeciwdziałając powstawaniu na prywatnych rynkach ceny złota wyższej od parytetu.
- Od stanowiska, jakie w tej sprawie zajmą wielkie banki centralne (a przede wszystkim Nowojorski Bank Federalny) zależeć będzie kształtowanie się ceny złota na wolnych rynkach, a w szczególności na londyńskim rynku złota.

Z. Karpiński

RÓŻNICOWANIE KURSÓW WALUTOWYCH JAKO ŚRODEK POLITYKI ANTYINFLACYJNEJ*)

Efektywność polityki różnicowania kursów walutowych, podobnie jak polityki kursów walutowych w ogóle, uwarunkowana jest przede wszystkim przez to jak kształtuje się elastyczność popytu i podaży w eksporcie i imporcie oraz przez charakter związku jaki zachodzi między zmianami kursów walutowych a zmianami poziomu cen krajowych.

Dla wyjaśnienia inflacyjnych aspektów różnicowania kursów walutowych chwilowo wystarczy rozpatrzyć drugi czynnik, a mianowicie związek cen z kursami walutowymi. Problem ten znalazł wyjaśnienie w najpełniejszej, choć jednocześnie jednostronnej, postaci w teorii parytetu siły nabywczej pieniądza.

Koncepcja ta znana już klasykom ekonomii politycznej została przypomniana, propagowana i ściślej formułowana przez ekonomistę szwedzkiego G. Cassela¹⁾ po pierwszej wojnie światowej. Kursy walutowe według tej teorii ustalają się przez porównywanie relatywnej siły nabywczej pieniądza w porównywalnych krajach. Najważniejszym czynnikiem wyznaczającym siłę nabywczą pieniądza są zdaniem Cassela zmiany cen, a szczególnie zmiany cen towarów podlegających wymianie międzynarodowej. Cassel przyznaje, że na zmianę kursu walutowego mają wpływ nie tylko zmiany w cenach, lecz również takie czynniki jak: ograniczenia w handlu międzynarodowym, przepływ kapitału, nieufność ludzi do pieniądza krajowego, elastyczność przewidywań i spekulacja. Wpływ tych czynników ocenia on z punktu widzenia krótkookresowego odchylenia się kursu walutowego od parytetu siły nabywczej.

Natomiast w okresach długich kurs walutowy jest bezsprzecznie wyznaczony przez parytet siły nabywczej pieniądza. Jak z tego wynika, autor tej teorii wprowadził pewne jej ograniczenia, które w miarę upływu lat od czasu jej ogłoszenia wydają się zwiększyły. Główne zastrzeżenia w stosunku do teorii Cassela dadzą się przedstawić w sposób następujący:

1) zasadnicze twierdzenie tej teorii o proporcjonalności, jaka ma zachodzić między zmianami cen

a zmianami kursów walutowych zostało zakwestionowane. Niespełnienie się tego warunku wynika stąd, że po pierwsze — tylko towary, które biorą udział w wymianie międzynarodowej mają bezpośredni wpływ na kursy walutowe. Tu nasuwa się dalsza wątpliwość: nie wiadomo dokładnie jakie towary i w jakich rozmiarach występują w wymianie międzynarodowej, zaś reakcje kursu walutowego na zmiany cen towarów, które są wytwarzane na rynku krajowy, nie są bezpośrednie i trudno uchwytne; po drugie — nie ma ścisłego związku między zmianami cen a zmianami kursów walutowych, ponieważ zarówno na ceny jak i na kursy walutowe wpływa wiele czynników, które mogą przeciwdziałać, neutralizować lub potęgować wpływ zmian cen na kurs walutowy;

2) dalsze ograniczenia tej teorii wynikają z nieuwzględnienia czynników, które wywierają istotny wpływ na kształtowanie się kursów walutowych, a mianowicie:

- zmiany w popycie
- przepływ kapitału
- zmiany technologiczne
- zmiany terms of trade

Wpływ wyżej wymienionych czynników na kurs walutowy jest zmienny, podobnie jak zmienny jest wpływ cen na kurs walutowy w różnych okresach czasu. Zazwyczaj w okresach wojen zaznacza się wpływ cen, natomiast przepływ kapitału i inne wyżej wymienione czynniki występują w okresie wojny w skali raczej nieznacznej. Również w okresie inflacji zaznacza się duży wpływ cen na kurs walutowy. Stąd niektórzy autorzy wyciągają wniosek, że teoria parytetu siły nabywczej nie jest teorią ogólną, lecz teorią słuszną w zastosowaniu do specyficznych okresów jak: wojny i inflacja. Tym też tłumaczy się fakt, że w okresie po drugiej wojnie światowej często posługiwano się tą teorią, mimo że już przed drugą wojną światową nie znajdowała ona uznania u większości ekonomistów i poddawana była ostrej krytyce;

3) w obecnych, powojennych warunkach, w większości krajów kapitalistycznych rozpowszechnione są systemy kontroli walutowej oraz ograniczeń ilościowych, co uniemożliwia uznanie parytetu siły nabywczej za podstawę kursu walutowego równowagi.

*) Problem ten omawiany jest na przykładzie krajów Ameryki Południowej.

1) Gustaw Cassel — „The Theory of Social Economy”. London 1932.

Podobny wpływ wywierają takie zjawiska jak: kontrola cen i tzw. tłumiona inflacja;

4) nawet przy założeniu, iż wszystkie powyższe zastrzeżenia nie prowadzą do wniosku, że teoria parytetu siły nabywczej nie jest ogólną teorią wyjaśniającą podstawę kursu walutowego równowagi, to mimo to zastosowanie tej teorii napotyka na bardzo poważne trudności natury praktycznej. Jedną z nich polega na tym, że w obecnych warunkach, gdy w większości krajów kapitalistycznych występuje zjawisko inflacji kontrolowanej lub inflacji tłumionej i kontroli walutowej, trudno jest znaleźć podstawę obliczeń parytetu siły nabywczej, ponieważ okres poprzedni nie może być najczęściej uznany jako okres, w którym kurs walutowy byłby kursem walutowym równowagi.

Niemniej istotną przeszkodą posługiwania się parytetem siły nabywczej pieniądza w praktycznej działalności jest to, że żaden z proponowanych wskaźników (ceny hurtowe, detaliczne, ceny eksportu i importu, koszty utrzymania, koszty produkcji, płace) mogących służyć do wyrażania zmiany siły nabywczej pieniądza nie daje dokładnego obrazu tych zmian, gdy pewne elementy życia gospodarczego są usztywnione, nie podlegają konkurencji lub tylko konkurencji monopolistycznej.

Wymienione zastrzeżenia²⁾ ograniczają zastosowanie teorii parytetu siły nabywczej do pewnych specyficznych okresów. Ponadto trudności praktyczne powodują, że koncepcja parytetu siły nabywczej lepiej służy do wyrażania zmian, jakie pod wpływem ruchu cen dokonują się w kursach walutowych, niż do obliczeń parytetu siły nabywczej pieniądza na podstawie wskaźników niezmiennych cen w różnych krajach. Innymi słowy, teoria ta może mieć raczej zastosowanie do obliczania zmian cen, niż do obliczania absolutnego poziomu cen w porównywalnych krajach, z tego względu że wskaźniki cen nie pozwalają na porównanie absolutnej siły nabywczej pieniądza, ale mogą służyć do wyrażenia zmian w sile nabywczej pieniądza w porównywalnych krajach.

Przytaczamy obecnie tabelkę ilustrującą powyżej zamieszczone uwagi krytyczne, dotyczące bezpośredniego wpływu poziomu cen krajowych na kurs walutowy. Należy się jednak zastrzec, że w okresie tym kraje Ameryki Południowej stosowały już da-

leko idące ograniczenia walutowe, co niewątpliwie osłabiało wpływ cen na kurs walutowy. Tym niemniej tabela ta wskazuje na nierealność powyżej omawianej teorii.

W okresie późniejszym w krajach Ameryki Południowej również występowało zjawisko przerwania bezpośredniego związku między cenami krajowymi a kursem walutowym wskutek deprecjacji lub aprecjacji kursu walutowego.

Tabela 2

Stopień aprecjacji (+) lub deprecjacji (—)
kursu walutowego¹⁾ (rok 1948 — 100)

K r a j	L a t a				
	1949	1950	1951	1952	1953
Boliwia	+ 17	+ 3	+ 13	+ 38	— 2
Brazylia	+ 18	+ 29	+ 41	+ 61	+ 74
Chile	— 2	+ 23	+ 17	+ 12	+ 55
Peru	— 49	— 12	— 11	— 6	— 1

Jeśli zatem należy zakwestionować tezę o bezpośrednim związku między zmianami poziomu cen krajowych a kursami walutowymi, to jak należy ocenić problem wpływu kursu walutowego na poziom cen krajowych? Również w tym przypadku należy stwierdzić, że poziom cen krajowych jest uwarunkowany działaniem wielu czynników, do których zaliczyć należy: cykliczność rozwoju w kapitalizmie, zmiany w technice i technologii wytwarzania, tendencje w płacach, polityka kredytowo-pięniężna, polityka kursów walutowych, przewidywania, spekulacja itd. Stąd kurs walutowy jest tylko jednym z czynników wpływających na ceny i może być jego wpływ zgodny, przeciwny lub skompensowany przez działanie innych czynników.

Powszechnie znane są przypadki, gdy przy niemiennych kursach walutowych następowały dość duże zmiany cen lub odwrotnie. Trudno jest zatem określić ściśle wpływ kursu walutowego na poziom cen krajowych. Można jedynie wskazać na pewne okoliczności, które zdecydują o tym, że w danym kraju polityka kursów walutowych (w tym i polityka różnicowania kursów walutowych) ma większy wpływ na ceny krajowe. Spośród tych czynników wymienić można następujące: udział handlu zagranicznego w danej gospodarce, stopień elastyczności cen, elastyczność podaży eksportowej, stopień dotychczasowego wykorzystania zasobów naturalnych i siły roboczej oraz elastyczność popytu na import.

Te wstępne uwagi na temat związku kursów walutowych z cenami przytoczone były w tym celu, aby można było wyciągnąć z nich wniosek ogólny, że zarówno ceny nie mogą stać się w pełni narzędziem kontroli kursów walutowych, jak i nie może mieć miejsca kontrola cen krajowych przez kurs walutowy. Pozwala to lepiej zrozumieć skuteczność polityki różnicowania kursów walutowych. Jest to częstokroć dlatego konieczne, że krytycy tej polityki sugerują jakoby różnicowane kursy walutowe za-

Tabela 1

Parytet siły nabywczej a kurs walutowy
(oficjalny 1940 rok)³⁾

Kraj	Waluta	Parytet siły na- bywczej	Kurs walu- towy
Argentyna	peso	0,56	0,23
Boliwia	bolivar	0,02	0,02
Brazylia	cruzeiro	0,10	0,05
Chile	peso	0,06	0,03
Kolumbia	peso	0,76	0,57
Paragwaj	guarani	0,67	0,30
Peru	sol	0,29	0,16
Urugwaj	peso	1,04	0,38
Wenezuela	bolivar	0,16	0,30
Ekwador	sucre	—	0,06

2) A. W. Jewrejskow — „Krizis walutnoj sistemy kapitalizma”. Wniesztorizdat, Moskwa 1955, strony 22 — 38.

A. Ejdelmant — „Burżuaznyje teorii dienieg, kredita i finansow”. Gosfinzdat, Moskwa 1958, strony 93 — 120.

3) Studies in Income and Wealth National Bureau of Economic Research Institut, New York 1947, strona 239, vol. X.

4) Economic Survey of Latin America 1953, strona 126.

wiodły jako instrument kontroli cen krajowych. Stąd, jeśli następuje przyrost dochodów pieniężnych ludności, to nie musi to wywoływać proporcjonalnego wzrostu cen towarów (przyjmujemy, że dla większości towarów istnieje w krajach Ameryki Południowej nieelastyczna ich podaż). Rządy tych państw stosują kontrolę cen, która nie pozwała na powstanie takiej proporcjonalnej zależności (przyjmujemy, że cała suma pieniężna pojawia się na rynku). Kontrola ta w niektórych krajach obejmuje ceny większości towarów, w innych tylko kontrolę nad cenami kilku produktów, mających zasadnicze znaczenie dla masowej konsumpcji.

Należy jednak zaznaczyć, że skuteczność tej kontroli w Ameryce Południowej jest bardzo niska. Wynika to stąd, że po stronie podaży działają często silne monopole (również w dziedzinie importu), które potrafią uniknąć skutków kontroli cen. Ponadto zwiększająca się presja inflacyjna czyni tę kontrolę bezużyteczną.

Do tego dochodzą administracyjne trudności kontroli cen, które polegają na tym, że brak jest odpowiednich kadr, brak informacji o kosztach, zapasach i inwestycjach w różnych okręgach kraju.

Następnie duże znaczenie w krajach Ameryki Południowej mają koszty transportu. Wynika to ze specyficznego rozwoju gospodarczego w tych krajach. Rozwój gospodarczy przejawia się tu w ten sposób, że obejmuje swym zasięgiem nieliczne regiony danego kraju, które wykazują dużą koncentrację aktywności gospodarczej i zasobów, a ponadto są to okręgi wzajemnie odizolowane, co powoduje wysokie koszty transportu towarów, które z tych regionów rozprowadzane są po kraju. Te wysokie koszty transportu, brak możliwości ich znormalizowania, posiadają duże znaczenie z punktu widzenia skuteczności kontroli cen.

*

Obecnie omówione będą tylko te aspekty problemu inflacji, które wiążą się z zagadnieniem wpływu różnicowania kursów walutowych na inflację. Należy się przy tym zastrzec, że wspomniany wybór nie jest dowolny. Wynika on bowiem stąd, że różnicowane kursy walutowe tylko w pewnym ograniczonym zakresie mają związek z przyczynami i mechanizmem rozwoju inflacji. Tak np. powszechnie uznaje się, że jedną z głównych przyczyn inflacji w Ameryce Południowej jest nadmierna ekspansja kredytowa i deficyt budżetowy. W tym przypadku różnicowanie kursów walutowych może eliminować w sposób bardzo pośredni skutki polityki kredytowej i fiskalnej, nie mając jednak wpływu na same przyczyny.

Jeśli chodzi o stwierdzenie gdzie i w jakim stopniu różnicowanie kursów walutowych może występować jako środek polityki antyinflacyjnej, to należy wymienić przede wszystkim:

- 1) wpływ na niektóre źródła dochodów w społeczeństwie,
- 2) wpływ na strukturę cen i tym samym na mechanizm kształtowania się procesu inflacyjnego.

W niektórych krajach Ameryki Południowej pewne kategorie eksportu, głównie te, na które elastyczność zagranicznego popytu jest niska lub te,

które są albo własnością zagranicznego kapitału i chodzi o zmniejszenie zysków zagranicznych towarzystw, albo też chodzi o zapewnienie rządowi odpowiednich dochodów fiskalnych, mają aprecjonowane kursy walutowe, które stanowią swoisty podatek.

Odprowadzenie do budżetu zysku z aprecjacji walutowej stanowi ściągnięcie od społeczeństwa części jego dochodu. Ma to zatem znaczenie jako posunięcie o charakterze antyinflacyjnym. Można jednak wysunąć zastrzeżenie, że byłoby to czynnikiem antyinflacyjnym, o ile nastąpiłaby sterylizacja tych funduszy w budżecie. W większości przypadków były one źródłem finansowania wydatków państwa na administrację lub na finansowanie rozwoju gospodarczego. Uznanie tego faktu nie przekreśla jednak antyinflacyjnej roli różnicowania kursów walutowych, ale dowodzi tylko, że rządy tych państw nie były konsekwentne w swej polityce antyinflacyjnej. Zachodził tu bowiem konflikt celów — możliwość przyspieszenia rozwoju gospodarczego kosztem wewnętrznej równowagi pieniężnej.

Dalej należy dodać, że część dochodów państwowych z tytułu różnic w kursach walutowych przeznaczona była na subsydiowanie niektórych kategorii eksportu lub importu. Na przykład w Brazylii dopłaty rządu do eksportu kawy wynosiły w niektórych okresach znaczne sumy:

R o k	C ł a	Premia dla ⁵⁾ eksportu
1953	1876	1961
1954	2994	15558
1955	2898	30095

Tak więc różnicowane kursy walutowe oznaczały w tym przypadku subsydiowanie niektórych kategorii eksportu i tym samym wzmacniały presję inflacyjną w kraju.

W okresie gwałtownego wzrostu dochodu z eksportu (zwłaszcza wskutek wzrostu cen produktów eksportowanych) miało to charakter opodatkowania eksporterów, co zmniejszało stopień wzrostu dochodów pieniężnych na rynku krajowym. Byłoby ono jeszcze bardziej skuteczne gdyby nie sprzeczność jaka zachodziła w tych krajach między polityką antycykliczną a polityką przyspieszenia rozwoju gospodarczego. Trzeba ponadto wziąć pod uwagę to, że wpływ dochodów z eksportu na wzrost dochodów pieniężnych ludności nie zawiera automatyzmu. Przez odpowiednie środki polityki, odnoszące się głównie do emisji kredytowej i wydatków państwowych, władze krajów Ameryki Południowej mogą przerwać tę zależność. I to jest również niewątpliwie, że różnicowane kursy walutowe są głównym instrumentem, który pozwala zlikwidować ten automatyzm.

Różnicowane kursy dla importu mogą mieć również antyinflacyjny wpływ. Polega to na tym, że ustala się korzystne kursy walutowe dla importu tych towarów, które są częścią masowej konsumpcji. Pozwala to na pewne usztywnienie lub zahamowanie tempa wzrostu cen tych towarów. Ma to duże

znaczenie, jeśli się weźmie pod uwagę fakt, że silny ruch związkowy w niektórych krajach Ameryki Południowej reaguje na wyższą kosztów utrzymania żądaniami wzrostu płac nominalnych. Różnicowanie kursów walutowych nie zapewnia natomiast stałości cen środków luksusu, które są importowane, nie ma to jednak tak dużego znaczenia, ze względu na ogromne dochody klas posiadających, które są ich konsumentami.

Również ustalanie korzystnych kursów walutowych dla importu dóbr produkcyjnych należy uznać w dłuższym okresie czasu jako środek antyinflacyjny. W krótkim okresie czasu będzie to zależało od struktury inwestycji.

Istnieje ponadto jeszcze jeden powód do uznania różnicowanych kursów walutowych jako czynnika antyinflacyjnego. Różnicowane kursy walutowe nie stwarzają możliwości stałych i dużych zysków dla importerów, co ma miejsce przy ograniczeniach ilościowych. Tutaj wzrost cen dóbr importu jest źródłem dochodów państwa.

Różne systemy różnicowanych kursów walutowych w odmienny sposób wypełniają funkcję środka polityki antyinflacyjnej⁶⁾. Stałe różnicowane

kursy walutowe w warunkach rozwijającej się inflacji nie są skutecznym narzędziem. Inflacyjny wzrost cen krajowych doprowadza do stopniowej aprecjacji różnicowanych kursów walutowych. Tym samym następuje przesunięcie popytu na dobra importowane, które są wtedy relatywnie niższe, a ponadto następuje osłabienie ekspansji eksportowej. Reklasyfikacja, którą wówczas posługuje się państwo stwarza atmosferę niepewności i wyczekiwania na dalszą deprecjację pieniądza krajowego. Stałe różnicowane kursy walutowe sprzyjają tworzeniu nadmiernych zapasów oraz spekulacyjnym przewidywaniom i ruchom cen. Wzmaga to tendencję spadku rezerw walutowych w krajach Ameryki Południowej. Stąd też, ze względu na antyinflacyjne działanie, skuteczniejsze są wahliwe różnicowane kursy walutowe, które zapewniają pewien automatyzm, jeśli chodzi o dostosowanie popytu do podaży na rynku walutowym.

E. Drabowski
SGPIS

6) Francis H. Schott „The Evolution of Latin American Export Rate Policies since World War II”, Princeton University Press 1959.

DZIAŁ INSTRUKCYJNY

Liczby kontrolne w księgowości maszynowej

W artykule „Rachunek bieżący w księgowości maszynowej” (Wiadomości NBP Nr 8/61) wspomniano o neutralnych liczbach kontrolnych w księgowości maszynowej, stosowanych do sprawdzania prawidłowości sald początkowych.

Co to jest liczba kontrolna? Wyjaśnienie tego pojęcia wymaga obszernego omówienia. Jeżeli w urządzeniach księgowych występują prócz sald końcowych (stanów itp.) inne końcowe wartości liczbowe lub pewne stałe symbole cyfrowe, to te salda (stany) i inne wartości oraz symbole można ze sobą wiązać w logiczne lub umowne liczby — sprawdziany i zapisywać je na kartach księgowych oraz odpowiednio wykorzystywać w zapisach dziennikowych.

Tak zwana krzyżowa kontrola zerowa (porównaj cytowany artykuł) przeprowadzana na podstawie końcowych wartości dziennikowych (sum poprzednich i końcowych sald oraz sum obrotów, lub sum obrotów oraz wartości zmiany sum sald debetowych i kredytowych) jest również tworzeniem liczb — sprawdzianów (liczb kontrolnych), opierających się na logicznym arytmetycznym związku wartości sald z wartościami obrotów strony debetowej i kredytowej. Porównywanie końcowych wartości dziennikowych przez licznik saldujący daje bądź zera kontrolne, świadczące o prawidłowości sald końcowych w powiązaniu z określonymi saldami początkowymi i obrotami, bądź też wykazuje pewne liczby, nie-zera, świadczące o błędnej obsłudze maszyny lub błędnym działaniu jej liczników.

Tak zwana kontrola zerowa nie przesądza jednak prawidłowości przeniesienia salda przy rozpoczynaniu zapisów na kontach analitycznych lub syntetycznych. „Problem” sprawdzenia prawidłowości przeniesienia salda można rozwiązywać różnymi metodami tradycyjnymi, jak dodatkowa inwentaryzacja sald — całkowita lub częściowa, dodatkowe taśmy kontrolne poprzednich sald, odczytywanych z ko-

lumny „saldo końcowe” itp., ale można go również odpowiednio „rozkażać” maszynie księgującej do wykonania w sposób automatyczny lub na podstawie odpowiednich decyzji operatora.

Ponieważ zapis na koncie musi się rozpocząć zawsze od przeniesienia salda z poprzedniego dnia (okresu) chodzi o to, aby jeszcze przed rozpoczęciem księgowania obrotów można było sprawdzić czy początkowe saldo prawidłowe, a w razie pomyłki — sprostować zapisy początkowe. Zniekształcenie liczby (przetawienie cyfr itp.) lub zarejestrowanie cyfrowo prawidłowego salda, lecz w niewłaściwej kolumnie („Winien” zamiast „Ma” lub odwrotnie) nie jest możliwe do samoczynnego wykrycia przez tak zwaną kontrolę zerową końcowych wartości dziennikowych.

Dlatego też konieczne jest uzupełnienie początkowego zapisu maszynowego dodatkowymi elementami porównawczymi, ściśle związanymi z danym saldem początkowym. Elementami tymi w księgowości finansowej mogą być stany obrotów „Winien” i „Ma” od początku roku (okresu). Wówczas zapis początkowy składać się będzie z trzech pozycji: sumy obrotów debetowych, sumy obrotów kredytowych i salda konta. Ponieważ saldo jest arytmetyczną różnicą sum obrotów, logiczne jest, że jakikolwiek błąd w przeniesieniu choć jednej z tych trzech pozycji powinien zasignalizować błąd w zapisach początkowych i zmusić do jego korekty. Porównanie wartości przenoszonych musi wykonać licznik maszyny, pracujący niezależnie od licznika wyliczającego salda końcowe i niezależnie od liczników sumujących „pionowo” salda i obroty.

Dla całkowitego wyjaśnienia sprawy przyjmijmy, że konto X w księgowości bankowej kończy się saldem debetowym 100.000,00 i wykazuje od początku roku obroty po stronie debetowej — 450.000,00, a po stronie kredytowej — 350.000,00.

Jeżeli rozkazy techniczne dla maszyny będą w początkowej części zapisów następujące (pięć kolumn zatrzymywania karetki):

początkowe saldo „Wn”	początkowe saldo „Ma”	poprzednie obroty „Wn”	poprzednie obroty „Ma”	zero kontrolne
×	×	×	×	×
− I + II	+ I − II	− II	+ II	aS II

to I licznik saldujący zarejestruje na minus saldo początkowe 100.000,00 i będzie je przechowywał do momentu przejścia do właściwej kolumny obrotów, natomiast licznik II zarejestruje jednocześnie to saldo na plus (+ 100.000,00), po czym przejmie kolejno obroty — 450.000,00 i + 350.000,00, aby w końcu automatycznie oddać swój stan zerowy w kolumnie „zero kontrolne” (+ 100.000,00 — 450.000,00 + 350.000,00 = 0).

Gdyby operator pomylił się i wprowadził na przykład saldo debetowe 100.000,00 w kolumnie sald kredytowych, wówczas II licznik wykazałby zamiast zera kontrolnego liczbę ujemną 200.000,00, świadczącą o błędnym przeniesieniu salda (w liczniku II przebieg liczenia byłby następujący: — 100.000,00 — 450.000,00 + 350.000,00 = — 200.000,00). Jakikolwiek inny błąd w przeniesieniu sald lub obrotów nie dałby na II liczniku zera kontrolnego, chyba że saldo trzech błędów dałoby również zero kontrolne (tzw. błąd kompensacyjny).

Praktycznie w księgowości bankowej analityczne urządzenia księgowe nie wykazują końcowych sum obrotów od początku roku (okresu). Trzeba więc znaleźć inne elementy porównawcze, które w porównaniu z saldem końcowym stworzą możliwość sprawdzenia salda początkowego. Tym elementem porównawczym może być neutralna liczba kontrolna, tworzona z salda i numeru konta (rachunku) analitycznego lub salda i numeru konta syntetycznego. Zakłada się mianowicie, że numer konta (rachunku) dodaje się do końcowego salda kredytowego a odejmuje się od końcowego salda debetowego. W tych warunkach założeń umownych pojawiają się alternatywnie dwie liczby kontrolne: czarna liczba kontrolna, będąca sumą salda kredytowego i numeru konta (np. saldo kredytowe złotych 150,00, numer konta 152, liczba kontrolna 151,52) lub czerwona liczba kontrolna, będąca różnicą salda debetowego i numeru konta (np. saldo debetowe złotych 200,00, numer konta 333, liczba kontrolna ujemna 196,67).

Stąd wniosek, że karta księgowa rachunku bieżącego musi uzyskać dodatkową kolumnę za saldem końcowym pod nazwą „Liczba kontrolna”, w której maszyna zapisywać będzie albo czarne albo czerwone liczby kontrolne. Następstwem rozbudowania formularza karty księgowej będzie odpowiedni dodatkowy rozkaz dla maszyny do księgowania, a mianowicie w programie tablicy sterującej polecenie tworzenia i automatycznego zapisywania liczby kontrolnej. W tym celu potrzebny jest dodatkowy licznik na przejmowanie na plus numeru konta (rachunku) i odawania swego stanu wartościowego, równego temu numerowi, do licznika saldującego, wyliczającego początkowo końcowe salda kont (rachunków) a następnie liczby kontrolne.

Fragment poleceń dla maszyny księgującej będzie więc następujący:

1. Poprzednie saldo „Wn”	2. Poprzednie saldo „Ma”	3. Numer konta (rachunku)	4. Obroty „Wn”	5. Obroty „Ma”	6. Końcowe saldo „Wn”	7. Końcowe saldo „Ma”	8. Kolumna bezzapisowa	9. Liczba kontrolna (czarna lub czerwona)
×	×	×	×	×	×	×	×	×
− I	+ I	+ 00	− I	+ I	WS I a SP I a SPI (automatyczny przebieg do kol. 8)		NP a SOO + I	a SI Z wł. PKI

I licznik saldujący ma następujące polecenia: przejmowanie na minus lub na plus salda początkowego (1 lub 2 kolumna), przejmowania na minus lub na plus wartości obrotów (4 i 5 kolumna), automatycznego wybierania właściwej kolumny sald (WS w 6 lub 7 kolumnie), zapisania końcowego salda na karcie księgowej jako swego stanu pośredniego (SPI), automatycznego przejścia bezzapisowo w kolumnie 8 sumy końcowej licznika 00, to jest numeru konta (rachunku) wprowadzonego do licznika 00 w kolumnie 3 tylko jeden raz na każdym koncie lub rachunku (bez względu na liczbę pozycji obrotów) i w końcu zapisania w kolumnie 9 swego ostatecznego stanu jako liczby kontrolnej, stworzonej bezzapisowo w kolumnie 8.

Jest to jeden z wielu wariantów automatycznego tworzenia liczby kontrolnej, istota jednak zawsze jest ta sama: końcowe saldo powiększa się lub pomniejsza o drugi składnik umowny liczby kontrolnej. Sposób posługiwania się licznikami maszyny zależy od jej możliwości technicznych, liczby liczników i wielu założeń organizacyjnych w konkretnych opracowaniach rachunkowych.

Wyjaśnienie procesu tworzenia liczby kontrolnej będzie całkowite, jeżeli posłużymy się przykładami liczbowymi, ściśle związanymi z wyżej podanym programem pracy maszyny w 9 kolumnach:

1	2	3	4	5	6	7	8	9
×	×	×	×	×	×	×	×	×
a)	150,00	12	50,00	25,00		125,00	(12)	125,12
b) 200,00		15	100,00	50,00	250,00		(15)	249,85 x*
c)	500,00	18		100,00 200,00		800,00	(18)	800,18
d) 300,00		20	250,00 100,00		650,00		(20)	649,80 x*

* Oznacza czerwone liczby kontrolne.

(przykład powyższy obrazuje kolejne zapisy księgowe na czterech rachunkach bieżących).

Pozostaje do omówienia dalsze zagadnienie, a mianowicie odpowiedź na pytanie: jak się wykorzystuje liczby kontrolne na początku zapisów księgowych, to jest w momencie przenoszenia sald z dnia poprzedniego?

Przykład poprzedni w zakresie rozpoczynania zapisów saldem oraz sumami obrotów i porównywania tych trzech wartości przez licznik II wskazuje, że w przypadku liczby

kontrolnej zapisy księgowe rozpocząć się muszą również od przeniesienia salda z dnia poprzedniego i od przeniesienia poprzedniej liczby kontrolnej oraz od zarejestrowania numeru konta (rachunku), i że musi nastąpić porównanie przez oddzielny licznik maszyny tych trzech wartości, to jest wykazanie zera kontrolnego lub jakiegokolwiek liczbowej niezgodności, wartościowo obojętnej dla istoty sprawy, lecz jedynie sygnalizującej błąd w rozpoczęciu zapisów księgowych. Rejestracja wstępna musi się odbyć na dzienniku po to, aby dopiero w przypadku zera kontrolnego przejść na kartę księgową, a w przypadku braku zera kontrolnego — korygować zapisy początkowe tylko na dzienniku.

Istnieją dwie możliwości w zakresie programowania pracy maszynowej w części rejestracji dziennikowej: albo techniczne właściwości maszyny nie umożliwiają korekty automatycznej i wówczas operator będzie korygował właściwie pozycje w odpowiednich kolumnach i licznikach, albo maszyna zdolna jest wykryć błąd automatycznie i skorygować go całkowicie.

W pierwszym przypadku w części dziennikowej będziemy mieli do czynienia z następującym programem ruchów karetki i pracy maszyny, przy czym liczby przykładowe wyjaśniają przebieg obliczeń:

1. Poprzednie saldo „Wn”	2. Poprzednie saldo „Ma”	3. Poprzednia liczba kontrolna, czerwona	4. Poprzednia liczba kontrolna czarna	5. Numer konta (rachunku)	6. Zero kontrolne lub niezgodność	7. Kolumna pomocnicza	8. Pierwsza kolumna karty księgowej
×	×	×	×	×	×	×	×
— I + 01 — II	+ I + 02 + II	+ II	— II	+ 00 + II	a SPII		
a)	125,00		125,12	12	0		
b) 250,00		249,85		15	0		
c)	800,00		818,00 + 818,00 800,18	18	— 17,82 0		

Praca maszyny w powyższym przykładzie zapisów początkowych na trzech różnych rachunkach bieżących jest następująca: I licznik saldujący w 1 lub 2 kolumnie przejmuje poprzednie saldo i zatrzymuje je, aby w kolumnach karty księgowej przejąć obroty, wylczyć saldo nowe i po przejściu stanu licznika 00 stworzyć nową liczbę kontrolną; licznik 00 przejmuje na plus numer konta (rachunku) i zatrzymuje ten stan do części karty księgowej po kolumnie sald końcowych, aby w kolumnie bezzapisowej oddać ten stan nie zmieniony na plus do I licznika saldującego, w celu stworzenia liczby kontrolnej; liczniki „pionowe” 01 i 02 zbierają przeniesione salda początkowe; II licznik (saldujący lub niesaldujący) porównuje czy przeniesiona liczba kontrolna jest równa sumie lub różnicy przeniesionego salda i numeru konta (rachunku), jeśli II licznik nie będzie licznikiem saldującym, zamiast zera kontrolnego w 6 kolumnie w razie niezgodności może pojawić się wartość realna lub komplementarna, zależnie od znaku (— lub +) salda błędu (błędów).

Siódma kolumna zatrzymania karetki maszyny jest kolumną obserwacyjną dla operatora: jeśli operator stwierdzi w 6 kolumnie zero, przesunie karetkę do kolumny 8 i za-

księguje na karcie księgowej właściwe obroty, jeśli natomiast operator stwierdzi brak zera w 6 kolumnie, musi cofnąć karetkę do tych kolumn, w których popełnił błąd w przeniesieniu wartości początkowych, musi odjąć pozycję błędu, wprowadzić wartości prawidłowe, ponownie sprawdzić czy kolumna 6 wykazuje zero i przesunąć karetkę do pierwszej kolumny karty księgowej (w tym celu w 6 kolumnie II licznik ma rozkaz techniczny „aSPII” — automatyczna suma pośrednia II licznika) — aby umożliwić korygowanie błędów tylko w określonych kolumnach (gdyby w 6 kolumnie był rozkaz techniczny na sumę końcową „aSI”, korekta zapisów musiałaby objąć w każdym przypadku wszystkie kolumny od 1 do 5).

Istotą poleceń dla II licznika maszyny w powyższym przykładzie jest porównywanie składników poprzedniej liczby kontrolnej z samą poprzednią liczbą kontrolną, stąd, aby to porównanie wykazało identyczność musi być czarna liczba kontrolna odjęta od swych składników, a czerwona liczba kontrolna dodana do swych składników, co w efekcie powinno dać w kolumnie 6 bądź wynik zero w razie prawidłowości, bądź jakąkolwiek liczbę niezerową w razie błędu. Łatwo sprawdzić na przykładzie, że: $+125,00 - 125,12 + 12 = 0$, lub $+800,00 - 818,00 + 18$ nie równa się zero (a równa się $-17,82$, gdyż operator omyłkowo przeniósł 818,00 zamiast 800,18).

W ten sposób każdy błąd operatora w przenoszeniu salda może być natychmiast ujawniony i sprostowany. Co więcej, jeżeli operator odczyta błędnie numer konta (rachunku) z pierwszego dokumentu księgowego, wówczas możliwe jest wykrycie błędnego przygotowania dokumentów księgowych. W takiej organizacji rachunkowości istnieje jednak możliwość jedynego błędu w przeniesieniu salda mimo wykazania zera kontrolnego, a mianowicie zapis na niewłaściwej stronie karty księgowej. Na możliwość tego rodzaju błędów musi zwracać uwagę kontrolujący zapisy księgowe (kontrola wzrokowa), jednak jest to czynność nie absorbująca kontrolera sprawdzaniem wartościowym, gdyż o prawidłowości arytmetycznej salda świadczy zero kontrolne.

Na zakończenie niniejszego artykułu pozostaje do omówienia sprawa całkowicie automatycznego porównania prawidłowości zapisów początkowych i ich skorygowania (bez udziału operatora) w razie jakiegokolwiek niezgodności. W tym celu niezbędna jest maszyna wyposażona w dwa liczniki saldujące w znaczeniu zdolności wybierania właściwej kolumny sald („Astra”, model 120—170, lub „Ascota”, model 170, lub też „Optimatic”, z urządzeniem specjalnym do automatycznego korygowania błędnego przeniesienia salda). Po zarejestrowaniu bowiem na dzienniku salda początkowego, poprzedniej liczby kontrolnej i numeru konta (rachunku) będą zawsze dwie możliwości:

— zero kontrolne, a więc prawidłowość i przejście na kartę księgową,

— brak zera kontrolnego, a stąd niezgodność i konieczność powrotu karetki oraz konieczność skorygowania błędu lub błędów.

To co w poprzednim przykładzie operator obserwował wzrokowo w kolumnie pomocniczej i decydował o księgowaniu lub o korekcie, w automatycznym programie sterowania zdecydować musi licznik porównujący liczbę kontrolną z jej składnikami oraz współpracujące z nim zespoły maszyny.

Sprawę tę omówimy na przykładzie najnowszej maszyny „Astra” lub „Ascota”, model 170 (lub 171), w której I i II licznik saldujący mają zdolność wyboru kolumny sald.

Bezzapisowe kolumny korygujące				5. Po- przednie saldo „Wn”	6. Poprzed- nie saldo „Ma”	7. Poprzed- nia liczba kontrolna, czerwona	8. Poprzed- nia liczba kontrolna, czarna	9. Numer konta (rachunku)	10. Bez- zapisowa kolumna pomoc- nicza	11. Bez- zapisowa kolumna pomocnicza	12. Zero kontrolne na karcie księgowej
1.	2.	3.	4.	×	×	×	×	×	×	×	×
NP aSoo	NP WSI	NP aSI	NP	- I	+ I			+ 00	NP aSK	NP WSII	
	aSI	aSI		+ 01	+ 02						aSII
	-01	-02		- K	+ K	+ K	- K	+ K	- II	aSII z wł. PK2	
+ II wyl. PK2	+ II	+ II	aSII	wyl. PK1							

Początkowy fragment rozkazów technicznych w tablicy sterującej maszyny (w części dziennikowej) jest następujący: podstawowym punktem zatrzymania karetki po jej powrocie z kolumny „nowa liczba kontrolna” jest kolumna 5 (wylłącznik PK1 oznacza wyłączenie całkowitego powrotu karetki). Od tej kolumny rozpoczynają się zapisy, jeżeli saldo jest debetowe, lub przesuwają się karetkę do kolumny 6, jeżeli saldo jest kredytowe.

W 5 lub 6 kolumnie I licznik saldujący przejmie na minus lub plus saldo początkowe i zatrzymuje je, aby po przejściu obrotów (w części karty księgowej) wyprowadzić nowe saldo końcowe, a następnie po bezzapisowym przejściu sumy licznika 00 stworzyć i zapisać nową liczbę kontrolną.

W kolumnie 5 i 6 odpowiednio licznik 01 lub 02 dodają początkowe salda debetowe i kredytowe w celu dziennikowej, końcowej kontroli zerowej w powiązaniu z sumą obrotów i sumami końcowymi sald.

Licznik 00, podobnie jak w poprzednich przykładach, rejestruje w kolumnie 9 numer rachunku bieżącego, aby swój stan końcowy w części karty księgowej oddać na plus do I licznika saldującego, w celu stworzenia nowej liczby kontrolnej.

Licznik „K” (kontrolny) porównuje poprzednią liczbę kontrolną z jej składnikami (saldem i numerem rachunku). Do zbierania wartości porównywanych jest on odpowiednio sterowany w kolumnach 5—9, aby w bezzapisowej kolumnie 10 swój stan oznaczający niezgodność w przeniesieniu salda lub liczby kontrolnej oraz błąd w zarejestrowaniu numeru rachunku oddać automatycznie na minus do II licznika saldującego. Wartość tej niezgodności jest obojętna, stąd kolumna bezzapisowa, istotne jest tylko czy jest zgodność (zero w liczniku „K”), czy też niezgodność (jakikolwiek inny wynik w liczniku „K”).

W bezzapisowej kolumnie 10 następuje podstawowa czynność dla dalszych prac:

a) albo saldujący licznik II nie zmienia swego stanu zerowego w pozycji plusowej, jeśli licznik „K” kasuje się stanem zerowym (prawidłowość) i wówczas urządzenie wyboru sald (WSII) powoduje przeskok do kolumny 12 (przeskok automatyczny karetki przez 11 kolumnę) i w tej kolumnie 12, będącej więc pierwszą kolumną karty księgowej II licznik kasuje się stanem zerowym z jednoczesnym zapisaniem zera kontrolnego (prawidłowość),

b) albo licznik „K” w kolumnie 10 kasuje się bezzapisowo jakimkolwiek stanem różnym od zera i stan ten wprowadza do II licznika na minus w wyniku czego urządzenie wyboru salda (WSII) nie daje przeskoku i przesuwa karetkę do bezzapisowej 11 kolumny pomocniczej, w której następuje skasowanie II licznika z jednoczesnym obrotem

wałka karetki (z) i włączeniem ograniczonego powrotu karetki (włącznik PK2) do kolumny 1 (nieprawidłowość wymagająca korekty automatycznej).

Jeżeli karetką znalazła się w kolumnie 1, następuje automatyczne skasowanie licznika 00, czyli znika poprzednio zarejestrowany numer rachunku. Z kolumny 1 karetką musi przejść do kolumny 2 lub 3, aby odjąć saldo przeniesione Wn lub Ma i zapisane w kolumnie 5 lub 6. O tym, do której kolumny przesunie się karetką decyduje I licznik saldujący przez swoje odrębne urządzenie wyboru sald (WSI).

W kolumnie 2 lub 3 kasuje się całkowicie I licznik saldujący, przy czym jednocześnie pierwotne saldo początkowe podlega rejestracji na minus w liczniku 01 lub 02, to jest w tym liczniku, do którego weszło początkowo na plus w kolumnie 5 lub 6. W ten sposób w licznikach 01 i 02 pozostają nadal tylko wartości zgromadzone w zakresie prawidłowych zapisów księgowych na poprzednich kartach księgowych.

W kolumnach 1—3 sterowany jest równocześnie na plus II licznik saldujący, a więc sumy z licznika 00 i I wchodzi do II licznika na plus, aby wreszcie w kolumnie 4 skasował się całkowicie II licznik i pozostał do dalszych obliczeń (kolumna 10) już tylko w pozycji plusowej. Z kolumny 4 karetką przesuwa się do 5 kolumny podstawowej i od tej kolumny operator ponawia zapisy początkowe.

Kolumny 1—4 służą więc tylko do sprostowania błędów jakie operator może popełnić w kolumnach 5—9 i wybierane są automatycznie przez rozkazy w kolumnie 11. W razie prawidłowości karetki nie zatrzymuje się w tych kolumnach, lecz wraca bezpośrednio do kolumny 5.

Najistotniejsza więc sprawa w tym rozróżnianiu prawidłowości od nieprawidłowości, to wybór kolumny sald przez II licznik saldujący:

a) albo zero w pozycji plusowej od 4 kolumny, której nie zmienia w 10 kolumnie zerowy stan licznika „K” i stąd przeskok przez minusową kolumnę sald II licznika saldującego (11 kolumna) do plusowej kolumny sald II licznika, to jest do kolumny 12, począwszy od której po automatycznym skasowaniu (aSII równa się zero) nadal pozostaje w pozycji plusowej ze stanem zerowym, albo

b) w kolumnie 10 przejście na minus jakąkolwiek wartością niezgodności i przesunięcie kartki do minusowej kolumny sald II licznika saldującego, w której sterowany jest automatyczny powrót karetki do kolumny 1, od której rozpoczyna się stornowanie całego błędnego zapisu początkowego bez naruszania prawidłowych stanów liczników gromadzących salda przeniesione prawidłowo.

Maszyna do księgowania „Optimatic” ma tylko jeden licznik wyposażony w urządzenia wyboru sald (WS), jednak specjalny kształt głównych szyn zębnych w powiązaniu

z dowolnym licznikiem porównującym liczby kontrolne z ich składnikami umożliwia automatyczne połączenie przeskoku karetki lub też niedopuszczanie do przeskoku, o czym decyduje stan zerowy lub każdy inny licznika kontrolnego, porównującego liczbę kontrolną z sumą jej składników. W tych warunkach możliwe są analogiczne układy alternatywne w dwóch kolumnach: zero kontrolne (prawidłowość) i brak zera kontrolnego (nieprawidłowość). Ponieważ zdolność wyboru kolumny sald przez licznik, to nic innego jak sprawa przeskoku przez jedną z dwóch kolumn, więc inne urządzenie techniczne włączające przeskoki w określonych sytuacjach pozwala i na maszynie „Optimatic” automatycznie korygować błędy w przenoszeniu sald przy zastosowaniu liczb kontrolnych.

Korzyści organizacyjne pracy z liczbą kontrolną i automatyczną korektą błędnego przeniesienia salda to:

— przyspieszenie kontroli wzrokowej i skoncentrowanie jej na obrotach oraz wyeliminowanie wszelkich dodatkowych sprawdzianów przeniesienia sald (inventaryzacja, taśmy kontrolne itp.) pod warunkiem zwracania uwagi jedynie na ewentualne zapisy na niewłaściwej stronie karty księgowej.

Objaśnienia symboli i skrótów stosowanych w odniesieniu do maszyn „ASCOTA” („ASTRA”)

+00	— licznik 00 zbiera na plus (dodaje)
aS00	— automatyczna suma ostateczna licznika 00
+01	— licznik 01 zbiera na plus
—01	— licznik 01 zbiera na minus (odejmuje)
+02	— licznik 02 zbiera na plus
—02	— licznik 02 zbiera na minus
+K	— licznik K zbiera na plus
—K	— licznik K zbiera na minus
aSK	— automatyczna suma licznika K
+I	— licznik I zbiera na plus
—I	— licznik I zbiera na minus
aSPI	— automatyczna suma pośrednia licznika I
aSI	— automatyczna suma ostateczna licznika I
WSI	— wybór kolumny sald przez licznik I
+II	— licznik II zbiera na plus
—II	— licznik II zbiera na minus
aSPII	— automatyczna suma pośrednia licznika II
aSII	— automatyczna suma ostateczna licznika II
WSII	— wybór kolumny sald przez licznik II
NP	— kolumna bezzapisowa (nie pisze)
Z	— obrót wałka
wł. PK1	— włączenie całkowitego powrotu karetki
wył. PK1	— wyłączenie całkowitego powrotu karetki
wł. PK2	— włączenie ograniczonego powrotu karetki
wył. PK2	— wyłączenie ograniczonego powrotu karetki

B. Gawor

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

Eliminujemy luzy w funduszu płac przedsiębiorstw pobierających premię progresywną

Analizując funkcjonowanie obowiązujących systemów płac, spotykamy się dość często z instytucją premii progresywnej, powołanej — obok systemu akordowego — dla stworzenia bodźców ekonomicznych do przekraczania planowanych zadań gospodarczych. Z uwagi na to jednak, że zbyt wysokie wykonanie planu produkcji jest raczej wyrazem jego zaniżenia niż faktycznych zasług załogi, premia progresywna była nieraz ograniczona maksymalnym pułapem procentowym (podobnie jak premia pułapowa — z tą różnicą, że premie te mają pułap maksymalny już przy wykonaniu planu zadań gospodarczych w 100%, premia progresywna zaś — przy pewnym stopniu przekroczenia planu produkcji).

Weźmy na przykład działalność przetwórczą spółdzielni Pracowników w Centrali Spółdzielni Ogrodniczych.

- Pracownicy pobierający premię progresywną, otrzymują:
 - za wykonanie planu produkcji w 100% — premię w wysokości 40% poborów zasadniczych,
 - za każdy procent przekroczenia planu produkcji — premię w wysokości 2% poborów zasadniczych.

Premia ta (za wykonanie planu zadań gospodarczych w 100% oraz za jego przekroczenie) nie może jednak przekroczyć łącznie 60% poborów zasadniczych pracowników pobierających ją, a przy produkcji eksportowej — 70%.

Spółdzielnie te mają także pracowników akordowych. Powstaje pytanie czy obowiązujący system korekty osobowego funduszu płac w działalności przetwórczej tych spółdzielni nie pozostawia im luzów, których eliminacja — zwłaszcza w świetle uchwały Nr 107 Rady Ministrów — jest obowiązkiem Banku. Chodzi nam przy tym nie tylko o pion CSO, lecz o wszelkie przedsiębiorstwa wytwórcze i przetwórcze (bądź prowadzące taką działalność między innymi), w których występuje premia progresywna i o podobnym regulaminie.

Dlatego w naszych przykładach cyfrowych nie będziemy się trzymali zbyt ściśle rodzajów wynagrodzeń według proporcji występujących w spółdzielniach ogrodniczych (między innymi dla lepszej ilustracji uwydatnimy w dość poważnym stopniu fundusz płac pracowników dniówkowych i dniówkowo-premiowych o premii pułapowej).

Współczynnik korygujący fundusz płac w badanym przedsiębiorstwie wynosi 0,5. Zadaniem naszym jest odpowiedzieć na pytanie czy i w jakich okolicznościach przedsiębiorstwo będzie miało luzy w skorygowanym funduszu płac oraz w jaki sposób można je usunąć. Plan funduszu płac przedsiębiorstwa składa się z następujących elementów:

Pobory pracowników akordowych	10 tysięcy złotych
Pobory pracowników pobierających premię progresywną	20 tysięcy złotych
pobory zasadnicze	8 tysięcy złotych
premia za wykonanie planu produkcji w 100%	—
premia za przekroczenie planu produkcji	—
Pobory pracowników dniówkowych i dniówkowo-premiowych o premii pułapowej	62 tysiące złotych
Razem plan funduszu płac	100 tysięcy złotych

Przypominamy, że pracownicy pobierający premię progresywną otrzymują:

- za wykonanie planu produkcji w 100% — 40% poborów zasadniczych, czyli 40% od 20 tysięcy złotych = 8 tysięcy złotych,
- za każdy procent przekroczenia planu produkcji — premię progresywną w wysokości 2% poborów zasadniczych.

Łączna wysokość premii nie może przekroczyć 70% poborów zasadniczych. (Zakładamy, że przedsiębiorstwo produkuje na eksport, wobec czego normalna granica 60% jest podwyższona do 70%).

Analiza kształtowania się funduszu płac tego przedsiębiorstwa, przy różnych procentach wykonania planu produkcji w aspekcie bankowej korekty, jest dość złożona (element progresji i element górnej granicy wysokości premii), wobec czego przeprowadzimy ją etapami, począwszy od założeń najprostszych, a na zasadach faktycznie obowiązujących skończywszy.

I. Zakładamy, że za wykonanie planu produkcji w 100% przysługuje pracownikom, pobierającym premię progresywną, premia w wysokości 40% poborów zasadniczych. (Założenie zgodne z zasadą obowiązującego faktycznie regulaminu premiowania). Zakładamy dalej, że za każdy procent przekroczenia planu produkcji przysługuje tym pracownikom premia w wysokości 1% poborów zasadniczych (założenie teoretyczne, bo według faktycznie obowiązującego regulaminu przysługuje im 2% premii) oraz, że nie ma żadnej górnej granicy dla premii progresywnej (założenie teoretyczne, bo według faktycznie obowiązującego regulaminu istnieje ta granica i wynosi przy produkcji eksportowej 70% poborów zasadniczych).

Zastanówmy się teraz, jak będzie się kształtowało prawidłowe zapotrzebowanie na fundusz płac przy różnych procentach wykonania planu zadań gospodarczych.

Tabela 1)
(w tysiącach złotych)

1. Stopień wykonania planu zadań gospodarczych	100% = plan	110%	115%	130%	160%
2. Pobory pracowników akordowych	10	11	11,5	13	16
3. Pobory pracowników pobierających premię progresywną					
a) pobory zasadnicze	20	20	20	20	20
b) premia za wykonanie planu produkcji w 100%	8	8	8	8	8
c) premia za przekroczenie planu produkcji	—	2	3	6	12
4. Pobory pracowników dniówkowych i dniówkowo-premiowych o premii pułapowej	62	62	62	62	62
5. Razem prawidłowe zapotrzebowanie na fundusz płac, wynikające z obowiązującego systemu wynagrodzeń	100	103	104,5	109	118

c. d. tabeli 1

6. Stosunek zapotrzebowania do planu funduszu płac	100%	103%	104,5%	109%	118%
7. Procent ponadplanowego zapotrzebowania na fundusz płac przy przekroczeniu planu produkcji o 1%	x	0,3	0,3	0,3	0,3
$\left(\frac{\text{pozycja 6 minus 100\%}}{\text{pozycja 1 minus 100\%}} \right)$					

W tym układzie współczynnik korygujący powinien wynosić 0,3. Wyliczyć go można na podstawie planu funduszu płac, dodając do planowanych poborów pracowników akordowych planowane pobory zasadnicze pracowników, pobierających premię progresywną, oraz dzieląc tę sumę przez cały planowany osobowy fundusz płac, podlegający korekcie:

$$\frac{10.000 \text{ złotych} + 20.000 \text{ złotych}}{100.000 \text{ złotych}} = 0,3$$

(Dla uproszczenia wyliczeń pomijamy poprawkę o wynagrodzenia urlopowe).

II. W drugiej wersji analizy zmieniamy nasze założenia, zbliżając je do faktycznych zasad regulaminu premiowania.

Nadal zakładamy, że za wykonanie planu produkcji w 100% przysługuje pracownikom, pobierającym premię progresywną, premia w wysokości 40% poborów zasadniczych. (Zgodnie z zasadą obowiązującego faktycznie regulaminu premiowania). Zakładamy (także tym razem zgodnie z wyżej wymienionym regulaminem), że każdy procent przekroczenia planu produkcji przysługuje im premia w wysokości 2% poborów zasadniczych. Natomiast nadal (wbrew regulaminowi premiowania) przyjmujemy, że nie ma żadnej górnej granicy dla premii progresywnej.

Prawidłowe zapotrzebowanie na fundusz płac będzie się kształtować tym razem następująco:

Tabela 2
(w tysiącach złotych)

1. Stopień wykonania planu zadań gospodarczych	100% = plan	110%	115%	130%	160%
2. Pobory pracowników akordowych	10	11	11,5	13	16
3. Pobory pracowników pobierających premię progresywną:					
a) pobory zasadnicze	20	20	20	20	20
b) premia za wykonanie planu produkcji w 100%	8	8	8	8	8
c) premia za przekroczenie planu produkcji	—	4	6	12	24
4. Pobory pracowników dniówkowo-premiowych o premii pułapowej	62	62	62	62	62

c. d. tabeli nr 2					
5. Razem prawidłowe zapotrzebowanie na fundusz płac, wynikające z obowiązującego systemu wynagrodzeń	100	105	107,5	115	130
6. Stosunek zapotrzebowania do planów funduszu płac	100%	105%	107,5%	115%	130%
7. Procent ponadplanowego zapotrzebowania na fundusz płac przy przekroczeniu planu produkcji o 1%					
(pozycja 6 minus 100%) (pozycja 1 minus 100%)	x	0,5	0,5	0,5	0,5

W tym układzie współczynnik korygujący powinien wynosić 0,5. Wyliczyć go można na podstawie planu funduszu płac, dodając do planowanych pborów pracowników akordowych podwójną wysokość planowanych pborów zasadniczych pracowników pobierających premię progresywną oraz dzieląc tę sumę przez cały planowany osobowy fundusz płac podlegający korekcie:

$$\frac{10.000 \text{ złotych} + 2 \times 20.000 \text{ złotych}}{100.000 \text{ złotych}} = 0,5$$

Dlatego wstawiamy do licznika, między innymi, podwójną wysokość planowanych pborów zasadniczych pracowników, pobierających premię progresywną, a nie pojedynczą, że pracownicy ci pobierają w naszym przykładzie za każdy ponadplanowy procent wykonania zadań gospodarczych premię w wysokości 2% swych pborów zasadniczych. Zatem sytuacja tak wygląda, jakby pobierali po 1% premii od dwukrotnie wyższych pborów zasadniczych.

III. Tym razem przyjmujemy już założenia zgodne z zasadami omówionego na wstępie regulaminu premiowania. Zatem za wykonanie planu produkcji w 100% przysługuje pracownikom, pobierającym premię progresywną, premia w wysokości 40% pborów zasadniczych. Za każdy procent przekroczenia planu produkcji przysługuje tym pracownikom ponadto premia w wysokości 2% ich pborów zasadniczych. Łączna wysokość jednak obydwóch premii (czy raczej obydwóch części tej premii) nie może przekroczyć 70% pborów zasadniczych.

Łatwo zauważyć, że skoro za wykonanie planu produkcji w 100% przysługuje premia w wysokości 40% pborów zasadniczych, a maksymalnie może ona wynosić 70%, to pracownicy mogą dostać z tytułu przekroczenia planu produkcji dodatkowo tylko 30% pborów zasadniczych (premia w tej wysokości). Że zaś za każdy procent przekroczenia planu produkcji otrzymują oni premię w wysokości 2% pborów zasadniczych, zatem przy 115% wykonania planu produkcji premia progresywna osiągnie maksymalną granicę 70% pborów zasadniczych i przy dalszych przekroczeniach planu produkcji wzrastać już nie będzie.

Jak teraz będzie kształtować się prawidłowe zapotrzebo-

wanie na fundusz płac przy różnych procentach wykonania zadań gospodarczych?

Tabela 3
(w tysiącach złotych)

1. Stopień wykonania planu zadań gospodarczych	100%	110%	115%	130%	160%
2. Pobory pracowników akordowych	10	11	11,5	13	16
3. Pobory pracowników pobierających premię progresywną:					
a) pobory zasadnicze	20	20	20	20	20
b) premia za wykonanie planu produkcji w 100%	8	8	8	8	8
c) premia za przekroczenie planu produkcji	—	4	6	6	6
4. Pobory pracowników dniówkowych i dniówkowo-premiowych o premii pułapowej	62	62	62	62	62
5. Razem prawidłowe zapotrzebowanie na fundusz płac, wynikające z obowiązującego systemu wynagrodzeń	100	105	107,5	109	112
6. Stosunek zapotrzebowania do planu funduszu płac	100%	105%	107,5%	109%	112%
7. Procent ponadplanowego zapotrzebowania na fundusz płac przy przekroczeniu planu produkcji o 1%					
(pozycja 6 minus 100%) (pozycja 1 minus 100%)	x	0,5	0,5	0,3	0,2

W tym układzie współczynnik korygujący powinien wynosić 0,5, ale jedynie przy przekroczeniu planu produkcji nie wyższym niż o 115%. Do tego momentu bowiem wzrastają obydwa elementy płac, uzależnione od stopnia wykonania zadań gospodarczych: wynagrodzenia pracowników akordowych oraz premia progresywna. Tutaj jednak premia progresywna osiągnie swoją maksymalną wysokość (8.000 złotych + 6.000 złotych = 14.000 złotych, co wynosi $\frac{14.000 \text{ złotych}}{20.000 \text{ złotych}} \times 100\% = 70\%$ pborów zasadniczych).

Przy dalszym przekroczeniu planowanych zadań gospodarczych jej wysokość nie rośnie już nadal, lecz pozostaje niezmienna — taka, jak przy wykonaniu planu produkcji w 115%.

Wzrastają natomiast nadal jedynie płace pracowników akordowych. Stąd przedsiębiorstwu jest potrzebny coraz

niejszy współczynnik korygujący. Ponieważ jednak współczynnik korygujący jest wielkością stałą, stosowaną przy każdym procencie przekroczenia planu produkcji jednakowo, więc w miarę dalszego przekraczania planu produkcji ponad 115% będą powstawać w wysokości skorygowanego funduszu płac, wyliczonej przy użyciu obowiązującego współczynnika 0,5, coraz większe luzy, które przedsiębiorstwo może wykorzystywać dla ukrycia różnych nieprawidłowości w gospodarce funduszem płac (utajone przekroczenia).

Aczkolwiek zatem limitowanie premii progresywnej górną granicą procentową ma zniechęcić przedsiębiorstwa do zaniżania planów produkcji, jednak to zaniżanie jest dla przedsiębiorstwa opłacalne dzięki niezbyt precyzyjnemu w tym przypadku mechanizmowi korekty funduszu płac przy pomocy jednolitych współczynników korygujących. Jak temu zapobiec?

W zasadzie metoda byłaby prosta, ale wymagałaby zmiany dla przedsiębiorstw, w których występuje premia progresywna „limitowana”, obowiązującej zasady jednego (dla danej działalności przy każdej wysokości przekroczenia planu produkcji) współczynnika korygującego.

Mianowicie za każdy procent przekroczenia planu produkcji — do 15% (115% wykonania planu produkcji) należałoby stosować współczynnik korygujący 0,5.

Wyliczylibyśmy go, jak w punkcie II:

planowane pobory pracowników akordowych	10 tysięcy złotych
planowane pobory pracowników pobierających premię progresywną $\times 2$	40 tysięcy złotych
Razem	50 tysięcy złotych

Stosunek wyżej wymienionej kwoty do całkowitego planowanego osobowego funduszu płac podlegającego korekcie:

$$\frac{50.000 \text{ złotych}}{100.000 \text{ złotych}} = 0,5$$

Dla każdego jednak planowanego procentu wykonania zadań gospodarczych ponad 15% (ponad 115% wykonania planu produkcji) należałoby stosować współczynnik korygujący oparty jedynie na stosunku płac pracowników akordowych do całkowitego osobowego funduszu płac podlegającego korekcie, w naszym przypadku 0,1. Wyliczylibyśmy go następująco:

planowane pobory pracowników akordowych	10 tysięcy złotych
stosunek wyżej wymienionej kwoty do całkowitego planowanego osobowego funduszu płac podlegającego korekcie:	10.000 złotych
	$\frac{10.000 \text{ złotych}}{100.000 \text{ złotych}} = 0,1$

Jakbyśmy korygowali fundusz płac tą metodą w przypadku wymienionym w punkcie III?

1. Przy wykonaniu planu produkcji w 110%.

Procent do korekty funduszu płac: $100\% + (10\% \times 0,5) = 105$. Skorygowany fundusz płac: $100.000 \text{ złotych} \times 105\% = 105.000 \text{ złotych}$, a zatem jest równy prawidłowemu zapotrzebowaniu na fundusz płac.

2. Przy wykonaniu planu produkcji w 115%

Procent do korekty funduszu płac: $100\% + (15\% \times 0,5) = 107,5\%$. Skorygowany fundusz płac: $100.000 \text{ złotych} \times 107,5\% = 107.500 \text{ złotych}$, a zatem również jest równy prawidłowemu zapotrzebowaniu na fundusz płac.

3. Przy wykonaniu planu produkcji w 130%.

Procent do korekty funduszu płac: $100\% + (15\% \times 0,5) + (15\% \times 0,1) = 109\%$. Skorygowany fundusz płac: $100.000 \text{ złotych} \times 109\% = 109.000 \text{ złotych}$. I tu metoda proponowana przez nas pozwala ustalić skorygowany fundusz płac w wysokości odpowiadającej prawidłowemu zapotrzebowaniu na fundusz płac.

4. Przy wykonaniu produkcji w 160%.

Procent do korekty funduszu płac: $100\% + (15\% \times 0,5) + (45\% \times 0,1) = 112\%$. Skorygowany fundusz płac: $100.000 \text{ złotych} \times 112\% = 112.000 \text{ złotych}$. Metoda ta pozwoliłaby eliminować luzy ze skorygowanego funduszu płac przy takim stopniu wykonania zadań gospodarczych, przy którym premia progresywna „limitowana” traci już swój charakter progresywny.

Z. Becker
Bydgoszcz

Niektóre problemy organizacyjne oddziałów operacyjnych w świetle wyników inspekcji wiązanych

Realizując jedno z podstawowych zadań w zakresie zagadnień organizacji i techniki pracy, a mianowicie bezpośrednie oddziaływanie na oddziały operacyjne, Wydział Organizacji Oddziału Wojewódzkiego NBP w Krakowie zaplanował, zorganizował i przeprowadził w roku 1960, przy współudziale zainteresowanych wydziałów, wiązane inspekcje organizacyjne we wszystkich (29) oddziałach operacyjnych województwa krakowskiego. Tą drogą uzyskaliśmy dokładną znajomość stanu organizacyjnego oddziałów operacyjnych naszego okręgu bankowego, co w konsekwencji pozwoliło na zastosowanie środków mających na celu usunięcie stwierdzonych niedomagań i usprawnienie pracy.

Wydaje się, że metoda zastosowana przez nas, polegająca na przeprowadzeniu inspekcji organizacyjnych we wszystkich oddziałach w ciągu jednego roku, w kolejności uwzględniającej wielkość i ogólne warunki pracy oraz spe-

cyfikę gospodarczą terenu, jest właściwa, gdyż daje pełną skalę porównawczą i stwarza możliwości typizacji oraz pewnych niezbędnych uogólnień w oparciu o stwierdzone, powtarzające się w wielu oddziałach zjawiska zarówno pozytywne, jak i negatywne.

Pomijając sprawy drobniejszej wagi, głównie natury porządkowej, omówię poniżej niektóre najistotniejsze zagadnienia w świetle stwierdzeń, uwag i spostrzeżeń, poczynionych w czasie inspekcji wiązanych.

*

Oddziałami specjalistycznymi w naszym okręgu bankowym są tylko oddziały miejskie w Krakowie. Poza Krakowem nie posiadamy miast, w których czynnych by było kilka oddziałów. Oddziały terenowe, z których każdy

obsługuje istną mozaikę branż, nie posiadają warunków, aby stać się oddziałami specjalistycznymi. Ponadto, przedsiębiorstwa należące do jednej branży nie występują na terenie naszego województwa w skupieniach umożliwiających przeprowadzenie specjalizacji. W tych warunkach przeprowadziliśmy jedynie specjalizację oddziałów w zakresie obsługi nadleśnictw, co obecnie ma już znaczenie wyłącznie historyczne, wobec przekazania tych jednostek z dniem 1 stycznia 1961 roku do Banku Rolnego. Należy jednak stwierdzić, że koncentracja nadleśnictw w kilku oddziałach, zamiast w 21 oddziałach, jak to było poprzednio, przyczyniła się do podniesienia poziomu kredytowania i kontroli tych jednostek. Projektowana przez Oddział Wojewódzki NBP w Krakowie koncentracja obsługi kopalń węgla w jednym oddziale nie została przeprowadzona ze względu na zdecydowany sprzeciw zainteresowanych kopalń i poparcie ich stanowiska przez władze terenowe. Dążąc jednak do usprawnienia obsługi kopalń węgla i ujednolicenia polityki kredytowej oraz metod i środków oddziaływania, Oddział Wojewódzki NBP w Krakowie wyznaczył jeden oddział jako ośrodek konsultacyjny dla pozostałych oddziałów, obsługujących kopalnie węgla. W czasie badań przeprowadzonych w tym oddziale stwierdzono jednak słabą jego aktywność jako ośrodka konsultacyjnego.

W odniesieniu do specjalizacji wewnątrzoddziałowej należy stwierdzić, że w zasadzie podział specjalistyczny w pionach planistyczno-kredytowych naszych oddziałów operacyjnych został przeprowadzony. Specjalizacja ta polega albo na zgrupowaniu na jednym czy kilku stanowiskach pracy przedsiębiorstw rozliczających się z budżetem centralnym, a na pozostałych stanowiskach pracy przedsiębiorstw gospodarki terenowej, albo na zgrupowaniu przedsiębiorstw według podziału na przedsiębiorstwa przemysłowe, handlowe, gospodarki terenowej oraz usługowe. Nie zawsze jednak można przeprowadzić czystą zasadę specjalizacji, zwłaszcza w odniesieniu do oddziałów małych, dysponujących zaledwie kilkuosobową obsadą pionu planistyczno-kredytowego. W tych przypadkach albo z uwagi na ilość i różnorodność obsługiwanych przedsiębiorstw inspektor kredytowy kontroluje oprócz przydzielonej mu branży także i przedsiębiorstwa należące do innej branży, albo z uwagi na zastępstwo urlopowe otrzymuje do kontroli oprócz przedsiębiorstw przydzielonej mu branży, jedno przedsiębiorstwo należące do branży kontrolowanej przez inspektora, którego ma zastąpić w czasie urlopu czy choroby. Nie jest natomiast właściwe, gdy na kilkuosobowym stanowisku pracy inspektorzy kredytowi kontrolują przedsiębiorstwa należące do branż przydzielonych innemu stanowisku pracy.

Nie ulega wątpliwości, że skoro w pracy inspektora kredytowego zaczynają wybijać się na plan pierwszy problemy ekonomiczne przedsiębiorstw, to z większą korzyścią dla niego jest, jeśli kontroluje kilka przedsiębiorstw tej samej branży, aniżeli tę samą ilość przedsiębiorstw różnych branż. Kontrolując przedsiębiorstwa tej samej branży osiąga się ponadto uproszczenie prac, zwłaszcza ewidencyjnych, gdyż niektóre dane, dotyczące kontrolowanych przedsiębiorstw, mogą być rozpatrywane w skali całego zjednoczenia. Można także wykorzystać lepiej materiały zbiorcze, opracowane przez zjednoczenie czy inne jednostki nadrzędne. Skoncentrowanie w rękach jednego pracownika większej ilości przedsiębiorstw tej samej branży powinno przynieść ujednolicenie polityki kredytowej, bardziej konsekwentne jej stosowanie względem przedsiębiorstw tej samej branży czy branż pokrewnych i co za tym idzie — lepsze wyniki pracy.

Wydanie przez Centralę Banku „Przepisów organizacyjnych dla oddziałów operacyjnych” i obowiązek opracowania w oparciu o nie wewnętrznych regulaminów organizacyjnych zmusiło oddziały operacyjne do przeprowadzenia analizy dotychczasowej organizacji poszczególnych komórek i stanowisk pracy w zakresie ich ilości i wielkości, właściwej ich obsady, podziału czynności, obciążenia poszczególnych pracowników, prawidłowości powiązań funkcjonalnych oraz organizacji nadzoru i kontroli. Przeprowadzenie „wielkich porządków” na tym odcinku usprawniło niewątpliwie pracę oddziałów, zwłaszcza że wewnętrzne regulaminy organizacyjne oddziałów były przesyłane do oddziału wojewódzkiego i pod wpływem jego sugestii uzupełniane i korygowane. W czasie inspekcji wiązanych badano zgodność ustaleń regulaminowych ze stanem faktycznym oraz słuszność zastosowanych przez oddział rozwiązań organizacyjnych. Sprawą najbardziej dyskusyjną było zagadnienie właściwego ustawienia stanowisk analizy ekonomicznej. O ile zagadnienie właściwego ustawienia stanowisk kredytowych nie nastroczało większych trudności, gdyż taka czy inna ilość stanowisk kredytowych i ich wielkość wynikała na ogół z ilości kontrolowanych przedsiębiorstw i ich przynależności branżowej oraz respektowanej przez oddziały zasady specjalizacji wewnętrznej, o tyle sprawa stanowiska analizy ekonomicznej zarówno pod względem jego formalnego określenia jak i zakresu czynności oraz powiązań funkcjonalnych z innymi komórkami nie została w wielu oddziałach należycie rozwiązana w wyniku czego na tym właśnie stanowisku pracy występuje stosunkowo najwięcej niedociągnięć, zarówno natury organizacyjno-porządkowej jak i merytorycznej.

Spotykamy więc w naszych oddziałach „stanowiska analizy ekonomicznej”, obejmujące zagadnienie analizy ekonomicznej i planowania obiegu pieniężnego, „stanowiska analizy ekonomicznej i bieżącej kontroli funduszu płac” o zakresie czynności jak wyżej, plus bieżąca kontrola funduszu płac, „stanowiska ekonomiczno-planistyczne” i „komórki ekonomiczne”, obejmujące zagadnienia analizy ekonomicznej i planowania obiegu pieniężnego, wreszcie „stanowiska planowania obiegu pieniężnego i bieżącej kontroli funduszu płac”. Obok tego występują odrębne stanowiska bieżącej kontroli funduszu płac, a w jednym przypadku nawet „komórka bieżącej kontroli funduszu płac i technicznej obsługi z zakresu planowania kasowego”.

W praktyce stwierdziliśmy znaczne rozbieżności między ustaleniami regulaminowymi a faktycznym wykonaniem obowiązków przez pracowników stanowiska analizy ekonomicznej (przyjmujemy tę nazwę jako najwłaściwszą). W wielu oddziałach poważniejsze opracowania, zwłaszcza dotyczące syntetycznego ujęcia zjawisk gospodarczych i wprowadzenia właściwych wniosków, opracowują naczelnicy wydziałów ze szkodą dla swoich normalnych obowiązków kierowniczych. W niektórych oddziałach stwierdziliśmy brak stanowiska analizy ekonomicznej lub tylko „papierowe” jego istnienie w regulaminie i w konsekwencji tego stanu rzeczy wykonywanie analiz, sprawozdań i innych opracowań z konieczności przez naczelnika wydziału. W kilku przypadkach niektóre czynności z zakresu planowania obiegu pieniężnego nie zostały przeniesione do pionu operacyjno-rachunkowego mimo wyraźnych przepisów ZPC/41/56 i ZPB/75/56, co wpłynęło na niepełne lub powierzchowne wykonywanie czynności należących do normalnych obowiązków pracowników stanowiska analizy ekonomicznej.

Wprowadzie wciąż jeszcze obowiązuje ZPA/24/59, polecające skoncentrowanie bieżącej kontroli funduszu płac w odrębnych stanowiskach pracy w pionie planistyczno-

-kredytowym, niemniej jednak, zgodnie z panującą już od dłuższego czasu tendencją, zmierzającą do objęcia przez inspektora kredytowego całokształtu zagadnień dotyczących kontrolowanego przedsiębiorstwa, wydaje się, że dni samodzielnego istnienia stanowiska bieżącej kontroli funduszu płac są policzone. W naszym okręgu bankowym, za zgodą oddziału wojewódzkiego, już w sześciu oddziałach czynności bieżącej kontroli funduszu płac przejęli kredytowcy, a zmiana ta nie spowodowała wcale obniżenia poziomu pracy na przejętym odcinku, przeciwnie — poszerzyła możliwości oddziaływania pracowników kredytowych na kontrolowane przedsiębiorstwa.

Jesteśmy zdania, że uwolnienie stanowisk analizy ekonomicznej od bieżącej kontroli funduszu płac pozwoliłoby im na lepsze i pełniejsze wykonywanie cięższych na nich poważnych zadań z zakresu analizy ekonomicznej i planowania obiegu pieniężnego.

Zagadnieniem, które nie zostało dotychczas właściwie rozwiązane w większości oddziałów operacyjnych jest sprawa kierowników stanowisk pracy, lub wyrażając się ściślej, inspektorów kierujących stanowiskami pracy. Formalnie zostali oni ustanowieni we wszystkich oddziałach, z wyjątkiem oddziałów najmniejszych, dysponujących zaledwie kilkusobową obsadą pionu planistyczno-kredytowego, kontrolującego najwyżej kilkanaście przedsiębiorstw. W oddziałach tych nie zachodzi potrzeba ustanawiania kierowników stanowisk pracy ze względu na to, że naczelnik wydziału lub kierownik sekcji w oddziałach drugiej kategorii, może w zupełności opanować problematykę zarówno zagadnień ogólnych jak i branżowych przedsiębiorstw kontrolowanych oraz podjąć funkcjom wynikającym z jego roli kierowniczej i nadzorczo-kontrolnej w stosunku do pozostałych pracowników.

Jesteśmy natomiast zdania, że w oddziałach średnich i większych kierownicy stanowisk pracy są niezbędni, należy jednak zapewnić im odpowiednie warunki pracy i ustalić właściwy zakres ich obowiązków. W czasie przeprowadzonych inspekcji stwierdziliśmy, że w wielu oddziałach kierownicy stanowisk w małym stopniu odciążają naczelników wydziałów i to bez względu na to czy ich obciążenie bezpośrednią kontrolą przedsiębiorstw jest większe, czy mniejsze. W szczególności kierownicy stanowisk w małym na ogół stopniu zajmują się pracami analitycznymi (statystyki, analizy porównawcze), nadawaniem ogólnego kierunku pracy podległym zespołom w zakresie zagadnień związanych z problematyką kontrolowanych przedsiębiorstw, szczególnie przy opracowywaniu kwartalnych planów pracy i planów inspekcji, kontrolą wyników inspekcji i ich wykorzystania, przeprowadzaniem kontroli wewnętrznej, zarówno bieżącej jak i okresowej, prowadzeniem szkolenia itp.

Na podstawie przeprowadzonych badań doszliśmy do następujących wniosków. W oddziałach najmniejszych, o kilkusobowej obsadzie pionu planistyczno-kredytowego nie zachodzi potrzeba ustanowienia kierowników stanowisk pracy (o czym wspomniałem już wyżej), gdyż w oddziałach tych zarówno naczelnik wydziału (kierownik sekcji) jak i dyrektor oddziału powinni w całej pełni podjąć wszystkim obowiązkom związanym z kierowaniem pracą planistyczno-kredytową oddziału. W oddziałach nieco większych, w których obsada planistyczno-kredytowa nie przekracza jednakże ilości dziesięciu pracowników, nasuwa się alternatywne rozwiązanie, uzależnione od różnorodności branżowej kontrolowanych przedsiębiorstw oraz od kwalifikacji zawodowych pracowników.

W zależności zatem od podanych wyżej warunków można albo ustanowić faktycznego zastępcę naczelnika wydziału

(formalnie stanowisko takie nie figuruje w tabeli stanowisk), albo powołać kierowników stanowisk pracy. W oddziałach zatrudniających ponad dziesięciu pracowników w pionie planistyczno-kredytowym potrzeba ustawienia kierowników stanowisk pracy wydaje się bezsporna. Dla podolania obowiązkowi wynikającemu z funkcji kierowniczych i nadzorczo-kontrolnych kierownicy stanowisk pracy powinni mieć pod bezpośrednią kontrolą najwyżej dwa przedsiębiorstwa, zwolnienie ich jednak całkowicie od bezpośredniej kontroli przedsiębiorstw uważamy za niewskazane, bo groziłoby to oderwaniem się od czynności operatywnych i prawdopodobieństwem zerwania właściwego kontaktu z podległymi im pracownikami.

Odnosnie ustawienia poszczególnych stanowisk pracy i podziału czynności w pionie operacyjno-rachunkowym oddziałów operacyjnych inspekcje wiązane nie stwierdziły poważniejszych nieprawidłowości oprócz nie zawsze konsekwentnie przeprowadzonego rozdziału księgowości syntetycznej od analitycznej. Nieraz drobne zmiany organizacyjne, dotyczące na przykład wcześniejszego rozpoczynania księgowania czy też innego rozmieszczenia stanowisk pracy, przeprowadzane albo z miejsca w czasie inspekcji wiązanej, albo na podstawie zarządzeń pójnspekcyjnych, wydanych przez oddział wojewódzki, pozwoliły na usprawnienie obiegu dokumentów, zlikwidowanie zbędnych przestojów w pracy i dalsze ograniczenie godzin nadliczbowych. Należy przy tym podkreślić, że lepszy poziom organizacyjny wykazały te oddziały, które zgodnie z zaleceniem oddziału wojewódzkiego opracowały i stosowały u siebie szczegółowe harmonogramy współpracy poszczególnych komórek. Harmonogramy te regulują nie tylko współpracę poszczególnych stanowisk pracy w obrębie pionu operacyjno-rachunkowego, ale także współpracę między poszczególnymi pionami. Czynnościami typowymi, występującymi w takich harmonogramach są: przekazywanie not memoriałowych z tytułu regulacji kredytów, dyspozycje odośnie bonifikat odsetek, kontrola miesięcznych wykazów stanów rachunków bankowych itp.

Analiza obciążenia poszczególnych pracowników w oddziałach operacyjnych naszego okręgu bankowego, przeprowadzona w czasie inspekcji wiązanych i skonfrontowana następnie z analizą kameralną, przeprowadzoną w Oddziale Wojewódzkim NBP w Krakowie wykazała, że odchylenia zarówno in plus jak i in minus od średniego wskaźnika wojewódzkiego są na ogół uzasadnione. Odchylenia te wynikają przede wszystkim ze specyfiki gospodarczej danego okręgu bankowego, z ciężaru gatunkowego kontrolowanych przedsiębiorstw, a następnie z sytuacji kadrowej oddziału. Wskaźnik wojewódzki, wyliczony w oparciu o ilość etatów przyznanych i ilość obsługiwanych przedsiębiorstw ma tylko znaczenie orientacyjne.

Faktyczne obciążenie pracowników pionu kredytowego w poszczególnych oddziałach operacyjnych odbiega zarówno od średniego wskaźnika wojewódzkiego jak i od wskaźników wyliczonych dla poszczególnych oddziałów. Z reguły faktyczne obciążenie pracowników kredytowych jest wyższe od wskaźników, a to z uwagi na przejściowo nie obsadzone etaty, urlopy chorobowe i macierzyńskie, powołania na ćwiczenia wojskowe itp. Ponadto różnice w kwalifikacjach zawodowych nie pozwalają w wielu przypadkach na równomierne obciążenie wszystkich pracowników. Intensywne szkolenie zawodowe pracowników oraz uzupełnienie kwalifikacji ogólnych zgodnie z wymogami obowiązującego taryfikatora, przy równocześnie obserwowanej stabilizacji kadr zmierzają systematycznie do zniwelowania różnic w obciążeniu poszczególnych pracowników.

Ogólnie biorąc, sytuację etatową w pionie planistyczno-kredytowym naszych oddziałów operacyjnych należy uznać jako napiętą, a wobec wzrostu zadań, zwłaszcza zadań zleconych o charakterze specjalnym, nadmierne obciążenie zagrażające oddziałom powinno być rozładowane przez usprawnienie pracy, szczególnie przez ograniczenie zbyt wybujałej sprawozdawczości i hierarchizację zadań.

W pionie operacyjno-rachunkowym stwierdziliśmy również wzrost czynności, zwłaszcza w oddziałach wykonujących czynności zastępcze na rzecz Banku Rolnego i Banku Inwestycyjnego. W zakresie czynności tego pionu zdołaliśmy jednak osiągnąć już poważne usprawnienia, ustawiając odpowiednio obieg dokumentów, organizując sprawną obsługę klientów, organizując należytą kontrolę wewnętrzną i eliminując niektóre mniejsze i większe nieprawidłowości. Przyspieszenie tempa mechanizacji pracy przyniesie niewątpliwie dalsze znaczne korzyści oddziałom operacyjnym.

*

Stan mechanizacji naszego okręgu bankowego nie jest zadowalający. Dokładna obserwacja pracy i wykorzystanie maszyn przez różne co do wielkości i ilości prowadzonych agend oddziały, w powiązaniu ze szczegółową ewidencją ilości, rodzajów i typów maszyn oraz ilością pracowników, którą traktujemy jako główną podstawę przydziału maszyn ze względu na to, że ilość pracowników uzależniona jest od ilości czynności, pozwoliła nam na następujące stwierdzenia i wnioski:

— stan posiadanego przez nas parku maszynowego przedstawia się następująco — 23% ogółu maszyn stanowią maszyny dobre, 49% są to maszyny średnie, 28% — maszyny złe. Maszyny złe (całkowicie zużyte) wymagają jak najszybszej wymiany na nowe, przy czym należałoby wziąć pod uwagę konieczność ujednolicenia typu przydzielanych maszyn, co przyniosłoby poważne usprawnienie zarówno w obsłudze jak i konserwacji oraz naprawie maszyn. Ponadto w związku z dalszą mechanizacją i wzrostem czynności bankowych oraz w związku z dotychczasowymi brakami w zaopatrzeniu park maszynowy naszego okręgu bankowego wymaga zwiększenia w przybliżeniu o 15%, przy czym głównie chodziłoby o maszyny sumujące.

— w odniesieniu do maszyn dwudziałaniowych wydaje się, że normy ustalone w roku 1953, według których przydzielano (w zasadzie) jedną maszynę na pięciu pracowników, są obecnie nieaktualne. Na wzrost czynności oddziały zmuszone były odpowiedzieć wzrostem wydajności pracy, co wiąże się ściśle z dalszą mechanizacją i modernizacją urządzeń i narzędzi pracy. Zapotrzebowanie na te maszyny wzrosło, szczególnie w pionie planistyczno-kredytowym oddziałów operacyjnych i oddziału wojewódzkiego na skutek zwiększenia ilości sprawozdań cyfrowych. Jako normę w obecnych warunkach należałoby przyjąć — jedna maszyna na trzech pracowników. Idealnym stanem byłoby takie wyposażenie w maszyny, przy którym nawet w okresach największego nasilenia czynności (np. naliczania i uzgadniania odsetek, zbijania należności i zobowiązań inkasowych, sporządzania wykazów stanów rachunków bankowych, zbijania pełnych inwentur sald, sporządzania zestawień ewidencyjno-statystycznych itp.) oddział nie odczuwałby braków na tym odcinku.

— w odniesieniu do maszyn czterodziałaniowych, z których w zasadzie korzystają wyłącznie komórki planistyczno-kredytowe, uważamy że każdy, chociażby najmniejszy

oddział operacyjny o pełnym zakresie działania powinien posiadać jedną taką maszynę. Przydział dalszych maszyn powinien być uzależniony od ilości pracowników pionu planistyczno-kredytowego i rozmieszczenia poszczególnych stanowisk pracy. Jako normę wskaźnikową należałoby przyjąć jedną maszynę na czterech do pięciu pracowników pionu planistyczno-kredytowego.

— pod względem ilości maszyn księgujących potrzeby oddziałów operacyjnych naszego okręgu bankowego zostały całkowicie zaspokojone dzięki dostawom w ostatnich latach. Naszym zdaniem każdy oddział, w zależności od wielkości, powinien posiadać od trzech do pięciu maszyn księgujących, co zabezpieczy zakończenie pracy dziennej w godzinach urzędowych.

— w odniesieniu do maszyn do pisania normy ustalone w roku 1953 (jedna maszyna na dziesięciu pracowników) nie wytrzymały próby życia. Szczupłość obsady komórek administracyjno-gospodarczych przy znacznym obciążeniu rozlicznymi czynnościami nie pozwala tym komórkom na wydawniejsze pomaganie innym komórkom w zakresie maszynopisania. Obserwacje poczynione przez nas prowadzą do stwierdzenia, że na trzech pracowników pionu planistyczno-kredytowego potrzebna jest jedna maszyna do pisania, zwłaszcza że pracownicy ci, ze względu na słabe na ogół opanowanie maszynopisania, muszą poświęcać mu więcej czasu. W pionie operacyjno-rachunkowym przeciętnych co do wielkości oddziałów wystarczające jest posiadanie jednej maszyny z krótkim- i jednej maszyny z długim wałkiem, z wyjątkiem oddziałów, w których czynne są oddzielne komórki dewizowe.

— w odniesieniu do powielaczy, adresarek i maszyn do dziurkowania banknotów niezbędne jest posiadanie przez każdy oddział jednej maszyny do dziurkowania banknotów i dwóch adresarek (jedna do adresowania kopert, awizo i kart kontowych, jedna do książeczek czekowych). Każdy oddział powinien posiadać co najmniej jeden powielacz spirytusowy na mniejszą ilość odbitek. Większe oddziały powinny ponadto dysponować powielaczem białkowym dla powielania większej ilości odbitek.

*

Zagadnienie obsługi klientów należało do „żelaznych” punktów tematyki każdej wiązanej inspekcji organizacyjnej. Należy stwierdzić, że oddziały operacyjne przywiązują dużą wagę do zagadnienia tego i czynią wiele starań, aby — mimo występujących niejednokrotnie obiektywnych trudności — przeważnie natury lokalowej, obsługiwać klienta coraz lepiej i coraz szybciej. Należy równocześnie podkreślić, że pracownikom bankowym stawia się pod tym względem szczególne wymagania. O ile przy okienku pocztowym czy przy kasie biletowej w kinie, teatrze, na stacji kolejowej lub w sklepie w oczekiwaniu na atrakcyjny towar klienci potrafią czekać długo i spokojnie, o tyle na załatwienie sprawy w Banku przeważająca ilość klientów nie ma wiele czasu, stąd narzekanie na przewlekłą obsługę. A przecież trzeba przyznać, że i sprawy załatwiane w Banku są bardziej skomplikowane od innych i kultura obsługi klienta stoi na ogół na wyższym — niż gdzie indziej — poziomie. Nie znaczy to abyśmy na tym odcinku osiągnęli już doskonałość; przeciwnie, uważamy i podkreślamy to przy każdej okazji, że w zakresie usprawnienia obsługi klientów dużo jeszcze możemy i powinniśmy osiągnąć.

Zdołaliśmy już przekonać oddziały jak ważnym instrumentem w organizacji obsługi klientów są dokładnie prze-

myślano i starannie opracowane oraz uzgodnione z zainteresowanymi jednostkami harmonogramy obsługi klientów, które powinny uwzględniać, zwłaszcza w odniesieniu do klientów zamiejscowych, takie momenty, jak rozkład jazdy kolejowej i autobusowej, otrzymywanie przez oddział korespondencji itp. Stwierdziliśmy przy tym, że niektóre oddziały posługują się oddzielnymi harmonogramami, obowiązującymi w dniach o normalnym nasileniu ruchu klientów i oddzielnymi harmonogramami, opracowanymi na dni o wzmożonym ruchu klientów, co zabezpiecza sprawniejszą obsługę. Stosowanie się klientów do ustalonych harmonogramów powinno być przedmiotem obserwacji kierownictwa oddziału i podejmowanych w miarę potrzeby interwencji. Również w miarę potrzeby, w zależności od uruchomienia nowych rachunków czy likwidacji dawniej istniejących, należy aktualizować harmonogramy obsługi klientów. W klientach należy rozbudzić poczucie dyscypliny i obowiązku stosowania się w ich własnym interesie do ustalonych godzin załatwiania spraw w Banku.

Istnieją jednak pewne grupy klientów, obsługa których jest szczególnie uciążliwa dla Banku i trudna do właściwego zorganizowania. Należą do nich płatnicy opłat rejestracyjnych na rzecz wydziałów komunikacji prezydów rad narodowych. Sprawa przyjmowania przez oddziały NBP opłat rejestracyjnych na rzecz wydziałów komunikacji prezydów rad narodowych urosła do wagi poważnego problemu w związku z masowością tych wpłat dokonywanych przez klientów nie obeznanych z przepisami bankowymi i z reguły nie umiejących właściwie wypełnić formularza wpłaty. Próba generalnego przerzucenia tych wpłat na kasy wydziałów komunikacji zawiodła, jakkolwiek w niektórych miejscowościach prezydów rad narodowych wpłaty te przyjmują. W tej sytuacji poszczególne oddziały szukają różnych, własnych rozwiązań. Na podkreślenie zasługuje dobre zorganizowanie współpracy na tym odcinku w Oddziale Banku i w Prezydium Rady Narodowej w Nowym Sączu. Uzgodniono mianowicie, że klient zgłaszający się do wydziału komunikacji w radzie narodowej otrzymuje na miejscu do wypełnienia kartę wpłaty do Banku wraz z odpowiednimi wskazówkami. Bank załatwia wówczas takiego klienta tylko kasowo, co daje duże oszczędności czasu kontrolerów dyspozycji.

Ważną rolę, o czym nie wszystkie oddziały pamiętają, spełniają przy obsłudze klientów wywieszki, informacje, ogłoszenia i komunikaty Banku, pod warunkiem że są umieszczane na właściwym, łatwo widocznym i dostępnym miejscu, przez co unika się dodatkowego i zbędnego tracenia czasu na udzielanie informacji.

W czasie przeprowadzonych inspekcji stwierdziliśmy, że oddziały nie tylko nie wykorzystują wszystkich możliwości w zakresie usprawnienia obsługi klientów, jak właściwe ustawienie godzin kasowych, uruchamianie kas dodatkowych i kas wieczorowych, wcześniejsze przygotowanie wypłat w okresach wzmożonego nasilenia ruchu klientów, przeprowadzenia odpowiednich adaptacji lokalowych itp., ale również dopuszczają do takich nieprawidłowości, jak podejmowanie pierwszego zasiłku przez kasjera w czasie, kiedy zgodnie z ustalonymi godzinami kasowymi kasa powinna być czynna dla klientów czy zbyt późne ustalanie numerków kasowych na dany dzień.

Z zagadnieniami obsługi klientów wiąże się również organizacja obiegu korespondencji i jej terminowe załatwianie. Wprawdzie oddziały naszego okręgu bankowego wywiązują się na ogół poprawnie z ciążących na nich w tym zakresie obowiązków, co potwierdzają wyniki inspekcji organizacyjnych, niemniej jednak zdarzają się przypadki

mało starannego załatwiania korespondencji, załatwiania jej z pewnym opóźnieniem lub nawet nieodpowiadania na niektóre pisma. W przypadku ujawnienia nieprawidłowości tego rodzaju podkreślaliśmy z całym naciskiem, że obowiązek szybkiego i starannego załatwienia korespondencji dotyczy nie tylko korespondencji terminowej, wpisywanej do książki kontroli korespondencji terminowej, ale wszelkiej korespondencji wpływającej do Banku.

*

Praktyka wykazała niezyciowość pierwotnej koncepcji planowania pracy przez oddziały operacyjne. W pionach B i C oddziałów operacyjnych plany pracy były od samego początku traktowane jako „sztuka dla sztuki”, wymagająca co kwartał dużej pomysłowości, aby normalne czynności, o charakterze ciągłym, podnieść do rangi zadań stojących przed daną komórką czy wydziałem. Dlatego też plany te najszybciej umarły śmiercią naturalną. Obecnie z powodzeniem zastępują je harmonogramy czynności, regulujące w sposób ciągły pracę w oddziałach Banku w odniesieniu do niektórych zagadnień, jak na przykład obieg dokumentów, współpraca komórek i pionów, obsługa klientów itp.

Odmienne przedstawia się zagadnienie planowania pracy w pionie A. Wprawdzie i tutaj plany pracy w wyniku zbędnego ich rozbudowania i zbyt dużego ładunku literackiego nie spełniły pokładanych w nich nadziei, wykazując za duże rozbieżności między zamierzeniami a realizacją, pogłębiane jeszcze stale narzucanymi odgórnie czy to przez Centralę Banku, czy to przez oddziały wojewódzkie dodatkowymi zadaniami o charakterze specjalnym, niemniej jednak oficjalne zwolnienie oddziałów od sporządzania planów pracy okazało się pociągnięciem zbyt radykalnym i jak stwierdziliśmy — niekorzystnym. Oddziały bowiem przestały sporządzać nie tylko plany pracy, ale niektóre z nich przestały sporządzać również plany inspekcji. Po niedługim jednak czasie niektóre oddziały, przy czym należy podkreślić jako moment charakterystyczny, właśnie oddziały o stosunkowo najlepszym poziomie pracy, przwróciły sporządzanie planów pracy, lub planów inspekcji, zaniepokojone dużym spadkiem operatywności inspektorów. W wyniku przeprowadzonych inspekcji wiązanych, w czasie których podkreślaliśmy korzyści płynące z właściwego planowania pracy, obecnie na naszym terenie już wszystkie oddziały sporządzają kwartalne plany pracy lub plany inspekcji, mimo braku formalnego przepisu o konieczności ich sporządzania i uważają je za jeden z cennych instrumentów pracy.

Plany pracy sporządzane obecnie mają inny charakter niż dawniej, bo opierają się na indywidualnej ocenie sytuacji gospodarczej i finansowej przedsiębiorstwa przez inspektora kredytowego, opartej na materiałach przeprowadzonej przez niego analizy kwartalnej sprawozdawczości finansowej i aktualnych wytycznych kwartalnych w zakresie działalności pieniężno-kredytowej.

Niezależnie od planów kwartalnych niektóre oddziały opracowały również plany roczne o charakterze perspektywicznym.

Na podstawie spostrzeżeń poczynionych w czasie inspekcji wiązanych stwierdziliśmy, że zarówno plany roczne jak i plany kwartalne, opracowywane przez oddziały operacyjne, wykazują pewne braki, usunięcie których przyczyni się do podniesienia poziomu pracy kredytowej i skuteczniejszego oddziaływania na kontrolowane przedsiębiorstwa. Według naszej opinii perspektywiczny plan roczny powinien określać jedynie kierunki prac badawczych i kie-

runki oddziaływania oraz ustalać hierarchię zadań, wynikającą z wytycznych ogólnych oraz z oceny sytuacji finansowo-gospodarczej przedsiębiorstw. Kwartalne plany pracy powinny obejmować zadania ustalone konkretnie pod kątem likwidacji ujawnionych nieprawidłowości i przeciwdziałania powstaniu nieprawidłowości nowych. Zarówno w planach rocznych jak i w planach kwartalnych nie należy ujmować zadań w sposób zbyt ogólny, ponieważ planowanie tego rodzaju zakłada z góry dowolność w zakresie wykonywania poszczególnych elementów planu i może doprowadzić do zawężenia realizacji planu, ewentualnie w niektórych przypadkach do jego wypaczenia. Należy również unikać podawania w planach zadań wynikających z obowiązujących przepisów, gdyż tak ustawione plany

pracy spełniają raczej rolę harmonogramów czynności (o ile uwzględniono w nich terminy) lub wykazów czynności.

Przy opracowywaniu planów należy mieć zawsze na uwadze realne możliwości wykonania zaplanowanych zadań. Realizując nadmiernie rozbudowane plany czy to pod względem zbyt szerokiego wachlarza zagadnień, czy to pod względem zamieszczenia w nich czynności nie mających zasadniczego znaczenia, łatwo jest zgubić poczucie właściwej hierarchii zadań ze szkodą dla zagadnień węzłowych, mających decydujący wpływ na kształtowanie przez Bank sytuacji finansowo-gospodarczej przedsiębiorstw kontrolowanych.

A. Gajewski
Kraków

Próba oceny eksperymentu w zakresie bankowej kontroli funduszu płac przedsiębiorstw

Na podstawie zezwolenia Centrali NBP oddział nasz prowadzi, począwszy od dnia 1 października 1959 roku, kontrolę funduszu płac przedsiębiorstw na zasadach eksperymentalnych. Myślą przewodnią tego eksperymentu jest przede wszystkim:

- 1) uproszczenie techniki bankowej kontroli funduszu płac przez redukcję niektórych zbędnych czynności technicznych,
- 2) pogłębienie merytorycznej strony kontroli funduszu płac,
- 3) zwiększenie odpowiedzialności przedsiębiorstw i ich jednostek nadrzędnych za gospodarkę funduszem płac,
- 4) oszczędności etatowe oddziału,
- 5) stworzenie warunków do przeprowadzenia zmian organizacyjnych w pionie kredytowym.

W oparciu o powyższe założenia kontrola funduszu płac została ustalona następująco:

1) całą problematykę związaną z bankową kontrolą funduszu płac powierzono inspektorom kredytowym, kredytującym i kontrolującym dane przedsiębiorstwa. Ponadto kontrolerom dyspozycji powierzono: kontrolę terminowości wypłat w oparciu o terminarze wypłat, dostarczane przez pracowników kredytowych, terminowość odprowadzania składek ZUS i podatku od wynagrodzeń oraz odprowadzanie składek na Społeczny Fundusz Budowy Szkół,

2) zniesiony został obowiązek składania zapotrzebowań na środki płatnicze przy pobieraniu gotówki na fundusz płac. Pieniądze na place pobierają przedsiębiorstwa na podstawie czeku gotówkowego. W celu umożliwienia przeprowadzania kontroli terminowości wypłat przedsiębiorstwa podają na odwrotnej stronie czeku, w ramach odpowiedniego symbolu planu kasowego, konkretny rodzaj wypłaty, na przykład place dla administracji, premia, zaliczki dla pracowników produkcyjnych itp.,

3) zniesiony został obowiązek kontroli (przy dokonywaniu wypłat) polegającej na porównywaniu kwoty zapotrzebowanej z wielkościami wynikającymi z planu funduszu płac,

4) w miejsce zapotrzebowań na środki płatnicze, składanych w banku przy każdej wypłacie funduszu płac, przedsiębiorstwa składają, łącznie ze sprawozdaniem GUS, zestawienie wypłat funduszu płac (patrz załącznik na str. 461.)

5) utrzymana została trzyetapowa kontrola funduszu płac, to jest: wstępna, bieżąca i następna.

Kontrola wstępna przeprowadzana jest zgodnie z postanowieniami Instrukcji Służbowej A/9. Kontrola bieżąca przeprowadzana jest przez kontrolerów dyspozycji, w zakresie podanym wyżej, oraz przez inspektorów kredytowych. Kontrola bieżąca przeprowadzana przez inspektorów polega na stwierdzeniu czy:

a) sprawozdanie (i zestawienie wypłat) z wykonania funduszu płac zostało wypełnione zgodnie z obowiązującymi przepisami i ustaleniami oddziału,

b) został zastosowany właściwy wskaźnik korygujący fundusz płac oraz, czy przedsiębiorstwo właściwie wyliczyło fundusz płac korygowany,

c) przedsiębiorstwo właściwie zakwalifikowało wypłaty do poszczególnych części, czy złożyło oświadczenie i prawidłowo ujęło w sprawozdaniu wypłaty z funduszu płac nie podlegające kontroli bankowej,

d) występuje przekroczenie funduszu płac (korygowanego, niekorygowanego, bezosobowego funduszu płac itp.).

W razie stwierdzenia przekroczenia funduszu płac inspektor kredytowy daje polecenie kontrolerowi dyspozycji wstrzymania wypłaty przy zachowaniu postanowień Instrukcji Służbowej A/9.

Kontrolę wstępną podzielono na inspekcje kwartalne i półroczne. Tematyka inspekcji kwartalnych ogranicza się w zasadzie do sprawdzenia wiarygodności materiałów sprawozdawczych, składanych w banku oraz do kontroli realizacji przez przedsiębiorstwo postanowień oddziału. Natomiast inspekcje półroczne obejmują tematykę określoną w Instrukcji Służbowej A/9.

W wyniku wprowadzenia tego eksperymentu osiągnięto następujące realne efekty:

1) zlikwidowane zostało szkodliwe dublowanie prac przy kontroli funduszu płac. Podział na dwie wyodrębnione komórki: komórkę kontroli bieżącej oraz komórkę inspektorów kredytowych (kontrola wstępna i następna) wpłynął na osłabienie kontroli i zainteresowania problematyką funduszu płac w ogóle. Na potwierdzenie powyższego może posłużyć fakt, że w większości oddziałów operacyjnych kontrola wstępna i następna jest traktowana wybitnie marginesowo, powierzchownie, a niektóre oddziały dopiero czynią próby wprowadzenia takiej kontroli,

2) w wyniku koncentracji wszystkich materiałów jak: plany roczne i operatywne, sprawozdawczość w zakresie funduszu płac oraz wszystkie trzy fazy kontroli, w rękę

Nazwa przedsiębiorstwa

Zestawieniewypłaconych kwot z funduszu płac za 1961 rok
(miesiąc)

Lp.	Data wypłaty	Określenie tytułu wypłaty	Wpłaty netto (odnosi się do rubryk od 5 do 10)	Fundusz płac nie kontrolowany oraz z tytułu dodatkowej działalności przedsiębiorstwa handlowego	Korygowany fundusz płac	Niekorygowany fundusz płac				Ogółem kolumny 5-6
				brutto	brutto	Osobowy fundusz płac bez funduszu premiowego wykazanego w rubryce 8	Fundusz premiowy	Bezosobowy	Wynagrodzenie prowizyjne dla akwizytorów oraz dodatkowe wynagrodzenie pracowników handlu	
1	2	3	4	5	6	brutto	brutto	brutto	brutto	11
		Razem za okres sprawozdawczy								
		Razem od początku roku								
		Kwoty zaplanowane od początku roku do końca okresu sprawozdawczego					a) b) c)			

Zestawienie niekontrolowanego funduszu płac

Treść	okres sprawozdawczy	Ogółem od początku roku
-------	---------------------	-------------------------

Stwierdzamy, że dane zawarte w niniejszym wykazie są danymi wynikającymi z ksiąg i dokumentów przedsiębiorstwa.

Fundusz płac uczniów

Premie oszczędnościowo-produkcyjne

(Główny księgowy)

(Dyrektor)

(Kierownik)

Premie oszczędnościowo-transportowe

U w a g i:

itp.

- a) fundusz planowany od początku roku do końca okresu sprawozdawczego
 b) przekroczenie podlegające obowiązkowi likwidacji
 c) kwota funduszu premiowego do dyspozycji przedsiębiorstwa

inspektora kredytowego nastąpiło znaczne pogłębienie strony merytorycznej kontroli gospodarki placowej. Oddział, redukując niektóre czynności szeroko rozbudowanej kontroli rachunkowej przeszedł na kontrolę funduszu płac typu ekonomicznego,

3) nastąpił znaczny wzrost zainteresowania kierownictwa przedsiębiorstw gospodarką funduszu płac. W razie stwierdzenia w czasie pogłębionej analizy i kontroli nieprawidłowości w gospodarce funduszem płac, występuje obawa zastosowania przez oddział sankcji ekonomicznych i innych,

4) poważnie usprawniono obsługę klientów, gdyż dotychczasowa komórka bieżącej kontroli funduszu płac stanowiła główne ogniwo opóźniające równomierny dopływ klientów do kas. Zlikwidowano również godziny nadliczbowe, występujące w dniach wypłat pborów,

5) osiągnięto poważne oszczędności etatowe. Oszczędności te zostały wykorzystane w komórce kredytowej. Umożliwiło to zmniejszenie obciążenia inspektorów kredytowych (ilość przedsiębiorstw na jednego pracownika) oraz powołanie komórki ogólnoeconomicznej.

Przedstawione w skrócie podstawowe tezy dotyczące eksperymentu w zakresie kontroli funduszu płac oraz

osiągnięte efekty w wyniku realizacji tego eksperymentu nie są oceniane jednoznacznie. Niektórzy występują z pewnymi zastrzeżeniami (są oni jednak bardzo nieliczni). Najczęściej spotykane wątpliwości sprowadzają się do następujących zagadnień:

1) zniesienie kontroli przy pobieraniu gotówki z banku stwarza potencjalną możliwość powstania nieprawidłowości polegających na przekroczeniu funduszu płac,

2) przekazanie całej problematyki związanej z kontrolą funduszu płac inspektorom kredytowym stanowi zaprzeczenie specjalizacji, która w pracy bankowej jest niezbędnym warunkiem wzrostu wydajności pracy,

3) wprowadzone zmiany znacznie obciążają inspektorów kredytowych pracą dodatkową związaną z bankową kontrolą funduszu płac oraz zmuszają do szczegółowego poznawania przepisów z tego zakresu.

Wydaje się, że zastrzeżenia te wynikają przede wszystkim z powierzchownego traktowania zagadnień, z niedostatecznej znajomości efektywności działania mechanizmu kontroli funduszu płac, ustalonego w Instrukcji Służbowej A/9 oraz konstrukcji mechanizmu kontroli, ustalonego w założeniach

naszego eksperymentu. Dlatego zachodzi potrzeba poddania chociaż pobieżnej analizie wysuniętych wątpliwości.

Ad 1. Fundusz płac nie podlegający korygowaniu w skali naszego okręgu bankowego kształtuje się w granicach około 3% w stosunku do ogólnego funduszu płac przedsiębiorstw. Funduszem tym są objęci przede wszystkim pracownicy administracji przedsiębiorstw. W stosunku do tych pracowników przedsiębiorstwa otrzymują w ramach wskaźników dyrektywnych plan etatów, taryfikator płacowy oraz ściśle określony fundusz płac. Gospodarka tą częścią funduszu płac nie stwarza przedsiębiorstwom żadnych trudności, gdyż występuje łatwość operowania etatami i przeciętnymi płacami w ramach posiadanego globalnego funduszu płac. Dlatego nie tylko nie występuje przekroczenie niekorygowanego funduszu płac, lecz przeciwnie, powstają pewne oszczędności. Oszczędności te powstają przede wszystkim na skutek nieterminowego wykorzystywania w ciągu roku wakatów etatowych oraz przeciętnych płac.

W celu uelastycznienia gospodarki tą częścią funduszu płac zarządzenie Prezesa Banku, wprowadzające Instrukcję Służbową A/9, dopuszcza możliwość — na wniosek przedsiębiorstwa i za zgodą dyrektora oddziału operacyjnego — przekroczenia niekorygowanego funduszu płac, pod warunkiem likwidacji tego przekroczenia do końca roku planowanego. Pozwala to na bardziej elastyczną gospodarkę etatami i funduszem płac. Trzeba stwierdzić, że z możliwości tych przedsiębiorstwa w ogóle nie korzystają, gdyż nie występują potrzeby przekraczania tego funduszu.

Podobnie wygląda sytuacja przy kontroli bezosobowego funduszu płac. Fundusz ten jest planowany w skali rocznej. Ewentualne przekroczenie mogłoby zaistnieć w zasadzie dopiero w czwartym kwartale. Trudno jednak wyobrazić sobie sytuację, że przedsiębiorstwo zostaje całkowicie zwolnione z odpowiedzialności za przekroczenie tego funduszu, a jedyna i zasadnicza kontrola spoczywa wyłącznie na barkach oddziałów Banku. Wydaje się, że przedsiębiorstwo powinno przede wszystkim ponosić odpowiedzialność za prawidłową gospodarkę funduszem płac oraz za dokonywanie wypłat w ramach wielkości planowanych. Ze względu na niskie rozmiary bezosobowego funduszu płac oraz istnienie tylko potencjalnej możliwości jego przekroczenia przez niektóre przedsiębiorstwa w czwartym kwartale, wydaje się, że bankowa kontrola dokonywana przez cały rok w stosunku do każdej wypłaty jest bezcelowa.

Eksperyment nasz w stosunku do kontroli korygowanego funduszu płac nie może chyba budzić najmniejszych wątpliwości. Fundusz ten jest w każdym przypadku wypłacany do wysokości kwoty zapotrzebowanej. Ewentualne przekroczenie można ustalić dopiero po otrzymaniu od przedsiębiorstwa sprawozdania z wykonania funduszu płac. Kontrola więc przeprowadzana na podstawie zapotrzebowań środków płatniczych ogranicza się w zasadzie do czynności technicznych, związanych z przyjmowaniem i układaniem zapotrzebowań w aktach oddziału.

Z powyższego wynika, że zmiany wynikające z naszego eksperymentu w stosunku do postanowień Instrukcji Służbowej A/9 nie wprowadzają żadnych dodatkowych elementów mogących wpłynąć ujemnie na rozluźnienie gospodarki funduszem płac. W założeniach eksperymentu przyjęto, że kontrola przeprowadzana na podstawie zapotrzebowań środków płatniczych nie stanowi w istocie rzeczy żadnego realnego czynnika wpływającego na podniesienie dyscypliny placowej przedsiębiorstw.

Kontrola ta nie spełnia swego zadania ze względu na wypłacenie z korygowanego funduszu płac kwot w grani-

cach zapewniających pełne pokrycie kosztów robocizny, stosownie do obowiązującego ustawodawstwa pracy i płacy.

Nie spełnia również swego zadania kontrola funduszu płac nie podlegającego korygowaniu, gdyż doświadczenie potwierdza, że kontrola tego funduszu jest właściwie postawiona w samym przedsiębiorstwie. Zachodzi natomiast potrzeba pogłębienia analizy gospodarki funduszem płac na miejscu w przedsiębiorstwie. Zadanie to można wykonać jedynie przy wygospodarowaniu etatów przez ograniczenie kontroli rachunkowej. Pozwoli to na wzmocnienie kontroli typu ekonomicznego. Ten typ kontroli pozwoli na wyrobienie szerszego poglądu na gospodarkę funduszem płac oraz na odpowiedni dobór środków oddziaływania.

Natomiast kontrola bieżąca w naszym ujęciu jest w zupełności wystarczająca (a zarazem mało pracochłonna) na wykonanie założeń Instrukcji Służbowej A/9 — wstrzymanie premii w razie przekroczenia funduszu płac oraz interweniowanie w przedsiębiorstwie i jednostce nadzordnej.

Powstaje jedynie zagadnienie właściwego doboru oraz konsekwencji stosowania środków oddziaływania na przedsiębiorstwo w razie powstania nieprawidłowości w gospodarce funduszem płac. Dlatego problem ten powinien być szczególnie zaakcentowany.

Ad 2. Przy organizacji pracy biurowej występują poważnie dwa podstawowe zagadnienia: koncentracja lub specjalizacja. W pionach operacyjno-rachunkowych wymagana jest możliwie jak najdalej idąca specjalizacja. Specjalizacja ta musi jednak uwzględniać możliwości pełnego wykorzystania czasu pracy pracownika. Dlatego na niektórych stanowiskach pracy (na przykład kontrolerzy dyspozycji) zachodzi konieczność większej komasacji niejednorodnych czynności w celu zapewnienia racjonalnego wykorzystania czasu pracy pracownika, przy uwzględnieniu potrzeby szybkiej obsługi klientów.

Na odcinku pracy kredytowo-kontrolnej sytuacja wygląda nieco inaczej aniżeli w pracy operacyjno-rachunkowej. Koncentracja całej problematyki ekonomicznej przedsiębiorstwa w ręku inspektora kredytowego jest niezbędnym warunkiem umożliwiającym szersze spojrzenie i ocenę działalności przedsiębiorstwa oraz właściwy dobór środków oddziaływania na procesy gospodarcze. Literatura wskazuje, a praktyka w pełni potwierdza, że podział na przykład takich czynności jak: kontrola funduszu płac, remonty, inwestycje, eksploatacja itp. na wyodrębnione stanowiska pracy uniemożliwia kompleksową analizę i ocenę działalności przedsiębiorstwa. Analiza poszczególnych zagadnień, przeprowadzana w oderwaniu od siebie, może doprowadzić do całkiem błędnych wniosków, gdyż problemy te są ściśle ze sobą powiązane i wzajemnie uwarunkowane. Można w tym przypadku mówić o właściwym obciążeniu pracowników, o pewnej stabilności w pracy, o stosowaniu racjonalnych metod pracy itp. itp. Specjalizacja w komórkach kredytowych powinna polegać przede wszystkim na dobrej organizacji pracy, na ujednoliceniu czynności analitycznych i badawczych, na branżowym podziale przedsiębiorstw itp. Stawiany więc zarzut nie znajduje tutaj żadnego uzasadnienia.

Ad 3. Instrukcja Służbowa A/9 przewiduje, że kontrolę wstępną i następną funduszu płac przeprowadzają inspektorzy kredytowi, natomiast kontrolę bieżącą — pracownicy lub stanowiska pracy ustalone przez dyrektora oddziału. W schematach organizacyjnych oddziały utrzymują wyodrębnione komórki bieżącej kontroli funduszu płac, które zostały powołane przed kilkoma laty (tak zwane komórki

planowania obiegu pieniężnego). Pracownicy tych komórek przeprowadzają bieżącą kontrolę funduszu płac.

Z podziału czynności kontrolnych wynika, że zarówno pracownicy kredytowi jak i pracownicy komórek planowania obiegu pieniężnego muszą bezwzględnie wykazywać dobrą znajomość zasad bankowej kontroli funduszu płac. Inspektorzy kredytowi, przeprowadzając kontrolę wstępną i następną powinni wykazywać znacznie większą znajomość problematyki związanej z gospodarką funduszu płac. Powierzenie więc im całej kontroli funduszu płac nie spowoduje

duże zwiększenia czynności, o ile poprzednio wykonywali zadania wynikające z Instrukcji Służbowej A/9. Natomiast jeśli nie przeprowadzali kontroli wstępnej i następnej — pomimo postanowień Instrukcji Służbowej A/9 — to niewątpliwie zmuszeni zostaną do wykonywania tych czynności. Nie może jednak stanowić żadnego argumentu fakt, że dytychczas nie wykonywali oni nałożonych na nich obowiązków.

B. Jasiński
Gniezno

Organizacja ekspedycji przesyłek pocztowych w Oddziale NBP w Bielsku-Białej

Zagadnienie dobrej organizacji ekspedycji przesyłek pocztowych w oddziałach Banku to sprawa zawsze aktualna. Słyszy się często zdanie, że na przykład korespondencja nie może być gotowa do odniesienia o godzinie 15 lub, że musi powodować albo godziny nadliczbowe albo też przesunięcie u jednego pracownika godzin urzędowania, co nie wpływa dodatnio na organizację pracy, szczególnie w mniejszych oddziałach.

Ponieważ nie zachodzą u nas godziny nadliczbowe z powodu ekspedycji przesyłek pocztowych, a z wyjątkiem kilku dni w miesiącu o specjalnym nasileniu pracy (na przykład ultimo miesiąca) przesyłki odnoszone są z oddziału przez woźnego prawie zawsze o godzinie 15, pragnąłbym podzielić się długoletnimi doświadczeniami oddziału na tym odcinku pracy.

I. Organizacja techniczna

Oddział posiada:

1. Wytlaczarkę elektryczną do drukowania blaszek adresowych,
2. Adresarkę ręczną („Adrema”),
3. 502 wytłoczone blaszki adresowe stale aktualizowane. Blaszki posiadają dokładny adres, a więc „NARODOWY BANK POLSKI”, (co pozwala używać blaszkę również do kopert czystych bez nadruku bankowego), numer oddziału, miejscowość i numer skrzynki pocztowej. Maszyny te pozwalają na stałe uzupełnianie i aktualizowanie adresów na blaszkach i kopertach.
4. Mamy zaadresowane i stale uzupełniane zapasy kopert do następujących grup odbiorców:
 - a) cztery skrzynki z kopertami do wszystkich jednostek organizacyjnych NBP (oddziały operacyjne, wojewódzkie, departamenty),
 - b) jedna skrzynka z kopertami do oddziałów Banku Inwestycyjnego,
 - c) dwie skrzynki z kopertami do posiadaczy rachunków w ramach kont 6, 7, 9 i częściowo 141 (tylko bardziej czynne rachunki zablokowane),
 - d) dwie skrzynki z kopertami do jednostek budżetowych, z czego jedna skrzynka przeznaczona jest dla jednostek odbierających przesyłki na miejscu (koperty te jednostki zwracają. Po pewnym czasie koperty zniszczone usuwa się), a druga dla jednostek otrzymujących wyciągi drogą pocztową.

Koperty do oddziałów banków oddzielone są trwałymi przegródkami, na których wymieniony jest numer oddziału i jego nazwa. Pozwala to na skorygowanie w czasie ekspedycji ewentualnego błędu w numerze lub nazwie oddziału na awizie albo na opasce żądań zapłaty.

Koperty do posiadaczy rachunków bankowych (konta: 6, 7, 9, 141) posiadają prócz nazwy również numer rachunku.

Wszystkie te koperty są w zasadzie formatu C-6. W kilku przypadkach, gdzie z praktyki wiemy, że zawartość kopert jest większa, mamy przygotowany również pewien zapas zaadresowanych kopert formatu C-5.

5. Dwa zeszyty — kwitariusze do potwierdzenia przez urząd pocztowy przyjęcia:

- a) zwykłych przesyłek listowych,
- b) listów dworcowych do Warszawy i Katowic.

6. Koperty listów dworcowych do Centrali Banku i do oddziałów wojewódzkich są również zaadresowane na zapas w pewnej ilości. Są to koperty formatu C-4.

II. Organizacja personalna

Ekspedycją przesyłek pocztowych w oddziale zajmują się:

- 1) przesyłkami formularzy dotyczącymi rozliczeń inkasowych (opaska z żądaniem zapłaty) i rozliczeń międzyoddziałowych (awizo z poleceniami przelewu) — pracownik umysłowy (u nas konkretnie archiwista), któremu przydzielono w tym celu do pomocy jednego pracownika fizycznego. Są to przesyłki do oddziałów banków (NBP i BI);
 - 2) wyciągami z rachunków bankowych — pracownicy operacyjni (najczęściej kontrolerzy dyspozycji przedsiębiorstw) z komórki rachunków bankowych i z komórki obsługi budżetu państwa. Są to przesyłki pocztowe do posiadaczy rachunków bankowych;
 - 3) korespondencją z pionów A i C — wyznaczony pracownik umysłowy z komórki administracyjno-gospodarczej,
 - 4) korespondencją pionu B — starszy kontroler rachunkowy. Wytłaczanie blaszek powierzono pracownikowi umysłowemu z komórki administracyjno-gospodarczej.
- Stale uzupełnianie kopert na „Adremie” zlecono pracownikowi fizycznemu.

III. Przebieg czynności

Pakowanie przesyłek formularzowych rozpoczyna się u nas zwykle około godziny 13. Pracownik umysłowy, odpowiedzialny za ekspedycję poczty (archiwista) obchodzi na sali manipulacyjnej pracowników opracowujących rozliczenia inkasowe do wysyłki i otrzymuje od nich opaskowane żądania zapłaty.

Jego kolejne czynności w pierwszej fazie są następujące: — kontroluje ułożenie zebranych żądań zapłaty według kolejności numerów oddziałów (oddzielnie NBP i BI).

— dołącza do tych przesyłek ewentualne odmowy akceptu, otrzymane od kontrolerów dyspozycji przedsiębiorstw,

— przystępuje do pakowania posiadanych już przesyłek nie czekając na awizy z załącznikami, gdyż pracownicy jeszcze nie zdążyli ich opracować.

Następnie ustawia koło siebie na stole właściwą skrzynkę z kopertami, bierze do ręki dokumenty wysyłkowe, na przykład do Białegostoku, wyciąga odpowiednią kopertę, sprawdza numer i nazwę oddziału wymienionego na dokumentach oraz nazwę oddziału płatnika na **poszczególnych** żądaniach zapłaty i wraz z wyciągniętą kopertą oddaje siedzącemu obok pracownikowi fizycznemu. Pracownik ten jeszcze raz kontroluje numer i nazwę oddziału już **tylko** na opasce i na kopercie, wyciąga spinacze, a dokumenty składa i wkłada do koperty.

W czasie tych czynności pracownicy operacyjni przynoszą do wysyłki gotowe już awizy z załącznikami.

Wówczas pracownik odpowiedzialny za ekspedycję przesyłek pocztowych przerywa pakowanie żądań zapłaty i przystępuje do kontroli ułożenia awizów według kolejności numerów oddziałów, jak to miało miejsce wyżej z żadaniami zapłaty (ale załączników do awizów nie kontroluje) oraz do uzupełnienia zapakowanych już kopert skontrolowanymi awizami.

Po uzupełnieniu ich rozpoczyna łączyć pozostałe dokumenty (żądania zapłaty i awizy z poleceniami przelewów) i wraz z kopertą przekazuje je pracownikowi fizycznemu do dalszego toku czynności. Pracownik ten po zapakowaniu przystępuje do klejenia kopert. Małe koperty formatu C-6 zwilża maczałką pojedynczo, natomiast większe, formatu C-5 i C-4 — o ile nie mają kleju, zwilża masowo klejem.

Listy dworcowe do Warszawy i Katowic pakuje osobiście i zakleja pracownik umysłowy odpowiedzialny za ekspedycję tych listów.

Przesyłki pocztowe dla posiadaczy rachunków bankowych załatwiają pracownicy komórki obsługi budżetu państwa i rachunków bankowych.

Konto 6 — pakowanie do kopert odbywa się zwykle między godziną 13³⁰ a 14.

Konto 141 — pakowanie przesyłek odbywa się już około godziny 12³⁰ — 13.

Konta 7 i 9 — pakowanie przesyłek odbywa się około godziny 14 — 14³⁰. Posiadacze rachunków na kontach 6 i 7 odbierają przesyłkę w oddziale przeważnie osobiście, natomiast przesyłki dotyczące rachunków z kont 9 i 141 wysyła się do posiadaczy rachunków przez urząd pocztowy. Pracownicy obsługi budżetu państwa — pakują do kopert tylko tę korespondencję, której klienci nie odbierają osobiście. Pakowanie odbywa się między godziną 14 a 14³⁰. Nie pakuje się do kopert wyciągów odbieranych osobiście przez klientów.

Korespondencję pionów A i C pakują wyznaczeni pracownicy komórki administracyjno-gospodarczej. Ze względu na specyfikę tej korespondencji (są to w większości listy, a nie korespondencja formularzowa) koperty do niej są każdorazowo adresowane i zaklejane w komórce administracyjno-gospodarczej. Korespondencję tę oddaje się do ekspedycji około godziny 14³⁰ do 15.

Ten sposób organizacji przesyłek pocztowych powstał dzięki kilkuletnim doświadczeniom oddziału. Zastosowanie tej metody pozwala nam eliminować godziny nadliczbowe z tytułu ekspedycji przesyłek, które odnoszone są przez woźnego oddziału prawie zawsze o godzinie 15. Tylko w dniach większego nasilenia pracy w oddziale, na przykład na ultimo czy primo miesiąca korespondencja odnoszona jest trochę później.

Wysłaliśmy w bieżącym roku (za okres pięciu miesięcy) 36.611 listów

przeciętna miesięczna 7.322 listów

przeciętna dzienna (25 roboczo dni) 293 listów

Do pakowania używa się częściowo kopert już raz użytych.

J. Pfanhauser
Bielsko-Biała

PAŃSTWOWE WYDAWNICTWO EKONOMICZNE

i n f o r m u j e , z e

już ukazała się

„MAŁA ENCYKLOPEDIA EKONOMICZNA“

do nabycia w księgarniach „Domu Książki” oraz w Ośrodku Upowszechniania
Wydawnictw PWE, Warszawa, Poznańska 15