WIADOMOŚCI
Narodowego Banku Polskiego

Rok XVIII MAJ 1962 Nr 5

TREŚĆ NUMERU:

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

STANISŁAW MICHALSKI
Niektóre zagadnienia kontroli funduszu płac w świetle nowej uchwały Rady Ministrów 205

JAN CZARKOWSKI
Równowaga monetarna w naszej gospodarce narodowej. Część I. . . . 210

MIECZYSŁAW KUCHARSKI
Jeszcze o prawie obiegu pieniężnego 215

ZYGMUNT WAWRZYNIAK
Problemy analizy techniczno-ekonomicznych planów przedsiębiorstw . . 220

JULIUSZ LENCZEWSKI
Kredytowanie przedsiębiorstw w rachunku bieżącym 225

STEFAN PERCZYŃSKI
Sytuacja ekonomiczna krajów kapitalistycznych w roku 1961 . . . 229

ROMAN KOZIERKIEWICZ
Finansowanie eksportu amerykańskiego przez Export-Import Bank w Waszyngtonie 234

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

STEFAN GOSS
Jeszcze o współczynniku korygującym 238

SEWERYN CYMIŃSKI
Oddziaływanie Banku na zmianę form rozliczeń stosowanych przez przedsiębiorstwa 242

ZENON CZEMPIŃSKI
Powiatowe komisje do spraw planu kasowego 243

DANUTA SZCZYPKOWA
Kontrola gospodarki materiałowej w Stoczni Gdańskiej 245

MARIA GRĘBOSZ
Nieprawidłowości w konserwacji i naprawie urządzeń chłodniczych . . 247

Noty bibliograficzne 249

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

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

Druk ukończ. 24.V.62 r. Nakład 5.000 egz. Pap. gazet. 50 g. A1. Ark. wyd. 8,5
Stołeczne Zakłady Graficzne Z. W. Zam. 315 — H-50.

WIADOMOŚCI NARODOWEGO BANKU POLSKIEGO

MIESIĘCZNIK
Maj — 1962
ROK XVIII Nr 5
WARSZAWA

STANISŁAW MICHALSKI

NIEKTÓRE ZAGADNIENIA KONTROLI FUNDUSZU PŁAC W ŚWIETLE NOWEJ UCHWAŁY RADY MINISTRÓW

Nowa uchwała o kontroli funduszu płac wprowadziła szereg zasadniczych zmian do obowiązującego dotychczas systemu tej kontroli.

Uchwała w podstawowych założeniach opiera się na doświadczeniach dotychczas obowiązującej Uchwały Nr 186 Rady Ministrów, której przepisy — jak wykazała dotychczasowa obserwacja — okazały się w zasadzie słuszne oraz na wytycznych ustalonych przez komisję powołaną do opracowania tez w sprawie usprawnienia planowania zatrudnienia i płac oraz bankowej kontroli funduszu płac.

Uchwała zmierza w ogólności do dalszego wzmocnienia dyscypliny płac, przy zabezpieczeniu pewnej elastyczności dla różnych szczególnych sytuacji.

Zmiany, jakie wprowadza uchwała, dotyczą następujących zagadnień:

Wydzielenie z korygowanego funduszu płac przedsiębiorstw przemysłowych funduszu płac robotników grupy nieprzemysłowej i włączenie go do nie korygowanego funduszu płac. Dotychczas korygowany osobowy fundusz płac przedsiębiorstw przemysłowych obejmował robotników grupy przemysłowej i robotników grupy nieprzemysłowej.

Taki stan rzeczy stwarzał dodatkowe, nie uzasadnione luzy w funduszu płac.

Wydzielenie z bezosobowego funduszu płac wynagrodzeń za prace ładunkowe i skup. Ze względu na to, że w odniesieniu do wynagrodzeń za prace ładunkowe i wynagrodzeń za skup nie obowiązywała zasada nieprzekraczalności bezosobowego funduszu płac, przedsiębiorstwa wykorzystywały czasem limity bezosobowego funduszu płac na opłacanie innych wynagrodzeń, licząc na to, że zawsze otrzymają z banku środki pieniężne na wynagrodzenia za prace ładunkowe i skup.

Dla zapobieżenia tego rodzaju nieprawidłowościom postanowiono wydzielić z planu bezosobowego funduszu płac — fundusz przeznaczony na opłacenie wynagrodzeń za prace ładunkowe i skup, z możliwością przekroczenia w razie potrzeby tej części funduszu. Pozostała część funduszu ma charakter limitu bezwzględnie obowiązującego.

Stosowanie współczynników korygujących przy ustalaniu korygowanego funduszu płac w planach rocznych i operatywnych. Dotychczas przedsiębiorstwa w przypadku przyjęcia w planie techniczno-ekonomicznym i w planie operatywnym zadań gospodarczych wyższych od określonych wskaźnikiem dyrektywnym mogły podwyższyć proporcjonalnie korygowany fundusz płac.

Obecna uchwała wprowadza dwa rodzaje współczynników przeliczania (korekty) planu funduszu płac: pierwszy — dla planu techniczno-ekonomicznego (rocznego); drugi — dla planów operatywnych i dla przeliczenia planów „wykonawczych" (skorygowanych). W pierwszym przypadku obowiązującym współczynnikiem jest współczynnik wynikający z przyrostu funduszu płac na jednostkę przyrostu produkcji (zadań), wynikającego z dyrektyw. W drugim przypadku stosuje się współczynniki ustalone przez jednostkę nadrzędną w ramach łącznego współczynnika ustalonego dla tej jednostki, przy czym ten ostatni powinien w zasadzie odpowiadać wysokości współczynnika do planu rocznego, a odchylenia powinny być uzasadnione.

Blokowanie części oszczędności względnych funduszu płac. Według dotychczasowego systemu bankowej kontroli funduszu płac przedsiębiorstwa mogły wykorzystywać pełne kwoty oszczędności względnych funduszu płac.

Z uwagi na niedoskonałą metodę planowania zadań gospodarczych i funduszu płac oszczędności względne funduszu płac nie są w wielu przypadkach zasługą przedsiębiorstwa lub jego załogi. Spowodowane są one w dużej ilości przypadków przydzieleniem przedsiębiorstwu zbyt dużych limitów funduszu płac lub zawyżeniem funduszu płac w planach operatywnych. Z tych też względów wprowadza się blokowanie oszczędności względnych w wysokości 50%. Część zablokowanych oszczędności, w wysokości 20%, przeznacza się na zwiększenie rezerwy funduszu płac na szczeblu zjednoczenia.

Ograniczenie potrącania przekroczeń funduszu płac z funduszu premiowego pracowników umysłowych i wprowadzenie możliwości potrącania przekroczeń nie pokrytych z funduszu premiowego — z funduszu zakładowego i czystej nadwyżki spółdzielni.

Dotychczas przekroczenia funduszu płac, podlegające obowiązkowi likwidacji, potrącane były z funduszu premiowego pracowników umysłowych do wysokości przekroczenia funduszu płac.

W celu rozszerzenia i wzmocnienia zainteresowania całej załogi prawidłową gospodarką funduszem płac przedsiębiorstwa wprowadza się obecnie:

a) ograniczenie potrącania przekroczeń funduszu płac do wysokości 50% funduszu premiowego pracowników umysłowych,

b) możliwość potrącania — na podstawie osobnej decyzji ministra — przekroczeń nie pokrytych z funduszu premiowego pracowników umysłowych z części lub całości funduszu zakładowego i z części lub całości czystej nadwyżki spółdzielni, przypadającej do podziału między pracowników.

Sankcje dla zjednoczeń. Dla wzmocnienia odpowiedzialności jednostek nadrzędnych za gospodarkę funduszem płac uchwała wprowadza sankcje w postaci możliwości — na podstawie decyzji ministerstwa — pozbawienia części nagród pracowników zjednoczeń.

Środkami, zmierzającymi do pewnego rozszerzenia **elastyczności gospodarki funduszem płac** przedsiębiorstw są:

a) możliwość wstępnego uzgodnienia z bankiem uznania przekroczenia funduszu płac za usprawiedliwione w przypadku podjęcia produkcji eksportowej, produkcji opartej o surowiec wtórny lub tańszy itp. — przy pewnym rozszerzeniu możliwości usprawiedliwiania przekroczeń funduszu płac,

b) oparcie kontroli funduszu płac, dotyczącego działalności nie objętej wskaźnikiem dyrektywnym (dotyczy to głównie usług dla ludności), jedynie na planach operatywnych.

Równocześnie do pewnego złagodzenia rygorów w zakresie gospodarki funduszem płac przyczyni się stosowanie jednolitego współczynnika korygującego zarówno przy przekraczaniu, jak i niewykonaniu planów zadań gospodarczych zamiast dotychczasowego współczynnika 1:1 przy niewykonaniu planów zadań gospodarczych.

To są główne zmiany w obowiązującym systemie kontroli funduszu płac.

Sprawa planowania, normowania oraz kontroli zatrudnienia i funduszu płac należy do najtrudniejszych zadań, które system zarządzania gospodarką narodową musi rozwiązywać. W każdej próbie rozwiązania trzeba bowiem uwzględniać szereg aspektów, często w stosunku do siebie antagonistycznych. Przede wszystkim system planowania, normowania i kontroli funduszu płac musi zabezpieczyć warunki dla pełnej aktywności płacy jako bodźca ekonomicznego. W miarę wzrostu kwalifikacji, intensywności i wydajności pracy każde przedsiębiorstwo powinno mieć w zasadzie środki pozwalające — w określonych granicach — na opłacenie rosnącej wydajności w wyniku wzrostu kwalifikacji lub intensywności pracy; nie da się tego w pełni zrealizować przez odpowiedni dyrektywny plan funduszu płac; przedsiębiorstwo powinno rozporządzać pewną marżą, o którą wskaźniki planowe mogą być przekroczone. Następnie przedsiębiorstwo, jako kolektyw rozporządzający pewną masą środków materialnych, powinno mieć zabezpieczone warunki do optymalnego wykorzystania tych środków, co najczęściej powinno znaleźć swój wyraz w przekroczeniu zadań produkcyjnych, w poprawie wyników finansowych, równocześnie jednak wymagać może dodatkowego zaangażowania pracy żywej i dodatkowych środków na płace. Ponadto przedsiębiorstwo powinno posiadać pewną granicę swobody w wyborze produkowanych asortymentów oraz dokonywaniu substytucji między nakładami materiałowymi i nakładami w postaci pracy żywej, co warunkuje autonomię, a także trafność decyzji ekonomicznych, ale w wielu przypadkach zwiększa zapotrzebowanie na fundusz płac w stosunku do środków przydzielonych dyrektywnie.

Z drugiej strony intensywność bodźców do przekraczania planów produkcyjnych (a także wyników finansowych) oraz do substytucji między nakładami materiałowymi i pracą żywą nie może zakłócać proporcjonalnego rozwoju gospodarki narodowej i musi uwzględniać obiektywne warunki w zakresie środków będących do rozporządzenia (zaopatrzenie materiałowe, inwestycje). Mieliśmy sytuacje, w których na przykład przekraczanie planów produkcyjnych w przemyśle lekkim nie mogło być — mimo że na to pozwalały warunki zaopatrzenia — zjawiskiem w każdym przypadku pozytywnym; groziły bowiem dysproporcje między efektywnym popytem na wyroby tego przemysłu a wielkością produkcji, w związku z tym piętrzenie się zbędnych zapasów itd.

Z drugiej strony w roku 1960 trzeba było na przykład zastosować środki przeciwdziałające przekraczaniu planów produkcji wyrobów opartych na cukrze, w związku z niepomyślną kampanią roku 1959. Przekraczanie planów produkcji dóbr inwestycyjnych i produkcji budowlanej może w pewnym momencie osiągnąć stopień, który zagrozi równowadze rynkowej — z jednej strony przez zwiększenie funduszu nabywczego ludności w wyniku wzrostu zatrudnienia i płac w tych gałęziach produkcji, z drugiej — przez zmniejszenie (bezwzględne lub relatywne) produkcji przedmiotów spożycia w wyniku przesunięcia zatrudnienia do działu A i pogorszenia zaopatrzenia produkcji przedmiotów spożycia. Może w związku z tym powstać niebezpieczeństwo luki w równowadze między funduszem nabywczym ludności a podażą towarów rynkowych.

Możliwość pojawienia się tych dysproporcji jest przy tym większa, gdy planowanie poszczególnych przekrojów i elementów gospodarki narodowej jest mniej dokładne: w zakresie mocy produkcyjnych i zaopatrzenia materiałowego, rezerw pracy i wydajności i to nie tylko w rachunku globalnym, lecz przede wszystkim w poszczególnych przedsiębiorstwach i branżach.

Pogodzić ze sobą wymienione aspekty systemu planowania, normowania i kontroli funduszu płac i zatrudnienia — to nielada zadanie. Wymaga ono wielorakich, bardzo elastycznych środków, dobieranych przy tym w zmieniającym się zestawie, w zależności od obiektywnych warunków i założonych celów ekonomicznych. Składają się na nie: system płac, premiowania robotników i pracowników umysłowych, funduszu zakładowego oraz system bodźców skierowanych na przedsiębiorstwo jako jednostkę gospodarczą (fundusz rozwoju), z drugiej strony — zakres zadań doprowadzonych do przedsiębiorstw

jako zadania obligatoryjne, a także tryb i charakter przydzielanych przedsiębiorstwom środków dla wykonania zadań (zaopatrzenie, inwestycje, fundusz płac). Jest zrozumiałe, że w modelu gospodarki, w którym przedsiębiorstwa posiadają pewną sferę swobody w określaniu rozmiarów i struktury produkcji oraz środków potrzebnych dla ich wykonania, kluczową sprawą jest koordynacja wszystkich instrumentów pośredniego oddziaływania na przedsiębiorstwa.

Bankowa kontrola funduszu płac opiera się, najogólniej biorąc, na zasadzie, że fundusz płac nie może być realizowany wyżej, niż to przewiduje plan, przeliczony stosownie do wykonania planu produkcji lub innych zadań gospodarczych przy użyciu do tego przeliczenia (korekty) współczynnika wahającego się w praktyce od zera do jedności. Przeliczenie to jest trzystopniowe: najpierw przeliczenie wskaźników do planu na plan roczny przedsiębiorstwa (kontrplan), następnie wycinka planu rocznego na operatywny plan kwartalny i wreszcie planu operatywnego na plan „wykonawczy" (skorygowany stosownie do wykonania operatywnego planu produkcji). Dopuszczalne są ponadto pewne poprawki do wyników przeliczenia planu „wykonawczego", z tytułu niektórych zadań produkcyjnych, wymagających wyższego współczynnika pracochłonności, jak na przykład z tytułu produkcji eksportowej, produkcji wyrobów szczególnie poszukiwanych przez odbiorców lub produkcji opartej na surowcu wtórnym.

Kontrola bankowa stwarza zatem w zasadzie warunki do przekraczania planów produkcji; ponieważ obowiązujący u nas system nie obejmuje kontrolą przeciętnej płacy, bodźcem do przekraczania planów produkcyjnych jest również możliwość osiągnięcia wyższej przeciętnej płacy w ramach zwiększonego funduszu płac przy niezmienionym zatrudnieniu, większa lub mniejsza w zależności od stopnia napięcia planu i od wysokości obowiązującego współczynnika przeliczenia planu.

Warto się pokrótce zastanowić jak dalece system kontroli w połączeniu z innymi urządzeniami zabezpiecza przed ewentualnymi ujemnymi skutkami intensyfikacji bodźca skierowanego na obronę przedsiębiorstwa przed skutkami przekroczenia funduszu płac. Tymi ujemnymi skutkami mogą być bowiem: tendencja do zaniżania planów produkcji i maksymalizacji środków, przede wszystkim w zakresie funduszu płac, a także w zakresie inwestycji i materialnych środków obrotowych, wysokie w związku z tym przekraczanie planów produkcji i funduszu płac; tendencja do planowania produkcji pracochłonnej i wykonywania asortymentów materiałochłonnych; do planowania wąskiego zakresu kooperacji biernej i wykonywania jej w maksymalnych rozmiarach.

Gdy chodzi o pierwszą sprawę — niskiego ustalania planów produkcji czy innych zadań gospodarczych i wysokiego następnie ich przekraczania — to wyjściową sytuację stwarzają tu wskaźniki do planu, ustalone przez jednostkę nadrzędną. Od tego, w jakim stopniu wskaźniki te uwzględniają istniejące i projektowane do uruchomienia moce produkcyjne, poprawę organizacji produkcji, technologii, jak dalece kalkulują wykorzystanie rezerw, wzrostu intensywności pracy i kwalifikacji załóg, a także od tego, w jakim stopniu planowanie zadań i środków oparte jest na empirycznych wskaźnikach statystycznych, a w jakim — na wskaźnikach techniczno-ekonomicznych — zależy większa lub mniejsza łatwość do przeciwstawiania dyrektywom własnego planu przedsiębiorstwa (kontrplanu) i do przekroczenia planu. Stąd kluczową sprawą są odpowiednie metody ustalania wskaźników do planu i kontrola ich przestrzegania. Wiele zarzutów kierowanych pod adresem kontroli funduszu płac za jej małą efektywność należałoby odwrócić i skierować na te metody. Największym złem, wynikającym ze słabości stosowanych metod, jest chyba duża przypadkowość zróżnicowania warunków do przekraczania przez poszczególne przedsiębiorstwa wskaźników do planu.

Następnym czynnikiem, wpływającym na decyzję przedsiębiorstwa, jest układ i wysokość współczynników przeliczenia. Nowa uchwała o bankowej kontroli funduszu płac ustaliła zasadę, że współczynnik przeliczenia do planu rocznego przedsiębiorstwa musi ściśle odpowiadać wskaźnikowi przyrostu funduszu płac na jednostkę produkcji, wynikającego ze wskaźników ustalonych przez jednostkę nadrzędną. Natomiast, gdy chodzi o plany operatywne i plany „wykonawcze", to obowiązuje współczynnik ustalony w specjalnym trybie (§ 18), z tym że w skali zjednoczenia powinien on w zasadzie odpowiadać współczynnikowi do planu rocznego, a odchylenia powinny wynikać ze szczególnych warunków pracy danej branży. Jeśli współczynnik przeliczenia dla planu operatywnego jest wyższy niż współczynnik dla planu rocznego, wówczas przedsiębiorstwu nie opłaci się ustalać planu rocznego na poziomie wyższym od dyrektyw, lecz wyższy poziom produkcji i funduszu płac realizować przez plany operatywne i ich wykonanie. W sytuacji odwrotnej — przy wyższym współczynniku do planu rocznego — przedsiębiorstwo będzie zainteresowane w ustaleniu wyższego planu rocznego z perspektywą jego niewielkiego przekroczenia. W praktyce należy się liczyć z tym, że wyższe będą współczynniki do planów operatywnych niż współczynniki do planu rocznego, od tej strony nie będzie zatem bodźca do podwyższenia planu rocznego w stosunku do wskaźników dyrektywnych. Przedsiębiorstwo musi jednak wyważyć korzyści, jakie osiąga przez dodatkowy fundusz premiowy i dodatkowy fundusz zakładowy, jeśli zaplanuje poprawę wyniku gospodarczego w stosunku do roku poprzedniego lub w stosunku do otrzymanych wskaźników.

Bodźce do wysokiego ustalania zadań rocznych, zawarte w funduszu premiowym i w funduszu zakładowym, powinny przeciwdziałać tendencji do zaniżenia planu, wynikającej z systemu kontroli funduszu płac, o ile są one dostatecznie intensywne i o ile istnieje ścisłe powiązanie między zadaniami produkcyjnymi, funduszem płac i innymi elementami planu techniczno-ekonomicznego a wynikiem gospodarczym (zyskiem, stratą). Nowa uchwała o bankowej kontroli funduszu płac ogranicza sankcję wstrzymania funduszu premiowego za przekroczenie (względne) funduszu płac — do połowy funduszu premiowego. Połowa premii będzie zatem zawsze zrealizowana, bez względu na sytuację w zakresie

funduszu płac. Zmniejszając skutki ryzyka przekroczenia funduszu płac, nowa uchwała powinna tą drogą osłabić tendencję do zaniżania planu produkcji i zintensyfikować bodźce zawarte w funduszu premiowym.

Najcięższy zarzut, jaki jest podnoszony w stosunku do każdego systemu reglamentującego w jakiś sposób poziom zatrudnienia i funduszu płac, to zarzut zachęcania przedsiębiorstwa do wytwarzania produktów o najniższym współczynniku pracochłonności. Dzieje się to w różny sposób: przez preferowanie produkcji asortymentów droższych, nadmierne zużycie materiałów, a także przez nieekonomiczne rozszerzanie w stosunku do kalkulacji i planu — dostaw z zewnątrz i usług obcych. Z drugiej strony w takim systemie przedsiębiorstwo jest co najmniej ostrożne przy podejmowaniu produkcji nowych asortymentów, w stwarzaniu nowych, zastępczych surowców, we wdrażaniu nowej technologii, a także w instalowaniu nowych urządzeń, wymagających pewnego czasu dla ich opanowania i osiągnięcia pełnej efektywności, co wszystko razem hamuje postęp techniczny, zwalnia tempo obniżania kosztów pracy społecznej.

Preferowanie asortymentów droższych, zawarte w systemie kontroli funduszu płac, jest szczególnie silne w tych wszystkich przypadkach, gdy miernikiem zadań gospodarczych, w stosunku do których określa się fundusz płac, jest ich wartość obliczona w cenach kalkulowanych w oparciu o pełne koszty (ceny zbytu, ceny fabryczne, a także ceny porównywalne, których podstawą były ceny fabryczne). Wybierając asortyment o najniższym udziale kosztów osobowych w cenie wyrobu, przedsiębiorstwo produkuje przede wszystkim wyroby o najwyższej rentowności, a gdy podstawą rozliczenia funduszu płac jest produkcja towarowa w cenach zbytu, zawierających również podatek obrotowy — wyroby o najwyższym współczynniku akumulacji. Wiele trudności w zaopatrzeniu rynku w pełny asortyment towarów, które — obiektywnie biorąc — mogłyby być produkowane, pochodzi właśnie stąd, że istnieją asortymenty bardziej lub mniej opłacalne dla przedsiębiorstwa tak z punktu widzenia wyniku finansowego, jak i z punktu widzenia sytuacji w dziedzinie funduszu płac. Mimo daleko idącej reformy cen, przeprowadzonej u nas w roku 1960, istnieje nadal duże zróżnicowanie rentowności poszczególnych grup towarów, nie zawsze odpowiadające tym kierunkom produkcji, które by wynikały ze społecznej preferencji. Środkiem eliminowania gry asortymentem mają być między innymi ceny konfekcjonowania bazowane na kosztach robocizny, stosowane na przykład w przemyśle odzieżowym.

Uchwała o bankowej kontroli funduszu płac przewiduje możliwość uznania przekroczenia funduszu płac, jeśli wynika ono z podjęcia się przez przedsiębiorstwo produkcji wyrobów o wyższej pracochłonności. Uchwała idzie zatem na spotkanie każdej inicjatywie, która poprawia strukturę produkcji w stosunku do wymagań odbiorców. Ale załatwia sprawę tylko z punktu widzenia ujemnych następstw, które by mogły przedsiębiorstwu grozić przez podjęcie produkcji bardziej pracochłonnej. Pozostaje natomiast szeroki problem ucieczki od produkcji o wyższym współczynniku pracochłonności, kalkulowanej w zasadzie w planie przedsiębiorstwa, a zatem z naruszeniem dyscypliny asortymentowej. Gdy chodzi o środki w ramach systemu kontroli funduszu płac, to przeciwdziałać temu mogą jedynie właściwie dobrane mierniki, według których określa się nakład pracy i fundusz płac potrzebny — w oparciu o określone normy — na wykonanie danej produkcji.

Wiąże się to z następną sprawą, a mianowicie tkwiącego w systemie kontroli funduszu płac bodźca do preferowania asortymentów bardziej materiałochłonnych, kosztem asortymentów pracochłonnych. Przy identycznej stopie rentowności odpada w zasadzie kryterium dobierania asortymentów według skutków dla wyniku finansowego, ale nie przestaje działać kryterium dogodności z punktu widzenia funduszu płac. Każde przejście na asortyment mniej pracochłonny stwarza bezpośrednie oszczędności funduszu płac, które mogą rozluźnić gospodarkę tym funduszem. Następnie pośrednio można poprawić sytuację przechodząc na produkcję bardziej materiałochłonną, jeśli tą drogą łatwiej wykonać zadania produkcyjne, nie ryzykując przekroczenia funduszu płac. Typowym przykładem może tu być zużywanie materiałów o najwyższej jakości, naruszanie receptury, przekraczanie norm zużycia materiałów.

W literaturze fachowej i w różnych eksperymentach poszukuje się takich wskaźników dla oceny wyników pracy przedsiębiorstwa, które by w sposób najdokładniejszy odzwierciedlały rzeczywisty wkład pracy przedsiębiorstwa. Poszukuje się przede wszystkim sposobu, przy pomocy którego można by eliminować wpływ na osiągnięte wyniki produkcyjne rozmiarów zużytych na ten cel środków materialnych, a także spekulowanie asortymentami. Do tego zmierzają propozycje przyjęcia za miernik pracy przedsiębiorstwa produkcji czystej oraz produkcji obliczonej według ustalonych dla niej normatywów praco- i płacochłonności, jeśli nie liczyć najprostszego sposobu — obliczania produkcji w jednostkach naturalnych, które powinno być stosowane we wszystkich przypadkach produkcji jednorodnej i o niewielkim asortymencie. Trudno znaleźć uniwersalny miernik, który by usuwał w pełni wszystkie braki obliczania pracy przedsiębiorstwa według wartości produkcji w cenach porównywalnych lub w cenach bieżących. Tak na przykład, obliczanie według produkcji czystej nie eliminuje sprawy bardziej lub mniej wygodnych asortymentów według ich rentowności. Ale chodzi o znalezienie dla każdej specyfiki produkcji mierników lepszych niż wartość produkcji globalnej lub towarowej.

Skuteczność kontroli funduszu płac zależy w dużym stopniu od trafności stosowanych mierników. Stąd konieczne jest prowadzenie stałych poszukiwań i doświadczeń oraz rozszerzanie na tej podstawie zróżnicowanych mierników. Z drugiej strony nie można zakładać, że tą drogą zlikwiduje się całkowicie tendencje do podejmowania wygodniejszej produkcji. Równolegle — czynnikiem wzmacniającym dyscyplinę asortymentową i oszczędną gospodarkę materiałami powinien być odpowiedni system premiowania, a gdy chodzi o działalność Banku —

niedopuszczanie do gromadzenia nie mających zbytu zapasów z produkcji ponadplanowej oraz ostrzejsze kwalifikowanie ponadplanowej produkcji przy naruszeniu zadań asortymentowych i zobowiązań kooperacyjnych.

Nowa uchwała o kontroli funduszu płac wychodzi z założenia, że sztywny system kontroli, posługujący się stosunkowo prostą formułką przeliczania planu funduszu płac na plan skorygowany, wykonawczy, nie może być stosowany w sposób bezwzględny. Uchwała przewiduje przypadki, gdy powinny być dopuszczone poprawki do wyników przeliczenia na korzyść przedsiębiorstwa. Są to między innymi przypadki podejmowania bardziej pracochłonnej produkcji na zaopatrzenie wewnętrzne lub na eksport, zastępowania materiałów pracą żywą, gdy taka substytucja obniża koszty, zastępowania surowca pierwszej jakości surowcem wtórnym i inne. Uchwała pozostawia decyzję w tych sprawach oddziałom Banku. Trzeba podkreślić, że jest to niesłychanie odpowiedzialne uprawnienie tak z punktu widzenia ich skutków dla gospodarki, jak i wymagań od pracowników Banku, które to uprawnienia implikują.

Specyficznym zagadnieniem, wyłaniającym się — czasem w sposób drastyczny — na tle systemu kontroli funduszu płac jest sprawa bodźców do wdrażania postępu technicznego. W ogólności biorąc, chodzi o usunięcie wszelkich hamulców, przeszkadzających lub opóźniających podejmowanie produkcji nowych maszyn, stosowanie postępowej technologii i wprowadzanie do eksploatacji nowoczesnego parku maszynowego i urządzeń. Do tej grupy spraw należy zaliczyć podejmowanie produkcji każdego nowego wyrobu, wymagającego bardziej skomplikowanych rozwiązań konstrukcyjnych, recepturowych i technologicznych. Nie trzeba powtarzać, że sprawa szybkiego postępu technicznego jest sprawą o decydującym znaczeniu dla rozwoju gospodarki i standardu życiowego. Ale każda decyzja w dziedzinie postępu technicznego zawiera w sobie pewne ryzyko: przejściowego niewykonania planu produkcji, pogorszenia wyniku finansowego, przekroczenia funduszu płac. Dla usunięcia hamulców w podejmowaniu takich decyzji stosuje się szereg bodźców w postaci premii, wyższych cen na nowe wyroby i tak dalej. W niektórych krajach stosuje się na przykład premiowanie w zależności od udziału nowych wyrobów w całości produkcji. Nowa uchwała o kontroli funduszu płac również w tej dziedzinie daje Bankowi uprawnienią, mające na celu zmniejszenie ryzyka decyzji dotyczących postępu technicznego, z punktu widzenia ich skutków dla funduszu płac.

Pewna elastyczność w zakresie gospodarki funduszem płac może być również realizowana w drodze odpowiedniego ustalania planów operatywnych w zakresie zadań gospodarczych i funduszu płac. Sprawa zakresu uprawnień przedsiębiorstw w tej dziedzinie ma zasadnicze znaczenie dla efektywności kontroli funduszu płac. Pozostawienie przedsiębiorstwom pełnej swobody w ustalaniu planów operatywnych, oderwanie ich od planu rocznego, który w tej sytuacji byłby jedynie dyrektywą kierunkową, mogłoby w wielu przypadkach podważyć skuteczność kontroli, opartej na planach operatywnych. Rozwiązania mogą tu być różne. Systemy kontroli funduszu płac w niektórych krajach opierają się na planach operatywnych, zatwierdzonych przez jednostkę nadrzędną. Jednostka ta współodpowiada zatem za utrzymanie założeń planu rocznego i za odpowiednie proporcje między wzrostem czy przekraczaniem planu produkcji a wzrostem funduszu płac. Przy tym rozwiązaniu zmniejszają się oczywiście przypadki, w których dodatkowo, poza przeliczeniem planu skorygowanego — należy uznać zapotrzebowanie na środki na fundusz płac (na przykład z tytułu produkcji eksportowej). Dodatkowe potrzeby mogą być bowiem uwzględnione w planach operatywnych. Nasz system kontroli przyjął inne rozwiązanie. Wiążący dla przedsiębiorstwa jest plan roczny; plany operatywne muszą odpowiadać wycinkowi planu rocznego przy zastosowaniu obowiązującego współczynnika przeliczenia (korekty). Oderwanie od wycinka planu rocznego dopuszczalne jest jedynie w przemysłach sezonowych, ale i tu w końcu roku przedsiębiorstwo musi utrzymać wskaźniki wynikające z planu rocznego, z uwzględnieniem korekt, na które pozwalają mu współczynniki przeliczenia.

Opierając się na zasadzie wiążącej mocy planu rocznego tak w skali roku, jak i dla wycinków kwartalnych, nasz system kontroli — dla zabezpieczenia elastyczności koniecznej przecież w złożonej praktyce gospodarczej — przewidział szereg sytuacji, w których odchylenia mogą być uznane. Uprawnienia w tym zakresie posiada przede wszystkim bank. Jest to zatem rozwiązanie idące po linii oceny odchyleń w każdej konkretnej sytuacji. Jak to już podkreślono, rozwiązanie to rozszerza odpowiedzialność banku za zabezpieczenie przedsiębiorstwom uzasadnionych warunków wykonania zadań i równocześnie za utrzymanie dyscypliny płac.

Doświadczenie pokazało, że skutków limitowania funduszu płac można częściowo uniknąć, spekulując planami operatywnymi lub odpowiednim podziałem planu rocznego na kwartały. Wówczas skutki przekroczenia funduszu płac w postaci pozbawienia premii można ograniczyć tylko do IV kwartału. Pełna eliminacja takiej gry jest oczywiście niemożliwa, a próby zbyt daleko idące w tym kierunku prowadziłyby do nadmiernego usztywnienia planowania. Nowa uchwała o bankowej kontroli funduszu płac ogranicza jednak możliwości takiego spekulowania. Wyklucza mianowicie możliwość posługiwania się dla takiego celu planami operatywnymi, ponieważ plany te muszą być ściśle związane z wycinkiem planu rocznego. Z drugiej strony takie rozwiązanie podnosi wagę planu rocznego także wtedy, gdy chodzi o jego podział na kwartały. Stąd również przy opiniowaniu przez bank rocznych planów techniczno-ekonomicznych ta sprawa musi nabrać większej wagi.

Całkowitą nowością w uchwale o bankowej kontroli funduszu płac jest pozbawienie przedsiębiorstw prawa do zagospodarowania oszczędności względnych funduszu płac, wykazywanych na koniec poprzedzającego kwartału — do wysokości 50% tych oszczędności. Przedsiębiorstwo może natomiast w pełni wykorzystać oszczędności następnych kwartałów na pokrycie przekroczeń funduszu płac

w okresach poprzednich (zawsze w ramach roku). Jest to rozwiązanie, które powinno dodatkowo ograniczyć możliwości spekulowania podziałem planu na kwartały, neutralizować nieuniknione, niestety, błędy planowania oraz zmniejszyć również chęć do manewrowania asortymentem o różnych współczynnikach pracochłonności. Część zablokowanych oszczędności zwiększa rezerwy funduszu płac jednostek nadrzędnych, co powinno wzmóc zainteresowanie tych jednostek gospodarką funduszem w nadzorowanych przedsiębiorstwach.

Wreszcie sprawa sankcji za przekroczenie funduszu płac. Nowa uchwała obniża z jednej strony sankcje potrącenia funduszu premiowego pracowników umysłowych do połowy, z drugiej strony — wprowadza sankcje z tego tytułu w stosunku do zjednoczeń, a także uprawnia ministrów do zastosowania sankcji potrącania przekroczenia funduszu płac z funduszu zakładowego przedsiębiorstwa. Podstawową sankcją pozostanie oczywiście wstrzymanie połowy funduszu premiowego. Gdy chodzi o efektywność sankcji, to co najmniej równie ważną sprawą jak ich dotkliwość jest to, by trafiały istotnie we właściwe ogniwa i by pobudzały do poprawy stanu gospodarki funduszem płac. Ogólnie biorąc, nowa uchwała stwarza ku temu warunki, zabezpieczając z jednej strony warunki dla podejmowania słusznych decyzji gospodarczych, gdy zwiększają one zapotrzebowanie na fundusz płac, z drugiej strony — wprowadza większą dyscyplinę planową, ogranicza możliwość spekulatywnego manewrowania planami, stwarza środki do eliminowania skutków jaskrawych błędów planowania, postuluje i zakłada precyzyjniejsze mierniki zadań gospodarczych oraz współczynniki przeliczenia (korekty).

JAN CZARKOWSKI
WSE w Krakowie

RÓWNOWAGA MONETARNA W NASZEJ GOSPODARCE NARODOWEJ (Część I)

Przedmiotem niniejszych rozważań będzie zagadnienie dostosowania obiegu pieniężnego do potrzeb gospodarki narodowej, czyli — innymi słowy — badanie roli czynnika monetarnego w problemie równowagi ekonomicznej.

Nie wchodząc w analizę samej istoty pieniądza, a w szczególności istoty pieniądza w gospodarce socjalistycznej, która leży poza granicą rozważanego tu tematu, pragnę podkreślić, iż podział globalnego produktu społecznego i dochodu narodowego w gospodarce socjalistycznej jest realizowany w zasadzie przez **gromadzenie pieniężnych dochodów i dokonywanie pieniężnych wydatków.** Z tego niewątpliwego stwierdzenia wypływa logiczny wniosek „dochodowego" podejścia do podjętej próby analizy znaczenia czynnika monetarnego w podziale globalnego produktu społecznego i dochodu narodowego.

W gospodarce socjalistycznej dokonuje się **planowego wyrównania** — mówiąc na razie ogólnie — masy wartości dóbr [1]) i usług z sumą pieniężnych dochodów otrzymywanych przez ludność, to znaczy usiłuje się **w sposób planowy równoważyć pieniężne dochody i pieniężne wydatki ludności** [2]).

Dokonuje się tego przy pomocy bilansów gospodarki narodowej, a ostatecznie przy pomocy syntetycznego bilansu, jakim jest bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności.

U podstaw tych bilansów, a w szczególności bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności, leży niewątpliwie metoda dochodowego podejścia, skoro bilans ten realizuje postulat zrównoważenia sumy cen stojących do dyspozycji dóbr i usług z sumą pieniężnych dochodów otrzymywanych przez ludność.

Zapotrzebowanie na środki produkcji jest planowane w formie **funduszu odtworzenia** zużytych środków produkcji oraz **funduszu akumulacji,** zapotrzebowanie na przedmioty spożycia i usługi jest planowane w formie **funduszu nabywczego ludności,** to jest tej części pieniężnych dochodów, którą ludność wyda na nabycie dóbr i usług.

Należy przeto przede wszystkim uzgodnić fundusz odtworzenia i fundusz akumulacji z wartością masy wytworzonych środków produkcji. Dysproporcja między tymi dwiema wielkościami ekonomicznymi prowadziłaby do zakłóceń między ruchem pieniądza i ruchem elementów materialnych w procesie produkcji. Jeśliby fundusze przeznaczone na odtworzenie i akumulację były globalnie mniejsze od wartości wytwarzanej masy środków produkcji, wtedy nadwyżka wytworzonych środków produkcji nie mogłaby wejść bezpośrednio do procesu reprodukcji. W przeciwnym przypadku mielibyśmy do czynienia z nadwyżką pieniądza bezgotówkowego (bo w omawianej tu sferze pieniądz w tej formie krąży), która ewentualnie mogłaby zapoczątkować proces inflacyjny.

Następnie należy uzgodnić fundusz nabywczy ludności z wartością masy towarów i usług przeznaczonych do ich dyspozycji. Jeśli fundusz nabywczy ludności byłby mniejszy od wartości masy dóbr i usług, to część tej masy nie mogłaby być rozprowadzona wśród ludności. W przeciwnym przypadku mielibyśmy w praktyce nie kończące się ogonki w sklepach uspołecznionych, a na rynku nie uspołecznionym wzrost cen (artykuły rolnicze), odżycie czarnego rynku, w ogólności objawy inflacji, które tu są znacznie groźniejsze niż w sferze środków produkcji.

Uzgodnienie pieniężnej strony zapotrzebowania ze stroną rzeczową jest bardzo skomplikowane. W naszych rozważaniach zajmiemy się uzgadnianiem funduszu nabywczego ludności z masą wartości dóbr

---

1) Ludność w naszym systemie gospodarczym nabywa w przeważającej mierze dobra konsumpcyjne, a w mniejszym zakresie i raczej tylko drobne dobra produkcyjne.

2) J. Czarkowski i B. Oyrzanowski: Bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności; Polgos 1957 rok.

i usług, stojącą do dyspozycji ludności, co łączy się, jak wyżej wspomniano, przede wszystkim z zagadnieniem regulacji ilości pieniądza gotówkowego w obiegu, wpływającą na wielkość funduszu nabywczego ludności, a następnie z zagadnieniem cen przedmiotów spożycia i usług, wysokością płac i z wysokością podatków itp.

Celem bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności jest **wyrównanie funduszu nabywczego ludności z masą wartości dóbr i usług** lub **siły nabywczej ludności z masą dóbr i usług**, przeznaczoną do konsumpcji indywidualnej.

Dochody pieniężne ludności składają się z płac, emerytur i rent, wpływów ze sprzedaży towarów itp. Odejmując od nich płatności obowiązkowe (np. podatki ludności itp.) i płatności dobrowolne (np. oszczędności) — otrzymujemy **fundusz nabywczy ludności**, który z kolei podzielony przez ogólny poziom cen przedmiotów spożycia i usług **daje siłę nabywczą ludności.**

Wyrównanie dochodów ludności z masą towarów i usług odbywa się w skali **całego kraju i w skali regionu.**

*
* *

Dotychczas mówiliśmy o bilansie w ogóle, bez precyzowania czy chodzi nam **o bilans ogólnokrajowy**, czy o bilanse **regionalne.** Zadaniem bilansu ogólnokrajowego jest wyrównanie w ramach całego państwa funduszu dochodów ludności z masą wartości towarów i usług, powiększoną o płatności obowiązkowe i dobrowolne ludności. Z samego tego typu określenia wynika, że wyrównanie tych dwóch stron bilansu może polegać z jednej strony na dostosowaniu wysokości dochodów do wydatków, a z drugiej strony — na dostosowaniu wydatków do dochodów, co można osiągnąć przez dostosowanie masy towarowej, cen towarów oraz wielkości płatności dobrowolnych i obowiązkowych.

Podstawową część dochodów ludności stanowią dochody z gospodarki uspołecznionej, na które państwo posiada bezpośredni wpływ. Dochody te można podzielić na dwie zasadnicze grupy:

a) dochody w postaci płac, emerytur i stypendiów oraz,

b) dochody gospodarki drobnotowarowej i kapitalistycznej za sprzedane państwu towary.

Wysokość dochodów pieniężnych w postaci płac, emerytur i stypendiów wpływa bezpośrednio na poziom życiowy ludności. Dochody te **powinny rosnąć w miarę wzrostu dochodu narodowego**, a zwłaszcza części dochodu narodowego, przeznaczonej na spożycie indywidualne.

Oczywiście oprócz podwyższenia dochodów pieniężnych jest jeszcze druga droga podnoszenia poziomu życiowego ludności, a mianowicie **obniżka cen.**

Powstaje zatem dylemat, kiedy należy stosować podwyżkę płac pieniężnych, a kiedy obniżkę cen, jako środek podwyżki płac realnych i poziomu życiowego społeczeństwa.

Podwyżka płac pieniężnych ma wyższość nad obniżką cen wówczas, gdy pewne grupy ludności otrzymywały płace zbyt niskie w porównaniu z innymi grupami albo kiedy w dziedzinie, w której praca jest trudna i niebezpieczna zachodzi konieczność powiększenia ilości pracowników. Można dokonać tego ofiarowując im wyższe zarobki.

Obniżka cen podwyższyłaby płace realne wszystkich pracowników. Tymczasem w powyższych przypadkach chodziło nam o zróżnicowanie podwyżki płac.

Dochody drugiej grupy pochodzą z gospodarki drobnotowarowej i kapitalistycznej. Zależą one od cen, które płaci gospodarka uspołeczniona za ich produkty. Przez podwyższenie tych cen (są to w dużej mierze ceny skupu produktów rolnych) państwo może podwyższać dochody gospodarki drobnotowarowej i kapitalistycznej. Przez obniżkę tych cen państwo może obniżyć jej dochody. W praktyce ta dowolność podwyższania lub obniżania tych cen nie jest taka duża. Oczywiście nie dotyczy to cen za dostawy obowiązkowe, gdyż państwo może regulować te dochody ludności w dość szerokim zakresie.

W przypadku jednak skupu dobrowolnego państwo nie może obniżać cen skupu poniżej granic opłacalności produkcji. Rolnik powinien za swe produkty dobrowolnie sprzedawane państwu osiągnąć co najmniej tyle, ile by dostał sprzedając je na wolnym rynku. Ceny skupu produktów, których na wolnym rynku sprzedać nie może, na przykład buraków cukrowych, muszą być na tyle wysokie, ażeby rolnikowi opłaciło się produkować buraki cukrowe zamiast tych towarów, które mógłby sprzedać na wolnym rynku.

Państwo jednak nie może płacić rolnikowi cen zbyt wysokich za jego produkty, gdyż są to zwykle produkty powszechnego spożycia i podwyżka cen skupu musiałaby doprowadzić do podwyżki cen tych towarów w handlu uspołecznionym, a tym samym do obniżenia płac realnych ludności.

Rozpatrzmy następnie zagadnienie dostosowywania wydatków ludności do dochodów. Jakie istnieją **możliwości zmiany masy dóbr i usług.** Masa dóbr i usług może być zwiększona przez:

a) **rozszerzenie ich produkcji,**

b) **zmniejszenie puli pozarynkowej** (przeznaczonej na spożycie zbiorowe) na korzyść puli rynkowej oraz

c) **import.**

Możliwości zwiększenia produkcji dóbr i usług są **dość ograniczone w krótkim okresie czasu.** O ile założy się, że zdolności produkcyjne zakładów uspołecznionych są w pełni wykorzystane, produkcję można zwiększyć tylko przez **nowe inwestycje.**

Druga możliwość zwiększenia produkcji leży w rozszerzeniu **produkcji rzemieślniczej.**

Trzecie źródło możliwości zwiększenia ilości towarów przeznaczonych do spożycia indywidualnego znaleźć można w przesunięciu części towarów przeznaczonych do spożycia zbiorowego do puli towarów przeznaczonych do spożycia indywidualnego. Możliwości te również są dość ograniczone.

Czwarte źródło możliwości zwiększenia ilości przedmiotów spożycia leży **w imporcie.** Za import trzeba płacić eksportem. Na pierwszym miejscu na liście towarów eksportowanych stoją takie artykuły, jak węgiel, cement, mięso, które są dla nas bardzo potrzebne. Zwiększając eksport trzeba ograniczać spożycie.

Z drugiej strony musimy importować maszyny potrzebne dla rozwoju całej produkcji oraz surowce, których w kraju nie posiadamy w ogóle lub w do-

statecznej ilości, jak na przykład ruda, bawełna itp. Możliwości zwiększenia importu przedmiotów spożycia są więc bardzo ograniczone.

O ile pula towarowa nie może dalej być zwiększona, to dalsze dostosowywanie strony wydatków do dochodów może nastąpić przez **podwyżkę** albo **obniżkę cen.**

Gdy wartość puli towarów przy danych cenach przewyższa fundusz nabywczy ludności, można rozprowadzić tę nadwyżkę towarów albo przez podwyżkę płac pieniężnych, albo przez obniżkę cen.

Ceny powinno się obniżać wówczas, gdy chodzi o zwiększenie spożycia wszystkich grup ludności równomiernie. Można by to uzyskać również przez równomierną podwyżkę wszystkich płac pieniężnych i dochodów. Obniżka cen jest jednak lepsza od podwyżki płac wówczas, gdy zwiększyła się produkcja pewnych artykułów, podczas gdy produkcja innych nie zmieniła się znacznie. W tym stanie rzeczy obniżka cen powinna obejmować tylko ceny tych artykułów, których produkcja wzrosła, ponieważ równomierna, ogólna obniżka cen mogłaby spowodować braki tych artykułów, których produkcja pozostała bez zmian.

Ostatni środek zwiększenia masy wartości towarów oraz płatności obowiązkowych i dobrowolnych ludności polega na podwyższeniu tych ostatnich. W przypadku, gdy dochody ludności przewyższają masę wartości towarów i usług, a nie możemy lub nie chcemy zwiększyć ilości tych ostatnich lub ich cen, wówczas pozostaje nam **możliwość zwiększenia płatności obowiązkowych** lub **dobrowolnych.** Odróżnia się trzy rodzaje płatności.

Pierwszy rodzaj obejmuje płatności obowiązkowe w postaci podatków, które zmniejszają fundusz nabywczy ludności nie zmieniając jej nominalnego dochodu. Oczywiście polityka podatkowa ma zwykle jeszcze inne cele, na przykład obciążenie większe gospodarki kapitalistycznej niż drobnotowarowej itp. Przez podwyższenie podatków można fundusz nabywczy ludności zmniejszyć, a przez obniżenie podatków można go zwiększyć.

Drugim, podobnie działającym środkiem jest **rozpisanie pożyczki państwowej,** która zmniejsza fundusz nabywczy społeczeństwa.

Trzecim środkiem jest przekonanie ludności o **potrzebie oszczędzania** pewnej części swych dochodów w PKO.

Skrócony schemat bilansu

Dochody	Wydatki
1. Płace.	1. Wartość towarów dostarczonych przez gospodarkę uspołecznioną.
2. Emerytury i stypendia.	2. Wartość usług produkcyjnych (poczty, kolei) i nieprodukcyjnych (teatrów), dostarczanych przez gospodarkę uspołecznioną.
3. Dochody gospodarki nie uspołecznionej ze sprzedaży dóbr i usług gospodarce uspołecznionej.	3. Płatności obowiązkowe i dobrowolne.
4. Ewentualny spadek ilości pieniądza gotówkowego w obiegu.	4. Ewentualny wzrost ilości pieniądza gotówkowego w obiegu.

Z tego schematu wynika, iż omawiane powyżej wyrównanie dochodów ludności z masą wartości towarów i usług oraz płatności obowiązkowych i dobrowolnych ludności nie wyczerpuje całkowicie zagadnienia. Wyrównanie to nie jest absolutne i zwykle ma miejsce nadwyżka dochodów nad wydatkami lub odwrotnie. **Nadwyżka dochodów** ludności **nad wydatkami** oznacza zwiększenie ilości pieniądza w obiegu, czyli wzrost emisji; **nadwyżka wydatków** ludności **nad dochodami** — oznacza zmniejszenie ilości pieniądza w obiegu, czyli **spadek emisji.**

Rezerwy gotówkowe można podzielić na dwie grupy: **rezerwy instytucji i rezerwy ludności.**

Rezerwy instytucji są to pewne ilości gotówki trzymane w postaci pogotowia kasowego przez przedsiębiorstwa, instytucje, banki itp.; wysokość ich jest regulowana odpowiednimi przepisami.

Rezerwy ludności mogą mieć wiele przyczyn, na przykład:

a) składanie przez szereg miesięcy gotówki na zakup większego, trwałego przedmiotu spożycia, jak lodówka, pralka, meble itp.,

b) rezerwy na nie przewidziane wydatki, choroby itp.,

c) utrzymywanie rezerw na bieżące wydatki,

d) rezerwy spekulacyjne, zbierane przez spekulantów na zakup towarów atrakcyjnych, o ile pokażą się po stosunkowo niskich cenach, ażeby je sprzedać w okresie braku tych towarów.

Wysokość rezerw ludności zależy w dużej mierze od wysokości jej dochodów pieniężnych. Im wyższe dochody tym ludność trzyma większą część swych dochodów w postaci rezerwy gotówkowej. Wysokość tych rezerw zależy również od przewidywań ludności dotyczących sytuacji gospodarczej i politycznej. Wszelkie pogłoski o możliwościach wybuchu wojny i związane z tym przewidywanie braku towarów prowadzą od razu do gwałtownego zmniejszenia rezerw gotówkowych i masowego wykupywania towarów w sklepach. Uspokojenie się natomiast ludności prowadzi do zwiększenia rezerw gotówkowych.

Handel powinien być przygotowany na takie zmiany w rezerwach i zmiany w ilościach zakupywanych towarów przez zabezpieczenie odpowiednich rezerw towarowych.

Zwiększenie ilości pieniądza w obiegu przez podwyżkę dochodów pieniężnych ludności może być w normalnych czasach nieco znaczniejsze od zwiększenia masy wartości towarów i usług oraz płatności ludności. Należy się bowiem liczyć, iż ze wzrostem dochodów pieniężnych zwiększą się rezerwy pieniężne.

Gdyby podwyżka dochodów pieniężnych była znacznie większa niż wzrost rezerw pieniężnych ludności, to wywoła to na pewno gwałtowny spadek rezerw towarowych.

Zwiększenie zatem ilości pieniądza gotówkowego w obiegu, które może być dokonane przez zwiększenie dochodów pieniężnych ludności powinno być przeprowadzane tylko wówczas, gdy dysponuje się zwiększoną masą wartości towarów.

*
* *

Omawialiśmy na razie pierwszą część bilansu, która ogranicza się do dochodów i wydatków ludności, przechodzących przez kasy Narodowego Banku Polskiego w formie płac lub należności za skup bądź w formie wpływów za sprzedane dobra i usługi oraz wpływów za zapłacone podatki, spłacone pożyczki

itp. wpływów przyjmowanych przez przedsiębiorstwa i instytucje i odprowadzanych do kas NBP. Wszystkie te pozycje w niewiele zmienionej formie figurują również w planie kasowym.

Plan kasowy
(schemat uproszczony)

Wpłaty	Wypłaty
1. Ze sprzedaży towarów przez przedsiębiorstwa uspołecznione: a) w sklepach b) w zakładach gastronomicznych	1. Płace
2. Ze sprzedaży usług przez przedsiębiorstwa uspołecznione: a) kolej b) PKS c) teatry	2. Emerytury i stypendia
3. Płatności obowiązkowe (np. podatki)	3. Wypłaty z rachunków spółdzielni produkcyjnych i spółdzielni pracy
4. Płatności dobrowolne (np. pożyczki, oszczędności).	4. Zakup towarów i usług przez gospodarkę uspołecznioną w gospodarce drobnotowarowej i kapitalistycznej.
5. Wzrost emisji (ewentualny).	5. Inne (spłata pożyczek państwowych, wygrane na loterii itp.)
	6. Spadek emisji (ewentualny).

Oprócz tych dochodów i wydatków ludności istnieje jednak pewna grupa dochodów i wydatków ludności przez kasy Narodowego Banku Polskiego nie przechodzących. Są to dochody **gospodarki drobnotowarowej i kapitalistycznej** oraz pewnej **części inteligencji pracującej** (wolne zawody), które sprzedają swe dobra i usługi **bezpośrednio ludności.** Do tej grupy dochodów zalicza się również dochody rolników ze sprzedaży produktów rolnych bezpośrednio ludności, dochody lekarzy wolno praktykujących itp. Tym dochodom odpowiadają z drugiej strony wydatki ludności na zakupy tych dóbr i usług.

Schemat bilansu
(uproszczony)

Dochody	Wydatki
A.	A.
1. Płace	1. Wartość dóbr dostarczonych przez gospodarkę uspołecznioną
2. Emerytury i stypendia	2. Wartość usług produkcyjnych i nieprodukcyjnych dostarczanych przez gospodarkę uspołecznioną
3. Dochody gospodarki nie uspołecznionej ze sprzedaży dóbr i usług gospodarce uspołecznionej	3. Płatności obowiązkowe i dobrowolne
4. Ewentualny spadek ilości pieniądza gotówkowego w obiegu	4. Ewentualny wzrost ilości pieniądza gotówkowego w obiegu
B.	B.
5. Dochody gospodarki nie uspołecznionej ze sprzedaży dóbr i usług ludności.	5. Wartość dóbr i usług dostarczonych przez gospodarkę nie uspołecznioną bezpośrednio ludności.

Dochody gospodarki nie uspołecznionej ze sprzedaży dóbr i usług stanowią jednocześnie wydatki ludności, dochody i wydatki części B bilansu muszą się przeto zawsze sobie równać. Część B nie ma więc wpływu na wyrównanie dochodów i wydatków w ramach części A. Umieszczenie w bilansie części B jest jednak konieczne z kilku względów.

O ile chcemy mieć pełny obraz struktury dochodów ludności według rozmaitych grup ludzi i klas, to musimy ująć wszystkie dochody, a więc i te, które nie pochodzą bezpośrednio z kas Narodowego Banku Polskiego. Jest to również potrzebne ze względu na właściwą politykę podatkową.

Celem bilansu jest nie tylko określenie jak wielka powinna być masa wartości dóbr i usług, ale również jaka struktura masy towarowej jest potrzebna. Rolnik przecież nie kupuje w sklepie uspołecznionym żywności. W tym celu należy oddzielić dochody **ludności nierolniczej** od dochodów **ludności rolniczej.**

Celem bilansu, łączącym się dość ściśle z poprzednimi, jest ustalenie jaka część tych dochodów ludności powstaje, a ściślej biorąc, ujawnia się w postaci efektywnego popytu w sklepach w miastach, a jaka na wsi. Jest to konieczne dla właściwego rozdziału masy towarowej między handel miejski i wiejski.

Obliczanie części B bilansu jest konieczne dla ustalenia **przemieszczeń dochodów** i dla oznaczenia:

a) podziału dochodów między pracujących, rzemieślników i rolników, wolne zawody i kapitalistów,

b) podziału dochodów między robotników, inteligencję pracującą oraz kapitalistów miejskich z jednej strony, a rolników (gospodarka drobnotowarowa i kapitalistyczna) z drugiej strony,

c) podziału dochodów między mieszkańców miast i mieszkańców wsi.

*
* *

Bilanse regionalne robione są dla województw i dla powiatów. Celem ich jest wyrównanie funduszu dochodów pieniężnych ludności z masą wartości towarów i usług, powiększonych o płatności obowiązkowe i dobrowolne w ramach danego regionu. Na pierwszy rzut oka nie ma tu żadnych istotnych różnic w porównaniu z bilansem ogólnokrajowym, ale jest to tylko pozór.

Jakie są środki służące do zrównoważenia bilansu regionalnego? Wysokości płac pracowników oraz wysokości emerytur i stypendiów nie możemy regulować w województwie czy powiecie, gdyż jest to uprawnienie władz centralnych. Cen płaconych gospodarce drobnotowarowej i kapitalistycznej nie możemy również regulować, bo jest to również zastrzeżone dla władz centralnych. Na wielkość produkcji zakładów na terenie województwa czy powiatu władze miejscowe mają wpływ minimalny, podobnie na klucz rozdziału towarów między masę rynkową i pozarynkową. Do uprawnień władz centralnych należy również oznaczanie wielkości importu. Do kompetencji czynników centralnych należy oznaczanie cen na towary i usługi sprzedawane przez gospodarkę uspołecznioną. W końcu również władze centralne decydują o płatnościach obowiązkowych, to jest o wysokości podatków (również o granicy dodatków do podatków na rzecz budżetów terenowych) — możliwości ich zwiększenia w województwie lub powiecie są minimalne. Władze centralne decydują również o pożyczkach. Co prawda władze centralne nie decydują o oszczędnościach ludności, ale nie decydują o nich również władze terenowe.

W jaki sposób wobec tego władze regionalne mogą zabezpieczyć wyrównanie funduszu dochodów z masą towarów i usług, powiększoną o płatności ludności

albo, co w tym przypadku będzie dla nas odpowiedniejsze, w jaki sposób władze regionu mogą zabezpieczyć wyrównanie funduszu nabywczego z masą towarów i usług? Władze regionu mogą to zrobić określając dokładnie jak wielki jest fundusz nabywczy, **realizowany** w danym regionie i dostosowując do niego masę dóbr i usług czy to z miejscowych zakładów produkcyjnych, czy z innych regionów.

W przypadku gdy w ramach całego kraju fundusz nabywczy jest wyrównany z masą wartości towarów i usług, nie ma specjalnych trudności, poza trudnościami organizacyjnymi, w sprowadzeniu do danego regionu odpowiedniej ilości dóbr i usług, o ile sam region nie produkuje ich w dostatecznej ilości. Trudność leży gdzie indziej; leży ona w ustaleniu dokładnie jak wielki jest fundusz nabywczy, realizowany w danym regionie. Przecież często się zdarza, że pracujący w województwie krakowskim mieszka, powiedzmy, w województwie rzeszowskim i tam wydaje większość zarobionych pieniędzy. Albo pracownik zakładów FSO w Warszawie wyjeżdża do Zakopanego i na terenie województwa krakowskiego wydaje pieniądze zarobione w Warszawie.

Jednym słowem region powstania dochodu danego człowieka nie zawsze pokrywa się z regionem realizacji tego dochodu, to jest z regionem, w którym zakupuje on towary lub usługi. Ponieważ w rzeczywistości obchodzi nas nie region powstania dochodów, ale region ich realizacji, wobec tego, wychodząc od regionów, w których dochody powstają, musimy obliczyć wszelki międzyregionalny transfer tych dochodów, ażeby dojść do wielkości funduszu nabywczego, realizowanego na danym terenie. Po jego oznaczeniu zabezpieczenie odpowiedniej ilości towarów i usług w danym regionie z punktu widzenia budowy bilansu regionalnego jest już sprawą prostą (o ile w ramach całego kraju bilans jest zrównoważony).

Jakie wobec tego zadanie musi spełniać bilans regionalny i jak musi on być zbudowany dla spełnienia tych zadań.

A. Bilans regionalny, podobnie jak bilans ogólnokrajowy, pokazuje wszystkie dochody, których źródłem jest gospodarka uspołeczniona, i które powstają w danym regionie (część A).

B. Bilans regionalny, podobnie jak bilans ogólnokrajowy, pokazuje wszelkie przemieszczenia powyższych dochodów, dokonujące się w granicach regionu (część B), a mianowicie przemieszczenia między klasami, między ludnością nierolniczą i rolniczą, oraz między miastem i wsią. Jest to konieczne dlatego, żeby móc oznaczyć:

a) podział dochodów między klasy,

b) podział dochodów między ludność nierolniczą (robotnicy, inteligencja pracująca) i rolniczą, który to podział jest potrzebny dla ustalenia struktury popytu, a zatem i asortymentu towarów,

c) podział dochodów między miasto i wieś dla podziału masy towarowej między sieć handlową miejską i wiejską.

C. Bilans regionalny pokazuje **transfer funduszu nabywczego między regionami**, czego bilans ogólnokrajowy pokazywać nie potrzebuje. Bilans regionalny poza częścią A i częścią B obejmuje również część C.

C. Międzywojewódzki i międzypowiatowy transfer pieniądza

Dochody	Wydatki
1. Płace osób zatrudnionych poza województwem i poza powiatem.	1. Płace osób zatrudnionych na terenie województwa czy powiatu a zamieszkałych poza województwem czy powiatem.
2. Ze sprzedaży produktów rolnych, produktów nierolniczych i usług poza województwo lub poza powiat.	2. Zakup produktów rolnych, produktów nierolniczych i usług poza terenem województwa czy powiatu.
3. Ruch letniskowo-turystyczny przyjezdnych spoza województwa lub spoza powiatu.	3. Ruch letniskowo-turystyczny wyjeżdżających poza województwo lub poza powiat,
4. Delegacje służbowe.	4. Delegacje służbowe.
5. Inne dochody.	5. Inne wydatki.
Pieniężne dochody ogółem.	Pieniężne wydatki i oszczędności ogółem.
Zmniejszenie zasobów pieniądza gotówkowego u ludności.	Zwiększenie zasobów pieniądza gotówkowego u ludności,

Trzecia grupa (C) pieniężnych dochodów i wydatków ludności istnieje tylko w terenowych (wojewódzkich, powiatowych) bilansach, bo w skali całego kraju transfer się znosi, to znaczy suma transferowych dochodów równa się sumie transferowych wydatków ludności. Z punktu widzenia całej gospodarki narodowej w transferze mogą tylko tkwić i niewątpliwie tkwią pozycje przemieszczeniowe, które są lub powinny być uwzględnione w drugiej grupie pieniężnych dochodów i wydatków ludności w bilansie ogólnokrajowym.

Międzyregionalny transfer pieniężny może wypływać przede wszystkim z:

1) zatrudnienia w regionie innym niż miejsce zamieszkania,

2) zakupu towarów i usług w innych regionach.

3) międzyregionalnego ruchu wczasowo-turystycznego,

4) międzyregionalnych delegacji służbowych,

5) innych ewentualnie przyczyn.

Trzecia grupa obejmuje więc pieniężne dochody ludności płynące spoza danego regionu i wydatki ludności danego regionu, wypływające poza jego granice. Nadwyżka dochodów nad wydatkami z tytułu transferu oznacza zwiększenie pieniężnych dochodów ludności, a w następstwie i jej siły nabywczej na terenie danego regionu, a więc i potrzebę zwiększenia dla ludności tego regionu towarów i usług ponad poziom odpowiadający wysokości dochodów ludności, powstałej w jego granicach, odwrotnie zaś przy nadwyżce wydatków nad dochodami.

Oczywiście, należałoby ujmować rozłożenie tej transferowej siły nabywczej między robotników i inteligencję oraz między rolników, gdyż będzie to miało znaczenie dla struktury popytu ludności i dla prawidłowego rozdziału masy towarów i usług między sieć handlu miejskiego i wiejskiego.

Międzyregionalny transfer pieniądza można badać ewentualnie jednocześnie drugą metodą, która sprawdzałaby i ewentualnie korygowała wyniki otrzymane przy obliczaniu metodą wymienioną. Wzrost rezerw gotówkowych w danym województwie zależy od:

a) emisji,

b) międzywojewódzkiego transferu pieniądza.

Jeśli w grę nie wchodzi międzywojewódzki transfer pieniądza, to wzrost gotówki u ludności w danym województwie będzie się równał wzrostowi emisji. W przypadku, gdy następuje międzywojewódzki transfer pieniądza, wzrost gotówki u ludności równać się będzie wzrostowi emisji plus przypływ pieniądza z terenu innych województw do danego województwa i minus odpływ pieniądza z terenu danego województwa do innych województw. Jeśli znamy emisję, to wówczas przez porównanie jej ze wzrostem rezerw gotówkowych na terenie danego województwa można sprawdzić czy międzywojewódzki transfer pieniędzy został prawidłowo obliczony (z uwzględnieniem oczywiście zmian stanu gotówki w instytucjach i w przedsiębiorstwach).

MIECZYSŁAW KUCHARSKI
SGPiS

JESZCZE O PRAWIE OBIEGU PIENIĘŻNEGO

Poruszając ponownie ten temat odnoszę wrażenie, że jestem rzeczywistym sprawcą inflacji i to inflacji szczególnego rodzaju — czysto akademickich dyskusji. Termin ten dlatego odpowiada mi, że przez inflację rozumie się często kreację pieniądza, której nie odpowiadają realne procesy gospodarcze, przejawiające się w odpowiednim zwiększeniu podaży towarów, wskutek czego wypuszczony do obiegu pieniądz ulega szybkiej deprecjacji. Dyskusja o prawie obiegu pieniężnego wydaje się mieć charakter podobny, jako że jej „kreacja" jest oderwana od świata otaczającej nas rzeczywistości.

Jedynym usprawiedliwieniem niniejszego artykułu może być przeto fakt, że tak często i powiedziałbym beztrosko przenosi się na warunki funkcjonowania mechanizmu pieniężnego w gospodarce socjalistycznej pojęcie prawa obiegu pieniężnego, sformułowanego przez Marksa dla historycznie zupełnie odmiennych warunków przejawiania się zjawisk pieniężnych. Jest oczywiście rzeczą dużo łatwiejszą powoływać się na Marksa, chociażby naginając sztucznie jego założenia, niż formułować nowe prawidłowości, jakim podlegają zjawiska pieniężne w warunkach nam współczesnych.

Właściwa przeto interpretacja założeń Marksa może przyczynić się do usunięcia wielu nieporozumień w kwestii pieniądza, a tym samym do zlikwidowania przeszkód czy też sprzeczności, które tylko sztucznie plenią się na drodze rozwoju nauki o pieniądzu. Do tego typu zagadnień należą szczególnie dwa zagadnienia: związek pieniądza ze złotem i prawo obiegu pieniężnego. Wypada przeto na końcu tych wstępnych uwag wycofać się częściowo z nuty pesymizmu, tchnącej z pierwszych wierszy, w których kryła się obawa, aby dalsza dyskusja na omawiany tu temat nie była poczytywana za swoistą metodę „deprecjacji" waloru rozważań naukowych.

Jeśli chodzi o pierwsze zagadnienie, to zostało ono — zdaniem naszym — w pełni wyjaśnione w artykule Z. Fedorowicza [1]). Co do drugiego zagadnienia, to różnimy się w interpretacji tez wysuniętych przez Marksa, zgadzając się natomiast, że prawo obiegu pieniężnego nie może mieć zastosowania do współczesnego nam systemu pieniężnego zarówno w gospodarce kapitalistycznej, jak i w gospodarce socjalistycznej [2]). Z. Fedorowicz zarzuca mi — częściowo słusznie — niedokładności czy też luki w interpretowaniu tez wysuniętych przez Marksa. Do polemiki na ten temat wrócę w końcu artykułu. Muszę natomiast z góry zgodzić się z zarzutem, że wiązanie pieniądza papierowego ze złotem posiada słabe strony z perspektywy dzisiejszych, a nie współczesnych Marksowi stosunków pieniężnych [3]).

Po ponownym przemyśleniu tego zagadnienia dochodzę jednak do nieco innej interpretacji tez Marksa, niż czyni to Z. Fedorowicz. Muszę również uzupełnić, a częściowo i zmienić, własne wywody przeprowadzone w poprzednim artykule. Zacznijmy od pieniądza kruszcowego. Z. Fedorowicz wydaje się sugerować, że w przypadku pieniądza kruszcowego Marks interesuje się prawem jego obiegu głównie z punktu widzenia potrzeby określenia społecznego kosztu cyrkulacji. Koszt społeczny cyrkulacji reprezentuje część społecznych nakładów pracy, która jest niezbędna dla wyprodukowania tej ilości złota, jaka przybiera postać rezerw pieniężnych, związanych z potrzebami cyrkulacji. Ten moment podkreślałem również w swoim artykule [4]), ale nie traktowałem go jako „ultima ratio" sformułowanego przez Marksa prawa obiegu pieniądza kruszcowego. Już sam fakt, że problem ten Marks poruszył tylko w drugim tomie Kapitału, i to w części, w której zajmuje się cyrkulacją towarów i kosztami tej cyrkulacji, świadczy że traktuje to zagadnienie jako dodatkowe, a nie decydujące dla określenia prawa obiegu pieniężnego.

Należy wobec tego uznać, że Marks sformułował swoje prawo po prostu dla określenia praw rządzących obiegiem pieniężnym oraz dla podkreślenia faktu, że w warunkach obiegu kruszcowego nie ilość pieniądza decyduje o cenach, lecz ceny o ilości cyrkulującego pieniądza. Interpretacją tej tezy zajmowałem się w poprzednim artykule, starając się wykazać w dyskusji z F. Młynarskim, że prawo obiegu sformułowane przez Marksa w odniesieniu do waluty złotej nie ma nic wspólnego z ilościowym ujmowaniem tego zagadnienia, jak na przykład u I. Fishera.

Przejdźmy do prawa obiegu pieniądza papierowego. Z. Fedorowicz słusznie podkreśla, że Marks porusza wyłącznie zagadnienie obiegu państwowego pieniądza papierowego o kursie przymusowym. Niemniej jest faktem o podstawowym znaczeniu to, że Marks rozciąga również na obieg pieniądza papierowego prawo

1) Z. Fedorowicz — Socjalistyczny pieniądz a złoto, Finanse 1961 rok, Nr 8.

2) Porównaj Z. Fedorowicz — Marksowskie prawo obiegu pieniężnego i jego wykładnia, Wiadomości NBP 1962 rok, Nr 4.

3) Z. Fedorowicz — cytowany wyżej artykuł, strona 160.

4) M. Kucharski — op. cit., strona 466.

sformułowane przez siebie dla cyrkulacji kruszcowej. Mianowicie pisze on, że prawo cyrkulacji papierowej polega na tym, że emisję pieniądza papierowego należy ograniczać do tej ilości, w jakiej wyobrażone przez nie symbolicznie złoto (lub srebro) w rzeczywistości musiałoby krążyć [5]). Powstaje wobec tego pytanie o co Marksowi chodziło? Formułując to prawo, którego treść została wyżej podana, Marks czyni jednakże istotne zastrzeżenie — pisze mianowicie, że to szczególne **prawo cyrkulacji papierowej może wynikać jedynie ze stosunku w jakim papier reprezentuje złoto** [6]). Rozważania Marksa mogą przeto mieć zastosowanie do obiegu kruszcowego oraz banknotów wymienialnych na złoto lub co najmniej w jakiś sposób związanych ze złotem. Pieniądzem papierowym w dzisiejszym jego znaczeniu Marks nie zajmował się z tego prostego powodu, że taki pieniądz wówczas w istocie rzeczy nie występował.

Marks traktuje przeto pieniądz papierowy jako znak wartości, który cyrkuluje tylko dlatego, że jest znakiem ilości złota, wyrażonej w jego nazwie monetarnej, a więc znakiem złota. W konsekwencji tego każda zmiana rozmiarów cyrkulacji pieniądza papierowego, nie odpowiadająca istniejącemu poziomowi cen towarów w złocie i ukształtowanej uprzednio skali cen (w rozumieniu relacji cen nominalnych w pieniądzu papierowym do cen w złocie) oznacza dla Marksa tylko zmianę skali cen.

Marks stwierdza to wyraźnie pisząc „...gdyby 14 milionów funtów szterlingów stanowiło sumę złota, potrzebnego do cyrkulacji towarów, a państwo rzuciłoby do cyrkulacji 210 milionów biletów bankowych każdy o nazwie jeden funt szterling, to tych 210 milionów przeobraziłoby się w reprezentantów złota w kwocie 14 milionów funtów szterlingów. Wyszłoby na to samo, jak gdyby państwo uczyniło bilety jednofuntowe reprezentantami kruszcu o wartości 15 razy mniejszej albo reprezentantami 15 razy mniejszej wagi złota niż poprzednio. Nic by się nie zmieniło oprócz nazw w skali cen, które są oczywiście umowne, niezależnie od tego czy się zmieniają wprost przez zmianę stopy menniczej, czy pośrednio, przez powiększenie liczby kartek papierowych do ilości wymaganej przez nową, niższą skalę cen" [7]).

Nie ulega wątpliwości, że w tym ujęciu prawo obiegu pieniężnego, sformułowane przez Marksa w zastosowaniu do pieniądza papierowego, wiąże się bardziej z poziomem cen w złocie, niż z poziomem cen nominalnych, wahających się pod wpływem zmieniającej się ilości pieniądza papierowego. Dopiero niejako na drugim planie Marks wysuwa problem cen nominalnych pisząc: ..." gdy więc ilość cyrkulującego złota zależy od cen towarów, to odwrotnie wartość cyrkulujących biletów papierowych zależy wyłącznie od ich własnej ilości". W tych warunkach „wszystkie prawa rzeczywistej cyrkulacji pieniężnej występują odwrócone i postawione na głowie..." [8]).

Jeśli pieniądz papierowy jest dla Marksa znakiem wartości tylko o tyle o ile reprezentuje ilość złota, to oczywiście zmiana ilości pieniądza w obiegu oraz poziomu cen nominalnych jest tylko zagadnieniem skali cen i głównie w tym znaczeniu Marks zajmuje się nominalnym poziomem.

Przeprowadzając powyższe rozumowanie Marks chciał przede wszystkim wykazać, że pieniądz ze swej strony nie może spowodować zmian we wzajemnych proporcjach cen różnych towarów. Według niego zmiana ilości kruszcu reprezentowanego przez jednostkę monetarną — obojętnie jaką by następowała drogą czy przez zmianę stopy monetarnej, czy przez tak zwane psucie monety, czy wreszcie przez zmianę ilości pieniądza papierowego o kursie przymusowym — oznaczać może tylko zmianę skali cen, to znaczy może wpływać tylko równomiernie na ceny wszystkich towarów.

Powyższe rozważania wskazują, że skoro Marks wiąże sformułowane przez siebie prawo obiegu pieniężnego wyłącznie z walutą złotą lub pieniądzem papierowym, jako znakiem złota, wówczas twierdzenie, że pieniądz w gospodarce socjalistycznej podlega działaniu tegoż prawa musiałoby zostać poprzedzone przeprowadzeniem przekonującego dowodu, że w gospodarce socjalistycznej pieniądzem jest w istocie rzeczy złoto, które tylko w cyrkulacji zastępowane jest przez swoich reprezentantów, to jest przez znaki pieniężne, emitowane przez system bankowy. Teza taka jest wprawdzie dość szeroko rozpowszechniona, jednakże brak jest przekonujących dowodów na to, że za pieniądzem papierowym w socjalizmie kryje się „brzęcząca moneta". Odnosi się to zresztą również do pieniądza występującego w większości współczesnych nam państw kapitalistycznych. Należy się raczej zgodzić z argumentami przeciwników „złotego fetysza". Wydają się one tak dalece przekonujące i wyczerpujące zagadnienie, że pozostaje nam jedynie powołać się na nie [9]).

Słusznie stwierdza Z. Fedorowicz, że pieniądz papierowy może zastępować kruszec (np. złoto) tylko wówczas, gdy kruszec ten wchodzi realnie do cyrkulacji. Taka sytuacja występowała właśnie we współczesnych Marksowi formach funkcjonowania gospodarki kapitalistycznej, to jest w wolnokonkurencyjnej fazie rozwoju kapitalizmu. Ponieważ pieniądz papierowy niewymienialny na złoto występował wówczas tylko epizodycznie, przeto nie mógł on doprowadzić do detronizacji złota jako realnego ucieleśnienia bogactwa.

Złoto przeto zawsze wciskało się do cyrkulacji taką czy inną drogą. Ponieważ pieniądz papierowy o czasowo zawieszonej wymienialności uważano za zło konieczne tylko w szczególnych i przejściowych warunkach — zresztą w rzeczywistości pojawiał się on tylko w okresach wojen lub rozprężenia finansów państwa — przeto do złota uciekano się tym bardziej, jako do realnego miernika wartości (np. zawieranie transakcji w złocie obok transakcji w pieniądzu pa-

---

5) K. Marks: Kapitał, tom I, strona 134. Ponieważ w tekście niemieckim sformułowanie to brzmi: „...Und dies Gesetz ist einfach dies, dass die Ausgabe des Papiergeldes auf die Quantität zu beschränken ist, worin das von ihm symbolisch dargestellte Gold (resp. Silber) wirklich zirkulieren müsste" (Das Kapital, Berlin, 1947—1949 Dietz — Verlag, Band I, Seite 133), należy przeto wnosić, że chodzi tu raczej o prawo obiegu pieniężnego, a nie o normę działania, którą w tłumaczeniu polskim sugerowałoby użycie słowa „należy". Co prawda mogą powstać wątpliwości, gdy przyjmie się — zgodnie z wywodami Z. Fedorowicza — że Marks sformułował inne prawo obiegu pieniądza papierowego.

6) K. Marks — Kapitał, tom I., strona 134.

7) K. Marks — Przyczynek do krytyki..., op. cit., strona 117.

8) K. Marks — Przyczynek do krytyki..., op. cit., strona 116—119.

9) Z. Fedorowicz — Socjalistyczny pieniądz a złoto, Finanse 1961 rok, Nr 8, strona 4.

pierowym) i jedynie pewnego środka gromadzenia skarbu. Można więc powiedzieć, że w okresie kiedy Marks formułował swoją teorię nie występował pieniądz papierowy całkowicie oderwany od złota. Jeśli bowiem był on nawet nie wymieniany na złoto przez banki centralne, to był nieustannie przyrównywany do złota, a nawet często wymieniany na złoto w transakcjach prywatnych na rynku towarów bądź na rynku pieniężnym.

Ale bez ustalania cen w złocie i bez powiązania pieniądza papierowego ze złotem prawo obiegu pieniądza nie może działać w rozumieniu jakie mu nadał Marks.

W związku z tokiem powyższego rozumowania musimy zająć się zagadnieniem wpływu pieniądza na ceny. Według formuły dochodowej zmiany cen następują nie pod wpływem zmian ilości pieniądza, lecz pod wpływem zmian w dochodach, którym nie towarzyszą odpowiednie zmiany w podaży towarów oraz w innych kierunkach „zastosowania" dochodów (oszczędności, wydatki niematerialne). Zagadnieniu temu poświęciłem nieco miejsca w poprzednim artykule [10]). Postaram się teraz rozważania te uzupełnić.

Wpływ pieniądza na relatywny układ cen był dotychczas negowany w literaturze marksistowskiej. Marks istotnie twierdził, że zmiana rodzaju i wartości materiału pieniężnego nie może spowodować przesunięć we wzajemnych proporcjach cen różnych towarów. „...Jeżeli wartość uncji złota spada lub wzrasta z powodu zmiany czasu pracy potrzebnej do produkcji złota, to spada lub wzrasta równomiernie dla wszystkich innych towarów... Te same wartości wymienne są obecnie mierzone w większych lub mniejszych niż poprzednio ilościach złota, ale są one oceniane w stosunku do wielkości ich wartości, a więc zachowują ten sam stosunek wartości" [11]).

W istocie rzeczy Marksowi chodziło jednak o podkreślenie niezmienności proporcji nie tyle cen różnych towarów, ile ich wartości. Jest rzeczą bezsporną, że na proporcje wartości pieniądz nie może mieć wpływu; pieniądz może natomiast mieć wpływ na relacje cen w tych granicach, w jakich ceny mogą odchylać się od wartości. W przytoczonym cytacie Marks rozumuje jednak tak, jakby relacje cen pokrywały się z relacjami wartości różnych towarów, mimo że sam dopuszcza możliwości odchylenia cen od wartości [12]).

Takie upraszczające w tym przypadku założenie było usprawiedliwione tym bardziej, że w warunkach kapitalizmu wolnokonkurencyjnego wahania cen dookoła wartości mogły być stosunkowo nieduże i na dłuższą metę ceny pokrywały się z wartością lub zbliżały się do niej. Ponadto przy występowaniu waluty złotej odchylenia cen od wartości wywoływane są z reguły przez czynniki „realne", a nie monetarne.

Inaczej zagadnienie to przedstawia się przy pieniądzu papierowym. Jednakże — jak to już zaznaczyliśmy poprzednio — w istocie rzeczy chodzi nie o wpływ zmian ilości pieniądza na ceny, lecz o wpływ zmian w wysokości dochodów pieniężnych oraz w sposobie ich wykorzystywania. Wzrost dochodów nie następuje równomiernie z punktu widzenia różnych klas czy też grup ludności. Zresztą nawet w ramach tych samych grup ludności wzrost dochodów powoduje zmianę struktury wydatków konsumenta. Wskutek tego również wówczas, gdy wzrostowi dochodów odpowiada przyrost ogólnej podaży towarów, zmiany cen okazują się często konieczne dla wyrównania rozbieżności między zmianą struktury popytu a zmianą struktury podaży. Tym samym również nadwyżka ogólnego popytu nad ogólną podażą oddziaływa nie tylko na ogólny poziom cen, ale prowadzi też najczęściej do naruszenia istniejącego układu cen.

Posłużmy się przykładem zaczerpniętym z sytuacji pieniężnej w Polsce w latach 1956—1957. W omawianym okresie szybki wzrost nominalnych i realnych dochodów ludności przyczynił się do powstania poważnych zmian w strukturze popytu między innymi w zakresie tłuszczów jadalnych. Popyt na masło wzrósł znacznie, a popyt na tłuszcze roślinne spadł. Przyjmując odpowiedni okres roku 1955 za sto, sprzedaż masła w połowie roku 1957 osiągnęła wskaźnik 143, a sprzedaż tłuszczów roślinnych 90, przy wskaźniku ogólnej sprzedaży towarów 128 [13]).

W związku z niewykorzystaniem mocy produkcyjnej w zakresie produkcji tłuszczów roślinnych z jednej strony, a niemożnością dalszego, szybkiego zwiększenia produkcji i importu masła z drugiej strony, podniesiono ceny masła i obniżono ceny tłuszczów roślinnych, z tym że procent podwyżki cen masła był wyższy niż procent obniżki cen tłuszczów roślinnych.

Jeśliby teoretycznie założyć, że w punkcie wyjściowym ceny masła i tłuszczów roślinnych pokrywały się z wartością, wówczas po przeprowadzonych zmianach ceny masła byłyby wyższe od wartości, a ceny tłuszczów roślinnych niższe od wartości — bez zmian w relacji wartości obydwóch towarów. Ale oczywiście ten wpływ pieniądza na relację cen byłby niezrozumiały, gdyby nie rozpatrywać go na tle zmian w dochodach pieniężnych i w strukturze popytu, jakie nastąpiły pod wpływem silnego wzrostu dochodów. W ten sposób „wpływ pieniądza" łączy się z realnymi zmianami, do jakich należy struktura popytu. Tylko przy szybko postępującej inflacji i zahamowaniu wzrostu realnych dochodów ludności ceny dóbr konsumpcyjnych miałyby tendencje raczej do zmian równomiernych. Natomiast wzrost dochodów pieniężnych, następujący bez zjawisk inflacyjnych lub nawet w warunkach inflacyjnych, ale przy dość znacznym wzroście nie tylko nominalnych, ale i realnych dochodów może oddziaływać w mniejszym lub większym zakresie na zmianę struktury popytu, a przez nią na zmianę relacji cen. Wpływ taki może również wystąpić przy zjawiskach inflacyjnych, którym towarzyszy znaczny spadek dochodów realnych. Wpływ pieniądza na ceny staje się przeto zrozumiały dopiero przy zastosowaniu formuły dochodowej.

Oczywiście, nie należy mieszać wpływów czynników realnych i pieniężnych. Jeśli zmiany w strukturze popytu i w relacji cen następują bez zmiany ogólnego poziomu cen towarów nabywanych przez ludność — należy je przypisać raczej czynnikom realnym.

10) Porównaj M. Kucharski, op. cit., strona 468.

11) K. Marks — Przyczynek do krytyki..., op. cit., strona 58.

12) Porównaj K. Marks — Kapitał, tom I., strona 108.

13) Licząc tłuszcze w jednostkach fizycznych, a ogólną sprzedaż towarów nabywanych przez ludność — w cenach porównywalnych.

Jeśli natomiast na przykład w wyniku rozwijającej się inflacji nastąpi spadek realnych płac i zmiana struktury popytu, pojawią się również zmiany w relacjach cen pod wpływem sytuacji pieniężnej (wskutek obniżki płac realnych wzrosną prawdopodobnie bardziej ceny artykułów „pierwszej potrzeby" niż ceny innych artykułów).

Zagadnienie wpływu pieniądza na relację cen poruszyliśmy dlatego, że Z. Fedorowicz tego wpływu nie dostrzega, co wynika z następujących jego wywodów: „zmiana rodzaju i wartości materiału pieniężnego nie powoduje najmniejszych przesunięć we wzajemnych proporcjach cen różnych towarów. Tak więc ostatecznie musimy stwierdzić, że dla funkcjonowania pieniądza w roli miernika wartości znaczenie materiału pieniężnego sprowadza się tylko do wyznaczenia ogólnego poziomu cen, natomiast dla powiązania samej możliwości względnego wyrażania wartości towarów i dla ustalenia wzajemnych proporcji między cenami różnych towarów rodzaj i wartość materiału pieniężnego są okolicznością obojętną" [14]).

Zagadnienie polega jednak na tym, że tylko przy walucie kruszcowej — jak to wykazał Marks — pieniądz nie wpływa na ceny. Przy pieniądzu papierowym, oderwanym od złota, brak równowagi monetarnej wpływa nie tylko na ogólny poziom cen, ale i na relację cen. Gdyby było inaczej, to w procesie inflacji musielibyśmy obserwować tylko równomierny wzrost cen towarów, a nie różny stopień tego wzrostu, jak jest w rzeczywistości. Zresztą nie może być inaczej, ponieważ pieniądz wydatkowany na zakup towarów nie „styka" się z ogólnym poziomem cen, lecz wpływa nań przez zmiany poszczególnych cen.

Niedostrzeganie tego zagadnienia przez Z. Fedorowicza prowadzi go do stwierdzenia, że Marks sformułował w istocie rzeczy dwa prawa obiegu pieniężnego, z których drugie jest jak gdyby oderwane od pierwszego (prawa obiegu pieniądza kruszcowego). Chyba sprawa nie wygląda tak prosto. Marks istotnie podkreśla przy pieniądzu papierowym, że jest to szczególne prawo, ale ten szczególny charakter wynika tylko ze stosunku w jakim papier reprezentuje złoto.

Formułując to prawo Marks odróżnia dwie sprawy:

1) co dzieje się przy dodatkowej emisji pieniądza w zakresie realnych relacji cen, które dla Marksa są decydujące, i które wyrażają się w złocie?

2) co dzieje się przy dodatkowej emisji w zakresie cen nominalnych?

Jeśli chodzi o odpowiedź na pierwsze pytanie sprawa sprowadza się dla Marksa tylko do zmiany skali cen bez zmiany relacji cen. Jeśli zgadzamy się z Marksem, że pieniądz papierowy we współczesnych mu warunkach był znakiem złota, ponieważ złoto wciskało się do cyrkulacji w ten czy w inny sposób, o czym mówiliśmy poprzednio, to odpowiedź na pierwsze pytanie jest prawidłowa. Określa ona równocześnie odpowiedź na drugie pytanie. Skoro bowiem dodatkowa emisja nie może wpłynąć na relację cen, to musi równomiernie wpływać na wszystkie ceny, a więc jej wpływ ogranicza się tylko do ogólnego poziomu cen. Taka odpowiedź wynika nie stąd, że Marks zajmuje się wyłącznie emisją skarbową, lecz z faktu, że obok tej emisji krążyło złoto i ono było faktycznie miernikiem wartości.

W tym tkwi chyba istota interpretacji założeń Marksa, dotyczących działania prawa obiegu pieniężnego. Zagadnienie emisji skarbowej wyjaśnia nie ten problem, który postawiliśmy wyżej, a więc nie problem równomiernego wzrostu cen, lecz problem proporcjonalnego wzrostu wszystkich cen i ogólnego poziomu cen w stosunku do ilości pieniądza. W tym zakresie ciekawe są wywody Z. Fedorowicza, zmierzające do odpowiedzi na pytanie dlaczego Marks stawiał tak właśnie sprawę i dlaczego to ilościowe ujęcie prawa obiegu pieniądza papierowego nie może być przeniesione na grunt rozważań na temat pieniądza kredytowego.

Czy są one w pełni słuszne, to znaczy czy istotnie Marks chciał wykazać, że przy dodatkowej emisji skarbowej ogólny poziom cen musi rosnąć proporcjonalnie do wzrastającej emisji, czy też chciał tylko wykazać, że państwo emitując „dodatkową ilość kartek papieru o dowolnych nazwach monetarnych" nie może obalić złota jako miernika wartości — na to pytanie niełatwo dziś odpowiedzieć. Posłużenie się przez Marksa przytoczonym wyżej przykładem, wyjaśniającym co by się stało, gdyby zwiększono piętnaście razy emisję funtów szterlingów mogło mieć po prostu na celu podkreślenie faktu, że przez powiększenie emisji skarbowej państwo nie może niczego zmienić w procesie reprodukcji społecznej i tworzenia wartości.

Teza Z. Fedorowicza, że Marks sformułował dwa prawa obiegu pieniężnego, jedno dla pieniądza kruszcowego, a drugie (całkowicie przeciwstawne) dla pieniądza papierowego jest interesująca i warta dalszych dociekań; słabą jednak stroną tej koncepcji jest to, że Marks nie mówi wyraźnie o jakimś drugim prawie oraz, że na innym miejscu stwierdza, iż prawo to oznacza, że emisja pieniądza papierowego ograniczana jest do tej ilości, w jakiej wyobrażone przez nią symbolicznie złoto w rzeczywistości musiałoby krążyć. Z. Fedorowicz to zdanie Marksa zupełnie pominął w swoich rozważaniach.

Jeśliby przeto stanąć na stanowisku Z. Fedorowicza, wówczas przytoczone wyżej zdanie Marksa należałoby interpretować nie jako określenie wyrażające prawo ekonomiczne, lecz jako postulat pod adresem polityki pieniężnej.

Dlatego bardziej uzasadnione wydaje się stanowisko pośrednie, sprowadzające się do twierdzenia, że marksowskie prawo obiegu pieniądza papierowego posiada niejako dwie strony, w zależności od tego czy rozpatrujemy ogólny poziom cen i wzajemne relacje cen w złocie (mimo występowania pieniądza papierowego), czy też poziom cen nominalnych.

Na zakończenie tej części rozważań muszę przyznać, że nie rozumiem niektórych zarzutów Z. Fedorowicza pod moim adresem. Dziwi się on, dlaczego pomijam w ogóle marksowskie prawo obiegu pieniądza papierowego. Otóż formułując przytoczone wyżej wątpliwości w interpretowaniu takiego prawa, starałem się dyskutować z tymi ekonomistami, którzy na warunki obiegu pieniężnego w gospodarce socjalistycznej przenoszą marksowskie prawo obiegu pieniądza kruszcowego.

14) Z. Fedorowicz — Pieniądz jako miernik wartości w gospodarce socjalistycznej, Finanse 1961 rok, Nr 12, strona 15.

Mianowicie autorzy, których cytowałem (Z. Atłas, I. Kronrod), twierdzą, że ilość pieniądza w obiegu określa suma cen towarów, podzielona przez średnią szybkość obiegu pieniądza. Pisałem również, że teza taka, słuszna przy pieniądzu kruszcowym, nie może mieć zastosowania do pieniądza papierowego. Co do tego jesteśmy zgodni z Z. Fedorowiczem. Ponieważ zaś w dziełach ekonomistów marksistowskich nie znalazłem nigdzie próby przenoszenia na warunki gospodarki socjalistycznej tezy Marksa, że „...wartość cyrkulujących biltetów papierowych zależy od ich własnej ilości" — przeto zagadnieniem tym nie zajmowałem się.

* * *

Wspomniane rozbieżności w interpretowaniu założeń Marksa (które wydaje się można w dalszej dyskusji niwelować) nie podważają jednak w niczym tezy reprezentowanej przez Z. Federowicza, jak i przeze mnie, że automatyczne i nie przemyślane przenoszenie na grunt współczesnej gospodarki pieniężnej prawidłowości obiegu pieniężnego, sformułowanych przez Marksa dla zupełnie innych warunków historycznych, polega na głębokim nieporozumieniu.

Jeśli jeszcze twierdzi się uparcie, że pieniądzem w gospodarce socjalistycznej jest złoto, i że w związku z tym działa też omawiane prawo obiegu pieniężnego, wówczas oznacza to przynajmniej konsekwentne zamykanie oczu na otaczającą nas rzeczywistość. Niekiedy jednak zagadnienie to stawia się jeszcze inaczej. Tak na przykład B. Minc słusznie dowodzi, że w socjalizmie złoto nie jest pieniądzem [15]), mimo to zupełnie nieoczekiwanie dla czytelnika stwierdza, że „...czynniki określające sumę pieniądza niezbędną dla obiegu są w zasadzie takie same w gospodarce socjalistycznej, jak i w gospodarce kapitalistycznej i w ogóle w każdej gospodarce, w której występują stosunki towarowo-pieniężne" [16]).

Czyżby to oznaczało, że decydują wyłącznie stosunki towarowo-pieniężne? Jeśli tak, to nie byłoby potrzeby rozróżniania waluty złotej od pieniądza papierowego. B. Minc powołuje się przy tym na Marksa, który jakoby twierdził, że sformułowane przez niego prawo obiegu pieniężnego ma charakter powszechny [17]).

Twierdzenie takie polega na nieporuzumieniu, ponieważ — jak to staraliśmy się dowieść poprzednio — Marks miał w tym przypadku na myśli wyłącznie pieniądz kruszcowy bądź też pieniądz papierowy, powiązany ze złotem.

W nauce o prawie znana jest interpretacja według „litery prawa" i według „ducha prawa", to znaczy według intencji ustawodawcy. Taka zasada powinna też być stosowana w rozważaniach ekonomicznych. Nie można przeto opierać się na jakimś twierdzeniu wyrwanym z kontekstu, nie wnikając w istotę rozważań, w których słowo to padło. Jest również rzeczą zastanawiającą, że B. Minc na innym znów miejscu zaznacza, iż pieniądz w socjalizmie posiada charakter kredytowy. Jeśli zaś chodzi o taki pieniądz, to Marks pisał, że należy on do wyższej sfery społecznego procesu produkcji i regulują go zupełnie inne prawa. Dlatego też — pisze B. Minc — nie można przenosić mechanicznie założeń marksowskiej teorii pieniądza papierowego (o kursie przymusowym) na pieniądz w socjalizmie [18]). Ale tym bardziej nie można przenosić na warunki współczesnej gospodarki pieniężnej prawa obiegu sformułowanego dla waluty kruszcowej, mówiącego że suma pieniądza, niezbędna dla cyrkulacji, określana jest przez sumę cen towarów, podzieloną przez średnią szybkość obiegu pieniądza. Przecież to nie jest to „zupełnie inne prawo", o którym Marks wspomina, gdy mówi o pieniądzu kredytowym.

Ale całe zagadnienie nie kończy się na prawie obiegu pieniężnego. Mianowicie dla B. Minca prawo to stanowi jednocześnie punkt wyjścia do rozważań nad problemem wartości pieniądza w socjalizmie. Pisze on mianowicie, że przy tych rozważaniach „należy odróżnić wartość sumy pieniądza i wartość jednostki pieniądza. Wartość sumy pieniądza w socjalizmie równa się sumie cen towarów, podzielonej przez średnią szybkość obiegu pieniądza". Natomiast wartość jednostki pieniądza zależy:

1) od wartości sumy pieniądza,
2) od ilości jednostek pieniężnych [19]).

Pomijając wątpliwości natury terminologicznej (wartość sumy pieniądza) całe zagadnienie wydaje się być postawione na płaszczyźnie pokrywającej się z założeniami teorii ilościowej.

Jeśli jednak zagadnienie prawa obiegu pieniężnego zaczyna się przenosić aż na grunt rozważań nad wartością pieniądza papierowego, a raczej — mówiąc ściślej — nad jego siłą nabywczą, to sprawa nabiera podstawowego znaczenia dla praktyki gospodarczej, która nie może pozostać obojętna wobec różnych metod obliczania siły nabywczej pieniądza. Do zagadnienia tego warto przeto będzie wrócić w oddzielnym opracowaniu.

15) B. Minc: Ekonomia polityczna socjalizmu. PWN, Warszawa 1961 r., strony 255—256.
16) B. Minc: op. cit., strona 254.
17) B. Minc: op. cit., strona 254.
18) B. Minc: op. cit., strona 258.
19) B. Minc: op. cit., strona 266—269.

ZYGMUNT WAWRZYNIAK
Poznań

PROBLEMY ANALIZY TECHNICZNO-EKONOMICZNYCH PLANÓW PRZEDSIĘBIORSTW

Od wielu już lat, na początku każdego roku, staje przed aparatem kredytowym Narodowego Banku Polskiego niezwykle ważne zadanie do wykonania — mianowicie dokonanie analizy rocznych techniczno-ekonomicznych planów przedsiębiorstw. Co roku też występują różne, doraźne problemy, które muszą być przez oddziały rozwiązane, ażeby wykonać nałożone na Bank obowiązki w tym zakresie.

Niezależnie od tego jednak niektóre problemy związane z realizacją tego zadania stale i konsekwentnie się powtarzają. Trzeba od razu stwierdzić, że są to problemy w znacznym stopniu hamujące pracę oddziałów, utrudniające prawidłowe i terminowe wykonanie zadania.

Wydaje się, że na podstawie doświadczeń ostatnich kilku lat można już wyprowadzić pewne ogólne wnioski, jakie się nasuwają w związku z całą problematyką udziału Banku w opiniowaniu i analizie planów przedsiębiorstw.

Interesujące uwagi na ten temat zawarte są w artykule J. Gładysza, zamieszczonym w numerze 12/61 „Wiadomości NBP". Z całą pewnością większość uwag i spostrzeżeń autora uznać należy jako trafne i słuszne. Należy jednak wziąć pod uwagę fakt, że są to spostrzeżenia przedstawiciela Centrali Banku, który wprawdzie wyprowadza swoje wnioski na podstawie badań konkretnej pracy inspektorów kredytowych, to jednakże występuje wobec oddziałów jako czynnik zewnętrzny i, co warto podkreślić, nadrzędny czy kontrolny.

Trzeba więc, aby w tej samej sprawie wypowiedzieli się również przedstawiciele oddziałów operacyjnych, to jest bezpośredni wykonawcy prac związanych z analizą planów techniczno-ekonomicznych. Jest zupełnie zrozumiałe, że bezpośredni wykonawcy mają odmienny punkt widzenia aniżeli przedstawiciele jednostek zwierzchnich, których jedną z zasadniczych funkcji jest kontrola pracy aparatu wykonawczego.

Uwagi niniejsze stanowić mają właśnie próbę ujęcia omawianego zagadnienia z punktu widzenia oddziału operacyjnego.

Rola i zadania Banku w zakresie analizy planów przedsiębiorstw krystalizują się od kilku lat. Jednakże, o ile początkowo zadania oddziałów na tym odcinku były niezbyt dokładnie określone, o tyle w ostatnich trzech latach zaznaczył się wyraźny postęp w tej dziedzinie. Podkreślić należy znaczenie takich zarządzeń Prezesa Banku jak zarządzenia Nr A/58/60 i A/48/61, ustalających podstawowe obowiązki oddziałów w zakresie analizy planów techniczno-ekonomicznych. Niezależnie od tego pojawił się cały szereg wytycznych departamentów kredytów, podających między innymi metody badania poszczególnych odcinków planów, zwłaszcza jeśli chodzi o analizę normatywów środków obrotowych.

Wymienione zarządzenia i wytyczne mają jednakże charakter czysto wewnętrzny, bankowy, ustalają bowiem obowiązki oddziałów Banku, nie stanowiąc jednocześnie dostatecznej podstawy do stawiania określonych wymogów przedsiębiorstwom. Od dawna odczuwano brak odpowiednich przepisów ogólnych, wydanych przez najwyższe władze gospodarcze, które by zobowiązywały przedsiębiorstwa do konkretnych czynności umożliwiających Bankowi włączenie się do prac związanych z budową planów techniczno-ekonomicznych.

Dlatego też z zadowoleniem powitaliśmy opublikowanie Uchwały Nr 426 Rady Ministrów z dnia 19 grudnia 1960 roku w sprawie opracowywania i zatwierdzania rocznych planów techniczno-ekonomicznych przez jednostki gospodarki uspołecznionej. Jak wiadomo, paragraf 14 tej uchwały ustala wyraźnie obowiązki przedsiębiorstw w stosunku do oddziałów Banku w zakresie przekazywania im projektów planów finansowych i podstawowych wskaźników zadań planowych. Niezależnie od tego uchwała ta określa ramowe terminy, w jakich plany techniczno-ekonomiczne powinny być opracowane i przedłożone do analizy w Banku oraz tryb zatwierdzania tych planów.

Zachodzi jednak pytanie czy wszystkie przepisy wymienionej uchwały są ściśle przestrzegane i zgodnie z jej intencją — wykonywane.

Na to pytanie nie można niestety odpowiedzieć twierdząco. Podobnie — jak to ma miejsce również i z innymi przepisami — i w tym przypadku wykonanie odbiega od założeń przyjętych w uchwale.

Od wielu już lat, na początku każdego roku, występują nieodmiennie te same fakty i zjawiska w odniesieniu do całości zagadnień planowania gospodarczego w ogóle. Ustalane corocznie terminy opracowania planów są z reguły nie dotrzymywane. Wobec tego zobowiązuje się oddziały Banku do wywierania nacisku na przedsiębiorstwa w celu przyspieszenia prac związanych ze sporządzeniem planów.

W rezultacie dochodzi do generalnego przesuwania terminów, a zapowiedziane środki oddziaływania nie są stosowane, co z całą pewnością wpływa niekorzystnie na całokształt stosunków przedsiębiorstw z oddziałami. Ustalane kolejne terminy są kilkakrotnie odraczane, w niektórych branżach — dwa, trzy razy, co w końcu doprowadza do tego, iż całość prac związanych z opiniowaniem i analizą planów wydłuża się znacznie w czasie, wykraczając daleko poza terminy ustalone w wytycznych Centrali Banku jako ostateczne.

Nie ma potrzeby wnikać szczegółowo w przyczyny powodujące permanentne niedotrzymywanie terminów opracowania i złożenia planów w oddziałach. Wystarczy nadmienić, że tylko część z nich posiada charakter przyczyn zależnych od przedsiębiorstw. W przeważającej większości przypadków opóźnienia w pracach nad planem rocznym spowodowane są zbyt późnym przekazywaniem przez jednostki nadrzędne wskaźników do planu. Odpowiednie przepisy, określające tryb przekazywania zadań planowych i wskaźników dyrektywnych, nie zawsze są ściśle wykonywane. Wydaje

się też, że przepisy ogłaszane są zbyt późno, aby można było dotrzymać terminy w nich określone.

Niejednokrotnie też przepisy ustalające obowiązki jednostek planujących zawarte są w aktach normatywnych nie zawsze dla wszystkich dostępnych, czasem w ogóle nie publikowanych.

W rezultacie Bank, poinformowany najwcześniej o wydaniu określonych przepisów, stawia przedsiębiorstwom wymagania, o których nie ma mowy w wytycznych jednostek nadrzędnych. Na tym tle dochodzi właśnie do nieporozumień i kontrowersji pomiędzy oddziałami i przedsiębiorstwami, między innymi z powodu braku możliwości powołania się na ogólnie obowiązujące w tym względzie przepisy.

W praktyce mamy również wiele przykładów, kiedy zjednoczenia albo nawet poszczególne resorty inaczej interpretują przepisy aniżeli Bank lub Ministerstwo Finansów, z inicjatywy którego przepisy te zostały wydane.

Przykładem wielu nieporozumień były przepisy Uchwały Nr 347/60 Rady Ministrów w sprawie planowania i gospodarowania zapasami w jednostkach gospodarki uspołecznionej. Uchwała ta była bardzo różnie interpretowana, czego dowodem jest choćby to, że każdy resort wydał na jej podstawie odmienne przepisy wykonawcze; plany zapasów limitowanych oraz plany rozładowania zapasów zbędnych i nadmiernych przybierały najrozmaitsze formy, a w limitach stosowano różne mierniki i wskaźniki.

Niezależnie od tego, wiele przedsiębiorstw z różnych branż i resortów w ogóle tego rodzaju planów w roku 1961 nie sporządzało, opierając się na zarządzeniach swych jednostek nadrzędnych.

Na tle takich faktów nie bardzo było wiadomo czy uchwała obowiązywała wszystkie jednostki gospodarcze, czy tylko niektóre lub na jakiej podstawie odstąpiono od stosowania jej przepisów w wielu zjednoczeniach.

W wyniku tego w roku ubiegłym wystąpiły poważne trudności przy budowaniu oddziałowych planów kredytowania, a odnośne przepisy o analizie niektórych odcinków planów techniczno-ekonomicznych — po prostu nie mogły być wykonane.

Przepisy o analizie planów zawarte w zarządzeniu Prezesa A/48/61 wspominają znów o obowiązku złożenia przez przedsiębiorstwa planów zapasów, zakładając że Uchwała Rady Ministrów Nr 347/60 nadal obowiązuje. Tymczasem dotychczasowe doświadczenia wykazują, że w roku 1962 sprawa ta w dalszym ciągu nie jest dostatecznie wyraźnie sprecyzowana w wytycznych jednostek nadrzędnych. Stąd brak odpowiednich planów w znacznej części składanych w oddziałach planów techniczno-ekonomicznych na rok 1962.

W cytowanym na wstępie artykule, zamieszczonym w numerze 12/61 „Wiadomości NBP" podano, że wiele przedsiębiorstw opracowało w ciągu trzeciego kwartału 1961 roku projekty planu techniczno-ekonomicznego na rok 1962. Nie wiadomo o jakich przedsiębiorstwach i z jakich branż i resortów jest mowa. Z praktyki wiadomo natomiast, że przypadki opracowania szczegółowych projektów planów w tak wczesnym terminie należą do bardzo rzadkich wyjątków, a w tych przedsiębiorstwach, które sporządziły jakiś orientacyjny projekt planu produkcji stwierdzono od razu, że projekt ten ulegnie zasadniczym zmianom. Dlatego też trudno przyjąć tezę, że oddziały miały już od dawna materiały planistyczne, nadające się do wstępnej analizy podstawowych wskaźników planowanej działalności na rok 1962.

Pod koniec roku bieżącego i na początku roku planowanego dużo się zawsze mówi i pisze o wskaźnikach dyrektywnych do zadań planowych. Sprawa wskaźników dyrektywnych jest sama w sobie problemem w całokształcie zagadnień związanych z planowaniem i dlatego warto jej poświęcić nieco uwagi.

Wydawałoby się, że ustalenie przez jednostki nadrzędne wskaźników dyrektywnych do planu rocznego i przekazanie ich przedsiębiorstwom jest sprawą stosunkowo prostą i dającą się przeprowadzić w określonym czasie i w granicach jakiegoś terminu. Tymczasem praktyka wykazuje, że sprawa ta wcale nie jest taka prosta.

Pomimo jednolitych wytycznych ogólnych wskaźniki dyrektywne, przekazywane przez zjednoczenia, przybierają rozmaite formy, różny jest stopień szczegółowości tych wskaźników a nawet dla ich określenia stosowane są różne nazwy. Raz są to wskaźniki, w innym przypadku — limity, jeszcze w innym — po prostu wytyczne. Jednocześnie niektóre jednostki nadrzędne wyjaśniają od razu, że przesłane wytyczne mają charakter orientacyjny i dopiero po opracowaniu planu i po jego korekcie zostaną ustalone właściwe, ostateczne wskaźniki dyrektywne.

Rzadko spotyka się przypadki przekazania od razu wskaźników skompletowanych w jakimś jednym dokumencie. Najczęściej są to wskaźniki niekompletne, przesyłane w różnych terminach przez poszczególne komórki funkcjonalne zjednoczenia odpowiednim komórkom przedsiębiorstwa. Warto zwrócić uwagę na to, że w każdym przedsiębiorstwie jest kilka komórek planujących. Komórka lub dział: planowania, zatrudnienia i płac, inwestycji, finansowy, kosztów, dział głównego mechanika. Dział planowania nie zawsze i niekoniecznie właściwie sprawuje funkcję koordynatora czynności planowania w przedsiębiorstwie. Stąd niejednokrotnie trudno jest odpowiedzieć na takie proste zdawałoby się pytanie, które pojawia się w ankietach na temat postępu prac przy sporządzaniu planów rocznych — „czy przedsiębiorstwo otrzymało wskaźniki niezbędne do opracowania planu i w jakim terminie"?

Trzeba wyraźnie powiedzieć, że inspektorowi kredytowemu naprawdę trudno jest włączyć się do prac planistycznych w przedsiębiorstwie, wykonywanych w różnych terminach, przez różne osoby i według rozmaitych metod.

Jak wspomniano, poszczególne wskaźniki „działowe" wpływają w różnych terminach, często na krótko przed terminem ustalonym dla opracowania i przedłożenia w jednostce nadrzędnej odnośnego odcinka planu. Zachodzi pytanie kiedy i w jaki sposób ma przeprowadzić swoją analizę projektu planu inspektor kredytowy?

Nietrudno jest wysunąć wniosek, że najlepiej byłoby, gdyby przedsiębiorstwa sporządzały jakiś mniej więcej kompletny projekt planu techniczno-ekonomicznego w określonym terminie i składały go w oddziale w celu przeprowadzenia analizy i wydania opinii. W taki sposób zresztą ujmuje to zagadnienie Uchwała Rady Ministrów Nr 426/60 oraz nasze przepisy bankowe.

Tymczasem w rzeczywistości brak jest wyraźnego sprecyzowania, co należy właściwie rozumieć pod pojęciem „projekt planu". Przypadki sporządzania pełnego kompletu wzorów i przedkładania go w oddziale jako **projektu** planu techniczno-ekonomicznego są bardzo rzadkie. Tak rozumiany komplet wzorów przedsiębiorstwa sporządzają zwykle w ostatnim terminie przed złożeniem go w jednostce nadrzędnej i wówczas traktują go po prostu jako gotowy plan, a już nie jako projekt.

Być może, jako projekt planu należy traktować opracowane wstępnie poszczególne odcinki planów. Trudno jednak w takim przypadku dokonać jakiejś kompleksowej analizy. Te plany odcinkowe są sporządzane niejednokrotnie bardzo prymitywnie, najczęściej w ołówku, w jednym egzemplarzu, który stale jest w przedsiębiorstwie potrzebny.

W rezultacie w czasie, kiedy inspektor kredytowy zajęty jest przeprowadzaniem analizy normatywów oraz innymi pilnymi sprawami, których wyjątkowe spiętrzenie występuje zwykle na początku roku (jak zresztą w ogóle w całym pierwszym kwartale) — przedsiębiorstwo składa komplet planu, który najczęściej jest już wówczas i zatwierdzony i przyjęty przez zjednoczenie.

Prawdę mówiąc, taki plan już skompletowany, przepisany na maszynie — właściwie dopiero nadaje się do analizy (!).

Wspomnieć należy jeszcze o sprawie zatwierdzania planów. Cytowana wyżej Uchwała Rady Ministrów Nr 426/60 w paragrafie 13 mówi, że... „przedsiębiorstwa ustalają i **zatwierdzają** we własnym zakresie plany techniczno-ekonomiczne".

W zasadzie takie ujęcie sprawy jest słuszne, biorąc pod uwagę że plany mają być opracowane zgodnie ze wskaźnikami dyrektywnymi lub, że nie powinny tych wskaźników pogarszać.

Tymczasem z praktyki wiadomo bardzo dobrze, że istotne znaczenie dla przedsiębiorstwa ma tak zwane przyjęcie planu przez zjednoczenie. Zatwierdzenie planu przez dyrektora i ewentualnie samorząd robotniczy jest na ogół tylko zwykłą formalnością. Nie ma chyba w ogóle takich przypadków albo występują zupełnie wyjątkowo, żeby wymienione czynniki wewnętrzne przedsiębiorstwa odmówiły zatwierdzenia planu mniej więcej prawidłowo opracowanego, zwłaszcza że zakończenie prac przy budowie planu następuje zwykle w ostatnim dniu przed terminem złożenia go w jednostce nadrzędnej i w Banku.

Analiza, przeprowadzona dopiero teraz przez inspektora kredytowego wykazuje tymczasem, że plan opracowany jest właśnie nieprawidłowo i zawiera takie czy inne usterki i błędy.

Słusznie stwierdza się, że oddziały najlepiej przygotowane są do analizy normatywów. Trudno się temu właściwie dziwić. Znaczna część pracy analitycznej inspektora kredytowego dotyczy zagadnień związanych z analizą zapasów. Z natury rzeczy zagadnienie to występuje jako zagadnienie czołowe przy załatwianiu wniosków kredytowych, przy sporządzaniu kwartalnych sprawozdań, przy przeprowadzaniu kontroli zabezpieczenia kredytów, wreszcie w toku ustalania tematyki inspekcji w przedsiębiorstwie.

Analizą normatywów przedsiębiorstw zajmuje się Bank już od szeregu lat. Tym niemniej i tu występują problemy, na które warto zwrócić uwagę.

Ramowe wytyczne w sprawie zasad normowania środków obrotowych i planowania pasywów stałych zawarte są jak wiadomo w zarządzeniu ministra finansów z dnia 7 marca 1961 roku. Zasady opiniowania normatywów podane w zarządzeniu Prezesa Nr A/48/61 opierają się w znacznej mierze na tych zasadach, które — należy to podkreślić — nie są zbytnio skomplikowane.

Na podstawie zasad ramowych poszczególne ministerstwa lub zjednoczenia opracowują zwykle szczegółowe wytyczne w sprawie normowania środków obrotowych dla podległych sobie przedsiębiorstw. Czasem są to wytyczne bardzo ogólne, w niewielkim tylko stopniu odbiegające od zasad ramowych. W wielu przypadkach jednak wydane zostały szczegółowe, niejednokrotnie bardzo obszerne przepisy, określające metody normowania poszczególnych grup środków obrotowych. Metody te są często skomplikowane i trudne do zastosowania w praktyce, tak że przedsiębiorstwa albo nie potrafią, albo ze względu na brak czasu nie są w stanie dokonać wszystkich szczegółowych obliczeń według zasad podanych w przepisach branżowych.

Oddział — zaznajamiając się, w myśl poleceń Centrali Banku, z tymi wytycznymi branżowymi stwierdza niejednokrotnie, że przedsiębiorstwa nie dokonują absolutnie żadnych szczegółowych obliczeń w celu ustalenia normatywów jednostkowych, a potem normatywu ogólnego. Plan normatywów budowany jest zwykle z punktu widzenia możliwości ich sfinansowania. Nieraz też jednostki nadrzędne określają limity wartościowe pokrycia normatywów, co z góry przesądza ich wysokość.

W wytycznych jednostek nadrzędnych brak jednakże najczęściej danych najważniejszych, to jest wskaźników zapasów w dniach, które powinny stanowić podstawę obliczenia prawidłowych normatywów. Same przedsiębiorstwa obliczają te wskaźniki w sposób dość prymitywny albo też w ogóle ich nie wyliczają, opierając się na wskaźnikach ustalonych kilka lat temu, nie zawsze wiadomo przez kogo. Ustosunkowanie się i wydanie opini o prawidłowości wskaźników w dniach nie jest rzeczą łatwą. Pomimo dobrej na ogół znajomości przedsiębiorstw pracownicy Banku nie mogą wyrokować w tych sprawach, gdzie potrzebna jest nie tylko dobra znajomość technicznych i technologicznych warunków produkcji, ale również orientacja w zagadnieniach zaopatrzenia i zbytu, i to zarówno w skali przedsiębiorstwa, jak i w skali znacznie szerszej. Wydaje się, iż należałoby stosować zasadę, że techniczno-ekonomiczne wskaźniki w dniach powinny być ustalane przez zjednoczenia, znające właśnie te zagadnienia w skali przynajmniej branżowej. Poza przypadkami rażących odchyleń wskaźniki te powinny stanowić bezwzględną podstawę do wyliczenia normatywów.

Zapoznanie się z wytycznymi branżowymi w sprawie normowania środków obrotowych oraz sprawdzenie czy przedsiębiorstwa się do nich zastosowały — nie wyczerpuje obowiązków oddziałów w zakresie całokształtu prac związanych z analizą normatywów.

Wiadomo, że departamenty kredytów podają oddziałom również metody obliczania normatywów czy przynajmniej metody ich analizy. Tak się przyjęło,

że metody te mają charakter dyrektywny w tym znaczeniu, iż żąda się, ażeby oddziały stosowały je bezwzględnie przy dokonywaniu analizy. Faktem jest, że zarówno oddziały wojewódzkie, jak i przedstawiciele departamentów kredytów dosyć drobiazgowo badają czy oddział zastosował się do wytycznych, analizując normatywy przedsiębiorstwa.

W rezultacie dochodzi do tego, że oddziały poświęcają ogromnie dużo czasu temu zagadnieniu, podejmując się niejednokrotnie bardzo żmudnej pracy, polegającej nie tylko na analizie, ale po prostu na wyliczeniu wszystkich normatywów. Obliczenia inspektora kredytowego są nieraz bardziej szczegółowe i drobiazgowe od wyliczeń przeprowadzanych przez przedsiębiorstwa przy sporządzaniu całego planu finansowego. Z całą pewnością zaciera się wówczas różnica między **opinią** o planie normatywów a **sporządzeniem** tego planu. Jakie są rezultaty całej tej pracy i czy jest ona w ogóle w takim zakresie potrzebna?

Dosyć często w wyniku owych żmudnych obliczeń dochodzi się do wniosku, że plan normatywów sporządzony jest przez przedsiębiorstwo na ogół prawidłowo, odchylenia są minimalne lub w ogóle nie występują. W tym przypadku pozostaje oczywiście satysfakcja ze szczegółowo przeprowadzonej weryfikacji.

Jeżeli jednak analiza wykaże jakieś poważniejsze rozbieżności, to można je stwierdzić dopiero po opracowaniu przez przedsiębiorstwo w swojej wersji planu. Przekazanie przedsiębiorstwu do wiadomości obliczeń oddziału przed opracowaniem planu mijałoby się z celem, gdyż po pierwsze inspektor może się jednak mylić, a po wtóre byłoby to właśnie opracowaniem planu normatywów przez oddział. Przedsiębiorstwo, nie mając często własnego zdania w tej sprawie, chętnie wyraża zgodę na koncepcję oddziału, byleby tylko uzyskać klauzulę, że normatywy zostały uzgodnione z Bankiem.

Rzeczywiste kształtowanie się zapasów w ciągu roku daje później możliwość sprawdzenia czy normatywy obliczone przez przedsiębiorstwo i sprawdzone przez oddział zostały ustalone na właściwym poziomie. Praktyka wykazuje, że z różnych przyczyn występują nieraz znaczne odchylenia stanów faktycznych w porównaniu do normatywów. Nietrudno wówczas jest postawić zarzut, co zresztą dosyć często spotyka inspektorów w czasie różnego rodzaju kontroli ich pracy,... „że analiza normatywów była przeprowadzona niezbyt wnikliwie"(!).

Tymczasem, w przypadku poważniejszych rozbieżności pomiędzy ustaleniami oddziału i planem przedsiębiorstwa, inspektor interweniuje często również w jednostce nadrzędnej, co powoduje trwającą nieraz przez długi czas wymianę korespondencji, wymagającej dodatkowej pracy i zabierającej dużo czasu.

Jak więc widać, analiza normatywów przedsiębiorstw jest dla oddziałów problemem dosyć złożonym. Inspektorzy kredytowi poświęcają tej pracy bardzo dużo czasu i wysiłku nie tylko zresztą dlatego, że wymaga tego konkretna sytuacja w przedsiębiorstwie, ale w znacznym stopniu również i dlatego, ażeby uczynić zadość wszelkim wymogom ustalanym w różnego rodzaju przepisach.

Trudno jest powiedzieć czy dotychczasowa praktyka w tym zakresie jest właściwa, czy też należałoby pomyśleć o jakichś zmianach na tym odcinku. Wydaje się jednak, że analiza normatywów przedsiębiorstw zajmuje zbyt dużo czasu w bilansie pracy inspektora kredytowego. Dzieje się to niewątpliwie ze szkodą dla jakości pracy przy analizie pozostałych, w gruncie rzeczy przecież również ważnych odcinków planu techniczno-ekonomicznego. Stąd też uzasadnione są na ogół uwagi, że inne odcinki planu, jak na przykład plan produkcji, plan kosztów, plan funduszu płac, postępu technicznego — analizowane są mniej wnikliwie, a często nie są w ogóle przedmiotem badań.

Z drugiej strony trzeba zwrócić uwagę na to, że przepisy ogólne, na przykład Uchwała Nr 426/60 Rady Ministrów, nie precyzują bliżej zadań oddziałów w odniesieniu do analizy części techniczno-przemysłowej planu. Zresztą i w Instrukcji Służbowej Nr A/8 w punkcie 75a, mówiącym o opiniowaniu projektów planów techniczno-ekonomicznych, położono szczególnie nacisk na część finansową planu. Oczywiście, jest to samo przez się zrozumiałe, że nie ma mowy o dostatecznie wnikliwej ocenie wskaźników zapasów i wskaźników finansowych planu, bez odpowiedniego powiązania ich z planami produkcji, rozwoju techniki i kosztów. Jedną z zasad planowania jest przecież zasada jedności i wewnętrznej zgodności planów.

Tym niemniej mimo woli narzuca się pytanie czy rola Banku w zakresie oddziaływania na planowanie produkcji może być w jakiś sposób aktywna. Nie sądzę, ażeby oddziały miały tu rzeczywiście dużo do powiedzenia. Rozmiary produkcji, jak i struktura najważniejszych asortymentów muszą być ustalane przez zjednoczenia branżowe, pełniące przecież funkcję koordynatorów w planowaniu poszczególnych rodzajów produkcji.

Wskaźniki kosztów ustalane są przez zjednoczenia z reguły na najniższym poziomie, tak że przedsiębiorstwa zabiegają stale o ich podwyższenie. Rola oddziałów w tej dziedzinie rzadko kiedy sprowadza się do aktywnego działania. Analiza kosztów, sama w sobie dość trudna, sprawia również trudności przy ocenie planu kosztów. Tym bardziej, że plany te budowane są z reguły na samym końcu, po opracowaniu pozostałych odcinków planu.

Poza tym właśnie plany kosztów ulegają najczęstszym zmianom zarówno w toku sporządzania planu, jak i po wstępnym przyjęciu go przez zjednoczenia. Z tych względów — jeśli analiza kosztów planowanych ma spełnić swoje zadanie — to musiałaby być przeprowadzana szczególnie wnikliwie i dokładnie.

Stosunkowo mniej wątpliwości budzi analiza planowanego funduszu płac, między innymi dlatego, że zakres tej analizy dosyć szczegółowo i zrozumiale określony został w Instrukcji Służbowej A/9. Trudności powodują tu jedynie również kilkakrotne w ciągu roku zmiany rocznego planu funduszu płac. Zachodzą przypadki, kiedy analizę rocznego planu funduszu płac przeprowadza inspektor trzy- a nawet i czterokrotnie w ciągu roku.

Praktyka wypracowała pewne metody analizy planu funduszu płac, polegające głównie na rozpisaniu poszczególnych wskaźników na odpowiednie tablice. Różne rozwiązania tych tablic przedstawia-

ne były między innymi w artykułach na ten temat, zamieszczanych w ostatnich latach na łamach „Wiadomości NBP". Układ większości tablic jest dosyć prosty, tak że nawet mało przygotowany do pracy kredytowiec potrafi je wypełnić.

Samo wypełnienie tablic analitycznych daje jednakże możliwości wyprowadzenia tylko bardzo ogólnych wniosków. Dlatego też w interwencjach oddziałów na temat planu funduszu płac poruszane są najczęściej rozbieżności pomiędzy wskaźnikami produkcji i płac lub nieprawidłowe rozłożenie planu na kwartały, a więc dysproporcje łatwe do stwierdzenia, najbardziej widoczne. Jeżeli się jednak zna dobrze działalność przedsiębiorstwa, to wiadomo, iż właśnie te dysproporcje stosunkowo łatwo jest uzasadnić.

Inspektor kredytowy woli jednakże w każdym przypadku interweniować, mając jakiekolwiek do tego podstawy, choćby nawet problem był prosty i łatwy do wyjaśnienia bezpośrednio w przedsiębiorstwie.

Zatem i tu narzuca się wniosek, że należałoby przeprowadzić bardzo gruntowną analizę, aby ujawnić nieprawidłowości i jakieś rzeczywiście ważne problemy, które by mogły być podstawą interwencji i zgłaszania postulatów wobec przedsiębiorstwa.

Czy to jest jednak możliwe ze względu na czas, którym dysponuje inspektor kredytowy w momencie, kiedy przeprowadza analizę planu techniczno-ekonomicznego?

Jest oczywiste, że dokładna analiza całego planu wymaga dużo czasu, podczas gdy w rzeczywistości jest nieodzowne, aby została ona w jakimś niezbyt długim terminie zakończona. Przedłużanie tej pracy w czasie utrudnia wykonywanie innych, również ważnych zadań, a ponadto zbyt późne przekazanie uwag i wniosków w formie pisemnej interwencji mija się z celem, gdyż uwzględnienie postulatów oddziału wówczas, gdy plan jest już włączony do zbiorczego planu zjednoczenia i ministerstwa jest utrudnione i powoduje liczne komplikacje.

Tymczasem bardzo trudno jest właśnie pogodzić postulat gruntownej analizy z jednej strony z koniecznością szybkiego wykonania tej pracy w warunkach, w których sam tryb planowania w przedsiębiorstwach utrudnia przystąpienie do analizy i jej prawidłowe wykonanie.

Nie pomagają tu najbardziej dokładnie skonstruowane harmonogramy. Jak już wspomniano wyżej, inspektor, utrzymując nawet ścisłe kontakty z przedsiębiorstwem, nie jest zawsze zorientowany kiedy ma nastąpić to tak zwane włączenie się do prac nad budową planu techniczno-ekonomicznego.

Pomimo takich warunków i licznych trudności, z jakimi boryka się inspektor — zdarzają się przypadki nadmiernego rozszerzania zakresu analizy. Opracowania analityczne, tablice, wyliczenia pomocnicze, wreszcie uzasadnienie słowne — przybierają bardzo pokaźne rozmiary, rzeczywiście niejednokrotnie obejmujące kilkadziesiąt stron notatek w zeszycie czy nawet stron maszynopisu.

Trudno się zresztą temu dziwić. Przecież rozmiary opracowania są najbardziej przekonującym dowodem, że coś się zrobiło, że analiza została przeprowadzona rzeczywiście „dogłębnie". Takich dowodów, śladów wykonanej pracy, wymagają wszystkie czynniki kontrolne, sprawdzające w ciągu roku pracę inspektora.

Prawdę mówiąc w toku jakiejkolwiek kontroli badanie sprowadza się zawsze w końcu do oceny jakości pracy inspektora. Nawet szczegółowe nieraz naświetlenie sytuacji gospodarczej i finansowej przedsiębiorstwa, dokonane przez kontrolującego (na przykład w czasie rewizji oddziału przez zespół rewizyjny) stanowi ostatecznie tylko podstawę do oceny tej pracy.

Czynników kontrolujących pracę inspektora jest dużo. W samym oddziale kontrolują go: kierownik grupy (stanowiska), naczelnik wydziału, dyrektor. Spoza oddziału — inspektorzy lub naczelnicy z oddziału wojewódzkiego, przedstawiciele branżowych wydziałów departamentów kredytów i wreszcie zespoły rewizyjne.

Zwięzłą, choć wyczerpującą zagadnienie analizą planu można nieraz zadowolić większość spośród wymienionych osób kontrolujących, to zawsze jednak może zajść możliwość, że ktoś oceni analizę jako „nie pogłębioną", „mało wnikliwą", „powierzchowną" (sformułowania autentyczne), jeżeli jest skromnych rozmiarów. Stąd też ta całkiem naturalna tendencja do poszerzania opracowań analitycznych, aby tylko było co pokazać kontrolującemu, który wprawdzie nie zawsze ma dosyć czasu, żeby się z tą pracą szczegółowo zapoznać, jednak gotów jest zawsze wyżej ocenić pracę o większym zakresie i większej objętości.

Problemem dosyć istotnym jest również sprawa sformułowania na piśmie odpowiedniej oceny po przeprowadzeniu analizy planu. Panuje dosyć szeroko rozpowszechniona opinia zarówno wśród wykonawców, jak i przede wszystkim wśród kontrolujących, że odpowiednia interwencja w przedsiębiorstwie, czy też wprost w jednostce nadrzędnej powinna stanowić zakończenie analizy planu. Dotyczy to zresztą i innych prac analitycznych, jak analiza sprawozdania finansowego czy wniosku kredytowego. Według tej opinii również rezultatem każdej inspekcji powinno być odpowiednio sformułowane pismo interwencyjne do przedsiębiorstwa. Jakakolwiek analiza bez interwencji wydaje się być niekompletna.

W rzeczywistości zachodzą jednak przypadki, kiedy plan sporządzony został na ogół prawidłowo i nie ma podstaw do interwencji. Znamy jednak przypadki wyszukiwania problemów na siłę, stosowania interwencji nie tyle ze względu na potrzebę, co dla zasady, aby na wszelki wypadek posiadać jeszcze jeden dowód wykonania zadania, podkreślanego zresztą we wszystkich wytycznych i w planach pracy.

To jest właśnie jedną z głównych przyczyn, dla których interwencje w sprawach planów są niejednokrotnie słabo uzasadnione, poruszają problemy albo powierzchownie, albo problemy bez większego znaczenia.

Słabo uzasadnione postulaty oddziału rzadko kiedy są przez przedsiębiorstwa realizowane i odpowiedzi na interwencje są również przeważnie bardzo powierzchowne.

Z drugiej znów strony na interwencje wyraźnie sformułowane, poruszające istotne problemy, oddziały niejednokrotnie bardzo długo nie otrzymują odpowiedzi. Jeśli następnie dochodzi do interwencji

w jednostce nadrzędnej, to sprawa przeciąga się całymi miesiącami, gdyż ani przedsiębiorstwo, ani zjednoczenie nie ma ochoty na zmianę czy korektę już przyjętego planu.

*
* *

Jak z powyższych wywodów wynika, z całym zagadnieniem analizy przez Bank planów techniczno-ekonomicznych przedsiębiorstw wiążą się różne problemy, występują różnego rodzaju czynniki utrudniające w znacznym stopniu pracę oddziałów w tym zakresie.

Podsumowując nasze wywody, można by wysunąć pewne wnioski ogólne, jak również zgłosić postulaty, które odpowiednio uwzględnione, mogłyby przyczynić się do ułatwienia pracy oddziałów w wykonywaniu tego trudnego i odpowiedzialnego zadania.

Przede wszystkim należałoby przejść generalnie na wcześniejsze terminy opracowywania planów przez przedsiębiorstwa. Należałoby również wyraźnie sprecyzować pojęcie projektu planu techniczno-ekonomicznego. Jeżeli Bank ma opiniować projekty, to wszystkie przedsiębiorstwa powinny dokładnie wiedzieć co się składa na projekt planu, kiedy go należy sporządzać i w jakim trybie ma on być analizowany.

Ustalony pięciodniowy termin dla przeprowadzenia pełnej analizy planu jest absolutnie niewystarczający. Pełny komplet projektu planu powinien być złożony w oddziale obligatoryjnie na dwa tygodnie przed terminem zatwierdzenia czy przyjęcia planu. Wskaźniki dyrektywne do planu powinny być przekazywane kompleksowo i we właściwym terminie, umożliwiającym opracowanie planu i przedłożenie go w Banku. Wskaźniki zapasów w dniach dla obliczenia normatywów powinny być ustalane powszechnie przez zjednoczenia po przeprowadzeniu odpowiednich badań warunków pracy przedsiębiorstw.

Zjednoczenia powinny również dopilnować, aby w przedsiębiorstwach zapewniona była pełna koordynacja prac przy sporządzaniu planów techniczno-ekonomicznych. Raz ustalony generalnie termin ostatecznego zakończenia prac przy budowie planów nie powinien być w żadnym przypadku zmieniany. Termin ten powinien uwzględniać realne możliwości opracowania planów przy obowiązującym trybie planowania.

Wszelkie przepisy, dotyczące jakichkolwiek spraw związanych ze sporządzaniem planów powinny być wydawane odpowiednio wcześnie i podawane do wiadomości wszystkich zainteresowanych jednostek. Wszystkie tego rodzaju przepisy powinny być publikowane.

Należy zbadać możliwość ograniczenia zakresu prac inspektorów przy analizie normatywów przedsiębiorstw. Przepisy lub wytyczne szczegółowe nie powinny stawiać wymogów zbyt daleko rozszerzających zakres analizy planów w porównaniu do przepisów ogólnych.

Ponieważ nie można dobrze wykonywać dwóch czy więcej prac jednocześnie, to w czasie spiętrzenia prac w pierwszym kwartale każdego roku należałoby ustalać wyraźnie kolejność i terminy wykonania określonych zadań. Według dotychczasowego systemu inspektorzy robią wszystko w jednym czasie, z natury rzeczy niejednokrotnie powierzchownie. W tych warunkach zalecanie oddziałom stosowania zasad hierarchizacji i koncentracji pracy jest po prostu fikcją, gdyż zarówno sytuacja, jak i przepisy, zmuszają do wykonywania wszystkich zadań jednocześnie.

Wiadomo z góry, że niektóre z wymienionych problemów są natury ogólnej i załatwienie ich wyłącznie przez Bank nie jest możliwe.

Tym niemniej wydaje się jak najbardziej celowe naświetlić te sprawy ze stanowiska aparatu wykonawczego i to nie w celu usprawiedliwienia niedoskonałej jeszcze pracy oddziałów, ale dlatego żeby w jakimś stopniu przyczynić się do usprawnienia całego systemu planowania gospodarczego.

JULIUSZ LENCZEWSKI

KREDYTOWANIE PRZEDSIĘBIORSTW W RACHUNKU BIEŻĄCYM

Kredytowanie przedsiębiorstw w rachunku bieżącym, wprowadzone w latach ubiegłych tytułem próby w odniesieniu do niektórych gałęzi gospodarki, jak spółdzielczość pracy i handel, z dniem 1 stycznia 1962 roku obowiązuje ogół przedsiębiorstw uspołecznionych, finansowanych przez Narodowy Bank Polski [1]).

Wydaje się słuszne przeanalizowanie podstaw tej formy kredytowania, jej charakteru i znaczenia w naszym systemie kredytowym.

Z. Fedorowicz stwierdza, że kredyt bankowy realizuje w gospodarce socjalistycznej trzy zasadnicze funkcje: funkcję pieniężną, funkcję dochodową (redystrybucyjną i funkcję kontrolną) [2]). Funkcja pieniężna kredytu wypływa z wprowadzenia pieniądza do obiegu przez system bankowo-kredytowy w drodze udzielania pożyczek. Funkcja redystrybucyjna kredytu związana jest z krążeniem środków obrotowych wewnątrz przedsiębiorstw, jak również przesuwania tych środków między przedsiębiorstwami w ramach ogólnej gospodarki. Funkcja kontrolna natomiast wynika z bezpośredniego powiązania kredytu z procesami gospodarczymi. W praktyce bankowej szczególnie o tej funkcji należy pamiętać, dostosowując odpowiednio metody oddziaływania Banku na gospodarkę przedsiębiorstw.

M. Kucharski pisze „...Bank może wykonywać kontrolę kredytem nie tylko z punktu widzenia określonego przedmiotu kredytowania, lecz również z punktu widzenia wykonania zadań planowych przedsiębiorstw oraz wzajemnego powiązania ich działalności" [3]).

1) Instrukcja Służbowa NBP Nr A/8 — Kredytowanie działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstw uspołecznionych.

2) Z. Fedorowicz — Finanse w gospodarce socjalistycznej. Polgos 1960 rok, strona 379.

3) M. Kucharski — Kredyt krótkoterminowy i planowanie kredytowe. 1960 rok, strona 57.

Dla ustalenia charakteru formy kredytowania w rachunku bieżącym konieczne jest przypomnienie podstawowych zasad kredytowania w gospodarce socjalistycznej. Można tu wymienić:

1) celowość,
2) planowość,
3) zwrotność,
4) zabezpieczenie,
5) terminowość,
6) bezpośredniość i ewentualnie
7) koncentrację.

Celowość kredytowania wynika z konieczności powiązania kredytu z procesami produkcji i obiegu. Kredyt powinien być przyznawany przede wszystkim tym przedsiębiorstwom, które wykonują wyznaczone im planami gospodarczymi zadania w sposób najbardziej ekonomiczny. Wydaje się więc słuszne stanowisko Z. Fedorowicza, który uważa, że „celowy charakter kredytu jest w istocie rzeczy równoznaczny z planowością kredytowania, która jest niekiedy wymieniana jako samodzielna cecha socjalistycznego systemu kredytowego" [4]). Zabezpieczenie zwrotności kredytów jest również ważnym elementem systemu kredytowego, gdyż bez zabezpieczenia zwrotności nie można mówić o planowym i celowym wykorzystaniu kredytów. Nieprawidłowa gospodarka przedsiębiorstw, przynosząca straty, może zagrozić zwrotności kredytów, a samo udzielenie kredytów takim przedsiębiorstwom należy uznać za niecelowe i nieplanowe. Znowu więc obie te cechy kredytu — zwrotność i zabezpieczenie — łączą się ściśle ze sobą w jedną całość, uzupełnianą zresztą zasadą terminowości. Zasada terminowości polega na udzielaniu kredytów na okres niezbędny dla wykonania planowych zadań przedsiębiorstwa lub zakłada spłatę kredytu przed czasem, o ile wykorzystanie kredytu następuje niezgodnie z przeznaczeniem.

Analiza gospodarki przedsiębiorstw wskazuje na potrzebę możliwie całkowitego wyeliminowania kredytu towarowego, rozwiniętego silnie w gospodarce kapitalistycznej. Kredyt bankowy oprócz środków własnych i prawidłowych zobowiązań powinien być faktycznie wyłącznym źródłem finansowania przedsiębiorstw. Dla sprawnego funkcjonowania systemu kredytowego niezbędne jest zabezpieczenie zasady bezpośredniego kredytowania polegającej na udzielaniu kredytu określonemu pożyczkobiorcy, a nie za pośrednictwem innych jednostek.

Przeważająca część akcji kredytowej w zakresie kredytu krótkoterminowego skoncentrowana jest w banku centralnym, przy skupieniu w pozostałych bankach, zwanych bankami specjalnymi, finansowania inwestycji. W związku z tym można by ewentualnie mówić o dodatkowej zasadzie kredytowania — koncentracji.

Kredytowanie systemem refundacyjnym i antycypacyjnym

Istniejący system kredytowy ulegał w minionym okresie różnym przeobrażeniom, dostosowując się do zmian zachodzących w naszym życiu gospodarczym. Między innymi od roku 1958 nastąpiło przejście z refundacyjnego trybu kredytowania na tak zwany tryb antycypacyjny. Refundacyjny sposób kredytowania polegał na tym, że kredytu udzielano na sfinansowanie istniejących już w przedsiębiorstwie zapasów, refundując w ten sposób środki wydane uprzednio na zakup tych zapasów. Natomiast antycypacyjny sposób kredytowania sprowadza się do przyznania kredytu w oparciu o przewidywane stany zapasów na koniec okresu i wykorzystywania tego kredytu w ciągu okresu w miarę potrzeby, na podstawie dyspozycji przedsiębiorstwa.

Przejście na antycypacyjny tryb kredytowania wykazało wiele zalet, polegających przede wszystkim na tym, że uzyskano uelastycznienie dopływu środków kredytowych do przedsiębiorstwa i możliwość swobodniejszego dysponowania nimi przez przedsiębiorstwo.

Wysuwane były zastrzeżenia, że antycypacyjny sposób udzielania kredytów zawiera w sobie ryzyko doprowadzenia do gospodarki większej ilości środków pieniężnych, niż to znajduje pokrycie w środkach materialnych. Starano się poza tym udowodnić, że przy pomocy kredytu udzielonego w trybie refundacyjnym dokonuje się ponownego, prawidłowego rozdziału środków finansowych w samym przedsiębiorstwie, zgodnie z ich przeznaczeniem, jak na przykład spłata zobowiązań wobec dostawców czy budżetu itp., stwarzając rachunkowe powiązania kredytu z przedmiotem zabezpieczenia.

Nie wydaje się jednak, by stwierdzenia te były słuszne. Refundacyjny tryb kredytowania prowadził do finansowania procesów, które były już w przedsiębiorstwie zakończone, uniemożliwiał celowe i gospodarczo słuszne gromadzenie zapasów lub przejście na inny profil produkcyjny, powodował zatory w rozliczeniach.

Tymczasem kredyt udzielany antycypacyjnie finansuje rzeczywiste potrzeby, wynikające z aktualnego przebiegu procesów gospodarczych. Wprowadzenie od roku 1958 antycypacyjnego trybu kredytowania w odniesieniu do wszystkich przedsiębiorstw wzmocniło pozycję tak zwanego kredytowania w rachunku bieżącym, formy, która znalazła zastosowanie bądź to eksperymentalne, bądź też obowiązujące w odniesieniu do takich branż, jak spółdzielczość pracy i handel.

Dyskusyjne zagadnienia kredytowania w rachunku bieżącym

Wprowadzenie metody kredytowania w rachunku bieżącym w gospodarce socjalistycznej wywołało ożywioną dyskusję. Wysuwano wiele argumentów za i przeciw tej formie kredytowania, traktując powyższą metodę jako czysto techniczną, bez ekonomicznego znaczenia lub też nie odpowiadającą warunkom, jakim powinien odpowiadać kredyt socjalistyczny. „Zasada ta, niewątpliwie upraszczająca manipulację kredytową w obrotach z dużą ilością drobnych przedsiębiorstw bywa krytykowana ze względu na niezgodność jej z zasadniczo celowym charakterem kredytu udzielonego przez banki socjalistyczne" [5]).

Należałoby się zastanowić w jakim stopniu zarzuty te wydają się przekonujące i jakie zagadnienia mogą być dyskusyjne. Przede wszystkim w chwili obecnej należy wyeliminować z dyskusji zagadnienia związane z przejściem z metody refundacyjnej na metodę antycypacyjną, bowiem metoda antycypacyjna zdała egzamin w praktyce, czego dowodem jest utrzymanie jej zarówno w obowiązujących do końca roku 1961 tymczasowych przepisach o kredytowaniu, jak i w obecnej Instrukcji Służbowej Nr A/8.

Czy słuszne są wobec tego twierdzenia, że kredytowanie w rachunku bieżącym jest związane z automatyzmem kredytowym, pozbawiającym bank systematycznej kontroli wykorzystania kredytu, że tryb ten nie uwzględnia ewentualnych zakłóceń i nieprawidłowości, które mogą powstać w toku działalności przedsiębiorstwa, że istnieje możliwość nieprawidłowego pokrywania przy pomocy kredytu bankowego różnych zobowiązań, które nie powinny być pokrywane kredytem, że istnieje w ogóle możliwość przekredytowania przedsiębiorstwa itp.

Nie wydaje się, aby zarzuty te były słuszne, ponieważ działające obecnie hamulce i bodźce ekonomiczne same już częściowo przeciwdziałają nadmiernemu dopływowi kredytu do przedsiębiorstwa, a Bank, przyznając kredyt z góry na pewien okres czasu (w zasadzie na kwartał) limituje jego wysokość, potrącając jednocześnie wszystkie możliwe luzy finansowe. Ponieważ wysokość kredytu ustala się na koniec okresu objętego wnioskiem, z jednoczesną możliwością jej przekraczania w ciągu tego okresu lub wyznaczenia terminów spłat części kre-

4) Z. Fedorowicz — op. cit., strona 399.

5) Z. Fedorowicz — op. cit., strona 428.

dytu w tym okresie — nie można mówić o jakimś automatyzmie kredytowym i konieczności zastosowania specjalnych instrumentów regulujących wysokość przyznanego kredytu. Odgórne limitowanie kredytów, stosowane w swoim czasie w praktyce, nie zdało egzaminu i nie mogło ograniczyć dopływu kredytu na sfinansowanie uzasadnionych gospodarczo zapasów. Punkt ciężkości zagadnienia leży bowiem w prawidłowych decyzjach kredytowych oddziałów Banku, podejmowanych w oparciu o rozpoznanie zdolności płatniczej przedsiębiorstwa i jego uzasadnione potrzeby. Jeżeli zapas jest gospodarczo zdrowy, a ogólna sytuacja przedsiębiorstwa zapewnia zwrot kredytu, nic nie powinno stać na przeszkodzie w skredytowaniu takiego zapasu.

Drugą sprawą, którą należałoby poruszyć w dyskusji, jest zagadnienie **elastyczności.** Przeciwnicy kredytowania w rachunku bieżącym zgadzają się wprawdzie z tym, że jest to elastyczna metoda dostarczania środków pieniężnych, będąca rezultatem powiązania ruchu pieniądza z ruchem zapasów. Zadłużenie powstaje tu bowiem w chwili dokonania zapłaty za dostawę, spłata następuje równocześnie z momentem otrzymania środków pieniężnych ze sprzedaży. Z drugiej jednak strony podkreślają, że elastyczność ta jest pozorna, bo mimo wszystko jest ograniczona górną granicą zadłużenia, ustaloną z góry przez Bank [6]).

I tu chyba łatwo jest udowodnić, że taka częściowo ograniczona elastyczność jest jak najbardziej słuszna i zgodna z ogólnymi założeniami naszego modelu gospodarczego. Z jednej strony potrzebna jest elastyczność w kredytowaniu przedsiębiorstw zgodnie z duchem decentralizacji metod zarządzania, z drugiej w gospodarce socjalistycznej nie można zrezygnować z zasady ograniczania wysokości udzielanych przez Bank kredytów. Zresztą ograniczenie wysokości kredytu poszczególnych przedsiębiorstw związane jest przede wszystkim z zadaniami Banku na odcinku niefinansowania nieprawidłowych procesów gospodarczych.

Elastyczność rachunku bieżącego łączy się jednocześnie z rozrachunkiem gospodarczym, ponieważ taki kredyt kosztuje przedsiębiorstwo najtaniej. Na rachunku bieżącym koncentrują się wszystkie operacje finansowe przedsiębiorstwa a wszystkie wpływy bezpośrednio zmniejszają zadłużenie. W rezultacie potrzeby mogą być zaspokajane mniejszym kredytem, a przez to również i mniej kosztują odsetki bankowe. Środki kredytowe, postawione do dyspozycji przedsiębiorstwa, mogą być wykorzystywane w sposób ekonomiczniejszy. Wynika to z faktu, że następuje tu w mniejszym stopniu zjawisko niedokredytowania jednej z grup środków obrotowych, przy jednoczesnym przekredytowaniu innych. Przy tym systemie odbywa się stały proces przepływu środków kredytowych między poszczególnymi przedmiotami kredytowania [7]).

Ważnym czynnikiem systemu kredytowania jest **zabezpieczenie.** Czy przy metodzie antycypacyjnego kredytowania w ogóle, a w rachunku bieżącym szczególnie, istnieje możliwość zagrożenia zabezpieczenia kredytów wobec udzielania ich bez uprzedniego sprawdzenia?

Zasada zabezpieczenia kredytów wyraża się w tym, że każdy kredyt bankowy powinien mieć w czasie jego wykorzystania materialne zabezpieczenie w środkach obrotowych. Niezależnie od tego stosuje się niekiedy dodatkowe, tak zwane prawne formy zabezpieczenia, jak gwarancje, przewłaszczenie środków trwałych, weksle gwarancyjne itp.

Czy przy systemie kredytu w rachunku bieżącym istnieje obawa zagrożenia zabezpieczenia wobec przyznania sumy kredytu bez rozbicia na poszczególne składniki obrotowe? Można tu przytoczyć sformułowanie Z. Fedorowicza na temat zabezpieczenia:

„... Powiązanie kredytu z ustalonym przedmiotem kredytowania nie jest skutecznym sposobem zabezpieczenia zwrotności kredytu, gdyż jeżeli przedsiębiorstwo ponosi nie planowane straty i wadliwie gospodaruje posiadanymi środkami obrotowymi, posiadanie przedmiotu kredytowania nie stanowi jeszcze dla banku zapewnienia, że jego pretensje zostaną pokryte z realizacji tego przedmiotu, gdyż mogą go ubiec inni wierzyciele-przedsiębiorstwa i pracownicy, budżet, dostawcy itd. W istocie rzeczy jedyną skuteczną formą ekonomicznego zabezpieczenia zwrotności kredytów w ustalonym terminie jest udzielanie pożyczek tylko dobrze pracującym przedsiębiorstwom, osiągającym planowe wskaźniki w zakresie wyników finansowych i wykorzystania środków obrotowych, przestrzegającym na wszystkich odcinkach dyscypliny finansowej, gdyż daje to gwarancję wypłacalności przedsiębiorstwa, a także efektywnego i zgodnego z przeznaczeniem wykorzystania udzielonej pożyczki" [8]).

Słuszność tego stanowiska potwierdza praktyka, w związku z czym obojętna jest w zasadzie dla zabezpieczenia kredytów od strony ekonomicznej forma kredytowania w rachunku bieżącym czy na oddzielnych rachunkach kredytowych.

Wykorzystanie formy kredytowej dla redystrybucji zasobów pieniężnych posiada również duże znaczenie z punktu widzenia **kontroli** przy pomocy kredytu działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Skuteczność kontroli kredytowej procesów gospodarczych wiąże się jednocześnie z **funkcją ekonomiczną** kredytu.

Udowadniając, że forma kredytowania w rachunku bieżącym nie osłabia funkcji kontrolnej kredytu, potwierdza się jednocześnie, że rachunek bieżący spełnia podstawowe funkcje ekonomiczne [9]). Wysokość przyznanej antycypacyjnie łącznej sumy kredytu ustalana jest przez oddział Banku w oparciu o szczegółowo przeanalizowany wniosek przedsiębiorstwa. Analiza obejmuje całokształt działalności gospodarczej za okres ubiegły, plan na okres bieżący oraz rozpoznanie poszczególnych rodzajów przedmiotów kredytowania. Niezależnie od tej wstępnej analizy kontrola powiązania kredytu z aktualnymi procesami gospodarczymi odbywa się w ciągu całego okresu kredytowania w oparciu o skrócone sprawozdania i wyniki inspekcji. Jeżeli stany zapasów czy innych środków obrotowych odbiegają w dużym stopniu od założeń przyjętych we wniosku kredytowym, Bank może domagać się przedterminowej spłaty nadmiernie wykorzystanego kredytu i uzależnić dalsze kredytowanie od uprzedniego udokumentowania wysokości potrzeb księgami przedsiębiorstwa, to jest zastosować refundacyjny tryb kredytowania.

Jako argumenty przemawiające za kredytem w rachunku bieżącym należy ponadto wymienić możliwość szybszego wycofania kredytu tam, gdzie jest on zagrożony, swobodę w stosowaniu pewnej polityki kredytowej w stosunku do całokształtu sytuacji zarówno w przedsiębiorstwie, jak i w Banku. Przez ograniczenie prac manipulacyjnych uzyskuje się znacznie więcej czasu na kontrolę merytoryczną i bieżącą obserwację działalności gospodarczej kredytobiorcy.

Zastosowanie kredytowania w rachunku bieżącym w niektórych gałęziach gospodarki

Do roku 1961 zakres kredytowania w rachunku bieżącym ograniczał się do kilku gałęzi gospodarki, z których najpoważniejszymi były: handel i spółdzielczość pracy.

Od wielu lat usiłowano znaleźć taki sposób kredytowania przedsiębiorstw handlowych, który umożliwiałby z jednej strony oddziaływanie przez kredyt na prawidłową gospodarkę finansową przedsiębiorstw, z drugiej zapewniałby tym jednostkom stały — w miarę potrzeby — dopływ środków finansowych.

---

6) J. Szczepański i L. Szyszko — Kilka uwag o problematyce kredytowania w rachunku bieżącym. Finanse Nr 11/1958.

7) B. Kellner i F. Żyła — Zagadnienie systemu kredytowania spółdzielni pracy. Finanse Nr 3/59.

8) Z. Fedorowicz — op. cit., strona 400.

9) B. Kellner i F. Żyła — op. cit.

Zarówno praktykowana od roku 1953 metoda kredytu normatywnego na uzupełnienie funduszów własnych, jak również wprowadzony od lipca 1953 roku kredyt normatywny na obrót były metodami, które nie mogły dotrzymać kroku zmianom następującym w całej naszej gospodarce narodowej. Nie odpowiadały również przedsiębiorstwom handlowym przepisy instrukcji kredytowej NBP Nr A/8, obowiązujące od dnia 1 stycznia 1958 roku, które wprowadzały zmianę trybu kredytowania refundacyjnego na antycypacyjny. W rezultacie — po przeprowadzonych doświadczeniach — zastosowano, począwszy od roku 1959, metodę kredytowania w rachunku bieżącym w odniesieniu do wszystkich przedsiębiorstw handlowych. Należy podkreślić, że metoda ta zdała w praktyce egzamin w zupełności, umożliwiając bardziej elastyczne niż dotychczas kredytowanie potrzebnych i często zmieniających się w handlu zapasów towarowych.

Podobnie pozytywne wyniki wykazało kredytowanie w rachunku bieżącym, zastosowane od połowy roku 1958 w spółdzielczości pracy. Tutaj, z uwagi na inną formę własności, na plan pierwszy wysuwało się zagadnienie zabezpieczenia kredytów, oddziaływanie na kształtowanie się funduszów własnych w obrocie i prawidłowości ich wzrostu, rentowność itd. Jeżeli spółdzielnie posiadają zbyt niskie fundusze, Bank może zażądać podniesienia wysokości udziałów czy ograniczenia podziału zysków, może nie kredytować spółdzielni nierentownych, ograniczać lub całkowicie wycofywać się z kredytowania. Możliwość manipulowania kredytem w rachunku bieżącym, na którym ewidencjonowane są wszystkie wpływy, jest znacznie większa, niż przy innych metodach kredytowania. Przy pomocy kredytu w rachunku bieżącym Bank oddziałuje na całą gospodarkę spółdzielni, a nie tylko na kształtowanie się poszczególnych środków obrotowych i może szybko działać w kierunku likwidowania występujących nieprawidłowości.

Tymczasowe przepisy o kredytowaniu przez NBP przedsiębiorstw gospodarki uspołecznionej, wprowadzone z dniem 1 kwietnia 1961 roku, unieważniły dotychczasowe odrębne instrukcje o kredytowaniu jednostek handlowych w rachunku bieżącym. Instrukcję Służbową A/12 czy Instrukcję Służbową A/5 dla kredytowania spółdzielczości pracy oraz Instrukcję Służbową A/8 dla innych jednostek nie kredytowanych w rachunku bieżącym. Postarano się uwzględnić interesy wszystkich branż, a jednocześnie ujednolicić obowiązujące dotychczas różne przepisy.

Wprowadzono zasadę przyznawania kredytów w rozbiciu na podstawowe ich rodzaje — normatywny, ponadnormatywny, na należności itd., niezależnie od samej techniki kredytowania. Uwzględniając korzyści wypływające z elastycznej metody kredytowania w rachunku bieżącym, rozszerzono jej zakres na dalsze gałęzie gospodarki, pozostawiając jedynie dawne zasady ewidencjonowania poszczególnych kredytów na odrębnych rachunkach dla przedsiębiorstw przemysłowych, rozliczających się z budżetem centralnym.

Z dniem 1 stycznia 1962 roku ustalone zostały nowe zasady kredytowania przedsiębiorstw uspołecznionych zgodnie z Instrukcją Służbową A/8, wydaną w grudniu 1961 roku. Wprowadzono jednocześnie jednolite w stosunku do wszystkich przedsiębiorstw zasady ewidencjonowania kredytów na jednym rachunku, oprócz kredytu specjalnego i zadłużenia przeterminowanego. W ten sposób wyższość kredytowania w rachunku bieżącym od strony technicznej została uznana za bezsporną. Należałoby się chyba zastanowić dlaczego zaistniał tak sprzyjający klimat dla zastosowania metody kredytowania w jednym rachunku w odniesieniu do wszystkich przedsiębiorstw gospodarki uspołecznionej.

Wydaje się, że niezależnie od uproszczenia samej techniki kredytowania, nowa Instrukcja Służbowa A/8 wprowadza dość istotne zmiany w podejściu do przedmiotu kredytowania i stosowania przez oddziały metod oddziaływania na przedsiębiorstwa. Zrywa się z podstawową dawniej zasadą bezpośredniego powiązania kredytu z przedmiotem kredytowania, nie odstępując jednak od konieczności dopilnowania właściwego, ogólnego zabezpieczenia udzielonych kredytów, szczególnie w pionie jednostek spółdzielczych.

„... Ograniczenie wysokości kredytów nie musi odpowiadać wartości nieprawidłowych zapasów, nakładów czy też należności, lecz powinno być stosowane do wysokości zapewniającej jego skuteczność jako bodźca ekonomicznego" [10]).

W nowych przepisach kredytowych zwyciężyła więc koncepcja bardziej gospodarnego podejścia do przedsiębiorstwa i bardziej rzeczowego analizowania jego potrzeb, jako pełnego i stanowiącego pewną całość organizmu gospodarczego. Bank ma obecnie możliwość połączenia swych dotychczasowych funkcji kredytodawcy i kontrolera w jedną ściśle ze sobą powiązaną, a równocześnie elastyczną całość. Dotychczas częste były przypadki, że wyraźne przepisy, nakazujące wyłączanie pewnych zapasów z kredytowania (funkcja kontrolera) uniemożliwiały oddziałowi udzielanie przedsiębiorstwu kredytu (funkcja kredytodawcy).

Wynikające z tego powodu niedokredytowanie powodowało w rezultacie zatory w rozliczeniach i pogłębianie się trudności finansowych w przedsiębiorstwach. Niedokredytowanie powstawało również na skutek zbyt małej operatywności ze strony samych przedsiębiorstw, dla których istniejąca technika kredytowania na różnych rachunkach była dość uciążliwa. Do tego wreszcie przyczyniała się niemożność wykorzystania w pełni kredytu do wysokości limitu ze względów technicznych (nie wykorzystywane wpływy bieżące z danego dnia).

Ogólna ocena kredytowania w rachunku bieżącym

Jak można w świetle dotychczasowej dyskusji, toczącej się na łamach piśmiennictwa ekonomicznego oraz praktyki ocenić kredytowanie w rachunku bieżącym? Niezależnie od wszystkich dodatnich cech tej formy kredytowania trzeba chyba uznać, że nie jest to jakiś samodzielny system kredytowania. Ustalenie zasadniczych rodzajów kredytów, w zależności od funkcji jaką spełniają w systemie kredytowym, wydaje się właściwe, jak również celowość ich przyznawania, wykorzystywania i kontroli. Natomiast ewidencjonowanie ich na rachunku bieżącym umożliwia zachowanie dotychczasowych pozytywnych doświadczeń na odcinku elastycznego i ekonomicznie najoszczędniejszego wykorzystywania kredytów.

Trzeba wyraźnie powiedzieć, że skuteczność oddziaływania przez Bank kredytem w rachunku bieżącym na przedsiębiorstwa była w pewnym stopniu uzależniona również i od samych inspektorów kredytowych Banku. Zmniejszenie pracochłonności manipulacyjnej umożliwiało w dużym stopniu większości pracowników pogłębienie analizy merytorycznej, niektórym jednak pracownikom rachunek bieżący sprawiał kłopoty jeśli chodzi o głębsze poznanie sytuacji finansowej. Wychodząc z założenia, że dla ogólnej orientacji w działalności gospodarczo-finansowej i zdolności płatniczej przedsiębiorstwa konieczne jest również spojrzenie na przedsiębiorstwo jako całość, rozszerzenie kredytowania w jednym rachunku na wszystkie przedsiębiorstwa wydaje się jak najbardziej słuszne.

Metoda kredytowania w rachunku bieżącym wykazała swą wyższość nad innymi metodami przez swoją elastyczność, szybkość w dostarczaniu środków pieniężnych i taniość z jednej strony, a możliwość prowadzenia kontroli i właściwego oddziaływania ze strony Banku na przedsiębiorstwa — z drugiej strony. Połączenie podstawowych zasad kredytowania z najlepszą metodą techniczną powinno dać dobre rezultaty przy kredytowaniu przedsiębiorstw gospodarki uspołecznionej w roku 1962 i w latach następnych.

---

10) Zarządzenie Prezesa NBP Nr A/47/1961 r.

STEFAN PERCZYŃSKI

SYTUACJA EKONOMICZNA KRAJÓW KAPITALISTYCZNYCH W ROKU 1961

W roku 1961 gospodarkę kapitalistyczną cechował w dalszym ciągu niejednolity rozwój koniunktury w poszczególnych regionach gospodarczych.

W rozwoju koniunktury Stanów Zjednoczonych i Kanady nastąpiła zmiana faz cyklicznych. Recesja w Stanach Zjednoczonych osiągnęła swój niż w lutym 1961 roku. Nowe ożywienie koniunkturalne, trwające od marca 1961 roku, nie doprowadziło jednak do zlikwidowania poważnego bezrobocia a zagadnienie równowagi bilansu płatniczego pozostało nadal nie rozwiązane.

Z poprawy gospodarczej w Stanach Zjednoczonych skorzystała przede wszystkim **Kanada**, która w drugim kwartale 1961 roku pokonała depresję głównie dzięki zwiększonemu eksportowi do Stanów Zjednoczonych. Produkt narodowy brutto wzrósł w trzecim kwartale o 2,7% do 37,4 miliarda dolarów w skali rocznej; był to największy wzrost kwartalny w ciągu ostatnich kilku lat. Wzrastająca od kwietnia produkcja przemysłowa przekroczyła wprawdzie już w sierpniu swój szczytowy punkt z okresu poprzedniego ożywienia, jednak nadal utrzymywały się pewne sprzeczności. Podobnie jak w Stanach Zjednoczonych liczba bezrobotnych pozostaje w dalszym ciągu wysoka, przemysł surowców podstawowych niedostatecznie wykorzystuje rozporządzalną moc produkcyjną, a bilans handlowy wykazuje dużą deficytowość.

W Europie Zachodniej osłabionemu rozwojowi gospodarczemu w **Wielkiej Brytanii, Belgii, Danii, Holandii** i częściowo w **Szwecji** towarzyszyła na ogół jeszcze zwyżkowa koniunktura we **Włoszech, Niemieckiej Republice Federalnej** i **Francji.**

Produkcja przemysłowa w okresie trzech pierwszych kwartałów 1961 roku przekroczyła poziom sprzed roku w krajach EWG (tzw. Wspólnego Rynku) o 6%, natomiast w krajach EFTA (Europejskiego Zrzeszenia Wolnego Handlu) tylko o 2,2%.

Tabela 1

Stopa wzrostu produkcji przemysłowej w krajach zachodnioeuropejskich w latach 1960 i 1961 (w stosunku do analogicznych okresów sprzed roku)

Kraj	Rok 1960		Rok 1961	
	Pierwsze półrocze	Drugie półrocze	Pierwsze półrocze	Trzeci kwartał
Austria	9,5	7,9	6,9	3,9
Francja	9,6	9,7	6,6	4,1
Holandia	15,1	11,0	3,6	—0,9
Niemcy Zachodnie	13,0	8,8	8,3	3,0
Szwecja	6,8	6,7	5,9	2,6
Włochy	17,8	13,4	8,9	7,8
Wielka Brytania	10,3	4,4	0,6	2,2
Stany Zjednoczone	4,2	1,6	—3,9	3,7
Kanada	3,7	—1,2	—0,5	5,0

Stopa wzrostu produkcji w krajach zachodnioeuropejskich spadła ogólnie z około 10% w roku 1960 do poniżej 5% w trzecim kwartale 1961 roku. Wyjątek stanowiły Włochy, gdzie działalność inwestycyjna dzięki wysokim rezerwom rąk roboczych koncentruje się nadal bardziej na budowie nowych zakładów niż na ich modernizacji — odwrotnie niż w innych krajach uprzemysłowionych.

Na uwagę zasługuje dalsze wysuwanie się na czoło nowych towarów i nowych przemysłów. W zakresie energii i paliwa ropa wypiera węgiel; tym tłumaczy się wzrost produkcji ropy i spadek wydobycia węgla. Chemia znacznie rozszerzyła zasięg i rozmiary swej produkcji. Włókno syntetyczne wypiera włókna naturalne. Szczególnie silnie zwiększyła się produkcja tworzyw sztucznych. Spadła natomiast w czołowych krajach kapitalistycznych produkcja aparatów radio-telewizyjnych itp. Przemysł samochodowy — wskutek nadmiernych inwestycji w latach ubiegłych — pracował w roku 1961 przy niskim wykorzystaniu rozporządzalnej mocy produkcyjnej. W przemyśle stalowym i tekstylnym wystąpiły oznaki stagnacji.

Ożywienie koniunkturalne w krajach zachodnioeuropejskich ogólnie osłabło w trzecim kwartale 1961 roku, gdy **zmalał dopływ nowych zamówień** lub rozdzielił się nierównomiernie na poszczególne gałęzie przemysłowe. Siły napędowe koniunktury przesunęły się na rynek wewnętrzny, głównie w kierunku ekspansji obrotów detalicznych i budownictwa mieszkaniowego. W ostatnim kwartale zaczął ponownie wzrastać popyt eksportowy, co umożliwiło skompensowanie lekko osłabionej w tym czasie działalności inwestycyjnej. Należy podkreślić, że **zwyżkowy ruch inwestycji** przemysłowych, oddziałujący jako szczególnie ekspansywny czynnik popytu, utrzymywał się bez przerwy w ciągu 18 miesięcy, do czerwca 1961 roku. W okresie tym wielkie kwoty inwestycyjne użyte zostały przede wszystkim na cele zmodernizowania zakładów produkcyjnych, z uwagi na zaostrzenie się konkurencji międzynarodowej.

Znaczny **wzrost budownictwa mieszkaniowego** w roku 1961, po zastoju zeszłorocznym, wystąpił szczególnie w Holandii, Włoszech, NRF i Szwajcarii.

Wyraźny **wzrost popytu konsumentów** w krajach zachodnioeuropejskich w roku 1961 wywodził się przede wszystkim z podniesienia płac i dochodów indywidualnych w związku z wzrastającym zatrudnieniem. Obroty detaliczne w pierwszym półroczu 1961 roku przekraczały przeciętnie poziom sprzed roku o 7%—8%, z wyjątkiem Wielkiej Brytanii, gdzie wzrost stanowił zaledwie 1%. Na różnych rynkach, zwłaszcza zaś Niemieckiej Republiki Federalnej i Wielkiej Brytanii, wystąpiło pewne nasycenie w zakresie dóbr trwałego użytku, jak lodówki, pralki elektryczne, telewizory itp.

Sytuacja na **rynku pracy** w roku 1961 w krajach zachodnioeuropejskich kształtowała się całkiem odmiennie niż w krajach północnoamerykańskich. Podczas gdy w Ameryce Północnej najpilniejszym zadaniem polityki gospodarczej pozostaje nadal włączenie licznych bezrobotnych do procesu produkcji, to w krajach zachodnioeuropejskich podaż rąk roboczych często nie wystarcza do pokrycia zapotrzebowania; brak jest zwłaszcza pracowników wykwalifikowanych.

Różne kraje zachodnioeuropejskie notowały w roku 1961 dalszy **wzrost cen detalicznych;** odnosi się to szczególnie do krajów takich, jak Norwegia, Wielka Brytania, Austria i Francja, gdzie wzrost ich w październiku 1961 roku w stosunku do poziomu sprzed roku przekroczył 4%. Zwyżka cen była następstwem szybszego wzrostu płac i innych dochodów niż wydajności pracy.

Sytuacja **bilansu płatniczego** kształtowała się na ogół pomyślnie w krajach zachodnioeuropejskich, z wyjątkiem Wielkiej Brytanii. Natomiast zamorskie kraje gospodarczo niedorozwinięte wykazywały nadal duże trudności płatnicze. Wykazując stale wysokie zapotrzebowanie na import dóbr inwestycyjnych, kraje gospodarczo zacofane mogą tylko z trudem i częściowo po zniżonych cenach zbywać krajom

przemysłowym swoją rosnącą podaż surowców. Trudności zbytu skoncentrowały się w roku 1961 przede wszystkim w dziedzinie eksportu produktów rolnych i niektórych surowców mineralnych. Niekorzystne kształtowanie się terms of trade zmusiło niektóre z krajów zamorskich do ograniczenia swego importu i transferu płatności, podwyżki ceł lub dewaluacji waluty.

Ogólna sytuacja pieniężna

Obieg banknotów wykazał w roku 1961 wzmożony wzrost we wszystkich krajach.

Tabela 2

Obieg banknotów w milionach jednostek waluty narodowej według stanów na koniec roku

	Stany na koniec roku			Wzrost w procentach w stosunku do roku poprzedniego	
	Rok 1959	Rok 1960	Rok 1961	Rok 1960	Rok 1961
Austria	17.693	18.727	20.878	5,84	11,49
Belgia	115.518	119.789	129.263	3,70	7,91
Dania	2.892	3.005	3.318	3,91	10,42
Francja	34.947	38.548	43.509	10,30	12,87
Holandia	4.524	4.874	5.327	7,74	9,29
Norwegia	3.670	3.817	4.037	4,01	5,76
Niemcy Zachodnie	19.046	20.470	22.992	7,48	12,32
Szwajcaria	6.344	6.854	7.656	8,04	11,70
Szwecja	6.266	6.559	6.870	4,68	4,74
Włochy (mld)	2.237	2.424	.	8,36	ok.11,0
Wielka Brytania	2.237	2.374	2.458	6,12	3,54
Stany Zjednoczone	28.262	27.924	29.032	-1,20	3,97

Największy wzrost obiegu banknotów w roku 1961 wystąpił w Niemczech, Austrii i Danii oraz w krajach, które zanotowały dalszy poważny dopływ kapitałów zagranicznych, tj. we Francji, Szwajcarii i Włoszech.

Popyt na kredyt w kontynentalnych krajach zachodnioeuropejskich i w Stanach Zjednoczonych był najbardziej aktywny w ostatnich miesiącach 1961 roku. Natomiast kredyt bankowy dla gospodarki brytyjskiej w drugiej połowie roku 1961 znacznie zmalał, głównie wskutek zastosowania środków restrykcyjnych w końcu lipca. Politykę restrykcji kredytowych stosowały w roku 1961 również kraje skandynawskie; skuteczność tej polityki odzwierciedliła się w znacznym osłabieniu dotychczasowego wzrostu kredytów bankowych. Wzmożona ekspansja kredytowa w Niemczech Zachodnich pozostawała częściowo w związku z przesunięciem źródeł finansowania — z zagranicznych na krajowe.

Władze brytyjskie zmuszone były podnieść drastycznie wysoko stopę dyskontową w lipcu 1961 roku do poziomu kryzysowego 7% w związku z nagłym spadkiem rezerw kruszcowo-dewizowych w wyniku gorączkowego odpływu lotnych kapitałów spekulacyjnych w obawie przed grożącą dewaluacją funta szterlinga. Energiczna obrona funta w oparciu o pomoc kredytową IMF (Międzynarodowy Fundusz Monetarny) przywróciła mu zaufanie a międzynarodowe kapitały krótkoterminowe, znęcone wysoką stopą procentową, zaczęły powracać na rynek londyński. Ponieważ powrót ich nie był pożądany z punktu widzenia międzynarodowej polityki monetarnej, władze monetarne Wielkiej Brytanii już w jesieni obniżyły stopę dyskontową dwukrotnie, do poziomu 6%.

Poważny dalszy dopływ złota i dewiz w roku 1961 do Włoch, Belgii, Francji i Szwajcarii przyczynił się do utrzymania bądź nawet do wzrostu płynności banków prywatnych w tych krajach i to pomimo wzmożonej w ostatnich miesiącach ekspansji kredytowej. Dopływ złota i dewiz do Włoch i Szwajcarii był częściowo sterylizowany a we Francji został skompensowany przedterminową spłatą krótko- i średnioterminowych kredytów zagranicznych.

W Stanach Zjednoczonych, Niemczech Zachodnich i Holandii, gdzie oprócz ekspansji kredytowej również inne czynniki oddziaływały na usztywnienie rynku pieniężnego, starano się utrzymać płynność przy pomocy polityki otwartego rynku i minimalnych rezerw pokrycia wkładów bankowych. W Stanach Zjednoczonych położono nacisk na zakupy papierów wartościowych na otwartym rynku, w Niemczech Zachodnich na obniżenie stawek minimalnego pokrycia wkładów bankowych a w Holandii na kombinację tych obu środków interwencyjnych.

Stany Zjednoczone

Recesja gospodarcza w Stanach Zjednoczonych została przezwyciężona w marcu 1961 roku. Produkcja przemysłowa przekroczyła już w czerwcu poprzedni poziom najwyższy ze stycznia 1960 roku i po przejściowym osłabieniu pod wpływem strajku w przemyśle samochodowym we wrześniu 1961 roku wykazała następnie dalszy postęp do końca roku. Głównymi czynnikami ożywienia koniunktury były zwiększone wydatki publiczne i odnowienie zapasów a w końcowych miesiącach również wyraźniejszy wzrost obrotów detalicznych. Pomimo osiągnięcia znacznego postępu ożywienie koniunkturalne wykazywało do końca roku szereg słabych stron, jak uporczywie wysokie bezrobocie, poważne nadal niewykorzystanie rozporządzalnej mocy produkcyjnej w przemyśle i rolnictwie, relatywnie szybki wzrost kosztów produkcji w przemyśle i wzmożone niebezpieczeństwo inflacji. Moc produkcyjna w przemyśle wzrosła w okresie od roku 1950 do końca roku 1960 blisko o 75%, natomiast produkcja w tym okresie zwiększyła się tylko o 30%. Osłabiało to w roku 1961 działalność inwestycyjną i wytwórczość przemysłu dóbr produkcyjnych, które warunkują normalnie trwalsze ożywienie koniunktury.

Choć wynik produkcyjny za cały okres powojenny był pozytywny, to jednak produkcja przemysłowa w Stanach Zjednoczonych wzrastała przeciętnie w tym czasie wolniej niż w większości pozostałych krajów uprzemysłowionych. Produkt narodowy brutto Stanów Zjednoczonych wzrastał przeciętnie w tym okresie prawie o 2,5% rocznie, przy średniej stopie rocznego przyrostu ludności 1,6%.

Produkcja przemysłowa wzrosła z najniższego poziomu w lutym 1961 roku do końca roku o 13%. Wzrost produkcji przemysłowej począwszy od sierpnia 1961 roku był wolniejszy i niejednolity. Wzrost produkcji zanotowały wszystkie przemysły czołowe. Wykorzystanie mocy produkcyjnej w stalowniach nie przekroczyło jednak 85%. Produkcja samochodów za cały rok 1961 spadła o 17,6% wskutek strajków mających miejsce przy końcu lata. Należy nadmienić, że tylko dzięki wzmożonej fali zakupu samochodów w drugim półroczu całoroczne wyniki produkcyjne nie wypadły jeszcze gorzej.

Wzrost **inwestycji prywatnych** rozpoczął się dopiero w końcu drugiego kwartału 1961 roku. Wydatki inwestycyjne na nowe budowy wzrosły w skali rocznej w drugim kwartale o 1,7 miliarda dolarów a w trzecim kwartale o dalsze 1,4 miliarda dolarów, do wysokości 42,7 miliarda dolarów. Wydatki na wyposażenie zakładów wzrosły w tym samym czasie odpowiednio o 0,5 miliarda dolarów i 1,3 miliarda dolarów, do wysokości 26 miliardów. Inwestycje prywatne wzrastały w roku 1961 znacznie słabiej niż w poprzednich okresach ożywienia.

Pomyślnym bodźcem dla koniunktury wewnętrznej był wzrost **zapasów** w przemyśle i handlu. Odbudowa zapasów w przemyśle rozpoczęła się wprawdzie w kwietniu 1961 roku, jednak wzmożony ruch wystąpił dopiero w drugim półroczu. Z najniższego poziomu 53,3 miliarda dolarów w marcu 1961 roku zapasy te wzrosły w drugim kwartale o 0,2 miliarda dolarów, natomiast wzrost ich w ciągu następnych czterech miesięcy wyniósł 1,3 miliarda dolarów.

Dopływ **nowych zamówień** w przemyśle, wzrastający stale od lutego 1961 roku, osiągnął w paździer-

niku w skali rocznej sumę 32,7 miliarda dolarów, przekraczając poziom styczniowy o 14,8%, a poziom z października 1960 roku o 13,3%. Znaczna część wzrostu zamówień w ostatnich miesiącach 1961 roku przypadła na zwiększenie zapasów w zakładach przetwórczych w związku z przewidywaniem strajków w stalowniach w połowie roku 1962 — po rozpoczęciu rokowań w sprawie nowych układów zbiorowych.

Ogólny zbyt w przemyśle wzrósł w październiku 1961 roku w okresie rocznym o 7% do 31,8 miliarda dolarów. Natomiast zbyt dóbr trwałego użytku w przemyśle w ciągu całego roku 1961 zmalał w stosunku do roku 1960 o 1%; tłumaczy się to wpływem ustępującej recesji w pierwszym półroczu 1961 roku.

Na dalszy wzrost popytu wewnętrznego i produkcji w roku 1962 powinny wpłynąć również **wydatki państwowe.** Zwiększone wydatki zbrojeniowe stanowiły niewątpliwie już w roku 1961 poważne bodźce dla dotychczasowego ożywienia koniunkturalnego. W tym samym kierunku działały w roku 1961 wydatki państwowe na pomoc dla rolnictwa. W wyniku wzmożonych wydatków państwowych powstał poważny **deficyt budżetowy,** co z kolei wzmogło tendencje inflacyjne w kraju.

	Wykonanie budżetu w roku 1960-1961	Budżet na rok 1961-1962
Wpływy w miliardach dolarów	77,7	82,1
Wydatki w miliardach dolarów	81,5	89,0
Saldo w miliardach dolarów	-3,8	-6,9

Według pierwotnej wersji budżet na rok 1961/1962 zakładał nadwyżkę w sumie 1,5 miliarda dolarów. Wersja ta była przez prezydenta Kennedy'ego zmieniana kilkakrotnie. Ostatecznie przewiduje się deficyt w wysokości 6,9 miliarda dolarów.

Ceny dóbr konsumpcyjnych wykazały znaczniejszy wzrost w trzecim kwartale 1961 roku. Ogólny wskaźnik cen (lata 1947—1949 = 100) wzrósł w tym okresie ze 127,6 do 128,3.

Tendencje inflacyjne wywołują stały nacisk na **płace realne,** w związku z czym doszło w roku 1961 do ostrej walki o płace i warunki pracy, co znalazło swój wyraz w licznych strajkach pracowników portowych w styczniu, mechaników lotniczych w lutym, marynarzy w lipcu, pracowników przemysłu samochodowego w sierpniu i we wrześniu.

Mały stosunkowo spadek **bezrobocia** jest nadal słabym punktem obecnego ożywienia działalności gospodarczej. Liczba bezrobotnych zmalała wprawdzie z najwyższego stanu 5,7 miliona w lutym 1961 roku do poniżej 4 milionów w październiku. Miesiąc ten jednak stanowi normalnie okres najniższego stanu bezrobocia. Ponadto skorygowany sezonowo stosunek liczby bezrobotnych zarejestrowanych do ogółu pracowników wynosił nadal w październiku jeszcze niezmiennie prawie 7%. Jest interesujące, że każda dotychczasowa recesja uderzała najsilniej w zagadnienie bezrobocia i wydłużała okres jego zmniejszenia. Tak więc w ciągu ośmiu miesięcy od chwili rozpoczęcia poprawy i ożywienia koniunkturalnego stopa bezrobocia spadała:

a) po recesji z roku 1953/1954 z 6% do 4,6%
b) po recesji z roku 1957 z 7,3% do 6,2%
c) po recesji z roku 1960/1961 pozostała na tym samym poziomie 6,8%

Innym aspektem jest wpływ automatyzacji na wzrost bezrobocia. Według ostatnich badań amerykańskich około 1,8 miliona osób rocznie traci pracę z tego powodu. Równocześnie przybywa corocznie na rynek pracy około 1,5 miliona osób nowych. Wymaga to od gospodarki stworzenia większych możliwości zatrudnienia.

Dalszy aspekt stanowi fakt, że wysokie ostatnio bezrobocie jest częścią szerszego zagadnienia, a mianowicie niskiego stopnia wykorzystania zasobów narodowych. Wykorzystanie istniejącej mocy produkcyjnej gospodarki amerykańskiej kształtuje się ogólnie poniżej 85%. Szybkie zredukowanie bezrobocia do rozmiarów znośnych wymagałoby stopy wzrostu gospodarczego w wysokości około 4,5% rocznie, jak to miało miejsce w latach 1946—1953. Podczas gdy stopa wzrostu gospodarczego w ostatnich latach wynosiła potencjalnie około 3,5% rocznie, to faktycznie kształtowała się poniżej 3%.

Deficyt bilansu płatniczego w roku 1961 wyniósł około 2,6 miliarda dolarów w porównaniu z deficytem w roku 1960, wynoszącym 3,9 miliarda dolarów i przeciętnym deficytem rocznym 3,7 miliarda dolarów w latach 1958—1960. Polepszenie sytuacji bilansu płatniczego w roku 1961 nastąpiło głównie dzięki czynnikom o charakterze przejściowym, a mianowicie dzięki spadkowi odpływu kapitałów krótkoterminowych za granicę oraz niepowtarzalnemu świadczeniu w postaci przedterminowej spłaty długów przez zagranicę w sumie 650 milionów dolarów (w tym 587 milionów dolarów przez NRF). Według oficjalnych szacunków deficyt bilansu płatniczego w roku 1962 ma wzrosnąć do 3 miliardów dolarów i to pomimo przewidywanego zmniejszenia odpływu kapitałów krótkoterminowych. Odpływ kapitałów ze Stanów Zjednoczonych w roku 1962 szacuje się ogółem na 3 miliardy dolarów, w tym kapitałów krótkoterminowych na 0,5 miliarda dolarów.

Spadek odpływu kapitałów krótkoterminowych złagodzi niewątpliwie nacisk na bilans płatniczy. Zagadnienie długookresowej równowagi bilansu płatniczego pozostaje jednak nadal jeszcze nie rozwiązane. Dla osiągnięcia równowagi zewnętrznej niezbędna jest istotna poprawa bilansu handlowego. Pomimo zastosowania środków popierania eksportu, osiągnięcia eksportowe w roku 1961 były znikome, gdyż eksport produktów przemysłowych napotykał na coraz silniejszą konkurencję zagraniczną. W ciągu całego roku 1961 import zmalał o 0,2 miliarda dolarów, do 14,5 miliarda dolarów, a eksport cywilny (tj. bez eksportu w ramach programu pomocy wojskowej) wzrósł o niecałe 0,5 miliarda dolarów, do 19,9 miliarda dolarów. Przyniosło to wprawdzie nadwyżkę eksportową w sumie 5,4 miliarda dolarów, jednak z tego około 2,4 miliarda dolarów sfinansowane zostało w ramach zagranicznych funduszów handlowych Stanów Zjednoczonych, a więc w konsekwencji nie weszło do rachunku dewizowego Stanów Zjednoczonych.

Rezerwy złota monetarnego zmalały w ciągu roku 1961 o 877 milionów dolarów, do 16.890 milionów, a więc do poziomu najniższego od roku 1939, chociaż wynosiły one jeszcze około 41% ogółu złota monetarnego krajów kapitalistycznych. Nasilenie spadku rezerw złota w Stanach Zjednoczonych w roku 1961 przypadło na miesiące końcowe — w listopadzie 327 milionów dolarów, w grudniu 86 milionów dolarów.

Tabela 3

Spadek rezerw złota Stanów Zjednoczonych w latach 1958 — 1961

(w milionach dolarów)

Rok	Spadek nie skorygowany	Spadek skorygowany z wyeliminowaniem transakcji IMF
1958	2.247	2.247
1959	1.078	1.034
1960	1.689	1.989
1961	877	1.027
Razem	5.891	6.297

Po wyeliminowaniu transakcji z IMF spadek rezerw w roku 1961 przekroczył jeden miliard dolarów, a więc w przybliżeniu tyle co w roku 1959, a dwukrotnie mniej niż w latach 1958 i 1960.

Czynnikiem zakłócającym nie jest bezwzględna wysokość zapasów, lecz stopa ich spadku oraz stopa wzrostu zagranicznego zadłużenia krótkoterminowego Stanów Zjednoczonych w ostatnich latach. Przed dziesięciu laty rezerwy złota Stanów Zjednoczonych, wynoszące 23,5 miliarda dolarów, przewyższały 2,5 raza krótkoterminowe zobowiązania Stanów Zjednoczonych wobec zagranicy. Jeszcze przed pięciu laty różnica tych wielkości na korzyść St. Zjednoczonych wynosiła około 8 miliardów dolarów. Obydwie te krzywe przecięły się w roku 1960 na poziomie poniżej 19 miliardów dolarów. W roku 1961 rezerwy złota spadły poniżej 17 miliardów, a krótkoterminowe zadłużenie przekroczyło po raz pierwszy w historii St. Zjednoczonych stan 20 miliardów dolarów. Stanowi to deficyt ponad 3 miliardy dolarów. Jeśli się uwzględni, że w obecnym zapasie złota Stanów Zjednoczonych 800 milionów dolarów należy faktycznie do IMF, to rzeczywisty niedobór wynosi 4 miliardy dolarów. Świadczy to o poważnym zachwianiu pozycji St. Zjednoczonych jako międzynarodowej rezerwy monetarnej.

Wielka Brytania

Gospodarkę brytyjską cechuje od szeregu lat tendencja stagnacji i słabszy rozwój produkcji od przeciętnego rozwoju w innych uprzemysłowionych krajach kapitalistycznych. Proces ten utrzymywał się również w roku 1961. Po okresie stagnacji w pierwszym kwartale 1961 roku nastąpiło pewne ożywienie w ciągu następnych dwóch miesięcy, jednak wzrost produkcji ustał już na przełomie półrocza. Nowe trudności wyłoniły się w zakresie bilansu płatniczego; zagadnienie jego zrównoważenia ciążyło do końca roku na rozwoju koniunktury wewnętrznej. Ostry kryzys zaufania do funta szterlinga i wyraźny klimat inflacyjny w kraju uniemożliwiły forsowanie ożywienia gospodarki bodźcami ekspansywnymi. W dniu 25 lipca 1961 roku rząd brytyjski musiał zastosować ostre środki restrykcyjne, które na dłuższy okres mogą wpłynąć niekorzystnie na wydajność pracy w kraju i na konkurencyjność eksportu brytyjskiego na rynkach zagranicznych. Obok podwyższenia stopy dyskontowej z 5% do 7% podniesiono wysokość wkładów specjalnych, utrzymywanych w banku centralnym przez banki handlowe. Miało to zmniejszyć środki płynne banków i w konsekwencji ograniczyć ich działalność kredytodawczą. Zastosowano szereg środków bezpośrednio w celu ograniczenia konsumpcji krajowej na rzecz eksportu. Ekspansję eksportu brytyjskiego miały pobudzić ponadto ułatwienia kredytowe i rozbudowa systemu gwarancji kredytów eksportowych. Na realizację rządowego programu interwencyjnego uzyskano kredyt w IMF w wysokości 2 miliardów dolarów w różnych walutach. Była to kwota najwyższa z kwot dotychczas udzielanych W. Brytanii przez IMF. Uwydatnia to jaskrawo krytyczny obraz rzeczywistości brytyjskiej. Jednak dzięki zastosowaniu środków restrykcyjnych i wykorzystaniu pomocy kredytowej IMF kryzys zaufania do funta szterlinga został pokonany. Nastąpiła szybka poprawa jego sytuacji, dzięki czemu uniknięto na razie grożącej dewaluacji. Już w trzecim kwartale 1961 roku nastąpił ponowny dopływ kapitałów krótko- i długoterminowych, zwabionych dużą rozpiętością stóp procentowych w kraju i za granicą; rentowność trzymiesięcznych weksli skarbowych w połowie sierpnia 1961 roku wynosiła ponad 6% w Londynie a około 2,5% w Nowym Jorku. W październiku 1961 roku spłacono 280 milionów dolarów kredytu z IMF a w listopadzie dalsze 140 milionów dolarów. Równocześnie obniżono dwukrotnie stopę dyskontową — w dniu 5 października i w dniu 2 listopada 1961 roku po 0,5% do poziomu 6%. Obniżka ta nie miała na celu ułatwienia zaciągania kredytów w kraju, lecz zapobieżenie dopływowi lotnych kapitałów międzynarodowych, znęconych nadal wysokim poziomem londyńskich stóp procentowych.

Restrykcyjna polityka rządu brytyjskiego zahamowała jednak całkowicie aktywność gospodarczą w kraju, chociaż nie spowodowała właściwej recesji. Przejściowo udało się jeszcze utrzymać gwałtownie krytykowaną koncepcję zamrożonych płac. W listopadzie 1961 roku gospodarka brytyjska wykazała pierwsze oznaki ożywienia, było to jednak ożywienie znikome. Zmiana doraźnych środków interwencyjnych na zapowiadaną od dawna długookresową politykę koniunkturalną wydaje się o tyle pilna, że w handlu zagranicznym nie wystąpiła jeszcze wyraźnie oczekiwana poprawa.

Skorygowany sezonowo wskaźnik **produkcji przemysłowej** (rok 1958 = 100) po osiągnięciu najwyższego poziomu 116 w lipcu 1961 roku i stałym następnie spadku do października, wzrósł w listopadzie zaledwie o 1 punkt, do 113, w porównaniu z jego poziomem sprzed roku, wynoszącym 112. Rozpoczęta w sierpniu 1961 roku tendencja spadkowa uwarunkowana została osłabieniem produkcji w niektórych przemysłach podstawowych dla koniunktury brytyjskiej, głównie w przemyśle stalowym i samochodowym oraz w budownictwie okrętowym.

Produkcja samochodów spadła w roku 1961 prawie o 30% do 1.003 tysięcy pojazdów. Na spadek produkcji wpłynął w dużym stopniu strajk pracowników, który miał miejsce latem 1961 roku. Wykorzystanie rozporządzalnego aparatu wytwórczego w przemyśle samochodowym w okresie od stycznia do sierpnia 1961 roku nie przekraczało 60%.

Słabe wykorzystanie w roku 1961 mocy produkcyjnej przemysłu wpływało niekorzystnie na **koszty produkcji**, co z kolei neutralizowało częściowo skutki niezmiennych płac i nader korzystnych cen importu brytyjskiego.

Osłabiona produkcja przemysłowa znalazła swój wyraz w **spadku zapasów** w przemyśle i handlu w drugim półroczu 1961 roku oraz w pogorszeniu sytuacji na rynku pracy.

Liczba bezrobotnych zarejestrowanych wzrosła w ciągu drugiego półrocza 1961 roku z 266 tysięcy do 389 tysięcy, podczas gdy w tym samym okresie zeszłorocznym zwiększyła się tylko z 305 tysięcy do 365 tysięcy osób. Stopa bezrobocia wynosząca 1,7% dla listopada 1961 roku była najwyższą od końca 1959 roku. Równocześnie spadła liczba wolnych miejsc pracy w drugim półroczu 1961 roku z 383 tysięcy do 249 tysięcy wobec jej spadku w tym samym czasie w roku 1960 z 361 tysięcy do 294 tysięcy. Zarówno wzrost liczby bezrobotnych, jak i spadek wolnych miejsc pracy przekroczyły normalny rozmiar sezonowy.

Bilans handlowy wykazał w roku 1961 pewną poprawę, która jednak nie była wystarczająca, aby zapewnić równowagę bilansu płatniczego nawet w samych pozycjach bieżących, bowiem rozwój pozycji niewidzialnych pozostawał wysoce niezadowalający (dochody z usług w roku 1961 zmalały o połowę i były najniższe od roku 1947).

Tabela 4

Brytyjski bilans handlowy w latach 1959—1961

(w milionach funtów szterlingów)

Rok	Eksport fob	Reeksport fob	Import cif	Saldo bilansu handlowego
1959	3.330	131	3.983	-522
1960	3.536	141	4.556	-879
1961	3.682	158	4.399	-559

Import brytyjski zmniejszył się w roku 1961 o 3,5%. Oczekiwane skierowanie zwiększonej części produkcji narodowej na cele eksportowe w dużym stopniu zawiodło. Eksport wzrósł wprawdzie w roku 1961 prawie o 4%, do wysokości rekordowej, jednak wzrost jego przypadł głównie na pierwsze półrocze. W końcowym kwartale tego roku nastąpił spadek eksportu

a wzrost importu; eksport zmalał prawie o 1,5%, a import zwiększył się o przeszło 1,5%.

Rezerwy kruszcowo-dewizowe wzrosły w roku 1961 tylko o 31 milionów funtów szterlingów, do stanu 1.185 milionów funtów, wobec ich wzrostu w roku 1960 o 177 milionów funtów szterlingów. Odtworzenie dokładnego obrazu faktycznego kształtowania się rezerw monetarnych w roku 1961 wymagałoby uwzględnienia zaciągnięcia i spłaty zagranicznych kredytów „pomocowych". Już spekulacyjna ucieczka lotnych kapitałów międzynarodowych z Londynu za granicę po rewaluacji marki zachodnioniemieckiej w marcu 1961 roku zmusiła władze brytyjskie do zwrócenia się z prośbą do sąsiednich banków centralnych o pomoc kredytową. Uzyskane kredyty od europejskich banków centralnych w ramach tak zwanego Układu Bazylejskiego wynosiły w końcu czerwca 1961 roku 325 milionów funtów szterlingów. Brytyjskie rezerwy monetarne spadły w czerwcu 1961 roku o 114 milionów funtów szterlingów do stanu bardzo niskiego — 876 milionów funtów szterlingów. Spadek rezerw monetarnych w ostatnim kwartale 1961 roku nastąpił głównie w wyniku częściowej spłaty kredytów „pomocowych".

Niemcy Zachodnie

Gospodarka zachodnioniemiecka w roku 1961 pozostawała jeszcze w fazie wysokiej koniunktury trwającej od jesieni 1958 roku. Głównym czynnikiem ekspansji gospodarczej był nadal wysoki popyt krajowy i zagraniczny, natomiast niedostatek rąk roboczych i wysoki stopień wykorzystania mocy produkcyjnej w wielu gałęziach zacieśniały coraz wyraźniej fizyczne granice tej ekspansji.

Dalsza ekspansja eksportu w roku 1961 nastąpiła przede wszystkim dzięki wzmocnieniu środków popierania eksportu. Natomiast rewaluacja marki w dniu 5 marca 1961 roku o 4,75% w stosunku do dolara amerykańskiego nie wywarła większego wpływu na handel zagraniczny.

Produkt narodowy brutto wzrósł w roku 1961 nominalnie o 9,9%, do 310,4 miliarda marek, a realnie według cen z roku 1954 o 5,3%, do 252,1 miliarda marek. Porównywalna stopa wzrostu dla roku 1960, w stosunku do roku 1959, wynosiła nominalnie 12% a realnie 8,8%. Wzrost realnego produktu narodowego na głowę ludności zmniejszył się z 6,6% w roku 1960 do 3,9% w roku 1961.

Produkcja samochodów wzrosła w roku 1961 tylko o 4,5%, do 2,15 miliona pojazdów; wzrost jej w roku 1960 wynosił 19,6%. Produkcja węgla wzrosła w roku 1961 zaledwie o 0,44 miliona ton, do 142,73 miliona ton. Produkcja przemysłu tekstylnego pozostała bez zmian na poziomie z poprzedniego roku, chociaż wzmożony dopływ nowych zamówień w końcowych miesiącach 1961 roku świadczył o pokonaniu niżu recesyjnego w tym przemyśle.

Spadek produkcji w roku 1961 wykazało hutnictwo i budownictwo okrętowe. Produkcja stali surowej zmalała o 1,9% do 33,46 miliona ton, a stali walcowanej o 2,9%, do 21,9 miliona ton. Produkcja surówki żelaza zmniejszyła się o 1,2%, do 25,42 miliona ton. Spadek produkcji hutniczej przypadł głównie na drugie półrocze.

Najważniejszym czynnikiem wzrostu popytu krajowego i produkcji przemysłowej w roku 1961 była nadal **ożywiona działalność inwestycyjna.** Wydatki inwestycyjne na budowy i urządzenia wzrosły w roku 1961 o 14,9%; wzrost ich w roku 1960 wynosił 16,3%, a w roku 1959 — 13,5%.

Osłabiona ekspansja gospodarcza w roku 1961 widoczna jest w ruchu **zapasów,** które zwiększyły się w ciągu roku o 5,5 miliarda marek wobec ich wzrostu w roku poprzednim o 8 miliardów marek. Zwolnienie tempa w gromadzeniu zapasów doprowadziło z kolei do spadku zamówień.

Ceny detaliczne wzrosły w roku 1961 o 2%, a wskaźnik kosztów utrzymania o 3,1%. Zwyżka cen uwydatniła groźbę inflacji, która wzmoże się w przyszłym okresie, jeśli obecny wzrost płac utrzyma się nadal pomimo osłabionego trendu wydajności, jak to ilustruje tabela 5.

Tabela 5

Wzrost płac i wydajności pracy w latach 1959—1961

(w procentach)

	Rok 1959	Rok 1960	Rok 1961
1. Płace w całej gospodarce	5,1	8,9	10,5
Wydajność w całej gospodarce	5,9	6,2	4,0
2. Płace w przemyśle	5,6	10,9	11,0
Wydajność w przemyśle	8,4	7,9	5,0

Na **rynku pracy** panowała w roku 1961 napięta sytuacja w związku z poważnym niedoborem rąk roboczych. Wzrost zatrudnienia w przemyśle następował w drodze dopływu robotników z innych zawodów lub z zagranicy. Liczba zatrudnionych w NRF pracowników zagranicznych przekroczyła w lipcu 1961 roku 520 tysięcy osób, w porównaniu z 276 tysiącami osób w tym samym okresie w roku 1960. Liczba bezrobotnych zmalała latem do relatywnie znikomego rozmiaru, a wolne miejsca pracy przewyższały ją w okresie od kwietnia do października około pięciokrotnie. Końcowe dwa miesiące roku przyniosły wzrost liczby bezrobotnych i spadek wolnych miejsc pracy; zmiany tych wielkości były jednak mniejsze od sezonowych. Ilość wolnych miejsc pracy przekraczała jeszcze dwukrotnie liczbę bezrobotnych zarejestrowanych.

Eksport towarów wzrósł w roku 1961 o 6%, do 51 miliardów marek, natomiast import — o 3,8% do 44,4 miliarda marek. Po wyeliminowaniu zmian cen w związku z marcową rewaluacją marki wzrost eksportu wynosił 7%, a importu 8%. W październiku 1961 roku stopa wzrostu eksportu kształtowała się po raz pierwszy od kilku lat poniżej stopy wzrostu importu nawet w wartościach nominalnych.

Pomimo wzrostu nadwyżki eksportowej o 1,4 miliarda marek, do 6,6 miliarda marek aktywne saldo bilansu płatniczego w pozycjach bieżących wykazało w roku 1961 spadek o 1,1 miliarda marek, do 3,3 miliarda marek. Spadek ten nastąpił przede wszystkim w wyniku zwiększonej silnie deficytowości w zakresie usług handlowych — z 1,7 miliarda marek w roku 1960 do 3,8 miliarda marek w roku 1961, a częściowo również wskutek zwiększenia świadczeń nieodpłatnych o 0,4 miliarda marek do sumy 3,45 miliarda marek.

Rozwój **rezerw kruszcowo-dewizowych** Banku Federalnego w roku 1961 pozostawał w związku nie tylko ze zmianami w bilansie płatniczym, lecz również z rewaloryzacją zapasów złota i dewiz w wyniku rewaluacji marki w marcu. Zapas netto złota i dewiz Banku Federalnego na dzień 31 grudnia 1960 roku wynosił 28,3 miliarda marek, wobec 31,6 miliarda marek przed rokiem. Spadek tych rezerw w roku 1961 o 3.347 milionów marek powstał w wyniku straty rewaloryzacyjnej 1.420 milionów marek i ujemnego salda bilansu płatniczego (tj. salda bilansu dewizowego), wynoszącego 1.927 milionów marek.

Polityka pieniężno-kredytowa Banku Federalnego w pierwszych miesiącach 1961 roku skierowana była na zmniejszenie rozpiętości stóp procentowych w kraju i za granicą. Stopa dyskontowa została obniżona w dniu 20 stycznia i w dniu 5 maja po 0,5% do poziomu 3%. W celu zwiększenia płynności banków handlowych Bank Federalny rozszerzył im kontyngenty redyskontowe oraz obniżył kilkakrotnie wysokość minimalnej rezerwy pokrycia wkładów bankowych. Równocześnie obniżono kilkakrotnie po 0,125% stopę procentową przy sprzedaży krótkoterminowych papierów wartościowych, aby zachęcić banki handlowe do lokowania funduszów w tych walorach i skierować ich środki na wzmożenie działalności kredytodawczej dla gospodarki. Ponadto, z uwagi na dalsze

w tym czasie nadmierne nadwyżki bilansu płatniczego, przeprowadzono w marcu rewaluację marki oraz zwiększono pomoc kredytową dla krajów gospodarczo zacofanych.

Wzmożona **ekspansja kredytów bankowych** w roku 1961 odzwierciedliła się w ich wzroście ogólnym o 22,1 miliarda marek do stanu 158,2 miliarda marek, w porównaniu z ich wzrostem w roku 1960 o 17,3 miliarda marek. Przyspieszenie ekspansji wystąpiło silniej w kredytach średnio- i długoterminowych, które w roku 1960 wzrosły o 11,7 miliarda marek, natomiast w roku 1961 o 15,7 miliarda marek. Ekspansja bankowych kredytów krótkoterminowych tylko nieznacznie przekroczyła rozmiar zeszłoroczny; wzrost tych kredytów w roku 1960 wyniósł 5,5 miliarda marek a w roku 1961 6,4 miliarda marek, przy czym przyrost ich w drugim półroczu stanowił tylko 2 miliardy marek.

Francja

Sytuacja gospodarcza Francji w roku 1961 kształtowała się pod znakiem spokojnego rozwoju koniunktury na wysokim poziomie. Jednak w końcowych miesiącach roku wystąpiło zaostrzenie napięcia pod wpływem wzmożonej zwyżki cen, obciążeń socjalnych i płac, podrażających koszty produkcji w momencie, kiedy przybiera na sile ostra konkurencja międzynarodowa. Niezadowolenie socjalne przerzuciło się w końcu na publiczny sektor gospodarczy, gdzie wybuchło szereg konfliktów o płace, co pogorszyło stan finansów państwowych. Bilans handlowy i płatniczy pozostawał dodatni a waluta francuska miała mocną pozycję na rynkach dewizowych.

Dalszy postęp gospodarczy w roku 1961 wyraził się wzrostem **produktu narodowego brutto** o 5,5%, w porównaniu ze wzrostem z roku 1960, wynoszącym 6%.

Produkcja przemysłowa w roku 1961 wykazała zmniejszoną stopę ekspansji. Średni wskaźnik produkcji przemysłowej za cały rok 1961 wzrósł ze 176 do 185 (rok 1952 = 100), czyli zwiększył się o 5,1% w porównaniu z jego wzrostem dla roku 1960, wynoszącym 9,3% Wzrost produkcji w roku 1961 wykazały wszystkie gałęzie, z wyjątkiem przemysłu węglowego i samochodowego. W ostatnim kwartale wystąpiła pewna stagnacja w hutnictwie i nowa ekspansja w przemyśle mechanicznym, chemicznym i tekstylnym.

Wydobycie węgla w roku 1961 spadło o 6,1%, do 53,5 miliona ton, natomiast produkcja ropy zwiększyła się o 56%, do 19 milionów ton. Produkcja ropy na Saharze wzrosła z 8,6 miliona ton w roku 1960, do 16 milionów ton w roku 1961.

Produkcja przemysłu stalowego, zwiększona w roku 1960 o 13,5%, wykazała w roku 1961 bardzo nikły wzrost. Produkcja surówki żelaza zwiększyła się o 3%, do 14,57 miliona ton, a stali surowej o 1,7%, do 17,58 miliona ton. Lekka zmiana tendencji w produkcji wystąpiła już na początku drugiego półrocza 1961 roku; w miesiącach końcowych obserwowano znaczniejszy spadek.

Produkcja samochodów w roku 1961 zmalała o 9%, do 1.244 tysięcy sztuk, głównie w związku z trudnościami zbytu na rynkach zagranicznych, zwłaszcza na rynku Stanów Zjednoczonych. Eksport samochodów zmniejszył się ogółem o 24,3%, do 440 tysięcy sztuk. W grudniu 1961 roku obserwowano wzrost produkcji nowych modeli samochodów małolitrażowych oraz ożywienie zbytu krajowego i poprawę eksportu.

Ceny detaliczne, pozostające prawie bez zmian w pierwszym półroczu 1961 roku wykazały następnie silny ruch zwyżkowy. Wskaźnik cen detalicznych (lipiec 1956 r. — czerwiec 1957 r. = 100) wzrósł w drugim półroczu 1961 roku o 4,5%, do poziomu 138,3. Wskaźnik cen hurtowych zwiększył się w tym czasie o 5,5%. Wzrost kosztów utrzymania w roku 1961 osiągnął 7,4%.

Wzrost cen i kosztów utrzymania wywołał wzmożony wzrost **płac**, pod naciskiem licznych **strajków**, jak na przykład strajk pracowników kolei, pracowników gazowni i elektrowni w jesieni 1961 roku. Już w pierwszym półroczu 1961 roku płace godzinowe, w przemysłach prywatnych wzrosły o 4%; w następnym okresie nastąpiło jeszcze przyspieszenie ruchu zwyżkowego.

Handel zagraniczny wykazał wzrost obrotów głównie z krajami dewizowymi. Eksport do tych krajów w roku 1961 zwiększył się o 11,1%, do 26,61 miliarda nowych franków, a import o 7%, do 25,67 miliarda nowych franków. Natomiast wywóz do strefy frankowej spadł o 8,4%, do 9,31 miliarda nowych franków — głównie w wyniku zmniejszonego wywozu do Algierii. Przywóz ze strefy frankowej wzrósł tylko o 4% do 7,35 miliarda nowych franków. Wzrostowi nadwyżki eksportowej z krajami dewizowymi o 0,5 miliarda nowych franków do 0,94 miliarda nowych franków towarzyszył jej spadek ze strefą frankową o 1,2 miliarda nowych franków, do 2 miliardów nowych franków.

Dopływ dewiz, trwający stale od czasu reformy monetarnej z końca 1958 roku, wykazał w roku 1961 poważny wzrost i to dzięki zwiększonej nadwyżce eksportowej z krajami dewizowymi, korzystnemu rozwojowi usług, zwłaszcza w zakresie turystyki zagranicznej oraz dopływowi zagranicznych kapitałów długoterminowych. Oficjalne rezerwy kruszcowo-dewizowe wzrosły w roku 1961 o 869 milionów dolarów w porównaniu z ich wzrostem w roku 1960, wynoszącym 347 milionów dolarów. Wzrost tych rezerw w roku 1961 nastąpił pomimo spłaty krótko- i średnioterminowych kredytów zagranicznych na sumę 430 milionów dolarów, w tym spłaty przedterminowej na 380 milionów dolarów.

ROMAN KOZIERKIEWICZ
SGPiS

FINANSOWANIE EKSPORTU AMERYKAŃSKIEGO PRZEZ EXPORT-IMPORT BANK W WASZYNGTONIE

W latach 1957 — 1960 nastąpiło poważne ożywienie stosunków handlowych pomiędzy Polską i Stanami Zjednoczonymi. Ożywienie to należy w głównej mierze przypisać faktowi zawarcia między rządami obu krajów czterech umów kredytowych, na podstawie których Polska zakupiła znaczne ilości towarów amerykańskich. Przywrócenie w listopadzie 1960 roku klauzuli największego uprzywilejowania stwarza korzystne warunki dla dalszego zwiększenia eksportu polskiego do Stanów Zjednoczonych. Wydaje się, iż przedstawienie problematyki finansowania eksportu amerykańskiego przez jedyną swego rodzaju instytucję, jaką jest Export-Import Bank w Waszyngtonie, przyczyni się w znacznym stopniu do pogłębienia analizy rynku amerykańskiego. Omawiając działalność wspomnianego banku zwrócimy uwagę na następujące zagadnienia:

1) mechanizm finansowania eksportu — typy kredytów i technika operacji,

2) współpraca z prywatnymi bankami komercyjnymi,

3) ubezpieczenie kredytów eksportowych na tle zmian wprowadzonych w marcu 1960 roku.

Sięgnijmy wstecz. Światowy kryzys ekonomiczny

lat trzydziestych dwudziestego wieku wstrząsnął handlem zagranicznym Stanów Zjednoczonych. Prasa amerykańska z tego okresu podkreślała tendencje kół handlowych, wypowiadających się za utworzeniem instytucji długoterminowego kredytowania eksportu. Rząd amerykański, idąc za głosami kół handlowych, powziął zamiar stworzenia specjalnego banku. Realizacja tych planów znalazła wyraz w rozporządzeniu prezydenta Roosevelta z dnia 2 lutego 1934 roku, mocą którego powołano do życia Export-Import Bank w Waszyngtonie (Eximbank).

Pierwotnym zamierzeniem organizatorów była pomoc w finansowaniu handlu ze Związkiem Radzieckim, jednakże zerwanie negocjacji handlowych spowodowało to, że nie udzielono żadnego kredytu. W tym samym roku, w związku z rosnącą wymianą handlową z krajami Ameryki Łacińskiej — a w szczególności z Kubą — powstał drugi Export — Import Bank dla prowadzenia operacji ze wszystkimi krajami, z wyjątkiem Związku Radzieckiego.

W roku 1935 nastąpiło połączenie tych dwóch banków, których łączny kapitał był niewielki w porównaniu z woluminem amerykańskiego handlu zagranicznego. Utworzenie Eximbanku było między innymi jednym z antykryzysowych środków rządu Roosevelta w ogólnym programie „New Deal". Kredyty Eximbanku stały się jedną z form rządowego stymulowania aktywności gospodarczej Stanów Zjednoczonych. W pierwszych latach swego istnienia bank prowadził swą działalność w ścisłym związku z Reconstruction Financial Corporation. W latach późniejszych operacje Eximbanku koordynowane były z działalnością Commodity Credit Corporation (CCC) i innymi agencjami finansowymi i handlowymi.

Typy kredytów i technika operacji. Kredyty udzielane przez Eximbank w pierwszych latach jego działalności przybierały następujące formy: [1])

1. Bank uczestniczył wraz z amerykańskim dostawcą i eksporterem w finansowaniu poszczególnego zamówienia. Bank zgadzał się na finansowanie 50 — 90% sumy kredytu udzielonego zagranicznemu odbiorcy, zarówno prywatnemu, jak i państwowemu, bez regresu w stosunku do amerykańskiego dostawcy. Dostawca kredytuje pozostałą część na swój własny rachunek lub korzysta z pomocy banku komercyjnego. Procedura taka ma wiele dogodnych stron. Pozwala ona amerykańskiemu eksporterowi, który uzależniony jest od rynku zagranicznego, sprostać warunkom kredytowym i płatniczym, oferowanym przez konkurentów. Żądając uczestniczenia dostawcy w finansowaniu transakcji bank jest przekonany, że zamówienie przedstawia dużą wagę dla dostawcy i że dostawca będzie zainteresowany w uzyskaniu zapłaty od importera.

2. Bank udzielał limitów kredytowych dla banków zagranicznych, umożliwiając krótkoterminowe finansowanie eksportu towarów amerykańskich, posiadanych w nadwyżce (chodzi głównie o produkty rolne).

3. Bank udzielał kredytów amerykańskim towarzystwom, prywatnym spółkom zagranicznym, rządom obcym, dla finansowania planów i projektów, które przyczynią się do gospodarczego rozwoju danego kraju, i które bezpośrednio lub pośrednio poprawią ich pozycję dolarową.

4. Bank udzielał kredytów w specjalnych okolicznościach, na przykład w celu poprawy sytuacji walutowej danego kraju, co wiązało się bezpośrednio z kontynuowaniem ekspansji amerykańskiego handlu zagranicznego.

Wyżej wymienione formy kredytów udzielanych przez Eximbank istnieją nadal z pewnymi modyfikacjami. Warto podkreślić szczególnie jedną formę kredytów, zapoczątkowaną w roku 1938, która w ostatnich czasach uległa dalszemu rozwojowi. Chodzi tu mianowicie o tak zwane limity kredytowe (line of credits). W roku 1938 Eximbank ustalił limity kredytowe od 2 do 10 tysięcy dolarów każdy na rzecz indywidualnych eksporterów lub importerów, cieszących się dobrą opinią, a którzy skrępowani byli brakiem kapitałów z prywatnych źródeł. Limity kredytowe udostępniane były na zasadzie rewolwingowej, jednakże z pełnym prawem regresu wobec firmy otrzymującej tego rodzaju kredyt. Rachunki te prowadzone były przez banki komercyjne, działające jako agenci Eximbanku.

Bank prowadził politykę udzielania kredytów na zasadzie „doboru" (selective basis). Oznaczało to, iż bank ograniczał pomoc do finansowania takich projektów i eksportu takich towarów, które pomogą w rozwoju danego kraju oraz dadzą obopólne korzyści.

Fundusze wydatkowane są na cele danej pożyczki czy kredytu z reguły na zasadzie rembursu, to znaczy wymaga się od pożyczkobiorcy czy kredytobiorcy, aby wykorzystywał fundusze będące do jego dyspozycji w banku komercyjnym, przy dokonywaniu ustalonych wydatków zgodnie z celem pożyczki czy kredytu. Następnie ma miejsce okresowe rembursowanie przez Eximbank przy prezentacji dokumentów stwierdzających, że wydatki były zgodne z warunkami pożyczki. W przypadkach, gdy jest to konieczne bank może udzielać określonych zaliczek, co pozwala pożyczkobiorcy rozpocząć wydatki. W określonych warunkach banki komercyjne mogą być upoważnione do kontroli dokumentów i otwierania funduszów zaliczkowych w imieniu Eximbanku. Na żądanie pożyczkobiorcy Eximbank zawiera umowę, że będzie rembursował bank komercyjny za płatności dokonane w ramach akredytywy otwartej na rzecz amerykańskiego producenta lub eksportera, aby zrealizować cele pożyczki zaciągniętej w Eximbanku. Przy omawianiu techniki operacji Eximbanku wspomnieć należy o systemie rewolwingowego rachunku. Wykorzystywany jest on przez kredytobiorców, którzy mają mało lub w ogóle nie posiadają funduszów dolarowych. Suma rewolwingowego rachunku waha się w granicach 10—15% ogólnego limitu kredytowego i jest ustalana przez amerykański bank komercyjny. Po otwarciu wspomnianego rachunku kredytobiorca dokonuje wypłat z tego rachunku na rzecz dostawcy amerykańskiego. Następnie po prezentacji wymaganych dokumentów i po analizie przez Eximbank, rewolwingowy rachunek jest uzupełniany przez Eximbank do sumy dalszych uzgodnionych zakupów [2]).

W zakres działalności Eximbanku wchodzi między innymi gwarancja akredytyw otwartych przez banki komercyjne. Kredytobiorca dokonuje wyboru amerykańskiego banku komercyjnego, który otwiera akredytywę na rzecz wskazanego dostawcy. Kredytobiorca informuje następnie Eximbank gdzie akredytywa zostanie otwarta, po czym Eximbank zawiera umowę, dotyczącą gwarancji i akredytywy, z prywatnym bankiem komercyjnym. Bank komercyjny domaga

---

1) H. Arey: History of operations and policies of Export—Import Bank of Washington, rok 1953, strona 112 i następne.

2) Jeśli chodzi o umowy, które Polska zawarła z Eximbankiem w latach 1958—1959 (zakup zboża amerykańskiego i sprzętu inwestycyjnego), w praktyce stosowano działanie rembursu. Transakcje kupna zawierane były z prywatnymi przedsiębiorstwami, co wynikało z Ustawy 480, dopuszczającej zawieranie transakcji przez zwykłe kanały handlowe. Do współdziałania przy technice finansowania poszczególnych transakcji wciągnięte były amerykańskie banki komercyjne. W stosunkach pomiędzy Commodity Credit Corporation i Eximbankiem a bankami komercyjnymi ustalono zasadę rembursów. Warunki akredytywy otwartej w amerykańskim banku komercyjnym były przesyłane do Eximbanku, który po przeprowadzeniu własnej kontroli udzielał akredytywie "approval", to jest zatwierdzenia, co równało się udzieleniu gwarancji amerykańskiemu bankowi komercyjnemu na remburs w momencie dokonanej wypłaty amerykańskiemu beneficjentowi. Realizacja akredytywy w banku komercyjnym przebiegała podobnie, jak przy normalnych akredytywach w stosunkach międzybankowych. Bank komercyjny awizował beneficjentowi otwarcie akredytywy dopiero po otrzymaniu gwarancji Eximbanku. Należy podkreślić, że przyjęcie rozliczeń tego rodzaju zabezpieczało interesy obydwóch stron. Rembursy dokonywane były co miesiąc. Przyjęcie normalnie stosowanego **rewolwingu** oznaczałoby zaliczkowe kredytowanie polskich rachunków, prowadzonych w bankach amerykańskich z kredytu Eximbanku, przy oprocentowaniu 4,5% w stosunku rocznym i stałe utrzymywanie na nich pewnych avoirów nie oprocentowanych. **Rembursy** były korzystne, gdyż wypłaty dokonywane przez banki komercyjne obciążały stronę polską w momencie realizacji akredytywy, a banki te, mając zagwarantowany remburs Eximbanku, same chętnie kredytowały przez okres miesiąca stronę polską przy niższym oprocentowaniu, które wynosiło 3,75%.

się od Eximbanku rembursu z reguły raz na miesiąc.

Dla koordynacji działalności Eximbanku powołano w roku 1945 Radę Konsultacyjną dla Międzynarodowych Problemów Monetarnych i Finansowych. Rada ta otrzymała bardzo szerokie pełnomocnictwa i przeobraziła się w organ kierujący amerykańską polityką w dziedzinie międzynarodowych finansów i kredytów. Każde zgłoszenie o udzielenie pożyczki przez Eximbank podlegało drobiazgowej kontroli Rady Konsultacyjnej i zgoda jej była warunkiem udzielenia danej pożyczki. Mimo tych obostrzeń działalność Eximbanku rozwijała się pomyślnie, co przedstawiają następujące cyfry: w roku 1946 Eximbank otworzył kredyty na sumę 1,2 miliarda dolarów, co równało się ogólnej sumie kredytów udzielonych w okresie lat 1934 — 1944. Jednocześnie zmienił się podstawowy kierunek kredytów. Jeżeli do roku 1945 około 70% wszystkich kredytów szło do krajów Ameryki Łacińskiej, to już w następnym roku proporcja zmieniła się na korzyść krajów europejskich. Warto jednak podkreślić, że zmiana proporcji nie miała charakteru trwałego i w latach następnych udział Europy Zachodniej w tej proporcji ulegał systematycznie zmniejszeniu, aby w roku 1955 osiągnąć tylko 8,2%.

Ustawa z roku 1945 sprecyzowała trzy zasadnicze grupy kredytów i pożyczek:

1) kredyty krótkoterminowe dla finansowania eksportu amerykańskich nadwyżek rolnych, jak bawełny, tytoniu, pszenicy i owsa,

2) kredyty średnioterminowe, udzielane na okres od dwóch do trzech lat, dla finansowania sprzedaży niektórych towarów przemysłowych i urządzeń,

3) kredyty długoterminowe i pożyczki dla finansowania budowy w innych krajach przedsiębiorstw, kopalń, dróg, portów, lotnisk itp. oraz dla finansowania programu rozwoju w krajach słabo rozwiniętych, udzielanych na okres od lat piętnastu do dwudziestu.

Podstawowym warunkiem uzyskania kredytu jest zobowiązanie kredytobiorcy wykorzystania kredytu na zakup amerykańskich towarów i na opłatę usług amerykańskiego personelu technicznego. Drugim, niemniej ważnym warunkiem, jest fakt, że wykorzystanie pożyczki czy kredytu opiera się na **kontroli** ze strony Eximbanku. Dotychczasowe warunki przy udzielaniu kredytów przedstawiały się następująco:

a) 20% wartości towaru płaci importer zagraniczny amerykańskiemu dostawcy w gotówce,

b) eksporter uczestniczy w finansowaniu transakcji w rozmiarze nie mniejszym niż 20% wartości fakturowej danej transakcji,

c) Eximbank finansuje pozostałe 60% w drodze redyskonta zobowiązań dłużnych importera lub drogą gwarancji zapłaty tych zobowiązań. Dyskonto lub gwarantowanie przez Eximbank części zobowiązań dłużnych importerów zagranicznych bez regresu na amerykańskiego eksportera oznacza, że eksporter zwalnia siebie od jakichkolwiek zobowiązań w stosunku do tej części transakcji. Jako gwarancji zapłaty długu Eximbank wymaga od zagranicznych kupców prezentacji dokumentów stwierdzających wpłaty gotówkowe należnych sum w walucie krajowej i pozwolenia odpowiednich organów walutowych na uzyskanie potrzebnych sum dolarowych i transferu ich do kraju eksportera.

W roku 1954 Eximbank rozszerzył działalność kredytową w formie wspomnianych już eksportowych limitów kredytowych. W odróżnieniu od zwykłych kredytów eksportowych, otwieranych dla finansowania konkretnych transakcji, limity kredytowe są specjalnymi funduszami pieniężnymi, z których amerykańskie monopole i firmy eksportowe mogą otrzymywać w miarę potrzeby środki dla kredytowania swoich odbiorców.

W roku 1945 Eximbank otworzył amerykańskim eksporterom dziewięć limitów kredytowych na sumę 21 milionów dolarów dla kredytowania sprzedaży maszyn rolniczych, urządzeń budowlanych i innych. O stałym wzroście tego rodzaju finansowania eksportu świadczy fakt, że do lipca 1957 roku bank ten udzielił ogółem 140 limitów kredytowych na ogólną sumę 180 milionów dolarów[3]). W swych publikacjach i raportach bank podkreśla, że o wyżej wymienione limity kredytowe zwracać się może każda firma amerykańska. W praktyce są one dostępne jedynie potężnym firmom eksportowym i monopolom.

Współpraca Eximbanku z bankami prywatnymi. W okresie swej dwudziestosześcioletniej działalności Eximbank przestrzegał zasady, że jego operacje w zakresie finansowania eksportu nie będą konkurować z kapitałem prywatnym. Eximbank udzielał pożyczek jedynie wtedy, gdy upewnił się, że kapitał prywatny był w danym przypadku niedostępny na normalnych warunkach. Pozwala to stwierdzić, że normalne kanały handlowe nie podlegały żadnym reperkusjom ze strony Eximbanku, a ponadto banki komercyjne były informowane o przebiegu działalności Eximbanku. Prywatne banki komercyjne uczestniczyły w operacjach Eximbanku w następujących formach:

1. Udzielanie **wspólnie** z Eximbankiem kredytów przez prywatne banki komercyjne i towarzystwa asekuracyjne. Przy tego rodzaju współpracy zobowiązania dłużne kredytobiorcy dyskontowane są przez prywatne instytucje finansowe bez regresu na Eximbank.

2. Udzielanie przez prywatne banki komercyjne **podstawowej** części kredytu, a pozostałej części przez Eximbank. W tym przypadku inicjatywa pozostaje w rękach prywatnych banków komercyjnych, a rola Eximbanku jest tu. jedynie marginesowa. Tak na przykład w roku 1952 Eximbank wspólnie z 32 bankami komercyjnymi i towarzystwami ubezpieczeniowymi udzielił Belgii pożyczki na sumę 50 milionów dolarów, przy czym udział prywatnego kapitału wyniósł 45 milionów dolarów, a udział Eximbanku tylko 5 milionów dolarów.

3. Udzielanie przez Eximbank kredytów i pożyczek na **rachunek** prywatnych banków komercyjnych. Eximbank występuje wówczas w roli gwaranta pożyczek i kredytów. Tak na przykład w roku 1955 Eximbank finansował sprzedaż 75 samochodów po cenach dumpingowych na sumę 485 tysięcy dolarów, z czego 162 tysiące dolarów importer pokrył gotówką, a na resztę, w wysokości 323 tysiące dolarów, udzielono kredytu. Amerykański bank komercyjny dyskontował na tę sumę zobowiązania dłużne importera a Eximbank ubezpieczył 75% sumy kredytu od ryzyka niewypłacalności importera. Ryzyko pozostałe w wysokości 25% bank komercyjny przejął na siebie. Gwarancja Eximbanku oznaczała, że w przypadku niezapłacenia przez importera jego długu strata banku komercyjnego będzie pokryta przez Eximbank.

4. Dyskontowanie przez banki prywatne zobowiązań dłużnych importera z najkrótszym terminem spłaty. Przy tego rodzaju współpracy bank komercyjny nie otrzymuje gwarancji Eximbanku i dyskontuje traty bez regresu. Tak na przykład w roku 1955 Eximbank otworzył kredyt na sumę 8,5 miliona dolarów prywatnemu towarzystwu hiszpańskiemu na zakup w Stanach Zjednoczonych dwóch elektrogeneratorów. Warunki kredytu przewidywały spłatę kredytu w ciągu siedmiu lat, przy czym pierwsza płatność powinna nastąpić w roku 1957. Bank komercyjny zgodził się dyskontować zobowiązania dłużne, podlegające umorzeniu w pierwszym roku spłaty długu. Udział banku komercyjnego w tym dyskoncie wynosił 17% ogólnej sumy kredytu udzielonego przez Eximbank.

5. Zakup przez prywatny bank komercyjny **podstawowej części lub wszystkich** zobowiązań dłużnych importera otrzymującego kredyt Eximbanku. Prywatny bank komercyjny staje się albo uczestnikiem operacji kredytowej, albo przyjmuje na siebie całkowitą odpowiedzialność za udzielony kredyt. W roku 1954 Eximbank otworzył kredyt amerykańskim dostawcom eksportującym do Hiszpanii urządzenia

---

3) Export—Import Bank of Washington Semiannual Report 1958 r.

do obróbki stali. Udział amerykańskich eksporterów wyraził się sumą 400 tysięcy dolarów. W maju następnego roku Eximbank sprzedał prywatnemu bankowi komercyjnemu bez gwarancji 80% papierów wartościowych otrzymanych w związku z kredytem, a 20% ubezpieczył od ryzyka niezapłacenia.

Faktycznie dokonane wypłaty w ramach Eximbanku wynosiły:

Tabela 1

(w milionach dolarów)

	Według stanu na dzień					
	31. 12 1951 r.	31. 12 1953 r.	31. 12 1955 r.	31. 12 1956 r.	30. 6 1957 r.	30. 6 1958 r.
Ze środków Eximbanku	3.120	4.248	4.598	4.821	4.947	5.673
Ze środków banków komercyjnych	314	312	445	455	457	490

(Zestawiono na podstawie raportów Export-Import Banku za poszczególne lata).

Ilość transakcji eksportowych, finansowanych przez banki komercyjne przy udziale Eximbanku była stosunkowo niewielka, z powodu mało atrakcyjnej dla banków komercyjnych stopy procentowej, oferowanej przez Eximbank. Zgodnie z ustawą z roku 1945 Eximbank otrzymuje część funduszów ze skarbu Stanów Zjednoczonych. Treasury sprzeciwia się w zasadzie oferowaniu przez Eximbank bankom komercyjnym stopy procentowej wyższej od tej, którą Treasury płaci od swoich zobowiązań zaciągniętych na rynku pieniężnym. Skarb obciąża Eximbank nie przeciętnym kosztem długu publicznego lecz stopą wyższą, opartą na przeciętnym terminie zapadłości pożyczek Eximbanku. Z tego powodu Eximbank pobiera od swych pożyczkobiorców wyższe stopy procentowe, zgodnie ze stopami ustalonymi przez Treasury i co więcej, zgodnie ze stopami procentowymi na rynku prywatnym. Tak więc Eximbank oferuje bankom komercyjnym, przy gwarantowanym udziale tak zwanej prima rate of interest dla pożyczek handlowych na krótki termin a przy udziale bez gwarancji, negocjowane stopy procentowe, z reguły współmierne z ryzykiem i zaciągniętymi warunkami. W ostatnich czasach Eximbank zwiększył wysiłki w celu przyciągnięcia banków komercyjnych do udziału w pożyczkach i kredytach, jednakże udział tych ostatnich jest zależny od sytuacji, jaka się kształtuje na rynku pieniężnym.

Zmiany w ubezpieczeniu i finansowaniu eksportu kredytowego

W „normalnych" czasach amerykańskie koła gospodarcze i szeroka opinia publiczna mało uwagi poświęcały problemowi równowagi bilansu płatniczego jak i w ogóle zagadnieniom handlu zagranicznego. Dopiero mniej więcej od połowy roku 1959, gdy stało się wiadome, że znaczny odpływ złota, przeznaczonego na pokrycie deficytu bilansu płatniczego, nie jest zjawiskiem przejściowym, zaczęto poważnie troszczyć się o rozwój handlu zagranicznego i kształtowanie się bilansu płatniczego. Najwięksi optymiści nie sądzili, że hegemonia towarów amerykańskich będzie tak krótkotrwała, i że za kilka zaledwie lat prezydent Stanów Zjednoczonych w specjalnym orędziu do Kongresu formalnie zainauguruje ofensywę eksportową Stanów Zjednoczonych, w celu zmniejszenia ogólnego deficytu płatniczego w roku 1960 do 2,5 miliarda dolarów, wobec 3,7 miliarda dolarów w roku 1959.

W marcu 1960 roku prezydent Eisenhower przedstawił Kongresowi projekt akcji rządowej, mającej na celu zwiększenie eksportu amerykańskich towarów. Decydującą rolę w tej akcji odgrywać będzie Eximbank, za pośrednictwem którego eksporterzy amerykańscy otrzymywać będą rządowe gwarancje ryzyk politycznych dla wszystkich operacji **krótkoterminowych.**

Amerykańska praktyka rozróżnia dwa rodzaje ryzyk: handlowe i polityczne. Ryzyka handlowe, nie różniące się od normalnych ryzyk w handlu wewnętrznym, były sprawą samej firmy eksportowej i obsługującego ją prywatnego banku komercyjnego. Ryzyka polityczne nie były dotychczas ubezpieczane przez prywatne banki komercyjne Stanów Zjednoczonych, co eksporterów amerykańskich stawiało w gorszej sytuacji od eksporterów Europy Zachodniej, gdzie ryzyka tego rodzaju ubezpieczane są przez banki lub specjalne instytucje ubezpieczeniowe (np. Wielka Brytania, Niemiecka Republika Federalna, Francja). Eximbank, w ramach rozszerzonych pełnomocnictw, uzyskanych w marcu 1960 roku, ubezpieczać będzie ryzyka polityczne, do których zalicza się:

1. Niewymienialność lub niemożność transferu zagranicznych walut w przypadkach, gdy importer zagraniczny podejmuje się płatności w walucie krajowej i nie jest w stanie konwertować tych należności na dolary.
2. Przepisy prawne i postanowienia, które stają na przeszkodzie w dostawie towarów.
3. Anulowanie licencji importowych.
4. Wojna, akty wrogie, rozruchy.
5. Wywłaszczenie eksportowanych towarów przez władze obce.

W pierwszym przypadku, kiedy importer gromadzi środki płatnicze dla eksportera w walucie krajowej i nie może ich konwertować na dolary amerykańskie, Eximbank wypłaca eksporterowi 90% zdeponowanej sumy. W pozostałych czterech przypadkach Eximbank wypłaca eksporterowi 90% poniesionych strat. Dla uzyskania ubezpieczenia wyżej wymienionych ryzyk, i aby ułatwić otrzymanie kredytu od banków prywatnych, amerykańscy eksporterzy muszą się porozumiewać ze swoim bankiem handlowym w sprawie uzyskania gwarancji kredytów eksportowych od Eximbanku. Warunkiem zawarcia kontraktu o udzielenie eksporterowi gwarancji powinna być jego zgoda na uiszczenie opłaty od wszystkich dostaw eksportowych w ciągu roku. Niezbędne dla zawarcia kontraktu jest zaliczenie na konto Eximbanku przez eksportera określonej sumy w wysokości 35 centów za 1000 dolarów ogólnej wartości ubezpieczonych operacji eksportowych w ciągu roku. Innymi słowy, amerykańscy eksporterzy powinni co miesiąc przedstawiać deklaracje Eximbankowi a także wpłacać komisowe od ubezpieczenia indywidualnych transakcji eksportowych. Rozmiary tych opłat komisowych przedstawiają się następująco:

Okres kredytu w dniach	Opłaty na każde 1000 dolarów wartości brutto faktur (w centach)
do 30 dni	25
od 31 do 60 dni	30
od 61 do 90 dni	35
od 91 do 120 dni	40
od 121 do 150 dni	45
od 151 do 180 dni	50

(według Aussenhandelsdients Nr 22, z dnia 2 czerwca 1960 roku).

Gwarancja ryzyka politycznego rozciąga się na wszystkie towary amerykańskie, niezależnie od tego czy chodzi o dobra inwestycyjne, czy konsumpcyjne, sprzedawane za granicę. Ubezpieczenie kredytów krótkoterminowych, nie przekraczających 180 dni, jest czymś zupełnie nowym w praktyce Eximbanku. Niewątpliwie będzie się ono przyczyniać do rozszerzenia eksportu małych firm amerykańskich, które nie mogły poprzednio dokonywać dużych operacji lub miały trudności w uzyskaniu kredytów eksportowych. Obecnie firmy eksportowe mogą się zwracać z prośbą o ubezpieczenie kredytów eksportowych do 125 banków komercyjnych, które działają jako agenci Eximbanku.

W dziedzinie finansowania średnioterminowego zaszły następujące zmiany:

1. W ramach średnioterminowej gwarancji ryzyka politycznego eksporter może otrzymać to samo pokrycie, które przewidziane jest dla transakcji krótkoterminowych. Odstąpienie od tej reguły polega na tym, że eksporter nie jest obowiązany do ubezpieczenia wszystkich transakcji eksportowych w ciągu jednego roku, lecz jedynie poszczególnych dostaw, opłaty wynoszą 0,75% pozostałego salda kredytowego w stosunku rocznym.

2. Eximbank wyraża gotowość przyjęcia zarówno handlowego, jak i politycznego ryzyka eksportera lub jego banku do wysokości 85% finansowanego udziału transakcji — opłaty wynoszą 1,5% zmniejszonego salda gwarantowanego.

3. W ramach programu ubezpieczenia kredytów eksportowych Eximbank będzie uczestniczył w finansowaniu w formie, która polegać będzie na zakupie od eksportera za gotówkę zobowiązań dłużnych importera do wysokości 85% poprzednio już finansowanego udziału transakcji.

4. W przypadku stwierdzenia przez eksportera zdolności płatniczej zagranicznego kupca Eximbank oświadcza, że jest gotów ustalić limit kredytowy, który uprawnia eksportera do dokonywania transakcji bez obowiązku uzyskiwania w każdym pojedynczym przypadku zgody Eximbanku.

5. Eximbank będzie partycypować w udzielanych przez banki komercyjne kredytach średnioterminowych (od jednego roku do lat pięciu). Warunki uczestnictwa są następujące:

a) w przypadku gdy bank komercyjny jest gotów na swój własny rachunek i bez prawa regresu wobec eksportera finansować pierwsze trzy lub cztery półroczne spłaty kredytu trzyletniego lub pięcioletniego, Eximbank będzie finansować pozostałe spłaty,

b) jeśli eksporter i bank komercyjny będą uczestniczyć w każdej ze spłat, eksporter w wysokości 15% wartości faktury oraz bank komercyjny do wysokości 10%, Eximbank będzie finansował 55% wartości fakturowej transakcji eksportowej.

We wszystkich tych przypadkach żąda się od kupca zagranicznego zapłaty przynajmniej 20% wartości fakturowej do czasu dostawy. Realizację programu z marca 1960 roku ilustruje poniższe zestawienie:

Tabela 2

(w milionach dolarów)

	Pożyczki i gwarancje		Ilość kontraktów eksportowych
	ilość	suma	
Ogółem	712	897	72.779
w tym:			
Gwarancje eksportowe na warunkach konsygnacji	182	7	182
Krótkoterminowe gwarancje ryzyka politycznego do 180 dni	162	108	64.000
Kredyty średnioterminowe i gwarancje od 180 dni do pięciu lat, przy samolotach odrzutowych do siedmiu lat	297	141	297
Długoterminowe projekty i pożyczki rozwojowe	71	641	8.300

(Według Export-Import Bank Press Release z dnia 16 i 17 stycznia 1961 roku).

Komentując to nowe przedsięwzięcie londyński „Times" z dnia 1 kwietnia 1960 roku pisał... „Głównym celem nowego programu w zakresie ubezpieczenia kredytów eksportowych jest fakt zabezpieczenia planowanego rozszerzenia amerykańskiego eksportu przez rząd Stanów Zjednoczonych. Największą korzyść ma z tego amerykański eksporter, który bez pomocy Eximbanku nie mógłby tak łatwo zawojować nowych rynków zagranicznych".

Omawiając działalność Eximbanku nie sposób pominąć zagadnienia pożyczek w walutach zagranicznych dla finansowania eksportu nadwyżek rolnych. Kongres, prolongując Ustawę 480 na rok 1958, uczynił Eximbank odpowiedzialnym za pożyczanie walut zagranicznych prywatnym przedsiębiorstwom. Dział 104e wymienionej uchwały zezwala, aby Eximbank otrzymywał do 25% wpływów w walutach obcych (tak zwane waluty miękkie) ze sprzedaży nadwyżek produktów rolnych. Przepisy zabraniają udzielania pożyczek na produkcję towarów, które mogły być przedmiotem eksportu do Stanów Zjednoczonych lub mogłyby być sprzedawane po cenach konkurencyjnych na rynkach zagranicznych. Eximbank może pożyczać:

a) amerykańskim firmom handlowym, ich oddziałom, przedsiębiorstwom filialnym,

b) innym firmom w Stanach Zjednoczonych i za granicą dla rozszerzenia rynków i konsumpcji amerykańskich produktów rolnych.

Według raportu Eximbanku za rok 1958 bank ten otrzymał 159 wniosków o pożyczki w walutach jedenastu krajów. Największą ilość stanowiły pożyczki w pesos meksykańskich i w funtach izraelskich (70% wniosków).

Finansowanie i ubezpieczenie eksportu kredytowego stanowi istotny element polityki gospodarczej współczesnych organizmów państwowych. Silna przewaga sprzedającego obserwowana jeszcze na początku lat pięćdziesiątych bieżącego stulecia, ustąpiła miejsca — może szybciej, niż się tego spodziewano — sytuacji, w której mocniejszą pozycję posiada kupujący (tak zwany „buyers market"). Dlatego dzisiaj dominuje zagadnienie jak i gdzie sprzedać. Kształtowanie się kosztów kredytu i ubezpieczenia jest czynnikiem równie ważnym jak cena, gatunek czy inne warunki dostawy danego towaru.

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

Jeszcze o współczynniku korygującym

Badań nad współczynnikiem korygującym nie można i nie należy przeprowadzać bez uprzedniej krytyki wszystkich elementów, działających w ostatecznym efekcie na wyniki kontroli funduszu płac w stopniu wielokrotnie poważniejszym od wpływu na te wyniki współczynnika korygującego, mniej lub więcej nierealnego. Znaczenie, celowość i w ogóle sens stosowania współczynnika korygującego ujawniają się dopiero wówczas, gdy struktura funduszu płac jest właściwą, gdy plan funduszu płac jest realny, gdy występuje pełna synchronizacja wszystkich składników założeń planowych, gdy metoda kontroli funduszu płac jest właściwa. W takich dopiero warunkach można pokusić się o sformułowanie jednej i jednoznacznej definicji współczynnika korygującego, o ustalenie metody jego obliczania.

Uwagi powyższe nasunęły mi się w związku z artykułem Z. Beckera, zamieszczonym w numerze 8/61 Wiadomości NBP. Z. Becker w swych krytycznych rozważaniach poruszył cztery momenty (dwa z nich są omówione na konkretnych przykładach, zaczerpniętych z praktyki bankowej), które — wydaje się —

wymagają przeanalizowania w świetle uwag, podanych na wstępie.

Na podstawie jednego z przykładów Z. Becker wykazuje — zresztą dla danego przykładu najzupełniej słusznie — że definicja współczynnika korygującego („współczynnik korygujący jest to stosunek ruchomej części funduszu korygowanego do całkowitego funduszu korygowanego") wymaga uzupełnienia. Przykład był następujący:

fundusz płac pracowników dniówkowo-premiowych o premii pułapowej	30
fundusz płac pracowników akordowych	10
pobory zasadnicze pracowników pobierających premię progresywną	50
premia progresywna w części należnej pracownikom za wykonanie zadań produkcyjnych w 100% (20% poborów zasadniczych)	10
razem plan korygowanego funduszu płac	100

W przypadku gdy wskaźnik wykonania planu produkcji jest wyższy od 100%, pewna modyfikacja definicji współczynnika korygującego jest konieczna, jak i konieczne jest wprowadzenie pewnych zmian w obliczeniach rachunkowych. Jedną z nieodłącznych od istotnego znaczenia współczynnika korygującego cech jest jednak to, że działać on powinien w obu kierunkach, to znaczy wtedy gdy planowane zadania gospodarcze są przekraczane, jak i wtedy gdy nie są wykonywane. Wszyscy chyba się z tym zgadzają, że różnorodność struktur funduszu płac podlegającego korekcie nie może powodować działania dwu różnych co do wielkości współczynników korygujących: jednego w przypadku, gdy wskaźnik wykonania planu produkcji jest wyższy od 100% i drugiego, gdy wskaźnik ten jest niższy od 100%.

Przykład liczbowy wyjaśni w sposób bardziej zrozumiały na czym rzecz polega:

wskaźnik wykonania planu produkcji		90%
plan funduszu korygowanego:		
— część ruchoma	80	
— część stała	20	100
współczynnik korygujący		0,8
kontrola funduszu płac:		
plan skorygowany	92	
wykonany fundusz płac	92	
odchylenie	„0"	

Uwagi:

1) skorygowany wskaźnik wykonania planu produkcji dla potrzeb kontroli funduszu płac wynosi: 100% — (100 — 90) × 0,8 = 100% — 8% = 92%,
2) jako wykonany fundusz płac przyjęto kwotę w wysokości prawidłowej, to jest przy założeniu, że o tyle o ile nie został wykonany plan produkcji, nie poniesione zostały koszty robocizny ruchomej:

90% ruchomej części funduszu płac	72
pełna wysokość planowanej części stałej funduszu płac	20
razem	92

Otóż działanie współczynnika korygującego uwidacznia się w ten sposób, że jeżeli nie występują żadne inne nieprawidłowości w gospodarce funduszem płac, to niewykonanie planu produkcji nie powoduje ujemnego odchylenia funduszu płac.

Wracając do przykładu podanego przez Z. Beckera, trzeba stwierdzić, że sprawa nie jest już tak prosta, co możemy wykazać wyraźnie na przykładzie.

Przyjmijmy, że wskaźnik wykonania planu produkcji wynosi 90%. Wtedy (przy przyjęciu współczynnika korygującego w wysokości 0,6):

fundusz skorygowany wyniesie (fundusz skorygowany obliczony według wzoru podanego wyżej)	94
fundusz wykonany (przy założeniu, że nie występują żadne nieprawidłowości):	
fundusz płac pracowników dniówkowo-premiowych o premii pułapowej — maksimum	30
fundusz płac pracowników akordowych (10 jednostek × 90%)	9
pobory zasadnicze pracowników pobierających premię progresywną	50
premia progresywna	„0" 89
odchylenie dodatnie	+5

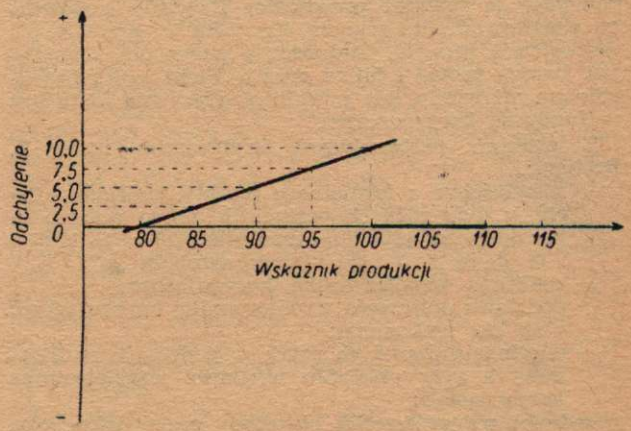
Przy niewykonaniu planu produkcji otrzymujemy więc „oszczędność" funduszu płac. Oszczędność ta spowodowana jest tym, że pracownicy tracą w całości uprawnienia do premii progresywnej w razie niewykonania planu produkcji. „Oszczędność" ta wzrasta w miarę jak wskaźnik wykonania planu produkcji zbliża się do 100%.

A oto jak będzie przedstawiał się graficzny obraz kształtowania się odchylenia funduszu płac w zależności od zmian wskaźnika wykonania planu produkcji:

Tabela 1
(pomocnicza do wykresu)

W/W_s	85/91	90/94	95/97	100	100	110/106
Fundusz skorygowany	91	94	97	100	100	106
Fundusz wykonany	88,5	89,0	89,5	90	100	106
Odchylenie	+2,5	+5,0	+7,5	10	„0"	„0"

Oznaczenia:
W — wskaźnik wykonania planu produkcji,
Ws — skorygowany wskaźnik wykonania planu produkcji; współczynnik korygujący stosowano również w przypadkach wykonania planu produkcji poniżej 100%.



Z. Becker dla przytoczonego przykładu najzupełniej trafnie dokonał uzupełnienia definicji współczynnika korygującego, dodając do licznika stosunku (w formie ułamka właściwego), wyrażającego wielkość współczynnika korygującego, dodatkowy składnik, a mianowicie stałą podstawę, od której oblicza się ruchomy składnik funduszu płac. Należy chyba postawić pytanie czy jest to konieczne. Wydaje się, że przedstawiony graficzny obraz wyniku kontroli funduszu płac — dwie półproste — daje najlepszą i zapewne przekonującą odpowiedź: wykresem odchylenia

funduszu płac jako funkcji wskaźnika wykonania planu produkcji powinna być jedna linia ciągła.

Gdy kwestię traktuje się od strony teoretycznej, nie występują w tym przypadku jakieś specjalne trudności w przeprowadzaniu analizy funduszu płac; należy jedynie stosować dwa różne współczynniki korygujące: jeden w przypadkach, gdy plan produkcji wykonany jest w 100% i powyżej 100%, a drugi w przypadkach, gdy plan produkcji wykonany jest poniżej 100%.

Wyliczenie współczynnika stosowanego w przypadku niewykonania planu produkcji nie byłoby takie proste: należałoby bowiem z planu funduszu płac wyeliminować premię progresywną (10 jednostek). Współczynnik korygujący wynosiłby dokładnie 1/9. Skorygowany wskaźnik wykonania planu produkcji przy kontroli funduszu płac należałoby stosować wobec już poprzednio poprawionego planu funduszu płac (zmniejszonego ze 100 do wysokości 90 jednostek). Zbyteczne jest chyba dodawać, że stosowanie w praktyce takiego trybu kontroli funduszu płac nie będzie ani proste, ani łatwe.

Jeden zatem może być wniosek ostateczny: podstawa do wyliczenia premii progresywnej nie powinna stanowić składnika ruchomej części funduszu płac, a w ogóle premia progresywna, moim zdaniem, nie powinna być ujmowana w planie funduszu płac, podlegającego korekcie. Jeżeli premię progresywną pobierają wyłącznie pracownicy umysłowi, to premia ta powinna być ujęta w funduszu wydzielonym, a jeżeli pobierają ją również pracownicy fizyczni, to powinna pozostawać poza planem. Kontrola jej wypłaty nie przedstawia żadnych trudności, a wręcz przeciwnie — jest bardzo prosta i łatwa oraz o wiele mniej pracochłonna niż wtedy, gdy premia progresywna ujęta jest w funduszu korygowanym.

Z czterech następujących krytycznych uwag Z. Beckera:

— niewłaściwe z formalnego punktu widzenia użycie w dwu różnych postaciach wzoru wskaźnika korygującego plan funduszu płac: $(100 + S_k \times p)\%$ i $(1 + S_k \times p)$ tego samego symbolu „p";
— definicja współczynnika korygującego;
— podstawa obliczania współczynnika korygującego: plan czy wykonanie;
— eliminacja dopłat za pracę w godzinach nadliczbowych przy ustalaniu wielkości współczynnika korygującego;

przedmiot uwagi trzeciej określony został jako „nieścisłość najpoważniejsza".

Pozwolę sobie przede wszystkim przytoczyć na ten temat odpowiedni ustęp mojego artykułu, zamieszczonego w numerze 4/61 Wiadomości NBP:

— „nadmienić należy, że współczynnik korygujący powinien być w zasadzie ustalony w oparciu o plan techniczno-ekonomiczny. Pomijając kwestię, w jakim stopniu stosowany tryb planowania funduszu płac gwarantuje zachowanie niezbędnych warunków zapewniających uzyskanie maksymalnej dokładności współczynnika korygującego, badanie stopnia jego realności nie może być oderwane od wykonania, jako że badanie realności planowych założeń ocenione może być na tle wykonania planu bądź wykonania w minionym okresie gospodarczym".

Trudno jest mi w obecnej sytuacji podjąć szerszą polemikę właśnie na tle przytoczonego przez Z. Beckera przykładu, zaczerpniętego z praktyki bankowej a mającego uwypuklić słuszność krytycznej uwagi. Brak dokładniejszych danych o rodzaju działalności przedsiębiorstwa, brak szerszego wachlarza wskaźników wykonania założeń planowych, brak danych o wzajemnym kształtowaniu się założeń planu rocznego i operatywnego, o długości okresu badanego itp. nie pozwala na wskazanie w sposób nie budzący wątpliwości źródła powstania stosunkowo bardzo wysokich „oszczędności" funduszu płac. Podjęcie dyskusji, aczkolwiek w ograniczonych ramach, jest jednak możliwe. Zacznijmy również od tabeli, podanej na stronie 403 w numerze 8/61 Wiadomości NBP, w której na dwu przykładach wykazana jest rozbieżność wielkości współczynnika korygującego, wyliczonego w oparciu o plan i wykonanie. Przyjrzyjmy się jeszcze raz tej tabeli nieco uzupełnionej dodatkowym trzecim przykładem i kilkoma pozycjami analitycznymi.

Tabela 2

Elementy funduszu płac wskaźniki	Stopień wykonania planu produkcji							
	przykład I			przykład II			przykład III	
	100%	110%	164%	100%	110%	164%	100%	110%
1) F_r	50	55	82	30	33	49,2	70	77
2) F_s	50	50	50	70	70	70	30	30
3) F_c	100	105	132	100	103	119,2	100	107
4) $S_k = \frac{F_r}{F_c}$ (planowany)	0,5	0,5	0,5	0,3	0,3	0,3	0,7	0,7
5) S_k (wykonany)	0,5	0,524	0,621	0,3	0,320	0,413	0,7	0,72
6) Różnice współczynników	„0"	0,024	0,121	„0"	0,020	0,113	„0"	0,02
7) Procent odchylenia (6 : 4)	„0"	4,8	24,2	„0"	6,7	37,7	„0"	2,86
8) S_k planowany : S_k wykonany (4 : 5)	100%	95,42%	80,52%	100%	93,75%	72,64%	100%	97,22%

Z tabeli tej da się wyciągnąć następujący wniosek: w miarę wzrostu współczynnika korygującego maleje wskaźnik odchylenia (poz. 7) albo inaczej: gdy S_k zdąża do 1,0, to wskaźnik odchylenia zdąża do „0".

Pragnąłbym jeszcze zwrócić uwagę czytelnika na stopień odchylenia współczynnika wykonania od współczynnika planowanego, przy wykonaniu planu produkcji w granicach od 100%—110%: odchylenie we wszystkich trzech przykładach wynosi 0,02, czyli mierzy się dokładnością, jaka w praktyce w bardzo nielicznych przypadkach jest stosowana (w przypadku omawianym odchylenie 0,02 jest oczywiście maksymalne; waha się ono od „0" do 0,02).

Jakie byłoby praktyczne zastosowanie wyciągniętych wniosków? Zastosowanie w praktyce wniosków wyprowadzanych z teorteycznych rozważań może mieć miejsce jedynie wtedy, gdy przykłady praktyczne cechuje czystość i przejrzystość przykładów teoretycznych. Warunkiem o kardynalnym znaczeniu jest zachowanie proporcji między wykonaną produkcją a wykonanym ruchomym funduszem płac, wynikającej z założeń planowych. Oznacza to, że wzrostowi wykonania planu produkcji musi towarzyszyć analogiczny wzrost ruchomej części funduszu płac. Nie bez znaczenia jest również pewne zniekształcenie wielkości współczynnika korygującego, ustalonego w oparciu o wykonanie, jeśli w części stałej funduszu płac zawarte są wypłaty nieprawidłowe. W takiej sytuacji otrzymany współczynnik korygujący jest już w pewnym stopniu niższy i w większym lub mniejszym stopniu zbliżony do planowanego — różnice współczynników będą mniejsze lub mogą być w ogóle zniwelowane. A co się dzieje, gdy plan produkcji jest przekroczony, a część ruchoma funduszu płac pozostaje na poziomie planowanym lub minimalnie od tego poziomu odbiega (zresztą nawet niekiedy

w przeciwnym kierunku)? Oczywiście, występuje dodatnie odchylenie funduszu płac, tylko że nie jest ono następstwem nierealnego współczynnika korygującego, a zupełnie innych przyczyn i elementów działania. Zbadajmy rzecz tę na podanym przez Z. Beckera przykładzie, zaczerpniętym z praktyki bankowej.

Z pozycji 7 przykładu I, który jest bardzo zbliżony do badanego przypadku, wynika, że odchylenie współczynnika korygującego wykonanego od współczynnika planowanego, przy wykonaniu planu produkcji w 164%, wynosi około 24%, albo z pozycji 8 — że współczynnik „planowany" stanowi około 80% współczynnika wykonanego. Wobec tego, skoro współczynnik korygujący ustalony przez oddział kontrolujący w oparciu o wykonanie wyniósł 0,5, to współczynnik planowany powinien wynieść:

$$0{,}5 \times 80\% = 0{,}4,$$

a nie 0,3, jak to sugeruje Z. Becker. (Oczywiście nie wolno zapominać o warunku proporcjonalnego wzrostu produkcji i ruchomej części funduszu płac). Błąd w obliczeniach, popełniony przez Z. Beckera, polega na tym, że ze wskaźnikiem wykonania planu produkcji w 164% związał wykonany fundusz płac pracowników akordowych, to znaczy, że fundusz ten stanowi 164% planowanej ruchomej części funduszu płac. Błąd ten odbił się rykoszetem w otrzymanym stosunku ustalonej w wyżej wymieniony sposób kwoty ruchomej części funduszu płac (planowanej) do planowanej sumy całkowitego funduszu płac. W efekcie stosunek ten wyniósł nie 0,4, a właśnie 0,3.

Pozostaje jeszcze sprawa bodajże najważniejsza. Czy wskaźnik 164% przedstawia właściwy miernik kształtowania się wysokości płac? Z danych zawartych w artykule można odtworzyć obraz bankowej kontroli funduszu płac:

wskaźnik wykonania planu produkcji	164 %	tysiąca złotych
wskaźnik skorygowany (przy współczynniku 0,6)	138,4%	tysiąca złotych
plan funduszu płac	422,6	tysiąca złotych
skorygowany fundusz płac	584,3	tysiąca złotych
wykonany fundusz płac	454,5	tysiąca złotych
odchylenie dodatnie	+130,4	tysiąca złotych

Przyjmując, że w wykonanym funduszu płac nie jest zawarta kwota przekroczenia limitu zasiłków chorobowych, należałoby przyjąć jako zgodne ze stanem faktycznym, że przy wzroście produkcji o 64% fundusz płac wzrasta jedynie o niespełna 8%. Bezwzględny wzrost funduszu płac wyniósł tylko 31,9 tysiąca złotych, gdy według ustaleń Z. Beckera wzrost ten powinien wynosić przynajmniej:

217,8 tysiąca złotych — 132,8 tysiąca złotych = 85 tysięcy złotych

Należy zastanowić się, skąd taki wniosek. Otóż na ostateczny wynik kontroli funduszu płac, to jest na odchylenie funduszu płac, działa bardzo szeroki wachlarz czynników z dwóch zasadniczych kierunków:

— jeden kierunek — to jest to wszystko, co decyduje o wysokości funduszu skorygowanego, a więc wskaźnik wykonania planu produkcji, będący miernikiem kontroli funduszu płac wraz ze współczynnikiem korygującym,

— drugi kierunek — to gospodarka zatrudnieniem i funduszem płac jako faktyczny, uzasadniony lub nie uzasadniony wynik wielkości wykonanej produkcji.

Jednocześnie w obu kierunkach zaznacza się dodatkowo wpływ nierealności planu funduszu płac.

Jeżeli przyjmiemy, że plan ruchomej części funduszu płac wynosić ma 132,8 tysiąca złotych, to przekroczenie względne funduszu płac z tytułu przekroczenia zadań gospodarczych w badanym przypadku wynosić powinno

$$132{,}8 \times 64\% = 85 \text{ tysięcy złotych}$$

Oznaczając kwotę bezwzględnego przekroczenia funduszu płac liczbą ujemną — 31,9 tysiąca złotych otrzymaliśmy pierwszy składnik (przekroczenie względne) w wysokości 85 tysięcy złotych Gdzie należy szukać względnie wysokiego składnika dodatniego, bo wynoszącego + 53,1 tysiąca złotych? Albo we wzroście wydajności pracy (wzroście nie planowanym przy utrzymaniu dotychczasowego pułapu płac), albo w nierealnym planie funduszu płac. O nierealności planu operatywnego świadczy chyba najlepiej to, że zadania gospodarcze wykonane zostały w 164%.

Reasumując powyższe uwagi, wydaje się, że w ocenie przyczyn odchylenia funduszu płac od planu należy pozostawić na sam koniec wpływ na wyniki kontroli funduszu płac odchylenia współczynnika korygującego, ustalonego w oparciu o wykonanie, od współczynnika „planowanego", jako składnika na pewno niepierwszoplanowego.

Skoro już jednak jest mowa o „planowanym współczynniku korygującym", spróbuje sprecyzować swój pogląd na tę sprawę. Otóż ustalenie wielkości współczynnika korygującego w oparciu o wykonany fundusz płac za miniony roczny okres gospodarczy powinno stanowić punkt wyjścia. Analiza planu techniczno-ekonomicznego na rok następny, przeprowadzona na tle wykonania za rok ubiegły powinna ewentualnie wykazać w jakim stopniu założenia planu (asortyment produkcji, pracochłonność, wydajność pracy, zmiana norm, stawek, zmiany w zatrudnieniu pracowników pośrednio związanych z działalnością produkcyjną przedsiębiorstwa lub pracowników związanych z nią tylko pośrednio) wpływają na zmianę stosunku części ruchomej funduszu płac do funduszu całkowitego. Wykonanie planów produkcyjnych w stukilkudziesięciu procentach będzie raczej sygnałem, że plan jest mało realny lub że oddane zostały do eksploatacji inwestycje nie planowane albo też, że do produkcji wprowadzono asortymenty bardziej materiałochłonne od tych, które stanowiły podstawę do ustalenia planowanego współczynnika korygującego.

Zastrzeżenie trzecie Z. Beckera dotyczy kwestii dopłat za pracę w godzinach nadliczbowych. Czy dopłaty za pracę w godzinach nadliczbowych, które występują zarówno w części ruchomej, jak i w części stałej funduszu płac należy włączać, czy wyłączać przy obliczeniach współczynnika korygującego? Z praktycznego punktu widzenia jest to rzecz w zasadzie obojętna; zagadnienie nie wykracza poza stopień stosowanej ogólnej dokładności rachunku w kontroli funduszu płac. Przypuśćmy jednak, że wpływ dopłat za pracę w godzinach nadliczbowych byłby na tyle znaczny, że powodowałby zmiany w wysokości współczynnika korygującego, to i w takim przypadku nie należałoby jednak włączać dopłat do obliczeń. Praca w godzinach nadliczbowych z natury rzeczy jest nieprawidłowością, nawet wówczas gdy jest opłacalna ekonomicznie i ze względów zasadniczych nie powinna znaleźć usankcjonowania w planach gospodarczych. Praca w godzinach nadliczbowych powoduje wydatne zwiększenie kosztów osobowych produkcji i w końcowym efekcie może spowodować to, że w wyniku kontroli funduszu płac otrzyma się odchylenie ujemne, które dopiero na wniosek przedsiębiorstwa mogłoby być uznane przez Bank za przekroczenie funduszu płac ekonomicznie uzasadnione.

Dotychczas była mowa o wyłączaniu przy obliczeniach wielkości współczynnika korygującego jedynie dopłat za pracę w godzinach nadliczbowych. Kwestia ta wymaga jednak pewnego rozszerzenia. Otóż z obliczeń należałoby wyłączyć nie tylko dopłaty, ale i właściwe wynagrodzenie za pracę w godzinach nadliczbowych. Praca w godzinach nadliczbowych wykonywana jest w przeważającej większości przypadków przez robotników bezpośrednich, wynagrodzenie których stanowi część ruchomą funduszu płac. Pomniejszenie więc ruchomej części funduszu płac nastąpi w większym stopniu niż funduszu całkowitego, na skutek czego otrzymamy niższy współczynnik korygujący.

Przykład:

część ruchoma funduszu płac 70
fundusz całkowity 100
wynagrodzenie za pracę w godzinach nadliczbowych 5

$$\text{współczynnik korygujący} = \frac{70 - 5}{100 - 5} = \frac{65}{95}$$

Współczynnik korygujący według dotychczas stosowanej metody obliczania wynosi 0,7; jest on więc większy od ułamka $\frac{65}{95}$.

Zastosowanie w praktyce opisanej wyżej korekty w obliczeniach wielkości współczynnika korygującego może okazać się celowe i konieczne tylko w takich przypadkach, w których zakres pracy w godzinach nadliczbowych będzie dostatecznie duży w takim stopniu, że znajdzie odzwierciedlenie w granicach stosowanej dokładności rachunku.

Uwagi Z. Beckera, mimo pewnych moim zdaniem usterek, wniosły wiele nowego do dyskusji na temat współczynnika korygującego i wykazały, że zagadnienie to nie stanowi oderwanego problemu od reszty spraw związanych z funduszem płac, a wręcz przeciwnie, okazuje się, że współczynnik korygujący jest jak najściślej powiązany z całością problematyki funduszu płac.

STEFAN GOSS
Łódź

Oddziaływanie Banku na zmianę form rozliczeń stosowanych przez przedsiębiorstwa

Zarządzenie Prezesa Nr B/56/61 nakłada na oddziały daleko idące obowiązki obserwowania przebiegu rozliczeń między jednostkami gospodarki narodowej pod kątem widzenia ekonomicznego uzasadnienia stosowanych form rozliczeń oraz oddziaływania na jednostki gospodarki narodowej w kierunku stałego podnoszenia dyscypliny rozliczeń i związanej z tym ogólnej dyscypliny finansowej.

Bank, badając formy rozliczeń przedsiębiorstw nie może pominąć terminowości rozliczeń oraz doboru najwłaściwszych form rozliczeń. Wydaje się, że do terminowości rozliczeń Bank ma mało zastrzeżeń ze względu na obowiązujący termin rozliczeń, do którego na ogół przedsiębiorstwa stosują się (fakturowanie w ciągu trzech dni po wysłaniu towaru, świadczeniu usług lub robót).

Natomiast forma rozliczeń pozostała od czasu wprowadzenia uchwały Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów z roku 1947 nie zmieniona i przedsiębiorstwa kurczowo trzymają się jednej formy rozliczeń, to znaczy żądań zapłaty, która według ich przeświadczenia zapewnia terminową zapłatę za towary, usługi czy roboty i to w drodze automatycznie przez Bank dokonywanego obciążenia rachunku płatnika w dniu płatności.

Automatyzm w wykupywaniu zobowiązań inkasowych został zachwiany przez wprowadzenie zasady dysponowania rachunkiem przez przedsiębiorstwa, co znalazło wyraz już w tymczasowej instrukcji o rozliczeniach pieniężnych z roku 1958, gdzie obok milczącego akceptu umownego wprowadzono formy milczącego akceptu terminowego i akceptu wyraźnego. Zasady te zresztą zawarte są również w nowej Instrukcji Służbowej B/2 — „Rozliczenia pieniężne".

Zdaniem naszym tylko długoletnie przyzwyczajenie się komórek finansowych przedsiębiorstw do formy inkasa bankowego oraz ich upór przeciw wprowadzeniu u siebie innych form rozliczeń — skądinąd dobrze im znanych — powoduje, że w rozliczeniach dominuje jedna forma rozliczeń, a mianowicie rozliczenia przy pomocy żądań zapłaty, które rzekomo — według zdania wielu doświadczonych kierowników finansowych przedsiębiorstw — są najlepszą formą rozliczeń.

Według chyba zgodnej opinii pracowników bankowych forma rozliczeń inkasowych jest najbardziej pracochłonną formą zarówno w Banku, jak też w przedsiębiorstwie. Bo o co chodzi? Przedsiębiorstwo-dostawca, oprócz zafakturowania towaru zmuszone jest do wystawienia samego żądania zapłaty, w którym jest wiele elementów zasadniczych do wypełnienia. Z doświadczenia wiemy ile tych elementów jest przez dostawcę opuszczanych, poprawianych lub zgoła błędnie ujętych. Kontrola sporządzonych w przedsiębiorstwie żądań zapłaty widocznie nie stoi na takim poziomie, aby eliminować usterki maszynowe. Mamy tu na myśli:

1) właściwe podanie banku płatnika i banku podawcy,
2) numery rachunków płatników a nawet dostawcy,
3) oznaczenie żądań zapłaty odpowiednim napisem „eksploatacja", „inwestycja" lub „kapitalny remont",
4) na żądaniach zapłaty, dotyczących inwestycji lub kapitalnych remontów, podanie właściwego planu rzeczowo-finansowego przedsiębiorstwa-płatnika oraz
5) bezbłędne nanoszenie samych sum podlegających rozliczeniu, nie mówiąc już o niedopuszczalności używania skrótów zamiast pełnych nazw płatnika lub dostawcy (skrót WPHO może oznaczać: Wojewódzkie Przedsiębiorstwo Handlu Opałem, Wojewódzkie Przedsiębiorstwo Handlu Obuwiem lub Wojewódzkie Przedsiębiorstwo Handlu Odzieżą).

Błędnie lub niewystarczająco dokładnie wypełnione żądanie zapłaty jest często powodem jego zwrotu przez bank podawcy, a jakże często przez bank płatnika (brak planu rzeczowo-finansowego, brak notyfikacji bankowej na roboty budowlano-montażowe, brak stempla firmowego dostawcy itp.). A opracowywanie tych dokumentów w Banku — wobec dużej ich ilości — też nie stoi na najwyższym poziomie. W niektórych wielkich oddziałach ilość zainwentaryzowanych zobowiązań i należności na ultimo kwartału (roku) dochodzi do 30—40 tysięcy sztuk. Trudno więc marzyć o tym, aby stany zobowiązań, a zwłaszcza należności, były w zupełności zgodne ze stanami wykazywanymi przez przedsiębiorstwa na ultimo kwartałów (roku). Na tym tle zdarzają się niezgodności:

1) na skutek częściowych wykupów przez bank płatnika i przekazanie należności notą memoriałową bez wyraźnego, rzucającego się w oczy oznaczenia „inkaso",

2) na skutek zapłaty przy pomocy polecenia przelewu i niezawiadomienia o tym we właściwym czasie banku podawcy,

3) na skutek odmów akceptu, złożonych po dniu ostatnim kwartału,

4) na skutek składania żądań zapłaty w ostatnich dniach kwartału przez jednostki niesamodzielne w innych oddziałach.

Poza tym sama forma żądań zapłaty (cienkie papierki) powoduje czasami zaczepienie się ich, pominięcie w inwentaryzacji itp., co w konsekwencji daje niezgodność globalnych sum, zwłaszcza należności z sumami wykazywanymi przez przedsiębiorstwa. Uzgadnianie tych stanów z Bankiem przysparza przedsiębiorstwom wiele pracy oraz przedłuża czas samego uzgadniania.

Wspomnieć również należy o konieczności kontroli żądań zapłaty, przedkładanych przez podawców, przez kontrolerów dyspozycji i to z kilku punktów widzenia.

Doświadczenie uczy, że badanie dokumentów z kilku punktów widzenia nie tylko wydłuża czas samego badania, ale wręcz powoduje omijanie kontroli w stosunku do pozostałych elementów podlegających kontroli. Mamy tu na myśli tych kontrolerów dyspozycji, którzy zmuszeni są przyjąć i skontrolować do 250 żądań zapłaty, oprócz ciążących na nich wielu, wielu innych czynnościach w ciągu krótkiego dnia pracy.

Wspomnieliśmy wyżej, że przedsiębiorstwa-dostawcy zmuszone są oprócz faktur za dostawy, usługi czy roboty sporządzać same żądania zapłaty (w pięciu egzemplarzach) i o dziwo nie chcą wyzbyć się tej drugiej czynności, jaką jest wystawianie żądań zapłaty i wyzwolenie u siebie czasu zużywanego dotychczas na te czynności. Powodem tego jest niechęć na przejście do jakże prostej — naszym zdaniem — formy rozliczeń przy pomocy poleceń przelewu, czeków rozliczeniowych lub czeków potwierdzonych, rozciągniętych na płatności z każdego tytułu, gdzie obowiązek wystawiania dokumentów rozliczeniowych ciąży na płatniku.

Według naszego zdania w obecnej dobie przynajmniej 50% rozliczeń przy pomocy inkasa bankowego mogłoby być zamienionych bez najmniejszych perturbacji w rozliczeniach na polecenie przelewu lub inne formy rozliczeń.

Na skutek długoletniego doświadczenia przedsiębiorstw-kontrahentów, a w szczególności komórek finansowych tych przedsiębiorstw, kierownictwo przedsiębiorstw jest doskonale zorientowane w możliwościach płatniczych swoich odbiorców. Odpada więc zupełnie argument „niewypłacalności" czy braku pokrycia fakturowanych należności, które mają wpłynąć od przedsiębiorstw finansowo dobrze postawionych.

Od przedsiębiorstw nie posiadających środków finansowych można żądać czeków potwierdzonych, a od spółdzielni — uzależnienia dostaw od wystawienia akredytywy.

Oddziały prowadzące rachunki bankowe przedsiębiorstw orientują się dobrze ile przedsiębiorstw wśród prowadzonych w ramach konta bilansowego 6 posiada wystarczającą ilość środków na opłacenie wszystkich swoich zobowiązań i ile jest dostaw stałych w jednym kierunku (do odbiorcy) lub w obu kierunkach (od dostawcy do odbiorcy i odwrotnie), gdzie kontrahenci mogliby zastosować okresowe rozliczenia saldami lub rozliczenia planowe.

Powstaje więc problem jak przekonać komórki finansowe przedsiębiorstw, aby zmieniły — jak pokazano wyżej — uciążliwy dla samych przedsiębiorstw i dla banków — sposób rozliczania się przy pomocy żądań zapłaty, na inne formy rozliczeń.

Aby zapewnić realizację postulatów wyrażonych w zarządzeniu Prezesa B/56/61, wymienionym na wstępie niniejszego artykułu — zdaniem naszym — oddziały z własnej inicjatywy powinny przystąpić do generalnego przedstawienia spraw rozliczeń na konferencjach z głównymi księgowymi i kierownikami finansowymi przedsiębiorstw.

Akcja przypomnienia kierownikom finansowym o istnieniu i możliwościach stosowania różnych form rozliczeń i o korzyściach z tego płynących dla obu stron (przedsiębiorstwa i Banku), **o zmniejszeniu społecznego nakładu pracy** (wystawienie polecenia przelewu czy czeku rozrachunkowego jest mniej pracochłonne od wystawienia żądania zapłaty, praca związana z manipulowaniem w Banku poleceniem przelewu jest szybsza od manipulowania żądaniem zapłaty) i wreszcie przypomnienie o zmniejszeniu zużycia papieru w chwili przejścia na inne formy rozliczeń — zdaniem naszym — powinno dać pozytywne rezultaty.

Powtarzamy — akcja nakłonienia przedsiębiorstw do przejścia na inne formy rozliczeń powinna być podjęta przez wszystkie oddziały Narodowego Banku Polskiego, a w szczególności przez oddziały miejskie na terenie miast wojewódzkich, gdyż statystyka wykazuje, że na terenie tych miast około 30% rozliczeń inkasowych, to rozliczenia miejscowe, co do których zastosowanie innych form rozliczeń nie powinno nastręczać żadnych trudności.

Nie bez znaczenia będzie tu oddziaływanie inspektorów kredytowych, którzy powinni działać w imieniu Banku jako doradcy przedsiębiorstw i powinni wysuwać swoje propozycje, powodując się interesami kontrahenta i dobrem ogólnospołecznym oraz powinni dążyć do uproszczenia trybu rozliczeń i do jego skrócenia.

Na konferencjach z przedsiębiorstwami należy wykazać, że cykl rozliczeń przy pomocy polecenia przelewu, czeku rozliczeniowego lub czeku potwierdzonego jest krótszy, bo trwać może nawet cztery dni w rozliczeniach miejscowych, pięć, sześć dni w rozliczeniach zamiejscowych, podczas gdy cykl inkasowy trwa od sześciu do dwunastu dni.

Naturalnie, w dobrze pojętym interesie kontrahentów przy zastosowaniu się do obowiązujących przepisów w zakresie rozliczeń nie może być mowy o nieterminowej zapłacie (przy pomocy innych form rozliczeń), gdy środki na rachunku płatnika na to pozwalają. Trzeba umieć przekonać przedsiębiorstwo, że dyscyplina rozliczeń, nakazana odpowiednimi aktami prawnymi, powinna być postawiona na najwyższym poziomie, gdyż **regulowanie w terminie** zobowiązań przedsiębiorstwa ma bezpośredni wpływ na sytuację finansową dostawców i przyczynia się do szybkiej rotacji środków pieniężnych.

Pozostawienie formy rozliczeń przy pomocy żądań zapłaty po okresie uporządkowania form rozliczeń powinno mieć miejsce w przypadkach przymusowego ściągania należności od płatnika, a więc w przypadkach ściągania należności, których podstawą są tytuły egzekucyjne (sądowe, arbitrażowe i inne), należności, od których płatne są podatki itp.

SEWERYN CYMIŃSKI
Poznań

Powiatowe komisje do spraw planu kasowego

Oddziaływanie Banku na przebieg wykonania planu kasowego jest procesem złożonym i przejawia się w różnorodnych formach. W szczególności można by tu wymienić: oddziaływanie za pomocą polityki kredytowej, interwencje w przedsiębiorstwach i instytucjach oraz ich jednostkach nadrzędnych, inspirowanie przez oddziały posunięć gospodarczych i postulowanie wniosków pod adresem miejscowych władz gospodarczych i instancji partyjnych, sygnalizowanie nieprawidłowości swoim jednostkom nadrzędnym itp.

Jak wykazała kilkuletnia praktyka w okręgu koszalińskim, jedną z bardziej skutecznych form powiązania pracy Banku z miejscowym aktywem gospodarczym oraz oddziaływania na przebieg realizacji planu kasowego w skali poszczególnych powiatów i województwa są posiedzenia komisji planu kasowego, organizowane przy oddziałach NBP.

Głównym celem posiedzeń komisji planu kasowego jest przeanalizowanie sytuacji pieniężno-towarowej okręgu bankowego na tle przebiegu wykonania planu kasowego oraz gospodarczych planów przedsiębiorstw i instytucji, przedyskutowanie sposobów zabezpieczenia realizacji planów oraz wysunięcie wniosków i dezyderatów pod adresem jednostek gospodarczych, wykonujących poszczególne elementy planu kasowego. Bezwzględnie pozytywnym momentem jest również możliwość bezpośredniego zbliżenia miejscowego aktywu gospodarczego do problematyki prac Banku oraz wzajemny kontakt przedstawicieli różnych przedsiębiorstw i instytucji.

W posiedzeniach komisji biorą udział pracownicy, a zazwyczaj i aparat kierowniczy, reprezentujący różne dziedziny życia gospodarczego, miejscowe władze gospodarcze, instancje partyjne oraz Bank. Taki skład osobowy zespołu umożliwia szczegółowe przeanalizowanie całokształtu zjawisk ekonomicznych okręgu bankowego, mających wpływ na wykonanie planu kasowego. Wyniki analizy, ujęte w formie wniosków, przekazywane są zainteresowanym jednostkom gospodarczym przez członków posiedzeń lub przez oddział Banku, który występuje w imieniu komisji.

Oddział Wojewódzki NBP w Koszalinie ustalając kierunki pracy oddziałów operacyjnych w zakresie organizowania posiedzeń komisji planu kasowego przyjął następujące główne zasady:

— posiedzenia komisji organizuje oddział wiodący w zakresie planu kasowego (powiatowy). Przedstawiciele innych oddziałów biorą udział w posiedzeniach organizowanych przy oddziale wiodącym;

— posiedzenia komisji odbywają się przynajmniej raz na kwartał, w terminie możliwie najkrótszym po otrzymaniu zatwierdzonego planu kasowego z oddziału wojewódzkiego; w przypadku niepomyślnej realizacji planu kasowego, jak również w celu omówienia zagadnień problemowych, specyficznych dla danego okręgu bankowego, oddział powinien zorganizować dodatkowe posiedzenie komisji;

— w posiedzeniach komisji biorą udział członkowie stali oraz osoby zaproszone. Członkami stałymi są zazwyczaj: przewodniczący miejskiej (powiatowej) komisji planowania gospodarczego, kierownik wydziału handlu, finansowego i przemysłu miejscowej rady narodowej. Na posiedzenia każdorazowo zapraszany jest przedstawiciel komitetu PZPR. Niezależnie od tego członkami stałymi komisji mogą być dyrektorzy i prezesi jednostek gospodarczych, które decydują o wykonaniu planu kasowego w danym powiecie. W zależności od omawianych zagadnień zapraszani są przedstawiciele innych przedsiębiorstw i instytucji;

— posiedzenie powinna poprzedzać informacja oddziału o aktualnej sytuacji towarowo-pieniężnej powiatu, przesyłana do stałych członków komisji;

— tematyka posiedzeń komisji planu kasowego wynika przede wszystkim:

a) z oceny sytuacji towarowo-pieniężnej okręgu bankowego, dokonanej przez oddział,
b) z hierarchizacji zadań stawianych przed oddziałami na dany kwartał w wytycznych do planu kasowego i kredytowego Prezesa Banku i dyrektora oddziału wojewódzkiego Banku.

Tematyka posiedzeń komisji nie może być szeroka, gdyż uniemożliwiłoby to dokładne omówienie poszczególnych tematów. Porządek posiedzeń komisji jest następujący:

a) sprawozdanie członków komisji z realizacji uprzednio przyjętych wniosków,
b) omówienie wykonania planu kasowego w kwartale ubiegłym,
c) omówienie zadań wynikających z planu kasowego na kwartał bieżący,
d) dyskusja (przy skoncentrowaniu się na zagadnieniach wytypowanych),
e) uchwalenie wniosków zmierzających do zabezpieczenia realizacji planu kasowego;

— przedłożone przez komisję wnioski powinny być możliwe do wykonania przez przedsiębiorstwa i instytucje działające na terenie danego powiatu. Niezależnie od tego mogą być uchwalane wnioski, które mają być przekazane do jednostek wyższego szczebla czy jednostek równorzędnych, działających na terenie innych okręgów bankowych.

Przekazanie wniosków do zainteresowanych jednostek gospodarczych następuje bezpośrednio przez członków komisji lub przez oddział Banku, który występuje w imieniu komisji. Szczególną wagę przywiązuje się do włączania wniosków komisji planowania kasowego przez przedstawicieli rad narodowych do pracy danego prezydium rady narodowej;

— oddziały terenowe przesyłają do wiadomości oddziału wojewódzkiego: zawiadomienia o terminie organizowanego posiedzenia komisji, protokół z posiedzenia oraz uchwalone na posiedzeniu komisji wnioski.

Przedstawione powyżej główne zasady organizacji posiedzeń, przekazywania wniosków komisji do zainteresowanych jednostek gospodarczych, metody kontroli wykonania podjętych uprzednio postanowień kształtowały się w miarę narastania doświadczeń oddziałów; nie są one również niezmienne i systematycznie ulegają przeobrażeniom.

Istniejące przy oddziałach Banku komisje planu kasowego są jednym z elementów oddziaływania na przebieg wykonania planu kasowego w poszczególnych powiatach i w konsekwencji zabezpieczają realizację planu kasowego w danym województwie, dlatego w związku z tym oddział wojewódzki musi być zorientowany w całokształcie spraw związanych z działalnością komisji terenowych oraz w jak najszerszym zakresie włączać się do ich pracy.

Udział oddziału wojewódzkiego w pracy terenowych komisji planu kasowego można by podzielić na kilka elementów:

1. Ustalenie kierunków tematyki posiedzeń komisji w danym okresie,
2. Bezpośredni udział w posiedzeniach przedstawicieli oddziału wojewódzkiego,
3. Wykorzystywanie materiałów z posiedzeń, przesyłanych przez oddziały terenowe,
4. Pomoc w realizacji wniosków wysuwanych przez komisję,
5. Ocena posiedzeń komisji planu kasowego w poszczególnych oddziałach.

Ad 1. Oddział wojewódzki nie narzuca oddziałom operacyjnym zagadnień, które powinny być przedmiotem posiedzeń komisji planu kasowego w danym kwartale. Tematyka posiedzeń komisji terenowych wynika przede wszystkim z analizy przebiegu wykonania i zadań planu kasowego, dokonywanej przez oddziały.

Jednakże wytyczne do planu kasowego i kredytowego dyrektora oddziału wojewódzkiego hierarchizując zadania odziałów w danym kwartale, zalecają omówienie na posiedzeniach określonych zagadnień związanych z realizacją planu kasowego. W ten sposób do tematyki posiedzeń komisji włączane są zagadnienia mające wpływ na wykonanie planu kasowego w danym okręgu bankowym, przy równoczesnym uwzględnieniu specjalnych zadań oddziałów w kwartale.

AD 2. W organizowanych przez oddziały posiedzeniach komisji planu kasowego biorą udział przedstawiciele oddziału wojewódzkiego (np. dyrektor, zastępca dyrektora lub naczelnik wydziału planowania oraz poszczególni inspektorzy planowania kasowego). Przyjęto zasadę, że przedstawiciele oddziału wojewódzkiego powinni brać udział w jak największej liczbie posiedzeń terenowych komisji planu kasowego (w praktyce w 5—7 oddziałach na ogólną ilość 13 oddziałów powiatowych).

Udział przedstawicieli oddziału wojewódzkiego w posiedzeniach terenowych komisji planu kasowego umożliwia:

— uzyskanie szybkiej, bezpośredniej informacji o sytuacji towarowo-pieniężnej w poszczególnych powiatach, a w szczególności: o trudnościach w realizacji poszczególnych elementów planu kasowego, występujących w okręgu bankowym nieprawidłowościach, wnioskach mających na celu zabezpieczenie wykonania planów i wyeliminowanie stwierdzonych nieprawidłowości, metodach zabezpieczenia realizacji zadań gospodarczych przez poszczególne przedsiębiorstwa i instytucje itp.;

— szybką interwencję oraz przekazanie wniosków jednostkom szczebla wojewódzkiego (należy liczyć się z tym, że od szybkości dokonania interwencji zależy niejednokrotnie wykonanie planów);

— „uterenowienie" materiałów przygotowanych na posiedzenie komitetu doradczego dyrektora oddziału wojewódzkiego;

— uzyskanie przykładowych, ilustracyjnych materiałów do sprawozdawczości oddziału wojewódzkiego oraz do opracowań sporządzanych przez oddział wojewódzki dla władz wojewódzkich;

W posiedzeniach komisji biorą udział pracownicy, a zazwyczaj i aparat kierowniczy, reprezentujący różne dziedziny życia gospodarczego, miejscowe władze gospodarcze, instancje partyjne oraz Bank. Taki skład osobowy zespołu umożliwia szczegółowe przeanalizowanie całokształtu zjawisk ekonomicznych okręgu bankowego, mających wpływ na wykonanie planu kasowego. Wyniki analizy, ujęte w formie wniosków, przekazywane są zainteresowanym jednostkom gospodarczym przez członków posiedzeń lub przez oddział Banku, który występuje w imieniu komisji.

Oddział Wojewódzki NBP w Koszalinie ustalając kierunki pracy oddziałów operacyjnych w zakresie organizowania posiedzeń komisji planu kasowego przyjął następujące główne zasady:

— posiedzenia komisji organizuje oddział wiodący w zakresie planu kasowego (powiatowy). Przedstawiciele innych oddziałów biorą udział w posiedzeniach organizowanych przy oddziale wiodącym;

— posiedzenia komisji odbywają się przynajmniej raz na kwartał, w terminie możliwie najkrótszym po otrzymaniu zatwierdzonego planu kasowego z oddziału wojewódzkiego; w przypadku niepomyślnej realizacji planu kasowego, jak również w celu omówienia zagadnień problemowych, specyficznych dla danego okręgu bankowego, oddział powinien zorganizować dodatkowe posiedzenie komisji;

— w posiedzeniach komisji biorą udział członkowie stali oraz osoby zaproszone. Członkami stałymi są zazwyczaj: przewodniczący miejskiej (powiatowej) komisji planowania gospodarczego, kierownik wydziału handlu, finansowego i przemysłu miejscowej rady narodowej. Na posiedzenia każdorazowo zapraszany jest przedstawiciel komitetu PZPR. Niezależnie od tego członkami stałymi komisji mogą być dyrektorzy i prezesi jednostek gospodarczych, które decydują o wykonaniu planu kasowego w danym powiecie. W zależności od omawianych zagadnień zapraszani są przedstawiciele innych przedsiębiorstw i instytucji;

— posiedzenie powinna poprzedzać informacja oddziału o aktualnej sytuacji towarowo-pieniężnej powiatu, przesyłana do stałych członków komisji;

— tematyka posiedzeń komisji planu kasowego wynika przede wszystkim:

a) z oceny sytuacji towarowo-pieniężnej okręgu bankowego, dokonanej przez oddział,
b) z hierarchizacji zadań stawianych przed oddziałami na dany kwartał w wytycznych do planu kasowego i kredytowego Prezesa Banku i dyrektora oddziału wojewódzkiego Banku.

Tematyka posiedzeń komisji nie może być szeroka, gdyż uniemożliwiłoby to dokładne omówienie poszczególnych tematów. Porządek posiedzeń komisji jest następujący:

a) sprawozdanie członków komisji z realizacji uprzednio przyjętych wniosków,
b) omówienie wykonania planu kasowego w kwartale ubiegłym,
c) omówienie zadań wynikających z planu kasowego na kwartał bieżący,
d) dyskusja (przy skoncentrowaniu się na zagadnieniach wytypowanych),
e) uchwalenie wniosków zmierzających do zabezpieczenia realizacji planu kasowego;

— przedłożone przez komisję wnioski powinny być możliwe do wykonania przez przedsiębiorstwa i instytucje działające na terenie danego powiatu. Niezależnie od tego mogą być uchwalane wnioski, które mają być przekazane do jednostek wyższego szczebla czy jednostek równorzędnych, działających na terenie innych okręgów bankowych.

Przekazanie wniosków do zainteresowanych jednostek gospodarczych następuje bezpośrednio przez członków komisji lub przez oddział Banku, który występuje w imieniu komisji. Szczególną wagę przywiązuje się do włączania wniosków komisji planowania kasowego przez przedstawicieli rad narodowych do pracy danego prezydium rady narodowej;

— oddziały terenowe przesyłają do wiadomości oddziału wojewódzkiego: zawiadomienia o terminie organizowanego posiedzenia komisji, protokół z posiedzenia oraz uchwalone na posiedzeniu komisji wnioski.

Przedstawione powyżej główne zasady organizacji posiedzeń, przekazywania wniosków komisji do zainteresowanych jednostek gospodarczych, metody kontroli wykonania podjętych uprzednio postanowień kształtowały się w miarę narastania doświadczeń oddziałów; nie są one również niezmienne i systematycznie ulegają przeobrażeniom.

Istniejące przy oddziałach Banku komisje planu kasowego są jednym z elementów oddziaływania na przebieg wykonania planu kasowego w poszczególnych powiatach i w konsekwencji zabezpieczają realizację planu kasowego w danym województwie, dlatego w związku z tym oddział wojewódzki musi być zorientowany w całokształcie spraw związanych z działalnością komisji terenowych oraz w jak najszerszym zakresie włączać się do ich pracy.

Udział oddziału wojewódzkiego w pracy terenowych komisji planu kasowego można by podzielić na kilka elementów:

1. Ustalenie kierunków tematyki posiedzeń komisji w danym okresie,
2. Bezpośredni udział w posiedzeniach przedstawicieli oddziału wojewódzkiego,
3. Wykorzystywanie materiałów z posiedzeń, przesyłanych przez oddziały terenowe,
4. Pomoc w realizacji wniosków wysuwanych przez komisję,
5. Ocena posiedzeń komisji planu kasowego w poszczególnych oddziałach.

Ad 1. Oddział wojewódzki nie narzuca oddziałom operacyjnym zagadnień, które powinny być przedmiotem posiedzeń komisji planu kasowego w danym kwartale. Tematyka posiedzeń komisji terenowych wynika przede wszystkim z analizy przebiegu wykonania i zadań planu kasowego, dokonywanej przez oddziały.

Jednakże wytyczne do planu kasowego i kredytowego dyrektora oddziału wojewódzkiego hierarchizując zadania odziałów w danym kwartale, zalecają omówienie na posiedzeniach określonych zagadnień związanych z realizacją planu kasowego. W ten sposób do tematyki posiedzeń komisji włączane są zagadnienia mające wpływ na wykonanie planu kasowego w danym okręgu bankowym, przy równoczesnym uwzględnieniu specjalnych zadań oddziałów w kwartale.

AD 2. W organizowanych przez oddziały posiedzeniach komisji planu kasowego biorą udział przedstawiciele oddziału wojewódzkiego (np. dyrektor, zastępca dyrektora lub naczelnik wydziału planowania oraz poszczególni inspektorzy planowania kasowego). Przyjęto zasadę, że przedstawiciele oddziału wojewódzkiego powinni brać udział w jak największej liczbie posiedzeń terenowych komisji planu kasowego (w praktyce w 5—7 oddziałach na ogólną ilość 13 oddziałów powiatowych).

Udział przedstawicieli oddziału wojewódzkiego w posiedzeniach terenowych komisji planu kasowego umożliwia:

— uzyskanie szybkiej, bezpośredniej informacji o sytuacji towarowo-pieniężnej w poszczególnych powiatach, a w szczególności: o trudnościach w realizacji poszczególnych elementów planu kasowego, występujących w okręgu bankowym nieprawidłowościach, wnioskach mających na celu zabezpieczenie wykonania planów i wyeliminowanie stwierdzonych nieprawidłowości, metodach zabezpieczenia realizacji zadań gospodarczych przez poszczególne przedsiębiorstwa i instytucje itp.;

— szybką interwencję oraz przekazanie wniosków jednostkom szczebla wojewódzkiego (należy liczyć się z tym, że od szybkości dokonania interwencji zależy niejednokrotnie wykonanie planów);

— „uterenowienie" materiałów przygotowanych na posiedzenie komitetu doradczego dyrektora oddziału wojewódzkiego;

— uzyskanie przykładowych, ilustracyjnych materiałów do sprawozdawczości oddziału wojewódzkiego oraz do opracowań sporządzanych przez oddział wojewódzki dla władz wojewódzkich;

— uzyskanie możliwości przedstawiania na posiedzeniach komisji sytuacji pieniężno-towarowej w skali wojewódzkiej, wyjaśnienia niektórych problemów, uwypuklenia zagadnień szczególnie ważnych w danym okresie, wpływanie na treść wysuwanych przez komisję wniosków, przedstawianie sposobów załatwiania określonych problemów w innych okręgach bankowych itp.;

— zebranie materiałów porównawczych do oceny komisji planu kasowego w poszczególnych oddziałach.

Ad 3. Oddziały operacyjne przesyłają do oddziału wojewódzkiego protokoły z posiedzeń komisji oraz treść przyjętych wniosków. Jeżeli w danym posiedzeniu nie brał udziału przedstawiciel oddziału wojewódzkiego, materiały te stanowią podstawę do dalszych interwencji na szczeblu wojewódzkim, jak również wykorzystywane są na posiedzeniach doradczego komitetu dyrektora oddziału wojewódzkiego oraz do sprawozdawczości i opracowań.

Jednakże należy podkreślić, że bezpośredni udział pracowników oddziału wojewódzkiego w posiedzeniach terenowych komisji planu kasowego jest lepszą formą powiązania problematyki powiatów z pracą oddziału wojewódzkiego.

Ad 4. Konieczność pomocy oddziału wojewódzkiego przy realizacji podejmowanych przez terenowe komisje planu kasowego wniosków wynika przede wszystkim z następujących przesłanek:

a) nie wszystkie wnioski zmierzające do zabezpieczenia wykonania planu kasowego w skali powiatu mogą być zrealizowane przez miejscowe przedsiębiorstwa i instytucje,

b) realizacja wniosków komisji nastręcza w wielu przypadkach trudności lub też jednostka gospodarcza wykonująca je wykazuje opieszałość, a miejscowe czynniki nie są w stanie temu zaradzić,

c) z uwagi na kumulowanie się podobnych nieprawidłowości w kilku powiatach lub ze względu na wagę zagadnienia, istnieje konieczność zainteresowania nim jednostek gospodarczych wyższego szczebla.

Najczęściej stosowanymi przez oddział wojewódzki formami oddziaływania, zmierzającymi do zabezpieczenia realizacji wniosków terenowych komisji planu kasowego są:

— interwencje w jednostkach gospodarczych szczebla wojewódzkiego,

— przekazywanie odpowiednich wniosków fachowym wydziałom prezydium wojewódzkiej rady narodowej, wojewódzkiej komisji planowania gospodarczego oraz komitetowi wojewódzkiemu PZPR (łącznie z wykorzystywaniem materiałów na posiedzeniach prezydium, przy omawianiu przez przedstawicieli Banku problemów planu kasowego),

— przenoszenie zagadnień omawianych na posiedzeniach terenowych komisji planu kasowego na obrady doradczego komitetu dyrektora oddziału wojewódzkiego,

— przekazywanie uwag komisji do dalszego wykorzystania przez fachowe wydziały oddziału wojewódzkiego,

— wykorzystywanie materiałów, uzyskiwanych z posiedzeń komisji na naradach, zebraniach itp. z jednostkami szczebla wojewódzkiego,

— wykorzystywanie informacji z posiedzeń komisji do informacji i sprawozdawczości oddziału wojewódzkiego,

— wykorzystywanie informacji z posiedzeń komisji do ustalania kierunków pracy oddziałów.

Ad 5. Opierając się na przesłanych przez oddziały materiałach z działalności komisji, a w szczególności na poczynionych spostrzeżeniach przez przedstawicieli oddziału wojewódzkiego, opracowywana jest okresowa ocena pracy komisji planu kasowego w oddziałach operacyjnych.

Głównym celem opracowania jest przeniesienie do pracy komisji przy wszystkich oddziałach najlepszych doświadczeń poszczególnych oddziałów w zakresie wykorzystywania materiałów omawianych na posiedzeniach, kontroli realizacji przyjętych wniosków itp.

W perspektywie należy liczyć się z poważnym wzrostem znaczenia komisji przy oddziałach operacyjnych jako instrumentu oddziaływania na przebieg wykonania planów gospodarczych i planu kasowego. Przemawiają za tym uchwały VIII Plenum KC PZPR, zakładające dalszą decentralizację władzy terenowej i wzrost kompetencji rad narodowych niższych szczebli. W związku z tym działalność oddziału wojewódzkiego skoncentruje się w większym stopniu na kierowaniu pracami komisji planu kasowego przy oddziałach operacyjnych, przy jednoczesnym zmniejszeniu bezpośrednich obowiązków przy doprowadzaniu do jednostek gospodarczych przyjętych na posiedzeniu wniosków.

ZENON CZEMPIŃSKI
Koszalin

Kontrola gospodarki materiałowej w Stoczni Gdańskiej

Charakterystyka gospodarki zaopatrzeniowo-materiałowej

Cechą charakterystyczną dla Stoczni Gdańskiej jest to, że opiera ona swą działalność produkcyjną na bardzo szerokiej kooperacji z różnymi przedsiębiorstwami w kraju i za granicą. Stocznia współpracuje z około 150 zakładami, z czego zaledwie 18 zakładów produkuje wyłącznie dla potrzeb stoczni. Pozostali kooperanci to przedsiębiorstwa, w których produkcja okrętowa stanowi z reguły tylko niewielki odsetek ogólnej produkcji. Stocznia stawia swoim kooperantom bardzo duże wymagania co do jakości i terminowości dostaw. Wymogi te są tym większe, że rzadko dotyczą produkcji seryjnej czy też większych partii dostaw. Rozległa działalność kooperacyjna stoczni oraz wysokie wymagania stoczni powodują, że zagadnienie gospodarki zaopatrzeniowo-materiałowej wysuwa się na jedno z pierwszych miejsc w gospodarce zapasami.

W Stoczni Gdańskiej zagadnienie gospodarki materiałowej reguluje aż 108 aktów normatywnych. Tak duża ilość przepisów nie sprzyja bynajmniej uproszczeniu pracy i upowszechnieniu przepisów, jak również utrudnia kontrolę ich realizacji. Sprawną i prawidłową gospodarkę zapasami utrudniają w warunkach stoczni takie okoliczności, jak:

— rozlokowanie magazynów na całym, dość obszernym terenie stoczni,

— nieodpowiednie warunki składowania materiałów w magazynach,

— specyfika stoczni, nie pozwalająca na wprowadzenie ogólnie obowiązujących zasad w zakresie normowania i kontroli zużycia materiałów. Z tego względu stosowane formy normowania i kontroli zużycia materiałów zaopatrzeniowych są bardzo prymitywne i wymagają udoskonalenia,

— tryb i terminy składania zamówień, szczególnie na dostawy kooperacyjne, w warunkach stoczni komplikujące trudną gospodarkę materiałową. Stocznia zmuszona jest składać zamówienia na dostawy kooperacyjne w terminach bardzo odległych, na przykład na rok 1961 w terminie do końca kwietnia 1960 roku, a na rok 1962 do końca marca 1961 roku. W tym czasie stocznia nie ma jeszcze opracowanego projektu planu zaopatrzenia i w związku z tym zamówienia składa w oparciu o projekt planu produkcji statków, uwzględniający plan założenia

stępek, wodowań i oddania do eksploatacji. Składając zamówienia stocznia nie ma sprecyzowanych technicznych warunków dostaw z uwagi na braki w dokumentacji technicznej.

W stosunku do złożonych zamówień dostawcy wnoszą liczne zastrzeżenia odnośnie do przekazanej im dokumentacji, gdyż jest niekompletna i nie zawsze opiera się o dokumentację według projektu planu; realność złożonych zamówień budzi zastrzeżenia również z powodu wprowadzenia zmian do planu. Na przykład projekt planu z dnia 14 stycznia 1961 roku, w oparciu o który stocznia złożyła zamówienia na rok 1962, uległ zmianie. Nowa wersja planu została opracowana do dnia 15 maja 1961 roku. Rozbieżności w tych projektach są poważne i polegają na przesunięciu terminów poszczególnych etapów budowy o kilka miesięcy, powodując spóźnienia i przyspieszenia zakończenia budowy poszczególnych statków oraz na wstawieniu do planu budowy dodatkowych jednostek:

— zmiany konstrukcyjne, zgłaszane służbie zaopatrzenia w trakcie realizacji zamówień. Powodują one powstawanie zapasów zbędnych, gdyż rezygnacja z dostawy następuje częstokroć po jej otrzymaniu lub też, gdy na anulowanie zamówienia jest już za późno.

Urządzenia wewnętrzne Stoczni Gdańskiej, służące do poznania przez stocznię gospodarki materiałowej i możliwości korzystania przez Bank z tych urządzeń

Zgodnie z obowiązującym w stoczni obiegiem dokumentów i zasadami ewidencji zapasów materiałowych prowadzi się:

— w magazynie centralnym — kartotekę ilościową. Kartoteka prowadzona jest według oznaczenia zwanego „cechą materiałową" w układzie gałęziowym, według poszczególnych działów zaopatrzenia i kooperacji. W kartotece ewidencjonuje się ponadto takie dane, jak cena jednostkowa, nazwa materiału, jednostka miary, numer magazynu i rozdawcy itp;

— w poszczególnych mgazynach — kartotekę ilościową. Kartoteka prowadzona jest w układzie alfabetycznym i zawiera ponadto dodatkowe informacje jak: cecha materiałowa i ewentualnie przeznaczenie materiału. Prowadzenie tej kartoteki nie jest obowiązkowe i ma być w przyszłości zaniechane;

— w księgowości materiałowej — kartotekę ilościowo-wartościowo-saldową. Materiałem analitycznym do powyższej kartoteki są tabulagramy ujmujące miesięczne zestawienia obrotów materiałowych.

W dziale zaopatrzenia poszczególni branżyści obowiązani są ponadto do prowadzenia kartoteki dyspozycyjnej. Kartoteka ta zawiera następujące informacje: określenie materiału, cechę materiału, cenę jednostkową, aktualny stan zapasów oraz informacje odnośnie realizacji zamówień i pobrania materiału do produkcji według przeznaczenia. Kartoteka ta byłaby doskonałym informatorem, gdyby była prowadzona bieżąco i prawidłowo.

Ostatnio rejestracji podlegają również materiały powstałe w wyniku zmian w dokumentacji materiałowej. W oparciu o zgłoszenia pracowników działu zaopatrzenia wystawiane są karty ewidencyjne. Karta ewidencyjna zawiera dokładne określenie materiału, ilość, ceny, wartość, cechę materiałową, magazyn, dostawcę, datę zrealizowania dostawy, przeznaczenie do produkcji i ewentualnie plan rozładowania.

Materiał bardzo przydatny do analizy zapasów stanowią okresowe sprawozdania, sporządzone przez stocznię, jak na przykład:

1. Sprawozdanie z wykonania planu zaopatrzenia materiałowo technicznego GM-1,
2. Sprawozdanie z obrotu materiałami według gałęzi - GM-11.
3. Sprawozdanie z kooperacji P-8.
4. Sprawozdanie miesięczne z planu rozładowania zapasów:
   — gromadzonych na długi okres przed ich zapotrzebowaniem do produkcji (wyprzedzonych) i zapasów nadmiernych,
   — zapasów niechodliwych w wyniku zmian konstrukcyjnych,
   — pozostających po zakończeniu produkcji,
   — przeznaczonych na produkcję przesuniętą w planach techniczno-przemysłowo-finansowych,
   — przeznaczonych na produkcję przesuniętą w planach operatywnych,
   — gwarancyjnych,
   — stanowiących rezerwę antyimportową.
5. Sprawozdanie z akcji upłynnienia zapasów zbędnych i nadmiernych.
6. Sprawozdanie z ruchu materiałów według poszczególnych gałęzi i działów zaopatrzenia itp.

Wszystkie omówione wyżej sprawozdania są sprawozdaniami liczbowymi, to jest — grupują materiały według ilości lub wartości. Z tego względu sprawozdania te mogą stanowić jedynie punkt wyjściowy do dalszej analizy, to znaczy że mogą one ułatwić wytypowanie jakiegoś zagadnienia do dalszej analizy.

Stocznia poza omówionymi sprawozdaniami i ewidencją nie posiada innych urządzeń pomocniczych i dlatego dalsza analiza wymaga już sięgnięcia do dokumentów źródłowych jakimi są: kartoteka, zamówienia, dowody, korespondencja. Praca z tym związana jest bardzo uciążliwa ze względu na rozległość terenu, jaki zajmuje stocznia i ze względu na duży podział pracy. Analiza poszczególnych przypadków wymaga każdorazowego skontaktowania się z kilkoma pracownikami różnych działów lub wydziałów. Wnioski wyciągnięte z zebranych materiałów w wielu przypadkach są sprzeczne i wymagają dodatkowego uzgodnienia. Poza omówioną sprawozdawczością stocznia sporządza doraźnie, na polecenie dyrektora stoczni, analizy gospodarki materiałowej w zakresie pewnych zagadnień.

Analizy te jednak nie są udostępniane na zewnątrz, a nawet nie są udostępniane pracownikom innych komórek i dlatego też inne działy stoczni nie mają możliwości ich wykorzystania, na przykład dział finansowy — do opracowania wniosku kredytowego.

Należy ponadto dodać, że dane wynikające z tej analizy są częstokroć nieścisłe, podawane z dużym przybliżeniem. Powyższe wiąże się z uwagą podaną przy omawianiu kartoteki dyspozycyjnej, która powinna być informatorem dla poszczególnych pracowników służby zaopatrzenia, a która z reguły nie jest prowadzona lub prowadzona jest nieprawidłowo i z dużym opóźnieniem.

Tak samo, jak zebranie poszczególnych informacji w istniejących warunkach organizacyjnych stoczni jest uciążliwe, tak samo trudne jest sprawdzenie prawidłowości dostarczonych informacji.

Charakterystyka stosowanych metod inspekcyjnych

Stosowane dotychczas metody analizy zapasów, a szczególnie zapasów materiałowych, były niedoskonałe. Wynikało to z tego, że oddział nie obejmował analizą całokształtu zapasów materiałowych, lecz tylko niewielką ich część, a szczegółowo — co najwyżej kilkanaście lub kilkadziesiąt pozycji w ramach wytypowanej gałęzi zapasów. Sama forma stosowanej analizy była przy tym bardzo pracochłonna i bazowała na dokumentach źródłowych i na bardzo pracochłonnych zestawieniach. W tym przypadku analiza zapasów przeprowadzana była w trzech etapach, a mianowicie:

1. Analiza sprawozdań okresowych z ruchu materiałów według gałęzi i poszczególnych działów zaopatrzenia. W oparciu o przeprowadzoną analizę wytypowano do analizy szczegółowej pewne gałęzie zapasów.
2. Przegląd kartoteki ilościowej w magazynie centralnym w zakresie wytypowanych gałęzi i wynotowania wszystkich pozycji materiałowych, nie wykazujących ruchu, wykazujących małą rotację i wysokie zakupy itp., wraz z odpowiednimi uwagami do każdej pozycji.
3. Wytypowanie pozycji do analizy źródłowej.
4. Analiza wytypowanych pozycji w oparciu o materiały źródłowe.

Analiza przeprowadzona w ten sposób pozwala jedynie na uchwycenie pewnych przykładów charakteryzujących gospodarkę zapasami w stoczni i na ustalenie kierunku polityki kredytowej. Metoda ta wyklucza poznanie struktury całości zapasów.

W istniejących warunkach organizacyjnych stoczni jedną z najtrudniejszych analiz jest poznanie zapasów pod względem ich struktury. Strukturę zapasów w warunkach stoczni ustalano dotychczas w zasadzie dwiema metodami:

— przez wychwytywanie materiałów zgromadzonych do określonej produkcji w oparciu o znane oddziałowi i stoczni zakłócenia w działalności gospodarczej stoczni,

— na podstawie częściowej znajomości struktury zapasów i odniesienia do całości zapasów, oczywiście przy ścisłej współpracy ze stocznią.

Obie metody są niedoskonałe, gdyż pierwsza z nich nie obejmuje całości zapasów, a druga jest bardzo niedokładna. Ta ostatnia wyklucza ponadto sprawdzalność stopnia likwidacji wykazanych zamrożeń.

Dokładniejszą znajomość zapasów przy znacznie mniejszym nakładzie pracy mogłaby dać inna metoda, polegająca na ścisłej współpracy ze stocznią. Zastosowanie jej jest możliwe, tym bardziej, że w interesie samej stoczni leży również posiadanie bieżącego w tym względzie rozeznania. Pomoc stoczni na tym odcinku polegałaby na wprowadzeniu pewnych ewidencji na podstawie meldunków, rejestrów i ewentualnie sprawozdań. Oczywiście, że rejestracja taka musiałaby być prowadzona prawidłowo i dokładnie oraz powinna być traktowana jako obowiązkowa. Oddział widzi możliwość wprowadzenia tej metody na przykładzie Stoczni Gdańskiej.

Stocznia Gdańska w czwartym kwartale ubiegłego roku w wyniku interwencji i sankcji w postaci ograniczenia kredytowania zaprowadziła u siebie ewidencję zapasów materiałowych, powstałych w wyniku zmian konstrukcyjnych. Wprowadzenie ewidencji zapasów unieruchomionych z różnych przyczyn wymaga dłuższego czasu. Zaprowadzenie ewidencji zapasów powstałych z tytułu zmian konstrukcyjnych było potrzebą najpilniejszą, albowiem zapasy te w swych skutkach są dla stoczni najbardziej szkodliwe. Zapasy unieruchomione z tytułu zmian konstrukcyjnych stają się najczęściej zapasami zbędnymi, a że są one nietypowe, nie znajdują najczęściej w przyszłości zastosowania i są trudno zbywalne. Przykładowo podam, iż w wyniku przeprowadzonej analizy gospodarki materiałowej w Stoczni Gdańskiej stwierdzono, że najpoważniejsze zamrożenia materiałów powstały w związku z niezużyciem ich do produkcji wskutek zmian dokumentacji, wskutek zmian konstrukcyjnych i na życzenie armatora.

Istnieje jeszcze wiele innych metod analizy gospodarki zapasami materiałowymi w stoczni, a mianowicie:

— w oparciu o analizy cząstkowe, sporządzane przez stocznię i różnego rodzaju informacje,

— przez włączenie do prac nad analizą personelu stoczni,

— przez wykorzystanie do prac analitycznych maszyn analitycznych.

Podane przykładowo metody mogą rzeczywiście ułatwić analizę, lecz wymagają one ze strony stoczni rzetelnej współpracy. Współpraca ze strony stoczni będzie z pewnością miała taki charakter, jeżeli stocznia będzie widziała w tym korzyści dla siebie.

*
* *

Sytuacja jaką tu naświetlam nie jest prawidłowa. Stocznia bowiem powinna dawać szczegółowe materiały analityczne, a analiza oddziału powinna być raczej ogólna. Realizowanie przez Bank zadań za stocznię jest wykluczone i niemożliwe, a z kolei stocznia nie może dłużej pracować bez oparcia się na bieżącym i szczegółowym rozeznaniu własnej gospodarki zapasami.

W wyniku oddziaływania kredytowego na Stocznię Gdańską dyrektor generalny Zjednoczenia Przemysłu Okrętowego wydał pismo okólne Nr 14/61 w sprawie rejestracji skutków zmian dokumentacji materiałowej. Wprowadzenie w życie tego pisma okólnego niewątpliwie przyczyni się do pogłębienia analizy struktury zapasów materiałowych w stoczniach okrętowych oraz stworzy sprzyjające warunki do zacieśnienia współpracy Zjednoczenia Przemysłu Okrętowego i stoczni z Narodowym Bankiem Polskim.

DANUTA SZCZYPKOWA
Gdańsk

Nieprawidłowości w konserwacji i naprawie urządzeń chłodniczych

Urządzenia chłodnicze należą do tych inwestycji, które mogą być realizowane w trybie Uchwały Nr 28 Rady Ministrów, jako inwestycje szybko rentujące się. Są one przy tym objęte wykazem typowych i potrzebnych urządzeń inwestycyjnych, dla których nie jest wymagany indywidualny rachunek efektywności, a jedynie ustalenie przez oddział czy dane urządzenie może być w przedsiębiorstwie należycie wykorzystane. Są to więc poważne ułatwienia, umożliwiające modernizację handlu w zakresie obrotu artykułami spożywczymi. Wydaje się przeto rzeczą ważną, aby Bank interesował się czy dokonywane w tym trybie inwestycje są przez przedsiębiorstwa odpowiednio wykorzystywane.

Oddział Wojewódzki NBP w Łodzi, opierając się na materiale przesłanym przez poszczególne oddziały oraz na danych zebranych w jednostkach nadrzędnych PPS i MHD, przeprowadził badania dotyczące wyposażenia jednostek handlu detalicznego i zakładów gastronomicznych na terenie Łodzi i niektórych miast województwa łódzkiego w urządzenia chłodnicze oraz wykorzystania i konserwacji tych urządzeń.

Handel detaliczny i zakłady gastronomiczne MHD na terenie Łodzi i niektórych miast w województwie posiadają takie urządzenia chłodnicze, jak lady chłodnicze, szafy chłodnicze, maszyny do produkcji lodów, lodówki, zamrażarki, sprężarki amoniakalne.

Ilość posiadanych urządzeń chłodniczych przez pion MHD kształtuje się następująco:

na dzień 31.12.1960 roku — 1.088 sztuk, w tym na terenie Łodzi 699 sztuk,

na dzień 31.12.1961 roku — 1.350 sztuk, w tym na terenie Łodzi 929 sztuk.

Tak więc na jednostkę miejskiego handlu detalicznego artykułami spożywczymi łącznie z gastronomią przypada urządzeń chłodniczych:

na dzień 31.12.1960 roku — 0,9, w tym na terenie Łodzi — 0,8

na dzień 31.8.1961 roku — 1,1, w tym na terenie Łodzi — 1,1.

Z posiadanych przez miejski handel detaliczny na dzień 31.8.1961 roku urządzeń chłodniczych w liczbie 1.350, około 29 było nieczynnych, co stanowi 2,1% ogółu posiadanych urządzeń chłodniczych.

Rozwój sieci handlu artykułami spożywczymi łącznie z gastronomią oraz wyposażenie w urządzenia chłodnicze na terenie Łodzi i województwa łódzkiego obrazuje poniższe zestawienie.

Rodzaj urządzeń chłodniczych, jakimi dysponuje

Tabela I

Miejski Handel Detaliczny	Ilość punktów sprzedaży detalicznej artykułów spożywczych łącznie z gastronomią		Ilość posiadanych urządzeń chłodniczych	
	na dzień 31.12.1960 roku	na dzień 31.8.1961 roku	na dzień 31.12.1960 roku	na dzień 31.8.1961 roku
Ł ó d ź	835	833	699	929
Województwo łódzkie				
Piotrków	80	80	76	78
Radomsko	23	24	11	11
	28	28	31	31
Łowicz	17	16	12	13
Sieradz	8	7	9	9
Tomaszów Maz.	70	71	49	55
Zduńska-Wola	21	21	19	19
Pabianice	75	74	101	118
Wieluń	10	11	12	14
Zgierz	57	58	69	73
Razem	389	390	389	421
Ogółem Łódź i województwo	1.224	1.223	1.088	1.350

PPS, jest podobny do posiadanych przez jednostki handlowe MHD.

Ilość posiadanych przez PPS urządzeń chłodniczych na terenie Łodzi i niektórych miast województwa łódzkiego kształtuje się następująco:

na dzień 31.12.1960 roku — 550 sztuk, w tym na terenie Łodzi — 301 sztuk,

na dzień 31.8.1961 roku — 698 sztuk, w tym na terenie Łodzi — 390 sztuk.

Na jednostkę handlu artykułami spożywczymi w pionie PPS, łącznie z gastronomią urządzeń chłodniczych przypada:

na dzień 31.12.1960 roku — 0,5, w tym na terenie Łodzi — 0,6,

na dzień 31.8.1961 roku — 0,6, w tym na terenie Łodzi — 0,7.

Z posiadanych przez pion PPS na dzień 31.8.1961 roku urządzeń chłodniczych w ilości 698, nieczynnych było około 85, co stanowi 12,1% ogółu posiadanych urządzeń chłodniczych.

Tak znaczny procent nieczynnych urządzeń chłodniczych w jednostkach PPS jest spowodowany niepodłączeniem 64 urządzeń w Oddziale Okręgowym Łódź-Miasto, co jest omówione poniżej.

Rozwój sieci handlu artykułami spożywczymi łącznie z gastronomią w pionie PPS oraz wyposażenie w urządzenia chłodnicze na terenie Łodzi i niektórych miast w województwie obrazuje poniższe zestawienie.

Głównymi przyczynami, które powodują unieruchomienie urządzeń chłodniczych są:

— brak dostatecznej ilości wykwalifikowanych fachowców (konserwatorów, monterów elektrycznych) u głównego wykonawcy remontów, Łódzkiego Przedsiębiorstwa Remontowo-Montażowego, co w konsekwencji powoduje przedłużanie się remontów zarówno bieżących, jak i kapitalnych oraz opóźnienia instalacji nowych urządzeń. Na przykład Powszechna Spółdzielnia Spożywców w Konstantynowie zakupiła w czerwcu 1961 roku cztery urządzenia chłodnicze, a uruchomienie ich nastąpiło w dniu 29 września 1961 roku. Punkt MHD w Tomaszowie Mazowieckim przesłał w dniu 9 maja 1961 roku do naprawy urządzenia chłodnicze Przedsiębiorstwu Remontowo-Montażowemu w Łodzi; naprawa została wykonana w dniu 20 września 1961 roku;

— brak części zamiennych, na przykład termostatów, zaworów rozprężnych, uszczelek do głowic. Na przykład PPS Łódź-Południe złożyła zamówienie w Cieszyńskiej Wytwórni Urządzeń Chłodniczych na 25 termostatów, a otrzymała — 5;

— zła jakość uszczelek gumowych przy dławicy (guma produkcji krajowej używana na uszczelki nie jest jakościowo dobra i często rozkłada się pod wpływem oleju);

Tabela 2

Powszechna Spółdzielnia Spożywców	Ilość punktów sprzedaży detalicznej artykułów spożywczych łącznie z gastronomią		Ilość posiadanych urządzeń chłodniczych	
	na dzień 31.12.1960 roku	na dzień 31.8.1961 roku	na dzień 31.12.1960 roku	na dzień 31.8.1961 roku
Oddział Okręgowy Łódź—Miasto				
PPS — Wschód	126	125	81	120
PPS — Zachód	112	111	83	95
PPS — Północ	150	148	87	103
PPS — Południe	146	143	58	72
PPS — Oddział Gastronomiczny	6	6	12	12
R a z e m	540	533	301	390
Oddział Okręgowy Łódź-Województwo				
Aleksandrów	28	26	24	29
Konstantynów	21	27	22	27
Zgierz	36	34	6	9
Wieluń	36	36	15	17
Tomaszów Maz.	43	47	14	21
Łask	20	20	8	10
Pabianice	52	52	12	18
Zduńska Wola	48	48	27	28
Sieradz	31	30	24	29
Łowicz	41	45	12	15
Skierniewice	49	46	12	16
Radomsko	66	68	15	18
Piotrków	56	55	39	46
Brzeziny	19	19	9	13
Rawa Mazowiecka	27	27	10	12
R a z e m	573	580	249	308
Ogółem miasto Łódź i województwa	1.113	1.113	550	698

— wady produkcyjne urządzeń chłodniczych;
— wadliwa konserwacja bieżąca, co jest niewątpliwie związane ze zbyt małą ilością fachowców;
— niedotrzymywanie przez dyrekcje budowy osiedli robotniczych terminów oddawania bloków do użytku, w wyniku czego zakupione urządzenia chłodnicze do nowych sklepów stoją nieczynne;
— brak koordynacji wykonawców robót elektryczno-instalacyjnych z wykonawcami podłączeń chłodniczych. Na przykład powszechne spółdzielnie spożywców zrzeszone w Oddziale Okręgowym Łódź-Miasto posiadają z tego powodu 64 nieczynne urządzenia chłodnicze;
— przeciągający się w czasie odbiór techniczny wykonanych instalacji siły.

Konserwacja i remonty bieżące urządzeń chłodniczych odbywają się na miejscu. W przypadkach konieczności przeprowadzania kapitalnych remontów urządzenia chłodnicze odsyłane są do wykonawcy.

Koszty naprawy na miejscu przez pracowników Przedsiębiorstwa Remontowo-Montażowego w Łodzi są bardzo wysokie, gdyż pracownicy ci płatni są od godziny, w związku z tym nie są zainteresowani w przyspieszaniu napraw, dlatego niektóre spółdzielnie stworzyły własne specjalistyczne brygady konserwacyjne (np.: PPS Łódź-Południe i PPS Oddział Gastronomiczny).

Na podkreślenie zasługuje fakt, że przedsiębiorstwa posiadające własne ekipy konserwacyjne mają niższe koszty jednostkowe konserwacji niż przedsiębiorstwa, które korzystają z usług Łódzkiego Przedsiębiorstwa Remontowo-Montażowego (np. miesięczny koszt jednostkowy konserwacji, dokonywanej przez Łódzkie Przedsiębiorstwo Remontowo-Montażowe waha się w granicach od 160 złotych do 200 złotych, natomiast koszty konserwacji jednego urządzenia chłodniczego, dokonywanej przez własną ekipę konserwacyjną zamykają się w granicach 70 złotych).

W celu obniżenia kosztów handlowych przedsiębiorstw, posiadających urządzenia chłodnicze, jak również dla wygody ludności danego terenu spółdzielnie usługowe, wspólnie z wydziałami przemysłu prezydiów miejskich rad narodowych oraz pod wpływem odziałów terenowych NBP planują uruchomienie w roku 1962 punktów naprawy urządzeń chłodniczych (na przykład: Wydział Przemysłu Prezydium Miejskiej Rady Narodowej w Tomaszowie Mazowieckim wspólnie ze Spółdzielnią Wielobranżową Usług Rzemieślniczych im. H. Sawickiej). Poszczególne jednostki PPS i MHD w miarę swych możliwości starają się również we własnym zakresie uruchamiać punkty napraw urządzeń chłodniczych (na przykład: Powszechna Spółdzielnia Spożywców w Zduńskiej Woli wysłała do Łodzi pracownika na przeszkolenie w zakresie konserwacji i remontów urządzeń chłodniczych).

Zaznaczyć należy, że uruchamianie punktów napraw urządzeń chłodniczych napotyka na trudności wynikające z braku fachowców na danym terenie, natomiast poszczególne prezydia miejskich rad narodowych nie są w stanie zagwarantować mieszkań pracownikom zamiejscowym.

Reasumując powyższe trzeba stwierdzić, że dla uzyskania poprawy na odcinku gospodarki urządzeniami chłodniczymi w jednostkach handlowych szczególny nacisk należałoby położyć na:
— wzmożenie kontroli jakości i terminowości dostaw urządzeń chłodniczych oraz pełnej realizacji zamówień ich części zamiennych,
— organizowanie przy poszczególnych spółdzielniach własnych brygad remontowo-konserwacyjnych,
— uruchamianie przy istniejących na danym terenie spółdzielniach usługowych punktów napraw urządzeń chłodniczych,
— zwiększenie ilości wykwalifikowanych fachowców w przedsiębiorstwach przeprowadzających remonty wyżej wymienionych urządzeń.

MARIA GRĘBOSZ
Łódź

NOTY BIBLIOGRAFICZNE

GILLMAN J. M.: *Zniżkowa tendencja stopy zysku.* Odkryte przez Marksa prawo i jego znaczenie dla kapitalizmu dwudziestego wieku. Przedmową poprzedził Józef Zawadzki. Wwa 1961.

Przekład „The Falling Rate of Profit" (New York 1958), dokonany przez Joannę Grzywicką, został oddany polskiemu czytelnikowi przez „Książkę i Wiedzę" jako poważny głos w dyskusji toczącej się między ekonomistami marksistowskimi i burżuazyjnymi oraz wewnątrz każdego z tych kierunków w sprawie marksistowskiego sformułowania prawa zniżkowej tendencji stopy zysku, warunków działania tego prawa we współczesnym kapitalizmie.

Zasługą autora, mimo niektórych błędnych interpretacji teorii Marksa, jak określa przedmówca, jest dokonanie próby zweryfikowania działania prawa zysku Marksa, skonfrontowanie tej części teorii Marksa z rzeczywistością gospodarki kapitalistycznej na przykładzie Stanów Zjednoczonych — przy pomocy obszernego materiału statystycznego, dotyczącego kształtowania się stopy zysku w Stanach Zjednoczonych w okresie pięćdziesięciu lat.

TEPICHT JERZY: *Doświadczenia a perspektywy rolnictwa.*
RYCHLIK TADEUSZ: *Problemy rozwoju PGR.*
Wwa 1961. „Książka i Wiedza".

Pierwsza z powyższych, razem wydanych, prac, poświęcona analizie doświadczeń i omówieniu hipotetycznych perspektyw rozwojowych rolnictwa PRL nakreśla rzeczywisty obraz rozwoju naszego rolnictwa, rozważa zmiany w społecznej strukturze wsi i rolnictwa, doświadczenia spółdzielni produkcyjnych oraz nowe środki i formy oddziaływania zastosowane w rolnictwie. Z problemów, jakie zostały omówione w końcowym rozdziale książki, dającym podsumowanie rozważań i ogólne wnioski, autor uwydatnił znaczenie „przestawienia gospodarki kraju w tym również rolnictwa, na nową bazę techniczną, na techniczną bazę nowoczesnej wielkiej produkcji", tego leninowskiego warunku zwycięstwa socjalizmu w kraju chłopskim.

PAJESTKA JÓZEF: *Zatrudnienie i inwestycje a wzrost gospodarczy.* Wwa 1961.

Przedmiotem badań jest zależność funkcjonalna wzrostu produktu społecznego od różnych czynników. Zależność tę autor wyłożył językiem matematycznym, podkreślił jednak, że nawet czytelnik niezbyt biegły w matematyce może swobodnie prześledzić (aczkolwiek nie bez pewnego wysiłku) tok przeprowadzonych wywodów. Wprowadzone formuły matematyczne autor poddał analizie, w której starał się wyjaśnić zawartą w nich treść ekonomiczną. Praktyczną weryfikacją wniosków teoretycznych, sformułowanych przez autora w pierwszej części pracy, jest podjęta w drugiej części próba ilościowego określenia badanych zależności, na podstawie polskich materiałów statystycznych za okres 1949-1960. Próba ta stanowi uogólnienie rozwoju ekonomicznego Polski. Stosowane przez autora metody mogą być wykorzystane dla planowania rozwoju gospodarki, w zasadzie dla planowania długookresowego, głównie przy opracowywaniu pierwszych hipotez planu.

KWEJT JERZY: *Metody kompleksowej analizy ekonomicznej w przemyśle.* Wwa 1961.

Autor postawił sobie w tej pracy kilka zadań. Pierwszym było opracowanie teoretycznych podstaw kompleksowej analizy ekonomicznej. Drugim zadaniem było przeprowadzenie badań naukowych nad stanem i rozwojem ekonomiki przedsiębiorstw w oparciu o materiały empiryczne. Badaniami objęto wiele resortów przemysłowych, zjednoczeń i przedsiębiorstw. Trzecim zadaniem było rozszerzenie dotychczasowego zakresu metod i narzędzi analizy, stosownie do wymagań analizy kompleksowej oraz stworzenie nowej systematyki analizy. Praca, jak określa sam autor, w związku z wytyczonymi przez autora zadaniami i sposobem ich realizowania, ma charakter w dużym stopniu dyskusyjny: przedstawia wyniki badań i oparte na nich rozwiązania metodyczne, sugeruje możliwości ich wykorzystania, przestrzegając jednak przed schematycznym ich zastosowaniem i możliwymi błędami. Układ i zakres materiału jest następujący: analiza produkcji, analiza kosztów własnych, analiza wyników finansowych i stanu finansowego, efektywność środków trwałych, efektywność środków obrotowych, efektywność pracy, efektywność organizacji, analiza pozycji przedsiębiorstwa.

KOSSUT ZYGMUNT: *Międzyzakładowa analiza działalności gospodarczej przedsiębiorstw handlowych.* Wwa 1961.

Przedmiot pracy odpowiada tytułowi. Jeśli chodzi o układ materiału autor rozważa, w pierwszym etapie, problemy międzyzakładowej analizy działalności gospodarczej kapitalistycznych przedsiębiorstw handlowych, a następnie dopiero — przedsiębiorstw socjalistycznych. Taki porządek, jak mówi autor, wynika z historycznego rozwoju analizy; ułatwia on jednocześnie udzielenie odpowiedzi na pytanie, jakie są wspólne podstawy teoretyczne i organizacyjno-techniczne międzykazładowej analizy działalności gospodarczej kapitalistycznych i socjalistycznych przedsiębiorstw handlowych oraz jakie są w tym zakresie różnice. Wyjaśnienie tego zagadnienia ma pozwolić na ewentualne wykorzystanie części doświadczeń kapitalistycznych adekwatnych dla naszych warunków.

WARZECHA BOLESŁAW: *Zagadnienia organizacji obrotu materiałowego.* Wwa 1961.

Przedmiotem książki są zagadnienia organizacji zbytu oraz zaopatrzenia materiałowo-technicznego w skali makroekonomicznej. Materiał został naświetlony z punktu widzenia aktualnych zmian według stanu organizacyjno-prawnego na dzień 1.VIII.1960 r. i skutków, jakie te zmiany za sobą pociągają w dziedzinie obrotu środkami produkcji. Tłem dla rozważań nowej organizacji obrotu artykułami zaopatrzenia materiałowo-technicznego są zmiany dokonane w zarządzaniu gospodarką narodową. Książka jest w pewnym sensie monografią zmian zachodzących w badanej przez autora dziedzinie działalności gospodarczej, przy czym linię przewodnią jego rozważań, której podporządkowano całość, stanowi przewaga metod handlowych nad metodami rozdzielnictwa w organizacji zaopatrzenia materiałowo-technicznego. Wypowiedzi teoretyków przedmiotu, częściowo w formie cytatów, własne poglądy autora, oparte w znacznej mierze na zebranych doświadczeniach, wiele zagadnień otwartych dla dalszych zadań teoretycznych, nadają książce poza charakterem opisowym, jaki posiada dzięki zreferowaniu stanu organizacyjno-prawnego zaopatrzenia, charakter dyskusyjny.

CICHOŃ TADEUSZ: *Obrót materiałowy w przedsiębiorstwie przemysłowym.* Wwa 1961.

Książka przedstawia system obrotu materiałowego w przedsiębiorstwie przemysłowym. Autorowi chodziło o kompleksowe ujęcie zagadnienia, poruszył więc nie tylko działalność samej służby zaopatrzenia, ale i tych komórek organizacyjnych, które wykonują szereg czynności składających się na gospodarkę materiałową, np. prowadzenie ewidencji materiałowej w wydziałach księgowości, opracowywanie norm materiałowych w wydziałach technologicznych itp. Przy takim ujęciu tematu autorowi szczególną trudność sprawiało opracowanie rozdziału dotyczącego obrotu materiałowego w sferze produkcji, który charakteryzuje się bardzo różnymi formami, w zależności od struktury produkcji i gałęzi przemysłu. Autor oparł się na przykładzie przemysłu maszynowego (który posiada najbardziej złożoną formę obrotu materiałowego), wychodząc z założenia, że rozwiązania w nim przyjęte mogą znaleźć zastosowanie w innych gałęziach przemysłu. Książkę zamykają ważniejsze akty prawne dotyczące obrotu materiałowego. Tytuły rozdziałów: Środki obrotowe w przedsiębiorstwie, Przyjmowanie materiałów, Ewidencja ruchu materiałów w magazynach zaopatrzenia, Wydawanie materiałów, Wewnętrzny transport materiałów i przygotowanie materiałów wyjściowych, Obrót materiałowy w sferze produkcji na przykładzie przemysłu metalowego, Rozliczenie zużycia materiałów, Statystyka w obrocie materiałowym.

RAMBAUD A.: *Gestion économique des stocks.* Paris 1960.

Książka wypełnia lukę w francuskim piśmiennictwie ekonomicznym z dziedziny zarządzania zapasami. Od pierwszej pracy G. Béquart'a z 1939 r., poświęconej wyłącznie tej problematyce, dopiero od lat dziesięciu, z uruchomieniem Wyższej Szkoły Zaopatrzenia (École Supérieure d'Approvisionnement), podjęto bardziej systematyczne wysiłki precyzowania pojęć i pogłębiania badań. Poza opublikowanymi wykładami M. P. Lebas'a (1953) w Wyższej Szkole Zaopatrzenia, z przedmiotu zarządzania zapasami, następną monografią francuską z tej dziedziny jest niniejsza praca A. Rambaud'a. Praca ogranicza się właściwie do pogłębionej analizy określenia optymalnych ilości zapasów. Autor omawia problemy ogólne (definicje, klasyfikacja), analizę ekonomiczną (metodę rachunku), plan zaopatrzenia.

GÓRNIAK STEFAN: *Bilansoznawstwo w zarysie.* Wwa 1962.

Przedmiotem pracy jest układ i treść bilansów mających informować o stanie finansowym oraz o finansowych wynikach działalności przedsiębiorstw, a więc jedna z ważniejszych analiz cząstkowych. Materiał jest opracowany z punktu widzenia przedsiębiorstw państwowych, będzie jednak aktualny także dla przedsiębiorstw spółdzielczych. Problematyka bilansowania w przedsiębiorstwie prywatnym została przez autora uwzględniona tylko fragmentarycznie, przy omawianiu ważniejszych różnic zachodzących pomiędzy bilansami przedsiębiorstw uspołecznionych i kapitalistycznych. Rozważania dotyczą głównie przedsiębiorstw przemysłowych. Ma to swoje uzasadnienie m. in. w tej okoliczności, wg autora, że w przemyśle występują wszystkie etapy ruchu środków gospodarczych (zaopatrzenie, produkcja i zbyt) i w każdym z tych etapów zaangażowana jest z reguły część środków, których wartość wyrażana jest w bilansach. Autor podjął w swej pracy próbę precyzowania słownictwa związanego z dziedziną jego badań, co nadaje książce charakter w pewnym sensie studium pojęciowego.

PRACE KATEDRY FINANSÓW WYŻSZEJ SZKOŁY EKONOMICZNEJ W POZNANIU. Poznań 1961.

Jest to odbitka z czasopisma „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny" z. 2 z 1961 r. Treść dotyczy dyscypliny finansów. W zbiorze zostały opublikowane następujące prace Katedry: J. Wierzbicki — Istota i źródła finansowania przedsiębiorstw państwowych; J. Zajda — Rachunek ekonomiczny a postęp techniczny; E. Czerwińska — Warunki od-

działywania kredytu bankowego na produkcję przedsiębiorstw; Z. Knakiewicz — Pojęcie deflacji w teorii i polityce ekonomicznej; W. Karpiński — Rozwój teorii finansów a jednolitość systemu finansowego NRD; Z. Foltyński — Próba klasyfikacji teorii kredytu bankowego w kapitalizmie.

W. BOCZKOWA, D. BUTAKOW, I. SZEWIEL: *Banki i kriedit w stranach narodnoj diemokratii.* Moskwa 1961.

Książka, której wydawcą jest Naukowo-Badawczy Instytut Finansowy ZSRR omawia rolę kredytu i funkcje oraz działalność banków w krajach demokracji ludowej. Przeprowadza ona analizę współpracy banków z przedsiębiorstwami przemysłowymi, handlowymi i rolniczymi w dziedzinie kredytowej. Omawia problemy planowania kredytowego, kontroli bankowej. Autorzy wykorzystali w monografii materiał z pierwszej ręki: źródła urzędowe i piśmiennictwo krajów, które stanowiły przedmiot analizy i dostarczyli obszerny materiał dotyczący socjalistycznej przebudowy systemów bankowych i kredytu.

SKOROCHODOW S.: *Krieditowanije torgowych organizacij.* Moskwa 1961.

Treścią pracy jest system kredytowy i rozliczenia przedsiębiorstw handlowych. Autor zwrócił szczególną uwagę na problemy kredytowania bieżącego obrotu towarowego. Tekst ilustrują przykłady typowych operacji przedsiębiorstw handlowych i bankowa ewidencja księgowa operacji kredytowych.

SZENGER, JU. E.: *Oczerki sowietskogo kriedita.* Moskwa 1961.

Książka stanowi próbę analizy ważniejszych problemów teoretycznych kredytu krótkoterminowego w socjalizmie i węzłowych zagadnień rozwoju i organizacji stosunków kredytowo-rozliczeniowych na współczesnym etapie. Jest to pierwsza monografia w powojennym piśmiennictwie radzieckim, poświęcona w całości, w takiej skali, teorii kredytu w socjalizmie. Na jej treść składają się następujące problemy: istota i konieczność kredytu w socjalizmie — jego funkcje i rola — metody kredytowe i budżetowe akumulacji środków pieniężnych i metody finansowania gospodarki narodowej — kredyt i obieg pieniężny — kredyt i obrót bezgotówkowy — rola kredytu w zdecentralizowanych rozliczeniach kompensacyjnych — rola kredytu w systemie dostaw — własne środki obrotowe a kredyt — planowanie kredytowe, sankcje kredytowe i kontrola za pomocą rubla.

Autor wyeliminował z swej pracy problemy kredytu długoterminowego, które wymagają badań specjalnych, z uwagi na szereg specyficznych i złożonych zagadnień jakie powstają przy jego analizie, jak wzajemny stosunek spożycia do akumulacji, efektywność ekonomiczna inwestycji itd.

GEORGES-FRANÇOIS TENEUL: *Le financement des entreprises en France depuis la fin du XIXème siècle à nos jours.* Paris 1961.

Praca bada rozwój finansowania przedsiębiorstw we Francji od końca XIX wieku aż do czasów współczesnych. Ma charakter opisowy, ogranicza się w głównej mierze do rozważań na materiale statystycznym. Jeśli chodzi o układ materiału praca bada najpierw rozwój finansowania ze środków obcych, następnie ze środków własnych, a na koniec ogólne problemy finansowania przedsiębiorstw.

Posługując się statystyką Banku Francji i banków handlowych aż po rok 1938, a za okres współczesny statystykami publikowanymi przez Narodową Radę Kredytową (Conseil National du Credit) autor wykazuje, że dopiero w roku 1953 wolumen kredytów krótkoterminowych, udzielonych przedsiębiorstwom osiągnął a następnie przekroczył poziom z roku 1913. Podobnie, jeśli chodzi o kredyt długoterminowy. Autor wskazuje przy tym na słaby udział oszczędności na rynku finansowym. Część druga pracy przedstawia rozwój finansowania ze środków własnych. W przeciwieństwie do panującej opinii, głoszonej zwłaszcza przez Komisję dla Spraw Rachunkowości Narodowej, autor stwierdza, opierając się na cyfrach Narodowej Rady Kredytowej, że zyski niepodzielne przedsiębiorstw zmniejszały się aż po rok 1953, aby następnie lekko zwyżkować, a w roku 1953 osiągnąć na bazie 1939 = 100 wskaźnik 137. W ostatniej części książki autor stara się zanalizować w sposób bardziej syntetyczny rozwój finansowania przedsiębiorstw i wskazuje na dwa fakty wybitniejszej natury: z jednej strony rozwój form finansowania, jeśli chodzi o wzrost form nowych (fundusze publiczne, średni termin) i ustępowanie dawnych form (emisje obligacji, samofinansowanie) dotyczył przede wszystkim przedsiębiorstw publicznych. Z drugiej strony (szczególnie jeśli chodzi o przedsiębiorstwa prywatne, których fundusze są niedostateczne, a możność uzyskania funduszów pożyczkowych — ograniczona), proces ten doprowadził pośrednio do zahamowania inwestycji produkcyjnych.

ZBIGNIEW PIROŻYŃSKI, EMANUEL WINTER: *Budżet państwowy Polski Ludowej.* Wwa 1961 PWE.

W swym ujęciu materiału autorzy zmierzali do przedstawienia budżetu państwowego PL w jego pełnym zakresie, kładąc szczególny nacisk na dochody z gospodarki socjalistycznej i finansowanie tej gospodarki, jako cechy charakteryzujące budżet typu socjalistycznego. W związku z tym praca uwzględnia zasady gospodarki finansowej przedsiębiorstw, naświetla je jednak z punktu widzenia budżetu, podczas gdy większość dotychczasowych opracowań przedstawia je z punktu widzenia przedsiębiorstwa. Nie pominięto jednak zagadnień w ujęciu tradycyjnym, m. in. związanych z opodatkowaniem gospodarki nie uspołecznionej i ludności. Autorzy starali się przedstawić budżet państwowy, jego treść ekonomiczną i normy regulujące jego działanie, w powiązaniu z rozwojem stosunków społeczno-gospodarczych. Stąd też — oprócz rozdziału omawiającego zarys rozwoju budżetu w PL — podjęli próbę charakteryzowania rozwoju elementów dochodów i wydatków budżetowych oraz poszczególnych instytucji systemu budżetowego. Na tle rozwoju budżetu, autorzy próbowali również nakreślić ocenę działania poszczególnych instytucji systemu budżetowego).

Porównanie z niektórymi państwami socjalistycznymi udało się przeprowadzić jedynie w zakresie finansów przedsiębiorstw, i w związku z tym zostało potraktowane jako aneks.

(Powojenna literatura przedmiotu: Z. Pirożyński: System budżetowy PL, Wwa 1952; Z. Jasiński: Budżet Państwa PRL, Wwa 1954; J. Harasimowicz: Budżet państwa. T. I, II, Wwa 1956; Budżet państwa, Łódź 1957, SGPiS); J. Cewe: Budżet Państwa. Rachunkowość budżetowa, Wwa 1954, 1956, 1960; R. Łukasik: Rachunkowość budżetowa, Wwa 1959. Ponadto „Prawo Finansowe" pod red. L. Kurowskiego, Wwa 1955, 1960; M. Weralski: Finanse i kredyt PRL cz. II, Wwa 1955).

A. Z.

PAŃSTWOWE WYDAWNICTWO EKONOMICZNE

podaje poniżej zestaw tytułów z zakresu zagadnień przemysłu.

Tytuły I półrocza 1962 r.

1) **Z. FEDAK — Rachunek kosztów produkcji przemysłowej — zagadnienia wybrane s. ok. 200, cena zł ok. 15.—**

Wyczerpujące naukowe opracowanie teorii rachunku kosztów w przedsiębiorstwie przemysłowym. Po wprowadzeniu czytelnika w zagadnienie istoty kosztów oraz ich treści ekonomicznej, autor przedstawia układy i pozycje klasyfikacji kosztów oraz zasady ich rozgraniczania w czasie, jak również omawia koszty postulowane oraz mierniki kosztów.

2) **W. LISSOWSKI — Zastosowanie relacji majątek — praca — produkcja w programowaniu rozwoju przemysłu s. ok. 270, cena zł ok. 18.—**

Praca dotyczy teorii i metod programowania rozwoju przemysłu w perspektywie 15—25 lat. W oparciu o obszerny materiał statystyczny, autor bada, w jakim zakresie i w jakich warunkach analiza relacji pracy żywej, produkcji i pracy uprzedmiotowionej oraz relacji ich przyrostów może być użyteczna w programowaniu rozwoju przemysłu oraz czy i jak można skorygować te relacje.

3) **A. SARAPATA, K. DOKTÓR — Elementy socjologii przemysłu s. ok. 300, cena zł ok. 18.—**

Książka stanowi próbę marksistowskiego ujęcia podstawowych problemów socjologii przemysłu. Czytelnik znajdzie tu: zarys historii oraz omówienie przedmiotu socjologii przemysłu, jako odrębnej gałęzi wiedzy; omówienie podstwowych pojęć i metod badawczych. Całość pracy oparta jest na materiałach zebranych przez autorów w toku samodzielnych badań prowadzonych w dużych przedsiębiorstwach oraz w głównych ośrodkach przemysłowych Polski. Badania te dotyczyły np. społecznej oceny różnych zawodów, czynników wpływających na zadowolenie z pracy, przyczyn płynności załóg itp.

4) **J. SZYMAŃCZYK — Nowe zasady kooperacji przemysłowej s. ok. 100, cena zł ok. 6.—**

Praca stanowi próbę ujęcia całokształtu zagadnień kooperacji z jakimi spotyka się w swojej codziennej pracy służba zaopatrzenia materiałowo-technicznego oraz zbytu przedsiębiorstw przemysłowych. Autor, omawiając kolejne etapy zawierania i realizacji umów kooperacyjnych, daje praktyczne wskazówki postępowania przy rozwiązywaniu tych problemów.

Książki o wymienionych tytułach można nabyć oraz zamówić w księgarnich „Domu Książki" lub w Ośrodku Upowszechniania Wydawnictw.

KAŻDĄ KSIĄŻKĘ

wydaną przez

PAŃSTWOWE WYDAWNICTWO EKONOMICZNE

z zakresu

— ekonomii politycznej i polityki gospodarczej;
— ekonomiki przemysłu, budownictwa i handlu;
— międzynarodowych zagadnień gospodarczych;
— handlu zagranicznego;
— statystyki i demografii;
— finansów i rachunkowości;
— towaroznawstwa i technologii,

możesz nabyć w Księgarniach „Domu Książki" prowadzących pełny asortyment książek PAŃSTWOWEGO WYDAWNICTWA EKONOMICZNEGO

BIAŁYSTOK	ul. Sienkiewicza 24
BYDGOSZCZ	ul. Stary Rynek 15
GDAŃSK	ul. Gorkiego 1
KATOWICE	ul. Warszawska 11
KIELCE	ul. Sienkiewicza 37
KOSZALIN	ul. 1 Maja 14
KRAKÓW	ul. Podwale 6
LUBLIN	ul. Krak. Przedm. 39
ŁÓDŹ	ul. Piotrkowska 45
OLSZTYN	ul. Wolności 2/3
OPOLE	ul. Ozimska 8
POZNAŃ	ul. Armii Czerw. 17
RZESZÓW	ul. 3 Maja 2
SZCZECIN	ul. Wojska Pol. 29
WARSZAWA	ul. Nowy Świat 1
WROCŁAW	ul. Kołłątaja 34
ZIELONA GÓRA	ul. K. Marksa 4

PWE