

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



Miesięcznik

T R E Ś Ć

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

1.	Równowaga gospodarcza — <i>P. Sulmicki</i>	203
2.	Bilans gospodarki polskiej — <i>J. Wierzbicki</i>	208
3.	Kryteria oceny sytuacji pieniężno-kredytowej — <i>S. Michalski</i>	217
4.	Etapy rozwoju banków biletowych — <i>Z. Karpiński</i>	220
5.	Uwagi o dotychczasowym systemie kontroli funduszu plac — <i>M. Szudek</i>	224
6.	Nowe przepisy kredytowe w praktyce oddziałów — <i>W. Zaleski</i>	227
7.	Pierwsza konferencja naukowa w centrali NBP — <i>F. Zbiegień</i>	232

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

8.	Pierwsze uwagi na temat stosowania w pracy oddziału operacyjnego przepisów nowej Instrukcji Służbowej A/8 — <i>K. Harbich</i>	237
9.	Rola dyrektora oddziału operacyjnego na tle nowej instrukcji kredytowej — <i>M. Bogdalin</i>	239
10.	Uwagi do dyskusji o funduszu zakładowym — <i>S. Kozłowski</i>	243
11.	Wyłączenie z kredytowania na podstawie Instrukcji Służbowej Nr A/8 — <i>F. Skalniak</i>	244
12.	Kredytowanie spółdzielni zrzeszonych w Centralnym Związku Spółdzielczości Pracy — <i>S. Nowicki</i>	245
13.	Kredytowanie spółdzielni przetworów owocowych — <i>T. Kulas</i>	246
14.	Aktualna problematyka kredytowa spółdzielni mleczarskich — <i>J. Głowiak</i>	248
15.	Dyrektor oddziału a szkolenie zawodowe pracowników — <i>A. Szatkowski</i>	249
16.	Błędy w rozliczeniach międzyoddziałowych — <i>Wł. Świętojański</i>	250



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

Nadesłanych maszynopisów Redakcja nie zwraca

Wydawca: Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa, ul. Poznańska 15, tel. 819-63. Redaguje Kolegium

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

Zam. PWG. 111 CZ 58. Druk. ukończ. 12.V.1958 Nakł. 6.700 egz. Pap. gazet. 50 g. A1 Ark. wyd. 3,*
Stoł. Zakł. Graf. Nr. 2. Zam. 212. — A-13

RÓWNOWAGA GOSPODARCZA

Równowaga gospodarcza jest zwrotem językowym użytym po raz pierwszy prawdopodobnie przez Turgot, gdy pisał do Hume (1767), że „ustaliła się pewnego rodzaju równowaga między całkowitą wartością produkcji rolnej i konsumpcją różnego rodzaju pożywienia, między różnego rodzaju pracami i liczbą ludzi, którzy nimi się zajmują, i poziomem ich płacy”. Trzeba stwierdzić, że termin ten jest bardzo pożyteczny w opisywaniu zjawisk gospodarczych. Najlepszym na to dowodem jest powszechnienie jego użycia. Nie można jednak równocześnie zapominać, że zwrot ten jest przyczyną wielu nieścisłości i wywodzących się stąd nieporozumień. Nie jest to bowiem określenie jednoznaczne, nie każdy przy jego pomocy wyraża tę samą myśl.

Pojęcie równowagi znają nauki fizyczne. W mechanice mianowicie mówi się o równowadze punktu lub ciała, gdy wypadkowa sił nań działających równa się zeru. Tego rodzaju koncepcję zapożyczają zwłaszcza ekonomiści o wykształceniu matematycznym. Najbardziej jaskrawym przykładem takiego ujmowania zjawisk gospodarczych jest znany przedstawiciel szkoły lozańskiej V. Pareto, gdy pisze, że „równowaga systemu gospodarczego przedstawia uderzające podobieństwo do równowagi systemu mechanicznego. Gdy się zna dobrze ten ostatni, ma się również jasne wyobrażenie o pierwszym”. Jak widać wspomniany autor zajmuje w tym przedmiocie stanowisko, które trzeba nazwać ujęciem statycznym.

Pojęciem równowagi posługują się również nauki przyrodnicze. Tutaj mówi się, że organizm jest w stanie równowagi, gdy rozwija się harmonijnie i spełnia swe funkcje regularnie. Indentyfikuje się więc równowagę z funkcjonowaniem pozbawionym elementów przypadkowych, z działalnością „normalną”. Tak pojmują równowagę zwłaszcza ci, którzy widzą w gospodarce kapitalistycznej brak równomierności w rozwoju, wyrażającej się cyklami gospodarczymi. Dla nich okresy depresji gospodarczej są wyrazem braku równowagi, nienormalnego funkcjonowania organizmu gospodarczego, jego choroby.

Literatura socjalistyczna w sposób oględny używa omawianego słowa, zwłaszcza w odniesieniu do gospodarki planowej. Porównanie gospodarki społecznej do zjawisk mechanicznych nie może zadowolić, zwłaszcza ze względu na swój charakter statyczny. Punkt w równowadze to punkt w spoczynku, podczas gdy każda wielkość gospodarcza podle-

ga ciągłemu rozwojowi. Również oglądanie zjawisk równowagi, jako sytuacji przeciwstawnej depresji gospodarczej, nie może być tu brane pod uwagę, gdyż gospodarka planowa wahaniom takim nie podlega.

Mimo wymienionych przed chwilą zastrzeżeń trzeba powiedzieć, że w praktyce gospodarczej słowo to jest powszechnie używane, przy czym jest ono synonimem „równości, zgodności”. Mówimy więc o równowadze budżetu państwa, kiedy dochody równają się wydatkom. Podobnie mówi się o równowadze rynkowej przez co rozumie się równość między popytem a podażą. Przy czym każdy wyczuwa, że nie chodzi tu o równość odpowiednich wielkości zawsze na tym samym poziomie, że tego rodzaju równowagi stacjonarnej, uniemożliwiającej wzrost gospodarczy nie można zaliczyć do stanu „normalnego”.

Nie popełnimy chyba większego błędu, jeżeli słowo „równowaga” przyjmujemy do naszego słownictwa, rozumiejąc je jako taki stan rozwojowy gospodarki narodowej, w której ustalone relacje między odpowiednimi wielkościami gospodarczymi przyczyniają się do osiągnięcia maksymalnej stopy wzrostu produktu społecznego.

Nas interesuje równowaga rozwojowa pieniężnej gospodarki planowej. Oznacza to, że element postępu gospodarczego jak również fakt, że dobra gospodarcze wymieniane są przy pomocy pieniądza, nie mogą być w żadnym razie pomijane.

Gospodarka planowa jest gospodarką rozwojową, to znaczy przejawiającą stały wzrost produkcji. Dziś każdy rozumie, że realizacja tego postulatu nie da się pomyśleć bez odpowiedniego wzrostu narzędzi pracy oraz wydajności pracy. Elementy inwestycji oraz wydajności pracy muszą więc wystąpić w rozważaniach nad „normalnym”, harmonijnym funkcjonowaniem życia gospodarczego.

Gospodarka planowa jest następnie gospodarką pieniężną, to znaczy posługującą się w wymianie pieniądzem. Brak harmonii, zakłócenie w przebiegu procesów gospodarczych musi więc znaleźć swój wyraz w cenie będącej odwrotnością wartości pieniądza. Obserwacja stanu równowagi musi więc brać pod uwagę cenę, jako przejaw zgodności lub braku zgodności między realnymi wielkościami gospodarczymi, jak produkcja, zatrudnienie, wydajność pracy itp.

W końcu nie można zapominać, że interesuje nas gospodarka planowa, to znaczy gospodarka kierowana ustalonym zespołem środków, umożliwiającą

cych osiągnięcie określonego celu. Badanie prawidłowości przebiegu procesów gospodarczych w gospodarce tego typu każe zwrócić baczną uwagę na ustalony cel, on bowiem będzie zawsze podstawowym kryterium oceny jak gospodarka funkcjonuje. Nie będzie przy tym przesady jeśli się przyjmie, że cel gospodarki socjalistycznej w głównej mierze sprowadza się w konkretny działaności polityka gospodarczego do zwiększenia płacy realnej. Waga bowiem innych form wzrostu stopy życiowej społeczeństwa, w ramach tak zwanej konsumpcji zbiorowej pozostanie jeszcze dłużej w porównaniu do konsumpcji indywidualnej — drugorzędna. Jeżeli tak jest, to w badaniu prawidłowości rozwoju życia gospodarczego nie można pominąć porównania produkcji dóbr spożycia z popytem na nie. Nie tylko pominąć, trzeba od tego zacząć i na tym skończyć, nie zapominając oczywiście o poprzednio wymienionych elementach.

Weźmy więc pod uwagę równość między popytem i podażą dóbr konsumpcyjnych i przypatrzmy się, w jakich warunkach równość ta jest zachowana oraz jakie siły sprawiają, że tego rodzaju zgodność przestaje mieć miejsce. W końcu zobaczymy od czego zależy poziom płacy realnej.

Niech więc

$$(1) P_k = V_i + V_k + B + E$$

gdzie P_k — wartość dóbr i usług konsumpcyjnych, wyprodukowanych w określonym czasie,

V_i — fundusz płac przypadający na zatrudnienie w produkcji środków wytwórczych,

V_k — fundusz płac przypadający na zatrudnienie w produkcji dóbr i usług konsumpcyjnych,

B — wydatki rzeczowe i osobowe budżetów,

E — saldo wymiany zagranicznej dóbr konsumpcyjnych.

Dla uproszczenia zagadnienia pomijamy zjawisko oszczędności konsumenta indywidualnego, rozumiane jako różnica między otrzymanym dochodem (płacą) a wydatkami na cele konsumpcyjne.

Aby wprowadzić momenty, o których powiedzieliśmy, że nie mogą być pominięte w rozważaniach o „normalnym” przebiegu procesu gospodarczego, trzeba przyjmując dalsze określenia.

$P_k = Q_k \cdot p_k$; gdzie Q_k — ilość jednostek fizycznych dóbr i usług konsumpcyjnych; p_k — cena każdej z tych jednostek.

$V_i = Z_i \cdot d_n$, gdzie Z_i — ilość zatrudnionych w produkcji dóbr inwestycyjnych; d_n — nominalna płaca jednostkowa plus odpowiedni odpis z zysku, powiększający fundusz płac.

$V_k = Z_k \cdot d_n$, gdzie Z_k — ilość zatrudnionych w produkcji dóbr i usług konsumpcyjnych.

$B = Z_b \cdot d_n + K$, gdzie Z_b — zatrudnieni w administracji

K = koszty rzeczowe budżetu.

Obecnie wzór (1) można przedstawić w następującej postaci

$$(2) Q_k p_k = d_n (Z_i + Z_k + Z_b) + K + E$$

Skoro podzielimy obydwie strony równania przez Z_k otrzymamy

$$(3) \frac{Q_k}{Z_k} p_k = d_n \left(\frac{Z_i}{Z_k} + \frac{Z_b}{Z_k} + 1 \right) + \frac{K}{Z_k} + \frac{E}{Z_k}$$

Jeżeli: $w_k = Q_k : Z_k$ nazwiemy, zgodnie z treścią tego stosunku, realną wydajnością pracy w produkcji dóbr i usług konsumpcyjnych.

$a_1 = Z_i : Z_k$ — stopą obciążenia konsumpcji działalnością inwestycyjną (ilość zatrudnionych określa w krótkich okresach czasu rozmiary produkcji).

$a_2 = Z_b : Z_k$ — stopą obciążenia konsumpcji kosztami osobowymi „administracji”

$a_3 = K : Z_k$ — stopą obciążenia konsumpcji kosztami rzeczowymi „administracji”.

$a_4 = E : Z_k$ — stopą obciążenia konsumpcji eksportem tych dóbr, wtedy wzór (3) zamieni się na:

$$(4) w_k p_k = d_n (a_1 + a_2 + 1) + a_3 + a_4$$

Po podzieleniu obydwu stron równania (4) przez w_k otrzymujemy

$$(5) p_k = \frac{d_n}{w_k} (a_1 + a_2 + 1) + b_1 + c_1$$

gdzie: $b_1 = a_3 : w_k = (K : Z_k) : (Q_k : Z_k) = K : Q_k$

co można nazwać stopą obciążenia realnej produkcji dóbr konsumpcyjnych kosztami rzeczowymi administracji.

$c_1 = a_4 : w_k = (E : Z_k) : (Q_k : Z_k) = E : Q_k$,

co można nazwać stopą obciążenia realnej produkcji dóbr konsumpcyjnych eksportem dóbr konsumpcyjnych.

Skoro równanie (4) podzielimy przez p_k , wtedy otrzymamy

$$(6,0) w_k = \frac{d_n}{p_k} (a_1 + a_2 + 1) + b_2 + c_2, \text{ albo}$$

$$(6,1) w_k = d_r (a_1 + a_2 + 1) + b_2 + c_2$$

gdzie: $d_r = d_n : p_k$ jest płacą realną, $b_2 = a_3 : p_k = (K : Z_k) : p_k$, co można nazwać stopą obciążenia produkcji dóbr konsumpcyjnych realnymi ($K : p_k$) wydatkami rzeczowymi administracji,

$c_2 = a_4 : p_k = (E : Z_k) : p_k$, co można nazwać stopą obciążenia produkcji dóbr konsumpcyjnych realną wartością eksportu dóbr konsumpcyjnych.

Wzory (4) i (6) wyrażają tę samą myśl. Mianowicie cena dóbr i usług konsumpcyjnych (p_k) jest ściśle powiązana z następującymi czterema głównymi wielkościami gospodarczymi. Są to:

1) poziom płacy nominalnej (d_n).

2) wydajność pracy zatrudnionych w produkcji dóbr konsumpcyjnych (w_k)

3) stopa obciążenia konsumpcji działalnością inwestycyjną (a_1) oraz

4) stopa obciążenia konsumpcji wydatkami biezącymi administracji (a_2, b_2).

Współczynnik (c_2) wymaga oddzielnego omówienia. Należy przy tym pamiętać, że cena (p_k) jest wraz z stanem równowagi. Jej zmiana oznacza brak zgodności wzajemnej między wymienionymi wielkościami,

W gospodarce, w której cena jest kontrolowana i nie podlega częstym zmianom p_k nie może spełniać wskaźnika określającego stopień dysproporcji. W takiej sytuacji pozostaje jedynie drobny wycinek tego zjawiska w postaci ceny wolnorynkowej, co oczywiście nie może wystarczyć jako pełnowartościowy wskaźnik. Trzeba wtedy posłużyć się obserwowaną kształtowaniem się zapasów, ich poziomem i strukturą.

Przyjęcie zasady okresowej stałości ceny p_k w badanej gospodarce nie zmniejsza jednak wartości poznawczej przytoczonej formuły i jej rozwiniętych wariantów. Użyteczność jej wyraża się bowiem w pokazaniu wzajemnych powiązań między wielkościami podstawowymi. Wyrazem tego jest wzór (6), w którym cena już nie występuje, a pozostają wielkości najważniejsze, to jest wydajność (w_k) i płaca realna (d_r)

Jeżeli więc w dalszym ciągu będziemy mówić o poziomie ceny (p_k) i jego zmianach, to należy to rozumieć jako badanie wpływu różnych wielkości na stan równowagi, bez względu na to, jaki stopień swobody posiada cena w bezpośrednim informowaniu o zachowaniu potrzebnych proporcji lub wystąpieniu dysproporcji.

Podane w omawianych równaniach zmienne, wpływające na poziom ceny (p_k) wymagają bliższego omówienia.

a. *Płaca nominalna.* W rozważaniach niniejszych mianem płacy nominalnej objęto rzeczywistą płacę jednostkową, jak też część udziału załogi w zyskach przedsiębiorstwa powiększającą dochody konsumenta indywidualnego. Do tego należy dodać dochody nie stanowiące wynagrodzenia za pracę. Tę ostatnią część dochodów nazywa się często dochodami transferowymi. Należą doń takie pozycje jak renty, emerytury, stypendia i zapomogi innego rodzaju.

Nie trudno zrozumieć, że wzrost dochodów na skutek zwiększenia płacy nominalnej, gdy inne wielkości pozostają bez zmian, spowoduje wzrost ceny dóbr konsumpcyjnych, czyli mówiąc innymi słowy wywoła dysproporcje. Stąd płynie wniosek, że polityka zwiększania płacy realnej drogą zwiększenia zarobków pieniężnych, bez jednoczesnego zwiększenia produkcji przy pomocy wzrostu wydajności pracy, nie przyniesie oczekiwanych rezultatów. Wzrost ceny (p_k) środków spożycia uniemożliwi bowiem osiągnięcie zamierzonego poziomu płacy realnej.

b. *Stopa inwestycji.* Sprawa polityki płac jest szczególnie poważna w kraju stosunkowo ubogim w środki produkcji, bez czego trudno mówić o wysokim poziomie wydajności pracy. Trzeba sobie wyraźnie powiedzieć, że bez wystarczającego nasycenia warsztatów pracy w potrzebne inwestycje produkcyjne nie można mówić o szybkim wzroście gospodarczym. Jest to znana sprzeczność jaka istnieje w badanym okresie czasu między konsumpcją i akumulacją.

Daną pulę wytworzonych dóbr możemy wykorzystać na spożycie lub akumulację rzeczową. Jeżeli stopa konsumpcji jest duża, tym samym stopa akumulacji jest mała, a to znaczy, że zdolność produkcyjna w okresie następnym zostanie zwiększona również w skromnym stopniu. Inaczej mówiąc trzeba tutaj wybierać między alternatywą wyraźnego powiększania konsumpcji, z jednoczesnym przeświadczeniem, że stopa wzrostu produktu społecznego przez dłuższy okres czasu będzie skromna, albo też powolnego powiększania stopy życiowej konsumenta w pierwszym okresie, z jednoczesnym zapewnieniem warunków szybkiego wzrostu produkcji w okresie następnym.

Przykładem alternatywy pierwszej jest sytuacja gospodarcza Polski w okresie międzywojennym. W tym czasie sklepy były dostatecznie zaopatrzone w dobra konsumpcyjne. Istniejący aparat produkcyjny w znacznej mierze produkował dla potrzeb konsumenta. Jednocześnie stopa akumulacji była bardzo

skromna. Potencjał gospodarczy wzrastał więc bardzo powoli i nie mógł zapewnić odpowiedniego wzrostu produkcji, która zapewniłaby większej liczbie ludności wyraźną poprawę sytuacji materialnej. W rezultacie nie było zapewnione również zaspokojenie potrzeb konsumenta. Ubogi aparat produkcyjny nie potrafił zapewnić pełnego zatrudnienia „pracy żywej”, dochody były rozdzielane nierównomiernie, a z puli konsumpcyjnej korzystała w pierwszym rzędzie grupa ludności o wyższych dochodach. Owo więc dostatecznie zaopatrzenie w dobra konsumpcyjne było pozorne, ponieważ nie każdy miał odpowiednie dochody, które pozwoliłyby mu nabyć istniejące dobra.

Przykładem wyboru drugiej alternatywy są obecnie wszystkie państwa gospodarczo zacofane. Wszystkie te państwa stawiają na czele zasadę nadrobienia opóźnień przez stworzenie warunków do szybkiego wzrostu produktu społecznego. Nie można tego dokonać bez wysokiej stopy inwestycji.

Tymczasem z równania (4) lub (6) wyraźnie wynika, że wysoka stopa akumulacji (a_1), przy niezmienniej wydajności pracy i innych wielkościach występujących w tych równaniach pociąga za sobą wzrost ceny (p_k) albo, co na jedno wychodzi, spadek lub niemożność podwyższenia płacy realnej (d_r). Naród, który z różnych względów znajduje się w sytuacji, w której potencjał gospodarczy jest stosunkowo niski a przyrost naturalny jest wysoki, nie ma innego wyboru jak przyjąć zasadę wysokiej stopy inwestycji. To jest jedyna droga wyjścia z impasu. Z tego każdy musi zdawać sobie sprawę. Tą drogą kroczą obecnie państwa demokracji ludowej.

Taka teza nie oznacza bynajmniej, że polityk gospodarczy, zaopatrzony w jej słusność, może sobie pozwolić na zbyt wysoką stopę inwestycji, zwłaszcza jeżeli owa stopa obejmuje całą pulę inwestycyjną, bez rozróżnienia w niej inwestycji produkcyjnych od nieprodukcyjnych. Potencjał gospodarczy zależy bowiem wyłącznie od inwestycji produkcyjnych. Ograniczenie tych drugich nie wpłynie na możliwości wzrostu gospodarczego a polepszy możliwości utrzymania lub podwyższenia płacy realnej. Na ten moment zwróciła uwagę polityka gospodarcza Polski po zmianach październikowych.

Teza wysokiej stopy inwestycji oznacza potrzebę skrupulatnego wyboru kierunku inwestycji oraz znaną prawdę, że kraj, który posiada stosunkowo skromne wyposażenie w środki produkcji nie może sobie pozwolić na szybkie tempo wzrostu płacy realnej.

c. *Wydatki budżetu.* Każda organizacja państwowa posiada aparat administracyjny, który kosztuje. Koszty działalności administracji przejawiają się w kosztach rzeczowych i osobowych. Koszty rzeczowe nazywamy spożyciem zbiorowym. Koszt ten jest niezbędny, chodzi tylko o to, aby go pomieścić w granicach niezbędności, żeby gospodarka nie była obciążona kosztami, bez których można się obejść. Stąd znany u nas obecnie postulat ograniczania wydatków administracyjnych drogą likwidacji istniejących jeszcze przerostów.

Oprócz kosztów „czystej administracji” wydatki budżetu obejmują jeszcze drugą kategorię, spożycia zbiorowego. Chodzi tu o wydatki na szkolnictwo, zdrowie, opiekę społeczną, kulturę i sztukę itp. Tego typu spożycie zbiorowe w historycznym rozwoju zwiększa się również w krajach kapitalistycznych.

Gospodarka socjalistyczna pod tym względem stawia sobie bardzo ambitne cele.

Zasada zwiększania tego typu spożycia zbiorowego aczkolwiek słuszna musi być stosowana z rozwagą i w granicach możliwości. Doświadczenia polskie w tym zakresie wskazują, że trzeba się liczyć ze zjawiskiem dotychczas mało docenianym, mianowicie z faktem, że jednostka bardziej sobie ceni konsumpcję indywidualną niż zbiorową. Tej ostatniej nie docenia, nie bierze w rachubę w dostatecznym stopniu przy ocenie swej sytuacji materialnej. Często niski poziom uświadomienia sprawia, że bez potrzeby korzysta z tego typu usług, nie bacząc, że to przecież kosztuje. Zamiast więc stać się rzeczywiście osiągnięciem społecznym, bywa szkołą marnotrawstwa. Ogólnie trzeba jednak powiedzieć, że gdy koszty rzeczywistej administracji powinny być ograniczane, drugi typ spożycia zbiorowego, będący wyrazem zdobyczy o charakterze socjalnym, powinien wzrastać. Trzeba jednak pamiętać, że stopa obciążenia produkcji dóbr konsumpcyjnych wydatkami budżetowymi działa tak samo jak stopa inwestycji. Jeżeli jest duża nie pozwala na wysoki poziom płacy realnej, zbyt dużo bowiem ludzi przypada na jednego zatrudnionego w wytwarzaniu dóbr spożycia.

d. *Wydaźność pracy.* W końcu pozostaje najważniejszy czynnik, który decyduje o wzroście stopy życiowej. Jest nim wydaźność pracy. Omawiane wzory, a zwłaszcza wzór (6) wyraźnie wskazują, że bez wydaźności pracy nie można mówić o wzroście płacy realnej. Warto zauważyć, że we wzorach jest mowa jedynie o wydaźności (w_k) w produkcji dóbr konsumpcyjnych. Nie znaczy to bynajmniej, że jedynie tutaj trzeba wydaźnie pracować.

Weźmy na przykład pod uwagę wydaźność pracy w dziale wytwarzającym dobra produkcyjne. Wzrost tej wydaźności w naszych wzorach oznacza większą ilość dóbr inwestycyjnych przy tym samym zatrudnieniu (Z_1) lub tę samą ilość dóbr przy mniejszym zatrudnieniu, przy jednoczesnej możliwości przesuwania dodatkowej ilości pracy do produkcji dóbr spożycia. W pierwszym przypadku bez większego obciążenia zwiększamy możliwości produkcyjne w okresie następnym, w drugim nie zmniejszając nakreślonego planu akumulacji rzeczowej można zwiększyć produkcję dóbr konsumpcyjnych. Jest jasne, że ani praca ani środki trwale nie są tak mobilne, aby można je było w dowolnym czasie przesuwać z jednej gałęzi produkcyjnej do drugiej. O tego rodzaju przesunięciach można decydować w okresach planowanych.

Podobnie rzecz ma się ze zwiększeniem wydaźności pracy w administracji. Oznacza to bowiem zmniejszenie zatrudnienia nieprodukcyjnego, lub większe rozszerzenie usług o charakterze socjalnym.

Moment wydaźności pracy był u nas zbyt rzadko poruszany w sposób poważny zwłaszcza w prasie. Lubimy porównywać nasze zarobki z zarobkami innych krajów, zwłaszcza krajów bogatych. Rzadko jednak w zestawieniach porównujących poziom zarobków spotyka się równocześnie zestawienie, które wykazywałoby jak przedstawia się w tym samym czasie wydaźność pracy. Wspomnieliśmy poprzednio, że bez odpowiedniego wyposażenia w narzędzia pracy trudno mówić o wysokim poziomie wydaźności pracy. To prawda. Nie można jednak zapominać, że wydaźność uzyskuje się nie tylko tą drogą. Pod tym słowem kryje się bowiem nie tylko

techniczna oszczędność czasu, ale również normalna oszczędność czasu każdego zatrudnionego a ponadto oszczędność surowca i solidność wykonania.

Moment ten warto podkreślić, szczególnie na tle powiedzeń, jakie nieraz u nas się słyszy, że nie można wydaźnie pracować skoro się mało zarabia. Chodzi tu oczywiście o możliwość wzrostu zarobku w przypadkach zwiększenia wydaźności pracy. Warto jednak zwrócić uwagę, że tego rodzaju postulat prosty w swym założeniu jest trudny w wykonaniu. Nie można bowiem wcześniej zwiększyć wynagrodzenia niż zostanie zwiększona produkcja. Dodatkowy banknot bez pokrycia produkcją przyczyni się jedynie do zwyżki cen, a jeżeli tego rodzaju proces będzie stosowany przez dłuższy okres czasu pogoń ceny za płacą sprawi, że może nadejść moment, kiedy płaca zacznie gonić cenę, a więc dla klasy robotniczej sytuacja wytworzy się bardziej szkodliwa. Trzeba wobec tego najpierw wyprodukować a później można z tej puli korzystać, czyli wpieryw zwiększyć wydaźność a następnie podnieść zarobki.

Zagranica obserwuje nas również i w dziedzinie wydaźności pracy. Trzeba z przykrością stwierdzić, że w reportażach obserwatorów zagranicznych rzadko można wyczytać pochwały naszej pracowitości. Częściej natomiast trzeba czytać o „kradzieży czasu”, co należy rozumieć jako niską wydaźność pracy niezależnie od stanu wyposażenia w narzędzia pracy. Z tego należy sobie wyraźnie zdawać sprawę. Jeżeli patrzemy na zagranicę uczmy się w pierwszym rzędzie jak tam ludzie pracują. Bez wydaźnej bowiem i solidnej pracy nie potrafimy podnieść w zadowalającym tempie płacy realnej.

e. *Wymiana z zagranicą.* Moment wymiany z zagranicą występuje w równaniu jednostronnie. Wielkość E oznacza bowiem saldo wymiany dóbr konsumpcyjnych z zagranicą. Wpływa ona na podaż wewnątrz kraju a tym samym działa bezpośrednio na cenę tych dóbr.

Nadwyżka eksportu nad importem dóbr konsumpcyjnych działa więc na ogólną równowagę tak samo jak nakład inwestycyjny. Dochody konsumenta powstałe w okresie produkcji tej nadwyżki nie znajdują tej produkcji na rynku, gdyż została ona wywieziona. Łatwo również zauważyć, że nadwyżka importu nad eksportem, czyli ujemne E oznacza powiększenie podaży dóbr konsumpcyjnych, a tym samym wpłynie na obniżenie ceny (p_k) lub pozwoli przy tej samej cenie podwyższyć płacę nominalną, czyli w rezultacie płacę realną.

Wymiana z zagranicą nie ogranicza się jednak do dóbr konsumpcyjnych. Biorą w niej również udział dobra inwestycyjne i surowce. Trzeba podkreślić, że ta część wymiany ma podstawowe znaczenie dla takiego kraju jak Polska. Brak rozwiniętego przemysłu maszynowego zmusza do importu narzędzi pracy. W przeciwnym razie nie ma czym zastąpić maszyny uprzednio kupionej i tym samym naraża się na produkowanie przy pomocy starych niewydaźnych maszyn lub nawet na zatrzymanie produkcji. Ważniejsze, że bez importu odpowiednich maszyn nie można w zasadzie uruchomić nowych gałęzi przemysłu.

Wyjątkowe miejsce zajmują surowce potrzebne dla istniejącego przemysłu a nie produkowane w kraju. Przykładem na to może posłużyć bawełna lub ruda żelazna. Potrzeba importu tej kategorii

dobra jest bezwarunkowa. W przeciwnym razie odpowiednia produkcja stanie.

Jeżeli eksport i import dóbr inwestycyjnych wyrównuje się wtedy w naszym wzorze nie znajduje wyrazu. W przypadku kiedy import tych dóbr przewyższa eksport mamy sytuację, w której stopa akumulacji wzrosła bez obciążenia konsumpcji. Jest to więc przypadek kiedy można powiększyć zdolność produkcyjną bez ograniczenia konsumpcji.

W przypadku kiedy eksportujemy więcej niż importujemy wtedy powstaje analogiczna sytuacja jak przy nadwyżce eksportu nad importem dóbr konsumpcyjnych. Wzrosła w sposób rachunkowy stopa akumulacji. Mówimy rachunkowy, ponieważ wywieziona w nadwyżce maszyna nie zwiększa własnego potencjału produkcyjnego. Tego rodzaju sytuacja jest jednak nieraz konieczna. Powstaje ona wtedy, gdy chcemy zgromadzić dewizy na przyszłe zakupy lub kiedy musimy spłacić długi.

Na zakończenie, na marginesie handlu zagranicznego, potrzebna jest uwaga natury ogólnej. Mianowicie podkreśla się słusznie, że gospodarka socjalistyczna nie interesuje się eksportem jako narzędziem eksploatacji, że gospodarkę socjalistyczną interesuje tylko niezbędny import. Teoretycznie jest wszystko w porządku. W praktyce jednak występuje sprawa, czym płacić za import, co i komu sprzedawać. I tutaj kraj gospodarczo opóźniony natrafia na poważne przeszkody. Dóbr inwestycyjnych sprzedawać nie można, albowiem to co produkuje się potrzebne jest wewnątrz kraju lub jakoś tej produkcji jest tego rodzaju, że trudno znaleźć nabywcę, albo też rynki zostały zajęte przez kraje, które wcześniej przystąpiły do eksportowania danego dobra.

W tym świetle potrzeba zdobywania rynków zagranicznych okazuje się rzeczą pierwszorzędnej wagi. I tutaj znów występuje na plan pierwszy wydajność pracy. Jedynie bowiem wtedy cena eksportowanego dobra będzie mogła konkurować z innymi ofertami. Przykładem na to jest Japonia przed wojną i obecnie. W wymianie zagranicznej wydajność pracy występuje bardzo jaskrawo od strony jakości wyrobu. Duża ilość źle wykonanych jednostek określonego produktu nie oznacza dużej wydajności. Nabywca zagraniczny ma większą możliwość wyboru niż nabywca krajowy. Towaru o złej jakości po prostu nie kupi.

W ten sposób należy więc rozpatrywać sprawę wymiany zagranicznej przy pomocy omawianego przez nas wzoru. Dodatkowo saldo wymiany, obojętne jakiego dobra, można interpretować jako inwestycje, saldo zaś ujemne jako zmniejszenie stopnia obciążenia konsumpcji akumulacją rzeczową.

Analiza podanych wzorów dotyczy w zasadzie podstawowych relacji, jakie muszą być zachowane jeśli chcemy utrzymać równowagę gospodarczą.

Jeżeli odpowiednie relacje między płacą nominalną, wydajnością pracy, stopą akumulacji i stopą wydatków nieprodukcyjnych (administracyjnych) nie zostaną zachowane, wtedy mamy do czynienia z brakiem równowagi. Kontrola cen sztywnych w takiej sytuacji nie wystarczy, choćby była rozszerzona na wszystkie dobra. Pomijając już zjawiska natury moralnej, jakie się w tego rodzaju sytuacji wyłaniają, trzeba powiedzieć, że zjawisko braku dobra o cenie sztywnej daje o sobie znać przez

zmiany w zapasach, a w przypadkach krańcowych — w postaci ogonków. Dysproporcji omawianego typu nie da się więc utrzymać przez dłuższy okres czasu, jako sytuacji normalnej. Łagodzie zaś sytuację można przy pomocy wymienionych w równaniach elementów.

Potwierdzeniem poprawności wyprowadzonych formuł są wyniki naszej obecnej polityki gospodarczej. Obserwujemy więc może nawet w zbyt łagodny sposób realizowaną zasadę minimum wydatków administracyjnych.

Trudną sprawą jest zmniejszenie stopy akumulacji rzeczowej, od której zależy poziom zatrudnienia. W tej dziedzinie zostały ograniczone wydatki, zwłaszcza na inwestycje nieprodukcyjne. Mocno podkreślono zasadę wyboru inwestycji najbardziej „sprawnych”. Sprawy tej nie rozwiąże się jednak w zadowalającym stopniu na szczeblu centralnym. Tutaj bowiem mówi się jedynie o inwestycjach scentralizowanych i w dodatku o najważniejszych obiektach. Tymczasem mianem akumulacji rzeczowej obejmuje się przecież wszystkie najdrobniejsze nawet inwestycje, wszystkie kapitalne remonty oraz wzrost zapasów.

Jak więc widać „zdrowa” stopa akumulacji zależy nie tylko od władzy kierującej polityką gospodarczą kraju. Każda bowiem złotówka wydana niegospodarnie w dziedzinie inwestycji oznacza zbyt szybki wzrost stopy akumulacji. Tych złotych władza kierująca życiem gospodarczym nie jest w stanie kontrolować. O tym mogą jedynie decydować szczeble niższe.

Podkreślona przed chwilą potrzeba oszczędnego postępowania w dziedzinie inwestycji nie oznacza bynajmniej tezy o potrzebie centralizowania nakładów inwestycyjnych. Jest wiele potrzeb wydawania tego typu złotych na uzupełnienie braków, w wyniku czego zdolność produkcyjna zakładu nieproporcjonalnie wzrośnie. Takie wydawanie jest gospodarnie i ze wszelkich miar zalecane.

Osobne miejsce należy się tu wzrostowi zapasów, jako składnikowi akumulacji rzeczowej. Po pierwsze nie każdy zdaje sobie sprawę, że wzrost zapasów z punktu widzenia spożycia „dzisiaj” jest taką samą formą akumulacji rzeczowej jak inwestycje czy kapitalne remonty. Dążenie więc do podwyższenia stopy spożycia jest równoznaczne z tezą utrzymania minimalnego stanu zapasów. Z drugiej jednak strony słuszna teza posługiwania się małym stanem zapasów może się stać źródłem zatamowań produkcyjnych, gdyż łatwo w takim przypadku o brak zgodności, zwłaszcza w stadiach pośrednich między zapotrzebowaniem i podażą. Jest jeszcze i inny punkt widzenia, który się ściśle wiąże z ostatnim stwierdzeniem. Chodzi mianowicie o proporcje. Otóż podane formuły omawiają prawidłowość stosunków, jakie zachodzą między wielkościami globalnymi. Nic natomiast nie można z tych formuł wyczytać na temat relacji szczegółowych, jakie muszą mieć miejsce między poszczególnymi gałęziami produkcyjnymi. Otóż o tym zjawisku może nam powiedzieć struktura zapasów badana w szczegółach. Stan zapasów oglądany od tej strony jest wyrazem równowagi nie tylko ogólnej lecz również równowagi odcinkowej.

Ze względu na wagę tego zagadnienia, jak również ze względu na fakt, że problematyka zapasów wiąże się nierozdzielnie z kredytem i pieniądzem, trzeba jej poświęcić odrębne opracowanie.

Omawiana polityka rządu w dziedzinie usunięcia dysproporcji nie mogła pominąć również wydajności pracy. Tutaj poczyniono również pewne kroki. Tak zwykle jednak bywa, że sprawa najważniejsza jest zarazem najtrudniejsza do uregulowania. Zmniejszenie udziału premii w wynagrodzeniu, premiowanie za osiągnięcia w stosunku do okresu poprzedniego zamiast premiowanie za wykonanie planu, udział w zysku przedsiębiorstwa, oto drogi, po których kroczy naprawa systemu płac. Podstawowe zagadnienie w tej dziedzinie jakim jest norma i płaca jednostkowa czeka jednak jeszcze na uregulowanie.

Treść wyprowadzonych formuł teoretycznych jak również ilustracja ich zgodności z życiem, przy pomocy obecnej polityki gospodarczej Polski, dotyczą przyczyn powstawania dysproporcji. Jak widać elementy decydujące o tym mają charakter rzeczowy. Niewiele zostało tu poruszonych momentów finansowych lub pieniężnych, które przecież w gospodarce pieniężnej, a taką jest nasza gospodarka, odgrywają swą rolę.

Naświetlenie sprawy równowagi od strony rzeczowej jest potrzebne. Chodzi o pokazanie istotnych źródeł, z których wywodzi się taka a nie inna sytuacja w dziedzinie ceny.

Chodzi następnie o podkreślenie prawdy, że polityka pieniężna w dziedzinie akcji kredytowej i polityka finansowa w dziedzinie obciążeń dochodów może pomóc w utrzymaniu tego co nazywamy równowagą gospodarczą. Działalność tego typu nie ułatwi jednak wszystkiego. Stwierdzenie to ma swoją szczególną wymowę, zwłaszcza w gospodarce, gdzie podstawowe decyzje są podejmowane w kategoriach rzeczowych.

Stwierdzenia takiego nie należy rozumieć jako chęci obniżenia roli pieniądza w realizacji planów gospodarczych. Chodzi tu zwłaszcza o tych, którzy pamiętają jak ogromny wpływ posiadała polityka kredytowa na rozwój gospodarki w okresie międzywojennym. Tak nie jest. Trzeba natomiast uświadomić sobie, że czasy kiedy banki brały główny udział w decyzjach o rozwoju gospodarczym minęły bezpowrotnie również w krajach kapitalistycznych.

Ważne jest natomiast, aby każdy kto styka się z zagadnieniem równowagi widział wyraźnie jej mechanizm. Ważne jest również podkreślenie, że oprócz równowagi całej gospodarki narodowej, można w podobny sposób mówić o równowadze „terenowej”. Trzeba jedynie wyraz E odnieść, zamiast do „zagranicy”, do „reszty kraju”, czyli mówić o wymianie między rozpatrywanym regionem i resztą gospodarki narodowej. Każdy, kto ów mechanizm rozumie potrafi postępować w swej pracy zawodowej w sposób zgodny z ogólnymi wytycznymi polityki gospodarczej. Polityki tej nie realizuje przecież rząd. On ją wytycza, realizują zaś dosłownie wszyscy uczestnicy życia gospodarczego. Realizuje ją również pracownik bankowy w zakresie swych obowiązków. Będzie ją realizować tym skuteczniej, im lepiej potrafi określić swe miejsce i zadania jakie ma wykonać w zakresie równowagi gospodarczej. To jest chyba jeden ze sposobów realizowania słusznej zasady łączenia teorii z praktyką.

Równowaga gospodarcza opiera się, jak już powiedzieliśmy na elementach rzeczowych. Ma ona jednak w gospodarce pieniężnej swój wyraz finansowy. Przejawia się to w zgodności między podziałem dochodu i produktu. Polityk gospodarczy musi znać ów obraz zgodności. Obraz taki opracowany za okres miniony pokazuje źródła powstawania dochodów, ich podział oraz przeznaczenie. Obraz taki, opracowany na okres planowany stanowi narzędzie koordynacji planów produkcji, kosztów, podziału dochodów i produktu społecznego.

Dotychczasowa praktyka w dziedzinie tych planów ograniczała się do uzgadniania bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności oraz programu finansowego. Metoda ta nastroczała jednak poważne trudności.

Przy uzgadnianiu NPG na rok 1958 po raz pierwszy posłużono się zestawieniem w postaci szachownicy, która obejmuje jednocześnie podstawowe plany produkcji i kosztów oraz „plany” podziału dochodów i produktu społecznego. W zestawieniu tym jest również miejsce na przedstawienie wymiany z zagranicą, planu kasowego i planu kredytowego.

P. Sulnicki

BILANS GOSPODARKI POLSKIEJ

I. Uwagi ogólne

Artykuł niniejszy ma na celu przedstawienie zestawionego w końcu ubiegłego roku przez Biuro Ekonomiczne NBP bilansu gospodarki polskiej za pierwsze półrocze 1957 r. Opracowanie to — pierwsze tego rodzaju w Banku — jest próbą ujęcia w jednym syntetycznym dokumencie wykonania zasadniczych planów stosowanych w naszej gospodarce, tzn. programu finansowego (obejmującego m.in. budżet i plan obrotów płatniczych z zagranicą) i bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności — w powiązaniu ze sporządzanymi przez Bank planami: kredytowym i kasowym.

Synteza tych planów daje obraz gospodarstwa narodowego i może być — tak jak to ma miejsce w naszym przypadku — zestawieniem sprawozdawczym lub dokumentem narodowego planu gospodarczego — gwarantującym pełną koordynację pochodzących z różnych źródeł danych. Dotychczas

bowiem uzgodnienie sald programu finansowego i bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności nastroczało b. poważne trudności. Warto zaznaczyć, że przy koordynowaniu narodowego planu gospodarczego na 1958 r. posłużono się po raz pierwszy tą samą metodą, na której opiera się opracowany przez Biuro Ekonomiczne bilans gospodarki polskiej za pierwsze półrocze 1957 r.

Myśl przedstawienia gospodarstwa narodowego od strony wzajemnej zależności jego elementów datuje się od połowy XVIII wieku. Wówczas to Franciszek Quesnay opracował znane tableau economique. Karol Marks stworzył schematy reprodukcji, dzieląc produkt globalny na środki produkcji (dział I) i środki konsumpcji (dział II) a Leon Walras — twórca lozańskiej szkoły matematycznej — układ równowagi ogólnej.

Autorzy ci nie mogli jednak wyjść poza rozważania teoretyczne, gdyż brak było wówczas danych

i materiałów statystycznych, niezbędnych dla praktycznej analizy. Poza tym nie odczuwało się wtedy potrzeby tego rodzaju opracowań.

Dopiero w okresie międzywojennym (począwszy od 1923/24 r.) metoda tabelarycznego badania — w oparciu o schematy Marksa — struktury dochodu narodowego i produktu globalnego znalazła praktyczne zastosowanie w statystyce Związku Radzieckiego.

Pierwsza publikacja w tym względzie ukazała się w 1926 r.

Natomiast na Zachodzie zainteresowanie badaniami wzajemnych współzależności poszczególnych elementów gospodarstwa pojawiło się w związku z koniecznością reorganizacji i dostosowania gospodarki pokojowej do potrzeb gospodarki wojennej. Wówczas to w 1941 r. ukazała się słynna książka uczonego amerykańskiego, rosyjskiego pochodzenia, Leontief'a, formułująca metodę tabelarycznej analizy przepływów międzygałęziowych („input — output analysis”).

Koncepcja Leontief'a — którą można w pełni wykorzystać w gospodarce planowej — polega na notowaniu „rachunku wyników” przy pomocy tablicy w układzie szachownicowym.

Jeśli np. mamy rachunki wyników A i B, to zamiast dwa razy pisać je sposobem tradycyjnym:

Rachunek wyników A

Sprzedaż		Koszty	
Sprzedaż dla A (zużycie własne)	100	Zakup od A	100
Sprzedaż dla B (do przerobu)	80	Zakup od B	120
Sprzedaż konsumentom	200	Płace	160
Sprzedaż inwestorom	20	Akumulacja finansowa	20
	400		400

Rachunek wyników B

Sprzedaż		Koszty	
Sprzedaż dla A	120	Zakup od A	80
Sprzedaż dla B (zużycie własne)	60	Zakup od B	60
Sprzedaż konsumentom	10	Płace	60
Sprzedaż inwestorom	40	Akumulacja finansowa	30
	230		320

można je ująć w jednym zestawieniu:

Kupuje \ Sprzedaje	Kupuje				
	Koszty A	Koszty B	Konsument	Inwestorzy	Razem
	1	2	3	4	5
1 Sprzedaż A	100	80	200	20	400
2 Sprzedaż B	120	60	10	40	230
3 Płace	160	60	—	—	220
4 Akumulacja finansowa i oszczędności	20	30	10	—	60
5 R a z e m	400	230	220	60	

Sprzedaż dokonana przez A i B notowana jest w wierszach 1 i 2 (poziomo). Natomiast strona kosztów i akumulacji finansowej — w kolumnach 1 i 2 (pionowo). Oczywiście korespondujące ze sobą wiersze i kolumny bilansują się.

Wyjaśnienia wymaga — nie występująca w rozpatrywanych rachunkach wyników A i B — pozycja oszczędności ludności w kwocie 10, figurująca na przecięciu wiersza 4 z kolumną 3. Stanowi ona różnicę pomiędzy funduszem płac, wynoszącym 220 i sprzedażą konsumentom — 210. Wprowadzenie jej do szachownicy bilansuje rachunek płac (wiersz 3) z rachunkiem konsumentów (kol. 3) oraz rachunek inwestorów (kol. 4) z rachunkiem akumulacji finansowej i oszczędności (wiersz 4).

Sposobem podanym na przykładzie można rejestrować rachunek wyników całego gospodarstwa, dzieląc je stosownie do potrzeb na dowolną ilość dziedzin. Np. na działy i gałęzie, lub wg układów, społeczno-ekonomicznych (gospodarka socjalistyczna, gospodarka prywatna). Jednocześnie możliwe jest wyodrębnienie takich dziedzin jak: obroty z zagranicą, konsumenci zbiorowi (budżety) etc.

W rozpatrywanej tablicy można wyodrębnić cztery pola. Pierwsze — obejmuje pośrednie stadia produkcji (przepływy międzygałęziowe), czyli koszty rzeczowe podmiotów A i B. Drugie — zakupy konsumentów i inwestorów, czyli ostatecznych odbiorców (podział ostateczny dochodu). Trzecie elementy produkcji czystej (dochód narodowy od strony wytwarzania). Czwarte w naszym przykładzie — z uwagi na jego prostotę — reprezentowane jedynie przez oszczędności ludności, zawiera elementy redystrybucji dochodu narodowego. Łatwo sprawdzić, że sumy liczb pola drugiego i trzeciego są sobie równe. Reprezentują one bowiem wytwarzanie (trzecie pole) i podział (drugie pole) tego samego dochodu narodowego wynoszącego 270.

W stosunku do dotychczasowych metod przedstawiania problematyki dochodu narodowego i produktu globalnego, podany przed chwilą sposób posiada poważne zalety:

a) jest oszczędny w zapisie, gdyż każda kratka (liczba) oznacza jednocześnie dwie strony rachunku wyników: przychodową i rozchodową,

b) z tej przyczyny ogranicza dowolność obliczeń i zmian. Liczba raz zapisana służy dla dwóch celów, co daje kontrolę rachunku,

c) ponieważ suma wiersza winna się równać sumie korespondującej z nim kolumny pozwala to ustalić niektóre nieznanne pozycje jako liczby wynikowe.

Znacznie istotniejszą od tych zalet jest koncepcja badania za pomocą opisywanej tablicy wzajemnych powiązań pomiędzy — jak w naszym przykładzie — „przedsiębiorstwami” A i B. Podmiotów takich może być więcej. Wówczas mamy obraz powiązań pomiędzy działami a nawet gałęziami produkcyjnymi (kupno, sprzedaż).

Pozwala to na daleko idące badania proporcji rozwojowych gospodarstwa i może być doskonałym instrumentem przy kierowaniu gospodarką, zwłaszcza socjalistyczną.

Jak dotąd sprawa koordynacji produkcji rozwiązywana jest w Polsce przy pomocy bilansów materiałowych, które nie dają jednak pełnej znajomości powiązań międzygałęziowych.

BILANS GOSPO
I półro

		Gosp. uspołecznione			Gosp. chłopska			Gosp. indywidualna nierolnicza			Transakcje ze źródeł nierozpoznanych	Zagranica (eksport)		
		koszty	śr. obr.	śr. trwałe	koszty	śr. obr.	śr. trwałe	koszty	śr. obr.	śr. trwałe				
		1 ₁	1 ₂	1 ₃	2 ₁	2 ₂	2 ₃	3 ₁	3 ₂	3 ₃	4	5		
Gospodarka uspołeczniiona	Sprzedaż 1 ₁	79.200	13.521	20.391	2.828	167	1.789	1.652	160	180	—	12.110		
	śr. obrotowe 1 ₂													
	śr. trwałe 1 ₃													
Gospodarka chłopska	Sprzedaż 2 ₁	17.605	—	300	30.000	6.500	1.576	120	30	125				
	śr. obrotowe 2 ₂													
	śr. trwałe 2 ₃													
Gospodarka indywidualna nierolnicza	Sprzedaż 3 ₁	2.000	240		500	30	835	1.590	50	715				
	śr. obrotowe 3 ₂													
	śr. trwałe 3 ₃													
Transakcja ze źródeł nierozpoznanych		4	2.733				800	129	100	180				
Zagranica (import)		5	17.564											
R a z e m		5 ₁	119.102	13.461	20.391	33.328	6.697	5.000	3.491	280	1.200	12.110		
Ludność — wpływy		6	49.813			35.880			2.980			4.087	470	
Budżety — dochody		7	34.080			2.996			1.228				15.010	
Amortyzacja		8	8.054			4.850			440					
Z y s k i		9	10.448			4.972			2.305					
B a n k i	rachunki 10 ₁		3.218	—	88		37	—	45		465		—	100
	emisja 10 ₂		150				—	200		1.150				
Różne — błędy i opuszczenia		11	1.135				29							363
O g ó ł e m		12	222.632	16.829	20.303	82.026	6.563	4.955	10.444	1.895	1.200	4.087	27.853	

Dalszym rozwinięciem metody Leontief'a dla celów koordynowania planów gospodarczych jest pomysł P. Sulmickiego. Chodzi o przedstawienie w tablicy wszystkich stosowanych u nas planów finansowych. Aby to osiągnąć należy dodać do „rachunku wyników” rozpatrywanych podmiotów (dziedzin produkcyjnych, gałęzi) salda ich pozycji bilansowych oraz wprowadzić do tablicy salda bilansu banków (czyli planu kredytowego). W tym celu operuje się zasztykami w tych saldach — w badanym okresie — zmianami.

Bilans można dzielić na dwie lub trzy części:

Przykład podziału na dwie części

Środki trwałe brutto (zmiany)

A k t y w a

- | | |
|---|---------------------------|
| 1. Inwestycje i kapitalne remonty | 1. Fundusze własne |
| 2. Należności | 2. Dotacje |
| 3. R-ki bankowe inwestycji i kapitalnych remontów | 3. Kredyty długoterminowe |
| | 4. Zobowiązania |

Środki obrotowe (zmiany)

A k t y w a

1. Zapasy
2. Należności
3. Rachunki bankowe
4. Kasa

P a s y w a

1. Fundusze własne obrotowe
2. Dotacje
3. Kredyty obrotowe
4. Zobowiązania

(Przy podziale bilansu na 3 części środki trwałe dzieli się na inwestycje i odrębnie kapitalne remonty).

Wystarczy teraz stronę aktywów zapisać w dodatkowych kolumnach, obok kolumny kosztów, a stronę pasywów w dodatkowych wierszach, obok sprzedaży odpowiedniego rachunku wyników, aby uzyskać ujęty w postaci szachownicowej pełny rozwinięty bilans badanych podmiotów.

Według metody tej zestawiony jest bilans gospodarki polskiej za I półrocze 1957 r. (patrz tabela)

DARCI POLSKIEJ
cze 1957 r.

(w milionach złotych)

Ludność wydatki					Budżety — Wydatki				Wydatki budżet. poza-administrac.	Amortyzacja	Fundusze	Banki		Różne błędy i opuszczenia	Ogółem
Ogółem	wieś		miasto		Wydatki ogółem	Kons. zbior. wydatki						Kredyty obrotowe	Kredyty inwest.		
	kons.	inwest.	kons.	inwest.		kons.	inwest.	razem							
6	6 ₁	6 ₂	6 ₃	6 ₄	7	7 ₁	7 ₂	7 ₃	7 ₄	8	9	10 ₁	10 ₂	11	12
76.975	19.400	291	57.214	70	13.719	9.049	4.670	13.719		—	—				222.632
					6.659				6.659		5.286	6.367		-1.483	16.829
					11.359				11.359	8.054			536	354	20.303
25.785	20.435	50	5.250	50	585	585	—	585	—						82.026
										734	4.972	857			6.563
					342				342	4.116			432	65	4.955
4.394	850	84	3.150	310	90	90	—	90	—						10.444
											1.544	199		152	1.895
										440	761		—	1	1.200
145		75		70											4.087
470	350	—	120		9.819				9.819						27.853
107.769	41.035	500	65.734	500	42.573	9.724	4.670	14.394	28.179	13.344	12.563	7.423	967	-912	398.787
					20.367	10.366	—	10.366	10.001		1.527	87	152		115.189
4.844	1.096	—	3.748	—	1.196	1.196	—	1.196			3.635	1.437		2.439	66.865
															13.344
															17.725
1.026	300		726		2.729				2.729						7.242
1.550	385		1.165												2.650
															1.527
115.189	42.816	500	71.373	500	66.865	21.286	4.670	25.956	40.909	13.344	17.725	8.773	1.119	1.527	623.329
												9.892			

II. Treść tablicy i znakowanie

A. Podział tablicy

Cała gospodarka Polski została podzielona na 3 zasadnicze dziedziny:

- 1) Gospodarkę uspołecznioną
 - 2) Gospodarkę chłopską (indywidualną i spółdzielczą)
 - 3) Gospodarkę indywidualną — nierolniczą.
- Jest to jak widać podział wg układów społeczno-ekonomicznych. Pośrednie stadia produkcji (przeplawy) zawierają się w ramach tych trzech dziedzin. Do tego dodano:

- 4) Zespół transakcji ze źródeł nierozdzielanych, zamieszczając w jego ramach również obrót z tytułu komis i skupu nierolniczego.
- 5) Transakcje z zagranicą — eksport i import towarów i usług.

Pole odcięte wierszem i kolumną Nr 5 zawiera koszty rzeczowe badanych gospodarek (kolumny Nr 1.1, 2.1, 3.1) oraz ich akumulację rzeczową — wzrost zapasów i inwestycji brutto — (kolumny Nr 1.2, 1.3, 2.2, 2.3, 3.2, 3.3). A za tem mieszczą się w nim

wszystkie elementy, figurujące w polu pierwszym, rozpatrywanego wyżej przykładu metody Leontief'a (koszty rzeczowe) oraz elementy ostatecznego podziału dochodu narodowego (akumulacja rzeczowa) ze sfery drugiego pola naszego przykładu.

Dalsze wiersze:

- 6) Ludność — wpływy
- 7) Budżety — dochody
- 8) Odpisy amortyzacyjne
- 9) Zyski

stanowią dochody, czyli produkcję czystą. Ta część tablicy jest odpowiednikiem trzeciego pola naszego przykładu. Podział produktu występuje w kolumnach w następującym układzie:

- a) Akumulacja rzeczowa produkcyjna (pierwsze pole)
 1. Zapasy
 2. Inwestycje i kapitalne remonty produkcyjne (brutto)
- b) Konsumpcja (drugie pole)
 1. Konsumenci indywidualni
 - a) konsumpcja
 - b) inwestycje nieprodukcyjne
 2. Konsumenci zbiorowi

- a) konsumpcja
b) inwestycje i kapitalne remonty nieprodukcyjne (brutto)

Pozostałe kolumny przedstawiają finansowanie zmian zaszych w aktywach i redystrybucję dochodu narodowego (pole czwarte)

10) Ostatnim zespołem wyodrębnionym w tablicy są *banki* — co wiąże całość za planem kredytowym i kasowym.

11) Pozycje niezbilansowane, wynikające z błędów i opuszczeń figurują w wierszu i kolumnie (Nr 11) „błędy i opuszczenia”

B. Znakowanie tablicy

Pozycję danej liczby określa odpowiedni numer wiersza, lamany przez numer kolumny. Np. sprzedaż gospodarki uspołecznionej gospodarce indywidualnej nierolniczej, wynosząca 1652 mil. złotych umiejscawia symbol 1.1/3.1

C. Opis tablicy

1. **Gospodarka uspołeczniiona.** Dla gospodarki uspołecznionej przydzielono wiersze Nr 1.1, 1.2, 1.3 i kolumny Nr 1.1, 1.2, 1.3.

a) **Rachunek wyników** został zanotowany w wierszu Nr 1.1 (sprzedaż) oraz w kolumnie Nr 1.1 (koszty i akumulacja finansowa)

1) W wierszu Nr 1.1 czytamy, że produkcja globalna gospodarki uspołecznionej w kwocie 222.632 została podzielona w sposób następujący:

W kwocie 222.632 mieści się sprzedaż wszystkich działów gospodarki uspołecznionej łącznie z importem oraz marżę obrotu ekonomicznego. Eksport liczony jest wg cen krajowych (złote dewizowe plus ujemne różnice budżetowe i zwrot podatku obrotowego od eksportu). Usług niematerialnych nie udało się wydzielić.

2. W kolumnie Nr 1.1 czytamy, że koszty rzeczowe gosp. uspołecznionej wyniosły:

1.1/1.1 z produkcji gosp. uspołecznionej	79.200	
2.1/1.1 z produkcji gosp. chłopskiej (skup)	17.605	
3.1/1.1 z produkcji gosp. indywidualnej pozarolnej	2.000	
4/1.1. ze źródeł nierozznaczonych (głównie skup pozarolny i komis).	2.733	
5/1.1 z importu (pełny import zarówno inwestycyjny, jak i surowce i dobra konsumpcyjne)	17.564	119.102

Razem koszty rzeczowe łącznie z obrotami importowymi 119.102)

Dalsze pozycje kol. Nr 1.1 reprezentują płace i akumulację finansową (łącznie z odpisami amortyz.)

6/1.1 ludność (płace gosp. uspoł. brutto)	49.813	
7/1.1 budżet (podatki — głównie obrotowy i różne opłaty gosp. uspoł. 42.855 mniej 8.775 finans. strat i różnic budż. obrotu krajowego)	34.080	
8/1.1 amortyzacja	8.054	
9/1.1 zyski — niepodzielone	10.448	
11/1.1 różne koszty nierozznaczane	1.135	103.530

12/1.1 Ogółem produkcja globalna liczona od strony wytworzenia 222.632
Produkcja czysta natomiast wynosi 103.530.—

Zestawienie A

	Zużycie pro- dukcji własnej i przepływy do innych gospo- darek	Akumulacja rzeczowa	Eksport	Konsumpcja	Ogółem produk- cja glob. gosp. uspołecznionej
	1	2	3	4	5
1.1 1.1 Zużycie własne	79.200				
1.1 1.2 Wzrost zapasów gosp. uspołecz.		13.521			
1.1 1.3 Inwestycje i kapit. remonty gosp. uspoł.		20.391			
1.1 2.1 Zużycie produkcyjne gosp. chłopskiej	2.828				
1.1 2.2 Wzrost zapasów gosp. chłopskiej		167			
1.1 2.3 Inwest. gosp. chłop.		1.789			
1.1 3.1 Zużycie produkcyjne gosp. indywid.	1.652				
1.1 3.2 Wzrost zapasów gosp. indywidualnej		100			
1.1 3.3 Inwestycje gosp. indywidualnej		180			
1.1 5 Eksport			12.110		
1.1 6 Ludność 76.975 w tym:					
1. konsumpcja					
a) ludn. wiejska				19.400	
1.1 6.1					
b) ludn. miejska				57.214	
1.1 6.3					
2. inwestycje					
a) ludn. wiejska		291			
1.1 6.2					
b) ludn. miejska		70			
1.1 6.4					
1.1 7 Budżet 13.719					
1. konsumpcja zbior.				9.049	
1.1 7.1					
2. inwestycje nieprodukcyjne 1.1 7.2		4.670			
	83.680	41.179	12.110	85.663	222.632

b) Zmiany w środkach obrotowych i źródła ich sfinansowania

1) Kolumna 1.2 wykazuje zmiany w środkach obrotowych gosp. uspoł. Poz. 1.1/1.2 — 13.521 — jak już zaznaczono — przedstawia wzrost zapasów wytworzonych w gosp. uspołecznionej. Poz. 2.1/1.2 — 300 wskazuje, że zapasy ze skupu uległy w gosp. uspołecznionej na medio roku (przednowek) zmniejszeniu — a poz. 3.1/1.2 — 240, że zapasy gosp. uspołecznionej, pochodzące z gosp. indywidualnej nierolniczej powiększyły się o 240.

W sumie zapasy gospodarki uspołecznionej 12/1.2 wynosi 16.829.

też gospodarki 10.1/1.2 powiększyły się w pierwszym półroczu 1957 r. o 3.218, a pogotowie kasowe 10.2/1.2 o 150, łączny wzrost środków obrotowych wzrosły o 13.461. Jednocześnie rachunki bankowe

2) Źródła sfinansowania wzrostu środków obrotowych wskazuje wiersz 1.2.

1.2/7 dotacje budżetowe	6.659
1.2/9 fundusze własne (z podziału zysków)	5.286
1.2/10.1 Kredyty krótkotermin.	6.367
	18.312
1.2/11 minus różne błędy i opuszczenia	1.483
	16.829

Pozycja „różne.” 1.2/11 bilansuje rachunek. Świadczy ona, że w badanym okresie zaszły zmiany w innych aktywach (należności). Dla uproszczenia — wobec trudności uzyskania danych statystycznych

— tablica nie chwytą należności i zobowiązań (poza kredytami i wkładami). Jest to jej słabą stroną i w przyszłości — zwłaszcza z uwagi na to, że tablica reprezentuje m. in. plan kredytowy, trzeba będzie wprowadzić wiersz i kolumnę należności i zobowiązań.

c) Zmiany w środkach trwałych i źródła ich sfinansowania

1. Inwestycje i kapitalne remonty produkcyjne gosp. uspołecznionej wykazuje kolumna 1.3 — wynoszą one 20.391. Jeśli uwzględnić spadek salda rachunków inwestycyjnych i kapitalnych remontów 10.1/1.3 o 88, to procesy rzeczowe wymagały sfinansowania w kwocie 20.303 (poz. 12/1.3).

2. Źródła sfinansowania tych inwestycji odczytujemy w wierszu 1.3. Są nimi:

1.3/7	dotacje budżetowe	11.359
1.3/8	amortyzacja	8.054
1.3/10.2	kredyty długoterminowe	536
1.3/11	„różne” (wzrost zobow.)	354
1.3/12	razem finansowanie inwestycji gosp. uspoł.	20.303

2. Gospodarka chłopska łącznie ze spółdzielczością produkcyjną

Dla gospodarki chłopskiej przydzielono wiersze nr 2.1, 2.2, 2.3 i kolumny nr 2.1, 2.2, 2.3.

a) Rachunek wyników figuruje w wierszu nr 2.1 (sprzedaż) i w kolumnie nr 2.1 (koszty i zyski).

1) W wierszu nr 2.1 odczytujemy sprzedaż globalnej produkcji rolnictwa chłopskiego — wynoszącej 82.026 — poszczególnym nabywcom: (patrz zestawienie B)

Transakcje eksportowe nie zostały wyodrębnione. Produkcja rolnictwa chłopskiego na eksport uwzględniona jest m. in. w poz. 2.1/1.1 — skup gosp. uspołecznionej, która już na swój rachunek eksportuje oraz prowadzi sprzedaż wewnętrzną.

2) Kolumna nr 2.1 pokazuje koszty gospodarki chłopskiej. Koszty rzeczowe wyniosły wg źródeł zakupu:

1.1/2.1	z produkcji gosp. uspołecznionej	2.828	
2.1/2.1	z produkcji gosp. chłopskiej (zużycie produkcyjne)	30.000	
3.1/2.1	z produkcji gosp. indywidualnej	500	33.328
	Razem koszty rzeczowe gosp. chłopskiej	33.328	
	Dalsze pozycje kol. nr 2.1 reprezentują płace i akumulację finansową.		
6/2.1	ludność, płace pracowników najemnych, wartość pracy właścicieli i ich rodzin (zużycie naturalne)	33.880	
7/2.1	budżet: podatki i opłaty	2.996	
8/2.1	amortyzacja	4.850	
9/2.1	zyski	4.972	48.698
	Wartość globalna gospodarki chłopskiej od strony wytworzenia		82.026

b) Zmiany w środkach obrotowych gosp. chłopskiej i źródła ich sfinansowania.

1) Kolumna nr 2.2 rejestruje te zmiany.

1.1/2.2	wzrost zapasów z produkcji gosp. uspoł.	167
2.1/2.2	wzrost zapasów z produkcji własnej (krescencja)	6.500

3.1/2.2	wzrost zapasów z produkcji gosp. indywid.	30	
			6.697
10.1/2.2	wzrost rachunków bankowych	37	
10.2/2.2	spadek zapasów gotówki	— 200 (przednówek)	
11/2.2	wzrost różnych aktywów	29	— 134
	Ogółem wzrost środków obrotowych gosp. chłopskiej		6.563

Zestawienie B)

	Zużycie produkcyjne i skup gospodarki uspołecznionej	Akumulacja rzeczowa	Konsumpcja	Ogółem prod globalna rolnictwa
	1	2	3	4
2.1/1.1	skup gosp. uspołeczn.	17.605		
2.1/1.2	pozycja ta sygnalizuje spadek zapasów ze skupu w gosp. uspołecznionej	— 300		
2.1/2.1	zużycie własne gospodarci chłopskiej	30.000		
2.1/2.2	wzrost zapasów (krescencja) gospodarki chłopskiej		6.500	
2.1/2.3	inwestycje i kap. rem. brutto gosp. chłopskiej wyprodukowane przez nią		1.576	
2.1/3.1	zużycie produkcyjne gosp. indywidualnej	120		
2.1/3.2	wzrost zapasów gosp. ind. od gosp. chłopskiej		30	
2.1/3.3	inwestycje gospodarki indywidualnej		125	
2.1/6	ludności 25785			
	1. konsumpcja			
	a) ludn. wiejska			
	2.1/6.1 spożycie naturalne		20.435	
	b) ludn. miejska			
	2.1/6.5 zakupy rynkowe		5.250	
	2. inwestycje			
	a) ludność wiejska			
	2.1/6.2		50	
	b) ludność miejska			
	2.1/6.4		50	
2.1/7	budżet		585	
		47.425	8.331	26.270
				82.026

2. Powiększenie aktywów gosp. chłopskiej zostało sfinansowane.

2.2/8	nie zużytymi na inwestycje i kap. remonty funduszami amortyzacyjnymi	734
2.2/9	zyskami netto	4.972
2.2/10.1	kredytami krótkoterminowymi	857
2.2/12	Razem finansowanie środków obrotowych	— 6.563

c) Zmiany w środkach trwałych i źródła ich sfinansowania.

1) inwestycje i kapitalne remonty gospodarki chłopskiej wykazuje kolumna nr 2.3. Wynoszą one 5.000. Na kwotę tę składają się zakupy inwestycji i kap. remontów:

Zestawienie C)

	Zużycie produkcyjne	Akumulacja rzeczowa			Eksport	Konsumpcja	Razem
		zapasy	środki trwałe	razem			
gosp. uspołeczniona	119.102	13.461	20.391	33.852	12.110		165.064
„ chłopska	33.328	6.697	5.000	11.697	—		45.025
„ indywidualna	3.491	280	1.200	1.480	—		4.971
ludność	—	—	1.000	1.000	—	106.769	107.769
konsumenci zb.	—	—	4.670	4.670	—	9.724	14.394
	155.921	20.438	32.261	52.699	12.110	116.493	337.223

nionej głównie udziału w zyskach (fundusz zakładowy) odnoszące się do 1956 r. i zaliczkowo do 1957 r. Poz. 6/10.1 wskazuje, że kredyty konsumpcyjne (sprzedaż ratalna) zmniejszyły się o 87 a poz. 6/10.2, że kredyty długoterminowe dla ludności wzrosły o 152.

b) O tym jak zostały wydane dochody ludności wynoszące razem 115.189 (poz. 6/12) czytamy w kolumnie Nr 6, obok której kolumny Nr 6.1-6.4 przedstawiają podział poszczególnych wydatków na wydatki dokonane przez ludność wiejską i miejską oraz na wydatki konsumpcyjne i inwestycyjne tych grup. Wydatki rzeczowe ludności (poz. 5.1/6) wynoszą łącznie 107.769.

Dalsze wydatki ludności stanowią:
7/6 wpłaty do budżetów i różne świadczenia 4.844, w tym podatek od uposażeń 3.872. Pozostałe dochody ludności powiększyły wkłady bankowe bądź rezerwy gotówkowe. Wg szacunku podział tych sum przedstawiał się następująco:

	wieś miasto		
10.1/6 wzrost rachunków (głównie PKO)	1.026	300	726
10.2/6 wzrost emisji (gotówki)	1.550	385	1.165
Razem przewyżka dochodów nad wydatkami ludności (oszczędność i pieniądze wyczekujący na celowy wydatek)	2.576	685	1.891

7. Budżety

a) W wierszu Nr 7 uwidocznione są dochody budżetu państwa i innych budżetów (PZU organizacje społeczne i polityczne itp.) Stanowią one: 1) element wydatków analizowanych gospodarek, 2) dodatnie różnice budżetowe od handlu zagranicznego, 3) podatek od uposażeń. Z dochodów budżetów od gosp. uspołecznionej (poz. 7/1.1) wysaldowano wydatki na finansowanie strat i ujemnych różnic budżetowych obrotu krajowego. Pozycja 7/7 reprezentuje składki dla ZUS od uposażeń pracowników administracyjnych. Jest zatem jednocześnie dochodem i wydatkiem budżetowym. Poz. 7/9 — 3.635 stanowi wpłatę zysku od przedsiębiorstw uspołecznionych. (Zysk brutto wykazany jest w kolumnie Nr 1.1 (poz. 9/1.1). Reszta zysku przechodzi na fundusze (1.2/9) względnie została wypłacona „ludności” (6/9).

Na ostatnie dwie pozycje wiersza Nr 7 składają się:

7/10.1 — lokata PKO — 1437

7/11 — różne dochody — 2439

Razem dochody budżetowe — uwzględniając omówione wyżej wysaldowanie — wynoszą 66,865.

Jak zostały one wydatkowane wskazuje kolumna Nr 7. Obok niej kol. 7.1 — 7.4 przedstawiają podział wydatków budżetów na koszty administracji (7.1) łącznie 21.286, inwestycje i kapitalne remonty nieprodukcyjne brutto (7.2) 4.670 i wreszcie wydatki budżetowe związane z finansowaniem gospodarki uspołecznionej:

1.2/7.4 finansowanie wzrostu i środków obrotowych	6.659
1.3/7.4 finansowanie inwestycji i kap. remontów produkcyjnych	11.359
5/7.4 finansowanie ujemnych różnic od obrotu zagranicznego	9.819

Pozostają jeszcze:

2.3/7.4 odszkodowanie (PZU, szkoły górnicze) wypłacone gosp. chłopskiej	342
6/7.4 świadczenia na rzecz ludności	10.001
Wydatki bilansują się z dochodami wzrostem salda budżetu w NBP 10.1/7 w wysokości	2.729
Poz. 12/7.4	40.909

8. Amortyzacja

W wierszu Nr 8 figurują odpisy amortyzacyjne gosp. uspołecznionej (8/1.1), gosp. chłopskiej (8/2.1) i gosp. indywidualnej (8/3.1). Razem 13.344. Kolumna Nr 8 wykazuje wydatkowanie amortyzacji na inwestycje (w przypadku gosp. chłopskiej część amortyzacji 734 (poz. 2.2/8) zużyto na finansowanie wzrostu śr. obrotowych).

9. Zyski

Wiersz Nr 9 wykazuje zyski — łącznie 17.725, uzyskane przez rozpatrywane podmioty gospodarcze.

Sposób rozdysponowania tych zysków uwidoczniła kolumna funduszy Nr 9. Można w niej wyczytać, że w gosp. uspołecznionej na finansowanie wzrostu środków obrotowych przeznaczono 5.286 (poz. 2.1/9), 1.527 wypłacono pracownikom (poz. 6/9) i 3.635 odprowadzono do budżetu (poz. 7/9).

W gosp. chłopskiej zysk 4.972 (poz. 2.2/9) „finansuje” krescencję. Natomiast w gospodarce indywidualnej zysk ułokowano we wzroście środków obrotowych 1.544 (poz. 3.2/9), zwłaszcza w zasobach gotówkowych i wkładach oraz — w mniejszym stopniu — w nakładach inwestycyjnych — 761 (poz. 3.3/9).

10. Różne — błędy i opuszczenia

Pozycje tu występujące (wiersz i kolumna Nr 11) zawierają bądź to dane, których nie można było

zaklasyfikować do przyjętego podziału np. saldo w złotych dewizowych obrotów zagranicznych 363 (poz. 11/5), bądź kwoty wynikowe służące zbilansowaniu poszczególnych rachunków.

D. Po zapoznaniu się z „mechaniką” tablicy, odczytanie z niej:

- a) programu finansowego
- b) bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności
- c) planu kredytowego
- d) planu kasowego

nie przedstawia większych trudności. Następujące elementy tablicy tworzą:

a) Program finansowy

1. Budżety — dochody i wydatki, łącznie ze zmianą salda budżetu w NBP (10.1/7).
2. Zyski przedsiębiorstw uspołecznionych i ich podział (9/1.1 i 1.2/9, 6/9, 7/9).
3. Banki emisja (wiersz i kol. Nr 5).
4. Rachunek zagranicy (wiersz i kol. Nr 5).
5. Akumulacja rzeczowa gosp. uspołecznionej i budżetu (kol. Nr 1.2, 1.3).
6. Odpisy amortyzacyjne poz. 8/1.1.

b) Bilans dochodów i wydatków ludności (obejmujący spożycie naturalne, pełne koszty gosp. nieuspołecznionej i jej zużycie produkcyjne).

1. Ludność wpływy i wydatki (wiersz i kol. Nr 6).
2. Dochody (ściślej wpływy) gosp. chłopskiej i gosp. indywidualnej nierolniczej ze sprzedaży produkcji (wiersze Nr 2.1 i 3.1):
 - a) gospodarce uspołecznionej,
 - b) gospodarce prywatnej,
 - c) konsumentom indywidualnym i zbiorowym.
3. Wydatki rzeczowe gosp. chłopskiej i gosp. indywidualnej nierolniczej (kol. Nr 2.1, 2.2, 2.3, 3.1, 3.2, 3.3).
4. Podatki i opłaty ponoszone przez gosp. chłopską i gosp. indywidualną na rzecz budżetów (poz. 7/2.1, 7/3.1).
5. Kredyty otrzymane i zmiany na rachunkach bankowych i gotówki gosp. chłopskiej, gosp. indywidualnej nierolniczej i ludności (odpowiednie poz. wierszy i kolumn Nr 10.1, 10.2).

c) Plan kredytowy.

Wiersze i kolumny „Banki” Nr 10.1, 10.2

d) Plan kasowy.

I. Wpłaty

- 1) ze sprzedaży towarów i usług — gosp. chłopskiej, gosp. indywidualnej nierolniczej i ludności poz. 1.1/2.1 — 1.1/3.3 i 1.1/6.
- 2) płatności obowiązkowe i dobrowolne:
 - a) gosp. chłopskiej i indywidualnej — podatki i opłaty (poz. 7/2.1, 7/3.1) i oszczędności (10.1/2.2, 10.1/2.3, 10.1/3.2),
 - b) ludności — podatki i opłaty 7/6 i oszczędności 10.1/6
- 3) Wzrost emisji wiersz 10.2.

II. Wpłaty

- 1) Płace i świadczenia dla ludności:
 - a) od gosp. uspołecznionej 6/1.1
 - b) od budżetów 6/7
 - c) zyski z podziału 6/9
- 2) Zakup towarów i usług gosp. uspołecznionej i konsumenta zbiorowego w gosp. chłopskiej, indywidualnej nierolniczej i u ludności (poz. 2.1/1.1, 3.1/1.1, 4/1.1).
- 3) Kredyty (2.2/10.1, 2.3/10.2, 3.2/10.1, 3.3/10.2, 6/10.1, 6/10.2).
- 4) Spadek emisji wykazałby wiersz Nr 10.2 (liczba ujemna).

Jeżeli zadać sobie trud zaznaczenia na tablicy różnymi kolorami wyliczonych przed chwilą pozycji tworzących cztery rozpatrywane zasadnicze plany finansowe, widać wówczas jak poszczególne ich elementy nakładają się wzajemnie na siebie trzy i czterokrotnie, jak inne pozycje pojawiają się tylko w jednym lub najwyżej dwóch układach — lecz zawsze powiązane z całością.

Przekonujemy się także wówczas naocznie, że tablica daje — poza repartycją emisji i oszczędności pomiędzy gospodarką chłopską, gospodarką indywidualną nierolniczą i ludność (z podziałem na wieś i miasto), czego nie ma w żadnym z planów finansowych — dodatkowe, nie objęte problematyką rozpatrywanych planów, dane. Chodzi tu o zużycie własne przedsiębiorstw uspołecznionych oraz elementy amortyzacji, zysków i funduszy gospodarki chłopskiej i gospodarki indywidualnej nierolniczej.

Niektóre pozycje tablicy są zbyt syntetyczne. Np. fundusz płac gosp. uspoł. (6/1.1), wpływy budżetów od gosp. uspołecznionej 7/1. Postąpiono tak celowo, aby uzyskać jak największą przejrzystość tablicy. Nic nie stoi na przeszkodzie temu, aby opracować wariant bardziej szczegółowy, w którym niektóre wiersze i kolumny (podobnie jak kol. 6 i 7) posiadałyby dodatkową analitykę.

Ale i w dotychczasowym układzie tablica daje obraz produkcji i kosztów oraz podziału produktu społecznego i dochodów. Przedstawia więc bogaty materiał dla analizy ekonomicznej gospodarstwa polskiego, co przekracza już jednak ramy niniejszego opracowania.

III. Wyjaśnienia natury statystycznej

A. Źródła

Dużą trudność przy opracowywaniu tablicy nastęrczał brak podstawowych nieraz danych. Korzystano:

- 1) ze sprawozdawczości banków (bilanse, wykonanie planu kredytowego, planu kasowego, budżetu państwa, obrotów z zagranicą i różnych opracowań specjalnych),
- 2) z materiałów statystycznych Głównego Urzędu Statystycznego, z którym Biuro Ekonomiczne nawiązało ścisły kontakt. (Biuletyny finansowe, biuletyny statystyczne, tablice wynikowe z wykonania planu inwestycyjnego i kapitalnych remontów i różne opracowania specjalne),
- 3) z materiałów różnych instytucji centralnych (Kcmisji Planowania, Rady Ekonomicznej, Min. Finansów).

Wówczas, gdy niezbędnych elementów nie można było uzyskać, czy to z uwagi na luki statystyczne, czy na termin, posłużono się własnymi szacunkami.

Dotyczy to przede wszystkim gospodarki chłopskiej i gosp. indywidualnej nierolniczej i ich wzajemnych — oraz z gosp. uspołecznioną powiązań transakcyjnych, a także sfery kosztów rzeczowych gosp. uspołecznionej.

Niekiedy — siłą rzeczy, wobec braku ścisłych przesłanek — szacunki mogą być b. mało dokładne. Zwłaszcza w dziedzinie gospodarki indywidualnej,

która w badanym okresie wykazała największe odchylenie od poprzedniej linii rozwojowej i gdzie trudno było nawiązać do — i tak niedostatecznych — danych za ubiegłe okresy.

Nie należy jednak z tego wyciągać wniosku, że tablica odbiega znacznie od rzeczywistości, którą chce przedstawić. Niebezpieczeństwo takie niewątpliwie istnieje. W dużej mierze chroni przed nim żelazna logika szachownicowych powiązań, krepująca dowolność szacunków.

J. Wierzbicki

KRYTERIA OCENY SYTUACJI PIENIĘŻNO-KREDYTOWEJ

Skomplikowana sytuacja pieniężno-rynkowa na przełomie roku 1956/57 oraz zespół środków podjętych dla opanowania tej sytuacji wywołały szereg komentarzy. Z reguły w komentarzach tych przewijał się motyw inflacji, o różnym natężeniu w poszczególnych fazach rozwoju sytuacji. Dość powszechnie mówiło się o bezpośredniej groźbie inflacji względnie o sytuacji „podinflacyjnej”, zwłaszcza w końcu 1956 r. i na początku 1957. Patrząc na ten okres już z pewnej perspektywy czasu, można przy tym stwierdzić, że szeroko rozlegający się w swoim czasie motyw inflacji nie stworzył na szczęście „kompleksu inflacyjnego”, który mógłby fatalnie zaciążyć na decyzjach gospodarczych i opóźnić znacznie realizację nowych elementów w polityce gospodarczej i w modelu gospodarczym.

Ocena sytuacji musi naturalnie kierować się określonymi kryteriami. W dyskusjach nad oceną sytuacji lat 1956-57 okazało się, że kryteria inflacji nie są bynajmniej jednoznacznie określone i że ten sam stan faktyczny, te same zjawiska prowadzą do różnych wniosków, w zależności od założonych kryteriów oceny.

W roku 1957 podwyższono, jak wiadomo, w stosunkowo znacznych rozmiarach ceny detaliczne. Jeśli przypomnieć, że przez szereg lat obowiązywał oficjalnie w doktrynie i w praktyce pogląd, że podstawowym instrumentem polityki podnoszenia poziomu materialnego ludności jest systematyczna obniżka cen, to znaczna zwyżka cen w roku 1957, a także zapowiedź dalszych korekt w relacjach cenowych musiała wywołać pewne zamieszanie.

Niektórzy skłonni są przyjmować, że każda zwyżka cen, a zatem i zwyżka z roku 1957, jest wyrazem rozwijającego się procesu inflacyjnego. Tak np. Z. Fedorowicz, polemizując z B. Oyrzanowskim, który ograniczał pojęcie inflacji w gospodarce socjalistycznej wyłącznie do zjawisk żywiołowego, niekontrolowanego ruchu cen, twierdzi, że takie zacieśnienie pojęcia inflacji nie jest uzasadnione, „gdyż wymaga wynalezienia innego terminu dla określenia takiej polityki państwa, która polega na podnoszeniu cen (i oczywiście rozmiarów obiegu pieniężnego) w sposób w zasadzie planowy, w celu umocnienia socjalistycznego układu społeczno-gospodarczego” (Finanse, Nr 7, 1957 r.). Wynikałoby z tego, że każdy zwyżkowy ruch cen jest przejawem procesu inflacyjnego. B. Oyrzanowski w polemice z Z. Fedorowiczem wyjaśnia bliżej swoje stanowisko

i sprowadza inflację do dysproporcji między siłą nabywczą a podażą towarów i usług. Nie jest inflacją w myśl tego stanowiska „polityka wzrostu cen i wzrostu płac pieniężnych w takiej proporcji, że płace realne rosną”, jak również polityka, przy której „ceny wzrastają szybciej niż płace pieniężne, a skutkiem tego płace realne spadają i ilość pieniądza w obiegu rośnie. W każdym z tych wypadków planowanie i jego wykonanie są tak dobrze przeprowadzone, że towaru ani nie brakuje w sklepach, ani też nie powstają jego nadmierne zapasy; ceny towarów konsumpcyjnych na wolnym rynku utrzymują się w pobliżu cen państwowych: spekulacja jest niewielka lub nie istnieje.” Z inflacją mamy natomiast do czynienia w przypadkach, gdy powstaje dysproporcja między wielkością siły nabywczej a masą towarów i usług, wskutek szybszego wzrostu siły nabywczej niż wzrostu podaży towarów i usług lub spadku podaży przy niezmięnionej sile nabywczej, bądź wreszcie wskutek wzrostu szybkości obiegu pieniądza przy niezmięnionej sile nabywczej i masie towarów (Myśl Gospodarcza, Nr 10, 1957).

M. Kucharski w swej „Próbie oceny sytuacji finansowej kraju” (Finanse, Nr 2, 1958) zwalcza pogląd o inflacyjnym charakterze sytuacji pieniężnej w r. 1957, opierając się na następujących przesłankach:

a) istotną cechą procesów inflacyjnych jest z reguły albo spadek realnych płac, albo co najmniej niemożność zrealizowania ich zamierzonego wzrostu w wyniku koniecznego podniesienia cen dóbr konsumpcyjnych”; tymczasem w r. 1957 miał miejsce poważny wzrost realnych dochodów ludności;

b) inflacja wiąże się z „powszechną podwyżką cen, bądź też ze zjawiskiem wykupywania towarów pierwszej potrzeby, czemu towarzyszy z reguły znaczny wzrost cen targowiskowych.” Zwyżka cen, przeprowadzona w r. 1957, miała tymczasem charakter korekty wadliwego układu cen, przy czym w miarę dalszego, poważniejszego wzrostu dochodów pieniężnych ludności i wynikających stąd zmian w strukturze popytu zachodzić będzie potrzeba dalszej rewizji układu cen. Gdy chodzi o ceny targowiskowe, to w r. 1957 w I półroczu utrzymywały się nawet poniżej poziomu z 1956 r., a wzrost w II półroczu spowodowany był głównie wzrostem cen nabiału, zwłaszcza jaj oraz warzyw i owoców (wskutek gorszego urodzaju). Zmiany cen targowiskowych nie są pochodzenia pieniężnego, lecz raczej

posiadają charakter sezonowy lub też wynikają z różnych w poszczególnych latach urodzajów. W konkluzji, zdaniem M. Kucharskiego, ruch cen targowiskowych nie jest symptomem procesu inflacyjnego. Przy ogólnym zrównoważeniu popytu z podażą towarów mogą jednak istnieć braki pewnych artykułów, na które zdaniem M. Kucharskiego, „popyt wzrósł szczególnie silnie w porównaniu ze wzrostem produkcji i których ceny wskutek tego nie tylko nie są zbliżone do „cen równowagi”, ale nie odpowiadają na dłuższą metę relatywnemu układowi cen, przystosowanemu do nowego poziomu dochodów realnych ludności.” Te cząstkowe braki równowagi między popytem i podażą nie podważają jednak tezy o ogólnym zrównoważeniu siły nabywczej i popytu, a owe cząstkowe zakłócenia miałyby charakter „frykcyjny” wynikający z niedostatecznie wrażliwej elastyczności ceny i podaży.

W historii gospodarczej lat ostatnich można by wyróżnić z punktu widzenia ruchu cen trzy następujące okresy: lata 1951—1953, o silnym wzroście wskaźnika cen; lata 1954—1956 — o ustabilizowanym, a nawet lekko opadającym poziomie cen; wreszcie okres, zapoczątkowany w końcu roku 1956, charakteryzujący się powolnym ruchem cen, stanowiącym stopniową realizację poprawy ich struktury; wskaźnik cen w handlu uspołecznionym w latach 1951—53 wzrósł do 164 (głównie w wyniku operacji „regulacyjnej” ze stycznia 1953); w latach 1954—56 wskaźnik cen w stosunku do r. 1953 spadł do 88,4. W tych samych latach wskaźnik cen targowiskowych kształtował się następująco:

1951—1953 r. — 172, 1954—1956 (przy 1953 = 100) — 105,2, czyli wykazywał mocniejszą tendencję niż wskaźnik cen w handlu uspołecznionym.

W tym samym czasie wskaźnik płac nominalnych kształtował się w następujący sposób: lata 1951—1953—154; lata 1954—1956 (1953 = 100) — 121,7. Ponieważ jednak ogólny wskaźnik cen odzwierciedla strukturę zakupów całej ludności, łącznie z ludnością wiejską, stąd nie można się nim posługiwać dla obliczania ruchu płacy realnej, abstrahując już od ogólnych braków omawianych wskaźników cen. Można w każdym razie stwierdzić, że w latach 1951—1953 miał miejsce spadek płacy realnej i że odwrotny kierunek zapoczątkowany został w r. 1954, przybierając na sile szczególnie w latach 1956 i 1957. (Według danych zawartych w cyt. pracy M. Kucharskiego wzrost realnej płacy w r. 1956 w stosunku do r. 1954 miałby wynieść 21%, a w r. 1957 — również w stosunku do r. 1954 — około 33%; gdyby przyjąć za podstawę obliczenia ogólny wskaźnik cen artykułów konsumpcyjnych — wzrost płacy realnej netto w r. 1956, w stosunku do r. 1954 wyniósłby około 20,5%, a więc na poziomie wskaźnika M. Kucharskiego, obliczonego metodą, która ocenia w przybliżeniu wpływ zmian cen na sytuację ludności utrzymującej się z pracy i oddzielnie ludności wiejskiej).

Według oficjalnego komunikatu G.U.S. w r. 1957 produkcja globalna w całym przemyśle uspołecznionym na jednego zatrudnionego wzrosła w porównaniu do r. 1956 o 6%, a na jednego robotnika grupy przemysłowej — o 5,3%. Pó załamaniu wydajności pracy w r. 1956 (wskaźnik wzrostu na 1 zatrudnionego = 104,2) nastąpiła zatem w r. 1957 poprawa, a wskaźnik wzrostu wydajności pracy powraca do tempa, notowanego w latach poprzednich.

Obraz ostatnich lat jest zatem wielce skomplikowany z punktu widzenia kryteriów oceny sytuacji pieniężno-rynkowej: do roku 1953, mamy ogólnie biorąc, do czynienia z sytuacją najbardziej wyrazistą — silny wzrost cen i spadek płacy realnej; w latach 1954—55 — spadek cen (w handlu uspołecznionym) i pewien wzrost płacy realnej, a potem wzrost cen i dalszy wzrost płacy realnej (abstrahując od tempa wzrostu tych wielkości). Nie należy przy tym pomijać zjawisk, które nie dadzą się ująć we wskaźniki statystyczne, a mianowicie tych wszytkich symptomów braku równowagi rynkowej, które wyrażały się w ostrych brakach niektórych towarów, w panicznych zakupach, kolejkach przed sklepami itd., które to symptomy pojawiały się z częstotliwością dostateczną dla stworzenia atmosfery ciągłej chwiejności stosunków pieniężno-rynkowych w latach 1951—1955.

Gdyby przyjąć, że inflacją trzeba nazwać każdą sytuację, w której ma miejsce wzrost cen artykułów konsumpcyjnych, to trzeba by inaczej skwalifikować okres 1953—1955, charakteryzujący się, jak wskazano, pewnym spadkiem cen przy równoczesnym wzroście płacy realnej; klasyczna formuła deflacji byłaby tu przy tym o tyle nietrafna, że w okresie deflacji płace, jak i wszystkie stałe dochody pieniężne, nie rosną nominalnie lub w dalszej fazie procesu deflacyjnego wykazują nawet pewien spadek, zmierzający do wyrównania rozbieżności między dynamiką płac realnych i nominalnych. Tymczasem u nas w latach 1953—1955 miał miejsce wzrost przeciętnej płacy nominalnej o blisko 10%. Przy spadku wskaźnika cen artykułów konsumpcyjnych w handlu uspołecznionym o około 10%, równocześnie miał miejsce w tym czasie wzrost cen targowiskowych o blisko 5%, a zatem zjawisko również sprzeciwiające się ogólnie przyjętemu schematowi procesu deflacyjnego.

Deflacja jako proces polegający na tendencji do obniżenia nominalnego poziomu cen, płac i kosztów, przy zwiększeniu realnego ciężaru zobowiązań pieniężnych (podatków, długów, a także pieniężnych zasobów w postaci wkładów bankowych, rezerw gotówkowych) realizuje określoną korektę podziału dochodu narodowego, podobnie jak i inflacja, tylko w przeciwnym kierunku, będąc jej odwrotnością. Ogólny schemat inflacji, jako procesu wzrostu cen przy wzroście płac nominalnych, nie dorównującym jednak wzrostowi cen, nie odpowiada również sytuacji lat 1955—1957.

Ogólny wskaźnik cen towarów nabywanych przez ludność wzrósł w tym czasie do 106,4 (IV kwartał), natomiast przeciętna płaca nominalna wzrosła o około 28%, a zatem w stopniu znacznie większym niż wzrost cen. Wynika stąd, że schemat redystrybucji produktu społecznego, realizowany w klasycznie przebiegającym schemacie inflacji, nie pasuje do rozwoju sytuacji w latach 1955—57, tak jak nie pasował schemat deflacyjny dla okresu poprzedzającego. Również nie sprawdza się on dla krótkiego okresu czasu lat 1956—57, mimo że właśnie w r. 1957 dokonano najpoważniejszej podwyżki cen. Ogólny wskaźnik cen wzrósł w IV kwartale r. 1957 w stosunku do IV kwartału r. 1956 do 108,2, natomiast przeciętna płaca wzrosła w tym samym czasie o 109,6% (w ciągu całego 1957 r. w stosunku do r. 1956 — o około 16%).

W świetle przytoczonych danych wydaje mi się że posługiwanie się w ocenie sytuacji tradycyjny-

mi schematami inflacji, czy deflacji nie jest dostatecznie precyzyjnym narzędziem, a w każdym razie wymagałoby uprzedniej ścisłej definicji tych pojęć, zważywszy, że jak wynika choćby z zacytowanych na początku poglądów, nie są one bynajmniej jednoznaczne. Zarówno wniosek o nieinflacyjnym, jak i wniosek o inflacyjnym charakterze rozwoju sytuacji pieniężno-rynkowej nie mówi wiele o jej istotnym przebiegu, a w każdym razie nie sięga do pełnej prawdy o tej sytuacji. Kategorie inflacji i deflacji związane są ściśle z określonym mechanizmem cen. W gospodarce o sztywnych cenach (co nie koliduje z tym, że ceny te od czasu do czasu mogą być rewidowane z różnych motywów) ocena sytuacji musi wydawać mi się wyjść poza tradycyjne kryteria inflacji i deflacji, albo nadać im odmienną treść.

Wydaje mi się przede wszystkim, że nie dociera do pełnej prawdy analiza oparta z jednej strony na ruchu płac nominalnych, z drugiej — na wskaźnikach cen artykułów konsumpcyjnych. W warunkach sztywnych cen ewentualna dysproporcja między siłą nabywczą a podażą towarów nie może być zaabsorbowana przez żywiołową zwyżkę cen (z wyjątkiem marginesu obrotów targowiskowych). Dysproporcje te absorbowane są głównie przez jednostronne zmiany w relatywnym poziomie rezerw pieniężnych ludności (gotówkowych i bezgotówkowych). Z tego punktu widzenia wydaje mi się przydatne rozróżnienie dwóch wielkości: siły nabywczej, reprezentowanej przez jednostkę pieniężną i w konsekwencji przez płacę, jako określoną sumę takich jednostek pieniężnych; ta wielkość nawiązuje do wskaźnika cen artykułów konsumpcyjnych; oraz — możliwości kupna, tzn. istnienia lub braku możliwości zrealizowania siły nabywczej reprezentowanej przez dochód pieniężny. W warunkach sztywnych cen niebezpieczeństwo rozdźwięku między tymi wielkościami w przypadku pojawienia się podstawowych dysproporcji w gospodarce narodowej jest najzupełniej aktualne. Wówczas możliwość kupna, przekraczająca podaż towarów, nie może być w pełni wchłonięta przez zwyżkę cen, czyli wskaźnik siły nabywczej pieniądza (oparty na odpowiednim „koszyku” towarów i usług) nie ulegnie żadnej lub nieproporcjonalnie niskiej zwyżce (ze względu na istnienie obrotów targowiskowych), tym **mniej** nie odpowiadałoby prawdzie, gdybyśmy twierdzili, że istnieją wtedy pełne warunki równowagi, skoro wiadomo, że jakaś część dochodów pieniężnych nie może być po prostu zrealizowana w towarach i powiększa w sposób nienaturalny rezerwy pieniężne ludności.

Wiadomo, że w żywiołowo rozwijającym się ruchu cen zwyżka cen, wywołana zwiększonym popytem, stwarza z kolei większe zapotrzebowanie na środki pieniężne, czyli likwidacja dysproporcji odbywa się **niejako** z dwóch stron: od strony cen i od strony popytu na pieniądź (przynajmniej w początkowej fazie ruchu inflacyjnego). Przy sztywności cen likwidacja dysproporcji może mieć tylko jednostronny charakter; narzucenia konsumentom wyższego poziomu rezerw pieniężnych w stosunku do osiągniętych dochodów.

Taki stan rzeczy wywołuje następstwa podobne do następstw otwartej inflacji: przez faktyczną niwelację płac, mimo ich nominalnego i realnego różnicowania, prowadzi do spadku wydajności pracy.

Niemożliwość lub trudność zrealizowania zarobku w towarach osłabia bowiem bodźce do zwiększania wydajności i do zwiększania tą drogą zarobków. Z punktu widzenia tych bodźców nie poprawia, jak się wydaje, sytuacji okoliczność, że środki pieniężne, których realizacja w towarach napotyka w jednym przypadku na trudności, mogą się kompensować z przyspieszonymi wydatkami towarowymi w innym przypadku, wtedy gdy pojawią się na rynku w większej ilości dawno poszukiwane towary i konsumenci tworzą dodatkowe zapasy tych towarów. Natomiast okoliczność ta może mieć pewne znaczenie z punktu widzenia kształtowania się masy pieniądza w obiegu.

Rzecz jednak w tym, że wskaźnik siły nabywczej, oparty na wskaźniku cen, jest wielkością wymierzalną i sprawdzalną, natomiast wielkości narzuconych konsumentom dodatkowych rezerw pieniężnych nie można w praktyce nawet z jakimś przybliżeniem ocenić. Na istnienie takiej sytuacji mogą wskazywać jedynie pewne symptomy, jak kolejki do sklepów, szybka rotacja niektórych towarów, szybka rotacja wkładów bankowych i inne symptomy.

Wydaje się również, że odwoływanie się do ruchu cen wolnorynkowych (targowiskowych) nie przedstawia w określonych warunkach większego znaczenia, gdy chodzi o kwalifikację sytuacji pieniężno-rynkowej. Przede wszystkim obroty na tym rynku obejmują stosunkowo niewielki asortyment towarów, głównie żywnościowych. Wiadomo, że popyt na artykuły żywnościowe nie rośnie bynajmniej proporcjonalnie do wzrostu dochodów i ogólnej konsumpcji. Obliczono np. dla krajów członkowskich Europejskiej Komisji Gospodarczej, że w latach 1956—60 przy wzroście ogólnej konsumpcji o 13,9% na mieszkańca wzrost wydatków żywnościowych wyniesie tylko 8,9% (współczynnik elastyczności konsumpcji — 0,64). Artykuły będące przedmiotem obrotów targowiskowych mogą być tylko bardzo ograniczonym substytutem w stosunku do towarów poszukiwanych w handlu uspołecznionym, zwłaszcza towarów przemysłowych. Z uwagi na stosunkowo niską elastyczność popytu na artykuły żywnościowe dochody pieniężne, przeznaczone na wydatki konsumpcyjne wyższego rzędu w małym tylko stopniu przesuną się na artykuły żywnościowe, a w razie ich niedostatecznej podaży w handlu uspołecznionym — na artykuły żywnościowe, będące przedmiotem obrotów targowiskowych, wywołując ewentualną zwyżkę ich ceny. Ta niska elastyczność popytu na artykuły żywnościowe, czy inne artykuły codziennego użytku, powoduje z drugiej strony, że niedostateczna ich podaż wywołuje gwałtowną zwyżkę cen, która może się oczywiście przejawiać jedynie w handlu targowiskowym lub nielegalnym.

Stan cen targowiskowych w warunkach dostatecznego zaopatrzenia w artykuły żywnościowe i inne towary codziennego użytku w handlu uspołecznionym nie zasygnalizuje w ogóle lub z niedostateczną wyrazistością chwiejności ogólnych warunków równowagi rynkowej. Takie silne wahania cen targowiskowych, wynikające głównie ze zmian warunków podaży, obserwowaliśmy w ostatnich latach np. w zakresie ziemniaków, warzyw i owoców; trudno byłoby oprzeć na obserwacji tych cen wnioski co do ogólnej sytuacji towarowo-pieniężnej. Rzecz jasna, że ruch cen targowiskowych nie może być przy ocenie sytuacji pominięty, przeciwnie —

uwaga na ten odcinek gospodarki jest najbardziej konieczna, ale ruchy cen wymagają bardzo dokładnej analizy podaży poszczególnych artykułów. Przykład roku 1956—1957 jest pod tym względem charakterystyczny. Ceny targowiskowe w końcu 1956 r. i na początku 1957 r., a zatem w okresie stosunkowo znacznego napięcia w sytuacji pieniężnej, kształtowały się ogólnie biorąc poniżej cen z odpowiednich okresów r. 1955 względnie 1956; wyższa cen miała miejsce w drugiej połowie roku 1957, a zatem w okresie, gdy napięcie w sytuacji pieniężnej zostało już w zasadzie przewyciężone.

W świetle tego co wyżej powiedziano wydaje się, że pełna ocena sytuacji pieniężno-rynkowej wymaga większego niż to dotychczas miało miejsce zbadania kształtowania się popytu w przekroju poszczególnych grup artykułów i w przekroju poszczególnych grup społecznych ludności, skoro mechanizm cen w naszych warunkach nie stanowi dostatecznego sygnału o ewentualnie pojawiających się dysproporcjach, zwłaszcza na tle tendencji wzrostu pieniężnych dochodów ludności i większego różnicowania się popytu. Sprawa jest oczywiście niełatwa, ale bez wzbogacenia instrumentów poznania nie będziemy w stanie wykrywać właściwych związków przyczynowych i podejmować w pełni trafnych decyzji gospodarczych. Trudności właściwego rozpoznania sytuacji komplikują się w naszych warunkach jeszcze i przez to, że przedmiotem obrotu rynkowego są nie tylko artykuły konsumpcyjne, lecz także w znacznych rozmiarach środki produkcji (gospodarka chłopska, prywatny przemysł i rzemiosło), a dochody pieniężne pochodzą nie tylko z płacy, lecz także z samodzielnej działalności gospodarczej.

Zagadnienie popytu obejmuje nie tylko przypuszczalne zmiany w jego strukturze na tle zmian w dochodach pieniężnych ludności, lecz sprawę kryształizacji tego popytu w punkcie wyjściowym. Wydaje się bowiem, że aktualna struktura popytu (a zatem także poziom obiegu pieniężnego) na tle obecnych dochodów pieniężnych ludności nie jest defi-

nitywnie wykrystalizowana. Składa się na to wiele przyczyn: jednorazowy, silny wzrost dochodów ludności, który wymagał pewnego okresu przystosowania; braku w zaopatrzeniu w wiele poszukiwanych towarów, powodujące przypadkowy często rozkład wydatków ludności, tak w czasie, jak i gdy chodzi o kierunki wydatkowania; niski na ogół stan „zapasów” towarów konsumpcyjnych w gospodarstwach domowych (przede wszystkim artykułów o dłuższym okresie użytkowania). Stąd należy przypuszczać, że struktura wydatków ludności będzie ulegać dalszym zmianom, nie tylko pod wpływem zmian w poziomie dochodów ludności, lecz także pod wpływem szczególnej sytuacji w punkcie wyjściowym.

Niewykrystalizowana definitywnie struktura popytu z przyczyn, o których wyżej była mowa, oznacza, że w masie pieniądza gotówkowego w obiegu, jak i w masie wkładów oszczędnościowych istnieje jakaś, nie dająca się jednak bliżej określić, warstwa środków pieniężnych, która w innych warunkach byłaby wydatkowana. Z drugiej strony masa ta została prawdopodobnie pomniejszona o jakąś sumę środków pieniężnych, które w innych warunkach nie byłyby wydatkowane, lecz powiększyłyby rezerwy pieniężne ludności. To kompensowanie się różnych czynników niweluje w pewnym stopniu poziom globalnej masy środków pieniężnych, w tym przede wszystkim gotówkowych.

Niedostateczne dostosowanie podaży towarów pod względem struktury do dochodów pieniężnych ludności było w latach 1956—1957 w dużym stopniu związane z szybkim tempem wzrostu popytu, przy niedostatecznej elastyczności przedstawiania się produkcji. W związku z tym pewna część trudności pieniężno-towarowych lat 1956—57 posiadała charakter przemijający. Nie ulega wątpliwości, że byłoby poważnym błędem, gdyby tego typu rozbieżności między podażą i popytem były likwidowane w drodze podwyżek cen.

S. Michalski

ETAPY ROZWOJU BANKÓW BILETOWYCH

II. EMITOWANIE BILETÓW BANKOWYCH; ROLA BANKÓW BILETOWYCH W REGULOWANIU OBROTÓW GOTÓWKĄ

Nadanie przez państwo niektórym bankom przywileju wypuszczania biletów bankowych łączyło się pierwotnie ze wzajemnym świadczeniem ze strony banku, a mianowicie z udzieleniem państwu pożyczki. Łączność ta zanikała w drugiej połowie XIX wieku w związku z wprowadzeniem systemu waluty złotej, przy równoczesnym podkreśleniu — w teorii i praktyce — zasady niezależności banku centralnego od skarbu. Możliwość korzystania przez państwo z kredytu w banku centralnym były wówczas ograniczone i nie były czynnikiem decydującym o rozmiarach obiegu pieniężnego. Warunki ówczesne sprzyjały porządkowaniu zasad emitowania biletów bankowych, co znajdowało wyraz w licznych reformach systemów pieniężnych. Mimo że reformy te były podejmowane samodzielnie przez poszczególne państwa lub banki centralne, wykazywały jednak wspólne cechy, idąc w kierunku:

— stopniowej centralizacji emisji papierowych znaków pieniężnych,

— ustalania zasad ograniczających rozmiary emisji przy zapewnieniu jej pewnej elastyczności.

Przywileje wypuszczania biletów bankowych były udzielane początkowo licznym bankom danego kraju. W miarę rozwoju gospodarki pieniężnej oraz wzrostu ilości i znaczenia banków ujawniały się coraz to wyraźniej niedogodności takiego stanu rzeczy. Ujednoczenie obiegu papierowych znaków pieniężnych stawało się narastającą koniecznością, najpierw dla zapewnienia większego bezpieczeństwa obiegu (przeciwdziałanie fałszerstwom), następnie dla zapewnienia lepszego nadzoru nad rozmiarami emisji, a wreszcie dla nadania jednej instytucji roli nadrzędnej w stosunku do innych banków. Stopniowo wstrzymuje się zatem odnawianie uprawnień emisyjnych w mniejszych, prowincjonalnych ban-

kach i przenosi je na bank w stolicy. Tendencja ta doprowadziła do uzyskania monopolistycznej pozycji Banku Francuskiego już w roku 1848, następnie rozwijała się w innych państwach aż do całkowitego ześrodkowania prawa emisji biletów w jednym banku, co nastąpiło na przykład w Szwajcarii w roku 1905, w Anglii w roku 1920 (przy pozostawianiu prawa emisji niektórym bankom w Szkocji), we Włoszech w roku 1926, w Rzeszy Niemieckiej ostatecznie w roku 1935. W podobnym kierunku centralizacji szła reforma systemu banków emisyjnych przeprowadzona w roku 1913 w Stanach Zjednoczonych.

Niezależnie od tendencji do ześrodkowania emisji biletów bankowych w jednej instytucji centralnej następowało również stopniowe likwidowanie emisji państwowych papierowych znaków pieniężnych. Objaw ten przetrwał do okresu po pierwszej wojnie światowej, gdyż emisji państwowych znaków pieniężnych dokonywano nieraz dla pokrycia potrzeb budżetowych właśnie podczas wojny. Tak na przykład w Wielkiej Brytanii wypuszczono w roku 1915 papierowe pieniądze państwowe w odcinkach po 1 £ i 10 szylingów, w celu zastąpienia wycofywanych z obiegu monet złotych. Bilety te zostały w kilka lat po wojnie zastąpione biletami Banku Angielskiego. Innym przykładem emisji państwowych papierowych znaków pieniężnych dla pokrycia deficytu budżetowego była emisja biletów zdawkowych w Polsce w latach 1925—1926 w rozmiarach stanowiących konkurencję dla biletów Banku Polskiego. Ta nadmierna emisja stała się jednym z powodów załamania się kursu złotego w roku 1925.

Obecnie emitowanie państwowych pieniędzy papierowych jest na ogół zaniechane; jeżeli jeszcze w niektórych krajach można je spotkać, są to bądź niewielkie pozostałości z dawnych okresów, bądź bilety w małych odcinkach, zastępujące obieg monet (na przykład papierowe certyfikaty srebrne w Stanach Zjednoczonych w odcinkach po 1 dolarze, mające pełne pokrycie w posiadanych przez państwo zapasach srebra). Poza tego rodzaju wyjątkowymi przykładami współczesne państwa kapitalistyczne nie uciekają się do emitowania własnych pieniędzy papierowych a w razie potrzeby posługują się prostszą metodą — zaciągają pożyczki w banku biletowym i tą drogą pokrywają swe deficyty budżetowe, jak to w ostatnich latach dzieje się często we Francji.

Wobec zaniechania wypuszczania bezpośrednio przez państwo papierowych znaków pieniężnych wytworzył się na ogół taki podział kompetencji, że bank centralny stał się jedynym organem któremu państwo powierza prawo wypuszczania papierowych znaków płatniczych, a państwo samo zachowuje przy sobie bicie i wypuszczanie monet. Wobec tego, że monety złote nie są obecnie w obiegu w żadnym kraju, emisja monet ogranicza się do monet zdawkowych, (bilonu) wybijanych ze srebra lub innych stopów. Ale i ten podział funkcji — jako pozabawiony ekonomicznego uzasadnienia a opierający się raczej na tradycji — nie jest powszechny. Pierwszego wyłomu w nim dokonały państwa socjalistyczne; na przykład Bank Państwa Związku Radzieckiego emituje — poza swymi biletami — również państwowe bilety skarbowe oraz bilon. Podobnie u nas oraz w Niemieckiej Republice Demokratycznej bank biletowy emituje także monety. Przy-

kłady te są naśladowane w niektórych nowopowstałych, niesocjalistycznych bankach biletowych na przykład w Kongo Belgijskim, Libii i kilku innych państwach.

*

Rozmiary dopuszczalnych emisji biletów bankowych były w różny sposób normowane. Pierwotnie bilety bankowe były dodatkowymi środkami płatniczymi, uzupełniającymi obieg monet złotych, jako podstawowego środka płatniczego. Monety złote miały wyłącznie moc zwalniania od zobowiązań, której to cechy bilety bankowe były pierwotnie pozbawione. Banki emisyjne miały w okresie panowania waluty złotej obowiązek nieograniczonej wymiany swych biletów na monety złote na każde żądanie. Dla zapewnienia tej wymienialności banki biletowe musiały posiadać odpowiedni zapas monet złotych, który spełniał zwykle funkcje rezerwy kasowej, niezbędnej w każdym banku dla zapewnienia jego wypłacalności. Ta ogólna zasada jednak nie wystarczała i stopniowo wprowadzano przepisy ustawowe, które regulowały i ograniczały rozmiary dopuszczalnych emisji biletów. Przed rokiem 1914 znane były trzy główne systemy normowania granic dopuszczalnej emisji, a mianowicie przez:

— ustalenie maksymalnej kwoty emisji (tak zwany kontyngent bezwzględny, istniejący na przykład w Banku Francuskim),

— ustalenie maksymalnej kwoty emisji poza pokrytą w pełni zapasem złota (tak zwana emisja fiducyjna, na przykład w Banku Angielskim),

— ustalenie obowiązkowego minimalnego stosunku między kwotą wypuszczonych biletów a posiadaniem przez Bank zapasem złota (tak zwana zasada procentowego pokrycia, wyznaczanego najczęściej w granicach między 25 a 40%). Zasada ta obowiązywała w Banku Rzeszy Niemieckiej oraz w licznych innych bankach).

Podczas pierwszej wojny światowej ustalone uprzednio normy ustawowe czy statutowe uległy w Europie niemal powszechnie zawieszeniu. Gdy w kilka lat po wojnie systemy pieniężne państw europejskich uporządkowano, zasada obowiązkowego procentowego pokrycia minimalnego została przywrócona lub wprowadzona w licznych państwach (na przykład w Banku Polskim w roku 1924)¹.

Normy wyznaczające granice dopuszczalnej emisji biletów bankowych były głównym instrumentem, który miał zapewnić wymienialność biletów i stała ich wartość w stosunku do złota. Następstwa światowego kryzysu gospodarczego lat trzydziestych odbiły się tak silnie na bankach biletowych, że zmusiły je do rozszerzania emisji biletów w rozmiarach przekraczających statutowe granice, a w następstwie do zawieszania wymienialności. Nastąpiło to w licznych państwach w roku 1931, niektóre banki zdołały utrzymać wymienialność jeszcze przez pewien czas, aż ostatecznie gospodarcze i finansowe zaburzenia drugiej wojny światowej doprowadziły do niemal powszechnego zawieszenia przepisów uzależniających rozmiary dopuszczalnej emisji biletów — pośrednio lub bezpośrednio — od posiadanego przez bank zapasu złota i dewiz.

Doświadczenia państw kapitalistycznych w tym okresie wykazały niemal powszechnie, że normy

¹ Szczegółowe omówienie tych zasad znaleźć można w Encyklopedii nauk politycznych z roku 1936 pod hasłem „Banki Emisyjne”.

cyfrowe uważane za odpowiednie lub zadowalające w „normalnych” warunkach (gdy są raczej zbędne), nie są zachowywane w okresach załamania równowagi gospodarczej a więc właśnie w warunkach gdy powinny wykazać swą efektywność. Przerwanie dawniej tak podstawowego związku między zapasem złota (i dewiz) a obiegiem biletów było w pierwszej swej fazie wynikiem przymusowej sytuacji, w jakiej znalazły się banki biletowe; oznaczało zatem bankructwo przyjętych uprzednio dogmatów. Jednak z biegiem czasu poglądy uległy zmianom, zaczęto „z konieczności robić cnotę” i podważono słuszność samej zasady utrzymywania relacji między obiegiem a zapasem kruszcowo — dewizowym.

Niemal powszechne wprowadzenie ograniczeń dewizowych i reglamentacji obrotów pieniężnych z zagranicą sprzyjało takiemu rozumowaniu i wzmocniało argumentację za oddzieleniem wewnętrznej polityki pieniężnej od zewnętrznej. Stanowisko takie znalazło wyraz między innymi w fakcie odstąpienia zapasu złota przez bank biletowy nowoutworzonemu organowi państwowemu — Walutowemu Funduszowi Wyrównawczemu — jak to nastąpiło całkowicie w Wielkiej Brytanii (gdzie od roku 1939 Bank Angielski w ogóle nie wykazuje żadnego zapasu złota) bądź w znacznych rozmiarach, jak na przykład we Francji oraz paru innych krajach. Mimo rozluźnienia reglamentacji dewizowej, co było dość powszechnym objawem w ciągu ostatnich kilku lat, zasada przywrócenia związku funkcyjnego między zapasem kruszcowo-dewizowym a obiegiem pieniężnym bynajmniej nie stała się powszechną. Tylko dwa państwa zdołały utrzymać przez okres drugiej wojny światowej statutowo i faktycznie zasadę minimalnego pokrycia:

Stany Zjednoczone, przy czym po wojnie wprowadzono w stosunku do norm przedwojennych zmiany w tym kierunku, że minimalne pokrycie złotem zostało obniżone do 25% i odnosi się nie tylko do biletów, lecz również do natychmiast płatnych zobowiązań banków biletowych;

Szwajcaria, gdzie wypuszczone bilety muszą mieć w wysokości co najmniej 40% pokrycia złotem przechowywanym w Szwajcarii.

O ile chodzi o pytanie, czy inne banki biletowe krajów kapitalistycznych wykazują ostatnio tendencję do przywracania przepisów o minimalnym ustawowym pokryciu, to można z ubiegłego roku przytoczyć dwa przykłady, z których każdy idzie w odmiennym kierunku.

Belgia przeprowadziła w kwietniu 1957 roku ustawę przywracającą dawną zasadę i ustalającą, że Bank Narodowy powinien posiadać zapas złota w wysokości co najmniej jednej trzeciej natychmiast płatnych zobowiązań łącznie z wypuszczonymi biletami bankowymi. Motywem przytaczanym za wprowadzeniem tego postanowienia było przeświadczenie, że wywrze ono korzystny psychologiczny wpływ na zaufanie do stałości waluty.

Natomiast przy wydawaniu nowej ustawy o Niemieckim Banku Związkowym w NRF w roku 1957 nie wprowadzono do niej żadnych postanowień o obowiązkowym pokryciu biletów, mimo że faktycznie posiadany przez ten bank zapas złota i należności zagranicznych przekracza obieg biletów w bardzo wysokim stopniu; uznano bowiem że czuwanie nad utrzymaniem właściwego stosunku między

rezerwami a emisją należy do podstawowych obowiązków władz banku, których odpowiedzialności nie należy osłabiać przez ustalanie krępujących norm cyfrowych.

Podobne, lecz wyraźne sformułowane rozwiązanie przyjęto w *Austrii*, gdzie w statucie Banku Narodowego z roku 1955 powiedziano, że bank powinien mieć zapas złota i dewiz „w wysokości niezbędnej dla zapewnienia rozliczeń z zagranicą i utrzymania wartości pieniądza”. Zaniechano tu zatem ustalenia cyfrowego stosunku między emisją a zapasem kruszcowo-dewizowym i pozostawiono do oceny władz oraz opinii publicznej, czy zapas wykazywany w ogłoszanych bilansach czyni zadość temu postulatowi.

W krajach kapitalistycznych nie stwierdzamy zatem jednolitych poglądów na omawiane zagadnienie. O ile chodzi o kraje socjalistyczne, to problematyka przedstawia się odmiennie z tego względu, że wobec ujęcia w ramy ścisłego planowania z jednej strony obiegu pieniądza gotówkowego, a z drugiej strony obrotów płatniczych z zagranicą, związek funkcyjny między zapasem złota a obiegiem pieniężnym został przerwany i można by się jego istnienia doszukać — jeżeli w ogóle — to tylko w sposób pośredni i dość odległy. Mimo takiego stanu rzeczy związek między emisją biletów a zapasem złota został ujęty w statucie Banku Państwa Związku Radzieckiego przez sformułowanie że „emitowane bilety Banku Państwa z a b e z p i e c z o n e są złotem i innymi kruszcami szlachetnymi, jak również innymi aktywami Banku” — jednak bez ustalenia minimalnego stosunku procentowego między złotem a innymi aktywami. Jest to zatem określenie czysto deklaracyjne, z którego nie wynikają żadne nakazy czy konsekwencje dla działalności i polityki banku. Od strony zasadniczej nasuwa się przy tym uwaga, iż określenie że bilety bankowe są „zabezpieczone” złotem czy w ogóle jakimkolwiek aktywami banku, nie wydaje się trafne, skoro w teoretycznych rozważaniach na temat ekonomiki ustroju socjalistycznego (zresztą nie tylko socjalistycznego) spotyka się tezę — raczej uzasadnioną — że najlepsze i najbardziej właściwe zabezpieczenie obiegających biletów stanowią uchwytnie zapasy towarów, a zatem wartości znajdujące się poza aktywami banku centralnego²⁾. W tym oświetleniu wydaje się przeto wątpliwe czy byłoby właściwe i celowe umieszczenie w przyszłym statucie Narodowego Banku Polskiego podobnej deklaracji jaka istnieje w statucie Gosbanku³⁾.

Z powyższego przeglądu widać, że zasady, których celem było ustalenie obowiązkowego minimalnego stosunku między zapasem złota a emisją, a tym samym normowanie tą drogą granic dopuszczalnej emisji biletów uległy na przestrzeni ubiegłych paru dziesiątek lat bardzo gruntownemu przeobrażeniu.

Przechodząc po przedstawieniu historycznej ewolucji problemu normowania rozmiarów emisji biletów do scharakteryzowania obecnego stanu należy stwierdzić, że właśnie w tej dziedzinie działalność

²⁾ Patrz na przykład „Ekonomia Polityczna” podręcznik wydany przez Akademię Nauk ZSRR wydanie polskie strona 596, gdzie czytamy: „zabezpieczeniem trwałości pieniądza radzieckiego jest nie tylko zapas złota, lecz przede wszystkim olbrzymia ilość towarów skupionych w rękach państwa i wprowadzanych do obrotu towarowego po stałych planowanych cenach”.

³⁾ Jak to zdaje się wynikać z przygotowanego projektu statutu NBP; patrz artykuł w Wiadomościach NBP Nr 1/58.

banków biletowych wytworzyły się jak najbardziej podstawowe różnice między bankami w ustroju kapitalistycznym a socjalistycznym. Rozmiary wzrostu czy spadku emisji gotówki są u nas ustalane — jak wiadomo — w planie kasowym, wprowadzonym do systemu gospodarki planowej jako jeden z najważniejszych instrumentów polityki nie tylko bankowej lecz ogólnogospodarczej. Rola i znaczenie tego instrumentu są nam znane z codziennej działalności Banku. Natomiast w bankach krajów kapitalistycznych podobny instrument w żadnym z poprzednich okresów nie był stosowany, a w miarę rozwoju systemu bankowego oraz bezgotówkowych form rozliczeń zagadnienie gotówki w obiegu przesunęło się w zupełnie innym kierunku. Wobec tego, że nie istnieją tam żadne normy, ani zwyczajowe ani prawne, które by utrudniały lub hamowały zamianę gotówki (biletów bankowych) na bezgotówkowe środki płatnicze i odwrotnie, normowanie samej emisji biletów bankowych stało się bezprzedmiotowe i weszło w skład znacznie szerszego zagadnienia, a mianowicie regulowania rozmiarów całej masy pieniądza, reprezentującej siłę nabywczą przedsiębiorstw i ludności i obejmującej poza gotówką szereg innych składników, wśród których najważniejszym są należności znajdujące się na rachunkach bieżących (czekowych) w bankach depozytowych. Przesunięcie to znalazło wyraz między innymi w tym, że przepisy statutowe, wymagające pierwotnie minimalnego pokrycia tylko w stosunku do emisji biletów, rozciągano coraz to szerzej również na wszelkie natychmiast płatne zobowiązania banku biletowego. W dalszym rozwoju doprowadziło to do konieczności i celowości kontrolowania przez bank centralny mechanizmu tworzenia pieniądza bezgotówkowego przez banki depozytowe, co wymaga oddzielnego omówienia.

Pozostając w tym miejscu przy zagadnieniu gotówki, należy wskazać na to że z przyjęcia w gospodarce planowej nieznanych w żywiołowej gospodarce kapitalistycznej zasad normowania rozmiarów gotówki w obiegu wynikają również w obu ustrojach zupełnie odmienne drogi krążenia gotówki. W gospodarce planowej główny i szeroki strumień gotówki dostarczanej z banku centralnego — przez przedsiębiorstwa — ludności musi w myśl obowiązujących przepisów wracać — za pośrednictwem placówek handlu detalicznego — możliwie szybko znów szerokim strumieniem z powrotem do banku centralnego, który realizuje rygorystycznie pojmowaną zasadę „jedności kasowej”. W porównaniu z tymi dwoma zasadniczymi ruchami strumienia gotówki rozmiary i częstotliwość obrotów gotówkowych między ludnością są stosunkowo niewielkie.

Natomiast w gospodarce kapitalistycznej gotówka krąży przede wszystkim między przedsiębiorstwami i ludnością oraz między poszczególnymi grupami ludności; gotówka uzyskana z utargu jest używana na własne potrzeby przedsiębiorstw, jej przejściowe nadwyżki są wpłacane na rachunki w bankach depozytowych, a przejściowe braki są w dowolnych ilościach uzupełniane z rachunków bankowych. Między przedsiębiorstwa i ludność a bank centralny wsuwają się zatem banki depozytowe jako ogniwa przyjmujące od przedsiębiorstwa nadmiary gotówki, zaopatrujące je w gotówkę, a zatem regulujące obroty gotówkowe. Jedynie w okresach silniejszego wzrostu obrotów gotówkowych banki depozytowe

pobierają większe ilości gotówki ze swych rachunków w bankach centralnych jak to ma miejsce na przykład z powodu wzmożonych zakupów detalicznych w okresach przedświątecznych. Poza tymi okresami zwykle obroty w kasach banku centralnego spełniają rolę czysto techniczną, a mianowicie ograniczają się najczęściej do wymiany biletów zniszczonych czy uszkodzonych oraz do zamiany poszczególnych rodzajów odcinków.

W wyniku tego odmiennego systemu obroty kasowe kapitalistycznych banków centralnych są znacznie mniejsze niż w bankach socjalistycznych. Dla przykładu można podać, że wpłaty gotówki (biletów i monet) do kas banków emisyjnych w Stanach Zjednoczonych wynoszą 23—35 miliardów dolarów w ciągu całego roku przy stanie obiegu gotówki wahającym się na poziomie około 30 miliardów dolarów. Z porównania tych cyfr wynika zatem, że gotówka przepływa przez kasy banków biletowych rzadziej niż raz do roku. Podobnie obrót kasowy (jednostronny) w Banku Francuskim wynosi rocznie około 3.000 miliardów franków przy obiegu wynoszącym również około 3.000 miliardów franków. Natomiast nasze doświadczenia wykazują, że wskutek obowiązku bezzwłocznego odprowadzania utargu do Banku, ilości gotówki odpowiadające sumie obiegu przepływają przez kasy NBP w okresach znacznie krótszych, mniej więcej co miesiąc. Wymaga to oczywiście utrzymywania w Banku bardzo wielkiej ilości pracowników w działach kasowych, proporcjonalnie znacznie większej niż w kapitalistycznych bankach centralnych, które znaczną część obowiązków w tym dziale pracy bankowej przerzucają na banki depozytowe.

Duża częstotliwość przepływu gotówki przez kasy NBP łącznie z wszystkimi przepisami regulującymi zakres obrotów gotówkowych i bezgotówkowych doprowadza do tego, że stosunek gotówki w obiegu do pozostałości na rachunkach rozliczeniowych, będących podstawą obrotów bezgotówkowych, układa się u nas odmiennie niż w krajach, w których istnieje pełna swoboda wyboru sposobu dokonywania płatności. W końcu roku 1957, gdy obieg gotówki wynosił 19,6 miliarda złotych, pozostałości na rachunkach rozliczeniowych przedsiębiorstw oraz organizacji zawodowych i społecznych w NBP wynosiły mniej niż połowę tej kwoty. Jeżeli do nich doliczyć szereg innych pozycji mogących być podstawą obrotów bezgotówkowych (na przykład niektóre rachunki bieżące, niektóre rachunki budżetu państwa) kwota ta nieco się podwyższa. Nie wchodząc w bliższą analizę tych pozycji, co wymagałoby dokładniejszego opracowania, można z dużym przybliżeniem stwierdzić, że obieg gotówki u nas jest około dwukrotnie wyższy od przeciętnego stanu pozostałości na rachunkach służących do rozliczeń bezgotówkowych.

Natomiast w krajach kapitalistycznych stosunek gotówki w obiegu do całej masy pieniężnej jest znacznie mniejszy; w poszczególnych krajach stosunek ten układa się nierówno i jest przede wszystkim wynikiem tradycyjnych zwyczajów ludności co do stosowania płatności bezgotówkowych. Na zmianę tych zwyczajów banki centralne mogą wprowadzić oddziaływać pośrednio za pomocą różnych usprawnień technicznych, lecz skuteczność tych udogodnień bywa często dość nikła. Toteż między poszczególnymi krajami można stwierdzić bardzo znaczne róż-

nice. Jeżeli porównać stosunek gotówki w obiegu do ogólnej masy pieniężnej (to jest gotówki plus rachunki bieżące w bankach), to stosunek ten jest najniższy w krajach o dobrze zorganizowanym systemie bankowym i rozpowszechnionych obrotach bezgotówkowych; stosunek ten wahał się w latach 1950 — 1955:

w Stanach Zjednoczonych między 22 a 20%,
w Wielkiej Brytanii między 24 a 30%,
w Danii między 24 a 27%.

Natomiast stosunek ten był znacznie wyższy w krajach, w których zwyczaj regulowania zobowiązań za pomocą gotówki jest nadal rozpowszechniony; stosunek ten wahał się bowiem w tych samych latach:

w Belgii między 59 a 57%,
we Francji między 51 a 48%,
a nawet w Szwajcarii między 44 a 43%.

przy czym w ostatnich latach zaznacza się tendencja ku stopniowemu zmniejszaniu udziału gotówki w ogólnej masie pieniężnej. Analogiczne różnice wykazuje stosunek gotówki w obiegu do rocznego produktu globalnego, wynosząc:

z jednej strony w Stanach Zjednoczonych około 8%, w Wielkiej Brytanii około 9%, w Danii około 7%,

a w drugiej grupie krajów znacznie więcej, na przykład w Belgii około 24%, we Francji 15—18%, w Szwajcarii około 23%⁴⁾.

W obu tych grupach krajów udział gotówki w obrotach wzrósł — nieraz bardzo znacznie — podczas drugiej wojny światowej wskutek zwiększonego zapotrzebowania gotówki ze strony wojska oraz wzmoczonych ruchów ludności; począwszy od roku 1950 nastąpił jednak wyraźny powrót do relacji przedwojennych. Z przytoczonych przykładów wi-

⁴⁾ Obliczenia powyższe na podstawie tablic w sprawozdaniu rocznym Banku Rozrachunków Międzynarodowych z 1955/56 strona 196—198.

dać, że nawet w krajach, gdzie wykazany udział gotówki jest w ramach grupy państw kapitalistycznych stosunkowo wysoki, kształtuje się on znacznie poniżej relacji istniejącej u nas.

Poza przytoczonymi różnicami o charakterze strukturalnym warto jeszcze wskazać na odmienne kształtowanie sezonowych nasileń ilości oraz krążenia gotówki w obu systemach bankowych. Występują one szczególnie jaskrawo w okresach dokonywania przez ludność wzmoczonych zakupów towarów, a więc w okresach przedświątecznych. Normalnym, co rok powtarzającym się objawem w krajach kapitalistycznych jest znaczny w z r o s t obiegu gotówki w grudniu, na skutek tego że ludność podnosi gotówkę ze swych rachunków w bankach w celu dokonywania zakupów, co zmusza banki depozytowe do pobierania większych zasiłków gotówki z banku centralnego. Wzrost ten wynosi zwykle kilkanaście procent w stosunku do przeciętnej kwoty gotówki w obiegu; wypuszczone w grudniu nadmiary gotówki powracają do banku centralnego stopniowo i powoli dopiero w styczniu. Natomiast u nas obserwujemy objaw przeciwny: w grudniu gotówka napływa w zwiększonych ilościach do handlu detalicznego, który musi ją bezzwłocznie wpłacać do banku, co w wyniku daje zwykle w grudniu s p a d e k emisji. W miarę tego jak rozpowszechnia się u nas zwyczaj gromadzenia oszczędności w formie bezgotówkowej (na książeczkach w PKO) zarysowuje się prawdopodobny objaw częściowego wycofywania wkładów w okresach zwiększonych zakupów i wówczas obecny objaw spadku obiegu gotówki w tych okresach może ulec pewnemu osłabieniu. W pewnych — dotychczas wąskich — granicach można objaw taki obserwować u nas w miesiącach letnich, gdy gromadzone poprzednio oszczędności odpływają dla pokrycia wydatków urlopowych.

Kształtowanie się całości obrotów pieniężnych — obejmujących poza gotówką również rozliczenia bezgotówkowe — będzie przedmiotem następnego omówienia.

Z. Karpiński

UWAGI O DOTYCHCZASOWYM SYSTEMIE KONTROLI FUNDUSZU PŁAC

W początku bieżącego roku podjęto w Centrali Banku dyskusję na temat ewentualnych zmian Uchwały Nr 28 RM z dnia 18 stycznia 1957 roku, dotyczącej zasad i trybu wydawania przez banki przedsiębiorstw państwowym środków pieniężnych na fundusz płac. Ze względu na to, że doświadczenia ubiegłego roku wykazały między innymi małą skuteczność sankcji stosowanych obecnie za brak dyscypliny finansowej na odcinku wykorzystywania funduszu płac przez przedsiębiorstwa oraz ze względu na niedostateczne jeszcze wyniki analizy planów, jako podstawy dokonywanej kontroli, dyskusja skoncentrowała się przede wszystkim nad tymi problemami. Wydaje się, że ustalając wytyczne do nowych przepisów regulujących zagadnienie zasad kontroli funduszu płac, należałoby zastanowić się nad następującymi sprawami:

1. Zasadniczym problemem, od rozwiązania którego zależy chyba skuteczność przyjętego systemu

kontroli funduszu płac, jest sprawa decyzji dotyczącej kwalifikacji przekroczeń funduszu płac. Uchwała Nr 28 w paragrafie 6 ustala, że jeżeli przedsiębiorstwo na podstawie bilansu i innych dokumentów udowodni wobec oddziału Narodowego Banku Polskiego i centralnego zarządu, że przekroczenie funduszu płac było ekonomicznie uzasadnione, powodując w szczególności zmniejszenie innych kosztów albo zwiększenie zysku lub powstało wskutek wypłaty premii oszczędnościowych, nie stosuje się wobec niego rygorów przewidzianych w paragrafie 2 i paragrafie 3 uchwały (wygospodarowanie przekroczeń, sankcje wobec aparatu administracyjnego).

W warunkach przewidzianych uchwałą są dwa ośrodki dyspozycyjne: oddział Banku i jednostka nadrzędna przedsiębiorstwa. Jak wygląda w praktyce takie umiejscowienie decyzji dotyczącej sposobu zakwalifikowania przekroczenia planu funduszu płac

przedsiębiorstwa wykazały dotychczasowe doświadczenia. W przypadku przekroczenia planu funduszu płac jednostka nadrzędna z reguły „rozgrzesza” podległe przedsiębiorstwo a oddział Banku nie jest w stanie w zasadzie zapobiec niesłusznej decyzji centralnego zarządu. Dlatego też, jeżeli kontrola funduszu płac ma osiągnąć jakieś efekty, powinien chyba istnieć jeden ośrodek dyspozycyjny, od decyzji którego zależeć będzie takie czy inne zakwalifikowanie przekroczeń. Wydaje się dalej, że decyzje w sprawie zakwalifikowania przekroczenia powinny być wydawane przez ośrodek dyspozycyjny, znajdujący się poza organizacją gospodarczą, gdyż tylko wówczas można by zagwarantować ich bezstronność. W warunkach ustalonych uchwałą Nr 28 RM centralny zarząd jest w pewnym stopniu zainteresowany, aby przekroczenia funduszu płac podległych przedsiębiorstw uznawać za uzasadnione gdyż jak to przewidziano w paragrafie 9 tej uchwały w razie przekroczenia kwartalnego funduszu płac w skali centralnego zarządu ponad 2% może zaistnieć przypadek zmniejszenia lub nawet zamknięcia w ogóle kredytów na fundusz nagród w centralnym zarządzie. Wobec tego, że oddział Banku jest najbliższe przedsiębiorstwa i najlepiej powinien się orientować w całości zagadnienia kontroli funduszu płac — w oddziale Banku należałoby umiejscowić decyzję co do kwalifikowania przekroczeń funduszu płac. Można by ewentualnie rozważyć sprawę powołania jakiejś instytucji odwoławczej na wyższym szczeblu — jednak o ostatecznej decyzji zawsze oddział Banku zawiadamiałby przedsiębiorstwo.

Spodziewać się należy, że propozycja udzielenia Bankowi takich uprawnień spotka się ze sprzeciwami przede wszystkim ze strony organizacji gospodarczych, uzasadniających swoje stanowisko tym, że „tryb kontroli nie może krzyżować się z tendencją do usamodzielniania przedsiębiorstw, do ich większej autonomii także w zakresie płac i zatrudnienia”.

Oczywiście, że Bank powinien w szerszym niż dotąd zakresie badać kształtowanie się funduszu płac, jego strukturę i dynamikę, ale z drugiej jednak strony, z uwagi na to, że posiada najbardziej dogodne warunki do sprawowania kontroli o charakterze pieniężnym — powinien mieć decydujący wpływ w zakresie oceny przekraczania planu funduszu płac. Udzielenie Bankowi uprawnień, o których wyżej mowa, nałoży na Bank dalsze obowiązki a przede wszystkim zobowiąże do głębokiej analizy nieprawidłowości w zakresie wypłat funduszu płac. Jest to jednak dalsza logiczna konsekwencja przyjętego systemu kontroli funduszu płac. Jeżeli zakłada się, że stan obecny na omawianym odcinku wymaga kontroli bankowej, to kontrola ta powinna być pełna a więc w jej wyniku Bank powinien mieć możliwość wyegzekwowania swoich słusznych wniosków. Dla Banku byłoby oczywiście bardzo dogodne gdyby ustalono taki system kontroli funduszu płac, który nie wymagałby jego ingerencji — jednak dotychczasowe doświadczenia wskazują na to, że w istniejących obecnie warunkach nie można zrezygnować z bankowej kontroli funduszu płac.

2. Uchwała Nr 28 RM w sprawie zasad i trybu wydawania przez banki przedsiębiorstwom państwowym środków pieniężnych na fundusz płac wprowadza pojęcie tak zwanych oszczędności funduszu płac (paragraf 1 ustęp 3). Wydaje się, że tak zwane „oszczędności” nie powinny być zaliczane do po-

krycia przekroczeń planu funduszu płac. Powyższe uzasadnia się tym, że „oszczędności” te faktycznie nie istnieją. W wypadku, gdy skorygowana kwota planu funduszu płac jest wyższa od faktycznie wypłaconej kwoty funduszu płac — przy założeniu, że wszyscy pracownicy otrzymali swoje wynagrodzenie zgodnie z obowiązującą taryfą płac — nie istnieje żadna podstawa, aby tak zwane „oszczędności” (powstałe na przykład dlatego, że plan funduszu płac nie był dokładnie ustalony albo powstałe w związku z usprawnieniem pracy w przedsiębiorstwie) przeznaczyć na przekroczenia w innych okresach — czyli w konsekwencji na wypłaty nieuzasadnione.

W tych więc warunkach wydaje się, że w projekcie nowej uchwały RM w sprawie kontroli funduszu płac należałoby zdecydowanie odstąpić od obecnie obowiązującej zasady kompensowania tak zwanych oszczędności z przekroczeniami. Obecnie kompensowanie oszczędności wydaje się w pewnych przypadkach fikcyjną próbą jak gdyby ściągnięcia w pewnym sensie nadpłaconych środków. Jeżeli przedsiębiorstwo w pewnym okresie pracowało dobrze i dzięki na przykład usprawnieniom osiągnęło planowaną produkcję przy odpowiednio niższym funduszu płac — nie upoważnia to przedsiębiorstwa do złej pracy w innym okresie i przekroczeń funduszu płac. Analiza natomiast tak zwanych oszczędności ułatwi przedsiębiorstwu lepsze opracowywanie planów funduszu płac a bankowi ułatwi kontrolę sposobu opracowywania przez przedsiębiorstwo tych planów.

Przykładem do jakich nonsensów dochodzi się obecnie przy kompensowaniu tak zwanych oszczędności i przekroczeń funduszu płac przy niedokładnym analizowaniu planów funduszu płac może być przedsiębiorstwo „Polskie Nagrania, Warszawa, kontrolowane przez Oddział Miejski w Warszawie. Otóż Oddział Miejski w Warszawie zgodnie z Zarządzeniem Prezesa Nr 81/57 przeprowadził analizę i dokonał korekty planu funduszu płac na IV kwartał 1957 roku dla wspomnianego przedsiębiorstwa. W wyniku tej analizy okazało się, że skorygowany plan funduszu płac przedsiębiorstwa „Polskie Nagrania” na IV kwartał wynosi „0” złotych. Odnośne dane przedstawiały się następująco:

— produkcja wykonana za trzy kwartały plus plan na czwarty kwartał = 43% założeń planu rocznego,

— fundusz płac wykonany za trzy kwartały plus plan na czwarty kwartał = 75% założeń planu rocznego.

Ale jednocześnie przedsiębiorstwo posiada (zarejestrowane w oddziale) „oszczędności” za trzy kwartały w wysokości złotych 3.184/m, a więc może wypłacać fundusz płac nawet w warunkach wyżej podanych.

W ciężar tak zwanych oszczędności mogą być natomiast wypłacane pobory, których wypłata opóźnia się z różnych względów (wyjazdy służbowe, choroba itp.).

W związku z wyżej podanymi uwagami na temat „oszczędności” wydaje się dalej, że pojęcie „wygospodarowania” przekroczeń jest pojęciem czysto abstrakcyjnym. Nie istnieją oszczędności („oszczędność” w stosunku do planu nie jest faktyczną oszczędnością), a więc nie ma podstawy do kompensowania ich z przekroczeniami obojętnie czy najpierw były „oszczędności” a później przekroczenia, czy najpierw przekroczenia a później „oszczędności”.

Dlatego też nasuwa się wniosek, aby kontrola funduszu płac opierała się przede wszystkim na wnikliwym badaniu odchyień skorygowanego planu funduszu płac od faktycznie wypłaconego funduszu płac i w wypadkach przekroczeń nieuzasadnionych — na właściwym stosowaniu odpowiednich sankcji. Byłby to w pewnym sensie powrót do metody legalizacji przekroczeń, przy zagwarantowaniu słuszności decyzji co do zakwalifikowania przekroczenia.

Obecny system kontroli funduszu płac stwarza możliwości, w wyniku nieproporcjonalnie niskiego ustawienia zadań produkcyjnych w planach operacyjnych — powstawania tak zwanych „oszczędności”, które zaliczane są na przekroczenia funduszu płac w innych okresach.

Na marginesie sprawy „oszczędności” warto przypomnieć, że podczas jednej z odpraw oddziałów wojewódzkich w Centrali Banku na temat przepisów o kontroli funduszu płac wysunięto propozycję, aby podobnie jak za przekroczenia — przewidzieć również sankcje za nieusprawiedliwione „oszczędności”. Takie rozwiązanie tego zagadnienia zdaniem projektodawcy doprowadziłoby do właściwego opracowywania planów.

3. Stwierdzono w roku ubiegłym, że system sankcji, polegający na naliczaniu odsetek karnych nie jest skuteczny. W związku z tym w dyskusji na temat zmian uchwały o kontroli funduszu płac problem ten powinien być dokładnie przeanalizowany. Istnieją propozycje, aby przekroczeniami funduszu płac obciążać fundusz zakładowy. Propozycja ta wydaje się nie do przyjęcia.

Instytucja funduszu zakładowego została dlatego utworzona — jak to jest powszechnie wiadomo — aby zainteresować załogę przedsiębiorstwa w wykonywaniu i przekraczaniu planów produkcyjnych. Na utworzenie funduszu zakładowego składa się praca całej załogi, natomiast przekroczenia funduszu płac (oczywiście mowa jest zawsze o przekroczeniach zawinionych) są wynikiem błędów części aparatu administracyjnego przedsiębiorstwa. Nawet gdyby przyjąć koncepcję pomniejszania funduszu zakładowego przekroczeniami funduszu płac za możliwą do zrealizowania — to chyba w żadnym przypadku nie można tutaj stosować (tak jak to niektórzy proponują) pomniejszania stawki procentowej odpisu zasadniczego funduszu zakładowego, obliczanego w stosunku do funduszu płac, o procent przekroczenia funduszu płac, gdyż procenty te mogą się odnosić do innych liczb. (Są przedsiębiorstwa, które dokonują odpisów półrocznych a nawet rocznych — z ewentualną sankcją trzeba byłoby czekać do zamknięcia półrocznego czy nawet rocznego). Ponadto w roku 1958 obowiązują inne zasady dokonywania odpisów na fundusz zakładowy — różnorodne w poszczególnych branżach — dostosowanie więc przepisów o kontroli funduszu płac do zasad funkcjonowania funduszu zakładowego byłoby bardzo uciążliwe.

W każdym jednak razie wydaje się, że koncepcja obciążenia funduszu zakładowego przekroczeniami funduszu płac jest nie do przyjęcia nie tylko z zasadniczych względów, o których już wyżej wspomniano, ale również z przyczyn czysto manipulacyjnych. Oczywiście, że można by ustalić zasadę obciążenia funduszu zakładowego kwotami bezwzględne przekroczenia funduszu płac — ale wówczas

podważyłoby się zasadniczy sens instytucji funduszu zakładowego.

Jak to już stwierdzono, w roku 1957 odsetki karne za przekroczenia funduszu płac są sankcją za mało skuteczną. Wysuwane więc są projekty, aby odsetki te podnieść z 18% na 36%. (Dlaczego 36% a nie 72% albo 30%). Sankcja ta jest mało skuteczna nie dlatego, że odsetki są w takiej czy innej wysokości, ale dlatego, że skierowana ona jest w złą stronę. W związku z tym należałoby chyba zrezygnować z całej manipulacji obliczania odsetek (prowadzenie ewidencji uciążliwe dla Banku), a sankcję stosować wobec osób odpowiedzialnych za dopuszczenie do zawinionych przekroczeń. Oddziały operacyjne z całą pewnością mają duże doświadczenia w zakresie obserwowania spekulacji przedsiębiorstw na tym odcinku. Koszty odsetek karnych ponosi przedsiębiorstwo — oczywiście odbija się to w konsekwencji na funduszu zakładowym ale odpowiedzialność aparatu administracyjnego jest stosunkowo słaba. Wydaje się więc, że skutecznym sposobem zapobiegania przekroczeń byłby konsekwentnie realizowany system kar w stosunku do tej części aparatu administracyjnego przedsiębiorstwa, która odpowiedzialna jest za przekroczenia funduszu płac. Jeżeli będzie można stwierdzić na czym polegają nieprawidłowości w zakresie przekroczenia planu funduszu płac — wówczas można chyba również stwierdzić kto ponosi za to odpowiedzialność. Cały więc wysiłek Banku powinien iść w kierunku dokładnej analizy przyczyn nieprawidłowości. Reasumując uwagi na temat bankowej kontroli funduszu płac — nasuwają się następujące wnioski:

- a) zrezygnować z kompensaty „oszczędności” z przekroczeniami funduszu płac,
- b) wzmocnić kontrolę planu jako podstawę kontroli,
- c) wzmocnić sankcje za przekroczenia funduszu płac ale nie w stosunku do przedsiębiorstwa a w stosunku do osób odpowiedzialnych za przekroczenia (sankcje finansowe a w szczególności uzasadnionych przypadkach sankcje karne),
- d) wzmocnić kontrolę ekonomicznej zasadności tak zwanych oszczędności dla lepszego ustawienia planów i badania przyczyn przekroczeń,
- e) zrezygnować z systemu sankcji w formie karnych odsetek od przedsiębiorstwa.

Nie będzie chyba dalekie od prawdy stwierdzenie, że prace nad systemem kontroli funduszu płac były w Banku jak gdyby trochę po macoszemu traktowane. Można by to tłumaczyć tym, że w ogóle podważono słuszność angażowania Banku do spraw kontroli funduszu płac. Jeżeli jednak doszliśmy do przekonania, że „na obecnym etapie” musi istnieć bankowa kontrola funduszu płac to wydaje się konieczne, aby problem ten był tak dogłębnie przedyskutowany jak dyskutowany był na przykład system kredytowy. Wydaje się, że dotychczas dyskusje na temat kontroli funduszu płac zamykały się tylko w ramach obowiązujących przepisów (jak usprawnić obowiązujący system) a nie poddawano w nich krytyce same założenia obowiązującego systemu. Należy sądzić, że w wyniku dyskusji znajdziemy system kontroli funduszu płac jak najmniej zbiurokratyzowany a jednocześnie dający jak największe efekty ekonomiczne.

Zgłaszając powyższe uwagi na temat systemu kontroli funduszu płac niesposób choćby pokrótce

nie wspominać o zastrzeżeniach co do systemu informowania oddziałów w zakresie obowiązujących przepisów o kontroli funduszu płac. Obecny stan przepisów z Działu A/III Kontrola Funduszu Płac stwarza tego rodzaju warunki, w których oddziały nie są w stanie w wielu przypadkach dokładnie orientować się w obowiązujących przepisach. Oddziały operacyjne i wojewódzkie od dłuższego już czasu zwracają uwagę na konieczność opracowania generalnej kodyfikacji przepisów z tego działu czynności. Praca ta powinna być wykonana w najbliższym czasie, gdyż obecny stan rzeczy może nawet doprowadzić do niewypełnienia podstawowych zadań Banku na odcinku kontroli funduszu płac.

Przy okazji kodyfikacji zarządzeń dotyczących kontroli funduszu płac należałoby ustosunkować się między innymi do następujących zagadnień: zmiany systemu zarządzania przedsiębiorstwami idą w kierunku jak najszybszego ich usamodzielnienia a tym samym zwiększają odpowiedzialność przedsiębiorstw za przestrzeganie obowiązujących przepisów. W związku z tym wydaje się słuszne, aby Bank o ile jest to możliwe, zrezygnował (wystąpił o zezwolenie) z wykonywania takich czynności, które stanowią dodatkową kontrolę nad przedsiębiorstwami ze strony Banku. Do takich dodatkowych czynności należy obecnie na przykład kontrola odprowadzania przez przedsiębiorstwa składek na

rzecz CZUS oraz kontrola odprowadzania podatku od wynagrodzeń. Istnieją przecież odpowiednie jednostki administracji państwowej, których zadaniem jest kontrola terminowego regulowania przez przedsiębiorstwa wspomnianych płatności i nie jest wskazane aby Bank, choćby nawet częściowo, dublował pracę tych jednostek.

W zakresie korygowania planu funduszu płac czy kwalifikowania premii w stosunku do poszczególnych nawet przedsiębiorstw obowiązują różne kryteria. Nie wnikając w konieczność takiego czy innego merytorycznie słusznego rozwiązania w konkretnych przypadkach tego zagadnienia — należy wyrazić opinię, że Bank o ile jest to możliwe powinien dążyć do ograniczenia ilości wyjątków od ogólnie obowiązujących zasad. Jest rzeczą oczywistą, że na przykład w zależności od rodzaju działalności przedsiębiorstwa podstawa korygowania funduszu płac może być inna, premia finansowa może być różnie kwalifikowana, jednak wprowadzenie jak najbardziej jednolitych zasad nie tylko usprawni kontrolę funduszu płac w Banku, ale również zwiększy dyscyplinę finansową przedsiębiorstw, gdyż jak to często ma miejsce, przedsiębiorstwa ubiegają się o zmianę na przykład podstawy do korekty planowanego funduszu płac w zależności od tego jaka podstawa jest dla nich w danym okresie korzystniejsza.

M. Szudek

NOWE PRZEPISY KREDYTOWE W PRAKTYCE ODDZIAŁÓW

Przepisy nowej instrukcji kredytowej zostały wprowadzone w życie równocześnie z pierwszymi zasadniczymi zmianami w systemie finansowym przedsiębiorstw i w systemie planowania gospodarczego. W tym samym czasie nastąpiło również przejście przez Narodowy Bank Polski finansowania i kredytowania inwestycji zdecentralizowanych w gospodarce terenowej. Zmusiło to aparat kredytowy Banku do dużego wysiłku, związanego z koniecznością opanowania pamięciowego znacznej ilości przepisów, uchwycenia istoty zmian jakie dokonane zostały w naszym modelu gospodarczym i zrozumienia właściwej roli kredytu bankowego w nowym systemie finansowym przedsiębiorstw.

Zadanie to było o tyle trudniejsze, że oddziały przystępując w początku bieżącego roku do stosowania w praktyce zasad nowego systemu kredytowego napotkały wiele zagadnień i konkretnych sytuacji, dla których nie mogły znaleźć gotowego rozwiązania w ogólnie sformułowanych przepisach nowej instrukcji kredytowej. Trudności te znalazły swój wyraz zarówno w korespondencji między oddziałami a Centralą Banku jak i w bardzo żywych dyskusjach prowadzonych podczas narad zorganizowanych w ciągu pierwszych dwóch miesięcy bieżącego roku przez niektóre oddziały wojewódzkie.

Wydaje się, że będzie rzeczą pożyteczną zapoznać ogół pracowników kredytowych z niektórymi przynajmniej zagadnieniami i wątpliwościami oddziałów, dotyczącymi stosowania nowych przepisów kredytowych, jak również zapoznać ich z wyjaśnieniami i wskazówkami udzielonymi oddziałom przez interpelowane oddziały wojewódzkie i Centralę Banku.

Celem niniejszego opracowania jest zebranie powyższych materiałów w jedną całość. Ze względu na dość rozległą tematykę omawiane problemy podzielone zostały na zagadnienia ogólne i na zagadnienia związane z poszczególnymi rodzajami kredytów. Dla uzyskania zaś większej przejrzystości poszczególne tematy zostały ujęte w formę pytań i odpowiedzi.

Autor zastrzega się, że zebrane przez niego wyjaśnienia i wskazówki nie mają charakteru oficjalnych interpretacji przepisów instrukcji służbowej. Stanowią one jedynie materiał, który może okazać się pomocny przy rozwiązywaniu konkretnych zagadnień związanych z kredytowaniem przedsiębiorstw.

Ogólne zagadnienia kredytowe

1. Do czyjej kompetencji należy, w świetle nowych przepisów, przyjęcie do kredytowania przedsiębiorstw nowoutworzonych?

Podstawowym warunkiem przyjęcia przedsiębiorstwa do kredytowania jest posiadanie przez przedsiębiorstwo rachunku rozliczeniowego w Narodowym Banku Polskim. Z uwagi na to, że przepisy instrukcji B-14 — „Rachunki bankowe” — dotyczące otwarcia rachunku rozliczeniowego nie zostały dotychczas znowelizowane, ustalono zasadę tymczasową, że otwarcie rachunku rozliczeniowego przedsiębiorstwu nowoutworzonemu, należącemu do branży finansowanej przez Narodowy Bank Polski, należy do kompetencji oddziału, otwarcie zaś rachunku rozliczeniowego pozostałym przedsiębiorstwom wymaga zgody Centrali Banku.

O otwarciu rachunku rozliczeniowego przedsiębiorstwu nowopowstałemu należy powiadomić od-

dział wojewódzki i Centralę Banku w najbliższym sprawozdaniu ze stanu finansowego przedsiębiorstw.

2. Jakie warunki muszą być spełnione, aby można było uznać, że przedsiębiorstwo jest prawidłowo kredytowane?

Z pewnymi uproszczeniami można przyjąć, że przedsiębiorstwo jest prawidłowo kredytowane jeśli:

a) posiada fundusze własne (po uwzględnieniu korekty, o której mowa w punkcie 22 instrukcji kredytowej) w prawidłowej wysokości,

b) wykonuje plany produkcji i sprzedaży oraz osiąga planowe wyniki bilansowe (wypracowuje planowe zyski lub nie ponosi strat ponadplanowych) i nie ma powodów do przypuszczenia, aby sytuacja ta miała w najbliższej przyszłości ulec jakiemuś pogorszeniu,

c) korzysta z kredytu w granicach prawidłowego zabezpieczenia w stanach środków obrotowych, które mogą być przedmiotem kredytowania.

Jeśli przedsiębiorstwo nie spełnia dwóch pierwszych warunków (litera a i b) lub jednego z nich, oddział może ograniczyć kredytowanie albo wystąpić z wnioskiem do oddziału wojewódzkiego lub do departamentu kredytów o uzależnienie kredytowania od złożenia gwarancji przez jednostkę narzędną lub nawet o wstrzymanie kredytowania.

Jeśli natomiast przedsiębiorstwo spełnia wprawdzie dwa pierwsze warunki, lecz wykorzystuje kredyt w wysokości przekraczającej aktualne zabezpieczenie w kredytowanych środkach obrotowych (litera c), oddział powinien bądź spłacić nie zabezpieczoną część kredytu (kredyt na należności od odbiorców, kredyty na środki normowane, udzielane w trybie refundacyjnym, zgodnie z punktem 66 instrukcji kredytowej), bądź też może ograniczyć wykorzystywanie przez przedsiębiorstwo przyznaných kredytów (kredyty na środki normowane, udzielane w trybie antycypacyjnym).

3. Jaki jest cel oceny normatywów przez Bank i w jaki sposób należy ją przeprowadzać?

Na wstępie należy podkreślić, że Bank interesuje się ogólnym normatywem finansowym przedsiębiorstwa przede wszystkim jako podstawowym kryterium prawidłowości własnych funduszy obrotowych przedsiębiorstwa, a nie jako kryterium prawidłowości zapasów.

Ogólny normatyw finansowy, reprezentujący wysokość stałych potrzeb przedsiębiorstwa w zakresie środków normowanych, stanowi bowiem górną granicę gromadzenia przez przedsiębiorstwo funduszy własnych w obrocie (nadwyżki funduszy ponad tę granicę powinny być wyeliminowane z finansowania środków obrotowych i, o ile nie zostaną przeznaczone na inwestycje, podlegają odprowadzeniu na fundusze rezerwowe).

Poza tym wysokość normatywu finansowego decyduje o przeznaczeniu środków funduszu rozwoju na finansowanie środków obrotowych lub na finansowanie inwestycji.

Natomiast ogólny normatyw finansowy, pojęty jako wyrażona w pieniądzu suma cząstkowych normatywów rzeczowych (ilościowych) jest mało przydatny dla oceny prawidłowości poszczególnych zapasów. Ocena bowiem prawidłowości zapasów na przykład materiałowych, polega na odrębnym ustosunkowaniu się do poszczególnych asorty-

mentów, posiadających decydujący wpływ na ogólną wartość zapasów, przy czym wielkość danego asortymentu równa lub większa od „zapasu minimalnego”, lecz nie przekraczająca granicy „zapasu maksymalnego” musi być uznana za prawidłową, chociaż będzie zazwyczaj różniła się od normatywu ustalonego dla tego asortymentu. Z powyższych uwag wynika, że Bank, chcąc prawidłowo kredytować przedsiębiorstwo musi się ustosunkować do wysokości normatywu środków obrotowych, przyjętej w planie rocznym. Ocena przez Bank normatywu łącznego nie musi jednak polegać na wyliczaniu poszczególnych normatywów cząstkowych oraz ich sumowaniu. Bank obserwuje rzeczywiste potrzeby przedsiębiorstwa w zakresie środków normowanych i zależność tych potrzeb od wielkości produkcji, znając przedsiębiorstwa i umiając wyeliminować z nich zapasy zbędne dla bieżącej działalności przedsiębiorstwa, ma możliwość ocenić czy przyjęty w planie rocznym łączny normatyw finansowy zapewnia sfinansowanie stałych potrzeb w zakresie środków normowanych i czy przedsiębiorstwo nie ustaliło normatywu tego na zbyt niskim poziomie (chcąc przeznaczyć więcej środków na inwestycje) lub też nie ustaliło go na zbyt wysokim poziomie (chcąc w ten sposób uwolnić się od kontroli bankowej zapasów ponadnormatywnych lub uchronić się przed koniecznością odprowadzenia nadwyżek funduszy obrotowych na fundusz rezerwowy).

4. Dlaczego przy analizie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa pomniejsza się wysokość funduszy własnych?

a) o wymagalne a nie uwidocznione w bilansie zobowiązania wynikające z rozliczeń z budżetem (funduszami scentralizowanymi) oraz o wymagalne a nie uwidocznione w bilansie odpisy z zysku na inwestycje i na fundusze specjalnego przeznaczenia,

b) o fundusze zamrożone w zapasach bezwartościowych i w należnościach nieściągalnych jak również o fundusze zamrożone w inwestycjach i kapitalnych remontach?

Jednym z podstawowych elementów analizy sytuacji finansowej przedsiębiorstwa jest badanie prawidłowości wyposażenia we własne fundusze obrotowe, przy czym może wchodzić w rachubę tylko realna wartość tych funduszy. Dokonując więc powyższej analizy należy uwzględnić fakt, że suma bilansowa tych funduszy nie odpowiada ich realnej wartości, gdyż zapłcenie zobowiązań i dokonanie odpisów, o których mowa w punkcie a, pomniejszy bilansową sumę funduszy, a nierealne aktywa i zamrożenia, o których mowa w punkcie b, reprezentują potencjalne (nie zarachowane jeszcze) straty przedsiębiorstwa.

5. Czy luzy finansowe przedsiębiorstwa mogą być potrącane od zabezpieczenia jednego tylko kredytu, czy też dopuszcza się możliwość potrącania ich od zabezpieczenia kilku kredytów oraz w jakiej kolejności należy je potrącać?

Przeciętny stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług, zobowiązań z tytułu dostaw niefakturowanych oraz przeciętny stan innych zobowiązań przedsiębiorstwa mogą być potrącane od zabezpieczenia kredytu normatywnego, kredytu ponadnormatywnego i kredytu na należności od odbiorców; nadwyżka zaś funduszy własnych w obrocie niez-

angażowania w finansowaniu środków normatywnych może być potrącona od zabezpieczenia kredytu ponadnormatywnego i kredytu na należności od odbiorców. Kolejność kredytów, od zabezpieczenia których dokonuje się potrąceń przedstawia się w sposób następujący:

- a) kredyt normatywny,
- b) kredyt ponadnormatywny,
- c) kredyt na należności od odbiorców.

W uzasadnionych przypadkach kolejność ta może ulec zmianie.

Jeśli luzy finansowe przewyższają zabezpieczenie pierwszego kredytu, od którego zostały potrącone, nadwyżkę ich można potrącić od zabezpieczenia kredytu następnego itd.

6. Do jakich celów komórkom kredytowym mają służyć zestawienia zobowiązań inkasowych, sporządzane przez komórki rozliczeń w dniach 1 i 16 każdego miesiąca?

Zestawienia zobowiązań inkasowych, sporządzane przez komórki rozliczeń na medio i ultimo miesiąca mają umożliwić komórkom kredytowym stałą obserwację tych zobowiązań, stanowiących podstawowy wykładnik sytuacji płatniczej przedsiębiorstwa. Stanowią one również materiał pomocniczy przy ustalaniu stanów przeciętnych nie przeterminowanych zobowiązań z tytułu dostaw i usług. Oddziały nie powinny bowiem ograniczać się tylko do wyliczania tych stanów na podstawie przewidywanego zakupu i wskaźnika w dniach (prawidłowego okresu odroczenia zapłaty), lecz powyższe wyliczenia powinny porównywać z rzeczywistą wysokością tych stanów w okresach ubiegłych.

7. Z jakich kredytów mogą korzystać przedsiębiorstwa nowopowstałe?

Przedsiębiorstwa nowopowstałe — do czasu sporządzenia rocznego planu finansowego korzystać mogą jedynie z kredytów rozliczeniowych i kredytu płatniczego.

Przyznanie tym przedsiębiorstwom kredytu specjalnego może nastąpić jedynie w zupełnie wyjątkowych przypadkach i wymaga zgody Centrali Banku.

8. Kiedy i w jaki sposób oddział spłaca z urzędu zadłużenie przeterminowane z wolnej marży kredytu?

Jeśli przedsiębiorstwo, posiadające zadłużenie przeterminowane wydaje dyspozycję przełania na rachunek rozliczeniowy wolnej marży któregośkolwiek kredytu, bez uwzględnienia obowiązku spłaty zadłużenia przeterminowanego, oddział powinien z urzędu, bez potrzeby uzyskiwania od przedsiębiorstwa zmiany dyspozycji spłacić w pierwszym rzędzie zadłużenie przeterminowane, korygując odpowiednio dyspozycję przedsiębiorstwa. W razie jednak braku takiej dyspozycji przedsiębiorstwa oddział nie może samowolnie dysponować wolną marżą kredytu. Spłata z urzędu zadłużenia przeterminowanego powinna nastąpić w dniu złożenia przez przedsiębiorstwo dyspozycji wykorzystania wolnej marży kredytu, a w przypadku otrzymania przez oddział generalnej dyspozycji wykorzystywania i spłaty kredytu na należności od odbiorców — w dniu regulacji tego kredytu.

9. Czy płatności, na które przyznany został kredyt płatniczy (na przykład czeki nie limitowane, płatności z tytułu skupu, z tytułu otwartych akredytyw itp.) pokryte w okresie akumulowania środ-

ków na wypłaty funduszu płac pomniejszają zakumulowane sumy?

Płatności pokryte w okresie akumulowania środków na wypłatę funduszu płac na przykład z tytułu transportu, skupu itp. pomniejszają zawsze sumę środków zakumulowanych, niezależnie od tego czy płatności te zostały pokryte ze środków własnych przedsiębiorstwa, czy też w ciężar kredytu płatniczego.

Dlatego też należy ściśle przestrzegać zasady ustalonej w ZPA 87/57, część IV, punkt 5, że przedsiębiorstwo zadłużone w kredycie płatniczym w momencie złożenia wniosku o akumulację, może w dniu pobierania środków na wypłatę płac (bez dodatkowego wniosku kredytowego) zadłużyć się w kredycie płatniczym do wysokości pierwotnego salda tego kredytu, to jest salda istniejącego w momencie złożenia wniosku o akumulację.

10. Jaką formę bieżących dyspozycji (kredytowych) przedsiębiorstwa może oddział honorować i jaka komórka w oddziale powinna je załatwiać?

Oddział powinien honorować kredytowe dyspozycje przedsiębiorstwa sporządzane zarówno w formie poleceń przelewu jak i w formie pisma nie posiadającego charakteru dokumentu księgowego. W tym ostatnim przypadku wystąpi konieczność dodatkowego sporządzenia noty memoriałowej, jako dokumentu bankowego, mogącego być podstawą księgowania.

Wydaje się, że słuszne jest stanowisko, aby wszystkie dyspozycje bieżące z rachunków kredytowych były skupione w ręku dysponentów rozliczeń, którzy byłiby informowani przez komórki kredytowe o górnych granicach dopuszczalnego zadłużenia, sumach spłat kredytów w terminach ich płatności itp., i którzy mieliby obowiązek kontaktowania się z komórkami kredytowymi przed wykonaniem dyspozycji z rachunku kredytowego przedsiębiorstwa, posiadającego zadłużenie przeterminowane.

Kredytowanie środków normowanych

1. Jak powinna przebiegać kontrola wykorzystania i zabezpieczenia kredytów na środki normowane?

Zgodnie z dotychczasowymi zasadami kredytowania środków normowanych przedsiębiorstwo mogło uzyskać kredyt na zgromadzone już zapasy lub na nakłady już poniesione, przy czym przyznany kredyt musiało w całości natychmiast wykorzystać. Z tym trybem kredytowania (tak zwanym refundacyjnym) wiązał się ściśle obowiązek oddziału natychmiastowej spłaty z urzędu nie zabezpieczonej części kredytu, jeśli przeprowadzona kontrola zabezpieczenia kredytu ujawniła nadwyżkę zadłużenia ponad zabezpieczenie w zapasach lub nakładach stanowiących przedmiot kredytu.

Nowe przepisy kredytowe wprowadziły zasadę przyznawania kredytów na środki normowane z góry na kwartał kalendarzowy, przy czym kredyt przyznaje się w wysokości przewidywanego zabezpieczenia na koniec kwartału. Obecnie przedsiębiorstwo może uzyskać przyznanie kredytu w kwocie przewyższającej posiadane w momencie przyznawania zabezpieczenie w środkach normowanych; przyznany jednak kredyt może wykorzystać tylko w granicach swoich potrzeb kredytowych, to jest

w granicach posiadanego zabezpieczenia w zgromadzonych zapasach lub w poniesionych nakładach.

Równocześnie nowa instrukcja kredytowa daje przedsiębiorstwom zdyscyplinowanym dość znaczną swobodę w wykorzystywaniu przyznanego kredytu. Przedsiębiorstwo zdyscyplinowane, prowadzące prawidłową gospodarkę, może swobodnie dysponować wolną marżą kredytów w ramach przyznanego kwotu kwartalnego, bez potrzeby uzasadniania każdorazowej dyspozycji.

Te dość zasadnicze zmiany w trybie przyznawania i wykorzystywania kredytów na środki normowane musiały mieć poważny wpływ na sposób wykonywania przez oddział kontroli prawidłowości wykorzystywania i zabezpieczenia udzielanych kredytów na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa i na podstawie inspekcji w samym przedsiębiorstwie. W razie stwierdzenia, że wykorzystany kredyt przewyższa aktualne zabezpieczenie, oddział powinien przede wszystkim zbadać przyczyny nadmiernego wykorzystywania kredytów i w zależności od rozmiarów i przyczyn powstania tej nieprawidłowości, ustalić właściwe postępowanie wobec przedsiębiorstwa.

Jeśli brak zabezpieczenia jest niewielki lub wystąpił w przedsiębiorstwie zdyscyplinowanym, wykorzystującym dotychczas przyznane kredyty w sposób prawidłowy, oddział może poprzestać na zwróceniu na ten fakt uwagi przedsiębiorstwa lub nawet może powstrzymać się od jakiegokolwiek oddziaływania doraźnego.

Jeśli jednak przedsiębiorstwo, nadużywając swoich uprawnień świadomie lub przez niedbalstwo wykorzystuje przyznane kredyty w wysokości znacznie przekraczającej rzeczywiste ich zabezpieczenie, oddział powinien bądź ograniczyć wykorzystywanie kredytów do granicy kwot przyznanego na poszczególne miesiące, bądź też zastosować tak zwany refundacyjny tryb kredytowania, to jest uzależnić honorowanie dalszych dyspozycji kredytowych przedsiębiorstwa od równoczesnego udokumentowania wysokości zabezpieczenia danymi ze sprawozdań finansowych (opartymi na zapisach księgowych).

Powyższych ograniczeń nie należy jednak stosować z natychmiastową mocą obowiązującą w odniesieniu do już przyznanego kredytu, lecz dopiero przy przyznaniu kredytu na kwartał następny, na podstawie nowego wniosku kredytowego.

Należy tu również podkreślić, że ujawniona nadwyżka zadłużenia ponad zabezpieczenie nie podlega w tych przypadkach przymusowej spłacie przez oddział.

Odmienne natomiast charakter posiada kontrola zabezpieczenia kredytów na środki normowane przedsiębiorstw kredytowanych w tak zwanym trybie refundacyjnym, to jest wtedy, gdy wykorzystywanie kredytów zostało przy ich przyznaniu uzależnione od udokumentowania wysokości posiadanego zabezpieczenia. W tych przypadkach oddział jest obowiązany przy kontroli zabezpieczenia na podstawie sprawozdań finansowych dokonać regulacji kredytów na środki normowane według stanu na koniec ubiegłego miesiąca, przy czym nie zabezpieczona część kredytu podlega niezwłocznej spłacie przez oddział z urzędu. W przypadku natomiast stwierdzenia nadwyżki zabezpieczenia ponad zadłu-

żenie przedsiębiorstwo może wykorzystać kredyt do pełnej wysokości ustalonego zabezpieczenia.

Niezależnie od przedstawionych powyżej środków stojących do dyspozycji oddziału i zapewnianych mu wpływ na prawidłowe wykorzystywanie przez przedsiębiorstwa przyznanego kredytu oddział może, w przypadku ujawnienia okoliczności świadczących o zdecydowanie złej gospodarce zapasami, zagrażającej zwrotności udzielonych kredytów, ograniczyć kredytowanie środków normowanych, stosując przepisy punktu 28 i 32 instrukcji kredytowej. W tych przypadkach oddział może odmówić przyznania nowego kredytu, odmówić uruchomienia przyznanego a jeszcze nie wykorzystanego kredytu jak również przystąpić do bezzwłocznej spłaty części lub całości wykorzystanego kredytu. Równocześnie oddział może podjąć decyzję o przymusowej spłacie ewentualnego zadłużenia przeterminowanego i po uprzedzeniu przedsiębiorstwa na 10 dni naprzód, rozpocząć spłatę tego zadłużenia ze wszystkich środków na rachunku rozliczeniowym.

2. Czy ponadnormatywny stan „środków pieniężnych w drodze” może być przedmiotem kredytu ponadnormatywnego?

Z przepisów instrukcji kredytowej wynika, że przedmiotem kredytów na środki normowane mogą być w danym przedsiębiorstwie wszystkie normowane środki obrotowe. Ponadnormatywny stan środków pieniężnych w drodze może więc być przedmiotem kredytu ponadnormatywnego, o ile jest uzasadniony przyczynami obiektywnymi, na przykład wzrostem obrotów.

3. Czy w przypadku spłaty zadłużenia przed ustalonym terminem przedsiębiorstwo może ponownie wykorzystać spłacony poprzednio kredyt?

Jeżeli przedsiębiorstwo dokonało przedterminowej spłaty udzielonego mu kredytu, na przykład w wyniku obniżenia się jego środków normowanych, a w międzyczasie stan tych środków uległ zwiększeniu, to nie ma przeszkód w ponownym wykorzystaniu przez przedsiębiorstwo uprzednio przyznanego kredytu, przy czym ustalony pierwotnie termin spłaty jest nadal obowiązujący.

Kredytowanie należności od odbiorców

1. W jaki sposób ustala się prawidłowy stan należności inkasowych?

Zarządzenie Prezesa NBP Nr B/86/57 wprowadziło uproszczony sposób ustalania dla celów kredytowania i statystyki — sumy należności inkasowych kwalifikujących się do kredytowania i mieszczących się w prawidłowym cyklu rozliczeniowym.

Dotychczasowe sumowanie poszczególnych żądań zapłaty, znajdujących się w dawnym portfelu „A” zastąpiono sumowaniem wykazów żądań zapłaty złożonych w obecnym portfelu „A”. Przyjęto przy tym umowne założenie, że złożone wykazy żądań zapłaty (z wyjątkiem wykazów oznaczonych literą „N”) reprezentują przez okres czasu, odpowiadający prawidłowemu cyklowi rozliczeniowemu, należności inkasowe, które mogą być przedmiotem kredytu na prawidłowy stan należności od odbiorców. W rzeczywistości każdy wcześniejszy (dokonany przed upływem ustalonego cyklu rozliczeniowego) wykup żądań zapłaty powoduje, że faktyczny stan należności nie przeterminowanych jest mniejszy od ogólnej sumy portfela „A”.

Jeśli przypadki przedterminowego wykupu żądań zapłaty mają charakter sporadyczny nie należy ich uwzględniać przy wyliczaniu stanu należności nie przeterminowanych. Jeśli jednak przedterminowy wykup faktur jest zjawiskiem częstym i powoduje, że w przedsiębiorstwie portfel „A” jest stale większy od ogólnej sumy należności, oznacza to, że ustalone terminy obiegu dokumentów są dla danego przedsiębiorstwa za długie. W tym przypadku dyrektor oddziału powinien wykorzystać swoje uprawnienia, wynikające z przepisów punktu 36 Instrukcji B/17 i polecić odpowiednio skorygowanie powyższych terminów.

W żadnym jednak przypadku nie należy na wykazach żądań zapłaty, znajdujących się w portfelu „A”, odnotowywać wykupionych przed terminem obiegu dokumentów żądań zapłaty, aby w ten sposób uzyskać rzeczywisty stan nie przeterminowanych należności.

2. Jak w wykazach należności i zobowiązań powinno się wykazywać należności przedsiębiorstw nie korzystających z kredytu na należności od odbiorców lub korzystających z kredytu na pełny stan należności?

W wykazach należności i zobowiązań inkasowych należy należności inkasowe wszystkich przedsiębiorstw (a więc również i wymienionych w pytaniu) podawać w rozbiciu na portfel „A” i portfel „B”, z tym, że jeśli portfel „A” jest większy od ogólnej sumy należności, w obydwóch pozycjach należy podać wartość portfela „B”.

3. W jakim trybie można kredytować należności od odbiorców, wynikające z żądań zapłaty wystawionych przez zakłady niesamodzielne, uprawnione do fakturowania?

Jeśli przedsiębiorstwo posiada zakłady niesamodzielne, uprawnione do fakturowania, można kredytować żądania zapłaty złożone w oddziale jednostki niesamodzielnej, a nie otrzymane jeszcze przez oddział przedsiębiorstwa (żądania zapłaty w drodze) na podstawie oświadczenia przedsiębiorstwa.

4. Czy należności wynikające z faktur nie zgłoszonych do rozrachunku mogą być podwójnie kredytowane?

Oświadczenie o stanie należności wynikających z faktur nie zgłoszonych do rozrachunku może obejmować stan tych należności sprzed trzech dni i jest składane w przeddzień kontroli zabezpieczenia kredytu na należności od odbiorców, wobec czego przedsiębiorstwo może część tych faktur oddać w międzyczasie do inkasa do Banku. W tym przypadku te same należności mogą być podwójnie kredytowane, raz jako faktury nie zgłoszone do rozrachunku na podstawie oświadczenia przedsiębiorstwa, drugi raz — jako należności inkasowe.

Wyżej przedstawiony stan uznać należy za prawidłowy, gdyż przy rytmicznej sprzedaży, w miarę zgłaszania do rozrachunku faktur objętych oświadczeniem przedsiębiorstwa przybywają nowe faktury jeszcze nie zgłoszone do rozrachunku. Natomiast jeśli sprzedaż przebiega nierytmicznie, w wyniku czego następuje spiętrzenie zarówno faktur nie zgłoszonych do rozrachunku jak i żądań zapłaty złożonych do inkasa w Banku, powstaje niebezpieczeństwo przekredytowania przedsiębiorstwa. W tym przypadku oddział może ograniczyć kredytowanie faktur nie zgłoszonych do rozrachunku.

Kredyt płatniczy

1. Jak należy kredytować przedsiębiorstwa prowadzące skup (z wyjątkiem jednostek podległych CRS „Samopomoc Chłopska“)?

Nie ma żadnego uzasadnienia dla odmiennego traktowania przedsiębiorstw skupu, gdyż ich system finansowy nie różni się niczym od systemu finansowego pozostałych przedsiębiorstw. Fundusze własne w obrocie, kredyty na środki normowane i kredyty rozliczeniowe zapewniają im dostateczną ilość środków na sfinansowanie wszystkich prawidłowych aktywów.

Przedsiębiorstwa te nie wymagają również żadnego uprzywilejowania. Uprzywilejowani są jedynie ich dostawcy, którzy muszą otrzymać swą należność bez żadnej zwłoki.

Dlatego też kredyt płatniczy udzielany tym przedsiębiorstwom na pokrycie płatności ze skupu może być traktowany w identyczny sposób jak kredyt płatniczy, udzielany na inne cele. Z powyższych uwag wynika jasno, że:

a) przedsiębiorstwa skupu, prowadzące prawidłową działalność gospodarczą powinny mieć dostateczną płynność umożliwiającą im bieżące pokrywanie wszystkich płatności,

b) kredyt płatniczy nie jest i nie może być ani stałym źródłem finansowania, ani też wyrazem uprzywilejowania przedsiębiorstw skupu, o czym świadczy choćby (projektowane) wyższe jego oprocentowanie,

c) częste występowanie lub długotrwałe utrzymywanie się kredytu płatniczego świadczy o trudnościach finansowych przedsiębiorstwa, spowodowanych bądź niegospodarnością samego przedsiębiorstwa (zła gospodarka zapasami, ponoszenie strat nieplanowych), bądź opieszałością ze strony odbiorców lub budżetu (dotacje na pokrycie strat, ujemne różnice cen), bądź też niepełnym wykorzystaniem kredytów bankowych na zapasy i należności.

2. Czy przyznając kredyt płatniczy na pokrycie pilnych zobowiązań powinno się uwzględniać wpływy z dnia bieżącego?

Przepisy o dysponowaniu saldem z dnia poprzedniego obowiązują nadal. Niemniej jednak każda decyzja dyrektora oddziału o przyznaniu kredytu płatniczego na pokrycie pilnego zobowiązania jest jednocześnie wyrażeniem zgody na wykorzystanie wpływów z dnia bieżącego, gdyż ze względów technicznych wpływy te obniżą saldo kredytu płatniczego na koniec dnia. Jeśli zaś wpływy z dnia bieżącego przewyższą daną płatność, to saldo kredytu płatniczego na koniec dnia w ogóle nie wystąpi. Dlatego też decyzja o przyznaniu kredytu płatniczego stanowi jedynie gwarancję pokrycia różnicy między wysokością własnych środków przedsiębiorstwa (z uwzględnieniem wpływów bieżących) a wysokością danej płatności, na którą udzielono kredyt płatniczy.

3. W jaki sposób można realizować przepisy o kolejności płatności w przypadku zadłużenia w kredycie płatniczym?

Zasada ustalona w ZPA 87/57 część IV, punkt 2, że kredyt płatniczy jest płatny dopiero po pokryciu płatności regulowanych w pierwszej kolejności (uchwała Prezydium Rządu Nr 527/55, paragraf 24, ustęp 1, litera a) oznacza, że suma wpływów,

która w danym dniu obniżyła (ze względów technicznych) saldo kredytu płatniczego, może być następnego dnia rano rozdysponowana na pokrycie płatności z tytułu funduszu płac i wydatków zrównanych z płacami. Dyrektor oddziału może również wyrazić zgodę na zużytkowanie wpływów z dnia bieżącego na pokrycie wydatków pierwszej kolejności, pomimo istnienia na początku dnia salda debetowego na rachunku rozliczeniowym.

4. Czy do wykorzystania kredytu płatniczego na pokrycie czeków nie limitowanych, płatności z tytułu skupu i płatności z tytułu otwartych akredy-

tyw jest wymagana każdorazowa dyspozycja przedsiębiorstwa?

Bank pokrywa z urzędu (bez potrzeby każdorazowego uzyskiwania dyspozycji przedsiębiorstwa) czeki nie limitowane, płatności z tytułu skupu i płatności z tytułu otwartych akredytyw w ciężar kredytu płatniczego, pod warunkiem, że kredyt płatniczy na te cele przyznany został w umowie generalnej lub Bank wyraził zgodę na otwarcie akredytywy, bez wydzielenia na ten cel własnych środków przedsiębiorstwa.

W. Zaleski

PIERWSZA KONFERENCJA NAUKOWA W CENTRALI NBP

W dniach 7 i 8 marca 1958 roku odbyła się w Centrali NBP, zorganizowana przez Biuro Ekonomiczne konferencja naukowa, poświęcona zagadnieniom równowagi ekonomicznej. Jest to w NBP pierwsza konferencja tego typu, lecz w przyszłości przewiduje się następne zebrania raz na kwartał. Tegoroczny cykl konferencji łączy wspólny temat — równowaga gospodarcza w teorii i praktyce gospodarki polskiej. Wszystkie czynniki określające tę równowagę będą szczegółowo omówione w trakcie dalszych konferencji na następujące tematy:

- 1) rola zapasów w gospodarce narodowej,
- 2) praca, płaca i wydajność pracy,
- 3) zagadnienie inwestycji w gospodarce narodowej.

Celem konferencji naukowych jest wciągnięcie kadry kierowniczej oddziałów wojewódzkich i Centrali NBP w dziedzinę zagadnień teoretycznych, jako szerszej podbudowy do zrozumienia procesów ekonomicznych dokonujących się w świecie i w Polsce oraz do właściwego w związku z tym wykonywania jej bieżących zadań.

W toku konferencji przedstawiane będą najnowsze poglądy nauki na omawiane zagadnienia i wskazywana będzie odpowiednia literatura, aby tą drogą skłonić uczestników do dalszych samodzielnych badań, naukowej oceny obserwowanych zjawisk gospodarczych i wyciągania z nich poprawnych wniosków. Konferencje będą wykorzystywane również do zaznajamiania obecnych z bieżącymi problemami polityki ekonomicznej państwa, tematycznie związanymi z daną konferencją.

Wszystkie tegoroczne konferencje kładą główny nacisk na stronę rzeczową równowagi gospodarczej. Organizatorom bowiem chodzi o to, aby pracowników Banku, myślących z natury rzeczy przede wszystkim kategoriami pieniężno-kredytowymi, wprowadzić w problematykę procesów rzeczowych, gdyż należyte ich zrozumienie jest warunkiem dobrej pracy w zakresie kredytu i pieniądza. Omawiane konferencje spełnią w efekcie końcowym swoje zadanie, jeśli ułatwią ich uczestnikom mocne powiązanie teorii z praktyką.

*

Konferencję odbyłą w dniach 7 i 8 marca bieżącego roku zagal *Prezes Banku, ob. Droźniak*, zaznając na wstępie obecnych ze szczegółową tematyką konferencji przewidzianych w roku 1958. Następnie zwrócił on uwagę na to, że każda konferen-

cja pomyślana jest w taki sposób, aby zawierała trzy referaty, a mianowicie, pierwszy czysto teoretyczny, drugi, ilustrujący zastosowanie formuł teoretycznych do praktyki planowania lub bieżącej polityki gospodarczej, wreszcie trzeci, omawiający aktualne zagadnienia z poruszonej dziedziny. Mówiąc szerzej o celach konferencji Prezes Droźniak podkreślił szczególnie konieczność zaznajamiania się ze stroną rzeczową zjawisk gospodarczych. O tych sprawach bowiem u nas mówi się stosunkowo mało. Zapatrzeni we własny wycinek pracy łatwo zapomniamy o tym, że w naszym systemie gospodarczym zasadnicze decyzje zapadają w oparciu o kryteria rzeczowe. One więc decydują o wyrazie pieniężnym i finansowym i stąd zarazem wypływa potrzeba ich rozumienia, aby w dziedzinie pieniężno-kredytowej móc pracować zgodnie z ogólną linią polityki gospodarczej.

Rozważania na poszczególnych konferencjach będą siłą rzeczy związane z całą gospodarką narodową. Łatwo jednak będzie przenieść rozumowanie w wielu dziedzinach na jednostkę niższego szczebla, jak województwo czy rejon gospodarczy. Tę pracę umysłową słuchacz musi wykonać, jeśli wskazania ogólne ma z pożytkiem wykorzystać do swej pracy zawodowej.

Z kolei wygłoszone zostały trzy referaty na następujące tematy:

- 1) P. Sulmicki — Pojęcie równowagi gospodarczej,
- 2) J. Wierzbicki — Bilans gospodarki polskiej,
- 3) M. Kucharski — Problematyka bieżąca związana z zagadnieniem równowagi.

Dwa pierwsze opracowania zamieszczone są w niniejszym numerze Wiadomości NBP.

Dyrektor M. Kucharski w części pierwszej swego referatu zanalizował warunki równowagi ekonomicznej w gospodarce polskiej w roku 1957, przy czym omówił szczegółowo przede wszystkim zagadnienie podziału dochodu narodowego na inwestycje i spożycie. Punktem wyjścia referenta w tym zakresie było przytoczenie paru podstawowych liczb, które według tymczasowych danych przedstawiają się następująco: (patrz tabl. na str. 233).

Należy podkreślić, że wzrost inwestycji w roku 1957 o 6,1% w stosunku do roku 1956 dotyczy głównie gospodarki nieuspołecznionej, ponieważ w ramach gospodarki uspołecznionej wzrost nakładów inwestycyjnych wyniósł tylko 2,0%. W związku z tym należy stwierdzić, że inwestycje nie wywierały ujemnego wpływu na równowagę ekonomiczną,

Wyszczególnienie	Przyrost do- chodu naro- dowego w cenach porówny- walnych w roku 1957 (w mld zło- tych)	Wskaź- nik 1957 : 1956
Dochód narodowy podzielony		
spożycie indywidualne	23,3	112,3
spożycie zbiorowe	0,7	105,4
razem spożycie	24,0	111,9
inwestycje netto	2,2	106,1
przyrost zapasów	7,8	154,7
razem akumulacja	10,0	119,5
Ogółem dochód narodowy podzie- lony	34,0	113,4
Dochód narodowy wytworzony	22,0	108,6
Nadwyżka importu nad eksportem	12,0	—
Razem	34,0	—

gdyż w gospodarce uspołecznionej kształtowały się one znacznie poniżej tempa wzrostu dochodu narodowego, a inwestycje w gospodarce nieuspołecznionej w naszych warunkach z reguły zakłóceń nie wprowadzają, ponieważ zmniejszając odpowiednio nacisk na rynek dóbr konsumpcyjnych.

W przeciwieństwie do okresu planu sześcioletniego, w roku 1957 — podobnie jak w roku 1956 — elementy równowagi mogły być zakłócone od strony tempa wzrostu spożycia (11,9%), które przekraczało znacznie tempo wzrostu wytworzonego dochodu narodowego. Jeśli równowaga została w zasadzie utrzymana, to głównie dzięki kredytom zagranicznym, które w części (około złotych 4 miliardów) zostały zużyte na wzrost konsumpcji, w pozostałej zaś części (około złotych 8 miliardów) — na powiększenie zapasów o charakterze rezerw, co umożliwi zwiększenie produkcji w roku 1958, przy jednocześnie mniejszym imporcie.

W dalszej części referatu dyrektor Kucharski podał wnikliwej analizie następujące zagadnienia: wydatki nieprodukcyjne, równowaga w zakresie sytuacji finansowej, równowaga i trudności w bilansie płatniczym, płace nominalne i wydajność pracy oraz ceny. Szersze omówienie tych zagadnień znajdzie czytelnik w artykule wymienionego autora pod tytułem „Próba oceny sytuacji finansowej kraju”, zamieszczonym w miesięczniku *Finanse* Nr 2/58.

Drugi dzień konferencji przeznaczony był w całości na dyskusję, w której brali udział zarówno przedstawiciele oddziałów wojewódzkich jak i Centrali Banku. Poniżej podajemy ważniejsze głosy w dyskusji:

Zastępca Dyrektora Oddziału Wojewódzkiego w Olsztynie ob. Z. Podemski zakwestionował słuszność twierdzenia dyrektora Kucharskiego, jakoby w ciągu ostatnich dwu lat dochody realne wsi wzrastały słabiej aniżeli płace realne osób zatrudnionych w gospodarce uspołecznionej. W województwie olsztyńskim wieś dysponuje poważnymi zasobami pieniężnymi, co potwierdza bilans dochodów i wydatków ludności i plan kasowy oraz obserwacja zakupów dokonywanych przez ludność wiejską. Znaczna większość swych dochodów wieś tamtejsza przeznaczą na konsumpcję. Jeśli zaś przejawia ostatnio

pewną aktywność gospodarczą, zwłaszcza w zakresie inwestycji, to dzieje się to głównie dzięki pomocy kredytowej aparatu bankowego. Wydaje się więc trafniejsze przypuszczenie, że najbardziej wzrosły dochody realne wsi, następnie gospodarki indywidualnej w mieście, a na końcu dopiero — pracowników najemnych.

Skoro się mówi o reformie płac i regulacji cen artykułów konsumpcyjnych, które to operacje wymagać będą sporo czasu, to nie czekając na nie, można już teraz przeprowadzić wewnętrzną regulację cen w wielu gałęziach gospodarki narodowej. Chodzi tu o ustalenie w wielu dziedzinach gospodarki podatku obrotowego w rozsądnej wysokości, zapewniającej zainteresowanym przedsiębiorstwom minimalną rentowność w wysokości 5%, podczas gdy obecnie płacą one niewspółmiernie wysoki podatek obrotowy, przy jednoczesnym założeniu planowych strat.

Zastępca Naczelnika Wydziału Planowania Oddziału Wojewódzkiego w Katowicach ob. W. Pitera podkreślił szczególnie znaczenie równowagi na rynku towarów. Jeśli nawet siła nabywczą ludności przeciwstawimy w pełni masę towarową, to jeszcze niekoniecznie sytuację tę możemy uważać za korzystną. Istotną bowiem rzeczą jest ponadto odpowiednia struktura asortymentowa towarów przeznaczonych do sprzedaży, dostosowana do aktualnie ujawnionego popytu ludności.

Nasz bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności jest jeszcze instrumentem mocno niedostatecznym, gdyż obejmuje tylko pewien wycinek w czasie i nie podaje stanu rezerw gotówkowych ludności na początek i koniec każdego okresu. Poza tym w bilansie brak jest danych dotyczących rezerw poszczególnych grup ludności. Fakty te wręcz uniemożliwiają rzetelną analizę sytuacji rynkowej i podjęcie praktycznych kroków zmierzających do utrzymania równowagi między siłą nabywczą ludności a podażą dóbr. Polityk gospodarczy musi bowiem wiedzieć, jakie grupy ludności jakimi zasobami pieniężnymi operują, aby móc prowadzić odpowiedni drenaż pieniądza i zapewnić należyte zaopatrzenie rynku.

Przedstawiona w referacie dyrektora Kucharskiego teza o szybszym wzroście dochodów realnych ludności niż wzrost produkcji wydaje się wątpliwa. Fakt taki można przyjąć w odniesieniu do krótkiego okresu czasu, trudno go jednak uznać jako zjawisko trwałe. Należy bowiem pamiętać, że złotówka płacy może dźwigać coraz to mniejszą ilość towaru. Ponadto, pomimo że wyliczenia dochodów realnych są oparte na tak zwanym „koszyku” towarów, to jednak często są tylko ceny (stanowiące podstawę wyliczeń), lecz brak jest odpowiednich artykułów.

Ob. Pitera, nawiązując do tablicy gospodarki narodowej postawił pytanie, w jaki sposób dokonano trudnego bądź co bądź podziału ogółu zakupów na miasto i wieś, tym bardziej, że ludność wiejska zaopatruje się w potrzebne artykuły w znacznej części w mieście, jak też i odwrotnie, ludność miejska dokonuje pewnych zakupów na wsi.

Dyrektor Oddziału Wojewódzkiego w Rzeszowie, ob. E. Dworzniowski stwierdzając, że celem gospodarki narodowej jest zaspokojenie potrzeb konsumenta myślącego kategoriami „dzisiaj” i inwestora interesującego się przyszłością, zaznaczył, że potrzeby tych dwóch podmiotów gospodarujących,

rozpatrywane w tym samym czasie, są sobie przeciwstawne. Jest więc rzeczą dobrze skonstruowanego planu ustalenie możliwie doskonałych kryteriów podziału produktu społecznego na część konsumowaną i akumulowaną.

Optimum konsumpcji oznacza spożycie takiej części produktu społecznego, która z jednej strony zapewnia stały wzrost stopy życiowej, a z drugiej strony pozwala inwestorowi na zwiększenie zdolności produkcyjnej aparatu wytwórczego. Rozbudowa gospodarki musi być co najmniej taka, aby umożliwiała zatrudnienie wzrastającej ilości ludności. Dynamika stopy życiowej ludności zależna jest od kształtowania się woluminu konsumpcji i od przyrostu ludności. Wspomniany zaś wolumen spożycia zależy od wysokości dochodu narodowego, który z kolei — liczony na głowę ludności — wzrasta, kiedy inwestycje przekraczają minimum niezbędne dla:

1) pokrycia zmniejszenia dochodu narodowego na skutek starzenia i zniszczenia aparatu produkcyjnego i dóbr trwałej konsumpcji,

2) zwiększenia dochodu narodowego o odsetek równy procentowi przyrostu ludności.

W celu zapewnienia dalszego rozwoju sił wytwórczych bez obniżenia stopy życiowej, a przeciwnie przy umiarkowanym jej wzroście, kraj nasz, wobec ograniczonych możliwości własnych, powinien korzystać z uzasadnionych ekonomicznie kredytów zagranicznych, zwłaszcza długoterminowych.

Doradca Prezesa Banku ob. Z. Karpiński zaznaczył, że celem polityki gospodarczej jest nie tyle osiągnięcie statycznej równowagi gospodarczej, co raczej stałe zapewnianie zrównoważonego wzrostu. Postulat taki znalazł wyraz między innymi w statucie Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Realizacja tego postulatu natrafia jednak na trudności w ustroju kapitalistycznym. Wielki kryzys okresu międzywojennego wykazał, że osiągnięcie wspomnianego celu nie było możliwe, gdyż wszystkie podstawowe czynniki rozwoju gospodarczego doznały gwałtownego zahamowania, nastąpiła poważna dekapitalizacja, a poziom produkcji w roku 1938 był niemal równy poziomowi z roku 1928. Kierownicy polityki ekonomicznej na Zachodzie dyskutują obecnie zagadnienie, czy jest możliwe osiągnięcie jednocześnie pełnego zatrudnienia, stabilizacji cen i równowagi bilansu płatniczego, jako warunków zrównoważonego wzrostu gospodarki, czy też zachodzi konieczność poświęcenia jednego z tych czynników na rzecz pozostałych dwóch.

Co się zaś tyczy tablicy bilansu gospodarki narodowej, to referent dokładnie objaśnił jej mechanizm. Jest jednakże rzeczą ciekawą, jaką daje ona ocenę okresu ubiegłego i jaką stanowi podstawę do wyciągnięcia wniosków na przyszłość. Czy więc *ex post* możemy analizować przeszłość, a zarazem posługiwać się nią jako instrumentem planowania? Należy sądzić, że spełnia ona obydwie te zadania. Byłoby przy tym wskazane, aby jakoś graficznie odróżnić liczby wzięte z właściwej dokumentacji od liczb ustalonych w drodze szacunku.

Przechodząc do węższego odcinka tablicy, mianowicie zagadnień pieniężno-kredytowych, można się zapytać, czy te kategorie mają się dostosowywać do założeń ogólnych czy też odwrótnie — pieniądź i kredyt są wielkościami podstawowymi, do których powinny być dopasowane założenia ogólne. Inaczej

mówiąc, czy za pomocą kredytu można czynnie wpływać na życie gospodarcze? Historia odpowiada na to pytanie, że im silniej państwo ingeruje w życie gospodarcze za pomocą innych środków, tym bardziej zmniejsza się rola kredytu, jako czynnika efektywnego oddziaływania na procesy gospodarcze. Tendencja ta zaznaczyła się wyraźnie w krajach kapitalistycznych i oczywiście omawiane objawy są nieporównanie silniejsze w krajach socjalistycznych.

Doradca Prezesa Banku ob. M. L. Kostowski stwierdził, że teza o zmniejszającej się roli kredytu jest na ogół słuszna, lecz mimo wszystko w ocenie tej trzeba zachować pewien umiar. W kapitalizmie obok wzrastania znaczenia czynników pozakredytowych, jak na przykład polityka podatkowa i preferowanie rozwoju pewnych gałęzi gospodarki, widzimy nadal posiadające poważne znaczenie operacje na otwartym rynku. Znaczenie kredytu tam zwłaszcza, gdzie istnieje prawo wartości, nie może chyba ulec poważniejszemu zmniejszeniu. W socjalizmie zaś, wbrew pesymistycznym głosom, że nie znamy roli kredytu i jego oddziaływania, znaczenie tego czynnika jest ogromne. Wprawdzie plan gospodarczy i przewidziane w nim proporcje ustala państwo, lecz rzeczywista sytuacja ekonomiczna kraju zależy od wykonania planu, a na wykonanie to kredyt bez wątpienia wywiera istotny wpływ. Dowodzi tego przyjęty system wyposażenia przedsiębiorstw uspołecznionych w minimalne fundusze obrotowe i przerwyczenia na kredyt, stanowiący pułk manewrową środków pieniężnych, głównej roli w finansowaniu potrzeb eksploatacyjnych. Ponadto w niektórych działach gospodarki kredyt w sposób istotny spełnia swą rolę ekonomiczną w finansowaniu procesów gospodarczych, na przykład w pewnych gałęziach spółdzielczości i w gospodarce nieuspołecznionej.

Dyrektor Departamentu Rewizyjnego ob. H. Kisiel przypominając tezę dyrektora Sulmickiego, dotyczącą równowagi wzrostu, oświadczył, że byłoby interesujące bardziej sprecyzowane wyjaśnienie przez referenta tezy o rozszerzonej reprodukcji w ujęciu marksistowskim, polegające na tym, że produkcja środków wytwórczych musi wyprzedzać — przynajmniej w dłuższych okresach czasu — produkcję środków konsumpcyjnych. Ze względu na to, że znajdujemy się w okresie, w którym nastąpiła pewna zmiana w stosunku do planu sześcioletniego, sprwadzająca się do tego, że relacja między produkcją środków działu I i działu II uległa zmianie na korzyść działu II, przeto powstaje pytanie, czy stosunek tego rodzaju między wymienionymi działami może się utrzymywać przez dłuższy okres czasu. Na to pytanie brak wyraźnej odpowiedzi w teoretycznym ujęciu równowagi gospodarczej.

Następna teza dyrektora Sulmickiego, że kredyt odgrywa większą rolę tylko przy ustalaniu proporcji szczegółowych, a bank, operując kredytem występuje niejako w charakterze policjanta kierującego ruchem w przepływach międzygałęziowych i interweniującego w razie wytworzenia się w nich zatorów, nie wydaje się słuszna. Co bowiem w takim razie znaczy fakt, że banki wkraczają obecnie w nową dla nich dziedzinę kredytowania inwestycji zdecentralizowanych? Znaczy to chyba, że państwo chce wykorzystać kredyt jako narzędzie do przyspieszania lub hamowania rozwoju poszczególnych gałęzi i branż gospodarki narodowej. Znaczy to też,

że kredyty inwestycyjne na skutek określonych warunków ich udzielania (kontyngenty, terminy spłaty, a przede wszystkim stopa procentowa) mogą wywierać poważny wpływ na rozwój gospodarki narodowej. Na tym tle wylania się też zagadnienie nieantagonistycznej sprzeczności między interesem jednego przedsiębiorstwa a interesem całości gospodarki narodowej, zagadnienie demokratyzacji zarządzania gospodarką narodową oraz roli rad narodowych i rad robotniczych, w których to kwestiach bank przy pomocy instrumentu kredytowego może przejawiać znacznie czynniejszy niż dotychczas wpływ na rozwój gospodarczy.

Wywód dyrektora Kucharskiego na temat ruchu cen w związku ze wzrostem płacy nominalnej jest w zasadzie słuszny, lecz należałoby go uzupełnić analizą elastyczności produkcji, to jest jej zdolności nadążania za zmianami w strukturze popytu. Rozwiązanie zagadnienia to ustalenie maksymalnych cen na podstawowy koszyk konsumpcyjny na dłuższy okres czasu, a poza tym stworzenie możliwości manipulowania cenami poza koszykiem, zgodnie z prawem podaży i popytu.

Dyrektor Oddziału Wojewódzkiego w Krakowie ob. L. Siemiątkowski zarzucił zawartej w referacie dyrektora Sulmickiego definicji równowagi gospodarczej pewną konwencjonalność (plan). Brak jest w niej elementów ściśle ekonomicznych o charakterze obiektywnym, natomiast wprowadzono wyraźny czynnik woluntaryzmu gospodarczego. W planie sześcioletnim mieliśmy też równowagę gospodarczą, lecz była ona utrzymywana środkami administracyjnymi a nie ekonomicznymi. Rozwijała ona dysproporcje gospodarcze a gdy zachodziła obawa załamania równowagi dokonywano korekty planu i już istniejące dysproporcje pogłębiano jeszcze bardziej. Czy w takim razie należy wyrzec się planu? Nie, lecz planowanie powinno być zgodne z występującymi w danym okresie historycznym prawami ekonomicznymi, tak aby prawa te działały na korzyść planu.

Jednym z głównych warunków harmonijnego rozwoju gospodarczego jest poprawnie ustalona wielkość inwestycji. Dotąd były one często czynnikiem dysharmonii. Odnosi się wrażenie, że ich wysokość określano w sposób zupełnie arbitralny. Raz mówi się, że powinny one wynosić 25%, to znów że 18% dochodu narodowego, aby zapewnić gospodarce krajowej proporcjonalny rozwój. Czy nie ma tu jakiejś obiektywnej miary? Jedno jest przynajmniej w tym względzie pewne, że nie możemy dowolnie zwiększać inwestycji kosztem zmniejszania funduszu spożycia (z tym i funduszu płac), gdyż fundusz ten jest kategorią dość stałą, a w każdym razie niezbyt elastyczną w sensie redukcji. Jakkolwiek czynniki demograficzne wymagają u nas stałego rozszerzania inwestycji, to jednak z drugiej strony należy się liczyć z możliwościami faktycznymi. Tablica bilansu gospodarki polskiej, zaprezentowana na konferencji, jest instrumentem o niezwykle pociągających walorach. Trzeba jednak przy niej stwierdzić, że bez względu na to, czy jest to tylko metoda badań, czy również droga do ustalenia pewnych prawidłowości ekonomicznych, to przy tym rachunku matematycznym należy brać pod uwagę także inne czynniki — psychologiczne, socjologiczne, a więc czynniki pozaekonomiczne.

Zastępca dyrektora Departamentu Zagranicznego ob. M. Karczmar zajął się szerzej pojęciem równo-

wagi monetarnej, tak jak zagadnienie to zwykło się rozważać w kapitalizmie, to jest zarówno w aspekcie wewnętrznym, to znaczy stałej siły nabywczej pieniądza wewnątrz kraju, jak też i w aspekcie zewnętrznym, to jest stałości kursu waluty w stosunku do zagranicy i równowagi bilansu płatniczego. Obydwa te aspekty były dawniej skorelowane, po porzuceniu jednak waluty złotej mogą one być niezgodne a nawet sprzeczne. Zjawisko to wystąpiło już w okresie wielkiego kryzysu gospodarczego lat trzydziestych i zauważa się je również obecnie. Jaskrawym przykładem jest tu NRF, kraj posiadający od szeregu lat dodatni bilans płatniczy. Chcąc doprowadzić do równowagi monetarnej w jej aspekcie zewnętrznym należałoby operować niską stopą procentową, podwyższyć kurs marki (czego domagają się zwłaszcza przedstawiciele innych państw zachodnioeuropejskich, które przy zbyt niskim kursie marki nie są w stanie konkurować z NRF), bądź też stosować inne środki zmierzające do uzyskania równowagi bilansu płatniczego.

Tymczasem polityka NRF zmierza przede wszystkim do utrzymania wewnętrznej siły nabywczej marki, nie czyniąc jednocześnie zadość narzucającemu się postulatowi jej rewaluacji. A więc znajduje tu mocny wyraz dążność do utrzymania równowagi jedynie w aspekcie wewnętrznym, przy założonym z góry braku równowagi monetarnej w jej aspekcie zewnętrznym. Z drugiej jednak strony na Zachodzie twierdzi się, że utrzymanie stałej wartości pieniądza w okresie prosperity jest niemożliwe i że stopniowa jego deprecjacja jest nieunikniona. Charakterystyczny jest tu pogląd Absa, wyrażony w ubiegłym roku na Sesji Międzynarodowej Szkoły Bankowej w Garmisch Partenkirchen. Według wspomnianego ekonomisty polityka monetarna ma obecnie do wyboru trzy możliwości:

- 1) drastyczne restrykcje kredytowe w celu zahamowania zwyczajki cen i płac,
- 2) państwowa kontrola cen i płac,
- 3) stopniowo występująca, umiarkowana inflacja.

Wszystkie wymienione ewentualności są trudne do przyjęcia z różnych przyczyn, szuka się więc pewnego kompromisu między kontrolą państwową a stopniową inflacją. Uwagi powyższe charakteryzują dyskusowane dziś w krajach kapitalistycznych poglądy na równowagę monetarną.

Przechodząc do poruszonego przez dyrektora Kucharskiego zagadnienia wzrostu płac realnych można wyrazić wątpliwość czy istotnie w roku 1956 i 1957 wzrosły one — jak słyszeliśmy w referacie — o 21—22%. Czy w ogóle można takim wskaźnikiem operować w skali całej gospodarki? Zdaje sobie z tego sprawę GUS, który zrezygnował z obliczania dochodów realnych w skali ogólnokrajowej i ograniczył się do badań tylko w zakresie pewnych grup pracowników, na przykład górników, hutników, naukowców.

Kierownik Zespołu Analizy Gospodarki Krajowej w Biurze Ekonomicznym ob. J. Wierzbicki wyjaśnił na zapytanie jednego z dyskutantów, że podziału wydatków na „wieś” i „miasto” dokonano przy założeniu iż wydatki te są funkcją zarobków i dochodów ludności zamieszkałej na wsi i w mieście. Ponieważ istnieje statystyka zatrudnionych w gospodarce uspołecznionej, zamieszkałych w mieście i na wsi, przeto było rzeczą możliwą proporcjonalne (biorąc jednocześnie pod uwagę niższą przeciętną płacę osób zamieszkałych na wsi) podzie-

lenie funduszu płac i świadczeń otrzymywanych przez te dwie kategorie ludności. Po przeprowadzeniu takiego rachunku można było przy pomocy tego samego klucza podzielić dochody ludności z tytułu świadczeń społecznych (renty, emerytury itp.) na interesujące nas grupy ludności.

Tablica w równej mierze przydatna jest do analizowania okresu sprawozdawczego jak i dla celów koordynacji planów gospodarczych. W jednym i drugim przypadku metoda szachownicowego zapisu daje poważną gwarancję poprawności wprowadzonych do niej danych a nawet umożliwia ustalenie nieznanymi pozycji jako liczb wynikowych.

Pomysł zaznaczania na tablicy danych pewnych (opartych na materiale źródłowym) i danych szacunkowych dwoma odrębnymi kolorami jest ciekawy i próbę tę można zrobić.

Dyrektor Departamentu Ekonomicznego Ministerstwa Finansów ob. M. Kucharski zabierając głos najpierw w charakterze dyskutanta stwierdził, że nie ma obiektywnego prawa określającego wysokość inwestycji. Jest tylko pewne minimum inwestycji ze względu na przyrost naturalny ludności i maksimum ograniczone koniecznością utrzymania dotychczasowej stopy życiowej społeczeństwa lub niehamowania jej wzrostu i nieobniżania dzięki temu wydajności pracy. W tych więc granicach trzeba dokonywać wyboru. Należy jeszcze przy tym zaznaczyć, że u nas istnieją poważne możliwości zwiększenia inwestycji na skutek skrócenia cyklu inwestycyjnego. Jest faktem znanym, iż jednocześnie przez wiele lat (nierazko przez 5 do 8) znajduje się w budowie kilka obiektów, z których żaden w tym czasie nie produkuje. Nie ulega wątpliwości, że jest rzeczą o wiele rozsądniejszą doprowadzenie do stanu pełnej gotowości produkcyjnej na przykład jednej fabryki a potem budowanie kolejno następnych. Skrócenie cyklu inwestycyjnego dałoby więc przy tych samych nakładach większy wolumen inwestycji oraz mniejsze obciążenie nimi dochodu narodowego.

Do poruszonej w dyskusji sprawy równowagi monetarnej można by dorzucić jeszcze następujące uwagi. Różne były w tej dziedzinie teorie (na przykład teoria stabilizacji wartości pieniądza jako celu samego w sobie lub jego neutralizacji), dziś na ogół przeważa pogląd, że celem polityki pieniężnej jest zapewnienie maksymalnego rozwoju sił wytwórczych. W krajach zachodnich, na skutek szybkiego wzrostu wydajności pracy, rosną płace a to z kolei pociąga za sobą wzrost płac również i w tych gałęziach gospodarki, w których nie zaznaczył się wzrost wydajności pracy. W związku z tym następuje wzrost cen artykułów żywnościowych, a to z kolei wywołuje dalsze żądanie podwyższenia płac i w rezultacie dalszy wzrost cen. Ta polityka jest jednak kontynuowana, gdyż zapewnia ona pełny rozwój gospodarczy. W tych warunkach stabilizacja pieniądza jest nierealna. Trudno tu nawet mówić o inflacji skoro równowaga między strumieniem dóbr i strumieniem pieniądza jest zachowana a tylko ustala się ona na wyższym poziomie. Ponieważ jednocześnie rosną realne płace, więc polityka ta nie wywołuje oporów w społeczeństwie. Pewne elementy omawianej polityki obserwujemy i u nas w okresie ostatnich dwóch lat.

Dyrektor Kucharski, odpowiadając na niektóre wątpliwości dyskutantów, wyjaśnił, że w ciągu roku 1956 i 1957 dochody realne na głowę ludności na

wsí wykazują słabsze tempo wzrostu niż tempo wzrostu średniej płacy realnej na jednego zatrudnionego w gospodarce uspołecznionej. Stwierdzenie to jest oparte na materiałach zupełnie wiarygodnych. Pewne wątpliwości wynikają zapewne stąd, że wszyscy obserwują znaczny wzrost dochodów pieniężnych na wsi, ale zapominają przy tym, lub wręcz nie dostrzegają faktu, że w omawianym okresie czasu spożycie naturalne wsi, stanowiące przecięź prawie połowę jej dochodów, wzrosło minimalnie i dlatego obniża ono ogólny wskaźnik wzrostu realnych dochodów ludności wiejskiej.

Ogólny wskaźnik wzrostu dochodów realnych ludności w Polsce obliczono w ten sposób, że globalny fundusz płac nominalnych pomniejszony o zwwyżki cen i powiększony o zniżki cen (przypadające na ludność pracującą) podzielono przez ilość zatrudnionych. Wzrost płac realnych w ciągu ubiegłych dwóch lat o 21—22% znajduje potwierdzenie również w wyraźnym spadku konsumpcji artykułów mniej wartościowych i w wybitnym wzroście konsumpcji artykułów wysokowartościowych. Mówią o tym budzące większe zaufanie wskaźniki ilościowe (a nie wartościowe).

Dyrektor Biura Ekonomicznego ob. P. Sulmicki odpowiedział na ważniejsze głosy w dyskusji, dotyczącej zagadnień poruszonych w jego referacie.

Przed wszystkim co się tyczy samej definicji równowagi gospodarczej, to kwestionowane dwa jej podstawowe kryteria, mianowicie — ustalone planem proporcje i maksymalny wzrost stopy produkcji podlegać mogą istotnie dyskusji. Z definicji tej można rzeczywiście usunąć pojęcie planu, natomiast trudniej zrezygnować z drugiego jej elementu. Zresztą ani teoria, ani praktyka nie wypowiedziały jeszcze na ten temat ostatniego słowa.

Sprawa wysokości stopy inwestycji, sprowadzająca się w zasadzie do zagadnienia podziału produktu społecznego na akumulację rzeczową i spożycie, jest problemem centralnym, dotychczas teoretycznie nie rozwiązany. Praktycznie zaś rzecz biorąc, taki kraj jak Polska, która ciągle jeszcze ma stosunkowo słaby potencjał gospodarczy, a jednocześnie ogromny przyrost naturalny ludności, nie ma innego wyjścia jak tylko ograniczanie potrzeb bieżących i zwiększanie zdolności produkcyjnej na przyszłość. Stopę inwestycji należy ustalać gdzieś w granicach zakreślonych minimalną płacą realną, wyznaczającą poziom konsumpcji i minimalnymi potrzebami z punktu widzenia polityki zatrudnienia. W kwestii zaś czy produkcja działu I ma wyprzedzać dział II, czy też odwrotnie, odpowiedź zależy od tego, czy współczynnik inwestycyjny jest stały oraz czy stopa wzrostu produktu społecznego ma wzrastać. Ponieważ ludność rośnie i chcemy, aby dochód narodowy na głowę ludności rósł również oraz ponieważ współczynnik inwestycji, który w praktyce wynosi 2-4, zmienia się powoli, to większe niż tempo wzrostu działu II.

Wymaga również pewnego komentarza zagadnienie ruchu cen i płac. Występują tutaj dwa zagadnienia:

1. Czy w gospodarce rozwojowej musi mieć miejsce ruch cen w górę. Ruch cen można widzieć — jak to przedstawił dyrektor Kucharski — jako wynik nierównomiernego rozwoju poszczególnych gałęzi gospodarki i z ruchem tym pogodzić się, byle tylko następował ogólny rozwój gospodarki narodowej. Można również tłumaczyć to zjawisko faktem

oddziaływania na wydajność pracy częściej przy pomocy wzrostu płacy nominalnej niż przy pomocy odpowiedniego obniżania ceny.

2. Jak lepiej dokonać podziału produktu społecznego, zwłaszcza z punktu widzenia sprawiedliwości społecznej, czy przy pomocy odpowiedniej zmiany ceny przy zachowaniu stałości płacy nominalnej, czy też przy pomocy zmiany płacy nominalnej, zachowując stały poziom ceny. Trzeba powiedzieć, że praktyka radziecka i dotychczasowa praktyka polska wykorzystywała częściej rozwiązanie pierwsze. Drugim sposobem posługują się natomiast z zasady kraje kapitalistyczne. Istnieją również opinie, że kombinacja tych dwóch sposobów daje najlepsze wyniki.

W dyskusji przewijała się wielokrotnie, postawiona przez dyrektora Karpińskiego (a kwestionowana przez dyrektora Kisiela) teza o zmniejszającej się roli kredytu w każdej gospodarce, w której zaznacza się silniejsza ingerencja państwa, tym bardziej więc w gospodarce socjalistycznej. Teza ta jest zasadniczo słuszna, lecz będzie ona — jak zresztą cały kompleks zagadnień kredytowo-pięniężnych — przedmiotem odrębnej konferencji. Na razie można ogólnie stwierdzić, że kredyt obrotowy nie odgrywa poważniejszej roli w ustalaniu podstawowych proporcji rozwojowych, o których decydują nakłady inwestycyjne. Natomiast trzeba mu przypisać dużą rolę w zapewnieniu proporcji szczegółowych przy usuwaniu zatorów w stadiach pośrednich.

W sprawie ekonometrii i matematyki stosowanej w naukach ekonomicznych należy wyjaśnić, że matematyka daje tylko bardzo dokładny język do wyrażenia myśli ekonomicznej i zapewnia jednoznaczne rozumienie autora. Ekonometria zaś weryfikuje ustalenia dokonane przez teoretyków.

Dyrektor Banku ob. B. Piotrowski, który przewodniczył konferencji w drugim dniu obrad, zamykając dyskusję i zarazem konferencję, przedstawił aktualne zadania polityki gospodarczej państwa i sformułował zadania Banku na tym tle.

Konferencja naukowa na temat równowagi gospodarczej i przyczyn powodujących jej zakłócenia spełni zamierzone zadanie, jeśli wnioski ustalone na niej zostaną wykorzystane w bieżącej pracy. Obowiązkiem pracowników Banku, a szczególnie jego kadry kierowniczej, jest możliwie najefektywniejsza realizacja aktualnych nakazów polityki gospodarczej kraju. Nakazy te zostały jasno ujęte

w uchwałach XI Plenum KC PZPR. Ich idea i myśl przewodnia — to zdecydowany wzrost wydajności pracy. Na odbytej konferencji — w wykładach i w toku dyskusji — uzasadniano dobitnie, że niedostateczny wzrost wydajności pracy jest jedną z głównych przyczyn zakłócających równowagę gospodarczą, a zarazem czynnik ten jest nieodzownym warunkiem podniesienia płac realnych. Niestety z liczb zawartych w Roczniku Statystycznym 1957 wynika, że wydajność pracy w jednostkach naturalnych przy produkcji niektórych wyrobów w przemyśle wielkim i średnim nie tylko nie wzrosła ale nawet w wielu dziedzinach produkcji w roku 1956, w stosunku do roku 1955 — spadła.

Szereg dalszych uchwał XI Plenum można określić jako pochodne myśli przewodniej o wzroście wydajności pracy. Należy tu zwłaszcza wymienić uchwały dotyczące przekraczania planów produkcji przy tym samym a nawet zmniejszonym stanie zatrudnienia, rozwijania produkcji ubocznej artykułów rynkowych, bezwzględne zerwanie z polityką lat ubiegłych, kiedy wzrost funduszu płac wyprzedzał wzrost wydajności pracy, walki z przestojami w zatrudnieniu i ze wzrostem absencji chorobowej. Stan w zakresie absencji został również zilustrowany danymi z Rocznika Statystycznego 1957.

Zadaniem Banku w chwili obecnej jest czynna postawa całego pionu planistycznego i kredytowego w ujawnianiu rezerw zatrudnienia i w podnoszeniu wydajności pracy. Znajomość sytuacji finansowo-gospodarczej przedsiębiorstw powinna być w pełni postawiona do dyspozycji ich dyrekcji i rad robotniczych. Postawa bierna, ograniczająca się do rejestrowania zadań oszczędnościowych i pilnowania ich wykonania (co jest też zadaniem, które będzie ujęte zarządzeniem) nie wystarczy. Oddziały Banku powinny udzielać przedsiębiorstwom wszelkiej pomocy, służyć im poradami ekonomicznymi i finansowymi oraz popierać zdrowym kredytem uruchamianie nowych działów produkcji i współdziałać w organizowaniu przy pomocy funduszu interwencyjnego nowych zakładów pracy. Ponieważ całość akcji w zakresie polityki zatrudnienia będą koordynowały instancje partyjne konieczne jest, aby dyrektorzy oddziałów nawiązali ścisłą współpracę z miejscowymi komitetami PZPR. Trzeba przy tym mieć na oku zarówno wzgląd gospodarczy jak i społeczny.

Opracował F. Zbiegien

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

Pierwsze uwagi na temat stosowania w pracy oddziału operacyjnego przepisów nowej Instrukcji Służbowej A/8

Z początkiem bieżącego roku zaczęła obowiązywać z zastrzeżeniami zawartymi w ZP A/87/57 nowa instrukcja kredytowa. W ostatnich dniach stycznia przedsiębiorstwa złożyły wnioski o przyznanie kredytów na środki normowane według przepisów nowej instrukcji. Układ wniosków jest bardziej zrozumiały i przejrzysty od stosowanych w latach poprzednich form planowania kredytowego. Okazuje się jednak, że w licznych oddziałach wiele przedsiębiorstw nie wypełnia wniosków w sposób poprawny. Wnioski zawierają częstokroć kilka liczb a nawet jedynie podpisy i nariesione

w ołówku niektóre pozycje. Oddziały otrzymały pocztą od niektórych przedsiębiorstw wnioski zawierające w zasadzie jedynie podpisy za przedsiębiorstwo, w licznych przypadkach do oddziału przychodził przedstawiciel przedsiębiorstwa, aby wspólnie z inspektorem oddziału zestawić wniosek w sposób możliwie poprawny i odpowiadający przedsiębiorstwu i Bankowi. Taka metoda pracy stosowana była zresztą w oddziałach od dawna i traktowana jako pomoc dla przedsiębiorstw lub forma współpracy z nimi.

Oddziały nie powinny uchylać się od współpracy z przedsiębiorstwami. Instruowanie pracowników przedsiębiorstwa i kierownictwa w sprawach kredytowo-rozliczeniowych będzie długo jeszcze potrzebne. Zastanówmy się jednak krótko, czy pomoc dla przedsiębiorstwa w postaci wypełniania za nie wniosków kredytowych jest pożądana. Jak się zdaje, układ wniosków jest na tyle prosty, że przedsiębiorstwo posiadające pracowników z minimum praktyki i przygotowania jest w stanie wypełnić wniosek, o ile zdoła się na wysiłek oceny swojej bieżącej i planowanej sytuacji finansowej. Okazuje się jednak, że niektórzy księgowi-bilansiści dający sobie radę z różnymi zawiłymi przeksięgowaniami, nie chcą czy nie potrafią spojrzeć na swoją sytuację finansową w sposób syntetyczny.

W latach ubiegłych istniały niewątpliwie przyczyny osłabiające zainteresowanie przedsiębiorstw własną sytuacją finansową i kredytami bankowymi, system kredytowy i technika kredytowania były nader skomplikowane, a pracownicy oddziałów poczuli się do obowiązku pomagania przedsiębiorstwom w przebrnięciu przez zawiłości kontaktu z Bankiem, które to przyczyny obecnie nie powinny istnieć. Co więcej w interesie samych przedsiębiorstw leży posiadanie orientacji odnośnie swojej sytuacji finansowej i zapotrzebowania na kredyt i nie ma żadnych podstaw ku temu, aby umacniać w przedsiębiorstwach przekonanie, że kredyt jest domeną zainteresowań ze strony Banku, a nie przedsiębiorstwa. Wobec wzorstu znaczenia kredytu dla całokształtu działalności gospodarczej przedsiębiorstwa oddział powinien dążyć do tego, aby przedsiębiorstwa potrafiły ocenić i planować swoją sytuację finansową, gdyż bez tego trudności finansowe będą dla nich zawsze niespodzianką, a ich działalność gospodarcza prowadzona będzie w oderwaniu od posiadanych środków finansowych.

Od strony formalnej wypada zauważyć, że brak jest uzasadnienia dla wprowadzania jakichkolwiek cyfr i poprawek przez pracownika Banku pod podpisy osób reprezentujących przedsiębiorstwo. Pracownik Banku opracowujący wniosek uwagi swoje może i powinien zamieścić w części „ocena wniosku”. Jeśli pracownik Banku sam opracował wniosek w wyniku dyskusji z pracownikiem przedsiębiorstwa (i to dyskusji czasem obfitującej w targi i kompromisy) to powstaje pytanie, jak może on ocenić sam swoją pracę? W tym też należy dopatrywać się słabości ocen sporządzanych przez pracowników kredytowych, gdyż właściwa ocena i korekta wniosków została przeprowadzona w części podpisanej przez przedsiębiorstwo. Sprawa ta ma jeszcze jeden aspekt. Wniosek podpisany przez kierownictwo przedsiębiorstwa jest podstawą do przyznania kredytu przez dyrektora oddziału, który czyni to po zapoznaniu się z opinią pracowników oddziału analizujących wniosek. W praktyce jednak dyrektor oddziału nie ma możliwości zapoznania się z wnioskiem przedsiębiorstwa, gdyż otrzymuje do ręki wspólnie sporządzone opracowanie pracownika finansowego przedsiębiorstwa i inspektora oddziału, w związku z czym dyrektor nie potyka na trudności w przeprowadzeniu własnej oceny potrzeb przedsiębiorstwa i pracy inspektora kredytowego. Przedsiębiorstwo natomiast zostaje uzbrojone w argument, że wniosek został sporządzony przez oddział sprzecznie z potrzebami klienta, a odpowiednie liczby zostały umieszczono na wniosku wbrew intencjom kredytobiorcy, lub pod naciskiem pracownika oddziału. Trzeba dodać, że sporządzanie wniosków wspólnie z przedsiębiorstwami a właściwie za nie było zjawiskiem masowym, stało się nawykiem u dużej części pracowników Banku i przedsiębiorstw. Inspektor kredytowy wreszcie przestaje być osobą analizującą w sposób krytyczny założenia przedkładanego materiału, a staje się obrońcą sporządzonego przez siebie zestawienia.

Jak widać z tych krótkich uwag metoda sporządzania wniosku kredytowego nie jest wcale sprawą tak błahą, jak-

by się to mogło wydawać. Wynika z nich również postulat aby przedsiębiorstwa same sporządzały wnioski tak, jak to przewidują przepisy, a inspektorzy kredytowi zaniechali wyręczania i zastępowania przedsiębiorstw. Nie uchylając się od pomocy kredytobiorcy pracownicy Banku powinni czuć się nie ambasadorami przedsiębiorstwa w oddziale, a wnikliwymi i odpowiedzialnymi kontrolerami przedsiębiorstw z ramienia oddziału, których zdanie jest cenione przez kierownictwo. Z powyższych uwag wynika, że wniosek podpisany przez przedsiębiorstwo a niewypełniony nie powinien być przez oddział rozpatrywany i uzupełniany pod podpisem przedsiębiorstwa. Oddział powinien natomiast zawiadomić przedsiębiorstwo i ewentualnie jednostkę nadrzędną w możliwie szybkim czasie o swoim stanowisku, co spowoduje złożenie wniosku kwalifikującego się do rozpatrzenia. Konsekwentne postępowanie oddziałów przyczyni się w przyszłości do poprawy planowania finansowego w przedsiębiorstwach i wzrostu zainteresowania ich kierownictwa kredytami bankowymi. Rozpatrywanie wniosku przedsiębiorstwa nie zawierającego kwoty żadanego kredytu i wysokości planowanych zapasów jest jeszcze o tyle niewskazane, że przyznanie kredytu bez wniosku przedsiębiorstwa (a tak można sprawę postawić kiedy wniosek nie jest wnioskiem) jest bezpodstawne i stanowiłoby w zasadzie jednostronny akt oddziału. Instrukcja Służbowa A/8 wyraźnie stanowi, że kwotą przyznanego kredytu dysponuje przedsiębiorstwo.

Dotychczasowa praktyka, przyzwyczajania oddziałów i przedsiębiorstw do uruchamiania kredytu przez oddział, chęć oddziałów przyścia przedsiębiorstwom z pomocą (na przykład oczekiwanie na przelew nie pozwoliłoby na dokonanie w terminie wypłat na płace) powodują, że kredyty w dalszym ciągu uruchamiane są nie przez przedsiębiorstwa, a przez pracowników oddziałów. Jest rzeczą zrozumiałą, że w okresie przejściowym biurokratyczne trzymanie się litery przepisów byłoby sprzeczne z ich intencją. Dyrektorzy oddziałów i naczelnicy wydziałów powinni jednak stopniowo ograniczać zastępowanie dyspozytywności przedsiębiorstw dobrymi chęciami pracowników oddziałów. Skoro przyznanym kredytem dysponuje przedsiębiorstwo przy pomocy polecenia przelewu, to wyłania się sprawa obiegu tego dokumentu w oddziale. Dysponent rozliczeń bowiem nie może załatwić złożonej dyspozycji nie znając wysokości przyznanego kredytu, terminów płatności, salda rachunku pożyczkowego. Nie otrzymuje on zresztą kart kontowych rachunków pożyczkowych do wglądu. Polecenie przelewu musi więc przejść przez ręce pracownika kredytowego lub też dysponent rozliczeń otrzymywałby do wglądu karty kontowe rachunków pożyczkowych i odpowiednie materiały z wydziału kredytów i planowania (notatki służbowe, zawiadomienia o przyznanach kredytach). Wobec braku instrukcyjnego uregulowania toku pracy należy oczekiwać, że sprawa ta — przynajmniej w okresie przejściowym — zostanie rozwiązana przez praktykę, przy istnieniu różnych form w poszczególnych oddziałach.

W czasie opracowywania wniosków na pierwszy kwartał oddziały zetknęły się ze sprawą normatywów. Wprawdzie wysokość przyjętego do kredytowania normatywu nie jest sprawą o tak kluczowym znaczeniu dla wysokości globalnego zadłużenia przedsiębiorstwa w oddziale, jak dokładna znajomość struktury i wartości zapasów, to jednak sprawa nie jest bynajmniej błaha i warto jej poświęcić trochę uwagi.

Zgodnie z przepisami do kredytowania przyjmowano normatywy z czwartego kwartału 1957 roku. O ile przedsiębiorstwa posiadały plany operatywne, normatywy przyjmowano z tych planów. Niektóre przedsiębiorstwa (bardzo często pion CRS) posiadały normatywy wyraźnie za wysokie, wyższe od przeciętnego stanu środków normowanych w roku 1957 i wyższe od stanów na ultimo grudnia 1957 roku.

W wielu przedsiębiorstwach planowano podwyższenie zapasów w ciągu pierwszego kwartału jedynie do wysokości normatywu, a często według rozeznania oddziałów zapasy te byłyby za wysokie. Zawyżony normatyw pokrywałby więc zarówno zapasy sezonowe, spiętrzenie dostaw jak i zapasy o charakterze rezerw. Pracownicy oddziałów różnie podeszli do tego zagadnienia. Niektórzy wyszli z założenia, że skoro ZP A/87 poleca przyjąć do ustalenia limitów kredytowych normatywy z czwartego kwartału 1957 roku — nie należy przy opracowywaniu wniosków na pierwszy kwartał ustosunkowywać się do wysokości normatywów. Sprawa ta — ich zdaniem — może stać się aktualna po otrzymaniu planów na rok 1958.

Ograniczenia w sposobie wykorzystywania kredytów mogą uchronić oddział przed przekredytowaniem przedsiębiorstwa o ile oddział zastosuje wspomniane ograniczenia. Często jednak oddziały nie uzależniają wykorzystywania przyznanego kredytu od udokumentowania wysokości zabezpieczenia (tam gdzie należałoby to czynić) co prowadzić może do przekredytowania przedsiębiorstw i późniejszego wzrostu zadłużenia przeterminowanego.

Ustalenie jakiegoś wypunktowanego czy porubrykowanego schematu dla oceny wniosku kredytowego przedsiębiorstwa byłoby rzeczą zbyteczną a nawet szkodliwą. Z lektury tych ocen można jednak wyciągnąć wniosek, że znajomość przedsiębiorstwa ze strony niektórych pracowników jest niedostateczna jak również brak jest umiejętności sformułowania swego stanowiska. Przeprowadziwszy korektę wniosku inspektor często nie czuje potrzeby ustosunkowania się do realności założeń wniosku i sytuacji finansowej przedsiębiorstwa jak również celowości gospodarczej, zabezpieczenia i zwrotności kredytu.

Instrukcja Służbowa A/8 w sposób wystarczająco jasny ustala jak należy analizować i załatwiać wnioski kredytowe przedsiębiorstw. Ocena wniosków nie jest jednak bynajmniej łatwa, gdyż wymaga ona dobrej znajomości przedsiębiorstwa.

Dla ustosunkowania się do normatywu a przede wszystkim wysokości planowanych stanów środków obrotowych trzeba wyciągnąć wnioski z dotychczasowego kształtowania się zapasów w przedsiębiorstwach, orientować się w tendencjach rozwojowych przedsiębiorstw i ogólnej sytuacji danej branży.

Przy istniejącej tendencji w przedsiębiorstwach zabezpieczania sobie wysokich kredytów powierzchowność w opracowywaniu wniosków może prowadzić do przyznawania klientom zbyt dużych kredytów. Do starannego opracowania oceny wniosku przez właściwego inspektora należy przywiązywać sporo uwagi, gdyż inaczej komisja kredytowa nie spełni swego zadania, będzie niepotrzebnie obciążona i zastępować będzie główne ogniwo, jakim w pracy kredytowej jest inspektor kredytowy.

Ocena wniosku powinna kończyć się na przykład takim sformułowaniem.

„Proponuję przyznanie następujących kredytów przy następujących dodatkowych warunkach i przy wprowadzeniu ograniczeń w sposobie wykorzystywania kredytów jak następuje

Tak opracowany wniosek po przejrzeniu przez kierownika grupy, naczelnika wydziału i dyrektora oddziału może być poddany analizie na posiedzeniu komisji kredytowej i załatwiony ostatecznie. W czasie załatwiania wniosków na pierwszy kwartał okazało się, że komisje kredytowe napotykać mogą na trudności w spełnianiu zadania, że mogą ulegać „zakorkowaniu” a to z następujących względów:

— słabe opracowanie oceny wniosku przez zainteresowanego pracownika powoduje zastępowanie inspektora kredytowego przez komisję kredytową,

— jeśli dyrektor oddziału i naczelnik wydziału nie zapoznają się z wnioskiem i oceną sporządzoną przez właściwego pracownika przed posiedzeniem komisji, uczestniczący w posiedzeniu tracą niepotrzebnie czas w chwili kiedy dyrektor przegląda wnioski,

— niektórzy inspektorzy wolą załatwiać swoje wnioski „hurtem” co powoduje, że wnioski zbyt późno trafiają do rąk kierownictwa i na posiedzenie komisji. Sukcesywne załatwianie wniosków umożliwia dyrektorom dokładniejsze zapoznanie się z nimi i odpowiednie rozłożenie w czasie pracy komisji kredytowej. Wnioski powinny być przekazywane na posiedzenie komisji kredytowej z chwilą ich opracowania przez właściwego pracownika.

K. Harbich
Siedlce

Rola dyrektora oddziału operacyjnego na tle nowej instrukcji kredytowej

Charakteryzując przepisy prawne można przeprowadzić ich podział na przepisy, które odznaczają się szczegółowością, kazuistyką i te cechuje pewien prymitywizm w ujęciu prawniczym i przepisy posiadające formę ramową, która świadczy o wyższości techniki legislacyjnej.

Przepisy pierwsze, kazuistyczne mogą być bądź wynikiem braku myśli syntetycznej i określonego programu postępowania u ustawodawcy na najbliższy okres i z góry zakładają rozstrzygnięcie występujących zjawisk od przypadku do przypadku, bądź są one koniecznością, ponieważ aparat wykonawczy nie osiągnął takiego poziomu, aby w ramach norm ogólnych podejmować decyzje zgodne z duchem intencji, które zdeterminowały określony charakter przepisów.

Oczywiście utrzymywanie się przez dłuższy czas przepisów szczegółowych zabija u wykonawców inicjatywę, nie sprzyja rozwojowi myśli twórczej, powoduje biurokrację i wreszcie pozwalając ukryć się za parawanem przepisu — może doprowadzić w drastycznych przypadkach nawet do szkodnictwa — świadomego lub nieświadomego.

Odwrotna sytuacja zachodzi, gdy przepisy skonstruowane są ramowo. Ramowość przepisów zmusza do wysiłku umy-

słowego, wyzwala inicjatywę, stawia niedwuznacznie problem odpowiedzialności za podjęte decyzje i powoduje, że działanie, które w przypadku szczegółowości przepisów było celem staje się obecnie tylko środkiem do osiągnięcia wyników, które były ratio legis wydanych przepisów.

Jak ocenić nową instrukcję kredytową w świetle powyższych uwag? Raczej pozytywnie. Należy wyrazić tylko zdziwienie, że instrukcja ta ukazała się tak późno, chociaż oddziały operacyjne w różny sposób sygnalizowały, że problematyka kredytowa, z którą parają się na codzień nie mieści się w ramach poprzedniej instrukcji i uzupełniających ją zarządzeniach Prezesa.

Niezależnie od merytorycznej oceny rozwiązywania pewnych zagadnień w poprzedniej instrukcji kredytowej, trzeba z naciskiem podkreślić, że jej zbyt długi okres obowiązywania jak na aktualne potrzeby doprowadził do pewnego schematyzmu w myśleniu pracowników, nauczył ich pewnego rodzaju „ułatwionego życia” w załatwianiu spraw kredytowych, ślizgania się po powierzchni zjawisk gospodarczych, a jeżeli do tego dodać, że organa kontrolne NBP również w swej pracy nierzadko oceniały oddziały pod kątem ścis-

tego stosowania często niezyciowych przepisów, to należy wysnuć wnioski, że w pierwszej fazie obowiązywania nowej instrukcji oddziały będą „zagubione” i wystawione na ciężką próbę nie tylko trafnego rozwiązywania aktualnych zagadnień i zgodnego z ogólnymi założeniami gospodarczymi, ale stawiania w ogóle w swej pracy codziennej problemów.

Dlatego jako zadanie na najbliższy okres rysuje się przed pracownikami kredytowymi oddziałów operacyjnych konieczność pozbycia się nawyków schematycznego myślenia oraz rozszerzenia wiadomości zawodowych i podbudowania swej wiedzy bankowej teoretycznymi przesłankami formującego się obecnie w naszym kraju modelu gospodarczego.

Pracownika kredytowego musi cechować szerokość spojrzenia, dokładna znajomość ekonomiki przedsiębiorstwa i dlatego na marginesie tych rozważań trzeba stwierdzić, że praca w oddziale powinna tak być zorganizowana, aby kredytowiec miał możliwości zapoznania się z całokształtem problematyki przedsiębiorstwa, a więc aby skupił w swym ręku kontrolę kredytową, kontrolę funduszu płac, sprawy kapitałnych remontów i ewentualnie inwestycji.

Równolegle z wymaganiami stawianymi wobec pracowników kredytowych trzeba zaznaczyć rolę i odpowiedzialność dyrektora oddziału operacyjnego na tle nowej instrukcji kredytowej. Nowa instrukcja przekazała w ręce dyrektora oddziału pełnię uprawnień i obowiązków w zakresie kredytowania przedsiębiorstw, z wyjątkiem przypadków kiedy oddział reprezentowany przez dyrektora wysunie wniosek, aby pewne sprawy rozstrzygnął dyrektor departamentu lub dyrektor oddziału wojewódzkiego.

Będą to przypadki szczególnego łamania dyscypliny finansowej, jak zamrażanie funduszy własnych w nierealnych aktywach lub inwestycjach, systematyczne uchylanie się od spłaty kredytu bankowego lub brak troski jednostki nadrzędnej o prawidłowy stan finansowy przedsiębiorstwa, przejawiający się w nieodpowiednim wyposażeniu przedsiębiorstwa w fundusze własne. Podane wyżej przykładowo fakty niegospodarności przedsiębiorstwa spowodują zastosowanie środków oddziaływania kredytowego przez dyrektora departamentu w przypadku, gdy przedsiębiorstwo rozlicza się z budżetem centralnym, a przez dyrektora oddziału wojewódzkiego w odniesieniu do pozostałych przedsiębiorstw. A więc przyczyny zastosowania środków oddziaływania są zawsze te same a jedynie w miarę nasilenia tych przyczyn decyzje wydaje dyrektor departamentu lub dyrektor oddziału wojewódzkiego, ale zawsze na wniosek oddziału. Trzeba jednocześnie podkreślić, że te szczególne środki oddziaływania a mianowicie uzależnienie dalszego kredytowania przedsiębiorstwa od złożenia gwarancji spłaty części lub całości kredytu przez jednostkę nadrzędną oraz wstrzymanie kredytowania przedsiębiorstwa mogą być również stosowane przez dyrektora oddziału operacyjnego w przypadku przekazania tych uprawnień przez dyrektorów departamentów i dyrektorów oddziałów wojewódzkich dyrektorom oddziałów operacyjnych.

Nowa instrukcja nie ograniczyła się tylko do ramowego, ogólnego stwierdzenia szerokich kompetencji oddziału operacyjnego w zakresie kredytowania przedsiębiorstw, ale w szczególnych przypadkach zaakcentowała stanowisko dyrektora oddziału operacyjnego, podkreślając wyłączność jego decyzji. Takim bezspornym prawem związanym nierozłącznie z funkcją dyrektora oddziału operacyjnego będzie uprawnienie w sprawie przyznawania kredytu. Wprawdzie instrukcja mówi, że przyznanie kredytu przez dyrektora ma nastąpić po wysłuchaniu opinii komisji kredytowej, ale przepis ten ma charakter tylko fakultatywny, bo od woli dyrektora zależy, czy w ogóle taką komisję powoła do życia. Ustanowienie instytucji komisji kredytowej miało niewątpliwie na celu osiągnięcie możliwie dojrzałej decyzji кредито-

wej, wszechstronne rozpatrzenie elementów, które uwarunkują daną decyzję i chociaż w trakcie stawiania się miała charakter kolegialny, to jednak z chwilą jej zapadnięcia odpowiedzialny za jej podjęcie i wydanie jest tylko dyrektor.

Komisja kredytowa aczkolwiek ma głos doradczy, to jednak w pewnym stopniu wiąże dyrektora i wpływa na jego decyzje a to na podstawie przepisu, który zezwala odnotować w protokole ewentualne zastrzeżenia poszczególnych członków komisji co do sposobu załatwiania kredytowego wniosku przedsiębiorstwa. Przepis ten jest celowy, bo może zdarzyć się, że dyrektor podejmie decyzję nieprzemyślaną i z gruntu fałszywą i wtedy pozostali członkowie, którzy reprezentują odmienne poglądy i założymy że słuszne, nie będąc w stanie wpłynąć na wydanie decyzji zgłoszą swoje zastrzeżenia w protokole, co niewątpliwie ostrzeże dyrektora i skłoni go do zmiany decyzji niezgodnej z obowiązującymi przepisami lub ogólnymi zasadami gospodarki planowej.

Kilka słów powiedzieć należy o składzie komisji i metodach jej pracy. Nasuwa się wniosek, że komisja powinna składać się z trzech członków, nie dlatego aby stało się zadość zasadzie „tres faciunt collegium” ale z tej prostej przyczyny, że wielkość zdań, w przypadku liczniejszego składu komisji, często odmiennych, nie prowadzi do wykrytalizowania się właściwej decyzji, przewleka sesje komisji i z organu, który powinien być operatywny i szybki w wydawaniu swych opinii czyni wieloosobowe ciało z naturalną tendencją do prowadzenia przewlekłych i nierzadko jałowych dyskusji. Do komisji powinien wchodzić z urzędu dyrektor i naczelnik kredytów oraz pracownik orientujący się dobrze w problematyce kredytowej i posiadający zdolność myślenia kategoriami ekonomicznymi. Całość materiałów powinien przygotować naczelnik wydziału kredytów z tym, że wniosek referuje zainteresowany pracownik kredytowy lub kierownik stanowiska wieloosobowego. Decyzje udzielenia kredytu wydaje dyrektor po wysłuchaniu zdań pozostałych członków komisji lub w wyniku rzeczowej dyskusji, jeżeli taka ma miejsce.

Nie przeceniając znaczenia komisji kredytowej trzeba stwierdzić wybitnie dodatnie skutki tej instytucji, szczególnie w dużym oddziale. Dyrektor oddziału operacyjnego pochłonięty wieloma sprawami i z braku czasu interesujący się raczej tylko problemami zasadniczymi ma możliwość szczegółowego poznania wszystkich przedsiębiorstw kontrolowanych przez oddział, wpływa bezpośrednio przez swe decyzje na ekonomikę kredytowanych przedsiębiorstw, wreszcie ocenia przygotowanie i znajomość przepisów bankowych oraz umiejętność oddziaływania pracowników którzy referują wnioski kredytowe.

Nie od rzeczy będzie zaznaczyć, że komisja po podjęciu decyzji powinna wyznaczyć warunki jakie musi spełnić przedsiębiorstwo czy to w sensie doprowadzenia do odpowiedniej wysokości normatywu środków obrotowych, rozładowania wyłączonych zapasów, odprowadzenia nadwyżek funduszy własnych lub usunięcia innych nieprawidłowości, które są przyczyną niekorzystnego stanu finansowego. Warunki te, stanowiące część programu działania kredytowca na najbliższy okres powinny znaleźć swój wyraz w promesie kredytowej. Uchwała Nr 526, na podstawie której przeprowadzano kwalifikacje przedsiębiorstw dostarczała dyrektorom również dużo materiału informacyjnego, ale sama kwalifikacja była pewnego rodzaju sztuką dla sztuki, za przedmiot badania miała okres, który już minął, podczas gdy decyzje podejmowane w komisji kredytowej dotyczą okresu przyszłego, dają możliwość sprawdzenia słuszności polityki kredytowej prowadzonej przez oddział i będąc wyrazem faktycznie zrealizowanej zasady jednoosobowego kierownictwa przyczyniają się do wzmocnienia i umiejscowienia odpowiedzialności.

Przez cały okres korzystania przez przedsiębiorstwo z kredytu oddział analizuje sytuację gospodarczą, finansową przedsiębiorstwa, zwracając szczególną uwagę na prawidłowość wyposażenia przedsiębiorstwa w fundusze własne oraz wyniki jego działalności. Instrukcja podaje cały wachlarz środków mających służyć do realizacji tego zadania, jak: analiza planów i sprawozdań przedsiębiorstwa, wnioski kredytowe, informacje bieżące, wyjaśnienia oraz inspekcje. W razie stwierdzenia, że finansowy stan przedsiębiorstwa nie jest zadowalający, oddział powinien zwrócić uwagę przedsiębiorstwu na nieprawidłowości w jego gospodarce oraz wysunąć określone postulaty w celu likwidacji tych nieprawidłowości. W przypadku, gdy postulaty oddziału nie są zrealizowane, przeciwnie bieżąca analiza stanu finansowego oddziału zdaje się wskazywać, że wyniki gospodarcze będą w przyszłości kształtować się jeszcze bardziej ujemnie, dyrektor po uprzedzeniu przez oddział przedsiębiorstwa (dziesięć dni) podejmuje decyzję przymusowej spłaty zadłużenia przeterminowanego. W okresie przymusowego spłacania zadłużenia przeterminowanego oddział może na wniosek przedsiębiorstwa pozostawić część wpływów na rachunku rozliczeniowym przedsiębiorstwa.

Należy przypuszczać, że pozostawione wpływy powinny być obrócone na opłacenie wydatków, których niepokrycie mogłoby spowodować istotne i poważne zahamowania w działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. W konkretnych przypadkach mogą to być zarówno wydatki na osobowy i bezosobowy fundusz płac, jak i wydatki na zaopatrzenie w niezbędne materiały i towary. Jest rzeczą zrozumiałą, że w tym ciężkim okresie dla przedsiębiorstwa decyzję co do pozostawienia części wpływów na rachunku rozliczeniowym będzie wydawał dyrektor, mając na uwadze zabezpieczenie zwrotności udzielonych przez Bank kredytów. Od uznania dyrektora oddziału zależy, oczywiście w oparciu o obowiązujące przepisy w tej mierze i po wszechstronnym zanalizowaniu sytuacji finansowej przedsiębiorstw również zastosowanie jeszcze bardziej rygorystycznego środka oddziaływania a mianowicie ograniczenie kredytowania przedsiębiorstw.

Instrukcja wyraźnie mówi jaki zakres może mieć to oddziaływanie stwierdzając, że może nastąpić równocześnie kumulacja zarówno przymusowej spłaty zadłużenia przeterminowanego, jak i ograniczenie kredytowania przedsiębiorstw. Stosowanie skumulowanych środków oddziaływania będzie świadczyło o ciężkim schorzeniu ekonomiki przedsiębiorstwa, ale nie w tym stopniu, aby nie była możliwa sanacja po usunięciu ujemnych przyczyn natury subiektywnej, na przykład zmiany kierownictwa bądź o charakterze obiektywnym, na przykład udzielenie dotacji w celu uzupełnienia nie wystarczających i utrzymujących się przez dłuższy okres czasu funduszy własnych na zbyt niskim poziomie. W razie gdyby zarządzane przez dyrektora oddziału środki oddziaływania nie dały wyników należałoby sprawę przekazać według kompetencji do rozstrzygnięcia dyrektorowi departamentu lub dyrektorowi oddziału wojewódzkiego; mogłoby bowiem okazać się, że przyczyny nieprawidłowości tkwią głębiej i mają charakter strukturalny. Oczywiście w takich razach oddziaływanie na szczeblu oddziału byłoby już nie wystarczające i wszelka akcja sanacyjna podejmowana przez oddział byłaby tylko przysłowiowym położeniem plastra. Należy na marginesie wspomnieć, że na podstawie ZP 87/57 do czasu uchylecia uchwały Nr 527 kredyt na przeterminowane zadłużenia jest nadal spłacany przez Bank ze środków na rachunku rozliczeniowym, bez potrzeby uzyskiwania dyspozycji przedsiębiorstwa. W celu ustalenia jakie środki obrotowe powinny być kredytowane instrukcja przyjęła system negatywnego określania środków, których nie można kredytować, jak zapasy bezwartościowe, małowartościowe, zepsute, uszkodzone, zniszczone, nakłady nieprawidłowo aktywowane

i pozostałe o podobnym charakterze. Drugą grupę tworzą zapasy przekraczające znacznie potrzeby przedsiębiorstw, nieodpowiedniej jakości, nieprzydatne, z wadami produkcyjnymi itp.

O ile pierwsza grupa środków obrotowych powinna być bezwarunkowo wyłączona z kredytowania, o tyle grupa druga w pewnych wyjątkowych okolicznościach może być skredytowana i decyzja w tym przypadku należy do oddziału. Wydaje się, że nic nie stoi na przeszkodzie, aby zapasy środków obrotowych grupy drugiej skredytować, jeżeli oddział nabierze bezwzględnie przekonania, że zapasy te stosunkowo w niedługim czasie zostaną zagospodarowane. Wymagana jest w tych przypadkach daleko posunięta ostrożność, wnikliwe rozeznanie tych zapasów w drodze inspekcji w celu niedopuszczenia do udzielenia kredytu, który nie miałby odpowiedniego zabezpieczenia a tym samym jego zwrotność stałaby pod znakiem zapytania.

Postanowienia instrukcji są również bardzo rygorystyczne jeżeli chodzi o zapasy wyrobów gotowych, półfabrykatów i produkcji w toku w przypadku przekraczania planowanych kosztów produkcji, jeżeli przekroczenie to nie wynika z aktów, które legalizują to przekroczenie, na przykład zmiana cen, płac, taryf itp. Problem ten został więc uregulowany identycznie jak w poprzedniej instrukcji. Istnieją jednak przypadki kiedy przekroczenie kosztów produkcji nie było zawinione przez przedsiębiorstwo i jest w pewnym stopniu wynikiem siły wyższej, na przykład przekroczenie kosztów wynika z powodu postoju pewnych wydziałów na skutek awarii, przy założeniu że gospodarka remontowa nie nasuwa zastrzeżeń, przestój spowodowany brakiem środków lokomocji w okresach dużego nasilenia przewozów, produkcja z droższego surowca, konieczność zakupu do produkcji całej partii pewnych surowców, aczkolwiek pewne partie tych surowców kształtują się powyżej ceny przeciętnej i wiele innych jeszcze przypadków, których przewidzieć nie można lub nie można uniknąć ich ujemnych skutków. W sytuacjach takich instrukcja uprawnia dyrektora oddziału do wyrażania zgody na niewyłączenie wartości zapasów odpowiadającej przekroczeniu planów kosztów produkcji. Przypadki przekroczenia kosztów należy wnikliwie analizować podchodzić do nich z całym rygoryzmem i badać indywidualnie, ze względu na ewentualne zagrożenie wykonania akumulacji i obniżenia w sposób zupełnie bezpośredni stopy życiowej społeczeństwa.

W celu pełnej realizacji zasady zwrotności udzielonych kredytów znaczenie zasadnicze ma kwestia zabezpieczenia. Po wyłączeniu zapasów nie nadających się do kredytowania z ogólnego stanu środków obrotowych, odpowiednie postanowienia instrukcji nakazują ustalone w ten sposób zabezpieczenie kredytu na środki normowane pomniejszyć o przeciętny stan nieprzeterminowanych zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz zobowiązań z tytułu dostaw niefakturowanych.

Pewne wątpliwości nasuwa określenie „przeciętny stan” nieprzeterminowanych zobowiązań. Stan taki można rozumieć jako stan z kilku poprzednich okresów, a można również rozumieć jako stan planowanego zakupu w części, która stanowi nieprzeterminowane zobowiązania. Przyjęcie jednej z tych metod dla całego oddziału nakazywałoby wymóg identycznego potrącania luzów dla wszystkich przedsiębiorstw, zdaje się jednak, że sprawa ta ma znaczenie głębsze i pewne powiązania z planem kredytowym w skali całego kraju. W przypadku gdy względy ekonomiczne nakazały tak skonstruować plan kredytowy, że powinien on mieścić się w pewnej globalnej, mocno ograniczonej cyfrze, należy wybrać tę metodę, której stosowanie gwarantowałoby wyższe luzy, tym samym bowiem kwota udzielonego kredytu byłaby niższa. Ustalając taką generalną linię postępowania należy oczywiście podchodzić indywidualnie do każdego

przedsiębiorstwa i instrukcja w tym przypadku uprawnia dyrektora do wyrażania zgody na niepotrącanie w uzasadnionych przypadkach od zabezpieczenia przeciętnego, stanu nieprzeterminowanych zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz zobowiązań dostaw niefakturowanych. Uprawnienie niepotrącania luzów przysługuje dyrektorowi zarówno przy ustalaniu zabezpieczenia kredytu normatywnego jak i przy ustalaniu zabezpieczenia kredytu ponadnormatywnego, jeżeli wymienione zobowiązania nie zostały potrącone od zabezpieczenia kredytu normatywnego. I na odwrót, dyrektor władny jest zarządzić pomniejszenie zabezpieczenia kredytu normatywnego lub ponadnormatywnego o przeciętny stan innych zobowiązań przedsiębiorstwa oraz o stan własnych funduszy obrotowych nie zaangażowanych w finansowaniu środków normatywnych, przy ustaleniu zabezpieczenia kredytu ponadnormatywnego.

Trudno wyliczyć przypadki, w których dyrektor skorzysta z omawianych uprawnień. Należałoby postawić generalną zasadę, że zarządzenie niepotrącania omawianych luzów od zabezpieczenia wyda dyrektor, gdy przedsiębiorstwo znajdzie się w trudnościach finansowych z przyczyn niezależnych od siebie, a jest przy tym przedsiębiorstwem, które przestrzega zasad dyscypliny finansowej i vice versa przedsiębiorstwo, które prowadzi rozrzną gospodarkę, przekracza koszty, zamraża środki obrotowe w inwestycjach, dokonuje nadmiernych zakupów materiałów, produkuje wyroby gotowe z wadami, rozciąga cykl produkcyjny, zostanie na pewno skazane na pomniejszenie zabezpieczenia kredytu normatywnego lub ponadnormatywnego o przeciętny stan innych zobowiązań.

Pewną nowością w sprawie potrącania luzów z tytułu zobowiązań wobec dostawców wprowadza, ale tylko w przedsiębiorstwach powiązanych z budżetem centralnym, ZP A 6/58. Mianowicie wobec zwiększenia pasywów stałych przez przedsiębiorstwo państwowe przy ustalaniu normatywów środków na rok 1958 o wysokość minimalnego stanu zobowiązań, obejmującego wartości pięciodniowego zakupu z kwartału o najmniejszym nasileniu oraz 50% przeciętnego stanu dostaw niefakturowanych plus część zysku odpowiednio obliczonego, oddziały są obowiązane pomniejszać przeciętne stany nieprzeterminowanych zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz zobowiązań z tytułu dostaw niefakturowanych, przyjmowane przy kredytowaniu, o minimalne stany zobowiązań wobec dostawców, uwzględnione już przez przedsiębiorstwa w pasywach stałych i odprowadzonych do budżetu.

Stałą troską przedsiębiorstwa powinna być szybka rotacja środków obrotowych tak w zakresie produkcji, jak i obrotu. Sfera obrotu obejmuje fakturowanie przy czym instrukcja oznacza jako prawidłowy termin złożenia faktur do inkasa w banku lub wysyłki faktur do płatnika okres trzech dni roboczych, licząc od daty wykonywania zamówienia. Niedotrzymywanie tego terminu powoduje, że złożone do inkasa żądania zapłaty nie stanowią podstawy do udzielenia kredytu na należności od odbiorców i jako takie oznacza się je literą „N”.

Zdarza się jednak, że przedsiębiorstwo z przyczyn niezależnych od siebie, z powodu obiektywnych trudności nie jest w stanie wystawić i złożyć faktury w podanym wyżej okresie czasu. Nieuwzględnienie takich uzasadnionych przypadków pozbawiłoby przedsiębiorstwo kredytu na należności od odbiorców i postawiło go często w ciężkiej sytuacji płatniczej. Dlatego instrukcja zezwala dyrektorowi oddziału na przedłużenie fakturowania i ustalenie takiego okresu, w którym przedsiębiorstwo w danych warunkach organiza-

cyjnych i terenowych mogłoby w terminie fakturować, nie hamując obiegu środków obrotowych. Przy okazji trzeba podkreślić, że zachodzi kolizja w przepisach Instrukcji Służbowej Nr A/8 — Kredytowanie przedsiębiorstw (A/II), która upoważnia tylko dyrektora do przedłużenia fakturowania a Instrukcją Służbową Nr B/17 — Rozliczenia Inkasowe Dział B — II, która mówi że prawo przedłużenia fakturowania posiada nie tylko dyrektor oddziału, ale również osoba przez niego upoważniona. Instrukcja kredytowa nie przewiduje takiej cesji omawianego uprawnienia na rzecz osoby innej. Należy spodziewać się, że w nowej instrukcji o rozliczeniach sprawa ta będzie podobnie załatwiona jak i w instrukcji kredytowej. Wreszcie o ostatnim uprawnieniu sensu stricto dyrektora oddziału operacyjnego stanowi przepis, na podstawie którego dyrektor może zarządzić pomniejszenie zabezpieczenia kredytu na należności od odbiorców o przeciętny stan nieprzeterminowanych zobowiązań, dostaw niefakturowanych i innych zobowiązań, jak również o stan własnych funduszy obrotowych nie zaangażowanych w finansowaniu środków normatywnych, o ile powyższe zobowiązania i fundusze nie zostały potrącone od zabezpieczenia kredytów na środki normowane. Okoliczności w jakich skorzysta z tego uprawnienia dyrektor będą przeciwstawieniem sytuacji, w której dyrektor może zarządzić, aby potrącać zabezpieczenia kredytu normatywnego lub ponadnormatywnego o przeciętny stan nieprzeterminowanych zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz zobowiązań z tytułu dostaw niefakturowanych i innych zobowiązań.

Tak przedstawiają się w całości uprawnienia dyrektora oddziału operacyjnego, jakie wynikają z nowej instrukcji kredytowej. Uprawnienie — prawo musi znaleźć zawsze swój odpowiednik w zobowiązaniu — obowiązku, w przeciwnym razie mielibyśmy do czynienia z przywilejem. Instrukcja nie stwarza dla dyrektora uprzywilejowanego stanowiska. Dlatego należy stwierdzić, że zawsze gdy zaistnieje odpowiednia sytuacja dyrektor nie tylko **powinien** ale **musi** skorzystać ze swego uprawnienia, kierując się przeświadczeniem, że jego decyzja pozytywna lub negatywna oddziałuje na stan gospodarki narodowej.

Nowa instrukcja kredytowa uczyniła z dyrektora oddziału rzeczywistego dysponenta kredytów i w tym względzie stanowi duży kontrast z poprzednią instrukcją.

Przepisy obecnej instrukcji kredytowej, kładące tak silny akcent na zagadnienia kredytowe i określające wyraźnie i zwięźle jakie cechy powinny posiadać środki obrotowe, aby mogły być skredytowane zmuszają oddziały do wszechstronnej analizy i znajomości kontrolowanych przedsiębiorstw bez potrzeby szczegółowego ustalenia metod w formie na przykład ilości i częstotliwości inspekcji, konferencji itp., które do tego celu prowadzą.

Już pierwsze miesiące stosowania nowej instrukcji zdają się wskazywać na pewien rygorizm w udzielaniu kredytów. Decyzja udzielania kredytu zapada po dokładnym zanalizowaniu przedkładanych materiałów i w przypadku wątpliwości dane we wniosku kredytowym przedsiębiorstwa są przedmiotem specjalnej inspekcji, w wyniku której komisja kredytowa nabiera pewności, że powinien być udzielony kredyt w takiej a nie innej wysokości.

Wydaje się, że nowa instrukcja, która jest wyrazem decentralizacji w NBP i wynikiem długiej dyskusji na różnych szczeblach przyczyni się w dużym stopniu do prawidłowego kredytowania i w ten sposób wpłynie na szybszy rozwój całej gospodarki narodowej.

M. Bogdalin
Kraków

Uwagi do dyskusji o funduszu zakładowym

Zagadnienie funduszu zakładowego jest tematem nie schodzącym od dłuższego czasu z łamów prasy codziennej, czy czasopism ekonomicznych.

Wydaje się jednak, że w dyskusji o funduszu zakładowym pomijane jest najważniejsze zagadnienie, to jest cel dla jakiego wprowadzono fundusz zakładowy. A jest nim przez udział załogi w zyskach przedsiębiorstwa zwiększenie zainteresowania tej załogi działalnością zakładu pracy w celu świadomego zwiększenia wydajności pracy, obniżenia kosztów własnych itp., co w konsekwencji ma przynieść przedsiębiorstwu zapewnienie wykonania, a nawet przekroczenia planowanych wyników finansowych. Fundusz zakładowy jest pomyślany jako bodziec materialnego zainteresowania załóg działalnością przedsiębiorstwa, w wyniku czego państwo otrzyma dodatkową produkcję, zyski, obniżenie kosztów a załoga zwiększenie dochodów, określane przeważnie jako trzynasta pensja.

Wydawałoby się więc, że odpisy na fundusz zakładowy, a tym samym zwiększenie dochodów pracowników, jest wynikiem ich świadomej działalności, zwiększonego wysiłku, wzmożonej oszczędności itp. A czy tak jest w rzeczywistości? O odpowiedź na to zasadnicze pytanie poprosiłem czterdziestu pracowników przedsiębiorstw przemysłu terenowego, przedsiębiorstw handlowych i skupu w niedużym mieście powiatowym. Przedsiębiorstwa te są na podstawie rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 8 lutego i 12 października 1957 roku upoważnione do dokonywania odpisów na fundusz zakładowy za rok 1957.

Rozmowy przeprowadziłem osobiście, zadając następujące pytania w podanej (celowo) kolejności:

1. Czy obywatel dostanie trzynastą pensję?
2. Z czego, z jakich środków przedsiębiorstwa pensja ta będzie wypłacona?
3. Co to jest fundusz zakładowy i jakie warunki muszą być spełnione, aby został on utworzony?
4. Jak się wylicza — ustala wysokość funduszu zakładowego?
5. Jaki jest wkład obywatela w tworzenie warunków do dokonania odpisu na fundusz zakładowy?

Ankieta objęła pracowników przedsiębiorstw przemysłu terenowego, miejskiego handlu detalicznego, hurtowni WPHS i oddziału powiatowego „PZZ”.

W przedsiębiorstwach tych nie rozmawiałem z kierownictwem, ani z pracownikami działu finansowo-księgowego, lecz z robotnikami, magazynierami, ekspedientami, kierownikami sklepów, konwojentami itp. „zwykłymi, szeregowymi” pracownikami.

A oto wyniki ankiety. Odpowiedź na pierwsze pytanie była w każdym przypadku mniej lub bardziej pewna, ale zawsze twierdząca: „tak, dostanę”, „powinni dać” a nawet „muszą dać” (???) itp. Z jakich środków ta trzynasta pensja ma być wypłacona wiedziało tylko 28% pytanym. Co to jest fundusz zakładowy wiedziało już więcej moich rozmówców, bo około 40%, ale tylko 25% umiało ogólnie określić warunki jakie są wymagane od przedsiębiorstwa, aby odpis był dokonany. Odpowiedzi prawidłowej na czwarte pytanie nikt nie mógł mi udzielić. O swym udziale w tworzeniu funduszu zakładowego mówiło około 35% pytanym, na przykład magazynier mówił o likwidacji braków i odpisów zepsutych towarów, referent opakowań o ich konserwacji i terminowym zwrocie dostawcom, robotnik cegielni o poprawie jakości cegły i zmniejszeniu braków w produkcji. Jedynie kierownicy sklepów i ekspedienci MHD uważali, że jedynym

warunkiem dokonania odpisu na fundusz zakładowy i ich osobistym wkładem jest tylko wykonanie planu obrotu.

Tylko więc nieznaczna część pracowników przedsiębiorstw przemysłu terenowego, MHD i PZZ wykazała pewną znajomość celu i zasad tworzenia funduszu zakładowego i warunków niezbędnych do jego utworzenia. Przeciwnie stanowili pracownicy hurtowni WPHS, którzy wszyscy świadomie dążą do uzyskania odpisów na fundusz zakładowy, bo na wszystkie pytania z wyjątkiem czwartego — dawali właściwe odpowiedzi. Gdyby ich wyłączyć z ankiety ilość prawidłowych odpowiedzi zmniejszyłaby się o jedną czwartą.

Charakterystyczne dla odpowiedzi na pierwsze pytanie jest to, że każdy z zapytywanych jest niemalże pewny, że otrzyma trzynastą pensję, nie mając przy tym rozeznania, że podstawą do ewentualnej jej wypłaty jest spełnienie warunków niezbędnych do dokonania odpisu na fundusz zakładowy, że z tego tylko funduszu może być ona wypłacona (spodziewając się takiego rozumowania zapytanie o trzynastą pensję postawiłem przed pytaniem o fundusz zakładowy).

To, że na czwarte pytanie — jak się ustala odpis na fundusz zakładowy — żaden z moich rozmówców nie umiał mi odpowiedzieć, nie może dziwić nikogo, kto zna dobrze przepisy o funduszu zakładowym. Są one bowiem tak skomplikowane, że znają je jedynie tylko ci, którzy muszą ustalać odpisy, posługując się przy tym wielostronicowymi instrukcjami.

Na podstawie tego co powyżej powiedziano można wyciągnąć wniosek, że aby fundusz zakładowy spełnił swoje zadanie bodźca materialnego zainteresowania załóg wynikami przedsiębiorstwa i w pełni świadome przyczynianie się do osiągnięcia optymalnych wyników konieczne jest dokładne zaznajomienie załóg z przepisami o funduszu zakładowym.

Ponadto dla ewentualnego uniknięcia zadrażeń i mogących z tego wyniknąć konsekwencji uważam, że należy zdecydowanie zaprzestać używania określenia — trzynasta pensja — dla wypłat z funduszu zakładowego, a mówić i pisać tylko o wypłatach z funduszu zakładowego, czy udziale załogi w zyskach przedsiębiorstwa.

Za brak mobilizacji załóg i odpowiedniej znajomości przepisów o funduszu zakładowym należy winić kierownictwo przedsiębiorstw, rady robotnicze i organizacje związkowe, gdyż one powinny odpowiednio informować pracowników, wyjaśniać i wskazywać cele funduszu zakładowego. Dowodem właściwej działalności jest mobilizacja załogi hurtowni WPHS, gdzie kierownictwo wskazywało załodze możliwości uzyskania dodatkowych dochodów, ale równocześnie właściwie naświetlało warunki jakie muszą być spełniane, aby uzyskać środki na dodatkowe wypłaty.

Chcąc być jednak obiektywnym, należy usprawiedliwić część kierownictwa i organizacji związkowych, na przykład oddziału „PZZ” z nieznanymi im załóg przepisów o funduszu zakładowym. Pamiętać bowiem należy, że dopiero dziesiątego października 1957 roku Rada Ministrów rozciągnęła przepisy ustawy o funduszu zakładowym na to przedsiębiorstwo. Stąd wniosek, że o ile fundusz zakładowy ma działać nie tylko na korzyść pracowników, ale i państwa, to należy jeszcze przed rozpoczęciem roku gospodarczego podać do wiadomości załóg, że mają prawo do dokonywania odpisów na fundusz zakładowy i na ja-

kich warunkach, aby pobudzić inicjatywę pracowników i odpowiednio ich zmobilizować. Morze atramentu zużyte w przeszłości na propagowanie współzawodnictwa pracy, szczegółowo omawiano kto i jakie podjął zobowiązanie, jak je wykonał, jakie otrzymał wyniki itd. itd. Tymczasem o tym co zrobiła załoga przedsiębiorstwa X, co wykonał robotnik Y dla wypracowania odpisu na fundusz zakładowy nie dowiemy się z żadnej gazety, błyskawicy, czy gazетки ściennej. A przecież pokazywanie pracownikom, że na przykład załoga pewnego przedsiębiorstwa wypracowała fundusz zakładowy w wysokości 5.000 złotych na

jednego pracownika dzięki wprowadzeniu produkcji ubocznej z odpadków, wyeliminowaniu pustych przebiegów własnych środków transportowych, zmniejszeniu zużycia surowca na jednostkę produkcji, dzięki usprawnieniu wprowadzonemu przez pracownika NN itp. wpłynie z pewnością na wzrost wydajności pracy, na obniżenie kosztów. wskaże załozę kierunek, gdzie można szukać możliwości dokonania wysokiego odpisu na fundusz zakładowy co bezsprzecznie leży w interesie załóg.

S. Kozłowski

Kolo

Wyłączenie z kredytowania na podstawie Instrukcji Służbowej Nr A/8

Celem niniejszego opracowania jest zwięzłe omówienie niektórych spraw związanych z ustalaniem zabezpieczenia kredytu ponadnormatywnego.

Kredyt ponadnormatywny wchodzi w grę jedynie — jak nazwa wskazuje — jako pokrycie zapasów przekraczających normatyw. Uzyskiwanie zabezpieczenia kredytu ponadnormatywnego nie wyczerpuje się w operacji cyfrowej, polegającej na obliczeniu stanu ponadnormatywnego i pomniejszeniu go o pewne luzy finansowe. Istota umiejętności kredytowania koncentruje się w czynnościach wyłączenia z kredytowania tej części środków obrotowych, które nie mogą stanowić zabezpieczenia kredytów.

Właściwą część niniejszego opracowania zapoczątkuje uwypuklenie różnicy w podejściu do zagadnienia wyłączeń z kredytowania według instrukcji służbowej o kredytowaniu, obowiązującej do końca 1957 roku w porównaniu z Instrukcją Służbową Nr A/8 obowiązującej obecnie.

Poprzednio obojętny dla kredytowania był fakt wystąpienia nieuzasadnionych zapasów w obrębie grupy, która kształtowała się poniżej normatywu. Zabezpieczenie kredytu ustalano dla poszczególnych grup z osobna nie pomniejszając go o stany poniżej normatywne w innych grupach normowanych środków obrotowych. Obecne przepisy są pod tym względem bardziej rygorystyczne. Z normatywem porównywuje się stany zapasów już pomniejszone o wyłączenia.

Dalszą istotną różnicę stanowi ramowe ujęcie aktualnych przepisów o wyłączeniu z kredytowania. Podczas gdy dawne przepisy w wielu miejscach wyraźnie określają przedmiot kredytowania i wyłączeń, obecnie obowiązujące normy o kredytowaniu przewidują tylko obowiązek eliminowania z kredytowania zapasów bezwartościowych i małowartościowych oraz tych spośród zapasów pełnowartościowych, które pozostają w nadmiarze. Nieco szersze, od wyżej naszkicowanego, ujęcie tego zagadnienia w punkcie 46 ustęp 1 nie zmienia istoty rzeczy. Wylczenie przypadków, w których zapasy nie mogą być kredytowane, nie jest wyczerpujące, lecz demonstratywne.

Pomniejszenie zabezpieczenia kredytu o wielkość przekroczenia kosztu nosi również charakter elastyczny i ramowy. Nie ma przepisu ustalającego sposób obliczania przekroczenia. Dyrektor oddziału ma prawo w uzasadnionych przypadkach decydować o nieuwzględnianiu przy kredytowaniu przekroczenia kosztów.

Obecna instrukcja służbowa przesuwając punkt ciężkości z umiejętności operowania przepisami na kredytowanie w oparciu o zasadę celowości gospodarczej. Oddział ma obowiązek kredytować aktywa przedsiębiorstwa o pełnym

uzasadnieniu gospodarczym, a równocześnie obowiązany jest wyłączać z kredytowania środki obrotowe, nie kwalifikujące się do kredytowania. Dochodzimy w tym punkcie do zasadniczego pytania, a mianowicie czy do ustalenia wartości wyłączeń z kredytowania należy zmierzać bezpośrednio przez określenie środków obrotowych, nie zasługujących na skredytowanie, czy otrzymywać ją jako różnicę między ogólnym stanem ponadnormatywnym a zapasami zakwalifikowanymi do kredytowania. Może się wydawać, że problem taki jest fikcyjny, że wielkości stanowiące wynik zastosowania obu metod powinny się pokrywać. Taki pogląd odzwierciedlać może zapatrywania oparte na poglądach czysto teoretycznych, jest on jednak praktycznym nonsensem.

Podejmowanie decyzji w sprawach kredytowania i wyłączenia z kredytowania stanowi najtrudniejszy odcinek pracy kredytowej oddziału terenowego i można je traktować jako próbiez jej poziomu.

Doświadczenie wskazuje na to, że rzadkie są przypadki pełnego i jasnego poznania struktury środków obrotowych przedsiębiorstwa, całokształtu warunków jego produkcji czy obrotu oraz jego powiązań z dostawcami i odbiorcami. W rzeczywistości przeważnie albo poznanie jest niepełne, albo ocena nieugruntowana. Trudności leżeć mogą zarówno po stronie przedsiębiorstwa, jak i Banku. W przedsiębiorstwie zachodzą mogą zmiany w warunkach kooperacji, co może rzutować na zmianę asortymentów produkcji lub strukturę zużycia surowców. Najczęściej zachodzące zmiany mają charakter różnoraki, ukształtowane są w sposób rozmaity i poplątane z sobą. Oddział może napotkać na trudności wynikające z nawału pracy, nie wystarczającego zawodowego przygotowania pracowników i ze zmian kierunku kredytowania. Wylczenie trudności ma oczywiście charakter przykładowy. Zakładamy zatem, że w większości przypadków nie można postawić znaku równości między wielkością wyłączeń, ustaloną jako rezultat bezpośredniego stwierdzenia negatywnego charakteru pewnych zapasów, a wylczeniem jej w formie różnicy między ogólnym stanem ponadnormatywnym a wartością zapasów kwalifikujących się do kredytowania.

Rozpatrując kwartalne wnioski kredytowe staraliśmy się znaleźć teoretyczną podbudowę pomocną przy podejmowaniu decyzji związanych z ich załatwianiem. Na pierwszy rzut oka w grę wchodzi tylko jedna z dwu możliwości:

1) przyznawać kredyt na konkretne, uzasadnione zapasy, a różnicę wyłączać z kredytowania, albo

2) kredytować pozostałość stanu ponadnormatywnego po wyłączeniu konkretnych zapasów nieprawidłowych.

Pierwsza z koncepcji wiąże się z większym rygoryzmem, zatem odpowiada lepiej stanowisku, jakie w ogóle, a zwłaszcza w chwili obecnej, powinien zajmować bank emisyjny. Druga zaś wydaje się być bardziej właściwa z punktu widzenia systematyki oraz z uwagi na fakt, że wyłączenia z kredytowania wchodzą w grę także przy kształtowaniu się stanów zapasów w danej grupie poniżej normatywu.

Czy jest rzeczą celową a priori opowiedzieć się generalnie za jedną z wyżej zacytowanych alternatyw? Nie trzeba udowadniać, że jednolite postępowanie według jakiegoś schematu jest czymś ryzykownym, zwłaszcza w sprawach wiążących się z kredytowaniem. Wynikałoby z tego, że punkt wyjścia dla właściwej metody jest funkcją

praktyki, a zatem indywidualizowania. Niejednokrotnie bowiem dogłębne uzasadnienie ekonomicznego charakteru, na przykład poszczególnych podgrup materiałów jest bardzo utrudnione z uwagi na wielką pracochłonność badań, albo problematyczny charakter określania ich zmian dynamicznych w danym kwartale. Niekiedy natomiast ograniczenie się przy wyłączeniach tylko do konkretnie stwierdzonych zapasów osłabiłoby funkcję oddziaływania kredytu na życie gospodarcze.

Decyduje zatem indywidualne podejście do poszczególnego przedsiębiorstwa w danym okresie sprawozdawczym.

F. Skalniak
Jaworzno

Kredytowanie spółdzielni zrzeszonych w Centralnym Związku Spółdzielczości Pracy

Dotychczasowe doświadczenia kredytowania spółdzielni pracy w rachunku bieżącym upoważniają już obecnie do przeprowadzenia wymiany poglądów odnośnie do niektórych spostrzeżeń dokonanych na odcinku ustalania limitów oraz przeprowadzania kontroli zabezpieczenia udzielonego kredytu bankowego.

W sprawie badania zabezpieczenia kredytu ukazały się uwagi kolegi. A. Makowieckiego z Gorlic w Nr. 11/57 Wiadomości NBP na stronie 523. Podana tam tabela ma służyć do zestawienia porównywalności wyliczonego w toku badań zabezpieczenia kredytu bankowego. Ze wspomnianej tabeli wynika, że przy dodatkowym badaniu zabezpieczenia (tak rozumiem cel posługiwania się tabelą, gdyż na razie nie ukazało się zarządzenie co do przyjmowania stanów faktycznych przy obligatoryjnym sprawdzeniu zabezpieczenia) kolega Makowiecki proponuje uwzględniać stany **faktyczne** a nie **przeciętne**, o ile chodzi o należności od odbiorców, zobowiązania nieprzeterminowane i dostawy niefakturowane.

Jak już poprzednio wspomniano nawiasowo według IS A/5 punkt 31 c (oraz późniejszych wyjaśnień odnośnie potrącania również nieprzeterminowanych zobowiązań i do-

staw niefakturowanych) do ustalenia wysokości zabezpieczenia kredytu według stanu na ultimo poprzedniego miesiąca, należy przyjmować stany **przeciętne** wyżej wymienionych elementów.

Proponowane jednak przez kolegę Makowieckiego badanie zabezpieczenia na podstawie stanów faktycznych uznać należy za słuszne, gdyż przyjęcie takich stanów niewątpliwie przyczyni się do ustalenia bardziej realnego stanu zabezpieczenia. Na potwierdzenie powyższego podaję następujące trzy przykłady według stanu na dzień 31.10.1957 rok (patrz załącznik).

Zatem największe wahania w stosunku do stanów przeciętnych wykazują faktyczne stany należności od odbiorców. Dysproporcje te spowodowane zostały częściowo nierytmicznością sprzedaży, głównie o ile chodzi o pierwszy przykład. Mianowicie wyżej wspomniany przykład dotyczy spółdzielni nowoorganizowanej branży materiałów budowlanych, których rytmiczność sprzedaży ustala się po dłuższym okresie, w zależności od rodzaju produkcji.

W pozostałych dwóch przykładach zmiana cykliczności regulowania zobowiązań przez odbiorców i to w drugim przez wydłużenie się cyklu a w trzecim przez skrócenie

Załącznik

Grupa środków obrotowych	I przykład		II przykład		III przykład	
	według stanu w dniu kontroli	według stanu faktycznego	według stanu w dniu kontroli	według stanu faktycznego	według stanu w dniu kontroli	według stanu faktycznego
środki normowane ogółem z uwzględnieniem wyłączeń	192	192	1566	1566	4494	4494
stan należności fakturowych od odbiorców (w dniu kontroli stan przeciętny)	27	35	225	332	1165	570
pokrycie normatywu funduszami własnymi w obrocie i pasywami stałymi	188	188	1338	1338	2212	2212
stan nieprzeterminowanych zobowiązań i dostaw niefakturowanych (w dniu kontroli stan przeciętny)	11	3	81	51	517	616
zabezpieczenie kredytu na 31. 10. 1957 rok	20	36	372	509	2930	2236
zadłużenie na 31. 10. 1957 rok	25	25	415	415	1657	1657
nadwyżka zadłużenia	5	—	43	—	—	—
wolne zabezpieczenie	—	11	—	94	1273	579

się cyklu, wpłynęły na znaczne dysproporcje między stanami przeciętnymi a należnościami faktycznymi.

Mimo przyjęcia do wyliczenia zabezpieczenia stanów faktycznych pozostały jeszcze dość znaczne kwoty z tytułu wolnego zabezpieczenia. Tłumaczyć to należy przede wszystkim tym, że regulowanie zobowiązań spółdzielni (księgowanych na ultimo miesiąca, jak płace, ubezpieczenia, podatki, opłaty scentralizowane itp.) następuje w zasadzie dopiero w pierwszej dekadzie następnego miesiąca, a których to luzów finansowych nie eliminują w całości planowane pasywa stałe. Również osiągnięcie wyższej akumulacji niż przyjęto w założeniach planowych częściowo zwiększa wolne zabezpieczenie.

W każdym razie na podanych przykładach stwierdzić już można, że przy przyjmowaniu faktycznych stanów realność badanego zabezpieczenia jest bardziej zbliżona.

Należy przeto postulować wprowadzenie w życie obligatoryjnego badania zabezpieczenia w oparciu o dane faktyczne. Niemniej jednak trzeba podkreślić, że przyjmowanie przeciętnych stanów przy ustalaniu limitów kredytowych nie nasuwa zastrzeżeń. Można by jedynie także postulować częściowo zreformowanie uzasadnienia do wniosku kredytowego, mianowicie: przez dodanie rubryki dla umieszczenia normatywu (przynajmniej na kwartał planowany) oraz umieszczenie danych za kwartał poprzedni (produkcji towarowej, sprzedaży według cen zbytu itp.) dla celów porównawczych przy analizowaniu zadań przewidywanych na kwartał planowany.

Sprawa przyjmowania wartości wyłączeń z kredytowania — w wysokości wynikającej z posiadanych aktualnych materiałów wymaga pewnego zdefiniowania. Mianowicie chodzi o to, czy po uzyskaniu w toku inspekcji aktualnych danych dotyczących wyłączeń w okresie od 1 do 20 dnia po upływie danego miesiąca, czyli między datą, na którą należy sprawdzić zabezpieczenie, a dniem, w którym należy przeprowadzić to badanie należałoby uwzględnić wszystkie zmiany. Wydaje się, że samo stwierdzenie zmian w wartościach do wyłączenia nie upoważnia jeszcze do bezkrytycznego potrącenia w całości kwot nowoustalonych. Rzecz jasna, że stwierdzone **bezwartościowe** środki normowane, z uwagi na ich charakter, należy wyłączać z kredytowania przy każdej najbliższej kontroli zabezpieczenia. Natomiast z pozostałych środków normowanych (zbędnych, niechodliwych itp.) należałoby wyłączyć przy badaniu zabezpieczenia za okres wsteczny tylko te wartości, które do badanego okresu nabrały cech zapasów do wyłączenia.

Kredytowanie spółdzielni przetworów owocowych

Na jednej z konferencji przedstawicieli NBP i spółdzielni pracy z branży spożywczej przy udziale Zarządu Wojewódzkiego Związku Spółdzielni Pracy omówiono między innymi zagadnienia kredytowania spółdzielni pracy przetwarzających owoce i warzywa.

Przedstawiciele spółdzielni i WZSP zwrócili się z zarzutem pod adresem NBP, że oddziały NBP zbyt ostrożnie podchodzą do kredytowania spółdzielni pracy przetwarzających produkty ogrodnicze, przez co osłabia się tendencja rozszerzania produkcji tych placówek oraz dopuszcza się do niewykorzystania dużej ilości produktów rolnych, szczególnie w latach nadmiernego urodzaju owoców czy warzyw.

Dyskutanci wysunęli kilka poważnych argumentów, które przemawiałyby za koniecznością podjęcia bardziej śmia-

podobnie umniejszenie dotychczasowych wyłączeń o wartości upłynnione może być uwzględnione przy wstecznym badaniu, o ile nastąpiło to również do końca badanego okresu.

Natomiast pozostałe zmiany, aczkolwiek są danymi „aktualnymi” mogą być — moim zdaniem — jedynie uwzględniane dopiero przy badaniu zabezpieczenia za miesiąc bieżący, albowiem już tego okresu dotyczą. W związku z powyższym sprawozdania z inspekcji muszą w takich przypadkach uwzględniać szczegółowo odnośne dane.

W oparciu o punkty 32 i 33 Instrukcji Służbowej A/5 ustalone zabezpieczenie na podstawie danych ze sprawozdań finansowych może stanowić limit zadłużenia dla spółdzielni, która systematycznie wykorzystuje kredyt w wysokości przewyższającej jego aktualne zabezpieczenie.

Jednak w praktyce zdarza się, że w takich okolicznościach ustalone zabezpieczenie przekracza kwotę ustalonego limitu i w tych przypadkach oddział zmuszony jest odstąpić od zastosowania tego rodzaju sankcji. Na przykład w jednym z takich przypadków, w którym oddział stwierdził po raz czwarty nadwyżkę zabezpieczenia, limit w dniu regulacji wynosił złotych 266 tysięcy, podczas gdy zabezpieczenie ustalone na ultimo ubiegłego miesiąca — po uwzględnieniu wszystkich aktualnie stwierdzonych wyłączeń w połowie bieżącego miesiąca — wyniosłoby 288 tysięcy, czyli o złotych 22 tysiące więcej niż obowiązuje limit.

Pozostaje jeszcze sankcja (uzależnienia) honorowania dalszych dyspozycji kredytowych spółdzielni od równoczesnego udokumentowania wysokości zabezpieczenia danymi księgowymi.

Na podstawie doświadczenia uzyskanego w związku z kredytowaniem niektórych nowopowstałych spółdzielni stwierdził oddział, że ta forma kredytowania jest bardzo uciążliwa. Istnieje ewentualna możliwość umniejszenia bieżącego limitu o kwotę, która stanowiła nadwyżkę zadłużenia a co niedostatecznie zostało udokumentowane. W tym kierunku jednak nie ma jeszcze wyraźnego przepisu IS A/5.

Poruszyłem między innymi sprawy co do których pogląd kolegów z innych oddziałów może być odmienny, tym niemniej wymiana uwag opartych o dotychczasowe doświadczenia doprowadzi niewątpliwie do dalszego ulepszenia i usprawnienia systemu kredytowania spółdzielni podległych Centralnemu Związkowi Spółdzielczości Pracy.

S. Nowicki

Poznań

łych kroków przy kredytowaniu tej branży. Podali kilka przekonujących danych, które uzasadniają słuszność ich stanowiska. Dla przykładu przytoczymy niektóre z nich, najbardziej istotne.

Z dotychczasowej obserwacji wynika, że w województwie łódzkim, podobnie, jak i w innych województwach centralnych, obfite owocowanie, szczególnie sadów chłopskich, które stanowią około 90% całej podaży, przypada co drugi rok, na lata parzyste. Taki obfity urodzaj owoców wystąpił w roku 1956. Rok ten ogrodnicy określili jako rok „klęski urodzaju”, ponieważ ceny owoców, zwłaszcza jabłek jesiennych i śliwek węgierki były tak niskie, że nie opłacał się zbiór i transport owoców przy cenie wahającej się w granicach od 80 groszy do jednego złotego za jeden kilogram jabłek.

W tych warunkach tysiące ton owoców przeznaczono na paszę dla świń i bydła, a bardzo dużo owoców pozostało na drzewach i silne przymrozki listopadowe zniszczyły zupełnie jeszcze nie zerwane owoce. Taka sytuacja zniechęca sadowników do dalszego rozszerzania swych ogrodów, chociaż przeciętne spożycie na głowę owoców w Polsce wynosi około 15 kilogramów rocznie kiedy na przykład w Szwajcarii dochodzi do 90 kilogramów rocznie na głowę mieszkańca.

Podobnego urodzaju, jeżeli nie zajądą jakieś nieprzewidziane okoliczności (jak przymrozki, czy jakieś huragany) spodziewają się ogrodnicy województwa łódzkiego w roku 1958.

Ale już w okresie zimowym alarmują handel oraz przetwórców o takie zorganizowanie skupu i przerobu, aby nie powtórzyła się historia z roku 1956 z marnotrawstwem tak cennego surowca, jakim jest świeży owoc.

Dalsze uwagi dotyczyły natomiast metod i terminów jakie zdaniem WZSP należałoby stosować przy kredytowaniu spółdzielni branży spożywczej. Spółdzielnie takie uważają, że powinny korzystać z kredytów bankowych na okres kilkunastu miesięcy, z uwagi na poważne wahania w podaży oraz umożliwienie wykorzystania do przerobu nadwyżek występujących w latach urodzaju. Podają między innymi jako argument taki fakt: gdyby w roku 1956 skupiono i przerobiono całą nadwyżkę owoców i przetrzymano zabezpieczone przed psuciem pulpy i moszcze, nie występowałyby takie niedobory przetworów owocowych w roku 1957. Można by też przygotować część przetworów na eksport.

Spółdzielnie chcąc się przygotować w roku 1958 do przerobu przewidywanej poważnej podaży owoców miękkich i twardych muszą mieć zagwarantowane kredyty bankowe na zakup odpowiedniej ilości surowców, bądź bezpośrednio u producentów, bądź za pośrednictwem spółdzielni owocowo-warzywnych. Przerobiony i zakonserwowany półfabrykat powinien być — zdaniem spółdzielni — kredytowany prawie w 50%, aż do sezonu letniego następnego roku parzystego. Stanowisko to może lepiej zilustrować następujący przykład: Zakupione nadwyżki wiśni w lipcu i sierpniu 1958 roku powinny być kredytowane częściowo jako półfabrykaty aż do czerwca i lipca 1960 roku, ponieważ najpoważniejszy zbytny na soki notowany jest w okresach letnich, przy produkcji napojów chłodzących.

Przyjmuje się przy tym, że w roku 1959 — przy mniejszym urodzaju wiśni — nie będzie można jeszcze zbyć całej nadwyżki soków wyprodukowanych z sezonu 1958 roku.

Podobne zjawisko wystąpiłoby przy zakupie i przerobieniu jabłek jesiennych, zwłaszcza Antonówek i Kronselskiej. Pulpy z tych owoców byłyby ostatecznie przerobione wiosną 1960 roku. Przy takim ujęciu kredyt bankowy na produkcję w toku czy też wyroby gotowe, dotyczący tego samego przedmiotu kredytowania byłby udzielony prawie na okres dwóch lat bez żadnej przerwy.

Przytoczone uwagi przemawiają za koniecznością zajęcia przez NBP stanowiska w tej sprawie.

Interes konsumenta i producenta — przeważnie małego rolnego chłopca — przemawia za tym, że argumentacja spółdzielni pracy przetwórstwa owocowego jest słuszna i gospodarczo uzasadniona. Wydaje się, że w takich przypadkach oddziały NBP powinny mieć możliwość przyjsia z pomocą kredytową.

Wyłania się przy tym dla Banku poważna obawa, czy może finansować kredytem bankowym zapasy przekraczające często kilkakrotnie wartość funduszy własnych spółdzielni. Dotyczy to w tym przypadku zapasów, które nie zakonserwowane czy nie przerobione należyte mogą łatwo ulec zepsuciu. W takich przypadkach nie miałyby większego znaczenia dodatkowa forma zabezpieczenia kredytu bankowego w postaci powierniczego przewłaszczenia.

Odnosnie tych spółdzielni WZSP nie uważa za celowe udzielanie gwarancji CZSP, ponieważ istniałoby przy tym bardzo wysokie zamrożenie limitu na pożyczki FDK i to na długi okres czasu. Wiadomo, że obecnie CZSP ma bardzo skromne możliwości wykorzystania pożyczek z FDK, wobec tego nie wyrazi zgody na angażowanie się do takiej długotrwałej akcji.

W takich przypadkach najpoważniejszą formą zabezpieczenia byłaby gwarancja materialna innych spółdzielni pracy, dobrze postawionych organizacyjnie i finansowo.

Tego rodzaju forma zabezpieczenia nie jest jeszcze stosowana w praktyce, wobec tego brak nam doświadczenia przy stosowaniu takiej gwarancji. Bez głębszej analizy wydaje się, że to zagadnienie nie jest aż tak ważne, aby się nim specjalnie interesować. Jednak znawcy tej dziedziny uważają, że wartość takiej nadwyżki towarowej może dochodzić nawet do trzech milionów złotych. Popierają to cyframi. Według oficjalnej statystyki mamy około 41 milionów sztuk drzew owocowych. Faktycznie drzew owocowych jest znacznie więcej, ponieważ ta statystyka nie jest ścisła. W praktyce przyjmuje się, że około dwie trzecie drzew owocowych daje przeciętnie około 20—30 kilogramów z drzewa, co daje masę towarową o wadze około 500 tysięcy ton. Przy dobrym urodzaju drzewa dają od 50 do 200 kilogramów, co może dać dodatkową masę towarową, dochodzącą od 200 tysięcy do 250 tysięcy ton. Przy przyjęciu nawet przeciętnej ceny od 1,50 do złotych 2.— za kilogram — dochodzi się jednak do sumy około pół miliarda złotych.

Nad taką pozycją należy się poważnie zastanowić. Wprawdzie spółdzielnie pracy nie są w możności przerobienia takiej ilości, partycypuje tu przemysł kluczowy i terenowy, jednak i spółdzielnie pracy powinny się powoli przestawiać na ten rodzaj produkcji, a Bank powinien rozważyć ich dezzyderaty.

T. Kulas

Łódź

Aktualna problematyka kredytowa spółdzielni mleczarskich

Uchwała Rady Ministrów z dnia 13 marca 1957 roku o przekazaniu zakładów mleczarskich i innych przedsiębiorstw przemysłu mleczarskiego spółdzielniom mleczarskim lub związkowi tych spółdzielni, jak również wprowadzenie IS A/8 spowodowały zasadnicze zmiany w sposobie kredytowania przemysłu mleczarskiego i postawiły w nieco odmiennym świetle niektóre zjawiska zachodzące w tym przemyśle.

Przejmowanie w ciągu roku majątku zakładów mleczarskich przez spółdzielnie na podstawie bilansów na ultimo ubiegłego miesiąca, aczkolwiek w praktyce najbardziej słuszne nie zawsze wypadło pomyślnie dla tych spółdzielni, które rozliczały się na podstawie bilansu na dzień 30.9.1957 roku a poniosły ponadplanowe straty w ostatnim kwartale ubiegłego roku, jako pierwszym kwartale swego istnienia.

Wiemy, że czwarty kwartał jest z reguły najslabszym kwartałem w roku co do ilości skupowanego mleka. Stąd też pozostawienie ponadplanowych strat, poniesionych w czwartym kwartale, do pokrycia na podstawie decyzji najbliższych walnych zgromadzeń, bez określania źródła pokrycia, nie wydaje się słuszne.

Spółdzielnie rozliczające się na podstawie bilansów na dzień 30.6 lub 31.12. mogły kompensować sobie straty kwartału słabszego w obrotach, zyskami kwartału korzystniejszego. Trzeba zaznaczyć, że nie zawsze większe ponadplanowe dostawy mleka powodowały większe ponadplanowe straty.

Decyzje co do pokrycia tych strat ze strony walnych zgromadzeń mogą być dwojakie. Albo pokrycie, przez takie czy inne dopłaty członków (ponieważ z reguły w tych spółdzielniach fundusze własne w obrocie nie istnieją, a więc nie ma możliwości pokrycia strat z funduszu udziałowego lub zasobowego), albo pozostawienia strat do pokrycia w roku następnym, jako strat pierwszego roku obrachunkowego. Pierwsze rozwiązanie jest nie bardzo wygodne dla członków, drugie możliwe tylko w tym przypadku, gdy straty nie powodują ujemnych funduszy własnych w obrocie (poniżej zera).

Zarządzenia Banku nie zezwalają bowiem na kredytowanie spółdzielni posiadających ujemne fundusze w obrocie, a zatem zmuszają spółdzielnie do znalezienia źródeł pokrycia ponadplanowych strat.

W tej sytuacji wydaje się, że najwłaściwsze byłoby rozliczenie się spółdzielni z budżetem państwa według stanu na dzień 31.12.1957 roku, zarówno co do ujemnych różnic budżetowych jak i planowych czy i ponadplanowych strat.

Poza tym nierozliczenie się z budżetem z tytułu ujemnych różnic i planowych strat powoduje brak środków obrotowych i permanentne korzystanie z kredytu płatniczego na skup, co sprzeciwia się intencji Instrukcji Służbowej A/8. Moim zdaniem chcąc kredytować zgodnie z przepisami Instrukcji Służbowej A/8 nie należałoby wykupywać zobowiązań spółdzielni z tytułu „mleka przerzutowego”, honorując natomiast według przyjętych dotychczas zasad zobowiązania wobec rolników — dostawców, co może w sporadycznych przypadkach powodować występowanie kredytu płatniczego, a zwłaszcza w spółdzielniach, w których występują tak zwane pierwotne przyczyny trudności płatniczych (straty ponadplanowe, brak dotacji, zamrożenie środków w należnościach, mankach itp).

Dla prawidłowego kredytowania spółdzielni mleczarskich konieczne jest omówienie dwóch zagadnień: luzów finansowych oraz zakresu kredytowania należności wynikających ze specjalnej formy rozliczeń stosowanej w tej branży.

Utarła się praktyka wyliczania przeciętnego stanu nieprzebiegowanych zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz zobowiązań z tytułu dostaw niefakturowanych w oparciu o miesięczne stany tych zobowiązań i dostaw lub w oparciu o prawidłowy cykl rozliczeń od miesięcznego zakupu materiałów. Ta metoda w stosunku do zobowiązań wynikających ze skupu pośredniego, a więc nie od rolników lecz od innych spółdzielni mleczarskich nie nasuwa zastrzeżeń.

Natomiast pomniejszanie zabezpieczenia o przeciętne miesięczne stany zobowiązań w stosunku do indywidualnych dostawców może spowodować trudności płatnicze w dniach wypłat należności rolnikom przez zbyt niskie ustawienie limitów kredytowych na ultimo kwartału, o ile nie ustalono na pewne dni limitów przejściowych wyższych od przyznanego kredytu na koniec kwartału.

Rozliczenie z indywidualnymi dostawcami mleka następuje zaliczkowo około 15 każdego miesiąca, ostatecznie około 10 każdego następnego miesiąca.

Z zaliczek w województwie katowickim korzysta niewielu rolników, praktycznie zatem spółdzielnia w dniu 30 każdego miesiąca dysponuje luzami finansowymi z tytułu indywidualnych dostaw w wysokości miesięcznego stanu tych dostaw. Ale już w dniu wypłaty za dostawy z ubiegłego miesiąca luzy te maleją, gdyż wypłata następuje według stanu dostaw na ultimo ubiegłego miesiąca, a zatem jeżeli wypłata następuje dnia dziesiątego następnego miesiąca luzy z tytułu zobowiązań wobec indywidualnych dostawców odpowiadają wartości dziesięciodniowych dostaw.

Powinno się zatem do wyliczenia zabezpieczenia brać pod uwagę dziesięciodniowe stany zobowiązań wobec indywidualnych dostawców, o ile przyznane kredyty mają pokryć pełne zapotrzebowanie środków na ten cel w dniu wypłaty.

W ubiegłym roku w zakładach mleczarskich a następnie w spółdzielniach mleczarskich w województwie katowickim w pasywach stałych uwzględniono przeważnie piętnastodniowe stany zobowiązań wobec indywidualnych dostawców lub bilansowe stany na dzień 31.XII.1956 roku, co jest w bieżącym roku nie do przyjęcia, gdyż żadna spółdzielnia nie płaci za mleko rolnikom piętnastego następnego miesiąca.

W latach poprzednich zakłady mleczarskie nie miały trudności w regulowaniu zobowiązań, gdyż stosowanie kredytu płatniczego na skup pozwalało na uruchamianie środków w wystarczającej wysokości.

Nasuwa się pytanie czy zachodzi potrzeba ustalania limitów kredytowych dla spółdzielni mleczarskiej na przeciąg całego kwartału, w oparciu w naszym przypadku o dziesięciodniowe stany zobowiązań wobec indywidualnych dostawców. Takie ustalenie limitów na przeciąg całego kwartału może blokować limit kredytu oddziałowi w tych kwartałach kiedy limity kredytowe zostaną określone cyfrą stałą a nie nieograniczoną, jak to ma miejsce w bieżącym i drugim kwartale bieżącego roku przy gospodarce bezlimitowej, gdyż największe wykorzystanie będzie w dniu wypłaty a następnie będzie ono malało na skutek narastania zobowiązań.

Uważam, że przejściowo w dniach od 10 — 20 w omawianym przypadku można się zgodzić na wykorzystanie kredytu ponadnormatywnego i ewentualnie normatywnego na wysokości opartej o dziesięciodniowe luzy z tytułu dostaw indywidualnych, a zatem wyższej od zadłużenia czy przyznanego kredytu na koniec kwartału, ustalonego w oparciu o przeciętne trzydziestodniowe stany zobowiązań nieprzebiegowanych i dostaw niefakturowanych.

Zezwala na to bezpośrednio punkt 61 instrukcji służbowej jeśli chodzi o kredyt ponadnormatywny i pośrednio punkt 54 Instrukcji Służbowej A/8 odnośnie kredytu normatywnego,

przez wyrażenie zgody dyrektora oddziału na niepotrącanie zobowiązań, lub dalej idąc, na potrącanie ich na poziomie niższym niż na koniec kwartału, wynikającym z podanego uzasadnienia.

W spółdzielniach mleczarskich rozliczanie należności i zobowiązań z tytułu dostaw mleka zostało utrzymane w tej formie co i w zakładach mleczarskich. Dostawy z tak zwanego przerzutu są rozliczane na podstawie dowodów dostawy i odbioru przy pomocy przelewów. Dostawy mleka z odbiorcami rozprowadzającymi mleko konsumpcyjnie są rozliczane okresowo co 5, 10 lub 15 dni a nawet codziennie, zależnie od ilości pobieranego mleka. Należności wynikające z okresowego fakturowania były kredytowane w ubiegłych latach jako towary wysłane a nie zafakturowane.

W roku bieżącym w spółdzielniach mleczarskich konto „towary wysłane a nie zafakturowane” nie występuje w planie kasowym, nie będzie też miało miejsca w bilansie. Należności te są księgowane jako należności nie zgłoszone do rozrachunku na koncie 062.

Wydaje się więc uzasadnione, aby w roku bieżącym

należności te nie kredytować kredytem ponadnormatywnym jako towary wysłane a nie zafakturowane, lecz kredytem na rozliczenia, jako należności uwidocznione w pozycji 2 oświadczenia o stanie pozainkasowych należności fakturowych, należności wynikających z faktur niezgłoszonych do rozrachunku (załącznik Nr 4).

Pozostaje do rozważenia jeszcze sprawa rozliczeń z tytułu przerzutów, które to rozliczenia jako dotyczące skupu pośredniego nie powinny być w razie trudności płatniczych dokonywane w ciężar kredytu płatniczego.

Te parę uwag pozwoliłem sobie nakreślić w związku z dość częstym jeszcze występowaniem kredytu płatniczego na skup w spółdzielniach mleczarskich, a który powinien mieć miejsce tylko w wyjątkowych przypadkach jako kredyt o innym charakterze niż kredyt płatniczy na skup z lat poprzednich.

W spółdzielniach prowadzących prawidłową gospodarkę, nie posiadających nierozliczonych dotacji, kredyt ten nie powinien mieć miejsca.

J. Głowiak
Katowice

Dyrektor oddziału a szkolenie zawodowe pracowników

Zmiany zachodzące w zarządzaniu gospodarką narodową nie mogą nie wywierać głębszego wpływu na organizację szkolenia pracowników, szczególnie zatrudnionych w pionie A.

Bez dobrej orientacji w zachodzących przemianach modelowych nie można zrozumieć działania partii i rządu, nie można zrozumieć intencji wydawanych zarządzeń, roli i zadań Banku, nie można mówić o właściwym wpływie oddziału terenowego na życie gospodarcze okręgu bankowego.

Rozszerzanie uprawnień przedsiębiorstw przemysłowych, w dążeniu do oparcia ich działalności na rachunku ekonomicznym w zakresie na jaki pozwalają obecne możliwości naszej gospodarki narodowej, spowodowały i w naszej instytucji daleko idące zmiany w kierunku większego usamodzielnienia podstawowej komórki Banku — oddziału terenowego.

Oddziały, rozumiejąc stojące przed nimi poważne zadania, powinny zwrócić szczególną uwagę na podnoszenie kwalifikacji swych pracowników — a jednym ze sposobów mierzących do tego jest szkolenie zawodowe pracowników.

Zarysowująca się coraz wyraźniej specjalizacja poszczególnych pracowników (sprzyja temu znikoma obecnie płynność kadr) niewątpliwie wpływa na szybsze i lepsze wykonywanie czynności technicznych — kieruje prawie całą uwagę pracownika niejednokrotnie na zbyt wąski zakres jego zainteresowania zagadnieniami gospodarczymi a w niedostatecznym stopniu na to co się dzieje w kraju.

Nawet w placach koncepcyjnych, jeżeli nie zawęża się w sposób widoczny tak zwany front pracy bankowej, to stosunkowo w niedostatecznym stopniu daje się zauważyć u pracowników pionu. A żywszą tendencją do samodzielnego rozszerzania i pogłębiania metod oddziaływania.

Na to zagadnienie należy, szczególnie w roku bieżącym, zwrócić baczną uwagę.

Jaki plan działania, jeżeli chodzi o szkolenie, szczególnie pracowników pionu A, musimy mieć na uwadze?

Przed wszystkim dążyć należy do rozbudzenia zainteresowania ogólnokrajowymi zagadnieniami polityczno-gospodarczymi i stałego podsyłania tego zainteresowania.

Kto ma być inspiratorem i kto ma kierować uwagę kredytowców na węzłowe i aktualne zagadnienia czy problemy — oczywiście dyrektor oddziału terenowego.

Przejawiać się to powinno między innymi w częstych rozmowach i kontaktach dyrektora oddziału z pracownikami.

Sygnalizowaniu im interesujących artykułów i innych momentów z życia gospodarczego. Przedyskutowanie lub umiejętne omówienie tych zjawisk powinno doprowadzić do właściwego wyrabiania poglądu pracownika na interesujące zagadnienia.

Również przed pracownikami trzeba często stawiać pytanie — czy w dostatecznym stopniu włącza się oddział i oni osobiście do ogólnokrajowej dyskusji i działania w kierunku poprawy i uzdrowienia naszego życia gospodarczego.

Aby umiejętnie kierować zainteresowaniami pracowników dyrektor oddziału musi oczywiście zacząć od siebie, to znaczy śledzić wszelkie przejawy życia polityczno-gospodarczego, czytać, studiować i znać doskonale bieżącą tematykę, bo tylko w ten sposób będzie mógł nadawać kierunek i wpływać na rozwój myśli ekonomicznej wśród kredytowców. Pracownicy muszą wyczuwać i widzieć w dyrektorskim oddziale swego doradcę i kierownika nie tylko w pracy bankowej, lecz również kierownika seminarium z dziedziny bieżących zagadnień gospodarczych.

Na dyrektorach oddziałów spoczywa więc obecnie bardzo poważne i trudne zadanie ożywienia pracy szkoleniowej (może bez zbytniego formalizmu) i kierowanie uwagi pracowników na problematykę bieżącą kraju oraz wiązanie jej z pracą bankową.

Wielu pracowników nawet koncepcyjnych nie wykazuje zbytnej chęci posilkiwania się w pracy innym materiałem niż instrukcje służbowe, zarządzenia i materiały wydawane przez Bank, co przy ramowym ujmowaniu zarządzeń nie można obecnie uważać za jedyny materiał pracownika koncepcyjnego. Bez znajomości przejawów życia codziennego nie można mówić o dobrej pracy kredytowca.

Jednak wielu pracowników pragnie ograniczyć szkolenie zawodowe do omawiania instrukcji i przepisów, nie zdradzając zbytnej chęci szerszego zainteresowania zagadnieniami ekonomicznymi, zakres swoich obowiązków sprowadzając do formalnego przestrzegania przepisów.

Bez czytania prasy i wydawnictw gospodarczych, bez dyskusowania nad bieżącymi zagadnieniami nie można obecnie myśleć o pogłębieniu pracy inspektora kredytowego.

Różne względy wielu pracowników spowodowały ich zubożenie na szereg przejawów tendencji rozwojowych naszej gospodarki — rozbudzenie ich zainteresowania nie

będzie sprawą łatwą. Nie należy się tym niepokoić i zrażać, lecz przez umiejętne i taktowne postępowanie doprowadzić do rozszerzenia ich horyzontu myślowego przez co odnajdywać będą oni w pracy stopniowo coraz więcej osobistej satysfakcji.

Mając na uwadze konieczność szkolenia w nowych warunkach należy przeanalizować prenumeratę czasopism na rok bieżący, zainteresować się biblioteką oddziałową oraz podręczną biblioteczką wydziału planowania i kredytów. Przeprowadzić rozmowy z pracownikami, zapytać się, jakie pisma chętnie by widzieli, jakie książki ich interesują. Powierzyć można by poszczególnym pracownikom opiekę nad periodykami oddziałowej biblioteki. Niech sami gospodarują pomocami naukowymi, niech zachęcają się wzajemnie do czytania i dyskusji i niech śledzą bibliografię oraz zgłaszają swoje wnioski.

Dyrektor oddziału powinien umiejętnie podsuwać tematykę, ale bez nakazu (tego pracownicy nie lubią). Powinien on być często referentem i przed wygłoszeniem referatu czy prelekcji podawać źródła z jakich korzystał, co zachęci wielu do przeczytania niektórych z tych źródeł. Omawiając jakiś problem dążyć należy do całkowitego wyczerpania tematu, chodzi o to, aby zamknąć go w jakąś całość, dojść do syntezy. Na przykład omawiając zadania gospodarcze na rok 1958 należy wziąć pod uwagę przemówienie Ministra Jędrzychowskiego, Premiera Cyrankiewicza, Ministra Dietricha, Profesora Langego i dyskusję w Sejmie. Treść poszczególnych przemówień można rozdzielić wśród pracowników.

Dyrektor oddziału, biorąc udział w pracy na zewnątrz Banku, na przykład kontaktując się z prezydiami rad narodowych itp. powinien informować zespół pracowników o problemach z jakimi się tam spotyka, radzić się ich i wciągać ich do zainteresowania się tymi problemami i do współudziału przez dostarczanie odpowiednich materiałów. Jest to również jedna z form szkolenia zawodowego. Współpraca z radami robotniczymi, która dotychczas nie weszła jeszcze do zakresu stałej, systematycznej tematyki pracy kredytowca, powinna w roku bieżącym stać się przedmiotem szkolenia zawodowego a to w celu wykorzystania tej współpracy dla lepszego poznania działalności gospodarczej przedsiębiorstwa (na przykład gospodarki zapasami, zamówienia dla gospodarki nieuspoleconej itp).

Formy szkolenia należy stopniowo wypracować, nie narzucając ich pracownikom, raczej podtrzymywać i rozwijać ich inicjatywę i życzenia. W ten sposób łatwiej można dojść z pracownikami do porozumienia. W pracy tej żywy udział naczelników wydziału jest nieodzowny. Dyrektor oddziału, wytwarzając odpowiednią atmosferę tej współpracy, ułatwi sobie w znacznym stopniu zadanie.

Artykuł ten, poruszając fragmentarycznie zagadnienia szkolenia, ma na celu zwrócenie uwagi na doniosłe zagadnienie jakie obecnie stoi przed dyrektorami oddziałów i spowodowanie dalszych wypowiedzi na temat szkolenia.

Chodzi nam przede wszystkim o to, aby rola Banku przejawiała się we właściwym świetle, a przez dobrze postawione szkolenie zawodowe praca oddziału stała się bardziej żywa.

A. Szalkowski

Bielsko-Biała

Błędy w rozliczeniach międzyoddziałowych

Dobrze się stało, że w numerze 9/57 Wiadomości NBP kol. C. Saller poruszył istotnie niepokojące zjawisko zwrotu przez oddziały B dokumentów rozliczeniowych do oddziałów A w przypadkach niezgodności numeru rachunku zleceniobiorcy z brzmieniem. Od chwili ukazania się artykułu nastąpiła już widoczna poprawa. Obserwujemy ją w każdym razie na naszym terenie.

Z kolei chciałbym omówić z odcinka rozliczeń międzyoddziałowych dwie sprawy, z którymi spotykamy się w codziennej pracy, a mianowicie:

- 1) zakłócenia w obrocie pocztowym z winy oddziałów,
- 2) niezgodności elementów w zestawieniach awizów otrzymanych i zestawieniach awizów wysłanych.

Ad 1. Nie jest sprawą błahą właściwe ekspediowanie korespondencji oddziałowej w teren.

Zaletą dobrej ekspedycji polega na:

a) stosowaniu czystych kopert. Jeśli już zachodzi potrzeba używania kopert, które były w obiegu, należy je koniecznie „przenicować” przez wywrócenie. Koperty już używane, na odwrócenie na nowo adresowane i znów opatrywane datownikami urzędów pocztowych stają się mało czytelne, dezorganizują pracę placówek pocztowych i w żadnym razie nie przyczyniają się do terminowego dostarczenia korespondencji adresatowi,

b) czytelnym adresowaniu kopert. Nieczytelne podawanie miejscowości sprzyja błędzeniu przesyłek a nawet ich ginięciu,

c) niestosowaniu skrótów nazw zleceniobiorców, a w żadnym wypadku niestosowaniu skrótów nazw miejscowości. Spotykamy często na awizach i zestawieniach żądań zapłaty skrót „Radom” 913. Oczywiście osoba ekspedująca awizy czy żądania zapłaty zaadresuje kopertę do oddziału Radom, a nawet napisze numer 913 mimo, że przesyłka dotyczy oddziału w Radomsku. Liczba 913 nic nie mówi urzędowi pocztowym

i przesyłka dotrze do Radomia. Takich przesyłek oddział Radom otrzymuje wiele. A przecież miejscowości o podobnej nazwie spotyka się więcej,

d) codziennym wysyłaniu awizów i żądań zapłaty. Są oddziały, które dla oszczędności wydatków na portoria, dla oszczędności kopert i swego czasu wysyłają dokumenty co drugi dzień. (praktyka niedopuszczalna, przypisek redakcji)

Odmienność w ekspediowaniu korespondencji a zwłaszcza dokumentów kwalifikować należy do nieprawidłowości, które w powyższym nieraz stopniu zakłócają normalny obieg pracy ze szkodą dla oddziałów i obsługiwanych jednostek.

Ad 2. Na temat niezgodności elementów awizów w zestawieniach otrzymanych do elementów w zestawieniach wysłanych najczęściej powiedzieć może Zakład Rachunkowości Zmechanizowanej. Być może, że całkowitą winą za te niezgodności obarcza oddziały B, tj. oddziały wykonujące. Wina tymczasem jest obopólna a niejednokrotnie wyłącznie oddziałów A, tj. oddziałów zlecających.

Mam tu na myśli wyłącznie rozliczenia, tzw. międzywojewódzkie.

Z praktyki i doświadczeń wiemy, że pracownicy sporządzający awizy, aczkolwiek teoretycznie znają zasady IS.B/13, małą jednak wagę przywiązują do poprawnego awizowania czytelnego ich sporządzenia.

Nieczytelność awizu polega na:

- a) niewyraźnym odbiciu stempla z brzmieniem oddziału a zwłaszcza jego numeru w górnej części awizu,
- b) równoczesnym nieczytelnym odbiciu stempla dziennego.

Zidentyfikowanie takiego awizu w oddziale B staje się problemem trudnym do rozwikłania, bo trzeba w takich wypadkach sięgać do dokumentów, które w momencie zestawiania awizów są już w dalszym opracowaniu.

Można postawić zarzut oddziałowi B, że jego pracownicy przy sprawdzaniu dokumentów z awizami nie dokonali w cza-

sie kontroli potrzebnych poprawek. Oczywiście, tak sobie radzimy, ale rozproszkowanie uwagi jest w takich momentach mało pożądane i zwykle te elementy spod kontroli uciekają.

W bardzo wielu wypadkach symbole oddziałów w granicach liczb: 3, 5, 8, 9, 13, 15, 16 i O przy zbyt małym ich wykroju na stemplach są tak do siebie podobne, że w momencie wykazywania ich na zestawieniach awizów otrzymanych można bardzo łatwo popełnić błąd, przyjmując liczby: 3 za 5, 5 za 3, 6 za 0, 9 za 8, 0 za 6, który to błąd wymknie się spod kontroli drugiej ręki — odczytywania przez drugą osobę.

Popęlnienie błędu znajdzie swój oddźwięk w Zakładzie Rachunkowości Zmechanizowanej, który nie znajdzie odbicia wykazanych przez oddział B elementów w zestawieniu awizów wysłanych oddziału A. Rezultat — to reklamacja dla oddziału B, za którą kryje się wiele niepotrzebnie straconego czasu w Zakładzie Rachunkowości Zmechanizowanej i w oddziale B, zużycie formularzy i papieru na reklamacje i odpowiedzi.

Co jest przyczyną nieczytelności awizów:

a) nieczyszczenie stempli kauczukowych z brzmieniem i numerem oddziału i poduszek do stempli

b) wykonywanie ich w zbyt małych rozmiarach a szczególnie samych numerów oddziałów

c) stemplowanie awizów stemplem dziennym na stole zamiast na podkładce gumowej.

Wymienione przyczyny w poważnym stopniu paraliżują normalny i właściwy bieg rozliczeń i kontrolę w Zakładzie Rachunkowości Zmechanizowanej i w oddziałach operacyjnych.

Błędy na odcinku wykazywania na zestawieniach awizów otrzymanych elementów mylnych winny należeć do rzadkości. Zdaje mi się jednak, że są częste i reklamacje z tego tytułu dotyczą oddziałów dużych, które otrzymują większe ilości awizów i wskutek tego mają większe możliwości i pole

do zniekształcania elementów. W związku z tym oddział zlecający jest w porządku, pretensje natomiast wysuwane są w stosunku do oddziału wykonującego, który nie dość wnikliwie zestawiał awiz na zestawieniu.

W celu wyeliminowania omawianych nieprawidłowości a tym samym ułatwienia Zakładowi Rachunkowości Zmechanizowanej sprawowania szybkiej i bez zakłóceń kontroli nad obiegiem awizów i wyczekiwań na prostowanie błędów z jednej strony a umożliwienia oddziałom B poprawnego i bezbłędnego wykazywania na zestawieniach elementów awizów otrzymanych z drugiej strony — stałą troską oddziałów A winno być częste konserwowanie stempli kauczukowych używanych do rozliczeń międzyoddziałowych jak również utrzymywanie w czystości poduszek do stempli i stempli metalowych — dziennych. Stemple kauczukowe winny być często oczyszczane z brudu i zgęstniałego tuszu, a podniszczone i zdeformowane na skutek długiego używania — wymieniane na nowe o wyraźnych i możliwie wielkich wykrojach cyfr. Nie bez znaczenia jest również samo stemplowanie awizów. Byłoby jak wykonywanie tej prostej czynności zniekształca odcisk stempla i jest właśnie często przyczyną pomyłek.

Opatrywanie awizów odciskiem stempla dziennego winno odbywać się wyłącznie na podkładkach gumowych, co znacznie przedłuży żywot stempla i da jego wyraźne odbicie.

Jeżeli pierwotne czynności w oddziałach A będą na właściwym poziomie to i wtórne w oddziałach B będą także poprawne.

Punkt 14 § 5 IS. B/13 poleca wyraźnie: „Awiz powinien być sporządzony w sposób bezwzględnie czytelny”.

Do czytelności tej należy również zaliczyć: wyraźne odbicie stempla kauczukowego i stempla dziennego.

Wł. Świętojański
Radom



NAKŁADEM
POLSKICH WYDAWNICTW GOSPODARCZYCH
ukaze się w IV kw. br.

ROCZNIK POLITYCZNY I GOSPODARCZY

objętość około 1000 str. **1958** cena około 80 zł.

**wydawnictwo o wieloletniej tradycji – prawdziwa
encyklopedia wiedzy o Polsce współczesnej**

**zawiera bogate i wszechstronne informacje obejmująca wszystkie
podstawowe dziedziny życia społecznego, gospodarczego i kul-
turalnego, zgrupowane w następujących działach:**

Dane geograficzne, ludność
Podstawy prawne ustroju pań-
stwa
Struktura państwa
Organizacje polityczne i spo-
łeczne
Gospodarka narodowa
z omówieniem ogólnych założeń
polityki gospodarczej oraz po-
szczególnych gałęzi gospodarki
(przemysł, budownictwo, rolnic-
two, leśnictwo, komunikacja i łącz-

ność, handel wewnętrzny, han-
del zagraniczny, finanse, spół-
dzielczość)

Materialne warunki życia lud-
ności, sprawy socjalne,
ochrona zdrowia

Oświata, nauka, kultura

Wyznania

Miasta w Polsce

zwięzły opis ponad 800 miast
i osiedli

Stosunki z zagranicą

Rocznik powinien trafić do rąk
wszystkich działaczy politycznych i gospodarczych, dziennikarzy,
publicystów i nauczycieli.

Niezbędny do użytku we wszystkich urzędach, instytucjach i przed-
siębiorstwach.
Zawiera materiały, które zainteresują każdego czytelnika.

ZAMÓWIENIA

na „Rocznik” można już przysyłać pod adresem

**OŚRODEK UPOWSZECHNIANIA KSIĄŻEK I CZASOPISM PWG
WARSZAWA, ul. Poznańska 15.**

Wysyłka „Rocznika” nastąpi natychmiast po ukazaniu się z druku
wg kolejności zamówień.

