

# WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego

---



Miesięcznik



Rok XV

WARSZAWA 1959

Nr 10

---

## SPIS TREŚCI

### DZIAŁ ARTYKUŁOWY

	Str.
1. Pieniądz w gospodarce socjalistycznej — <i>J. Popiel</i> . . . . .	481
2. Nowe zasady finansowania i kredytowania kółek rolniczych — <i>R. Harasimowicz</i> . . . . .	489
3. Przedsiębiorstwo — kontrahent Banku — <i>J. Szyrocki</i> . . . . .	493
4. Problemy państwowego przemysłu terenowego w świetle międzywojewódzkiej narady specjalistycznej w Krakowie — <i>K. Przyborowska</i> . . . . .	437
5. Oddziaływanie kredytem na jednostki spółdzielczości pracy — <i>M. Boruń</i> . . . . .	502
6. Finansowanie przedsiębiorstw państwowych we Francji — <i>Z. Fedorowicz</i> . . . . .	505

### Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

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

---

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

*Nadesłanych maszynopisów Redakcja nie zwraca*

---

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

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

---

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



## PIENIĄDZ W GOSPODARCE SOCJALISTYCZNEJ\*)

(artykuł dyskusyjny)

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

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

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

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

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

\*) Ostatnio poruszono na łamach prasy, szereg zagadnień z problematyki pieniądza w gospodarce socjalistycznej, w interesujących i cennych artykułach między innymi P. Miynarskiego, Walka z niebezpieczeństwem inflacji, Myśl Gospodarcza Nr 5, rok 1957, B. Oyrzanowskiego, Walka z niebezpieczeństwem inflacji, Myśl Gospodarcza Nr 1, rok 1957 i — Jeszcze raz o teorii pieniądza i inflacji, Myśl Gospodarcza Nr 5, rok 1957, P. Sulmickiego, Pojęcie inflacji w gospodarce socjalistycznej, Myśl Gospodarcza Nr 7, rok 1958, Podwójny charakter pieniądza, Wiadomości NBP Nr 3, rok 1959, Z. Fedorowicza, O zapasach, kredycie i pieniądzu — inaczej (I), Wiadomości NBP Nr 10, rok 1958 i Cz. II (pod tym samym tytułem) w Wiadomościach NBP Nr 11, rok 1958, A. Zwassa, O funkcjach pieniądza i kredytu w gospodarce socjalistycznej, Wiadomości NBP Nr 11, rok 1958. W ZSSR problem teorii pieniądza w gospodarce socjalistycznej został przedstawiony w pracy, Денежно-кредитное обслуживание и кредит СССР, 1957, wydanej przez Московский Институт Финансовый oraz w pracy Z. Атаса, Закон денежного обращения, Москва 1957. Prezentowany artykuł stanowi próbę możliwie szerokiego, a zarazem syntetycznego spojrzenia na ten problem rozległy i skomplikowany.

1.

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

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

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

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

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

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

Ze sprawą zysku jest bezpośrednio związane zagadnienie ekonomicznej efektywności zapasów, zarówno dóbr konsumpcyjnych, jak i inwestycyjnych. Ujawnia się to najwyraźniej w zestawieniu pieniężnych zasobów budżetu państwa z ich rzeczowym zabezpieczeniem materiałow-towarowym. Więcej niż połowa tych zasobów tworzy się z podatku obrotowego i części zysków płynących z gospodarki państwowej. Jeżeli nie przechodzą one przez „sprawdzian rynkowy”, to nieprawidłowości w postaci remanentów materiałów i towarów ekonomicznie zbędnych lub nieodpowiednich, lub niezbywalnych po zaplanowanej cenie, podważają realność zasobów pieniężnych budżetu<sup>1)</sup>.

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

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

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

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

## 2.

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

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

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

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

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

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

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

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

### 3.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

#### 4.

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

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

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

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

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

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

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

Z powyższego faktu wynikają dwa ważne wnioski:

1) nieuzasadnione realnymi osiągnięciami gospodarczymi zwiększenie ilości pieniądza w obiegu stanowi antybodziec w rozwoju ekonomicznym danego organizmu społeczno-gospodarczego (zależy to rzecz jasna od stopnia zaawansowania inflacji);

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

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

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

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

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

## 5.

Problem roli zapasów złota monetarnego, znajdujących się w dyspozycji państwa socjalistycznego, nastęrczał i nastęrczał nadal wiele kontrowersji<sup>2)</sup>.

Wiąże się on bezpośrednio z zagadnieniem wartości pieniądza.

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

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

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

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

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

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

<sup>2)</sup> Patrz na ten temat: J. Popiel, Z problematyki złota w gospodarce socjalistycznej (na marginesie toczącej się dyskusji na temat teorii pieniądza socjalistycznego), Zeszyty Naukowe WSE w Poznaniu, Nr 2, strony 125—138.

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

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

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

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

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

relacji stosunków wymiennych. W obu tych krajach stosunek między ceną złota a cenami innych towarów może być różny. Kupno określonej masy towarowej za towar monetarny następuje na skutek niezbilansowania się sumy należności i zobowiązań między dwoma krajami. Stąd właśnie płynnie trudność w postawieniu znaku równości między wartością importowanej masy towarowej a wartością masy złota w wymianie międzynarodowej, co w konsekwencji uniemożliwia ustalenie łańcucha wpływu zmian wartości złota na poziom cen krajowych<sup>3)</sup>.

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

może mieć decydującego wpływu na poziom cen krajowych;

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

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

6.

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

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

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

Najwięcej sprzeczności w dyskusjach i poglądach na pieniądź w gospodarce socjalistycznej skupia się wokół funkcji pieniądza, a już szczególnie sprzeczne sądy dotyczą zagadnienia złota. Kwestia czy pieniądź w socjalizmie jest powiązany ze złotem stanowi również oś rozważań prof. S. Vargi w jego artykule poświęconym pieniądźowi w gospodarce socjalistycznej<sup>5</sup>). Stanowisko swoje precyzuje on w następujący sposób. Państwa socjalistyczne zbudowały systemy pieniężne, które funkcjonują w zależności od potrzeb danej gospodarki i od potrzeb socjalistycznego rachunku ekonomicznego. Zależy on od ustalonych w danym okresie hierarchii interesów oraz zawisłej od niej zgodności planów gospodarczych. Wartość pieniądza i jego ewentualne wahania zależą oczywiście od nich także.

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

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

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

Wszyscy ekonomiści marksistowscy podzielają pogląd, że w socjalizmie istnieje związek między pieniądzem a złotem. Zdania są jednak podzielone co do tego czy wartość złota wpływa bezpośrednio na wartość pieniądza, czy też nie? (sprawę tę omówiliśmy w punkcie 5). Wydaje się, iż najjaśniej sformułował swe stanowisko profesor W. Ikonnikow mówiąc, że „zapas złota w ZSRR służy jako fundusz rezerwowy pieniądza światowego... może on wpływać na stałość waluty radzieckiej jedynie (podkreślenie moje) przez wykorzystanie złota w charakterze pieniądza światowego, jako powszechnego środka nabywczego i płatniczego w handlu zagranicznym<sup>6)</sup>. Analogiczne stanowisko zajmuje również i prof. E. Bregiel<sup>7)</sup>.

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

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

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

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

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

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

Bardzo często zapomina się, że ani monety złote ani banknoty (w ścisłym tego słowa znaczeniu) już nie są instrumentami obiegu. Powszechnie panuje bilet bankowy niewymienialny na kruszec w obrocie krajowym. Jest to pierwsza uwaga natury zasadniczej. Drugą jest fakt istnienia rynku, jako decydującej formy rozdziału dochodu narodowego, a więc w drodze aktów kupna-sprzedaży. To powoduje, iż w gospodarce socjalistycznej działa obiektywnie prawo wartości i to nie tylko na rynku w odniesieniu do dóbr spożycia, ale w całej gospodarce. I właśnie na skutek tego prawa absurdem jest twierdzenie o teoretycznej niemożliwości istnienia rozrachunku gospodarczego w ustroju socjalistycznym, „jak też o „dwoistości” pieniądza<sup>8)</sup>.

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

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

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

<sup>6)</sup> W. Ikonnikow, Niektóre woprosy teorii sowietskich dieneg, Finansy i Kredit SSSR, 1954, Nr 6, s. 40.

<sup>7)</sup> E. Bregiel, Nalogi, zajmy i inflacja na służbie imperializmu, Moskwa 1953, s. 335.

<sup>8)</sup> „Charakter pieniądza nie jest związany z postacią pod jaką pieniądź występuje. Charakter pieniądza wpływa z charakteru procesu produkcyjnego...” Podkreśla b. trafnie P. Sulmicki w artykule — Podwojny charakter pieniądza, Wiad. NBP Nr 3, 1959.

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

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

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

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

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

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

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

J. Popiel  
WSE Poznań

## NOWE ZASADY FINANSOWANIA I KREDYTOWANIA KÓŁEK ROLNICZYCH

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

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

stawionych kółkom rolniczym do dyspozycji przez państwo.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

— zakup sprzętu potrzebnego do wyrobu materiałów budowlanych.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ki własne w stosunku do wartości zakupowanego sprzętu,

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

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

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

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

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

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

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

— remonty kapitalne majątku trwałego,

— finansowanie nowych inwestycji,  
— spłatę kredytów bankowych, udzielonych na cele inwestycyjne.

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

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

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

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

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

— kredyt ze środków powiatowych związków kółek rolniczych,

— kredyt długoterminowy w Banku Rolnym.

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

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

wadzeniem wytwórni materiałów budowlanych, zakładów przetwórstwa rolnego itp.

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

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

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

\*

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

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

Spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe niezależnie od wykonywania swych dotychczasowych zadań

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

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

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

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

*R. Harasimowicz*  
Bank Rolny

## PRZEDSIĘBIORSTWO — KONTRAHENT BANKU

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

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

### *Samodzielność przedsiębiorstw kapitalistycznych*

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

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

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

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

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

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

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

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

### *Względna samodzielność przedsiębiorstw socjalistycznych*

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

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

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

#### *Zdecentralizowany model gospodarczy*

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

Na społeczne cechy przedsiębiorstwa składają się dwa czynniki:

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

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

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

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

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

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

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



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

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

### *Istota przedsiębiorcy*

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

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

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

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

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

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

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

### *Kto jest przedsiębiorcą*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

#### *O zwiększeniu roli finansów*

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

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

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

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

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

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

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

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

J. Szyrocki  
Katowice

## PROBLEMY PAŃSTWOWEGO PRZEMYSŁU TERENOWEGO W ŚWIETLE MIĘDZYWOJEWÓDZKIEJ NARADY SPECJALISTYCZNEJ W KRAKOWIE

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

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

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

twarzonej produkcji z popytem na nią, jaki reprezentował rynek,

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

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

Tab. 1

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

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

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

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

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

— niemożności zsynchronizowania podaży wy-

kiem koordynacji między jej wielkością a rozmiarami sprzedaży:

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

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

Tab. 2

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

z kredytów bankowych, aby zmusić je do uporządkowania ich sytuacji gospodarczej. W celu zobrazowania powyższego wystarczy podać, że przykładowo w województwie krakowskim, w przedsiębiorstwach podległych Wojewódzkiemu Zjednoczeniu Przedsiębiorstw Państwowego Przemysłu Terenowego zapas wyłączone z kredytowania wzrosły w okresie roku 1958 o 188<sup>0</sup>/<sub>0</sub>, podczas gdy równocześnie stan zapasów podwyższył się o 22,5<sup>0</sup>/<sub>0</sub>.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tab. 3

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

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

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

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

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

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

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

	zysk możliwy do osiągnięcia
— na ubranku chłopięcym	1,30%
— na ubraniu męskim z wełny po złotych 242 za jeden metr	0,60%
— na ubraniu męskim z wełny po złotych 735 za jeden metr:	
— produkcja „extra”	6,50%
— produkcja masowa	5,30%

Jak z powyższego wynika przedsiębiorstwom przemysłu odzieżowego „opłacało” się wykonywać plan konfekcji taniej zaledwie w 38<sup>0</sup>/<sub>0</sub>, przy realizowaniu planu konfekcji ciężkiej w 148<sup>0</sup>/<sub>0</sub>.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

— albo przedsiębiorstwo zlikwidować.

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

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

K. Przyborowska  
Kraków

## ODDZIAŁYWANIE KREDYTEM NA JEDNOSTKI SPÓŁDZIELCZOŚCI PRACY

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

M. Boruń  
Katowice

## FINANSOWANIE PRZEDSIĘBIORSTW PAŃSTWOWYCH WE FRANCJI

Sektor państwowy w gospodarce współczesnej Francji zajmuje dość istotne miejsce. Udział produkcji czystej przedsiębiorstw zaliczonych do tego sektora szacowany jest na około 11% dochodu narodowego<sup>1)</sup>, co już samo świadczy o dosyć poważnej roli państwowych form gospodarki w życiu ekonomicznym całego kraju. W istocie rzeczy rola ta jest jeszcze poważniejsza i nie da się mierzyć podanym wskaźnikiem procentowym. Wynika to z dość szczególnej struktury sektora państwowego, który obejmuje przede wszystkim kluczowe gałęzie gospodarki: energetykę (98,5% produkcji węgla, 86% produkcji energii elektrycznej, 70% produkcji gazu świetlnego, całość produkcji ropy i gazu ziemnego), transport (całość kolei żelaznych około 90% transportu lotniczego i dużą część transportu morskiego), przemysł maszynowy (największe przedsiębiorstwa przemysłu lotniczego i konstrukcji silników, największe we Francji zakłady przemysłu samochodowego Renault, zakłady Berliet) i przemysł chemiczny (zakłady przemysłu azotowego w Alzacji i alzackie kopalnie soli potasowych). Ponadto sektor państwowy obejmuje i inne pozycje kluczowe w życiu gospodarczym, a przede wszystkim bank emisyjny (Bank Francji) i cztery największe banki handlowe<sup>2)</sup> oraz towarzystwa ubezpieczeniowe (35 towarzystw gromadzących łącznie około 60% składek). Wreszcie sektor państwowy obejmuje monopole — tytoniowy i zapalczany, łączność (poczta, telegraf, telefon) kilka przedsiębiorstw produkcji i eksploatacji filmów, radio i telewizję oraz przedsiębiorstwa informacji prasowej (między innymi znaną agencję Havas) i drukarnie.

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

przybierają formę własności w postaci akcji. Ruch tych akcji, zakładanie przedsiębiorstw filialnych przez przedsiębiorstwa państwowe i mieszane, nabywanie przez przedsiębiorstwa udziałów w innych zakładach powodują dość znaczną „płynność” własności państwowej, płynność w której gubią się często nawet organy publiczne, powołane do kontroli gospodarki państwowej<sup>3)</sup>.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Organizacja przedsiębiorstw skomercjalizowanych opracowywana była pod kątem widzenia walki z niebezpieczeństwa „etatyizmu”. Terminem tym określa się oddanie gestii przedsiębiorstw bezpośrednio organom administracji państwowej, co jest uważane za formę zbiurokratyzowaną, nadmiernie sztywną i niedostosowaną do potrzeb zarządzania organizmami gospodarczymi. Stąd w organizacji przedsiębiorstw skomercjalizowanych przejawiają się tendencje do nadania im możliwie szerokiej autonomii i uniezależnienia ich od organów administracji państwowej. Formy organizacji przedsiębiorstw skomercjalizowanych zapożyczono przede wszystkim z wzorów spółek akcyjnych. Na czele przedsiębiorstw stoi rada administracyjna (będąca odpowiednikiem rady nadzorczej spółek akcyjnych) i dyrekcja. Organizacja rad administracyjnych oparta była na zasadzie reprezentacji trzech czynników, zainteresowanych w działalności przedsiębiorstwa: państwa, jako właściciela, załogi przedsiębiorstwa i jego klientów. Proporcje reprezentacji tych trzech grup ustalone są różnie w statutach różnych przedsiębiorstw. Zasada trójreprezentacji w radach administracyjnych miała zapewnić najbardziej racjonalne zarządzanie przedsiębiorstwami, przy uwzględnieniu różnorodnych interesów państwa, załóg i klientów. W praktyce jednak okazało się w przeważającej ilości przypadków, że rady administracyjne nie uzyskały decydującego wpływu na bieg spraw w przedsiębiorstwach, a na pierwszy plan wysunęły się dyrekcje<sup>4</sup>). Oznacza to, iż wbrew pierwotnym założeniom decydujący wpływ na przedsiębiorstwa uzyskała administracja państwowa, mająca uprawnienia bądź bezpośrednio nominacji, bądź zatwierdzenia wysuniętych przez rady kandydatów na dyrektorów. Ponadto administracja (ministrowie resortowi) mają też poważny wpływ na ustalanie składu rad administracyjnych.

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

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

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

Istnienie komisarzy rządowych w przedsiębiorstwach stanowi jedyną formę kontroli decyzji zarządu „a priori”, kontroli, która w istocie rzeczy srowadza się do doradzania i opieki<sup>5</sup>). Zasadniczą formą kontroli jest kontrola następną, sprawowana przez liczne organa, jak komisje parlamentarne (do roku 1958, obecnie nowa konstytucja przewiduje także nowe zasady pracy Zgromadzenia Narodowego w związku ze zmianą jego kompetencji, które jednak dotąd nie zostały ściśle określone), Komisję Weryfikacji Rachunków Przedsiębiorstw Publicznych, kontrolerów państwowych, wewnętrzny aparat kontrolny (na przykład w SNCF).

W sumie system zarządzania przedsiębiorstwami państwowymi we Francji opiera się — przy teoretycznym założeniu parlamentarnego systemu trójpartyjności w radzie administracyjnej — na faktycznych rządach dyrekcji, mającej dużą autonomię<sup>6</sup>) i jednocześnie dzięki systemowi nominacji osób biście zależnej od organów administracji państwowej.

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

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

<sup>4</sup>) Porównaj B. Chenot — Direction et Controle des entreprises nationalisées, w zbiorze „Travaux du 3-ème colloque des Facultés de Droit”, wydanie cytowane, strona 158.

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

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

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

Politykę państwa w zakresie cen ustalanych bezpośrednio i zatwierdzanych przez jego organa ilustruje następujące zestawienie porównawcze<sup>7)</sup>:

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

Tab. 4

	Rok 1955	Rok 1956	Rok 1957
Ceny detaliczne w Paryżu . . . . .	2.429	2.475	2.541
Ceny hurtowe . . . . .	2.510	2.621	2.769
Węgiel loco kopalnia . . . . .	2.753	2.621	2.763
Energia elektryczna, oświetleniowa . . . . .	862	852	906
Energia elektryczna, inne zastosowanie . . . . .	938	938	1 041
Gaz w Paryżu . . . . .	2.040	1.979	1.958
Nawozy azotowe . . . . .	1.373	1.387	1.387
Osobowe taryfy kolejowe . . . . .	2.040	2.035	2.025
Towarowe taryfy kolejowe . . . . .	1.765	1.760	1.795
Taryfy przejazdów w metro . . . . .	1.540	1.540	1.540

Z powyższego zestawienia wynika, że — z wyjątkiem jednego przypadku węgla — ceny ustalone i zatwierdzone przez państwo kształtowały się znacznie poniżej wskaźnika cen przeciętnych. Z tego stanu rzeczy korzystali odbiorcy towarów i usług, którymi są przede wszystkim prywatne przedsiębiorstwa i — w znacznie mniejszym stopniu — ludność. Chociaż taka właśnie polityka cen uzasadniana była koniecznością zwalczania inflacji, to nie ulega wątpliwości, że niezależnie od jej intencji, bezpośrednim jej skutkiem była deficytowość sektora państwowego, przy czym deficyty przedsiębiorstw państwowych były równoznaczne z subwencjami dla przedsiębiorstw prywatnych, korzystających z nieuzasadnionych, niskich taryf kolejowych, energii elektrycznej itd. Fakt ten jest zresztą wyraźnie podkreślany w literaturze francuskiej<sup>8)</sup>.

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

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

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

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

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

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

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

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

Wszystkie wymienione rodzaje subwencji wykazane są w rachunkowości przedsiębiorstw nie jako operacje finansowe, mające na celu pokrycie wynikłych strat, lecz jako normalne dochody eksploatacyjne, poprawiające wyniki działalności przedsiębiorstw. W ten sposób w ewidencji ulegają zaciemnieniu faktyczne wyniki działalności. Jednak mimo tych operacji całość przedsiębiorstw skomercjalizowanych i spółek mieszanych we Francji wykazuje deficyty, które na przykład w roku 1956 przy obrocie wnoszącym 2.064 miliardy franków wyniosły około 79 miliardów franków<sup>10)</sup>.

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

Wskazuje się często, że przedsiębiorstwa państwowe ponoszą wyższe ciężary z tytułu dodatkowych świadczeń w naturze i w pieniądzu na rzecz pracowników, niż to ma miejsce w przedsiębiorstwach prywatnych. Przeciętnie w całej gospodarce francuskiej (poza rolnictwem) świadczenia te wynoszą około 40% płac, podczas gdy w Towarzystwie Kolei, w przemyśle węglowym i w elektrowniach wynoszą one 80% płac, a więc dwa razy więcej<sup>11)</sup>. Sytuacja taka obniża więc rentowność sektora państwowego. Nie we wszystkich jednak przypadkach specyficzne kształtowanie się kosztów obniża tę rentowność. Często decyzje administracji państwowej, pociągające za sobą podwyższenie kosztów własnych, rekompensowane są dotacjami budżetowymi. Tak na przykład rząd francuski, nakładając na Air France obowiązki zakupu nieekonomicznych samolotów własnej produkcji równocześnie przy zakupie każdego samolotu udziela subwencji ryczałtowanej w

wysokości 70 milionów franków na pokrycie różnicy kosztów eksploatacji.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

<sup>12)</sup> Porównaj M. Ventenani — L'expérience des nationalisations. Paris 1947, strona 185.



dzają ministrowie przemysłu i handlu oraz minister finansów.

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

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

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

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

Premie różnego rodzaju są też stosowane w innych przedsiębiorstwach państwowych. Premie te wynoszą przeciętnie od 2—10% płac podstawowych

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

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

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

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

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

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

<sup>13)</sup> Deuxième Rapport du Conseil de Direction du Fond de développement Économique et Social — Statistiques et Études Financières Nr 100/57.

Pożyczki z Funduszu Rozwoju Ekonomicznego i Socjalnego (Fond de Développement Economique et Social) stanowi główne źródło realizacji planów inwestycyjnych. Udział ich w finansowaniu inwestycji — chociaż z tendencją zmniejszającą się — utrzymuje się jeszcze w granicach około 50% całości nakładów, a w przypadku przedsiębiorstw państwowych jest jeszcze wyższy. Jeżeli mimo to postawiliśmy pożyczki te na drugim miejscu za emisją obligacji, to tylko z uwagi na to że można mieć uzasadnione wątpliwości czy forma pożyczki odpowiada w tym przypadku istotnej ekonomicznej treści danej operacji finansowej. Pożyczki te najczęściej są faktycznie bezzwrotne, a w niektórych przypadkach formalnie też zostały zmienione na dotacje, powiększając kapitał przedsiębiorstw. Przez taką konwersję pożyczek z tego funduszu kapitał własny przemysłu węglowego został powiększony w roku 1957 o 265 miliardów franków, kapitał przemysłu gazowniczego o 70 miliardów franków, a kapitał elektrowni państwowych o 315 miliardów franków<sup>14)</sup>.

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

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

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

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

Powyższy krótki przegląd najważniejszych zagadnień związanych z zarządzaniem i finansowaniem przedsiębiorstw państwowych we Francji daje podstawę do sformułowania ogólnego wniosku, że mimo znaczenia sektora państwowego w całej gospodarce francuskiej nie wypracowano tam dotąd czegoś, co można by nazwać systemem zarządzania i systemem finansowym tych przedsiębiorstw. Sytuacja prawna i organizacyjna tych przedsiębiorstw jest niejasna, w wielu przypadkach stosuje się rozwiązania doraźne, niejednolite, opierające się na analogiach w stosunku do zasad obowiązujących przedsiębiorstwa prywatne. Jak stwierdza jeden z ekonomistów francuskich<sup>15)</sup>, „ustawodawstwo z roku 1946 przywiązywało wielką wagę do politycznej strony zagadnienia, mniejszą do strony ekonomicznej. Raczej mówiono o tym co jest niepożądane, niż o tym co być powinno”. Pewna część odpowiedzialności za ten brak systemu organizacyjnego i finansowego spada na teoretyków francuskich, którzy w niedostatecznym stopniu interesują się tym zagadnieniem<sup>16)</sup>. Mimo to należy stwierdzić, że techniczne wyniki działalności przedsiębiorstw państwowych są według oceny naukowców bardzo dobre<sup>17)</sup>. Jeżeli wyniki ekonomiczne, a zwłaszcza wyniki finansowe, są gorsze, to sytuacja ta jest w dużej mierze spowodowana niekorzystną dla przedsiębiorstw państwowych polityką cen rządu, a także — jak na przykład w przemyśle węglowym — okresowo powtarzającymi się trudnościami na rynku, momentami recesji. Mimo to doświadczenia kilkunastu lat gospodarki sektora państwowego we Francji wystarczyły dla przełamania

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

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

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

mitu o zasadniczej wyższości inicjatywy prywatnej nad gospodarką państwową<sup>18)</sup>.

Powstaje pytanie, jaka jest przyszłość sektora państwowego w gospodarce francuskiej. Zagadnienie to dosyć często pojawia się na łamach prasy i naukowych czasopism francuskich. Powszechna jest opinia, iż dokonana nacjonalizacja jest nieodwracalna<sup>19)</sup>. Ale

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

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

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

Z. Fedorowicz

## Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

### Regulamin organizacyjny I Oddziału Miejskiego NBP w Bielsku-Białej

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

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

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

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

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

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

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

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

#### I. Zadania oddziału

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

Ministerstwo Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych (jednostki przemysłu terenowego)

Ministerstwo Handlu Wewnętrznego

Ministerstwo Komunikacji

Ministerstwo Łączności

Ministerstwo Gospodarki Komunalnej

Ministerstwo Zdrowia

Ministerstwo Kultury i Sztuki

Komitet Drobnej Wytwórczości

Centralna Rada Związków Zawodowych

Komitet do Spraw Turystyki

CRS „Samopomoc Chłopska”

„Społem” Związek Spółdzielni Spożywców

Centrala Spółdzielni Ogrodniczych

Związek Spółdzielni Mleczarskich

Centralny Związek Spółdzielczości Pracy

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

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

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

## II. Struktura organizacyjna oddziału

### 1. Podstawowe komórki organizacyjne oddziału stanowią:

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

### 2. W skład wydziału kredytów wchodzi następujące zespoły:

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

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

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

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

## III. Zakres kompetencji pracowników na stanowiskach kierowniczych

### 1. Do decyzji dyrektora oddziału zastrzega się:

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

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

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

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

### 4. Do obowiązków naczelnika wydziału kredytów w szczególności należy:

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

W razie nieobecności naczelnika wydziału zastępuje go kierownik zespołu planowania.

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

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

W razie nieobecności naczelnika wydziału zastępuje go kierownik sekcji rachunkowości.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

#### IV. Zakres uprawnień do podpisywania dokumentów oraz obieg korespondencji

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## V. Współpraca z radą narodową

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

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

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

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

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

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

## VI. Postanowienia ogólne

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

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

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

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

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

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

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

## Aktywizacja oddziału terenowego

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

J. Tucholski  
Jelenia Góra

## ○ bilansie rocznym ze strony jego wykonawców

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

W. Świętojański  
Radom

## WSPOMNIENIA O JAKUBIE PRAWINIE

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

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



