

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



Miesięcznik



Rok XV

WARSZAWA 1959

Nr 11

T R E Ś C:

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

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

Z DOŚWIADCZEŃ RADZIECKICH I KRAJÓW DEMOKRACJI LUDOWEJ

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

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

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

Z NOWOŚCI WYDAWNICZYCH

1. Nr 2/1959 — <i>A. Zawadzka</i>	561
---	-----

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

Nadesłanych maszynopisów Redakcja nie zwraca

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

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

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

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



JAKUB PRAWIN

(Wspomnienia)

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

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

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

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

* * *

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

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

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

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

* * *

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

jego bogatego intelektu i niezłomnego charakteru.

Zyciorys ten nie oddaje jednak wszystkiego, co wiedzą o PRAWINIE ci, co z nim na codzień obcowali.

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

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

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

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

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

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

* * *

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

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

J. Szczepaniec

1) Jakub Prawin — Wspomnienia, str. 17.

SYTUACJA PIENIĘŻNO-TOWAROWA W ROKU 1959

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

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

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

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

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

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

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

założeniu ścisłego wykonania planu handlu zagranicznego).

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

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

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

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

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

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

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

inwestycje scentralizowane	— 18.815,7
inwestycje zdecentralizowane	— 9.745,0
	<hr/>
	28.560,7

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

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

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

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

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

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

Przeciętna płaca miesięczna kształtowała się w sposób następujący:

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

*) organizacje handlowe nadzorowane przez MHW.

***) tylko detal nadzorowany przez MHW.

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

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

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

(rok poprzedni = 100)

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

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

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

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

	30.6.1958 r.	30.6.1959 r.	w %
ilość zakładów	139.451	139.559	100,1
zatrudnienie	215.005	228.768	105,5
w tym uczniowie	41.500	47.867	115,3

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

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

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

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

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

Stan prywatnych zakładów przemysłowych ilustrują następujące dane:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

S. Michalski

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

ROLA WYMIANY Z ZAGRANICĄ W ROZWOJU GOSPODARCZYM POLSKI

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

w milionach złotych dewizowych

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

Eksport krajów socjalistycznych w milionach złotych dewizowych

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

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

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

Wymiana z zagranicą w złotych dewizowych na głowę ludności

Kraj	Eksport		Wskaźnik w procentach 1957/50	Import		Wskaźnik w procentach 1957/50
	1950	1957		1950	1957	
NRD	88	416	473	104	372	358
Bułgaria	64	192	300	72	172	239
ZSRR	40	88	220	32	76	238
Czechosłowacja	252	408	162	208	416	200
Rumunia	52	84	161	60	96	160
Węgry	140	204	146	136	268	197
Polska	100	136	136	108	176	163
Razem 7 krajów	64	132	206	56	128	229
NRF	168	576	343	228	528	232
Włochy	96	180	188	132	260	197
Szwecja	604	1064	176	624	1208	194
Szwajcaria	684	1152	168	748	1412	189
Francja	260	420	162	316	512	162
USA	320	448	140	176	300	170
Anglia	552	692	125	680	816	120
Austria	1028	1072	104	784	968	123
Razem 8 krajów	320	492	154	292	448	159

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

w milionach złotych dewizowych

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

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

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

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

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

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

w procentach

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

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

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

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

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

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

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

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

Jeżeli jednak weźmiemy pod uwagę wielkość eksportu przemysłu maszynowego na głowę ludności, to okaże się, że nasze osiągnięcia w roku 1955 jeszcze nie mogą zadowalać, albowiem wartość eksportu przemysłu maszynowego na głowę ludności w roku 1957 wynosiła w Szwecji 301 złotych dewizowych, w Niemieckiej Republice Federalnej — 294 złote dewizowe, w Anglii — 290 złotych dewizowych, w Niemieckiej Republice Demokratycznej — 182 złote dewizowe, w Czechosłowacji — 166 złotych dewizowych, we Francji — 87 złotych dewizowych, na Węgrzech — 49 złotych dewizowych, w Polsce — 27 złotych dewizowych. W roku 1965 będziemy mieli 68 złotych dewizowych na głowę mieszkańca, co stanowi blisko trzy razy mniej niż obecnie w Niemieckiej Republice Demokratycznej. Dlatego wciąż aktualne jest zagadnienie wynajdywania nowych możliwości zwiększenia eksportu maszyn, gdyż rynki zbytu na te produkty są zapewnione w długoletnich porozumieniach w szczególności ze Związkiem Radzieckim i Chinami, a jedyną poważniejszą przeszkodę stanowią ograniczone zdolności produkcyjne krajowego przemysłu maszynowego. Poza tym nawiązanie coraz szerszych kontaktów handlowych z krajami słabo rozwiniętymi stwarza dodatkowy bodziec do rozwijania tego właśnie eksportu w zamian za surowce pochodzące z tych krajów. Najważniejszą pozycję w eksporcie tej grupy towarowej stanowi tabor pływający, którego eksport do roku 1965 ma zwiększyć się ponad dwukrotnie w stosunku do roku 1958. Przy czym wiadome jest, że nasze stocznie mają zamówienia na prawie całe siedem lat działalności.

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

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

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

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

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

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

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

Poniższa tabela charakteryzuje eksport artykułów rolno-spożywczych:

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

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

w procentach

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

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

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

Import podstawowych surowców dla przemysłu lekkiego przedstawia się następująco:

w tysiącach ton

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

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

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

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

w tysiącach ton

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

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

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

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

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

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

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

H. Kisiel

WPŁYW ODDZIAŁÓW NARODOWEGO BANKU POLSKIEGO NA EFEKTYWNOŚĆ WYMIANY Z ZAGRANICĄ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

strukturze przemysłu i będą działać na zasadach wyłączności.

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

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

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

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

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

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

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

Ciekawe i zasadnicze zmiany projektowane są również w zakresie cen, rozliczeń oraz zagadnień finansowych handlu zagranicznego. Rozważa się sprawę związania ceny krajowej z ceną zagraniczną oraz zagadnienie zmniejszenia zakresu działania rachunku różnic kursowych (budżetowych) handlu zagranicznego, które to zagadnienie wiąże się ze sprawą urealnienia wskaźników przeliczeniowych.

Projektowane zmiany modelowe w dziedzinie finansów stwarzają perspektywę dogodniejszych warunków dla oceny celowości oraz efektywności wy-

miany z zagranicą oraz umożliwiają bardziej prawidłowe ustawienie bodźców ekonomicznych w tym zakresie.

Obok współpracy central handlu zagranicznego z przemysłem niezmiernie ważną rolę dla efektywności handlu zagranicznego ma współpraca central handlu zagranicznego z przedsiębiorstwami usługowymi, a zwłaszcza ze spedytorem, maklerem frachtującym oraz z przedsiębiorstwem rzeczoznawstwa i kontroli ładunków.

Główne zadania central handlu zagranicznego w dziedzinie transportu polegają na gromadzeniu materiałów pomocniczych oraz przeprowadzaniu przed zawarciem kontraktów prawidłowej kalkulacji kosztów transportu oraz na koordynowaniu współpracy zakładów produkcyjnych ze spedytorem i przewoźnikiem. Centrale handlu zagranicznego ponoszą pełną odpowiedzialność za całokształt działalności handlowej w ramach zawartego kontraktu, a więc tym samym odpowiadają za każdą działalność usługową, jak spedycję, żeglugę itp. Na odcinku transportu, ze względu na różnorodność występujących w nim manipulacji i uczestników, istnieje wiele dotychczas niedostatecznie wykorzystanych możliwości oszczędzenia poważnych sum pieniężnych. O braku synchronizacji na tym odcinku świadczą magazyny portowe, w których przechowywane są towary central handlu zagranicznego przez dłuższe okresy czasu, świadczą o tym również wyniki analizy działalności przedsiębiorstw transportowych oraz krytyczne uwagi użytkowników.

Problemy transportowe w pertraktacjach i kontraktach handlowych nabierają szczególnej wagi jeśli się zważy, że koszty transportu w handlu zagranicznym, w stosunku do ceny zakupu, stanowią bardzo poważną pozycję oraz, że efektywność transakcji w handlu zagranicznym można kształtować nie tylko przez wynegocjonowanie odpowiednich cen towarów lecz także przez odpowiednie zaplanowanie szybkiego a zarazem taniego transportu.

Ze względu na to, że transport międzynarodowy jest zagadnieniem skomplikowanym w naszym handlu zagranicznym obok przedsiębiorstw branżowych istnieje również przedsiębiorstwo usługowe „Spedytor”. Funkcję generalnego spedytora polskiego handlu zagranicznego spełniają obecnie przedsiębiorstwa „C. Hartwig”. Do podstawowych zadań spedytora należy:

— udzielanie pełnej pomocy przedsiębiorstwom handlu zagranicznego w realizowaniu ich planów przez zapewnienie fachowego pośrednictwa w zakresie wszelkich zagadnień transportowych oraz przez zapewnienie optymalnych warunków transportowych dla towarów,

— realizowanie wytycznych polityki transportowej w polskim handlu zagranicznym,

— zorganizowanie i przeprowadzanie transportu masy towarowej,

— sprawowanie opieki nad towarem pozostającym w gestii transportowej central handlu zagranicznego.

Przy transportach morskich, obejmujących „masówkę” oprócz spedytora organizującego transport, występuje również makler frachtujący, który ma za zadanie zapewnić dla towaru, będącego w ge-

stii transportowej central handlu zagranicznego, przewóz morski na warunkach i po cenach możliwie najkorzystniejszych. Funkcję maklera frachtującego dla towarów masowych pełni obecnie przedsiębiorstwo „Polfracht”, a w odniesieniu do drobnicy, przedsiębiorstwo „C. Hartwig”.

Obok funkcji maklera frachtującego „Polfracht” pełni również funkcję agenta Polskiej Marynarki Handlowej. Do zadań „Polfrachtu” należy więc również zagadnienie zabezpieczenia ładunków do przewozu statkami Polskiej Marynarki Handlowej oraz optymalne zatrudnienie polskiego tonażu.

Zadanie przedsiębiorstwa rzeczoznawstwa i kontroli ładunków polega na dokonywaniu kontroli ilościowej oraz kontroli jakościowej przesyłanej masy towarowej. Przedsiębiorstwo rzeczoznawstwa i kontroli wykonuje swe czynności na zlecenie przedsiębiorstw handlu zagranicznego w przypadkach przewidzianych warunkami kontraktów lub w przypadkach, kiedy w związku z kontraktem zagranicznym, zawartym przez przedsiębiorstwo handlu zagranicznego, konieczne jest dokonanie kontroli dla ochrony interesów strony polskiej. Niezależnie od powyższego przedsiębiorstwa rzeczoznawstwa i kontroli ładunków na zlecenie central handlu zagranicznego przeprowadzają kontrolę towaru przeznaczonego na eksport na terenie zakładów produkcyjnych, jest to tak zwane „badanie przedwysyłkowe towarów”. Badanie przedwysyłkowe towarów dla wielu naszych towarów stało się bodźcem dla polepszenia ich produkcji eksportowej, do szkolenia załogi, uporządkowania dokumentacji i warunków technicznych, zmodernizowania lub uzupełnienia aparatury pomiarowej, parku maszynowego, pomieszczeń składowych itp.

Na zakończenie charakterystyki działalności central handlu zagranicznego należy wskazać jeszcze na pewne zadania wewnętrzne tych central, których prawidłowa realizacja rzutuje bardzo poważnie na ogólną efektywność wymiany z zagranicą. Jednym z istotnych zadań każdej centrali handlu zagranicznego powinno być dążenie do maksymalnego skrócenia „cyklu produkcyjnego”, obejmującego okres liczony od chwili przyjęcia zamówienia do chwili złożenia dokumentów do banku.

Do typowych czynności central handlu zagranicznego, w ramach cyklu transakcyjnego zaliczyć należy:

1) sprawdzenie czy zamierzony eksport lub import towarów zgodny jest z odpowiednimi planami wymiany towarowej z zagranicą,

2) wstępne uzgodnienie z przedsiębiorstwami wytwórczymi zadania produkcyjnego oraz terminu dostawy,

3) przeprowadzenie rozmów mediacyjnych oraz podpisanie kontraktu z kontrahentem zagranicznym,

4) podpisanie umowy z producentem krajowym,

5) zlecenie przedsiębiorstwu rzeczoznawstwa i kontroli ładunków dokonania kontroli,

6) przesłanie spedytorowi zlecenia spedycyjnego,

7) uzyskanie od ministra handlu zagranicznego zezwolenia wywozu lub przywozu,

8) wezwanie odbiorcy do otwarcia akredytywy,

9) uzgodnienie z zakładem wytwórczym i spedytorem terminu wysyłki towaru do portu załadunku,

10) wystawienie odpowiednich dokumentów załadowczych oraz przedstawienie ich w banku w celu uzyskania zapłaty.

Poza dążnością central handlu zagranicznego do maksymalnego skrócenia cyklu transakcji, centrale te powinny dążyć do maksymalnej obniżki kosztów własnych oraz kosztów społecznych dokonanej transakcji. Decydujące znaczenie w tym względzie posiada analiza koniunktury na rynkach zagranicznych, analiza wielkości i struktury środków obrotowych central handlu zagranicznego, analiza wielkości i struktury kosztów związanych z działalnością central handlu zagranicznego oraz analiza opłacalności wymiany towarowej, prowadzona w odniesieniu do poszczególnych asortymentów oraz w aspekcie ogólnospołecznym.

Na tle przedstawionej dość szeroko problematyki handlu zagranicznego chciałbym odpowiedzieć na pytanie zasadnicze, które nas interesuje, a mianowicie: jakie są możliwości współpracy przedsiębiorstw handlu zagranicznego z aparatem bankowym, a w szczególności w jaki sposób oddziały Narodowego Banku Polskiego mogą swoją działalnością przyczynić się do usprawnienia handlu zagranicznego, w jaki sposób mogą aktywnie wpływać na wzrost efektywności wymiany z zagranicą.

Odpowiadając na powyższe pytanie należy stwierdzić, że najpoważniejsze możliwości aktywnego wpływania oddziałów na efektywność wymiany z zagranicą wynikają z faktu sprawowania przez NBP kontroli i kredytowania wszystkich przedsiębiorstw krajowych, związanych w sposób bezpośredni bądź pośredni z działalnością handlu zagranicznego.

W celu uzyskania podstawy ekonomicznej dla stosowania prawidłowej polityki kredytowej oraz oddziaływania interwencyjnego oddziały powinny w szczególności przeprowadzać:

1. Badanie realności planu obrotów importowych i eksportowych z punktu widzenia:

- istotnych potrzeb rynku wewnętrznego w zakresie potrzeb inwestycyjnych i bieżomych,
- możliwości wyeliminowania lub ograniczenia importu przez uruchomienie lub udoskonalenie produkcji własnej. lepsze synchronizowanie terminów dostaw dóbr inwestycyjnych i surowców z terminami ich zagospodarowania.

2. Analizowanie struktury i wielkości zapasów central handlu zagranicznego, przedsiębiorstw produkcyjnych, przedsiębiorstw handlowych z punktu widzenia ich celowości (potrzeby normatywne, wielkość niezbędnych rezerw koniunkturalnych i sezonowych, prawidłowość polityki kredytowej w stosunku do zapasów).

3. Analizowanie struktury rozliczeń zagranicznych oraz dyscypliny rozliczeń w powiązaniu z polityką kredytową na tym odcinku.

4. Badanie kosztów transakcyjnych ze szczególnym uwzględnieniem kosztów transportu oraz ogólnych kosztów działalności central handlu zagranicznego w kraju i za granicą.

5. Analizowanie gospodarki funduszem płac z punktu widzenia wpływu wielkości funduszu płac na asortymentowość produkcji eksportowej oraz wydajności pracy poszczególnych jednostek zaangażowanych w handel zagranicznym.

6. Dokonywanie ogólnej analizy sytuacji finansowej przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem funkcjonowania rozliczeń z budżetem (działanie rachunku różnic kursowych), kształtowania się funduszy własnych, zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz kredytów bankowych.

7. Badanie stopnia wykorzystania wolnych rezerw gospodarczych w zakresie posiadanych zapasów jak i możliwości zwiększenia zdolności wytwórczych przez modernizację, usprawnienie procesów produkcyjnych i eksploatacyjnych oraz dokonanie rozbudowy istniejących zakładów.

8. Badanie opłacalności poszczególnych asortymentów w transakcjach importowych i eksportowych.

Analizą powyższą powinny być w odpowiednim zakresie objęte wszystkie przedsiębiorstwa, działalność których związana jest choćby pośrednio z problematyką handlu zagranicznego, a mianowicie:

a) przedsiębiorstwa handlu zagranicznego — centrale państwowe, spółdzielcze, rzemieślnicze, oraz inne przedsiębiorstwa mające uprawnienia handlu zagranicznego,

b) przedsiębiorstwa usługowe w handlu zagranicznym — żegluga, porty, przedsiębiorstwa spedycyjne i maklerskie, przedsiębiorstwa rzeczoznawstwa i kontroli ładunków,

c) placówki zagraniczne — zwłaszcza z punktu widzenia kosztów i dyscypliny rozliczeń,

d) przedsiębiorstwa przemysłowe i handlu wewnętrznego w takim zakresie w jakim działalność ich łączy się z problematyką handlu zagranicznego.

Metody i zakres analizy powinny być dostosowane do aktualnej sytuacji ekonomicznej danej branży lub powinny być podyktowane aktualnymi potrzebami gospodarki narodowej. Kierunek prac analitycznych powinny każdorazowo określać odpowiednie wytyczne Centrali i oddziału wojewódzkiego.

Tak szeroko zakrojony zakres analizy ekonomicznej powinien z jednej strony uwzględniać odpowiedni podział czynności analitycznych według poszczególnych szczebli aparatu bankowego, z drugiej strony powinien zakładać ścisłą współpracę i wymianę obserwacji między poszczególnymi szczeblami w przekroju pionowym i poziomym. Umiejscowienie prac analitycznych na poszczególnych szczeblach działalności zależy w dużej mierze od stopnia decentralizacji działalności handlu zagranicznego.

We współpracy między oddziałami szczególne znaczenie powinna posiadać odpowiednia wymiana obserwacji między oddziałami kontrolującymi przedsiębiorstwa przemysłowe, handlowe i usługowe z oddziałami kontrolującymi centrale handlu zagranicznego. Również szerokie pole wymiany obserwacji i spostrzeżeń posiadają oddziały kontrolujące działalność usługową, związaną z obrotem zagranicznym. Analiza przyczyn składowania towarów w magazynach portowych przez dłuższy okres czasu, analiza kosztów oraz wyników działalności przedsiębiorstw spedycyjnych i maklerskich w powiązaniu z zało-

zeniami planowymi oraz wstępnymi przewidywaniami w tym zakresie może dostarczyć wielu danych zarówno dla usprawnienia pracy przedsiębiorstw usługowych jak i przedsiębiorstw handlowych i produkcyjnych, związanych z nimi. Wnioski wynikające z tych analiz powinny być uwzględniane w jak najszerszym zakresie w polityce kredytowej oddziałów.

Poważnym źródłem informacji dla Banku mogą stać się również wyniki badań przeprowadzanych przez przedsiębiorstwa kontroli i rzeczoznawstwa ładunków. Odpowiednie wykorzystanie tych informacji ułatwiłoby pracę wielu oddziałom, pozwoliłoby na zastosowanie właściwej polityki kredytowej w stosunku do zapasów zdyskwalifikowanych przy odbiorze, wreszcie pozwoliłoby aparatowi bankowemu wnikać głębiej w przyczyny braków, a tym samym zwiększyć oddziaływanie na ich likwidację.

Szczególne znaczenie dla zwiększenia efektywności pracy handlu zagranicznego posiada analiza wykorzystania bieżących możliwości produkcyjnych zakładów przemysłowych oraz perspektyw zwiększenia tych możliwości przez wybór odpowiednich kierunków inwestowania, modernizację oraz usprawnienie procesów produkcyjnych. Jest to szeroka problematyka badań wchodzących w zakres analizy celowości i efektywności inwestycji, analizy zaopatrzenia oraz analizy produkcji w toku.

Wyniki tych analiz nie tylko pozwolą oddziałom na prowadzenie prawidłowej polityki kredytowej, pozwolą one również na zmniejszenie strat oraz lepsze wykorzystanie rezerw gospodarczych z ogólną korzyścią dla gospodarki narodowej, dla zwiększenia efektywności wymiany z zagranicą. Bardzo istotne znaczenie dla gospodarki narodowej posiada analiza struktury zapasów importowanych oraz przeznaczonych na eksport, prowadzona w centralach handlu zagranicznego, w przedsiębiorstwach przemysłowych oraz w przedsiębiorstwach obrotu krajowego.

Można powiedzieć, że analiza struktury zapasów, związana z handlem zagranicznym w powiązaniu z analizą potrzeb, śledzenie rytmiki tych zapasów na tle koniunktury zagranicznej oraz potrzeb inwestycyjnych i produkcyjnych poszczególnych przedsiębiorstw stanowi klucz nie tylko do prawidłowej polityki kredytowej lecz i do zwiększenia efektywności wymiany z zagranicą w ogóle.

To samo można powiedzieć w odniesieniu do problemu dynamiki i struktury rozliczeń zagranicznych. Gruntowna analiza rozliczeń inkasowych i pozainkasowych central handlu zagranicznego z jednej strony umożliwi oddziałom prawidłowe kredytowanie należności zagranicznych, z drugiej strony może przyczynić się do przyspieszenia wpływów z zagranicy przez wskazanie na możliwości operowania bardziej efektywnymi formami rozliczeń, skracającymi ich cykl bądź też zastosowanie sankcji umownych za niedotrzymywanie warunków płatności, ustalonych w kontraktach.

Należy stwierdzić, że możliwości aktywnego wpływania oddziałów na zwiększenie efektywności wymiany z zagranicą nie wynikają tylko z faktu kontroli kredytowania przedsiębiorstw. Do zadań NBP, jako instytucji emisyjnej, należy również regulowanie

obrotów płatniczych z zagranicą w skali ogólnopaństwowej, prowadzenie rozrachunku międzynarodowego (clearing) oraz dokonywanie rozliczeń krajowych i zagranicznych z tytułu transakcji z zagranicą.

Jednym z podstawowych narzędzi regulacji obrotów płatniczych z zagranicą w skali ogólnokrajowej jest bilans płatniczy. Podstawowym zadaniem bilansu płatniczego jest wskazanie źródeł pokrycia naszych potrzeb importowych przez równoważenie płatności wymagalnych, wynikających z importu, ze strumieniem pieniądza uzyskiwanego z eksportu.

Plan obrotów płatniczych z zagranicą powiązany jest bezpośrednio z planem obrotów towarowych i usługowych z zagranicą, a za ich pośrednictwem z całym systemem planów rzeczowych i finansowych, określających procesy gospodarcze gospodarki ogólnopaństwowej.

Ten związek bilansu płatniczego z systemem planów ogólnopaństwowych z jednej strony gwarantuje jego realność, z drugiej strony uzależnia prawidłową jego realizację od prawidłowego przebiegu realizacji całokształtu planów ogólnopaństwowych.

Możliwość wpływania aparatu bankowego na kształtowanie się bilansu płatniczego wynika zarówno ze wstępnej analizy możliwości importu i eksportu, o czym już mówiliśmy szerzej poprzednio, jak też z bieżącej analizy i kontroli sytuacji płatniczej. Wprawdzie podstawowe zadania w zakresie oceny celowości importu i eksportu spoczywają na Ministerstwie Handlu Zagranicznego oraz na przedsiębiorstwach handlu zagranicznego ale wobec istnienia na tym odcinku wielu nieprawidłowości wydaje się celowe włączenie do tej kontroli również aparatu bankowego. W kontroli tej mógłby zostać właściwie wykorzystany dorobek z zakresu analizy i działalności eksportowej, osiągnięty przez planistyczno-kredytowy aparat Banku.

Wstępna kontrola ze strony aparatu bankowego celowości importu wydaje się szczególnie celowa w odniesieniu do tego rodzaju zakupów importowych, których ocena celowości nie może być w sposób właściwy dokonywana centralnie przez Ministerstwo Handlu Zagranicznego (import dokonywany w ramach upoważnień generalnych). Stosowana obecnie metoda limitowania zakupów importowanych może spełniać swoje zadanie jedynie w ścisłym powiązaniu z analizą celowości importu i eksportu, z analizą form i trybu rozliczeń, z analizą struktury zapasów towarowych oraz rozliczeń zagranicznych.

Niemale znaczenie dla efektywności wymiany z zagranicą posiada bieżąca, techniczna współpraca central handlu zagranicznego z aparatem bankowym, zwłaszcza w zakresie rozliczeń zagranicznych.

Zgodnie z obowiązującymi przepisami dewizowymi przedsiębiorstwa handlu zagranicznego mogą dokonywać rozliczeń zagranicznych z tytułu obrotu towarowego oraz kosztów ubocznych i usług związanych z obrotem towarowym z zagranicą tylko za pośrednictwem banków polskich, posiadających uprawnienia dewizowe. Powyższe umożliwia aparatowi bankowemu, w trakcie wykonywania dyspozycji płatniczych przedsiębiorstw handlu zagranicz-

nego, sprawować również kontrolę bieżącą przestrzegania przez przedsiębiorstwa odpowiednich przepisów dewizowych.

Warto również podkreślić związek jaki istnieje między techniką pracy bankowej w zakresie rozliczeń zagranicznych a efektywnością wymiany z zagranicą. Do potwierdzenia powyższej tezy niech posłużą następujące przykłady.

O dyspozycji otwarcia akredytywy, otrzymanej od korespondenta zagranicznego, lub dyspozycji potwierdzenia lub awizowania akredytywy, jaką ten korespondent otworzył u siebie, oddział powinien zawiadomić jak najszybciej zainteresowane przedsiębiorstwa handlu zagranicznego. Jest bowiem sprawą pierwszorzędnej wagi, aby przygotowanie do wysyłki towaru mogło się rozpocząć możliwie natychmiast po otwarciu akredytywy. Nabywcy zagraniczni nie chcą zamrażać swoich środków obrotowych i równocześnie dążąc do jak najszybszego otrzymania zamówionego towaru określają stosunkowo krótki termin ważności akredytywy. Jeżeli ten krótki okres czasu ma wystarczyć na wysegregowanie eksportowanego towaru, skontrolowanie go przez rzeczoznawców, na opakowanie towaru, znakowanie poszczególnych kolli, przewiezienie do portu, załadowanie, wystawienie, zalegalizowanie i skontrolowanie dokumentów załadowniczych, a wreszcie na złożenie ich w banku w celu realizacji akredytywy — to nie ma ani chwili czasu do stracenia.

Jednym z obowiązków oddziału jest dopilnowanie, aby wypłata z akredytywy nastąpiła zgodnie z jej

warunkami. Aparat bankowy musi wypełniać powierzone mu w tym względzie obowiązki z taką samą starannością jakiej oczekuje od swych zagranicznych korespondentów przy imporcie. Brak skrupulatności i obiektywizmu spowodować może niechęć zagranicznych importerów do otwierania akredytyw w bankach polskich, co wiązałoby się z wyrażną szkodą dla naszej gospodarki. Warto w tym miejscu również zwrócić uwagę na artykuł J. Gajslera, zamieszczony w Nr 7/58 „Handlu Zagranicznego”, na temat roli banku w działalności eksportowej, w którym to artykule autor wskazuje na pewne możliwości współpracy eksportera i banku w celu zwiększenia efektywności wymiany z zagranicą drogą stosowania w praktyce w szerszym zakresie akredytyw potwierdzanych przez bank polski oraz częstsze udzielanie przez bank tak zwanych udogodnień kredytowych przy akredytywach potwierdzanych.

Reasumując swoje dotychczasowe wywody na zakończenie chciałbym podkreślić, że aparat bankowy, a zwłaszcza dolne ogniwo tego aparatu, oddziały operacyjne, mają bardzo poważne możliwości aktywnego oddziaływania na rozwój i przebieg procesów gospodarczych i finansowych handlu zagranicznego w kierunku zwiększenia efektywności wymiany towarowej z zagranicą, jakkolwiek możliwości te w praktyce jedynie w nieznacznym stopniu są wykorzystywane.

J. Wójcik
Gdańsk

ROLA BANKU W LIKWIDACJI PRZYCZYN WZAJEMNEGO ZADŁUŻANIA SIĘ PRZEDSIĘBIORSTW

Przy rozliczeniach bezgotówkowych moment opłaty towaru i jego otrzymanie przez odbiorcę prawie nigdy nie jest identyczny. W związku z tym przedsiębiorstwa uspołecznione wchodzą w stosunki ekonomiczne między sobą. Stosunki te wyrażają się w powstawaniu należności i zobowiązań pomiędzy przedsiębiorstwami. Minimalne zobowiązania i należności są rzeczą normalną, wynikają bowiem z danego procesu rozliczeń. Natomiast zła sytuacja płatnicza, tj. niemożność regulowania terminowo zobowiązań wobec wierzycieli przedsiębiorstw może doprowadzić do poważnego wzajemnego zadłużenia się przedsiębiorstw.

Pierwotną przyczyną powstawania złej sytuacji płatniczej przedsiębiorstw jest niewłaściwa gospodarka niektórych z nich. Tym niemniej dla badanego zjawiska istotne znaczenie mają także tzw. wtórne przyczyny trudności płatniczych, wynikające u przedsiębiorstw dobrze pracujących z niepłacenia w terminie zobowiązań przez odbiorców ich towarów. Powstają w ten sposób całe „łańcuchy niepłatności”, które mogą mieć większy wpływ na kształtowanie się wysokości wzajemnego zadłużenia się między przedsiębiorstwami, aniżeli przyczyny pierwotne — zła gospodarka niektórych przedsiębiorstw.

Przyczyny wtórne, jako źródło powstawania wzajemnego zadłużenia są niedoceniane przez wielu eko-

nomistów. Tendencje takie m.in. znalazły odzwierciedlenie w artykule M. L. Kostowskiego „Z problematyki konferencji naukowej w Centrali Banku”¹⁾: „Trzeba jednak pamiętać o tym, że jeżeli wystąpienie przeterminowanych płatności jest wynikiem złej gospodarki, co jest poza nielicznymi przypadkami głównym powodem tego zjawiska, to jedynie skutecznym środkiem jest usunięcie pierwotnej przyczyny nieprawidłowości, którą bankowi rejestruje ewidencja zobowiązań fakturowych”.

Przytoczone stanowisko znacznie zmniejsza rolę banku w dziedzinie rozliczeń między przedsiębiorstwami. Oznacza ono bowiem, że wszelkie nieprawidłowości w procesie rozliczeń powstają w wyniku przyczyn pierwotnych, a więc przyczyn, na które bank może oddziaływać w zasadzie jedynie przy pomocy kredytu.

W tej sytuacji ingerencja banku w trakcie dokonywania rozliczeń przez przedsiębiorstwo jest niepotrzebna, a rola banku zostaje zwięziona jedynie do czysto technicznych funkcji obsługi rozliczeń.

Tymczasem bank na odcinku rozliczeń spełnia funkcje nie tylko instytucji przeprowadzającej rozliczenia, ale także instytucji finansującej proces rozliczeń, a przede wszystkim instytucji organizującej ten proces.

1) Wiadomości NBP 1959 r. Nr 8, str. 420.

1. Rozliczenia bezgotówkowe odbywają się wyłącznie poprzez aparat bankowy. Wszelkie dokumenty płatnicze na podstawie których dokonywane są płatności mogą być wykorzystywane tylko do płatności za pośrednictwem aparatu bankowego lub aparatu kas oszczędnościowych, lub poczty. Dokumenty te nie mogą być więc środkami płatniczymi. Likwidacja obrotu wekslowego, która nastąpiła w okresie przebudowy systemu kredytowego, uniemożliwia dokonywanie przez jednostki gospodarcze rozliczeń bez udziału banku. W związku z tym obrót weksli, czeków i akceptów bankowych, które w warunkach gospodarki kapitalistycznej służyły jako dokumenty rozliczeniowe i konkurowały z rozliczeniami bezgotówkowymi przez bank w drodze przelewu z konta na konto w gospodarce socjalistycznej nie może mieć miejsca.

2. Rozliczenia bezgotówkowe dokonywane są przy pomocy operacji bankowych, przede wszystkim operacji pożyczkowych. Takimi operacjami są:

a) przelewy środków pieniężnych z rachunków bankowych jednych jednostek gospodarczych na rachunki drugich jednostek,

b) kompensata wzajemnych zobowiązań, która polega na przelewie na rachunku drugiej jednostki gospodarczej nie całości zobowiązań, a tylko różnicy między zobowiązaniem pierwszej a drugiej jednostki,

c) operacje pożyczkowe, które są dokonywane na ogół w drodze bądź przelewu odpowiedniej sumy na rachunek kredytobiorcy, bądź też przez bezpośrednie opłacenie zobowiązań kredytobiorcy.

Operacje pożyczkowe banku powodują, że rozliczenia między przedsiębiorstwami są jak najściślej związane z działalnością kredytową banku. Wynika to przede wszystkim z tego powodu, że pieniądź jest wprowadzany do obiegu za pośrednictwem kredytu bankowego. Każda pożyczka jest ostatecznie niczym innym, jak tylko wydaniem pieniędzy przez bank.

3. Organizatorem rozliczeń bezgotówkowych jest aparat bankowy, a w szczególności bank centralny. Dla dokonywania rozliczeń bezgotówkowych konieczna jest szeroko rozgałęziona sieć oddziałów banku, w których wszystkie jednostki gospodarki społecznej, a ewentualnie i nieuspołecznionej posiadająby rachunki. Rachunki bankowe służą dla przechowywania wolnych środków pieniężnych przedsiębiorstw i dokonywania z nich rozliczeń z kontrahentami. Pozwala to na stałą obserwację i kontrolę obrotu płatniczego przedsiębiorstwa przez aparat bankowy, a nawet ingerencję banku w działalność przedsiębiorstwa. Bank może m.in. określić kolejność, w jakiej będą pokrywane zobowiązania przedsiębiorstwa w wypadku braku środków na rachunku przedsiębiorstwa.

W ustroju socjalistycznym głównym organizatorem rozliczeń bezgotówkowych jest bank centralny. Organizacja rozliczeń bezgotówkowych jest ściśle związana z działalnością kredytową aparatu bankowego. Koncentracja większości środków i kredytów w banku centralnym przesądza tym samym rolę banku centralnego, jako regulatora obiegu pieniężnego w kraju. Dokonuje on tego poprzez plan kredytowy i plan kasowy, a także w drodze propagowania najbardziej racjonalnych form rozliczeń.

Rola banku w procesie rozliczeń nie ogranicza się do roli organizatora rozliczeń, przestrzegającego prawidłowości przeprowadzanych rozliczeń z punktu widzenia formalnych przepisów oraz organu ewidencjonującego te rozliczenia. Rozliczenia są ściśle związane z działalnością kredytową banku. Dlatego też bank w swej działalności powinien łączyć oddziaływanie przy pomocy kredytu z kontrolą procesu rozliczeń. Zadaniem tej kontroli jest umocnienie rozrachunku gospodarczego przez kontrolę działalności dostawców i odbiorców. Bank w trakcie tej kontroli występuje nie tylko w charakterze instytucji finansującej te rozliczenia przy pomocy kredytu, ale także w dużym stopniu spełnia rolę przedstawiciela tak odbiorców jak i dostawców.

Kontrola bankowa dostawców obejmuje wiele zagadnień. Najistotniejsze jest tu właśnie niedopuszczenie do powstawania wzajemnego zadłużania się przedsiębiorstw. Bank może w szczególności kontrolować, czy wraz z wysłaniem towarów następuje przy rozliczeniach inkasowych wypisanie przez przedsiębiorstwo faktury. Niewypisywanie faktur faktycznie oznacza udzielenie odbiorcy przez dostawcę kredytu towarowego. Bank może też oddziaływać na przedsiębiorstwo, żeby nie wysyłało ono towarów do niesumiennych płatników, a także interweniować u niektórych odbiorców w wypadku gdy oni bezpodstawnie nie akceptują dostawy.

Kontrola bankowa odbiorców to przede wszystkim kontrola dyscypliny płatniczej przedsiębiorstw, a więc pokrywanie w terminie zobowiązań przedsiębiorstwa. Z zagadnieniem tym jest między innymi ściśle związana instytucja ustalania kolejności pokrywania zobowiązań z rachunku bankowego przedsiębiorstwa. W zależności od tego, w której kolejności są pokrywane zobowiązania wobec dostawców dyscyplina płatnicza w zakresie wzajemnych rozliczeń między przedsiębiorstwami będzie większa lub mniejsza.

Kontrola bankowa dyscypliny płatniczej to także ewentualnie niedopuszczenie do udzielania zaliczek przez odbiorców dla dostawców, a więc kontrola, czy rozliczenia związane są z przekazaniem odpowiednich towarów.

Zakres kontroli bankowej może być różny. W zależności od aktualnej polityki gospodarczej państwa bank może bardzo daleko ingerować w przebieg rozliczeń, aż do zastępowania przedsiębiorstw w podejmowaniu np. decyzji co do form rozliczeń, albo też bank może się ograniczyć jedynie do wykonywania poleceń przedsiębiorstw i kontrola może mieć jedynie czysto formalny charakter. Oba te skrajne rozwiązania nie są najlepsze i dlatego należy raczej poszukiwać rozwiązań kompromisowych, zarówno zapewniających samodzielność przedsiębiorstwa w podejmowaniu decyzji jak i możliwość kontroli ze strony banku, jako organu reprezentującego interes całej gospodarki narodowej, a więc tak dostawców jak i odbiorców.

W naszych warunkach konieczne jest stosowanie takich rozwiązań w zakresie rozliczeń między przedsiębiorstwami, które by nie naruszały ich samodzielności. Z drugiej jednak strony należy pamiętać, że

dostawca nie zawsze ma pełną swobodę wyboru odbiorcy. Wynika to zarówno ze ścisłego powiązania przedsiębiorstw przemysłowych w ramach kooperacji jak i trudności przy ewentualnym niewykorzystaniu lub innym niż planowano wykorzystaniu tabo-ru kolejowego.

Dlatego też w tej sytuacji bank nie powinien stać na uboczu zagadnień rozliczeń między przedsiębiorstwami, a w szczególności na uboczu problematyki wzajemnego zadłużania się przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa bowiem same nie rozwiążą tego zagadnienia, a bank ma ku temu wszelkie możliwości.

*
* *
*

Bezpośrednie przyczyny złej sytuacji płatniczej przedsiębiorstw uspołecznionych na łamach Wiadomości NBP były omawiane niejednokrotnie. Między innymi przed paru miesiącami ukazał się artykuł W. Prussa²⁾ będący odpowiedzią na mój artykuł z grudnia ubr.³⁾

W artykule tym broniłem tezy, że główną przyczyną pogorszenia sytuacji płatniczej przedsiębiorstw jest forma udzielania kredytów przez bank, gdyż, jak starałem się udowodnić, był to czynnik, który uległ najbardziej istotnym zmianom w okresie, kiedy nastąpiło pogorszenie sytuacji płatniczej przedsiębiorstw.

²⁾ W. Pruss. Rzeczywiste przyczyny trudności płatniczych przedsiębiorstw w roku 1958. Wiadomości NBP 1959, Nr 4.

³⁾ W. Jaworski. Nowe formy stosunków kredytowych a sytuacja płatnicza przedsiębiorstw. Wiadomości NBP 1958, Nr 12.

W. Pruss w artykule z kwietnia br. zwraca uwagę, że „podstawową przyczyną trudności płatniczych było zaostrzenie polityki kredytowej Banku wobec przedsiębiorstw przemysłowych. Nastąpiło ono na skutek zjawiska nadmiernego wzrostu zapasów w niektórych przemysłach i zmierzało do przeciwdziałania stwierdzonym nieprawidłowościom w tej dziedzinie”. Natomiast tylko „pewną przyczyną tych trudności były niewątpliwie zmiany w zasadach kredytowania handlu i skupu, które działały szczególnie silnie w I kwartale 1958 r.”.

Stanowisko swe W. Pruss dokumentował przede wszystkim zestawieniami, ilustrującymi zmniejszenie się pokrycia w r. 1958 normowanych środków obrotowych przez fundusze własne w obrocie oraz kredyty na środki normowane.

Należy przyznać, że krytyka W. Prussa mego artykułu na tym odcinku była uzasadniona. Wzrost wzajemnego zadłużenia się przedsiębiorstw w 1958 r. był w dużym stopniu spowodowany zaostrzeniem polityki kredytowej banku.

Nie można się jednak zgodzić z tezą W. Prussa, że w omawianej dziedzinie prawie że jedynie polityka kredytowa banku odegrała rolę. Wydaje się bowiem, że obok polityki kredytowej równorzędną rolę odegrały także zmiany w systemie kredytowym i rozliczeniowym. Do tego rodzaju wniosków skłania analiza sytuacji płatniczej przedsiębiorstw uspołecznionych, a w szczególności przemysłowych w I półroczu 1959 r.

**Kształtowanie się prawidłowych i nieprawidłowych należności i zobowiązań
w latach 1957 — 1959**

Tabela 1

(w mln zł)

	31.XII. 1957 rok	31.III. 1958 rok	30.VI. 1958 rok	31.XII. 1958 rok	31.III. 1959 rok	30.VI. 1959 rok	31.VII. 1959 rok
Należności inkasowe							
ogółem	24.498	25.822	25.799	32.173	33.266	31.538	31.781
w tym:							
należności przeterminowane	4.135	5.667	5.783	12.755	12.267	9.985	10.740
stosunek należności nieprawidłowych do całości należności w procentach	15	23	23	40	36	32	33
Zobowiązania inkasowe							
ogółem	16.092	18.007	17.190	18.619	25.115	21.006	21.958
w tym:							
zobowiązania nieprawidłowe	1.832	4.587	4.539	4.207	8.533	7.190	8.141
stosunek zobowiązań nieprawidłowych do całości zobowiązań w procentach	11	25	26	22	33	34	37
w tym:							
Przemysł							
zobowiązania inkasowe ogółem	4.876	6.115	6.320	6.713	10.327	8.921	9.959
w tym:							
zobowiązania nieprawidłowe	735	1.990	2.400	2.180	5.014	4.647	5.251
procent	15	32	38	32	48	52	52
Handel							
zobowiązania inkasowe ogółem	8.783	9.854	8.859	9.758	12.521	9.919	10.178
w tym:							
zobowiązania nieprawidłowe	699	1.962	1.532	1.460	3.051	2.208	2.553
procent	7	20	17	16	24	23	25

Od początku roku 1958 sytuacja płatnicza przedsiębiorstw kontrolowanych przez Narodowy Bank Polski stale się pogarsza. Następuje wzrost wzajemnego zadłużenia się. Stosunek przeterminowanych zobowiązań do ogółu zobowiązań wzrasta z 11% na koniec roku 1957 do 37% na koniec lipca 1959 r., a więc z górą trzykrotnie. Dynamikę wzrostu wzajemnego zadłużenia ilustruje tabela nr 1 (str. 544).

Wzrost wzajemnego zadłużenia, ilustrowany przez zestawienie na tabeli nr 1 wskazuje, że sytuacja płatnicza przedsiębiorstw obsługiwanych przez NBP uległa bardzo istotnemu pogorszeniu w r. 1958, tak na odcinku przedsiębiorstw przemysłowych jak i handlowych. Daje się przy tym zauważyć stała tendencja wzrostu stosunku zobowiązań nieprawidłowych do całości zobowiązań (31.XII.57 — 22% 31.III.59 — 33%, 30.VI.59 — 39%, 31.VII.59 — 37%).

Przyczyny wzrostu nieprawidłowych należności i zobowiązań są w szczególności następujące:

a) rygorystyczna polityka kredytowa banku, kształtująca się m.in. pod wpływem walki organów finansowych z tzw. „luzami finansowymi”,

b) zmiany w systemie kredytowym,

c) zmiany w systemie rozliczeń.

1. W r. 1958 i 1959 nastąpiło znaczne zmniejszenie się stopnia pokrycia środków normowanych w przedsiębiorstwach przemysłowych przez własne fundusze obrotowe przedsiębiorstw i kredyty bankowe. Zmiana ta szczególnie wyraźnie wynika z porównania stopnia pokrycia na 31.XII.1957 r. — 95,7% oraz na 31.XII.1958 r. — 90,1%. Różnica wynosi więc 5,6%. Na stan ten wpłynęło w dużym stopniu odprowadzenie do budżetu około 3.500 mln zł z tytułu luzów finansowych w I i II kwartale 1958 r.

Natomiast różnica w stopniu pokrycia środków normowanych na 31.VI.1958 r. i 31.VI.1959 r. jest minimalna i wynosi 0,2%.

Na podstawie tych wskaźników można wysunąć wniosek, że omawiane zmiany miały wpływ na kształtowanie się wzajemnego zadłużenia przedsiębiorstw w ciągu r. 1958. Jeżeli chodzi zaś o 1959 r., to w związku z tym, że stopień pokrycia środków normowanych ulega tylko minimalnemu zmniejszeniu, nie mogło to mieć zbyt dużego wpływu na dalszy wzrost nieprawidłowych zobowiązań i należności.

Udział funduszy własnych oraz kredytu bankowego w finansowaniu środków normowanych przedsiębiorstw przemysłowych pokazuje tabela nr 2.

Tabela 2

Udział funduszy własnych oraz kredytu bankowego w finansowaniu środków obrotowych przedsiębiorstw przemysłowych

(w mln zł)

	31.XII.57	31.III.58	30.VI.58	31.XII.58	31.III.59	30.VI.59
1. Środki normowane ogółem	66.067	71.609	73.202	73.703	79.685	80.961
2. Fundusze własne w obrocie*)	47.445	45.400	44.400	46.926	49.068	50.195
3. Kredyty bankowe na środki normowane**)	15.774	15.674	18.653	19.567	17.673	19.425
4. Stosunek 2 : 1	71,8	63,4	60,6	63,6	61,6	61,9
5. Stosunek 3 : 1	23,9	21,7	25,4	26,5	22,2	23,9
6. Pozycja 4 : 5	95,7	85,1	86,0	90,1	83,8	85,8

*) bez pasywów stałych, pomniejszone o fundusze zablokowane.

**) kredyt w rachunku bieżącym, normalny i ponadnormalny.

2. Zmiany w systemie kredytowym, które mają wpływ na sytuację płatniczą przedsiębiorstw, to z jednej strony likwidacja kredytów płatniczych przy kredytowaniu na obrót handlu i skupu, a z drugiej strony likwidacja kredytu na przeterminowane należności. Wpływ tych zmian na wzajemne zadłużanie się przedsiębiorstw był już omawiany we wspomnianych powyżej artykułach. Obecnie należy zwrócić tylko uwagę na udział sfinansowania należności przez kredyt bankowy. Udział ten ulega stałemu zmniejszeniu, co w pewnym stopniu jest związane z likwidacją kredytu na przeterminowane należności. Proces ten ilustruje tabela nr 3.

Tabela wskazuje na znaczne zmniejszenie się stosunku kredytu na należności od odbiorców do ogółu należności w przedsiębiorstwach przemysłowych. Spadek ten, wynoszący od końca marca br. do końca lipca br. — 5 punktów (patrz tabela nr 3) nie może być wytłumaczony tylko wzrostem należności nieprawidłowych. Nastąpił bowiem w tym okresie

Tabela 3

Stopień skredytowania należności fakturowych przez kredyt na należności od odbiorców w przedsiębiorstwach przemysłowych

(w mln zł)

	31.XII.57	31.III.58	30.VI.58	31.XII.58	31.III.59	30.VI.59	31.VII.59
Należności inkasowe w przedsiębiorstwach przemysłowych*) ogółem	13.796	12.086	12.470	16.152	15.925	15.965	15.430
Kredyt na należności fakturowe**)	7.848	7.926	8.338	9.447	8.783	8.414	7.608
Stosunek kredytu do należności ogółem w %	57	65	67	58	55	52	49

*) bez spółdzielczości prac.

**) kredyt na terminowe i przeterminowane należności.

(31.III. — 31.VII. br.) spadek udziału należności nieprawidłowych w ogólnej sumie należności.

Spadek pokrycia przy pomocy kredytu należności w r. 1959 wyraźnie narusza stabilizację na tym odcinku, jaką obserwowaliśmy w r. 1958. Dlatego też ma to bezpośredni wpływ na wzrost wzajemnego zadłużenia przedsiębiorstw.

3. Niektóre zmiany w systemie rozliczeń między przedsiębiorstwami bezwzględnie także odegrały pewną rolę w zwiększeniu wzajemnego zadłużenia między przedsiębiorstwami.

W ramach reformy systemu rozliczeń została zlikwidowana kolejność pokrycia zobowiązań z rachunku rozliczeniowego przedsiębiorstwa w wypadku braku środków na tym rachunku. Likwidacja kolejności przy dość rygorystycznej polityce banku doprowadziła do wprowadzenia priorytetu spłaty zobowiązań wobec banku przed zobowiązaniami wobec dostawców, a tym samym nie mogła zmiana ta sprzyjać przyspieszeniu rozliczeń między przedsiębiorstwami.

Dalszą zmianą, przyczyniającą się do wzrostu wzajemnego zadłużenia przedsiębiorstw jest ograniczona możliwość oddziaływania na nieterminowych płatników, w szczególności przy pomocy odsetek. Nastąpiło bowiem z jednej strony niżenie karnego oprocentowaniu z 18% na 12%, co poważnie ograniczyło efektywność tej sankcji, a z drugiej strony nastąpiła rezygnacja z naliczania odsetek zwłoki przez bank na rzecz ich wierzycieli i przeniesienie tej funkcji na same przedsiębiorstwa.

Ta ostatnia zmiana powoduje, że w bardzo wielu wypadkach odsetki zwłoki w ogóle nie są płacone. Przyczyną tego stanu jest po pierwsze duża pracochłonność związana z naliczeniem i egzekwowaniem ich przez wierzycieli i po drugie niechęć dostawcy w ściąganiu odsetek zwłoki w wypadku kiedy jego towary napotykają na trudności w zbyciu.

W ogóle można stwierdzić, że w praktyce przedsiębiorstwa — dostawcy nie wywierają nacisku na odbiorcę. Odmowy dalszych dostaw z powodu niepłacitości należą do wypadków wyjątkowych, a oddziaływanie przy pomocy odsetek także natrafia na trudności, jak to było wspomniane powyżej.

Tak więc przyczyny wzajemnego zadłużenia są znacznie szersze, niż to sugerował W. Pruss. Nie ograniczają się bowiem do przyczyn wynikających z polityki „trudnego pieniądza” (likwidacja luzów finansowych), ale także wiążą się ze zmianami w systemie kredytowym (likwidacja kredytu płatniczego w handlu i skupie, likwidacja kredytu na przeterminowane należności) oraz zmianami w systemie rozliczeń (likwidacja kolejności płatności, zaniechanie pobierania przez bank odsetek za zwłokę).

Trudno jest powiedzieć, które z tych przyczyn mają zasadnicze znaczenie, a które poboczne. Najogólniej można jednak stwierdzić, że na wzrost wzajemnego zadłużenia w r. 1958 wpłynęła w szczególności polityka trudnego pieniądza i zmiany w systemie kredytowania handlu. Natomiast w r. 1959 obok czynników działających w r. 1958 coraz większy wpływ na wzrost wzajemnego zadłużenia między przedsiębiorstwami miały zmniejszenie się stopnia skredytowania rozliczeń oraz zmiany w systemie rozliczeń.

W. Pruss na zakończenie swego artykułu stawia pytanie:⁴⁾ „czy słuszna jest tego rodzaju polityka kredytowa (polityka „trudnego pieniądza” — WJ), jeśli jej skutki są tak według W. Jaworskiego niepożądane, jak wzrost wzajemnego zadłużenia między przedsiębiorstwami”. Przede wszystkim alternatywa taka nie była postawiona przede mną w moim artykule, a stawia ją jedynie W. Pruss. W rzeczywistości zaś alternatywa taka nie jest żadną koniecznością. Można bowiem prowadzić politykę „trudnego pieniądza” a jednocześnie zmniejszyć wzajemne zadłużenie między przedsiębiorstwami. Stawianie zaś takiej alternatywy stanowi pewne samospokojenie się. Jeśli bowiem prowadzimy słuszną politykę kredytową, to czy warto ją naruszać dla poprawy sytuacji płatniczej przedsiębiorstw, w szczególności jeśli, jak to sugeruje M.L. Kostowski, podstawową przyczyną zatorów płatniczych są przyczyny pierwotne, a więc istniałaby konieczność dokredytowania przedsiębiorstw źle pracujących.

Przy takim postawieniu sprawy rzeczywiście wybór nie jest trudny: należy dalej prowadzić obecną politykę kredytową, która w praktyce okazała się w pełni uzasadniona.

Rzecz jednak w tym, że bank ma możliwości oddziaływania na zmniejszenie się wzajemnego zadłużenia przedsiębiorstw przy jednoczesnym prowadzeniu polityki „trudnego pieniądza”.

Możliwość ta wynika z jednej strony ze ścisłego powiązania procesu rozliczeń z procesem kredytowania, a z drugiej strony ze znaczenia przyczyn wtórnych dla wzrostu wzajemnego zadłużenia między przedsiębiorstwami.

Oba te momenty pozwalają wprowadzić takie formy kredytowania, które by sprzyjały rozładowaniu zatorów płatniczych, nie naruszając jednocześnie obecnej polityki kredytowej. Taką formą przede wszystkim mogłoby być ustalanie kredytu na należności od odbiorców do wysokości wszystkich nie wykupionych należności, a więc tak prawidłowych, jak i nieprawidłowych. Kredyt ten jednak mógłby być udzielany w tej formie jedynie dla przedsiębiorstw „dobrze pracujących” i powinien być wykorzystywany na wykup przeterminowanych zobowiązań (w części przewyższającej kredyt na prawidłowe należności od odbiorców).

Nie oznacza to wcale mechanicznego powrotu do podziału przedsiębiorstw na dobrze i źle pracujące, wprowadzonego przez uchwałę Nr 526. Kryteria nie musiałyby być wcale tak ściśle ustalone, a decyzja w większym stopniu zależałaby od uznania oddziału banku. Chodzi tu tylko o to, ażeby nie dopuszczać do dokredytowania przedsiębiorstw pracujących nieprawidłowo, a więc tych, w wyniku działalności których powstają przyczyny pierwotne wzajemnego zadłużenia się przedsiębiorstw.

Rzecz zrozumiała, że samo rozszerzenie udzielania kredytu na należności od odbiorców nie poprawi sytuacji w omawianej dziedzinie. Chodzi tu także o coś innego, o zwiększenie zainteresowania oddziałów ty-

4) Cyt. art. Wiadomości NBP 1959 Nr 4, str. 205.

mi zagadnieniami. O to, żeby oddziały banku interesowały się, jak przebiegają rozliczenia między ich klientami, czy odsetki są naliczane, czy przedsiębiorstwa stosują także w innych formach oddziaływanie na swych niesumiennych odbiorców.

Zwiększenie tego zainteresowania i połączenie z tym ewentualnego oddziaływania przy pomocy kre-

dytu jest konieczne. jeżeli bank chce spełnić swą rolę jako organizator procesu rozliczeń między przedsiębiorstwami, jako instytucja reprezentująca interesy całej gospodarki, wszystkich przedsiębiorstw, tak dostawców jak i odbiorców.

W. Jaworski

KILKA UWAG W SPRAWIE LUZÓW FINANSOWYCH

Zagadnienie zadłużenia przeterminowanego, poruszone w artykule T. Gretschela¹⁾, jako formy istnienia i występowania w przedsiębiorstwie luzów finansowych, wymagających przeciwdziałania ze strony oddziałów Banku, nasuwa wiele uwag dotyczących:

1. Teoretycznej poprawności klasyfikacji tego zjawiska, w szczególności możliwości traktowania zadłużenia przeterminowanego jako luzu finansowego.

2. Praktycznej poprawności stawiania zagadnienia likwidacji zadłużenia przeterminowanego (wobec Banku) jako sposobu wycofywania z przedsiębiorstwa nadmiernych środków, a tym samym likwidacji luzów finansowych w przedsiębiorstwie.

Autor cytowanego wyżej artykułu słusznie stwierdza na wstępie, że „...,jedną z podstawowych zasad kredytowania jest ograniczenie środków przedsiębiorstwa do najniezbędniejszych rozmiarów, przez pełne uchwycenie luzów finansowych, występujących u kredytobiorców”, ponieważ „...,luzy finansowe stanowią nie tylko przeszkodę w oddziaływaniu kredytem, ale są jednocześnie źródłem nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstw”.

Rozpatrując sprawę luzów finansowych, czyli raczej rezerw płatniczych przedsiębiorstw w płaszczyźnie teoretycznej poprawności klasyfikacji jednego z podstawowych pojęć w pracy kredytowej, związanej zarówno z oceną sytuacji płatniczej, jak i z wnioskami jakie z niej wynikają dla potrzeb kredytowania, nie możemy się zgodzić z traktowaniem i zaliczaniem zadłużenia przeterminowanego (wobec Banku) jako rezerwy płatniczej nie tylko dla tego, że odbiega ono od przyjętej dotąd praktyki i spotykamy się z nim (przynajmniej w publikacjach) po raz pierwszy, lecz przede wszystkim dlatego, że nie odpowiada ono zasadom poprawnej teoretycznej klasyfikacji i systematyki tych zjawisk płatniczo-kredytowych, które w „żargonie” kredytowym noszą nazwę „luzów” lub „rezerw finansowych”.

Dla uzyskania niezbędnej jasności i ustalenia czy dane zjawisko płatniczo-kredytowe, na przykład zadłużenie przeterminowane, jest lub nie jest rezerwą płatniczą (luzem finansowym) musimy ustalić kryteria rezerw płatniczych, a następnie zbadać czy zadłużenie przeterminowane odpowiada im lub nie odpowiada, a więc, czy jest lub nie jest rezerwą płatniczą.

Przez rezerwy płatnicze lub luzy finansowe należy rozumieć takie zjawisko płatniczo-rozliczeniowe, które powstaje w wyniku odroczenia płatności zobowiązań przedsiębiorstwa. Charakteryzuje się ono

tym, że zobowiązaniom, które nie stały się jeszcze — na skutek różnych przyczyn — wymagalne i nie podlegają jeszcze zapłacie przez przedsiębiorstwo, odpowiadają lub powinny odpowiadać równoważne im kwotowo środki płatnicze, które stoją do dyspozycji przedsiębiorstwa na jego rachunku rozliczeniowym i związane są z opłatą tych zobowiązań.

Istotą rezerwy płatniczej i podstawowym kryterium umożliwiającym jego wyodrębnienie z innych zjawisk płatniczo-kredytowych (np. interesującego nas zadłużenia przeterminowanego) jest więc pozostawianie na rachunku rozliczeniowym środków pieniężnych w pełnej wysokości odpowiadających im wartościowo zobowiązań niewymagalnych, a więc w warunkach znamionujących i zapewniających stan równowagi płatniczej przedsiębiorstwa.

Rezerwą płatniczą są więc środki płatnicze, jako pojęcie aktywne i to jest — jak się nam wydaje — poprawne teoretyczne ujęcie tego zjawiska.

W tym miejscu rozumowania należy podkreślić, że potwierdzeniem poprawności takiego pojmowania luzów finansowych, jako pojęcia aktywnego, jest jedno ze sformułowań artykułu T. Gretschela, że „złó, jakim jest na przykład wzrost zapasów, czerpie swój początek właśnie z luzów finansowych, które umożliwiają przedsiębiorstwu przeznaczenie części środków obrotowych (podkreślenie E.J.), bez szkody dla produkcji bieżącej, na wydatki w danej chwili nieproduktywne”.

W świetle powyższych analiz, traktując rzecz w aspekcie teoretycznym, wykluczamy możliwość zaliczania zadłużenia przeterminowanego wobec Banku, jak i wszystkich zobowiązań przeterminowanych, niezależnie od tego w stosunku do kogo przeterminowanie to nastąpiło, do kategorii rezerw płatniczych (luzów finansowych) jak to zostało uczynione w cytowanym artykule.

Posiadając ustalone kryteria luzów finansowych oraz ujawniony przyczynowo-skutkowy mechanizm ich powstawania i funkcjonowania w toku finansowania i kredytowania przedsiębiorstw, na tle ich zrównoważonej sytuacji finansowo-płatniczej, możemy przejść do analizy tego zjawiska na tle trudności i zatorów płatniczych, występujących w przedsiębiorstwach, z jednoczesnym naświetleniem stanowiska i zadań oddziału operacyjnego w stosunku do luzów finansowych w toku kredytowania.

W tych przedsiębiorstwach bowiem środki pieniężne nie wyzwalając się terminowo z formy towarowej w trybie sprzedaży lub ulegając przedterminowemu bądź gospodarczo nieuzasadnionemu zamrożeniu w formie materiałowej nie znajdują się w przedsiębiorstwie jako aktyw płynny, lecz w for-

1) T. Gretschel — Luzy finansowe, Wiadomości NBP Nr 5/59, strona 275.

mie zamrożeń elementów środków obrotowych. Stąd wniosek, że w przedsiębiorstwach tych luzy finansowe (jako pojęcie aktywu) nie występują.

Zobowiązania przeterminowane nie są — jak to już poprzednio zaznaczyliśmy — rezerwami finansowymi, tylko wyrażają trudności płatnicze, wynikające właśnie z braku płynnych rezerw płatniczych, a brak ten ma z kolei swe źródło w niedostatecznej płynności obrotowej aktywów.

Rozważania powyższe mają istotne znaczenie dla znajomości stanu finansowego przedsiębiorstw oraz postawienia diagnozy przez Bank w zakresie stosowania potrąceń rezerw płatniczych od kredytu. W tym celu należy dokonać analizy w zakresie podziału wszystkich zobowiązań przedsiębiorstwa na:

1) niewymagalne, których termin płatności jeszcze nie nadszedł, luzy sensu stricto, na przykład dostawy nie fakturowane, nieprzeterminowane zobowiązania fakturowe, które ulegają potrąceniu od ewentualnego kredytu, ponieważ nie ma potrzeby udzielać na nie kredytu,

2) wymagalne, których termin płatności już nadszedł lub minął, a uruchomieniu płynnych środków na ich opłatę stoją na przeszkodzie zamrożenia różnych typów i różnych rozmiarów, stanowiących nieprawidłowości przedsiębiorstwa.

Zakres pojęcia luzów finansowych obejmuje nie tylko luzy związane z materiałami ale dotyczy dużo większej ilości zjawisk płatniczo-rozliczeniowych takich, jak rozliczenia z pracownikami, rozliczenia z budżetem z tytułu podatku obrotowego, z tytułu nadwyżek środków obrotowych, nieodprowadzonej amortyzacji, zarachowanego a nie wypłaconego funduszu zakładowego itp.

Sprawą o charakterze ściśle praktycznym jest zagadnienie ograniczania dopływu środków do przedsiębiorstw w drodze potrącania rezerw płatniczych od kredytu bankowego lub pozostawiania tych rezerw w obrocie przedsiębiorstwa na warunkach punktu 57 instrukcji kredytowej, co wiąże się ściśle z przebiegiem finansowania przedsiębiorstw i co ważniejsze, z polityką kredytową oddziału, stosowaną wobec przedsiębiorstwa.

Powstawanie i pozostawianie czasowo wolnych środków na rachunku rozliczeniowym przedsiębiorstwa, wynikające z wystąpienia w nim czasowo niewymagalnych zobowiązań w sensie wyżej opisanym, następuje jednak tylko w warunkach równowagi płatniczo-finansowej przedsiębiorstw, które mają swoje ekonomiczne podstawy w jego prawidłowej sytuacji gospodarczej. Prawidłowa sytuacja gospodarcza wyraża się w zasadzie:

— w wykonywaniu planów produkcji i sprzedaży,

— w nieprzekraczaniu planów kosztów własnych,

— w wykonywaniu planu akumulacji,

— w terminowym wyposażeniu przedsiębiorstw w fundusze własne w obrocie lub w odprowadzaniu nadwyżek do budżetu,

— w racjonalnej gospodarce zapasami materiałowymi, w braku zapasów gospodarczo nieuzasadnionych,

— w terminowym fakturowaniu i terminowym składaniu faktur na inkaso,

— w terminowym wpływie faktur z inkasa,

— w braku roszczeń spornych czy wątpliwych, wyłączanych z kredytowania,

— w braku zamrożeń środków obrotowych w kapitalnych remontach i inwestycjach.

Równowaga finansowa (płatnicza), wynikająca z prawidłowej działalności gospodarczej przedsiębiorstwa wyraża się w szczególności:

— pełnym wyposażeniem przedsiębiorstwa w fundusze własne w obrocie,

— brakiem zobowiązań przeterminowanych,

— brakiem zadłużenia przeterminowanego,

— brakiem zamrożeń środków obrotowych w kapitalnych remontach i inwestycjach.

Niezbędnym warunkiem istnienia równowagi płatniczo-finansowej przedsiębiorstwa jest ponadto prawidłowe kredytowanie, wyrażające się w:

— prawidłowym finansowaniu kredytem normatywnym gospodarczo uzasadnionych środków obrotowych, w sensie braku przekredytowania lub niedokredytowania,

— prawidłowym sfinansowaniu kredytem inkasowym należności w prawidłowym cyklu lub niezawinionych przez przedsiębiorstwo należności przeterminowanych.

Złożoność zjawiska rezerw płatniczych wyraża się w tym, że przyczynami ich powstawania mogą być:

1. *Faktyczna, niezależna od płatnika niemożność dokonania rozliczeń*, co ma miejsce na przykład w przypadku opóźnionego fakturowania dostaw przez odbiorcę — płatnika.

2. *Prawna niewymagalność zobowiązań* (np. zobowiązania nieprzeterminowane, zysk ponadplanowy).

3. *Brak dyspozycyjności ze strony przedsiębiorstwa w regulowaniu jego zobowiązań*.

Z powyższego wynika, że zjawiska płatniczo-kredytowe, zwane krótko luzami finansowymi, posiadają skomplikowaną, aktywno-pasywną naturę, przy czym ważne jest uświadomienie sobie związku przyczynowego, co tu jest przyczyną a co skutkiem.

E. Jednaki

SYSTEM LIMITOWANIA PŁATNOŚCI W HANDLU ZAGRANICZNYM

Ministerstwo Handlu Zagranicznego, wytyczając i realizując politykę handlu zagranicznego, posługuje się instrumentami bezpośredniego i pośredniego oddziaływania dla wykonania zadań ciężących na przedsiębiorstwach handlu zagranicznego.

Do najważniejszych instrumentów bezpośredniego oddziaływania zaliczyć można plany towarowe i płatnicze, pozwolenia przywozu i wywozu oraz limitowanie płatności przedsiębiorstw handlu zagranicznego.

Nie rozpatrując w sposób szczegółowy wszystkich instrumentów oddziaływania pośredniego należy tylko wspomnieć, że są nimi różnego rodzaju bodźce ekonomiczne, stosowane zarówno do przedsiębiorstw handlu zagranicznego jak i do przedsiębiorstw produkcyjnych związanych z handlem zagranicznym.

Przedmiotem niniejszego artykułu będzie zapoznanie czytelników z jednym z instrumentów bezpośredniego oddziaływania jakim jest system limitowania, zwłaszcza że jest on pewnym novum w naszej dotychczasowej praktyce. System ten został wprowadzony dopiero w roku 1958, a jego działanie uległo dalszemu rozszerzeniu w roku 1959.

Stosunkowo duży wzrost dochodów ludności w latach 1956 — 1957, przy równoczesnym braku odpowiedniej masy towarowej na rynku wewnętrznym, stwarzała niebezpieczeństwo inflacji. W związku z tym zachodziła konieczność dostarczenia na rynek wewnętrzny odpowiedniej masy towarowej pochodzenia zagranicznego.

Wskutek tego nastąpiło pogorszenie sytuacji płatniczej w stosunkach z krajami kapitalistycznymi, w wyniku jednostronnego, pomijającego wymogi bilansu płatniczego oddziaływania resortów gospodarczych na plany importu w kierunku zwiększenia zarówno importu surowcowego (odbudowa rezerw) jak i konsumpcyjnego.

Przedsiębiorstwa handlu zagranicznego naciskane przez te resorty dążyły do realizacji wspomnianych zadań w sposób żywiołowy. Starały się one dokonywać planowanych zakupów w jak najszybszym czasie obawiając się trudności płatniczych w następnych okresach, przy czym nie bez znaczenia było również nieprawidłowe działanie bodźców ekonomicznych.

Powodowało to niejednokrotnie nadmierny import w jednych branżach, podczas gdy brak było możliwości pokrycia koniecznych potrzeb w innych.

Z tych względów, a głównie z powodu braku rytmiczności w wykonaniu planów importu i eksportu nastąpiło dalsze napięcie bilansu płatniczego.

Pociągnęło to za sobą wzmoczenie zakupów w kredytach krótkoterminowych — w znakomitej większości trzymiesięcznych — zaś spłaty tych kredytów pochłaniały znaczną część wpływów z eksportu.

Wiele czynników w mniejszym lub większym stopniu wpłynęło na opanowanie sytuacji płatniczej. Jednym z nich było wprowadzenie przez Ministerstwo Handlu Zagranicznego ograniczeń działalności importowej przedsiębiorstw handlu zagranicznego dla zapewnienia dyscypliny i rytmiczności wykony-

wania planów oraz zachowania planowej równowagi bilansu płatniczego. Nastąpiło to w formie wprowadzenia systemu limitowania płatności przedsiębiorstw handlu zagranicznego.

W pierwszym okresie działania tego systemu w 1958 roku zostały nim objęte płatności w wolnych dewizach i do siedmiu zachodnioeuropejskich krajów clearingowych. Były to kraje, do których eksport z reguły nie wystarczał na pokrycie potrzeb importowych i spłat kredytów, zaś deficyty obrotów z clearingowymi krajami kapitalistycznymi pokrywane były systematycznie zasileniami z wolnych dewiz. Począwszy od roku 1959 system limitowania, który w praktyce 1958 roku znacznie przyczynił się do wykonania zadań handlu zagranicznego, został rozszerzony na wszystkie kraje kapitalistyczne.

W obrotach z krajami socjalistycznymi obowiązują ustalone kontyngenty towarowe, a przejściowy brak równowagi płatniczej nie powoduje ani wstrzymania dostaw, ani konieczności płacenia wolnymi dewizami, ze względu na obowiązujące porozumienia płatnicze. Dlatego nie było potrzeby obejmowania systemem limitowania obrotów z krajami socjalistycznymi.

Podstawowe zadanie systemu limitowania polega na zapobieganiu uprzednio popełnianym błędom — głównie żywiołowości zakupów. Przez wprowadzenie tego systemu osiągnięto rytmiczność wykonywania planu, oczywiście z uwzględnieniem sezonowości. Ponadto system limitowania wpływa na prawidłowe kształtowanie się bilansu płatniczego, bowiem reguluje on nie tylko płatności gotówkowe, lecz również kontraktację i zakupy w kredycie, które w następnych okresach wpływają zasadniczo na kształtowanie się bilansu płatniczego.

Jednocześnie system limitowania zabezpiecza przedsiębiorstwom handlu zagranicznego przydział środków płatniczych, potrzebnych im dla wykonania zadań planowych.

Zasadą tego systemu jest ciągłość limitów, to znaczy że limity nie wykorzystane we właściwym okresie czasu mogą być wykorzystane w okresach następnych. Spowodowało to wyeliminowanie w przedsiębiorstwach handlu zagranicznego nadmiernego pośpiechu przy zawieraniu transakcji importowych oraz bardziej wnikliwe badanie efektywności importu.

Zasadniczą podstawą do ustalania limitów jest plan roczny, który nakreśla perspektywy działania dla przedsiębiorstw handlu zagranicznego.

Limity określane są dla poszczególnych przedsiębiorstw handlu zagranicznego wysokością ciężących na nich zadań planowych. Są one ustalane na poszczególne kraje clearingowe i w wolnych dewizach, proporcjonalnie do zadań wynikających z planu. Ustalanie limitów w poszczególnych clearingach łączy się z koniecznością równoważenia, w ramach poszczególnych krajów obrotów opartych na bilateralnych umowach. W zakresie wolnych dewiz limity są co prawda ustalane w poszczególnych walutach (w funtach, dolarach, zachodnich markach niemiec-

kich, lirach włoskich, frankach belgijskich, florenach holenderskich i koronach duńskich), lecz *przedsiębiorstwa handlu zagranicznego w ramach globalnego limitu w wolnych dewizach mają w zasadzie całkowitą swobodę wyboru kierunku zakupów i waluty płatności*. Jedynym kryterium wyboru jest jakość i cena towaru. Podział na waluty ma charakter raczej orientacyjny, umożliwiając bankom zapoznanie się z przewidywanym ruchem walut i ewentualnymi perspektywami arbitrażu międzywalutowych.

Limity ustalone na podstawie planu rocznego nazywano *limitami wstępnymi*. Zabezpieczają one przydział środków płatniczych dla przeważającej części zakupów planowych, zwłaszcza wymagających dłuższego okresu kontraktacyjnego. Limity wstępne dzielone są na kwartały. Przedsiębiorstwa handlu zagranicznego ustalają na tej podstawie harmonogram zapłat, zależny od przewidywanego tempa dostaw i rozbijają je na okresy miesięczne, uwzględniając przedpłaty na poczet przyszłych dostaw.

Ministerstwo Handlu Zagranicznego zastrzega jednak do swojej kompetencji możliwości zmiany tych limitów w pewnych przypadkach w takim zakresie, jakiego wymaga polityka handlowa, a zmiany tej polityki mogą powodować zmiany limitów.

Każde przedsiębiorstwo handlu zagranicznego ma prawo domagać się przyznania limitów odpowiednich do wysokości zadań planowanych, ciążących na nim.

Na podstawie zawartych kontraktów i przewidywanych dostaw oraz planowanych zakupów bieżących sporządza się operacyjny plan płatniczy na kwartał, który określa wysokość limitów kwartalnych, nazywanych *limitami bieżącymi*. Limity bieżące obejmują zatem wszystkie płatności, które przypadają na dany kwartał.

Dla uniknięcia ewentualnego spiętrzenia się wypłat w którymkolwiek miesiącu kwartału limity bieżące dzielone są na miesiące. Limity miesięczne są granicą wypłat przedsiębiorstwa handlu zagranicznego na dany miesiąc. Jednocześnie zobowiązują one przedsiębiorstwa handlu zagranicznego do takiego formułowania kontraktów i dysponowania dostawami, aby wypłaty nie przekraczały części limitu bieżącego, ustalonej na dany miesiąc i na określony kierunek.

Zdarza się dość często, że utrzymanie się w granicach limitów staje się trudne i niejednokrotnie zachodzi konieczność zmian tych limitów. Zmiany mogą następować z przyczyn obiektywnych i dotyczą przyspieszenia dostaw, i co za tym idzie, wcześniejszej zapłaty lub zmiany kierunku zakupu. W pierwszym przypadku następuje zmniejszenie limitu następnym miesiącu, zaś w drugim przypadku — zmniejszenie limitu na innym kierunku.

W żadnym jednak przypadku ogólne zadania przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, określone globalnym limitem bieżącym, nie ulegają zwiększeniu. Z wnioskiem o tego rodzaju zmiany limitów występuje zainteresowane przedsiębiorstwo do Ministerstwa Handlu Zagranicznego i ministerstwo, na podstawie znajomości aktualnej sytuacji płatniczej, decyduje o zmianie.

Potrzeba aprobaty zmian przez Ministerstwo Handlu Zagranicznego dyktowana jest tym, że zmiany

te mogą czasem pociągnąć za sobą zasilenie rachunków clearingowych wolnymi dewizami. Natomiast całkowitą swobodę zmian mają przedsiębiorstwa handlu zagranicznego w poszczególnych walutach wolnodewizowych, oczywiście o ile zmiany tego rodzaju nie przekraczają globalnego limitu w wolnych dewizach na dany okres.

Zwiększenie zadań dla któregoś z przedsiębiorstw handlu zagranicznego, wykraczające poza ustalone na kwartał limity, może nastąpić wyłącznie na podstawie decyzji Ministerstwa Handlu Zagranicznego.

Limity wstępne i limity bieżące ustalone są oddzielnie dla zakupów gotówkowych i oddzielnie dla zakupów w kredycie krótkoterminowym.

Limity kredytowe różnią się od limitów gotówkowych tym, że nie są one dzielone na miesiące i wykorzystywanie ich nie jest ograniczone w czasie. Limity kredytowe określają do jakiej wysokości przedsiębiorstwa handlu zagranicznego mają dokonywać zakupów w kredycie krótkoterminowym w tym kwartale, na który zostały ustalone. Natomiast przy ustalaniu limitów kredytowych określa się terminy spłat, zaś przedsiębiorstwa handlu zagranicznego obowiązane są w ten sposób formułować kontrakty, aby spłaty za towary, zakupywane na warunkach kredytowych, przypadają w tych określonych terminach. Oznacza to, że wysokość spłat, przypadających na określone przyszłe okresy czasu, jest już z góry ustalona.

Poniższy przykład jaśniej tłumaczy działanie limitów kredytowych. Centrala handlu zagranicznego otrzymała bieżący limit kredytowy w wysokości 10 tysięcy złotych do wykorzystania w pierwszym kwartale roku, z tym, że spłaty z tego tytułu mają wynosić w drugim kwartale roku 6 tysięcy złotych, a w trzecim kwartale 4 tysiące złotych. Centrala może zatem całość zakupów kredytowych dokonać na przykład w styczniu, pod warunkiem, że spłaty będą kształtowały się zgodnie z powyższymi wskazaniami.

Wykorzystanie kredytów rozpoczyna się z chwilą nadejścia dokumentów towarowych do banku, zaś przy kredytach akceptacyjno-rembursowych z chwilą otwarcia akredytywy. Ma to o tyle znaczenie dla systemu limitowania, że bieżące limity kredytowe obciążają tylko te transakcje kredytowe, z tytułu których dostawa towaru lub otwarcie akredytywy następuje w okresie czasu obowiązywania limitu. Jeżeli zaś dostawa towaru lub otwarcie akredytywy nastąpi w przyszłym okresie planowym, obciążane są wstępne limity kredytowe odpowiedniego przyszłego kwartału.

Przy zakupach inwestycyjnych, wymagających jakiegoś dłuższego czasu produkcyjnego — w przypadkach gdy producent żąda poręki banku zabezpieczającej zapłatę w momencie dostawy zamówionego towaru — obciążane są wstępne limity gotówkowe tego kwartału, w którym ma nastąpić dostawa.

Szczególnie odpowiedzialna rola, polegająca na kontroli tego dość skomplikowanego systemu, ciąży na Narodowym Banku Polskim.

Wszystkie dyspozycje importowe do krajów kapitalistycznych bez względu na rodzaj transakcji (wypuk inkasa, dokonanie przekazu, otwarcie akredyty-

tywy, rozliczenie importu w kompensacie, otwarcie akredytywy w kredycie akceptacyjno-rembursowym, awalizowanie weksli, wystawianie gwarancji itp.) są przed ich wykonaniem sprawdzane, czy mieszczą się w odpowiednim limicie przedsiębiorstwa handlu zagranicznego udzielającego dyspozycji.

Bieżące limity gotówkowe są obciążane wszystkimi dyspozycjami powodującymi natychmiastową płatność. Będą to dyspozycje wykupu inkasa, dokonania przekazu, otwarcia akredytywy, wypłacenia zaliczki na poczet dostaw kredytowych itp.

Bieżące limity kredytowe są obciążane dyspozycjami przedsiębiorstw handlu zagranicznego w tych przypadkach, gdy spłaty kredytów mają ściśle określone terminy. Będą to dyspozycje otwarcia akredytywy akceptacyjno-rembursowej, awalizowania weksli, gwarantowania przez Bank spłat kredytów w określonych terminach itp.

Wstępne limity gotówkowe są obciążane w momencie gwarantowania przez bank wykupu inkasa we właściwym terminie, dokonania przekazu, zapłacenia zaliczki, otwarcia akredytywy itp.

W zależności od tego w którym kwartale nadejdzie towar do kraju, czyli nastąpi płatność lub w jakim terminie — wynikającym z kontraktu — nastąpi przekaz zaliczki na poczet dostaw kredytowych, obciążane są odpowiednie przyszłe kwartały.

Następnie w miarę postępu czasu i otrzymywania od Ministerstwa Handlu Zagranicznego bieżących limitów gotówkowych Bank obciąża ten limit całością uprzednio zagwarantowanych płatności, przypadających w danym kwartale bieżącym.

Wstępne limity kredytowe obciążane są w momencie udzielania gwarancji, zobowiązującej bank po nadejściu towaru do awalizowania weksli, otwarcia akredytywy akceptacyjno-rembursowej itp.

W zależności od tego w jakim okresie czasu przewiduje się nadejście towaru do kraju, czyli w jakim czasie nastąpi faktyczne wykorzystanie kredytu, bank obciąża limit odpowiedniego przyszłego kwartału.

Po otrzymaniu ostatecznego limitu bieżącego, ustalającego wykorzystanie kredytów na dany kwartał, bank obciąża ten limit całością uprzednio udzielonych gwarancji, z tytułu których rozpocznie się wykorzystanie kredytów w tym kwartale.

Oczywiście z wykorzystania limitów sporządzana jest co miesiąc odpowiednia sprawozdawczość, która ułatwia Ministerstwu Handlu Zagranicznego prowadzenie bieżącej polityki handlowej, jak również służy za podstawę do sporządzania planów lub preliminarzy miesięcznych.

Dotychczasowe wyniki działania tego systemu można ocenić jako pozytywne, a mianowicie: opanowana została żywiołowość zakupów z rynków kapitalistycznych i osiągnięto rytmiczność w wykonywaniu planów importu.

Jednocześnie wprowadzenie systemu limitowania spowodowało wyeliminowanie w przedsiębiorstwach handlu zagranicznego pośpiechu przy zawieraniu transakcji importowych i bardziej wnikliwe badanie opłacalności importu.

Z drugiej strony system ten zabezpiecza przedsiębiorstwom handlu zagranicznego środki płatnicze, konieczne dla wykonania ciężących na nich zadań planowych.

Ponadto zastosowanie systemu limitowania pozwoliło na daleko idącą swobodę wyboru przez przedsiębiorstwa handlu zagranicznego kierunków zakupów. Już obecnie przedsiębiorstwa handlu zagranicznego mają całkowitą swobodę wyboru kierunków zakupów za waluty wymienne oraz, za zgodą Ministerstwa Handlu Zagranicznego, w krajach, w stosunkach z którymi obowiązują bilateralne umowy płatnicze.

Przy wygospodarowaniu odpowiednich rezerw dewizowych utrzymanie systemu limitowania mogłoby pozwolić na wprowadzenie dalszej liberalizacji — naturalnie w ramach obowiązujących planów.

A. Gubarewski

Z DOŚWIADCZEŃ RADZIECKICH I KRAJÓW DEMOKRACJI LUDOWEJ

Z zagadnień praktyki kredytowania i obiegu pieniężnego w Związku Radzieckim, Niemieckiej Republice Demokratycznej i Czechosłowacji

I. Planowanie kredytowe

W związku z poważnymi zmianami w praktyce planowania gospodarczego i kredytowego w krajach obozu socjalistycznego oraz w związku z aktualnością tych zagadnień dla nas omówimy poniżej obecnie obowiązujące zasady oraz postulaty wysuwane w kierunku polepszenia metod kredytowania.

ZWIĄZEK RADZIECKI

Gosbank opracowuje plany kwartalne, które zatwierdza Rada Ministrów ZSRR. Oprócz tego oblicza on rozmiary kredytów i emisji w skali rocznej i obliczenia te przekazuje do Państwowej Komisji Planowania i Ministerstwa Finansów. Ostatnio zarząd Gosbanku powziął decyzję w sprawie przygotowań do opracowania wieloletniego planu kredytowego.

Tryb opracowania planu. Republikańskie oraz tak zwane kantory „główne”, znajdujące się w rejonach ekonomicznych, na terenie działalności rad gospodarki narodowej (sownarchozy) opracowują plany kredytów na zapasy materiałowe i nakłady produkcyjne dla przedsiębiorstw wchodzących w skład sownorchozów oraz dla przedsiębiorstw terenowych. Pozostałe kantory opracowują plany kredytowe wyłącznie dla przedsiębiorstw terenowych. Kantory te przedstawiają projekty planów kantorom republikańskim.

Kantory przedstawiają centrali projekty planów na 38 dni przed początkiem kwartału, a kantory republikańskie na 30 dni przed początkiem kwartału.

Zarówno kantory obwodowe jak i republikańskie planują wyłącznie kredyty, nie planując pasywów banku. Centrala planuje zasoby z podziałem na zasadnicze ich źródła oraz wykorzystanie zasobów.

Plan kredytowy Gosbanku składa się z planu zbiorczego (w którym figurują zasoby i kredyty według podziału rodzajowego) oraz z załącznika, który zawiera podział kredytów planowych na:

- kredyty dla sownarchozów,
- kredyty dla przemysłu terenowego,
- kredyty dla przedsiębiorstw wchodzących w skład ministerstw.

Kredyty na dokumenty rozliczeniowe dostawców oraz na potrzeby nadzwyczajne figurują w planie kredytowym bez podziału resortowego.

Wykonanie planu kredytowego. Instrumentem zapewniającym wykonanie planu kredytowego jest system limitów kredytowych i liczb kontrolnych. Podział kredytów planowych dokonywany jest na podstawie dyspozycji odpowiednich resortów. Nielimitowane są kredyty dla przedsiębiorstw o charakterze sezonowym, które otrzymują kredyt z ogólnego ra-

chunku pożyczkowego (kredyty na surowiec pochodzenia rolniczego, na obrót towarów, dla organizacji zaopatrzenia i zbytu, dla handlu itd.). Udział kredytów nielimitowanych na zapasy towarów i nakłady sezonowe wynosi 35—40% kwoty globalnej (Barkowski — Diengi i Kredit 5/1959)*.

O stosunku zadłużenia do planowanych kredytów świadczą przytoczone przez N. Barkowskiego dane dla przedsiębiorstw kredytowanych na podstawie liczb kontrolnych (nadwyżka zadłużenia ponad plan kredytowania) w procentach:

	1.IV.58 r.	1.VII.58 r.	1.X.58 r.	1.I.59 r.
Przedsiębiorstwa zaopatrzeniowe rolnictwa	68,2	73,7	53,7	51,9
Przedsiębiorstwa zaopatrzenia i zbytu sownarchozów		45,5	43,0	32,0
Przedsiębiorstwa zaopatrzenia i zbytu przemysłu terenowego	1,1	42,2	53,1	36,0

Kierownicy kantorów i oddziałów otrzymali dość szerokie uprawnienia w zakresie manewrowania limitami, zwłaszcza jeśli chodzi o przemysł terenowy.

Centrala otrzymuje od kantorów dane statystyczne o stanie zadłużenia na dzień: 1 stycznia, 1 lutego, 1 kwietnia, 1 maja, 1 lipca, 1 sierpnia, 1 października i 1 listopada.

Zarząd Gosbanku powziął ostatnio uchwałę, że kantory powinny przedstawiać Centrali kwartalne sprawozdania o wykonaniu planów kredytowych.

Głosy w dyskusji na temat planowania kredytowego. W dyskusji najczęściej wysuwane są postulaty, że kantory powinny planować kredyty dla wszystkich przedsiębiorstw znajdujących się na terenie ich działalności. Poszczególni uczestnicy konferencji zorganizowanej dla kierowników kantorów (12—14 maja 1959 r.) wysunęli propozycje w sprawie opracowania planów rocznych z podziałem na kwartały. M. Usoskin wystąpił z propozycją, aby operatywne plany opracowywać nie w skali kwartalnej, lecz w skali półrocznej argumentując, że tendencje rozwojowe kredytów dla pierwszego i drugiego kwartału są analogiczne, zmieniają się zaś w drugim półroczu. M. Usoskin, jak również wielu innych wyższych urzędników Gosbanku, postulowali, aby kantory planowały nie tylko aktywa lecz również pasywa planu kredytowego.

* Z danych którymi rozporządzamy wynika, że stan zadłużenia jest znacznie wyższy od liczb kontrolnych.

Jeśli chodzi o wykonanie planu kredytowego, to ze względu na to, że poważna część kredytów nie jest limitowana, dyrektor departamentu Gosbanku N. Barkowski postuluje, aby kontrola wykonania planu opierała się przede wszystkim na badaniu procesów gospodarczych w dziedzinie produkcji, zaopatrzenia, zbytu, obrotu handlowego, które to procesy wpływają na zmiany kierunku kredytu.

Proponuje on również ograniczyć automatyczne opłacanie faktur z rachunków przedsiębiorstw kredytowanych na obrót towarów ze specjalnego rachunku pożyczkowego, a prolongatę spłaty udziału środków własnych stosować tylko w rzadkich przypadkach. Proponuje następnie ograniczyć kredytowanie zapasów ponadnormatywnych do przypadków, gdy nabycie lub wykorzystanie uzależnione jest od warunków sezonowych, proponuje dopuścić powiększenie limitów dla kredytowania gotowych wyrobów kosztem swobodnych limitów dla innych obiektów kredytowania, wyłącznie za zgodą kantoru republikańskiego.

Wysuwano również postulaty, aby kredytów na materiały udzielać ze specjalnego rachunku pożyczkowego. Odpadnie wówczas konieczność udzielania kredytów rozliczeniowych; proponowano dalej, aby spłaty kredytu dokonywać w miarę faktycznej sprzedaży, biorąc za podstawę udział kredytowanych materiałów w utargu ze sprzedaży wyrobów; aby zmniejszyć kredyt na wyroby gotowe o kwoty produkcji nie sprzedanej według planu.

Niektóre dane statystyczne o wykonaniu planu kredytowego w roku 1958¹⁾

Kwota globalna kredytów na 1.I.1959 r.	320	miliardów	rubli
w tym:			
Kredyty na towary i materiały	73	"	"
Kredyty dla przedsiębiorstw przemysłowych	147	"	"
Kredyty dla przedsiębiorstw handlowych	124	"	"
Kredyty dla rolnictwa	34	"	"
Kredyty na racjonalizację i mechanizację	3,7	"	"
Kredyty na rozszerzenie produkcji spożycia masowego towarów	1,3	"	"
Kredyty na rozwój kinofikacji	0,3	"	"

Termin przeciętny każdego kredytu terminowego wynosił w roku 1957 31,8 dnia, w roku 1958 — 33,8 dnia. Okres przeciętny kredytu przeterminowanego wynosił odpowiednio — 6,9 dnia i 6,3 dnia.

Nowe tendencje w planowaniu gospodarczym. Zgodnie z uchwałą Rady Ministrów i KC KPZR z dnia 4.V. 1958 roku podstawową formą planowania gospodarczego powinny być pięcioletnie i siedmioletnie plany perspektywiczne, z podziałem na lata.

Ustalanie normatywów. Postulaty wysuwane w tej dziedzinie zmierzają ku temu, aby ustalać normatyw w kwocie globalnej. Natomiast podział na poszczególne przedmioty ustalać samodzielnie w terenie. Nie brak było głosów, że przedsiębiorstwa powinny

same ustalać poziom normatywów, zaś ich przyrost powinien być finansowany z zysków (Usoskin — Diengi i Kredit 1/59). Zgodne są na ogół poglądy co do metod ustalania normatywów. Propozycje idą w tym kierunku, aby poziom normatywów był uzależniony od następujących czynników:

a) okresu zaopatrzenia — przerwa między dostawami poszczególnych materiałów (zapasy bieżące),

b) rozmiaru zapasu gwarancyjnego (różnica między przeciętną a maksymalną przerwą dostaw materiałów),

c) okresu znajdowania się opłaconych towarów w drodze.

Fundusz zakładowy. Wysuwane są postulaty, aby różnicować odpisy zysków planowych nie tylko w przekroju resortowym. Przy różnicowaniu odpisów należy dążyć do tego, aby na każdego zatrudnionego robotnika przypadała jednakowa norma odpisów.

Propozycje dotyczące funduszu przedsiębiorstw zmierzają głównie w kierunku włączenia części zadłużenia wobec dostawców i wobec budżetu do pasywów stałych i jednocześnie w kierunku rozszerzenia normowania środków, a zwłaszcza normowania należności wynikających z rozrachunków z wydziałem inwestycji, transportu itd.

CZECHOSŁOWACJA

Plany finansowe sporządzane są w tym samym trybie i równocześnie z planami rzeczowymi. Dlatego też w planowaniu kredytowym kładzie się szczególny nacisk na opracowanie planów pięcioletnich i rocznych.

Szczegółowe omówienie zasad planowania kredytowego czytelnik znajdzie w artykule W. Vinafa „Plan kredytowy w Czechosłowacji” — Wiadomości NBP nr 2/1959.

Nowe tendencje w planowaniu gospodarczym i finansowym. Wytyczne do pięcioletniego planu finansowego dla resortów gospodarczych obejmują długookresowe normatywy udziału procentowego we wzroście zysku oraz w odpisach na fundusze. W wytycznych tych przewiduje się jednocześnie określone warunki, które muszą być dotrzymane, aby planowany udział w zysku nie uległ pogorszeniu. Do warunków tych mogą być zaliczone zadania obniżki kosztów własnych, wzrostu produkcji itd.

Zyski i straty. Jednym z podstawowych wskaźników planu finansowego jest normatyw długookresowy udziału procentowego we wzroście zysku (różnica między zyskiem osiągniętym w roku bieżącym, a zyskiem osiągniętym w roku poprzednim).

O wysokości planowanego udziału we wzroście zysku decyduje wysokość zapotrzebowania przedsiębiorstwa na środki obrotowe i trwałe oraz sposób ich wykorzystania. Przedsiębiorstwo wpłaca do budżetu część zysku w wysokości założonej w planie, bez względu na to, czy osiągnęło ono zysk założony w planie gospodarczym. Jeśli przedsiębiorstwo osiągnie zysk większy od zaplanowanego, zatrzymuje ono do swojej dyspozycji taką część ponadplanowanego zysku, jaka wynika z zastosowania planowego udziału

¹⁾ Na podstawie artykułu przewodniczącego Gosbanku ZSRR A. Korowuszkina — Diengi i Kredit nr 6/59.

łu we wzroście zysku do wzrostu faktycznie osiągniętego. W przypadku, gdy w związku z realizacją zasady wpłaty do budżetu zysku w wysokości zaplanowanej, powstają w przedsiębiorstwie niedobory, mogą one być pokryte ze środków własnych zwolnionych z obiegu, ze środków własnych przeznaczonych na inwestycje zdecentralizowane, lub też przedsiębiorstwo, w razie braku własnych środków, może zwrócić się do banku o udzielenie kredytu.

Zysk przeznaczony dla budżetu przedsiębiorstwo wpłaca do zjednoczenia, zjednoczenie do ministerstwa, które z kolei rozlicza się bezpośrednio z budżetem. Jednostka nadrzędna może część wpłat z zysku otrzymanych od podległych jej jednostek zatrzymać do swojej dyspozycji.

Straty ponadplanowe, jako następstwo złej gospodarki mogą być pokryte kredytem bankowym pod warunkiem jednak, że przedsiębiorstwo przedstawi bankowi szczegółowy plan przedsięwzięć zmierzających do uzdrowienia sytuacji.

Normatywy środków obrotowych ustala się z podziałem na poszczególne rodzaje w oparciu o obowiązujące w tym zakresie normy. Plany normatywów zarówno pięcioletnie, jak i roczne sporządzane są w porozumieniu z bankami.

Źródłem pokrycia wzrostu normatywów w przedsiębiorstwach, w których obowiązuje normatyw udziału we wzroście zysku, jest zysk pozostający do dyspozycji przedsiębiorstwa oraz pasywa stałe. W przypadku przejściowego braku środków własnych dla pokrycia wzrostu normatywów przedsiębiorstwa mogą otrzymać na ten cel kredyt bankowy. Dopuszczalne jest również planowanie częściowego pokrycia wzrostu normatywów kredytem normatywnym. W przedsiębiorstwach, w których nie obowiązuje normatywu udziału we wzroście zysku, źródła pokrycia wzrostu normatywów ustala jednostka nadrzędna. W tym przypadku dopuszczalne jest finansowanie normatywów, częściowe lub w całości, również z budżetu.

Nadwyżki środków obrotowych powstałe na skutek zmiany struktury i rozmiaru produkcji są przekazywane na rzecz jednostek nadrzędnych, które środki te mogą wykorzystać dla finansowania niedoboru środków obrotowych innych przedsiębiorstw. Nadwyżki, które powstały z innych przyczyn pozostają w przedsiębiorstwie i wykorzystane są na finansowanie inwestycji zdecentralizowanych. Nadwyżki, które powstają w ministerstwach mają być przekazywane do budżetu.

Nie ustanawia się funduszu zakładowego w formie udziału załóg w zysku. Zainteresowanie załóg osiąga się przez stosowanie długookresowych normatywów stosunku wzrostu wydajności pracy do płac przeciętnych i normatywu funduszu premiewego, a także przez utworzenie funduszu przedsiębiorstwa.

Wysokość funduszu przedsiębiorstwa jest proporcjonalna do funduszu płac i kształtuje się poniżej 1% tego funduszu. Fundusz ten służy do finansowania potrzeb socjalnych i kulturalnych załóg, nie może on jednak być wypłacany członkom załogi w formie gotówkowej. W Czechosłowacji system bodźców nie obowiązuje powszechnie, lecz jedynie w tych przedsiębiorstwach, w których jego zastosowanie może dać konkretne efekty.

NIEMIECKA REPUBLIKA DEMOKRATYCZNA

Podstawowym elementem planowania kredytowego jest roczny plan kredytowy z podziałem na kwartały oraz plany kwartalne. Jednocześnie, w związku z opracowaniem siedmioletniego planu budżetowego na lata 1959—1965, Ministerstwo Finansów NRD wystosowało zarządzenie do instytucji kredytowych w sprawie przygotowania propozycji odnośnie opracowania wieloletniego planu rozwoju kredytów i obiegu pieniężnego. Plany te mają być opracowane na szczeblu centralnym. Cechą charakterystyczną planowania kredytowego w NRD jest ściśle powiązanie z planowaniem gospodarczym przedsiębiorstw. Pracownicy Banku Emisyjnego brali udział w naradach związanych z opracowaniem planów na rok 1959 w 25% ogółu przedsiębiorstw państwowych.

Wytyczne do opracowania rocznych planów kredytowych. Podstawą do opracowania rocznych planów kredytowych są roczne plany finansowe przedsiębiorstw, obliczenia dotyczące obniżenia zapasów ponadplanowych oraz plany towarowo-finansowe przedsiębiorstw handlowych. Jeśli w terminie ustalonym dla przedstawienia planów kredytowych przedsiębiorstwa nie mają jeszcze zatwierdzonych planów, to oddziały banków powinny przystąpić do zestawienia planów na podstawie planów nie zatwierdzonych. W związku z tym w okresie późniejszym mogą być przysłane korekty. Plany roczne banku emisyjnego muszą być skoordynowane z planami pozostałych instytucji kredytowych. Muszą one być odpowiednio uzasadnione. Uzasadnienie powinno objąć takie zagadnienia ekonomiczne, jak poziom zapasów przewidzianych na ultimo roku planowego, zgodność ruchu kredytów z zawartym w budżecie planem redystrybucji funduszy obrotowych. Wnioski planowe muszą zawierać także propozycje co do środków, jakie powinny być przedsięwzięte w celu zapewnienia wykonania planów.

Plany kredytowe opracowują oddziały banków, zbiorczy plan kredytowy opracowuje Centrala.

Wytyczne do opracowania kwartalnych planów kredytowych. Przy opracowaniu tych planów oddziały muszą uwzględniać zadania wytyczone w planach rocznych, jak również zmiany zachodzące w trakcie wykonania planu. Zarząd banku przestrzega przed mechanicznym przeniesieniem zadań planu rocznego do planu kwartalnego. Jeśli zajdą nowe okoliczności, należy przyjąć faktyczny stan rzeczy na ultimo kwartału sprawozdawczego.

Centrala opracowuje plan kredytowy w formie bilansu (źródła i kierunek wykorzystania kredytów).

Tryb opracowania planów kredytowych. Na podstawie planów centralnych gospodarki narodowej Centrala udziela dyrekcjom wojewódzkim wskazówek dotyczących planowania poszczególnych pozycji (termin — dziesiąty dzień roboczy ostatniego miesiąca kwartału, poprzedzającego kwartał, na który ustalony jest plan). Dyrekcje wojewódzkie opracowują własne koncepcje planów kwartalnych, na podstawie których oraz na podstawie wytycznych Centrali udzielają wskazówek w sprawie opracowania planów kwartalnych oddziałom operacyjnym (termin — trzynasty dzień roboczy ostatniego miesiąca kwar-

tału). Oddziały operacyjne przesyłają opracowane plany do oddziałów wojewódzkich dziesiątego dnia pierwszego miesiąca kwartału, a oddziały wojewódzkie — do Centrali piętnastego dnia pierwszego miesiąca kwartału.

Nowe tendencje w planowaniu gospodarczym i finansowym: finansowanie niedoboru zysków i nieplanowanych strat w gospodarce uspołecznionej. W razie niewykonania planu akumulacji lub jeśli wysokość strat przewyższa poziom ustalony w planie przedsiębiorstwo występuje z wnioskiem o udzielenie kredytu likwidacyjnego na:

- a) utworzenie i uzupełnienie funduszu nagród zakładowych na cele kulturalne i socjalne,
- b) utworzenie i uzupełnienie funduszy niezbędnych dla kontynuowania działalności gospodarczej i planowania rozszerzenia środków trwałych,
- c) spłatę kredytów racjonalizacyjnych.

Bank nie udziela kredytu jedynie na dokonanie odpisów z zysku na rzecz budżetu. Przy zaciągnięciu pożyczki likwidacyjnej, przedsiębiorstwo przedkłada bankowi plan pokrycia, z którego wynikać powinno w jakich terminach kredyt ma zostać spłacony.

Kwota odpisów z zysku nieprzekazana na rzecz budżetu oraz pożyczka likwidacyjna podlegają jednokowemu oprocentowaniu. Stawka procentowa bywa podwyższana w razie niewykonania zobowiązań dotyczących pokrycia niedoboru.

W przypadkach uzasadnionych zadłużenie finansowe może być całkowicie lub częściowo darowane (na przykład gdy zadłużenie jest spowodowane klęską żywiołową). W takich przypadkach decyduje organ nadrzędny — rada gospodarcza okręgu, komisja planowania — w porozumieniu z lokalnymi organami finansowymi.

Dług finansowy musi zostać spłacony w roku następnym kosztem zysków ponadplanowych lub kosztem obniżenia zaplanowanych strat.

Wniesienie zmian do planów finansowych. W razie zmiany profilu produkcji i asortymentu, pociągającej za sobą zmianę wartości produkcji towarowej i rentowności uwzględnionej w rocznym planie produkcji towarowej przedsiębiorstwa wspólnie z oddziałem finansującym ujmuje w protokole oddziaływanie tych zmian na wskaźniki finansowe. Jeśli zmieniają się poszczególne części planu finansowego, doręczone instytucjom kredytowym jako podstawa finansowania, to instytucji tej należy przedstawić odpis protokołu. Przedsiębiorstwa finansowane są na podstawie zatwierdzonego planu finansowego z uwzględnieniem zmian określonych w protokole.

II. Regulacja obiegu pieniężnego i kontrola funduszu płac

W Związku Radzieckim powzięto ostatnio wiele uchwał mających na celu usprawnienie systemu regulacji obiegu pieniężnego. Zgodnie z nowym zarządzeniem kwartalne plany kasowe oraz wyniki emisji dla republik związkowych zatwierdzać będzie Rada Ministrów ZSRR, a rady ministrów republik związkowych czuwać będą nad wykonaniem planów. Zachowany został tryb scentralizowanej regulacji obiegu pieniężnego przez Gosbank ZSRR. Bank ma

prawo w granicach wyniku emisyjnego, przewidzianego w planie, zezwalać na emisję pieniądza w poszczególnych republikach w kwotach przewyższających ich planowany wynik emisyjny lub na wyłączenie pieniądza z obiegu — kosztem swobodnych zasobów kasowych lub kosztem wyłączenia pieniądza z obiegu — innym republikom.

Począwszy od roku 1960 Komisja Planowania ZSRR wspólnie z radami ministrów republik Związkowych, Ministerstwem Finansów ZSRR i Gosbankiem będzie opracowywać bilanse dochodów i wydatków ludności na każdy rok w przekroju republik związkowych, a Gosbank ZSRR opracowywać będzie, również w przekroju republik, obliczenia planu kasowego. Obliczenia te będą przedstawione do zatwierdzenia Radzie Ministrów ZSRR.

W przypadku osiągnięcia dochodów większych od wydatków ustalone będą zadania w kierunku powiększenia obrotu detalicznego i usług. W tym też celu można będzie wykorzystać na sprzedaż dla ludności ponadplanową produkcję towarów konsumpcyjnych i nie mniej niż 50% materiałów budowlanych, pozostawionych do dyspozycji republik związkowych.

Począwszy od roku 1959 Komisja Planowania ZSRR z udziałem Gosbanku, Ministerstwa Finansów i Centralnego Urzędu Statystycznego ustalać będzie fundusz płac w przekroju republik związkowych, wyodrębniając fundusz gospodarki terenowej i republikańskiej. W razie zmiany wskaźników narodowego planu gospodarczego w ciągu roku wnoszone będą jednocześnie korekty do planowego funduszu płac.

Istnieje w tej chwili propozycja, wysunięta przez przewodniczącego zarządu Gosbanku, A. K. Korowuszkina, w sprawie zatwierdzania planu kasowego dla obwodów przez rady ministrów republik związkowych.

Dyskusja na temat obiegu pieniężnego odbyła się na konferencji kierowników kantorów w dniach 20—21 stycznia i 12—14 maja 1959 r. Wysunięte w dyskusji postulaty zmierzały głównie do tego, aby: dawać kantorom republikańskim zezwolenia na zasilanie kas obrotowych — nie codziennie, lecz raz na pięć do dziesięciu dni; ustalać poziom limitu kasy w rozmiarach nie mniejszych niż jednodniowy obrót kasowy; zezwolić kierownikom większych oddziałów bankowych na przekazywanie na początku dnia do kas obrotowych około 75% utargu znajdującego się w sortowniach, a po przeliczeniu przekazać tę kwotę z powrotem do funduszy pieniężnych; pozostawić kantorom republikańskim miesięczną rezerwę kasową na regulację obiegu; zlecić zatwierdzanie rejonowych planów kasowych obwodowym radom narodowym, nałożyć obowiązek kontroli przestrzegania limitów sprzedaży pozarynkowej na przedsiębiorstwa handlowe i ustalić plan handlu detalicznego w dwóch wskaźnikach:

- a) sprzedaż rynkowa dla ludności,
- b) sprzedaż pozarynkowa;

nie wypłacać nagród pracownikom handlu w razie niewykonania dodatkowego zadania w dziedzinie obrotu handlowego; zmniejszyć nagromadzenie się wypłat z tytułu funduszu płac w jednym terminie;

udzielić kierownikom kantorów Gosbanku prawa regulacji obiegu między oddziałami w ramach większych miast.

W odpowiedzi dyskutantom, zastępca przewodniczącego zarządu Gosbanku A. Kudriawcew, zaznaczył, że najdalej posunięte manewrowanie zasobami kasowymi nie jest w stanie zapełnić luki, spowodowanej niewykonaniem planu kasowego.

Metody regulacji obiegu pieniężnego w pozostałych krajach socjalistycznych są w zasadzie podobne do metod stosowanych w Związku Radzieckim.

Na uwagę zasługuje jedynie fakt, że Bank Emisyjny NRD, w celu lepszej koordynacji wskaźników planu kasowego ze wskaźnikami narodowego planu gospodarczego, przechodzi na planowanie kasowe w skali rocznej. W ramach planu rocznego oddziały bankowe opracowują samodzielnie plany kwartalne, które przedstawiane są instytucjom nadrzędnym tylko dla informacji. **Bank Emisyjny NRD zrezygnował z codziennej regulacji obiegu pieniężnego.** Została tu ustalona sprawozdawczość dwutygodniowa. Oddziały mogą samodzielnie korzystać z funduszy rezerwowych. Nie mogą one jednak samodzielnie przekraczać ustalonego limitu.

Kontrola funduszu płac. Począwszy od listopada 1957 roku przedsiębiorstwa w Związku Radzieckim otrzymują środki pieniężne na fundusz płac zgodnie z ustalonymi normatywami 0,7 — 1⁰/₀ za każdy procent przekroczenia planu. Normatywy zróżnicowane są według gałęzi przemysłu: przemysł węglowy otrzymuje za 1⁰/₀ przekroczenia planu 1⁰/₀ funduszu płac, przemysł metalurgiczny — 0,9⁰/₀, przemysł materiałów budowlanych, naftowy i drzewny — 0,8⁰/₀, pozostałe gałęzie przemysłu — 0,7⁰/₀. Powyższe normatywy mogą być zróżnicowane według przedsiębiorstw na podstawie udziału płacy pracujących na akord oraz kwoty nagród w globalnej kwocie funduszu płac przedsiębiorstwa.

Praktycznie jednak przedsiębiorstwo otrzymuje fundusz płac według normy ustalonej dla gałęzi przemysłu, w wyniku czego wiele przedsiębiorstw ma względną oszczędność, która nie sprzyja obniżeniu kosztów produkcji. Według obliczeń Centralnego Urzędu Statystycznego wzrost funduszu płac przy przekroczeniu planu produkcyjnego o 1⁰/₀ wynosi 0,60 — 0,65⁰/₀, wówczas gdy bank udziela na ten cel, w skali całej gospodarki narodowej, średnio 0,75⁰/₀ funduszu płac. Na przykład w przemyśle węglowym udział płac pracujących na akord (z włączeniem premii) w globalnym funduszu płac wynosił w latach 1956—1957 — 61—62⁰/₀ (normatyw 1⁰/₀), w przemyśle metalurgicznym udział ten wynosił 60⁰/₀ (normatyw — 0,9⁰/₀), w przemyśle naftowym — 55⁰/₀ (normatyw — 0,8⁰/₀).

W związku z tym wysuwa się postulat ustalenia normatywu zgodnie z założonym w planie perspektywnym stosunkiem tempa wzrostu płac do tempa wzrostu produkcji²⁾.

Pokrycie przekroczeń funduszu płac kosztem oszczędności. W roku 1957 oszczędnościami pokryto 46⁰/₀ przekroczeń, a w roku 1958 — 63⁰/₀. W roku 1959

przywrócono kontrolę funduszu płac organizacji budżetowych. Organy finansowe rejestrują przy tym nie tylko fundusz płac, lecz również ilość etatów i stawki płac personelu kierowniczego. Bank jest zobowiązany kontrolować nie tylko wysokość funduszy, lecz również ilość i wysokość stawek, wydając środki pieniężne wyłącznie na aktualną ilość etatów.

Pozbawienie nagród: od 1 lutego 1959 roku dyrektorzy i inni odpowiedzialni pracownicy będą pozbawieni nagród za przekroczenie funduszu płac do momentu zupełnego pokrycia go oszczędnościami.

Powzięta została decyzja, że fundusz płac, wydankowany na produkcję ponadplanową nie mającą zapewnionego zbytu, będzie uważany za marnotrawstwo. Bank będzie miał prawo wydać na te cele środki wyłącznie za zgodą organów nadrzędnych w trybie ustalonym dla przypadków przekroczenia funduszu płac. Przedsiębiorstwa zobowiązane będą pokryć te przekroczenia w ciągu trzech do pięciu miesięcy. Produkcja ponadplanowa, nie mająca zapewnionego zbytu nie powinna być również brana pod uwagę przy ocenie działalności przedsiębiorstwa i zaliczaniu nagród kierownictwu zakładu.

W dyskusji na ten temat wysuwane są postulaty, aby przedsiębiorstwa otrzymywały fundusz płac nie na podstawie produkcji globalnej, lecz na podstawie produkcji towarowej. Postulat ten, który zasługuje na szczególną uwagę uzasadniany jest tym, że produkcja globalna nie może być obliczona dokładnie do momentu zestawienia bilansu oraz tym, że nie można sporządzić dokładnej ewidencji produkcji w toku. Propozycje mające na celu usprawnienia kontroli funduszu płac zmiernają również ku temu, aby kontrola płac nie była miesięczna, lecz kwartalna, ponieważ wskaźniki techniczno-ekonomiczne ustalone są w przekroju kwartalnym, a dyrektor przedsiębiorstwa ma prawo, zgodnie z prośbą nabywcy lub za jego zgodą, wnieść korekty do miesięcznych planów produkcyjnych.

W Niemieckiej Republice Demokratycznej wprowadzono ostatnio kredyt na fundusz płac. Zmiana ta spowodowana została zniesieniem funduszy rezerwowych w zarządach centralnych i terenowych, w związku z czym przedsiębiorstwa zostały pozbawione możliwości otrzymania od swych nadrzędnych organizacji kredytów krótkoterminowych na fundusz płac. W celu stworzenia warunków dla wypłaty płac w terminie oznaczonym banki będą mogły udzielać kredytów krótkoterminowych na ten cel z 20-dniowym terminem płatności. Bank może przy tym żądać, aby przedsiębiorstwo poinformowało o swym położeniu finansowym organizację nadrzędną.

Na uwagę zasługuje również zarządzenie w sprawie funduszu specjalnego przedsiębiorstw. Na mocy uchwały Państwowej Komisji Planowania, w sprawie werbunku i lepszego wykorzystania kadr o wysokich kwalifikacjach, w przedsiębiorstwach został utworzony specjalny fundusz płac dla personelu technicznego. Oddziały bankowe powinny wykonywać kontrolę nad odpowiednim wykorzystaniem tego funduszu, a szczególnie w przypadkach przekroczenia planów.

2) Ostatnio górną i dolną granicę normatywu obniżono o 0,1%.

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ**Problemy gospodarki komunalnej w województwie białostockim**

Na terenie województwa białostockiego działa łącznie piętnaście przedsiębiorstw gospodarki komunalnej i mieszkaniowej, przy czym przedsiębiorstwa te zlokalizowane są w sześciu miastach.

Już sam fakt działania piętnastu przedsiębiorstw umiejscowionych jedynie w sześciu miastach, przy istnieniu ogółem trzydziestu czterech miast i osiedli, w tym dziewiętnastu miast powiatowych — bez głębszej analizy tego odcinka — świadczy o ogromnych zaniedbaniach i potrzebach naszego okręgu.

W celu bliższego zorientowania się w jakim stopniu i rozmiarze usługi komunalne pozostają do istotnych potrzeb w tym zakresie oraz w celu porównania ich z sytuacją istniejącą w kraju podaje się poniższe charakterystyczne cyfry:¹⁾

1. Województwo białostockie stanowi pod względem obszaru 7,4% powierzchni, a pod względem ilości ludności — 3,8% ogółu ludności w kraju.

2. Czynną sieć wodociągową posiada osiem miast, na ogólną ilość miast wynoszącą trzydzieści cztery miasta i osiedla. Połączenia sieci wodociągowej z budynkami mieszkalnymi, w ilości 5.050 kilometrów, stanowią 1,3% sieci krajowej.

3. Sieć kanalizacyjną posiada siedem miast, przy czym połączenia z budynkami mieszkalnymi, o długości 1.648 kilometrów, stanowią 0,6% sieci krajowej.

4. Sieć gazowa istnieje zaledwie w dwóch miastach i wynosi 35 kilometrów, co stanowi 0,4% sieci krajowej.

5. Zużycie wody w gospodarstwach domowych na jednego mieszkańca w naszym województwie wynosi 2,4 metra sześciennego — w kraju 11,3 metra sześciennego.

6. Zużycie gazu na jednego mieszkańca w naszym województwie wynosi 1,8 metra sześciennego, w kraju — 21,3 metra sześciennego.

7. Województwo nasze w roku 1958 posiadało przeciętnie 46 autobusów w ruchu o przebiegu 1.815 tysięcy wozokilometrów, przewożąc 15.328 osób, co stanowi 2,4% ilości przewozu pasażerów w kraju.

Szacunkowa ilość osób przypadająca na jeden wóz w ruchu wynosiłaby w naszym województwie 24 tysiące osób, przy krajowej ilości, wynoszącej około 7 tysięcy osób (przy przeciętnej krajowej przyjęto wozy tramwajowe trolejbusy i autobusy). Nadmienia się, że komunikacja miejska istnieje tylko w mieście wojewódzkim.

8. Hotele komunalne, prowadzone przez przedsiębiorstwa na rozrachunku gospodarczym i jednostki budżetowe w naszym województwie — na ogólną liczbę miast trzydzieści cztery — są jedynie w dwunastu miastach, w tym sześć prowadzonych jest przez przedsiębiorstwa komunalne. Hotele te posiadają łącznie 600 łóżek stałych. Na jedno łóżko przypada zatem około 1.800 mieszkańców, podczas gdy średnia krajowa wynosi około 1.200 mieszkańców.

9. Łaźnie i kąpieliska komunalne posiada tylko dziewięć miast naszego województwa. Ilość osób korzystających z wyżej wymienionych usług stanowi 19% ludności naszego województwa. Ilość osób korzystających z wyżej wymienionych usług w kraju wynosi 35%.

10. Pralnie występują tylko w dwóch ośrodkach miejskich, farbiarni natomiast brak. Świadczone usługi pralnicze stanowią 1,3% usług krajowych.

11. Zasoby mieszkaniowe w naszym województwie wynoszą ogółem 1.054.447 metrów kwadratowych, w tym w administracji miejskiego zarządu budynków mieszkalnych — 699.531 metrów kwadratowych. Koszt utrzymania jednego metra kwadratowego powierzchni eksploatacyjnej wynosił w roku 1958 złotych 33,64. Koszt kapitalnych remontów na jeden metr powierzchni mieszkalnej w roku 1958 wynosił 38 złotych.

Według danych na koniec roku 1955 zagęszczenie w miastach naszego województwa wynosiło 1,84 osoby na izbę. Szacowane zagęszczenie w roku 1960 ustala się na 1,83 osoby na izbę. Przeciętna liczba osób na izbę w kraju, według danych w roku 1950, wynosi 1,5.

Z powyższego krótkiego przeglądu sytuacji w zakresie stosunku świadczonych usług komunalnych do ich zapotrzebowania oraz zobrazowania sytuacji naszego województwa w porównaniu z przeciętnymi danymi dla całego kraju rzuca się w oczy fakt, że na wszystkich odcinkach pozostajemy w tyle, czyli potrzeby województwa białostockiego nie są zaspokajane ani w stopniu dostatecznym w stosunku do potrzeb, ani w stopniu równym z przeciętną w kraju.

Zatem głównym problemem naszego województwa w tej dziedzinie jest konieczność rozbudowy urządzeń komunalnych, a zatem konieczność poważnego doinwestowania istniejących już urządzeń jak również budowa urządzeń nowych.

Plan perspektywiczny okręgu białostockiego zakłada w związku z tym następujący rozwój usług komunalnych w wyniku zamierzonych inwestycji.

1. W zakresie gazownictwa, wodociągów i kanalizacji:

a) budownictwo i urządzenia nowe — 900 milionów złotych
b) kapitalne remonty — 200 milionów złotych

Inwestycje powyższe zakładają budowę gazowni w Białymstoku, budowę i rozbudowę sieci wodociągowej i kanalizacyjnej, budowę i rozbudowę wodociągów oraz budowę kilku oczyszczalni ścieków.

2. W zakresie komunikacji zakłada się wzrost taboru do 200 jednostek oraz uruchomienie jej w czterech miastach powiatowych.

3. Do roku 1975 zakłada się wzrost łóżek hotelowych do 2.450 (obecnie 600). Przewiduje się w związku z tym nakłady inwestycyjne:

a) na budowę nowych hoteli — 78 milionów złotych,
b) na remonty kapitalne — 22 miliony złotych.

4. Plan perspektywiczny zakłada uruchomienie łaźni i pralni komunalnych we wszystkich miastach i osiedlach województwa (obecnie posiadamy łaźnie w dziewięciu miastach, pralnie w dwóch), w związku z tym szacunkowa wartość nakładów inwestycyjnych wyniesie około 90 milionów złotych.

5. Zakłada się budowę baz dla oczyszczania ścieków we wszystkich miastach powiatowych, co wyniesie około 96 milionów złotych plus budowa bazy w Białymstoku 25 milionów złotych.

6. Poprawę warunków mieszkaniowych zakłada się dopiero począwszy od roku 1965.

Na rok 1975 zakłada się uzyskanie wskaźnika zagęszczenia 1,27 osoby na jedną izbę. Ogólny koszt budowy nowych izb w miastach szacuje się według cen roku 1956 na 12.065

¹⁾ Dane zaczerpnięte z Rocznika Statystycznego, wydanie rok 1958.

milionów złotych. Na remont i modernizację istniejących budynków przewiduje się kwotę w wysokości 25% kosztów nowego budownictwa, to jest około trzech milionów złotych.

Podając stan dotychczasowy i perspektywy koniecznego rozwoju usług komunalnych należy podkreślić, że przy omawianiu całego kompleksu zagadnień związanych z gospodarką komunalną problem inwestycji jest problemem dominującym.

Niewątpliwie rozwój usług komunalnych oraz polepszenie ich jakości zależy w dużym stopniu także i od innych czynników, jak usprawnienie organizacji pracy, podniesienie jej wydajności, racjonalna gospodarka remontowa itp. jednakże przed tym przedsiębiorstwa powinny mieć zapewniony pewien start, przynajmniej zbliżony do poziomu innych przedsiębiorstw w kraju oraz innych branż gospodarki narodowej.

Dysproporcja między zaspokojeniem potrzeb ludności w dziedzinie gospodarki komunalnej i mieszkaniowej, przy stosunkowo dużym rozwoju przemysłu z jednej strony i ogromnych zniszczeniach wojennych naszego województwa z drugiej strony, uzasadnia w dostatecznej mierze konieczność zwrócenia specjalnej uwagi na wykorzystanie wszelkich możliwości sprzyjających doinwestowaniu przedsiębiorstw komunalnych.

Obecnie przejdziemy do scharakteryzowania sytuacji finansowej przedsiębiorstw komunalnych oraz aktualnych problemów występujących na tym odcinku.

Wykonanie planu usług. Łączna wartość planu usług świadczonych przez omawiane przedsiębiorstwa kształtowała się następująco: (w milionach złotych).

	gospodarka komunalna	gospodarka mieszkaniowa	Razem
Rok 1957 — wykonanie	36,4	9,7	46,1
Rok 1958 — wykonanie	47,1	13,3	60,4
Rok 1959 — plan	47,6	22,6	70,2

Z powyższych cyfr wynika, że wartość świadczonych usług ulega stalemu wzrostowi, gdyż rok 1958, w stosunku do roku 1957, stanowi 147,6%, a plan na rok 1959, w stosunku do wykonania roku 1958 wynosi 116,2%, jednakże, jak to już przedstawiono poprzednio, wzrost ten w poważnym stopniu nie zaspokaja istotnych potrzeb ludności w tym zakresie.

Jeżeli chodzi o wykonanie usług w stosunku do planu, to zarówno w latach ubiegłych jak i w roku 1958 widoczne było na naszym terenie stałe przekraczanie planu, na przykład (patrz tabela obok).

Świadczy to o zanizaniu planów rocznych, co jest zjawiskiem nieprawidłowym. Ponieważ na podstawie planów sporządzanych na rok 1959 tendencja ta została również utrzymana zwróciliśmy na to zagadnienie specjalną uwagę. W wyniku uczulenia na ten fakt oddziałów terenowych jak również w wyniku przeprowadzonych rozmów z Wojewódzkim Zarządem Gospodarki Komunalnej i Mieszkaniowej plany zostały w dużym stopniu urealnione.

Korekta dotyczy głównie planowanej wartości usług oraz wysokości normatywów. Dla porównania możemy podać, że na przykład w pierwszej wersji (plan sporządzony jeszcze w ubiegłym roku) plan usług zakładał wzrost w stosunku do wykonania roku ubiegłego jedynie o 0,8%. Po dokonaniu korekty w pierwszym kwartale bieżącego roku wzrost ten wyniósł 14,5%, obecnie wynosi 16,2%.

B r a n z a	Wskaźnik wykonania planu		
	1956 r.	1957 r.	1958 r.
Miejskie Przedsiębiorstwo Gospodarki Komunalnej	116,6	115,5	116,9
Wodociągi	77,7	125,0	115,9
Miejskie Przedś. Komunikacji	104,6	116,3	115,8
Miejskie Przedś. Oczyszczania	100,0	112,5	110,2
Zarząd Zieleni Miejskiej	82,6	112,7	121,1
Gazownia Miejska	108,3	114,0	137,9
Miejski Zarząd Budynków Mieszkalnych	118,6	107,7	127,8
Sredni wskaźnik	105,4	112,4	119,8

Koszty i akumulacja gospodarki komunalnej. Biorąc pod uwagę ogólnie gospodarkę komunalną i mieszkaniową widoczne jest poważne odchylenie wskaźników naszego województwa w porównaniu ze wskaźnikami krajowymi. Wskaźniki te w gospodarce mieszkaniowej kształtują się następująco:

1) koszt na jednostkę sprzedaży	rok 1958	rok 1957
a) w resorcie	1,39	1,56
b) w województwie białostockim	1,76	1,80
2) strata na jednostkę sprzedaży		
a) w resorcie	0,47	0,58
b) w województwie białostockim	0,81	0,79

Wynika to przede wszystkim z dużego udziału kosztów remontów bieżących w kosztach ogólnych tej branży (koszt remontów bieżących na jednostkę sprzedaży w województwie białostockim wynosi 0,56, natomiast w resorcie wynosi 0,37). W zakresie remontów bieżących województwo nasze odczuwa ogromne potrzeby a nakłady planowane na ten cel limitowane są w zbyt szczupłym rozmiarze i z reguły są przekraczane.

W gospodarce komunalnej natomiast koszt na jednostkę sprzedaży oraz strata na jednostkę sprzedaży kształtuje się korzystniej niż przeciętna krajowa, a mianowicie:

1) koszt na jednostkę sprzedaży	rok 1958	rok 1957
a) resort	1,13	1,12
b) województwo białostockie	1,04	1,03
2) strata na jednostkę sprzedaży		
a) resort	0,15	0,14
b) województwo białostockie	0,07	0,04

Na wzrost wskaźników w porównaniu z rokiem ubiegłym, to jest na pogorszenie akumulacji w gospodarce komunalnej, rzutowała branża Miejskiego Przedsiębiorstwa Komunikacyjnego, gdzie nastąpiła zmiana cen na benzynę.

Podsumowując ocenę wyników działalności przedsiębiorstw komunalnych stwierdzić należy, że pogorszenie się wskaźnika rentowności (w roku 1957 wynosił on 20,5%, w roku 1958 — 23,6%) nie wynikało, biorąc ogólnie, ze złej pracy przedsiębiorstw, lecz głównie z przyczyn niezależnych od nich, jak na przykład zmiana cen na benzynę, bądź też miało miejsce z uwagi na konieczne potrzeby w zakresie remontów bieżących.

Zapasy. Na odcinku ruchu i struktury zapasów nie notujemy na naszym odcinku specjalnych nieprawidłowości. Prace Banku prowadzone wytrwale na tym odcinku dały dobre wyniki.

O stosunkowo dobrej sytuacji naszego województwa na tym odcinku świadczy między innymi wskaźnik procentowy

ogółu środków do ogółu kosztów, który na przykład w gospodarce mieszkaniowej jest lepszy niż średni wskaźnik krajowy (resort 12,0%, nasze województwo — 10,7%).

W gospodarce komunalnej wskaźnik ten jest nieco gorszy niż wskaźnik krajowy (resort 18,9%, województwo nasze 19,8%), lecz uległ on znacznej poprawie w stosunku do roku ubiegłego, gdyż w roku 1957 wynosił 27,6%.

Wyłączenia w grupie środków normowanych stanowiły przeciętnie 1—5% stanów ogółem. Ponadto z porównania wzrostu zapasów ze wzrostem świadczonych usług wynika, że tendencje ruchu zapasów były na ogół prawidłowe. Branżowo zagadnienie to przedstawiało się w roku 1958 następująco:

	Wskaźnik procentowy w stosunku do roku ubiegłego	
	zapasy	usługi
Miejskie Przedsiębiorstwo Gospodarki Komunalnej	107,7	115,7
Wodociągi	71,5	166,2
Miejskie Przedsiębiorstwo Komunikacji	97,7	118,3
Miejskie Przedsiębiorstwo Oczyszczania	120,9	103,4
Zarząd Zieleni Miejskiej	75,1	150,0
Gazownia Miejska	137,9	125,9
Miejski Zarząd Budynków Mieszkalnych	146,2	137,1
Średnio ogółem	101,0	131,0

Nieprawidłowo natomiast ustalane są normatywy zapasów. Ogólnie należy stwierdzić, że normatywy w naszym województwie są zbyt niskie, co zresztą potwierdza porównanie stosunku procentowego normatywu do ogółu środków, który w obu przypadkach (gospodarka komunalna i mieszkaniowa) jest niższy niż w resorcie, a mianowicie:

	resort województwo białostockie	
Gospodarka komunalna	87,1	76,6
Gospodarka mieszkaniowa	45,6	30,6

Wysokość normatywów wiąże się ściśle z możliwością pokrycia ich ze środków budżetowych, co w konsekwencji powoduje zaniżenie ich w stosunku do istotnych potrzeb w tym zakresie.

Należności. Zagadnienie należności przeterminowanych (wskaźnik w dniach) przedstawia się w naszym województwie w porównaniu z resortem jak poniżej:

	Rok 1957		Rok 1958	
	resort	województwo białostockie	resort	województwo białostockie
Gospodarka komunalna	5,8	4,8	6,3	4,8
Gospodarka mieszkaniowa	16,1	16,0	12,7	15,5

Jak wynika z danych porównawczych należności przeterminowane, mimo poprawy wskaźnika w stosunku do

roku ubiegłego, w pionie gospodarki mieszkaniowej kształtują się nieco gorzej niż w skali resortu. Należy zaznaczyć, że na tym odcinku włożyliśmy wiele pracy i energii w latach poprzednich, dzięki temu osiągnęliśmy dobre wyniki, gdyż należności te systematycznie malały.

W ciągu roku 1958 natomiast zaczęła zaznaczać się tendencja wzrastająca, co wiązało się z podwyższeniem opłat za czynsze, zwłaszcza od lokali użytkowych. W pierwszym kwartale 1958 roku wskaźnik należności przeterminowanych uległ znacznej poprawie i wynosi obecnie 10,5 dnia.

Na tle omówionej sytuacji przedsiębiorstw komunalnych naszego województwa, występujących w nich problemów i nieprawidłowości dochodzimy do stwierdzenia, że:

1. Przedsiębiorstwa komunalne pozostają znacznie w tyle za rozwojem innych gałęzi gospodarki, a w związku z tym nie są zdolne zaspokoić potrzeb ludności.

2. Duży wpływ na taki stan rzeczy posiada „zacofanie” tych przedsiębiorstw w stosunku do wielu korzystnych zmian jakimi objęto dotychczas pozostałe przedsiębiorstwa budżetu centralnego bądź też terenowego, to jest zmian w ich systemie finansowym.

3. Mimo istnienia wielu nieprawidłowości, które mogłyby być wyeliminowane przez ekonomiczne oddziaływanie Banku, Bank posiada ograniczone możliwości w tym zakresie w związku z faktem korzystania przez przedsiębiorstwa komunalne w niewielkim stopniu z kredytów bankowych. Oddziaływanie zaś administracyjne — jak wykazała dotychczasowa praktyka — nie zawsze daje pozytywne wyniki.

Z omówionych wyżej względów wyłania się konieczność dokonania zmian w systemie finansowym, zmian wysuwanych zresztą na naradach organizowanych przez Departament Kredytów Gospodarki Terenowej. Zdaniem naszego oddziału konieczność zmian powinna iść w następujących kierunkach:

1. Jako najważniejszy postulat stawiamy sprawę objęcia przedsiębiorstw komunalnych przepisami o inwestycjach zdecentralizowanych. Zagadnienie to stawiamy na pierwszym planie z uwagi na omówione na wstępie niedomogi naszych przedsiębiorstw i wyłamujące się stąd potrzeby inwestycyjne.

Jasne jest, że wprowadzenie instytucji inwestycji zdecentralizowanych absolutnie nie wyłączy konieczności zainwestowania poważnych sum przez państwo, ale na pewno pomoże w rozwoju usług komunalnych. Nawet w sytuacji obecnej, to jest przed ewentualnym wprowadzeniem zmian w zakresie rentowności, istnieją przedsiębiorstwa pracujące z zyskiem, jak wodociągi, hotele, gazownie, którym można by udzielić kredytu na inwestycje zdecentralizowane.

Pozwoliłoby to w szybszym tempie na wzrost usług a zatem i na zwiększenie akumulacji. Mam tu na myśli zarówno kredyty limitowane jak i Nielimitowane. Słuszna jest również — naszym zdaniem — propozycja Oddziału Wojewódzkiego w Krakowie, aby kredytu na inwestycje udzielać jako antycypację dotacji budżetowej pod gwarancję rady narodowej, z tym jednakże, że kredyt taki mógłby być traktowany jako Nielimitowany, a w związku z tym mógłby być spłacany w ciągu roku. Ponieważ środki na ten cel byłyby gromadzone przez prezydium rad narodowych w ciągu roku udzielanie takiego kredytu przez Bank na początku roku, powiedzmy w pierwszym kwartale, na pewno mogłoby znacznie usprawnić pracę w zakresie rozbudowy zakładów.

Na marginesie zagadnień dotyczących inwestycji nasuwa się uwaga, że przedsiębiorstwa komunalne, przynajmniej w naszym województwie, nie otrzymują kredytu czy dotacji

z funduszu interwencyjnego. Znane są z drugiej strony przypadki niegospodarnego wykorzystania tych środków przez inne pionierzy gospodarki narodowej.

2. W związku z silnym i sztywnym powiązaniem normatywów przedsiębiorstw z możliwościami budżetowymi jak również koniecznością szerszego wejścia Banku do przedsiębiorstw z kredytem celowe będzie:

a) wyeliminowanie normatywu na należności normowane. Normatyw ten przez swoją sztywność nie spełniał żadnej roli i wręcz uniemożliwiał oddziaływanie Banku przez kredyt na prawidłowe ściąganie należności. Przez fakt kredytowania należności prawidłowych automatycznie wyniknie konieczność większego zainteresowania się przez Bank ich ściągalnością,

b) wprowadzenie częściowego pokrycia normatywu kredytem bankowym, co zwłaszcza pozwoliłoby na jego urealnienie przez uniezależnienie pokrycia wzrostu normatywu od możliwości budżetu.

3. W celu stworzenia właściwych warunków do samodzielnego gospodarowania przedsiębiorstw konieczne jest objęcie przedsiębiorstw gospodarki komunalnej i mieszkaniowej przepisami uchwały Rady Ministrów Nr 392/58. W szczególności chodzi tu o sprawę tworzenia Funduszu Rozwoju, które to środki stworzą przedsiębiorstwu moż-

ność rozwoju przez przeznaczenie środków na fundusz inwestycyjno-remontowy, bądź wzrost środków obrotowych.

4. Ponieważ dotychczasowy system dotowania strat stanowiących różnicę między sprzedażą a kosztem własnym sprzedaży nie stwarzał zainteresowania przedsiębiorstw do obniżania kosztów własnych oraz realnego ich ustalania w planie, gdyż w konsekwencji każda strata zostawała pokryta przez budżet, celowy jest postulat Departamentu Kredytów Gospodarki Terenowej, aby dotacje udzielane były w stosunku procentowym do sprzedaży. Dotacje te byłyby przekazywane przedsiębiorstwu z chwilą realizacji wpływów ze sprzedaży. Moment ten wpływać będzie ponadto mobilizująco na ściągalność należności.

Wprowadzenie postulowanych zmian w systemie finansowym i kredytowym, dyskutowanych na naradach okręgowych, popartych jednocześnie właściwie zorganizowaną współpracą oddziałów Banku z prezydiami rad narodowych przyczyni się niewątpliwie do sprawniejszego i pełniejszego zaspokojenia codziennych potrzeb ludności przez przedsiębiorstwa gospodarki komunalnej i mieszkaniowej, które powołane są do tego celu.

I. Mazerska
Białystok

Jaką rolę mogą spełniać konferencje organizowane z przedsiębiorstwami handlu detalicznego i drobnym przemysłem

Oddziały województwa łódzkiego organizują co kwartał konferencje z przedstawicielami państwowego i spółdzielczego handlu detalicznego oraz z przedstawicielami przemysłu terenowego i spółdzielczości pracy. Na naradę taką zaprasza się również przedstawicieli partii, prezydentów rad narodowych (powiatowych i miejskich), jednostki nadrzędne przedsiębiorstw handlowych i drobnego przemysłu oraz przedstawicieli hurtowni międzypowiatowych, należących do Wojewódzkiego Związku Gminnych Spółdzielni.

Inicjatywa zwoływania tych konferencji wyłoniła się w drugim kwartale bieżącego roku, kiedy stało się już widoczne, że część przedsiębiorstw handlowych nie wykona kwartalnych planów obrotu, a przez to zagrożone będzie wykonanie planu kasowego.

Celem takiej konferencji było ustalenie przyczyn zagrożenia wykonania planów miesięcznych, ujawnianie miejscowych rezerw towarowych oraz zobowiązanie przedsiębiorstw handlowych do mobilizacji skupu artykułów rolnych, występujących w nadmiarze na danym terenie.

Doświadczenia zebrane na przestrzeni drugiego i trzeciego kwartału roku bieżącego pozwalają już na ocenę tego eksperymentu. Jako materiał do oceny posłużyły obserwacje zebrane w terenie, podczas brania udziału przedstawicieli Oddziału Wojewódzkiego NBP w Łodzi na takich konferencjach oraz protokoły z zebrań, nadsyłane przez oddziały terenowe Banku.

Obiektywnie można stwierdzić, że narady dobrze przygotowane, przy umiejętnie prowadzonej dyskusji i wyciągnięciu z niej właściwych wniosków, dają bardzo dużo ciekawego materiału i podstaw do interwencji. Jednak w tych naradach zapewniony być musi udział czynnika społecznego oraz wszystkich zaproszonych przedstawicieli przedsiębiorstw kontrolowanych.

Udział czynnika społecznego w naradach podnosi ich autorytet i bardziej zobowiązuje przedsiębiorstwa do wykonywania zobowiązań podjętych na naradzie. Dla orientacji

można podać kilka przykładów, które świadczą o użyteczności takich narad.

W dyskusji zazwyczaj wysuwa się argumenty, że planu obrotu nie można wykonać z uwagi na brak różnych artykułów. Przy wylizaniu brakujących artykułów okazuje się później, że większość z nich znajduje się w miejscowej hurtowni, czy też w magazynach przemysłu miejscowego. Z wypowiedzi jednego przedstawiciela gminnej spółdzielni wynikało, że w sklepach brakuje aż 92 artykułów. Tymczasem okazało się, że 76 z wymienionych artykułów znajduje się w magazynie PZGS, do którego należała wymieniona spółdzielnia. Chodzi w danym przypadku o usunięcie przyczyn zawinionych ze strony handlu detalicznego. W praktyce spotyka się obecnie niepokojące zjawisko utrzymywania stanów zapasów poniżej normatywu, aby nie zachodziła potrzeba przelicytowania nagromadzonych zapasów.

Również prawie na każdej konferencji wychodziło na jaw, że handel detaliczny nie chce się zaopatrywać w wyroby gotowe w miejscowym przemyśle terenowym czy spółdzielczym, chociaż takie same artykuły zakupuje z innych terenów. Nie chce nawet podawać ofert na co może reflektować, nie mówiąc już o zawieraniu umów.

Często też w toku dyskusji ujawniano, że na terenie danej placówki handlowej znajdują się duże zapasy artykułów poszukiwanych i brakujących w sklepach, na przykład kaszy gryczanej, którą wykupuje prywatna inicjatywa i później sprzedaje po wysokich cenach w miastach. Daje się też zauważyć niechęć, szczególnie gminnych spółdzielni, do skupu drobiu, ponieważ jest to dla nich handel kłopotliwy.

W wielu przypadkach przyczyną niewykonania planów były długotrwałe remanenty, trwające niekiedy kilka tygodni. W niektórych przypadkach stwierdzono, że remonty, nawet drobne, trwały po kilka miesięcy.

Żalono się w wielu przypadkach na zbyt biurokratyczną działalność nowo powstałych hurtowni międzypowiatowych, należących do Wojewódzkiego Związku Gminnych Spół-

dzielni. Niektóre z tych placówek bardzo rzadko wyznaczają terminy wydawania towarów, czasami raz na miesiąc, co też powoduje często niedobory towarowe w sklepach.

Na konferencjach tych domagano się również udzielania kredytów na inwestycje nielimitowane, o dłuższych terminach spłat, na przykład dziesięć, piętnaście lat. Przykładów takich można by przytaczać dziesiątki.

Jeżeli prowadzący naradę wykorzystał należycie podsuumowanie dyskusji i wyciągnął odpowiednie wnioski, a później dopilnował ich wykonania, narada spełniła swoje zadanie.

Dla orientacji można podać jakie stanowisko zajął na takiej naradzie Oddział w Radomsku. Zobowiązał on handel detaliczny, aby w ciągu dziesięciu dni złożył w oddziale Banku plan skupu miejscowych rezerw artykułów rolnych.

Przemysł terenowy i spółdzielczy zobligowano do złożenia pod adresem handlu wykazu produkowanych towarów i możliwości dalszej produkcji krótkoseryjnej artykułów poszukiwanych. Za zgodą obecnych na naradzie przedstawicieli powiatowych władz partyjnych i rad narodowych postanowiono powołać przy każdym przedsiębiorstwie handlowym komitet społeczny, zadaniem którego będzie ustalanie jakich towarów brakuje w sklepach oraz jakie są przyczyny braku tych artykułów. Następna narada wykaże jak wykonano podjęte zobowiązania.

Należy przyznać, że narady takie przynoszą duże korzyści dla obu stron, a dobrze zorganizowane podnoszą autorytet Banku w terenie.

T. Kulas
Łódź

LISTY DO REDAKCJI

Do redakcji naszej nadszedł list od **Wiceprezesa Oddziału Morskiego Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego Mgr. S. Lubińskiego z Sopotu** w sprawie danych zamieszczonych w artykule S. Ficowskiego, który poniżej zamieszczamy.

W Nr. 8/59 Wiadomości NBP w artykule S. Ficowskiego pod tytułem „Wskaźnik rotacji towarów” przy ocenie wskaźników tabeli 6 (strona 385) nasuwa się pewne spostrzeżenie, pominięte zupełnie przez autora. Mianowicie, najwyższe wskaźniki sprzedaży detalicznej na jednego mieszkańca wykazują: województwo gdańskie — 148, katowickie — 136, wrocławskie — 124, szczecińskie — 119. Należy stwierdzić, że są to województwa „turystyczne”, grupujące wielką ilość miejscowości wczasowych, turystycznych i kuracyjnych.

Wskaźniki podane w tabelce obliczone są — jak można przypuszczać — w stosunku do liczebności stałych mieszkańców danego województwa. Tymczasem na nasilenie sprzedaży detalicznej wpływa w znacznym stopniu sezonowy ruch ludności, który przeważnie nie jest ujęty ewidencyjnie, zwłaszcza jeśli chodzi o wycieczkowiczów i turystów jednodniowych albo „dzikich”, nigdzie nie meldowanych. Na przykład w Sopocie w sezonie lipiec, sierpień ilość „letników” meldowanych przewyższa dwukrotnie ilość stałych mieszkańców, nie licząc jeszcze różnych „autostopowiczów” (przeszło 300% stanu normalnego). Jeszcze bardziej jaskrawo zjawisko to występuje w miejscowościach na Półwyspie Helskim, a specjalnie ostro na przykład w Krynicy Morskiej lub Międzyzdrojach, gdzie poza sezonem

letnim prawie zupełnie nie ma stałych mieszkańców. Obroty handlu detalicznego w sezonie stanowią tam około 90% obrotu całorocznego.

Sezonowy wzrost ilości konsumentów i sprzedaży detalicznej w jednych rejonach powoduje automatycznie odpowiednie zmniejszenie tych wielkości w innych rejonach (województwa centralne).

W tym stanie rzeczy traktowanie danych z tabeli jako „rozmiarów sprzedaży na jednego mieszkańca i masycenia aparatu handlowego zapasami” nie odpowiada stanowi faktycznemu ani w stosunku do mieszkańców stałych, ani w stosunku do wszystkich konsumentów przebywających na danym terenie. W rzeczywistości w pasie nadmorskim występują zakłócenia w sprzedaży detalicznej, które można by określić wskaźnikiem raczej niższym od „100”.

Potwierdzeniem tego jest podany w tabelce wskaźnik zapasów dla województwa gdańskiego — 127, znacznie niższy od wskaźnika sprzedaży, wynoszącego 148, co zdaje się raczej kompromitować sprawność aparatu handlowego na tym terenie. Nawiasem można dodać, że sezonowe zwiększenie puli towarowej dla Wybrzeża datuje się dopiero od paru lat, gdyż uprzednio odpowiednie czynniki nie chciały uznawać na przykład roli wczasowej Sopotu.

Tak więc wydaje się, że przy wyciąganiu wniosków ze wskaźników przytoczonych w tabeli Nr 6 należałoby wprowadzać większą ilość istotnych korekt niż uwzględnianie tylko wpływu miast wojewódzkich, jak to nawiasowo czyni autor.

Z NOWOŚCI WYDAWNICZYCH

Nr 2/1959

ESTEY JAMES ARTHUR. *Cykle koniunkturalne.* (Wyd. 1) W-wa 1959 Polskie Wydawn. Gospodarcze 4^o s. IX, 606 (Tyt. oryg.: *Business Cycles.* Wyd. 3 (1956) Prentice-Hall, Inc. Tłum. z ang.: *Kazimierz Studentowicz — część I i II, Stefan Perczyński — część III*). Cena zł 57.—

(Książka, według oceny samego autora, profesora ekonomii politycznej w Uniwersytecie Purdue, stanowi rodzaj podręcznika — wprowadzenie do głębszych studiów nad zagadnieniami koniunktury. Autorowi chodzi przede wszystkim o jasny, usystematyzowany wykład tego, co w dorobku naukowym uwa-

ża za najcenniejsze. Dokonując wyboru przedstawianych poglądów, autor określa tym samym własną koncepcję cyklu. Praca jest podzielona na trzy części. Pierwsza zajmuje się opisem i odpowiada na pytanie, jak przebiegają cykle i co dzieje się z życiem gospodarczym w czasie trwania cykli. Druga część poświęcona jest przyczynom ich powstawania. Przedstawia główne obecnie panujące teorie, wyjaśniające dla czego wahania cykliczne mają miejsce. Trzecia część omawia problem kontroli. Przedstawia różne sposoby ograniczenia rozmiaru wahań koniunkturalnych, poddając te propozycje krytycznej analizie. Wydanie trzeciej pracy pozostawia bez zmiany układ drugiego

wydania, aktualizuje natomiast materiał historyczny i opisowy oraz uwzględnia ostatnie dyskusje w tej dziedzinie. Przedmowa pióra D. Sokołowa zawiera krytyczną analizę książki z pozycji marksizmu. Przedmówca wskazuje przy tym, że praca Esteya ma dla polskiego czytelnika wartość nie podręcznikową lecz informacyjną, wprowadza do teorii panujących na Zachodzie, informuje co robią i myślą na Zachodzie w dziedzinie koniunktury).

KALECKI MICHAŁ. *Teoria dynamiki gospodarczej. Rozprawa o cyklicznych i długofalowych zmianach gospodarki kapitalistycznej.* (Wyd. 1) W-wa 1958 PWN 16° s. 235, 2 nlb (Tyt. oryg.: *Theory of Economic Dynamics*, Londyn 1954). Cena zł 18.—

(Książka ukazała się zamiast drugiego wydania dwóch poprzednich prac autora „Rozpraw z dziedziny teorii fluktuacji gospodarczych” oraz „Studiów nad dynamiką gospodarczą”. Jakkolwiek podstawowe myśli pozostały niewiele zmienione, jednak sposób ich przedstawienia, a nawet tok wywodów uległy zasadniczej zmianie. Ponadto w niektórych wypadkach, zwłaszcza w rozdziałach omawiających „cykl koniunktury a zaburzenia” oraz „proces rozwoju gospodarczego”, wprowadzono nowe zagadnienia. Rozszerzono znacznie zakres przykładów statystycznych i zaktualizowano materiał statystyczny. Jest to więc w istocie nowa książka. Autor korzysta często z formuł matematycznych, stara się jednak podać prostą ich postać. Układ zagadnień jest następujący: stopień monopolizacji i podział dochodu — czynniki wyznaczające zysk i dochód narodowy — stopa procentowa — czynniki wyznaczające inwestycje — cykl koniunkturalny — długofalowy rozwój gospodarczy).

LUKSEMBURG RÓŻA. *Wstęp do ekonomii politycznej.* W-wa (VI) 1959 „Książka i Wiedza” 8° s. 343, 1 nlb (Tyt. oryg.: *Einführung in die Nationalökonomie*). Cena zł 18.—

(Praca ukazuje się po raz pierwszy w języku polskim. Przekład opiera się na tekście z r. 1951 wydanym przez Instytut Marksa-Engelsa-Lenina SED w Berlinie pt. *Ausgewählte Reden und Schriften*. Książka przedstawia cykl wykładów z ekonomii politycznej kapitalizmu, wygłoszonych przed pierwszą wojną światową w szkole partyjnej socjaldemokracji niemieckiej).

OBIREK BRONISŁAW, WIĘCKOWSKI JERZY. *Ćwiczenia z analizy działalności gospodarczej przedsiębiorstw przemysłowych.* Wyd. 2. Łódź-1939-W-wa PWN 4° s. 366 masz. powiel. Cena zł 17.—

(W skrypcie przeznaczonych dla studentów wyższych szkół ekonomicznych omówiono w dwóch wiążących się z sobą częściach jeden ciągły przykład. Pierwsza część skryptu dotyczy produkcji i czynników produkcji, druga — kosztów, bilansu i wyników finansowych. Przykład ćwiczeniowy, w całości rozwiązany, bada działalność gospodarczą przedsiębiorstwa przemysłowego wytwarzającego odzież, w zasadzie w okresie jednego miesiąca, marca. Branżowe zróżnicowania pominięto dla zwiększenia zakresu zagadnień. Przez całą technikę operacji liczbowych przechodzi się do czytania zebranych liczb oraz oceny

zjawisk. Podano przykłady zaleceń. Trzecia część skryptu zawiera przykłady ćwiczeń bez rozwiązań).

POPKIEWICZ JÓZEF — RYSZKA FRANCISZEK. *Przemysł ciężki Górnego Śląska w gospodarce Polski międzywojennej (1922-1939).* (Wyd. 1) Opole 1959 Zakład Narodowy im. Ossolińskich we Wrocławiu 4° s. XVI, 504, mapa poza tekstem. Instytut Śląski w Opolu. Cena zł 80.—

(Książka jest wynikiem pracy ekonomisty (J. Popkiewicz) i historyka (F. Ryszka). Książkę zainicjowała kwerenda archiwalna, początki organizacyjne książki wiążą się z działalnością zespołu historyków zgrupowanych wokół Katedry Historii Państwa i Prawa Polskiego na Uniwersytecie we Wrocławiu, badających okres historii nowożytnej i najnowszej Śląska. Tematem pracy są dzieje górnośląskiego przemysłu ciężkiego w latach 1922 — 1939 oraz wpływu tego przemysłu na rozwój całego polskiego przemysłu i — idąc dalej — całej gospodarki narodowej. Autorzy wyróżnili cztery problemy: 1) produkcji, 2) zbytu, 3) poziomu sił wytwórczych, 4) stosunków własnościowych i organizacji przemysłu).

ROBINSON JOAN: *Akumulacja kapitału.* (Wyd. 1. Tłum. (z ang.) Kazimierz Studentowicz). — W-wa (XII) 1958 Państw. Wydawn. Naukowe 9° s. 553, rys. zł 35.—
Tyt. Oryg.: „*The accumulation of capital*” 1956.

(Ogólna teoria akumulacji kapitalistycznej. Książka ukazuje się w przekładzie polskim jako jedna z niewielu wydanych dotychczas pozycji burżuazyjnej literatury ekonomicznej. Legitymację przekładu, wg wydawnictwa, jest to, że książka — biorąc pod uwagę osobę autorki i jej rolę w zachodnio-europejskiej myśli ekonomicznej — umożliwi polskiemu czytelnikowi bliższe wniknięcie w aktualny stan burżuazyjnej wiedzy ekonomicznej w splocie problemów składających się na teorię akumulacji).

(DOBRSKA ZOFIA, SZEWORSKI ADAM). *Studia z zakresu koniunktury współczesnego kapitalizmu.* 3. (Wyd. 1) W-wa 1959 PWN 16° s. 94, 3 nlb. Polska Akademia Nauk. Zakład Nauk Ekonomicznych Cena zł 10.—

(Trzeci kolejny zeszyt „STUDIÓW” koncentruje się, w przeciwieństwie do poprzednich, na sprawach czysto koniunkturalnych. Wstępne studium rozpatruje spadek światowych cen surowców, na który zresztą składają się również zjawiska o charakterze długofalowym. Następnie studium — to analiza załamania się koniunktury w Stanach Zjednoczonych, będącego typowym przykładem automatyzmu koniunkturalnego. Trzecie — rozpatruje osłabienie koniunktury w Europie Zachodniej, gdzie w wielu krajach zostało ono zapoczątkowane przez politykę deflacyjną, mającą na celu zapobieżenie trudnościom w bilansie płatniczym, jakie wyłoniły się w ostatniej fazie ożywienia 1952 — 1956. Ostatnie studium zajmuje się reperkusjami tych wszystkich trendów na sytuację gospodarczą krajów zacofanych, a zwłaszcza na ich bilanse płatnicze).

SULMICKI PAWEŁ. *Przebiegi międzygałęziowe.* (Wyd. 1) W-wa (V) 1959 Polskie Wydawn. Gospodarcze 8° s. 299, 1 nlb, tab. 4 i w tekście, rys., bibliografia. Cena zł 17.—

(Książka daje pełny przegląd dotychczasowego dorobku naukowego w zakresie metody nakładów i wyników produkcji. Składa się z 3 części: teoretycznej, statystycznej i obliczeniowej. Część pierwsza (teoretyczna) wskazuje na wkład poprzedników Leontiefa: Qesnaya, Marxa, Walrasa — podkreśla także wpływ zmian polityki gospodarczej po pierwszej wojnie światowej na ukształtowanie się teorii. Autor wskazuje przy tym na znaczenie pierwszego bilansu gospodarki narodowej ZSRR za r. g. 1923/24 — prototypu tablicy nakładów i wyników produkcji. Przy omawianiu przepływów międzygałęziowych autor poświęca więcej uwagi przepływowi inwestycyjnym niż bieżącym i w związku z tym szerzej omawia równania dynamiczne. Wiele miejsca poświęcono analizie rozwiązań Leontiefa i Langego. Autor wskazuje na konieczność odrębnego traktowania zapasów, których zmiany w strukturze i ilości stanowią w systemie gospodarki socjalistycznej jeden z najlepszych wskaźników stanu ogólnej równowagi gospodarki narodowej).

STANKIEWICZ HENRYK: *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstw przemysłu maszynowego.* (Wyd. 1) W-wa 1958 Pol. Wydawn. Gospodarcze 4° s. 294, 1 nlb, tabl. 55, rys. zł 45.—

(W pracy, pomyślanej jako pomoc dla pracowników przemysłu, zostały omówione następujące zagadnienia: organizacja produkcji — organizacja procesu produkcyjnego w przedsiębiorstwie budowy maszyn — organizacja technicznego przygotowania produkcji — organizacja kontroli technicznej — organizacja planowania i wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego w przedsiębiorstwie — ekonomika i organizacja służb pomocnych).

WYROBISZ STANISŁAW: *Studia i rozważania o rozwoju gospodarczym Polski 1956—1965.* (Wyd. 1. W-wa stycz.) 1959 „Książka i Wiedza” 8° s. 162, 2 nlb zł 8.—

(Próba ujęcia problemów gospodarczych PRL (1956—1965) w przekroju ludnościowym, gospodarki materiałowej i gospodarki pieniężnej. Z zagadnień przekroju ludnościowego autor omawia przyrost ludności i rynek pracy, z problemów gospodarki materiałowej — granice inwestycji, gospodarkę rolną i żywnościową, z zagadnień finansowych — problemy pieniądza w gospodarce socjalistycznej, ceny i płacy. Wnioski dla polityki gospodarczej).

(Statystyczna część książki poświęcona jest zagadnieniom, jak wykorzystywać dane statystyczne, jak zbudować tablicę nakładów i wyników produkcji, aby można się nią posłużyć dla określonych celów praktycznych. Zawiera także tablicę pomysłu autora, której układ, w odróżnieniu od wszystkich dotychczasowych, podaje przepływy rzeczowe, finansowe i pie-

niężne i w związku z tym służyć może jako dobre narzędzie do zrównoważenia narodowego planu gospodarczego w końcowym stadium jego opracowań. Książkę zamykają zagadnienia natury obliczeniowej, metoda ta bowiem posługuje się w szerokim zakresie wyższą matematyką. Liczne przykłady ilustrują podstawowe równania omówione w części teoretycznej książki. Szeroko zastosowana została metoda iteracji).

(Porówn. Czechowski Tadeusz. *Wstęp matematyczny do analizy przepływów międzygałęziowych*, W-wa 1958.).

WIEDZA O PRACY LUDZKIEJ. (Wybór artykułów i redakcja naukowa Bronisław Biegeleisen-Zelazowski przy współudziale A. Bardacha). Wyd. 1. W-wa luty 1959 „Książka i Wiedza” 8° s. 264, bibliografia. Cena zł 24.—

(Powyższa antologia została wydana jako pierwszy tom Biblioteki Nauki o Pracy i zawiera artykuły polskich i zagranicznych uczonych, zarówno z krajów socjalistycznych jak i kapitalistycznych, co pozwala na poznanie szeregu problemów spornych i różnych punktów widzenia. Autorzy należą do przedstawicieli różnych dyscyplin naukowych: techniki, ekonomii, socjologii, psychologii in. Książka postawiła sobie za cel, po pierwsze przedstawić w ogólnym zarysie osiągnięcia poszczególnych nauk o pracy, po drugie, wskazać na konieczność stworzenia syntetycznej nauki o pracy, — po trzecie, zająć stanowisko krytyczne, wobec metod kapitalistycznych ze stanowiska naszego systemu i wskazać na znaczenie tych różnic).

ZAKRZEWSKI ZBIGNIEW. *Polityka zbytu produktów rolnych.* (Wyd. 1) Poznań 1959 PWN 4° s. 8 nlb, 144, bibliografia. Sum. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne. Oddział w Poznaniu. *Rozprawy i Monografie Nr 2.* Cena zł 27.—

(Praca omawia ekonomiczne aspekty kształtowania przez współczesne państwo podaży produktów rolnych w obrocie wewnętrznym. Wyrażone w niej oceny opierają się po części na wynikach odcinkowych badań terenowych i na ogólnym materiale sprawozdawczym, po części zaś na podjętej próbie zebrania w jedną całość dotychczasowego dorobku literatury w powyższym zakresie. Omówione zostały następujące zagadnienia: ogólna charakterystyka ruchu rolniczego — kierunki polityki zbytu — formy zbytu — ceny produktów rolnych (charakterystyka ogólna, relacje cen, ceny stałe, różnice cen, ceny opłacalne, instrumenty polityki cen) — wymiar dostaw produktów rolnych — zaopatrzenie dostawców rolniczych — ogólny pogląd na politykę zbytu).

A. Zawadzka

POLSKIE WYDAWNICTWA GOSPODARCZE

przypominają czytelnikom
„Wiadomości Narodowego Banku Polskiego“

O ODNOWIENIU PRENUMERATY NA ROK 1960
następujących czasopism:

- GOSPODARKA PLANOWA** — miesięcznik
prenumerata roczna zł 144.— półroczna zł 72.— kwartalna zł 36.—
- FINANSE** — miesięcznik
prenumerata roczna zł 144.— półroczna zł 72.— kwartalna zł 36.—
- GOSPODARKA MATERIAŁOWA** — dwutygodnik
prenumerata roczna zł 144.— półroczna zł 72.— kwartalna zł 36.—
- INWESTYCJE I BUDOWNICTWO** — miesięcznik
prenumerata roczna zł 108.— półroczna 54.— kwartalna zł 27.—
- HANDEL WEWNĘTRZNY** — dwumiesięcznik
prenumerata roczna zł 90.— półroczna zł 45.—
- PRZEGLĄD USTAWODAWSTWA GOSPODARCZEGO** — miesięcznik
prenumerata roczna zł 84.— półroczna zł 42.— kwartalna zł 21.—
- PRACA I ZABEZPIECZENIE SPOŁECZNE** — miesięcznik
prenumerata roczna zł 120.— półroczna zł 60.— kwartalna zł 30.—
- RACHUNKOWOŚĆ** — miesięcznik
prenumerata roczna zł 96.— półroczna zł 48.— kwartalna zł 24.—
- PRZEGLĄD BIBLIOGRAFICZNY PIŚMIENNICTWA
EKONOMICZNEGO** — dwumiesięcznik
prenumerata roczna zł 90.— półroczna zł 45.—

Zamówień i wpłat prenumeraty należy dokonać poprzez Centralę Kolportażu Prasy i Wydawnictw „Ruch „Warszawa ul. Srebrna 12, konto
PKO Warszawa 1-6-100.020.

D R U K

=====
znaczek
pocztowy
=====

NARODOWY BANK POLSKI
Generalny Sekretariat
Administracja Wiadomości NBP

W a r s z a w a

ul. Warecka 10

Instytucja nasza . . . (nazwa instytucji i
. dokładny adres)

zamawia na rok 1960 miesięcznik "Wiadomości Narodowe-
go Banku Polskiego" w ilości
egzemplarzy.

Data
Podpis

W celu usprawniienia przyjmowania zamówień na prenu-
meratę miesięcznika "Wiadomości Narodowego Banku Pol-
skiego" i w celu terminowej jego wysyłki prosimy o
zgłaszanie zamówień na rok 1960 tylko na powyższych
formularzach. W zgłoszeniu prosimy o podawanie do-
kładnego adresu, czytelnej nazwy instytucji wraz z
nazwą miejscowości i ulicy ewentualnie urzędu pocz-
towego i wszelkich niezbędnych danych jak na przy-
kład, zarząd, administracja, biblioteka, słowem naz-
wę tej jednostki czy komórki w danej instytucji,
która na otrzymywać miesięcznik. Wysokość prenumera-
ty wynosi nadal 108 złotych rocznie za jeden egzemp-
larz. Należność prosimy wpłacać na konto /do końca
bieżącego roku jako przedpłatę/: Narodowy Bank Polski,
Centralna Księgowość, Redakcja Wiadomości NBP, kon-
to 666 lub /w roku 1960/: Narodowy Bank Polski
Centralna Księgowość, Redakcja Wiadomości NBP,
konto 3-671-4.
Zgłoszenia na prenumeratę na rok 1960 przyjmować
będziemy tylko do dnia 15 grudnia roku bieżącego.

