

Aby odpowiedzieć na pytanie, jak cel stawiała uchwała o prawach i obowiązkach głównych księgowych (z marca 1950 r.) oraz w jakim kierunku powinna pójść przewidywana jej nowelizacja, musimy rolę księgowo rozpatrzyć na tle organizacji całego przedsiębiorstwa, a nawet przedsiębiorstwa i praw osób, które nim zarządzają.

W kapitalizmie sprawa ta jest jasna. Kapitalista dąży do osiągnięcia

funkcjonowanie przedsiębiorstwa i pracę księgowego.

Dziś krytykuje się tę „nadprodukcję” aktów prawnych, ale nie się nie mówi o tym, że na straży tych krytykowanych okólników postawiono głównego księgowego, że on odpowiada za ich przestrzeganie. Tu więc mamy źródło konfliktów i sprzeczności między księgowym, kierownictwem i realizacją zdrowej, rodzącej postęp, myśli ekonomicznej.

*

W strukturze przedsiębiorstwa odróżniać powinniśmy trzy piony: 1) pion produkcyjny, 2) pion administracyjny inaczej ekonomiczny, 3) pion zaopatrzenia i zbytu.

W pionie administracyjnym tkwi mózg przedsiębiorstwa. Administrowanie przedsiębiorstwem w szerokim tego słowa znaczeniu obejmuje wszystkie sprawy umożliwiające osiągnięcie wyznaczonych zadań najmniejszym wysiłkiem i kosztem. Administracja decyduje o drogach, jakimi realizuje się cele przedsiębiorstwa.

Pion ten powinien obejmować: sprawy organizacyjne, planowanie, finanse, księgowość, sprawozdawczość, analizę, kontrolę, sprawy zatrudnienia i drobne porządkowe sprawy gospodarcze.

Tak ustawione zadania pionu ekonomicznego będą wymagać od jego kierownika znajomości nie tylko spraw ewidencji księgowej i finansów, ale również wiadomości z dziedziny ekonomii, planowania, statystyki, analizy, jak również osobistych zdolności organizatorskich. Kierownik pionu ekonomicznego powinien umieć interpretować dane z ewidencji, koordynować działalność komórek przedsiębiorstwa, planować finanse i koszty, kontrolować ich wykonywanie, utrudniać przez dobrą organizację i ewidencję popelnianie nadużyć, organizować wewnętrzną kontrolę w przedsiębiorstwie. Tak duży wachlarz spraw przedsiębiorstwa, umiejętności ich prowadzenia i kwalifikacje dla ich organizowania mają dziś nieliczni fachowcy pełniący funkcje głównych księgowych, oni też w wielu przedsiębiorstwach pełnią rolę pozostałymi sprawami dotyczącymi księgowości swoim zastępcą.

Z punktu widzenia organizacji przedsiębiorstwa jest właściwe, aby sprawy pionu ekonomicznego prowadziła jedna osoba wchodząca w skład dyrekcji. Osoba taka brałaby udział w posiedzeniach rady robotniczej, w odprawach dyrekcyjnych. Bez jej udziału nie podjęto by żadnej poważniejszej decyzji. Błędem byłoby stanowisko to zawężać jedynie do spraw księgowości, finansów i kontroli, jak to proponują niektórzy projektodawcy nowej uchwały. Trzeba sobie zdać sprawę, że struktura socjalistycznego przedsiębiorstwa powinna w kierownictwie przewidywać osobę, która będzie się znać na wszystkich sprawach ekonomicznych przedsiębiorstwa, a nie tylko na księgowości.

Przy takiej organizacji dyrektor naczelny nie kierowałby bezpośrednio komórkami funkcjonalnymi, lecz sprawowałby jedynie ogólny nadzór nad całym przedsiębiorstwem, byłby koordynatorem. Bezpośrednio współpracowałby z własnym sekretariatem, który ułatwiałby

DOKONCZENIE NA STR. 2

KSIEGOWY A MODEL PRZEDSIĘ BIORSTWA

WIKTOR OCIEPKO

najwyższych zysków i tak organizuje swoje przedsiębiorstwo, aby cel ten jak najłatwiej osiągnąć.

W przedsiębiorstwie socjalistycznym zagadnienie to jest trudniejsze i właściwie do tej pory niedostatecznie wyjaśnione. Z jednej strony wymagania gospodarki planowej narzucają zarządcy przedsiębiorstwa z góry ustalone zadania i drogi ich realizacji, z drugiej strony — żądają od kierownictwa inicjatywy w działaniu, inicjatywy, która w oparciu o prawo wartości ma dać jak najwyższe efekty gospodarcze. Między plan, jego wykonanie i swobodę wyboru dróg do realizacji zadań staje w poprzek nieufność do pracowników.

W modelu naszego przedsiębiorstwa nie jesteśmy pewni, czy personel zamiast dbać o interesy przedsiębiorstwa nie stawia wyżej „wygodnictwa” i chęci osiągnięcia osobistych „korzyści”. Aby wzmocnić ochronę mienia społecznego, postawiono na jego straży jako kontrolera — głównego księgowego. Tylko do niego ma państwo socjalistyczne zaufanie, tylko on ma nie dopuścić do operacji gospodarczych nie przewidzianych w planie i nie opartych na normach prawnych. Aby główny księgowy mógł to zadanie dobrze spełnić, wsparto go inflacją ustaw, uchwał, okólników, zarządzeń — chcąc na drodze aktów prawnych, a nie w oparciu o działanie obiektywnych praw ekonomicznych, kierować przedsiębiorstwem i strzec mienia społecznego. Wiemy, że potop okólników jeszcze bardziej utrudnił

HANDEL ZAGRANICZNY peryferie polskiej myśli ekonomicznej

ZBIGNIEW ZAWADA

Drugi już rok trwa renesans polskiej myśli ekonomicznej. Ożywcze jego wiatry zawiły nieomal do wszystkich jej dziedzin, spowodowały rozpoczęcie badań każdej niemal komórki naszego organizmu gospodarczego. W sumie przyczynia się on do doskonalenia naszej działalności gospodarczej i rozwoju teorii ekonomii.

STAN OBECNEJ DYSKUSJI

Renesans ten zawiązał także do polskiego handlu zagranicznego. Spowodował on tutaj przeprowadzenie niektórych zmian natury nieekonomicznej, natomiast w minimalnym stopniu dotarł do zagadnień ekonomii tego handlu (zasad funkcjonowania socjalistycznego handlu zagranicznego); docierając zaś do ekonomicznej nauki o socjalistycznym handlu zagranicznym, jako części ogólnej socjalistycznej teorii ekonomicznej — wykazał — co samo przez się jest cenne — fikcyjność i pozorność jej istnienia.

Konkretyzacja tego renesansu jest dyskusją tocząca się nad stanem i problemami naszego handlu zagranicznego. Wydaje się jednak, że — jak dotychczas — dotyczyła ona powierzchni handlu zagranicznego jako procesu gospodarki narodowej. Dyskutowano nie tyle z pozycji naukowych i naukowej znajomości rzeczy, ile z pozycji społeczno-politycznych i po prostu z pozycji zdrowego rozsądku ludzi, którym dobro naszej gospodarki i naszego handlu zagranicznego leży na sercu.

W oparciu o tocząca się dyskusję (pisana i niepisana) przeprowadzono kilka zmian, zlikwidowano co widocznie nonsensy i braki. Mimo to konkretna sytuacja handlu zagranicznego jest nadal bardzo niedobra.

Nasuwa się więc pytanie: czy inaczej być nie mogło, czy w tak krótkim

okresie czasu można było zrobić więcej? Wydaje się, że nie. Jakiegokolwiek bowiem radykalniejsze, trwalsze i lepsze w skutkach zmiany muszą być oparte na możliwie pełnym rozeznaniu ekonomicznym. Takiego jednak jeszcze nie mamy — w obecnej sytuacji (brak odpowiednich badań, opracowań statystycznych i naukowych) — jeszcze przez pewien czas mieć nie będziemy. Stąd też z przeprowadzeniem konkretnych zmian ekonomicznych w handlu zagranicznym musimy się jeszcze wstrzymać.

Sytuacja ta nie jest obca ekonomistom — naukowcom i ekonomistom — praktykom zainteresowanym problematyką handlu zagranicznego. Niezwykle jednak ważny jest wniosek z niej wypływający: dalsze zmiany, dalsza poprawa i dalszy rozwój polskiego handlu zagranicznego zależy jest od prowadzenia prac naukowo-badawczych, od opracowań praktyczno-teoretycznych, zależy więc od naukowego rozeznania i opracowania zasad funkcjonowania socjalistycznego handlu zagranicznego.

Jeżeli tak, to warto zastanowić się nad stanem badań naukowych w dziedzinie handlu zagranicznego, nad stanem ekonomicznej nauki o handlu zagranicznym w Polsce, nad sytuacją naukowców-ekonomistów zajmujących się głównie problematyką handlu zagranicznego, nad celami badań i naukowych opracowań oraz warunkami niezbędnymi do ich realizacji.

JAK BYŁO I JEST

Warto przy tym cofnąć się nieco wstecz.

W okresie dwudziestolecia Polski burżuazyjnej handel zagraniczny był handlem typu kapitalistycznego. Jakiegokolwiek prawdziwe, naukowe analizy i syntezy, w tym okresie prowadzone, musiałyby wykazać wyższość narodu polskiego przez monopole zagraniczne i krajowe, musiałyby wykazać, że handel zagraniczny był środkiem zwiększającym wysiłek i środkiem umożliwiającym transfer zysków z Polski.

W takiej sytuacji ze strony kapitalistycznych sfer rządzących nie było zapobiegania na badania naukowe par excellence, na stworzenie prawdziwej nauki o handlu zagranicznym. Warto jednak przypomnieć, że były w tym okresie różne instytucje zajmujące się sprawami handlu zagranicznego. Prace przez nie prowadzone miały charakter użytkowy, traktowały o pewnych tylko, konkretnych sprawach w sposób praktyczny, na tyle na ile było to potrzebne dla prowadzenia wąsko-operatywnej działalności poszczególnych przedsiębiorstw handlu zagranicznego i konkretnych spraw handlu zagranicznego.

Nie było natomiast naukowego uogólnienia spraw badanych, nie wyciągano z badań wniosków ogólnoteoretycznych. Była także w tym okresie grupa naukowców-ekonomistów zajmujących się problematyką handlu zagranicznego, jednakże, w ich pracach nie znalazły się uogólnienia teoretyczno-naukowe, ilustrujące cele, rolę i zasady funkcjonowania handlu zagranicznego Polski w omawianym okresie. Są one jednak jedynym dorobkiem, jaki z tego okresu w polskiej myśli ekonomicznej pozostał i jako takie stanowią pewną wartość.

W okresie dwunastolecia Polski Ludowej handel zagraniczny stał się de facto handlem nowego typu, stał się handlem socjalistycznym. Zmieniły się jego cele, rola i warunki funkcjonowania. Jednak w wyniku błędów popelnionych w prowadzeniu całokształtu gospodarki narodowej nie opracowano specyfiki zasad funkcjonowania socjalistycznego handlu zagranicznego. Subiektywizm, woluntaryzm i dogmatyzm zaczęłyly ujawniać na praktyce i teorii tego handlu.

W konsekwencji takiego stanu rzeczy traktowano handel zagraniczny jako proces wynikowy w tym sensie, że sporządzając bilans gospodarki narodowej przeliczano zeń do planu handlu zagranicznego saldo dodatnie (plan eksportu) i ujemne (plan importu) odpowiednio

je dopasowując. Inaczej mówiąc, przed resortem handlu zagranicznego stawiano konkretne zadania importowe i eksportowe bez odpowiedniego rozeznania ekonomicznego, w oparciu o wadliwą metodologię planowania, bez uwzględnienia faktu, że jest on także funkcją międzynarodowego podziału pracy (analiza ekonomiczna rynków), bez uwzględnienia bodźców materialnego zainteresowania pracowników resortu itp.

Wprowadzono sztuczny rozruch różnic cen (z wadliwym kursem wynikowym jako quasi wskaźnikiem rentowności), za pomocą którego wykazywać można było korzyści handlu zagranicznego w złotych, co, jak wiemy, jest wątpliwe. Takie mechanizmo-wynkowe traktowanie handlu zagranicznego nie wymagało specjalnych badań naukowych, analiz, syntez itd. Nie było więc prac naukowo-badawczych, nie rozwijała się w konsekwencji i nauka o handlu zagranicznym.

Materiały do naukowych analiz zamykane były w kasach pancernych, dla naukowców niedostępnych. Wydaje się, że badania naukowe wykazywały o wiele szybciej, to do czego dochodzimy dzisiaj. Nie rozumieliśmy jednak tego kompetentni działacze gospodarczy, albo zrozumieli nie chcieli.

W miejsce zlikwidowanych instytucji dwudziestolecia nie stworzono ani jednej nowej, która badałaby specyfikę socjalistycznego handlu zagranicznego. Istniała tylko Polska Izba Handlu Zagranicznego, która jednakże prac naukowo-badawczych nie prowadziła. Nie prowadzono także takich prac na utworzonym w tym okresie Wydziale Handlu Zagranicznego, który zajmował się głównie szkoleniem kadr o profilu praktyczystycznym.

Liczba naukowców-ekonomistów zajmujących się handlem zagranicznym była zaskakująco mała.

Taki mniej więcej stan rzeczy utrzymywał się do roku 1956 a jego pozostałości mamy jeszcze do dnia dzisiejszego.

Po roku 1956 nauka, rozum i rozsądek zajęły należne im miejsce. Po uważnym przyjrzeniu się powierzchni handlu zagranicznego spostrzeżono konieczność dotarcia do jego istoty. Narodziła się konieczność rozwijania marksistowskiej teorii handlu zagranicznego. Istniejące obecnie warunki społeczno-polityczne i gospodarcze sprzyjają podejmowaniu badań, dociekan i opracowań

cowaniu koncepcji teorii, która pozwoliłaby z pełnym rozeznaniem ekonomicznym określić zarówno jednostkowe krótkoterminowe, jak i całokształt długoterminowe zadania i kierunki rozwoju gospodarczego. Jednakże w zakresie handlu zagranicznego możliwości te nie są przekształcane w rzeczywistość (liczą się fakty a nie słowa).

Poprzedzając się w zasadzie na toczącej się dyskusji, domagając się, aby w jej wyniku powstała recepta na dolegliwości i bóle handlu zagranicznego. Wydaje się, że w takiej sytuacji, w jakiej znajdują się badania naukowe i teoria handlu zagranicznego w Polsce, recepta na „uekonomiczanie” nie może się narodzić. Powierzchniowa obserwacja pacjenta nie wystarcza do postawienia trafnej diagnozy. Błwy wprowadzić i są próby dawania recept w oparciu o „ogłędziny” (np. nowy system finansowy central handlu zagranicznego eksperymentalnie wprowadzony do czterech central), jednakże nie wytrzymują one próby życiowej. Choroba trwa nadal.

Tocząca się dyskusja jest zjawiskiem wielce pożytecznym, jednakże można zauważyć, że używa się w niej bardzo często słów nauka, naukowo, naukowość itd., aczkolwiek co do faktycznej jej naukowości można mieć pewne zastrzeżenia. Uzasadnijmy to na przykładzie centralnego problemu, jakim jest rachunek ekonomiczny w handlu zagranicznym.

Dyskusja trwa już przeszło rok i jak dotychczas dyskutanci nie ugodnili między sobą interpretacji kategorii ekonomicznych, nie ugodnili, o co im właściwie chodzi. Jedni traktują o rentowności, drudzy o opłacalności, inni jeszcze o efektywności handlu zagranicznego. Wydaje się, że (zwłaszcza w naszych warunkach gospodarczych) są to różne pod względem swej treści kategorie ekonomiczne. Jedni używając tych samych pojęć różnią się pod względem treści, inni zaś traktując o tej samej treści używają różnych pojęć.

Traktując o rentowności czy efektywności dyskutanci nie zawsze odróżniają kategorie ekonomiczne (rachunek ekonomiczny, rentowność, efektywność) od metod ich rachunkowego pomiaru. Poszukuje się głównie metody, a nie analizuje się kategorii ekonomicznych. Znamienny przy tym fakt, że prawie wszyscy dyskutanci zgadzają się z opinią co do niemożności obliczenia rentowności i efektywności ze

DOKONCZENIE NA STR. 2

ŻEBY KAMIEŃ Z SERCA NIE SPADŁ NA ODCISK

IRENA WODZIŃSKA

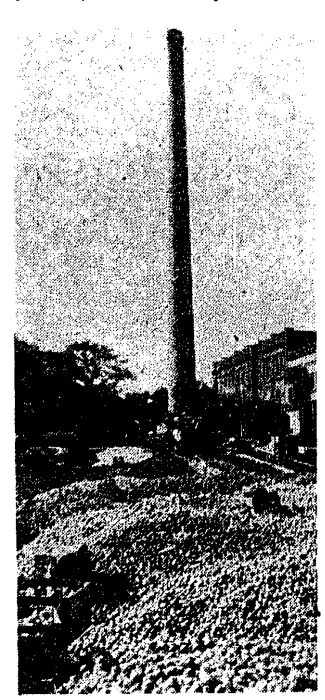
Rada Naukowo - Ekonomiczna przy Wrocławskiej Wojewódzkiej Radzie Narodowej, opracowała założenia do projektu w sprawie zasad eksperymentowania w woj. wrocławskim. Pisało o tym obszernie „Życie Gospodarcze” w nr z dnia 8.XII.57. Spróbujmy zastanowić się nad poszczególnymi kierunkami projektu i perspektywami jego realizacji, przyjmując, że projekt byłby zatwierdzony w niezmienionej postaci.

Podstawową tezę projektu jest, jak wiadomo stwierdzenie, że przemysł kluczowy na Dolnym Śląsku ma ogromne rezerwy produkcji, gdyż niewykorzystane jest 50% mocy maszyn i powierzchni fabrycznej. Uruchomienie tych rezerw powinno dać szybkie przewyższenie trudności w zaopatrzeniu ludności i zatrudnieniu nadwyżek siły roboczej.

Autorzy projektu uważają, iż niedostateczne wykorzystanie zdolności produkcyjnej zakładów wynika z braku inicjatywy ministerstw i centralnych zarządów, zasłaniających się trudnościami „obiektywnymi”, jak brak siły roboczej i brak zbytu na proponowane do produkcji wyroby. Zdaniem projektu więc, wystarczy podporządkować te zakłady przemysłu kluczowego gospodarstwu terenowi, tj. Woj. Radzie Narodowej, a w myśl zasady „pańskie oko konia tuczy” uzyska się zwiększoną produkcję i bogatszy asortyment towarów.

Woj. Rada Narodowa przejmie w tym celu szereg kompetencji b. PKP i będzie występować do ministrów w sprawach dotyczących

wykorzystania zdolności produkcyjnych, zmiany powiazań kooperacyjnych, pełniejszego wykorzystania zasobów surowcowych, wniosków o planów inwestycyjnych i gospodarczych oraz wprowadzenia



W dawnym wrocławskim browarze — fabryka win

produkcji ubocznej lub dodatkowej, zmian wielkości i profilu tej produkcji.

No cóż. Wszystko to być może. Pozwól sobie jednak zauważyć, że jeżeli w najpomyślniejszym wypadku WRN zbierze zespół ludzi zdolnych do występowania z tego rodzaju inicjatywą, to i tak realizacja założeń ma przecież od ministrów. Ministrom natomiast te wszystkie albo prawie wszystkie sprawy są doskonale znane, nie rozwijają ich jednak, bo po prostu rozwiązać nie mogą.

Weźmy pierwszy lepszy przykład: produkcję uboczną. Podstawową trudnością będzie tu chyba nie brak ludzi i inicjatywy „odgórną”, jak sugeruje projekt, problem jest przecież nierozwiązany w całej Polsce. Przeszkodą nie do przebycia jest w tej chwili system plac, bijący po kieszeni robotnika pracującego przy nowym asortymencie i nie dający dostatecznej kompensaty kierownictwu zakładów. System ten, skrzyżowany z systemem cen na surowce i gotowe wyroby, tudzież z systemem kooperacji i zaopatrzenia, tworzy w tej chwili już nie węzeł gordyjski, lecz zwykłą supel polską, ciasno zaciągniętą, którego nie da się rozciągnąć, a tylko wymaga cierpliwego rozmołotania. Można tego dokonać jedynie w skali krajowej.

W sumie więc istnieje obawa, że ingerencja WRN w wewnętrzne sprawy przemysłu kluczowego, spowodować się będzie musiła do kategorii pobożnych życzeń.

dokoncz...

ZMARŁ ŁUCJAN HOROWITZ

Z szeregów najbardziej wartościowych działaczy gospodarczych śmierć wyrwała Łucjana Horowitza, który od kilku miesięcy sprawował funkcję generalnego dyrektora w Ministerstwie Handlu Zagranicznego.

Kilka miesięcy — to krótki okres dla pracy na odpowiedzialnym stanowisku, a mimo to wystarczył, aby resort handlu zagranicznego odczuł pozytywne skutki współpracy z wybitnym ekonomistą.

Łucjan Horowitz posiadał wszystkie potrzebne dla pracy na zajmowanym stanowisku kwalifikacje. Studia wyższe ukończył w Instytucie Supérieur du Commerce w Antwerpii, w okresie międzywojennym pracował na odpowiedzialnych stanowiskach w wielkich koncernach. Po wyzwoleniu i powrocie z emigracji (w czasie wojny przebył kampanię na Błiskim Wschodzie i kampanię włoską od Monte Cassino do Bolonii), natychmiast rozpoczął pracę w b. Ministerstwie Przemysłu zajmując tam różne odpowiedzialne stanowiska i przechodząc następnie na stanowisko dyrektora departamentu planowania i koordynacji w MIZ.

W późniejszym okresie Łucjan Horowitz był stopniowo odsuwany

od odpowiedzialnej pracy. Łucjan Horowitz odznaczał się wysokimi cechami charakteru. Ze względu na swą pracowitość, oddanie dla sprawy, szczerą i przyjazną stosunek do współpracowników — był on nie tylko szanowany przez swych kolegów, ale budził również powszechną sympatię i był przez wszystkich lubiany.

Łucjan Horowitz poza swą pracą operatywną był również naukowcem. Wiedzę swą przekazywał młodym ekonomistom prowadząc wykłady na SGPIŚ, jakiś czas pracował naukowo w Instytucie Handlu Wewnętrznego, ostatnio zaś był członkiem Rady Ekonomicznej i przewodniczącym Jej Komisji Handlu, gdzie wniósł poważny wkład do opracowania tez realizowanej obecnie malej reformy handlu. Pozostawił szereg prac publicystycznych i książek, które zawsze odznaczały się rzetelnością i koncepcyjnością. Był również cenionym autorem „Życia Gospodarczego”.

Łucjan Horowitz odszedł. Śmierć Jego spowodowała stratę, którą nielato będzie wyrównać.

Cześć Jego pamięci!

ZESPÓŁ REDAKCYJNY
„ŻYCIA GOSPODARCZEGO”



prawa bodźców ekonomicznych od dłuższego już czasu zaprzęta głowy nie tylko ekonomistów. Interesuje ona rady robotnicze i dyrekcje prawe, wszystkich zakładów, każdego pracownika. Bodźce ekonomiczne uważa się za jeden z zawiązujących środków wpływających na rozwój naszej gospodarki i wzrost stopy życiowej.

Zabierając głos w dyskusji o bodźcach ekonomicznych chcę przyłączyć się do tych, którzy zalecają wielką rozwagę w ich stosowaniu. Potrzebę rozwagi chcę ukazać ilustrowując wielostronność oddziaływania bodźca ekonomicznego.

*

Zakładem, którym posługuję się dla ilustracji, jest Miejskie Przedsiębiorstwo Komunikacyjne w Warszawie. Uwagi moje dotyczą systemu plac, obowiązującego służbę ruchu w kwietniu ubiegłego roku.

BODZIEC

System, o którym piszę, już nie istnieje.

Zanim przystąpię do ilustracji wielostronnego oddziaływania bodźca ekonomicznego na terenie MPK kilka słów wstępnych o ówczesnym systemie plac.

Wynagrodzenie części służby ruchu, tj. konduktorów składało się w kwietniu ub. r. z plac zasadniczej oraz z premii. Placa zasadnicza konduktora wynosiła około 700 złotych miesięcznie. Premia wahała się od zera do ponad 1000 złotych. Wysokość premii zależała od kwoty uzyskanej ze sprzedaży biletów czyli mówiąc językiem fachowym zależała od inkasa. Przeciętny stosunek plac zasadniczej do premii miał się z grubsza jak 1:1.

Zatrzymajmy się na chwilę nad powyższym stosunkiem plac zasadniczej do premii.

Premia stanowiąca wysoki udział w ogólnej sumie wynagrodzenia, przy niskiej plac zasadniczej, waży wiele — od premii zależy zdobyte przez konduktora utrzymanie. W takich warunkach pracownik traktuje premię jako składową część swej plac, a każde zachwianie premii oznacza katastrofę. W takich też warunkach pracownik wyłącza wszystkie swoje siły dla uzyskania premii.

Konduktor miał być premiowany od inkasa, tj. od kwoty uzyskanej ze sprzedaży biletów. Nie przeczę, że wiele trudności w wyznaczaniu norm uwzględniających frekwencje pasażerów na poszczególnych liniach, w poszczególnych miesiącach, dniach i godzinach. Ale nie wszystko da się przewidzieć.

Nie sposób na przykład przewidzieć, czy w pierwszą niedzielę maja słonko będzie przyszedło czy też będzie pochmurno — to zaś ma decydujący wpływ na inkaso, na premię. Gdy słonko świeci, stolica „rusza się”, mieszkańcy wyjeżdżają na Bielany, gdy zaś jest pochmurno „stolica siedzi w domu”. Tak samo nie sposób przewidzieć zakłócenie w ruchu może konduktora pozbawić całodiennej premii. Podobnie nie sposób przewidzieć rozmiarów tłoku, zwałaloby się korzystnego dla konduktora; w zbit wielkim tłoku konduktor nie może „przepchać się do pasażerów i nie może zabiłować”.

Wniosek, jaki nasuwa się z powyższego, jest następujący: premia konduktora zależała nie tylko od pracowitości, ale i od przypadku. Ponieważ zaś premia stanowiła połowę przeciętnego zarobku przypadek mógł odgrywać znaczną rolę w kształtowaniu się budżetu pracownika MPK.

Trudno ustalić, jaki mógł być wpływ na wysokość premii przypadek, a jak pracowitość konduktora. Według powszechnej opinii konduktorów MPK premia była „loteria”.

Tę cechę premii wydaje się również potwierdzać niżej zamieszczony wykres. Wykres ten został wykonany w sposób następujący. Spośród kilkuset konduktorów jednej ze stacji wybrano 121 konduktorów, z których każdy przepracował w marcu ub. r. 230 godzin lub więcej. Liczba 230 godzin jest wyższa o ponad 30 godzin od normy obowiązującej i wskazuje, że ci, którzy ją wykonali, należeli do grupy pracowników, którym zależało na zarobku. Z grubsza można przyjąć, że wybrana grupa to „aktywni na wozie”. Tej grupie postawiono pytanie: ile złotych premii przypada na jedną godzinę pracy każdego z tych pracowników. Należało przypuszczać, że w tej wybranej grupie „aktywnych” rozróżni premii za godzinę będzie niewielkie, że wszystkie „premie” znajdą się w pobliżu średniej.

Wykres dowodzi wielkiego rozrzutu: niektórzy pracownicy otrzymali za godzinę po trzy złote, inni po cztery i pół. Mam wrażenie, że wyniki można uznać za dowód „loteryjności” premii.

Po tym przydługim nieco, acz niezbędnym wstępie, przechodzę do ilustracji wielostronności oddziaływania bodźca ekonomicznego, tj. systemu wynagradzania konduktorów w kwietniu ub. r.

Oddziaływanie bodźca ekonomicznego przedstawiam w postaci li-

sty skutków. Nie twierdząc, że wymienione skutki są wywołane wyłącznie przez system plac. Wartościowanie skutków, ich ocenę pozostawiam Czytelnikowi.

*

Niezadowolająca plac zasadnicza (około 700 złotych miesięcznie) oraz „loteryjność” premii zmuszały konduktorów MPK do stosowania różnych zabiegów celem uzyskania wyższych i bardziej stałych zarobków.

Nie ulega wątpliwości, że dążenie do uzyskania premii „aktywizowało” konduktora na wozie, że było przyczyną tego, że „pracownik lepiej pracował”. Aktywizacja polegała przede wszystkim na tym, że konduktor starał się „zabiłować” wszystkich pasażerów. Oznaczało to równocześnie „większą kasę dla państwa”.

Nie ulega też wątpliwości, że aktywizacja konduktorów służyła „obywatelskiemu wychowaniu pasażerów”.

Wniosek, że konduktor odgrywał pozytywną rolę w wychowaniu młodzieży.

Inną stroną starania o jak najlepsze „obsłużenie wozu” było to, że konduktor koncentrując swoją uwagę na sprzedaży biletów mniej

można być zainteresowany tym, czy pasażerowie zdążyli już wsiąść do wozu czy nie; nie miał czasu na informowanie pasażerów o trasie; niechętnie reagował na wybryki chuligańskie, ponieważ likwidowanie wybryków chuligańskich — między innymi — zabierało mu czas, a czas to bilety, wykonanie i przekroczenie normy, czyli premii.

Z powyższego widać, że system premii mógł aktywizować konduktora dość jednostronnie.

Innym sposobem podnoszenia i stabilizowania zarobków była praca w godzinach nadliczbowych.

Niżej przytoczone zestawienie jest wiernym, nie lakierowanym ani na czarno ani na różowo fragmentem z listy godzin wypracowanych w maju ub. r. przez jednego z konduktorów stacji Wola m. st. Warszawy.

Czas przepracowany w godzinach i minutach			
maj			
15 — 9.31	21 — 9.41	27 — 13.28	
16 — 16.29	22 — 13.03	28 — 13.15	
17 — 12.08	23 — 11.49	29 — 10.28	
18 — 10.22	24 — 13.53	30 — 13.09	
19N — 7.31	25 — 13.26	31 — 10.11	
20 — 13.17	26N — 9.44		

Jeżeli dodać, że powyższy fragment nie stanowi wyjątku, to łatwo z powyższego zestawienia wywnioskować, że dzięki godzinom nadliczbowym nastąpiło wprawdzie pogwałcenie prawa o ośmio godzinny dzień pracy oraz pogwałcenie prawa do wypoczynku, ale za to służba ruchu wypracowała premię, a komunikacja warszawska utrzymała się na poziomie nie gorszym niż dnia poprzedniego.

Interesujące światło na posługiwanie się przez konduktorów godzinami nadliczbowymi rzucają poniższe zestawienia).

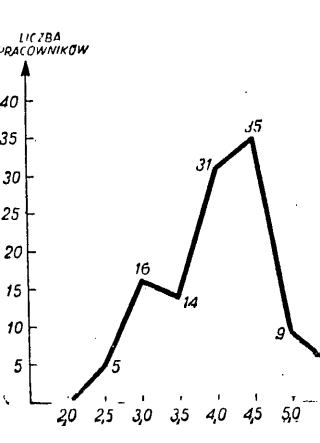
Średnio na każdego konduktora przypada miesięcznie 46,5 godzin nadliczbowych; motorowego — 44,2 godz. nadliczbowych; kierowego — 27 godz. nadliczbowych.

Z przysługujących dni wolnych od pracy korzystało w marcu ub. r.

28% konduktorów korzystało z 1 dni	
7%	z 2 dni
24%	z 3 dni
18%	z 4 dni
23%	nie korzystało ani z jednego dnia wolnego w ciągu całego miesiąca.

Oba zestawienia nie wymagają komentarzy.

Mówiąc o godzinach nadliczbowych jako jednym ze środków służących do przekraczania plac zasadniczej warto wspomnieć o tym, że godziny nadliczbowe mogą wpływać w określony sposób na życie rodzinne pracownika, np. dezorganizując je.



Dezorganizacja taka może sięgać dużych rozmiarów zwłaszcza w pracy zawodowej takiej jak służba ruchu, gdzie, jak wiadomo, „człowiek nieregularnie pracuje, nieregularnie je, nieregularnie śpi”.

Z kilkudziesięciu wypowiedzi, które miałem sposobność zebrać, a które dotyczą tego właśnie zagadnienia, przytaczam trzy, dość charakterystyczne:

„my się z żoną mało widzimy, człowiek nie ma regularnego życia, nawet obiad razem nie jem” (konduktor, lat 30, pracuje w MPK siedem lat);

„przychodzę — (żona) nie wie kiedy; wychodzę — nie wie kiedy” (motorowy, lat 55, pracuje w MPK 32 lata);

„koledzy, oddalił się ze mną, bo ja za dużo pracuję” (konduktor, lat 29, pracuje w MPK 4 lata).

Jako następny skutek pracy w godzinach nadliczbowych trzeba wymienić zwiększoną ilość wypadków i awarii wywołanych przemęczeniem pracą w godzinach nadliczbowych.

Innym środkiem służącym do podnoszenia zarobków była walka konkurencyjna między pracownikami.

Polegała ona na kumoterskim uzyskiwaniu rentowniejszych linii wozów, dni i godzin; jaskrawy swój wyraz znalazła w tzw. zajeżdżaniu, przeciąganiu i niedociąganiu; była źródłem tworzenia się klik; pogłębiała antagonizm między załogą starszą wiekiem i stażem a młodszą wiekiem i stażem, pogłębiała „antagonizm między miastem a wsią”.

Nie chcę rozchodzić się szerzej nad wszystkimi przejawami przekształceń osobowości pewnej części pracowników MPK, związanymi mniej lub więcej z obowiązującym ówczesnym systemem plac. Dla ilustracji przytoczę wyniki odpowiedzi na

SOCJOLOGIA

ADAM SARAPATA

Jedno z pytań ankietę oraz nieco dokładniej wyjaśnić zjawisko zajeżdżania, przeciągania i niedociągania. Te bowiem zjawiska ukazują występowanie na terenie MPK znanych zasad: człowiek człowiekowi wilkiem. Sądzę też, że wyjaśnienie tych terminów pozwoli Czytelnikom łatwiej zrozumieć istotę i przyczynę „chodzenia parami” lub „sznurami” tramwajów warszawskich. Śmiej się, oczekiwaj, że zjawiska te przekonają nawet najbardziej zatwardziałego sceptyka o wpływie bodźca ekonomicznego na ludzką naturę.

Dla zorientowania się opinii służby ruchu o pracy nadzoru postawiłem w ankiecie, przy pomocy której badałem problem tzw. płynności, pytanie następujące: czy twoim zdaniem praca jest sprawiedliwie rozdzielana? Pytanie to, jak łatwo się domyśleć dotyczy żywej sprawy pracowników służby ruchu, dotyczy przydziału wozów pomiędzy motorowych, kierowych i konduktorów. Oto odpowiedzi na to pytanie:

Czy twoim zdaniem praca jest sprawiedliwie rozdzielana?

	w odsetkach	
	tak	nie
konduktorzy tramwajowi	34	6
motorowi tramwajowi	31	11
kierownicy autobusowi	19	11

Zdania informatorów na żywota, jak nadmieniałem, sprawę rozdała pracy są, jak widać, dość podzielone. Może warto się zastanowić nad tymi procentami.

W sprawie „zajeżdżania” oddaje głos pracownikom MPK. „Zajeżdżanie” przed wozami innych tramwajów weszło u nas w zwyczaj. Brygady: konduktorzy i motorownicy „współpracują” ze sobą w ten sposób, że motorownicy na korzyść konduktorów swojej brygady stara się wyprowadzić inne tramwaje. Wóz jadący jako pierwszy sprzątnie po drodze wszystkich pasażerów — jego konduktorzy będą mieć większe inkaso, a koledzy z następnego wozu? — coż go to obchodzi. A więc zajeżdżam go”.

Przedstawiona lista skutków nie jest pełna. Oddziaływanie bodźca ekonomicznego jest o wiele wszechstronniejsze. Z pewnością można tu wykonać piękny „grafik”, podzielić skutki na dodatnie i ujemne, poklasyfikować je według ważności i powszechności występowania, zbudować prosty lub skomplikowany system.

4) Badania prowadzone przez Zakład Badań Socjologicznych PAN dotyczą tzw. płynności kadr.

5) „Większa kasa dla państwa” oraz „obywatelskie wychowanie pasażerów”, dodatnie skutki bodźca ekonomicznego były głównymi argumentami przeciw tym, którzy domagali się wprowadzenia innego systemu wynagradzania, o wyższej plac zasadniczej i niższym udziale premii.

6) Zestawienie pierwsze pochodzi z projektu wystąpienia MPK do władz centralnych w sprawie regulacji plac służby ruchu. Drugie zestawienie dotyczy sytuacji na stacji Wola.

„Motorowi, którzy są obrobieni przez konduktorów, za paczkę papierosów czy piwo, wyjeżdżają za wcześnie z końcówką aby zbierać pasażerów. Jadą wolniej niż powinni i opóźniają a zarazem zabierają inkaso. Gdyby się na skrzyżowaniu nie ustapilo — niektórzy gotowi są tracić czy spowodować wypadek. Główną winą tego są normy”.

W dniu 9 października 1956 roku, o godzinie 20.32 prowadząc pociąg linii „22” w kierunku Dworca Wschodniego, przy przejeździe skrzyżowania torów na placu Dzierżyńskiego najechany zostałem przez pociąg linii „4” boczny numer 776, który ruszył na czerwone światło”.

W dniu 14 października 1956 roku zajeżdżany zostałem przez pociąg linii „8” boczny numer 625, który widząc mnie ruszył z dużą szybkością z przystanku nie zdążywszy wysadzić pasażerów. Później wysadził ich między przystankami zatrzymując się dwukrotnie”.

Sprawa ta jest bardzo poważna, pomimo szeregu szkoleń motorowi nie zdają sobie sprawy na jakie niebezpieczeństwo narażają siebie i dziesiątki pasażerów. Wchodzi tu w rachubę inkaso konduktorskie. Jest szereg motorowych, którzy przez kumoterswo z konduktorami, starają się dla nich wyrobić normy i nie dbają w ogóle o bezpieczeństwo jazdy”.

Wymienione wyżej „przeciąganie” lub „niedociąganie” polega na tym, że motorowy za namową któregoś z konduktorów, z którym jest „w bliższych stosunkach” zatrzymuje tramwaj na przystanku nie tam, gdzie należy, lecz tak, by „tego konduktora” mógł zabrać więcej pasażerów, a tym samym mógł wyrobić odpowiednio wysoką premię. Są rzeczy, o których nawet filozofom się nie śniło.

Natomiast niewątpliwą rolę systemu plac można zaobserwować w zjawisku pracy dodatkowej wykonywanej po godzinach pracy (skutki podobne jak przy godzinach nadliczbowych) oraz pracy dodatkowej wykonywanej w godzinach pracy (absencja w MPK jest dość wysoka).

Wpływ bodźca ekonomicznego nie kończy się na wyżej przedstawionych sposobach poprawiania systemu plac na własną rękę. Wpływ ten sięga znacznie dalej.

Powszechnie mówi się o tym, że niskie zarobki w MPK są przyczyną „wysokiej płynności” oraz stałego braku służby ruchu.

W kwietniu i maju ub. r. do pełnego zatrudnienia brakowało około 500 konduktorów (około 25% stanu) oraz około 180 motorowych (około 19% stanu). Mimo godzin nadliczbowych na trasę — dziennie z braku obsługi — nie wyjeżdżało około 50 wozów. Zamiast 650 wozów w ruchu było 600 lub mniej. Nie trzeba chyba tłumaczyć związku braku pracowników z „winogronami warszawskimi”.

Dla każdego jest także zrozumiałe, że płynność pociągów za sobą potrzebę ustawicznego szkolenia oraz to nowych pracowników, że pracownicy o krótkiej praktyce powodują więcej wypadków i awarii niż pracownicy o dłuższym stażu.

*

Nie chcę zanudzać dłużej Czytelnika. Poprzestam na kilku jeszcze krótkich uwagach.

Na pytanie ankietę: czego najbardziej nie lubisz w swojej pracy — można znaleźć wiele wypowiedzi, których sens oddają najlepiej dwie następujące:

„najbardziej nie lubię normy, która utrudnia zamilowanie do pracy”;

„człowiek nie wie, ile zarabia, normy to jest system niewolnictwa”.

W odpowiedziach na pytanie: co twoja rodzina i twoi znajomi sądzą o twojej pracy — można znaleźć następujące wypowiedzi: „rodzice mówią, że mam pracę dziadłowską”, „dziś w mundurze jak się idzie, to każdy patrzy jak na kiegoś nadzarcza”, „tym się nigdy nie chwale” (że jest konduktorem).

Powyższe wypowiedzi mówią:

a) o wpływie bodźca ekonomicznego na stosunek pracownika do wykonywanego przez niego zawodu, b) o wpływie bodźca ekonomicznego na ocenę pracy konduktora przez jego rodzinę i znajomych, c) o wpływie bodźca ekonomicznego na ocenę pracy konduktora przez ogół społeczeństwa.

Przedstawiona lista skutków nie jest pełna. Oddziaływanie bodźca ekonomicznego jest o wiele wszechstronniejsze. Z pewnością można tu wykonać piękny „grafik”, podzielić skutki na dodatnie i ujemne, poklasyfikować je według ważności i powszechności występowania, zbudować prosty lub skomplikowany system.

4) Badania prowadzone przez Zakład Badań Socjologicznych PAN dotyczą tzw. płynności kadr.

5) „Większa kasa dla państwa” oraz „obywatelskie wychowanie pasażerów”, dodatnie skutki bodźca ekonomicznego były głównymi argumentami przeciw tym, którzy domagali się wprowadzenia innego systemu wynagradzania, o wyższej plac zasadniczej i niższym udziale premii.

6) Zestawienie pierwsze pochodzi z projektu wystąpienia MPK do władz centralnych w sprawie regulacji plac służby ruchu. Drugie zestawienie dotyczy sytuacji na stacji Wola.

ADAM KRZYŻANOWSKI

(W 85 rocznicę urodzin)

Ten jubileusz nie należy do zwykłych, codziennych. Od dnia 15 stycznia 1873 r., a więc od daty urodzin Adama Krzyżanowskiego mija 85 lat. Adam Krzyżanowski twórczość swoją rozpoczyna bardzo wcześnie. Jako młody piętnastoletni chłopiec, a więc równo 70 lat temu, pisze do kalendarza na rok 1888 pierwszy swój artykuł. W 1894 r. kończy Uniwersytet Jagielloński, uzyskując doktorat prawa, następnie studiując jeszcze w Berlinie i Lipsku. W 1908 r. habilituje się na Uniwersytecie Jagiellońskim jako docent ekonomii. Cztery lata później zostaje profesorem nadzwyczajnym, a w 1916 roku profesorem zwyczajnym U. J.

Wśród wielu jego prac, przyczynków, artykułów na szczególną uwagę zasługują następujące: „Studia agrarne” (1900), „Rolnictwo wobec polityki handlowej” (1901), „Teoria Malthusa” (1908), „Pieniądz” (1911), „Wojny bałkańskie w r. 1912 i 1913” (1914), „Statystyka Polski” (łącznie z prof. Kumanieckim — 1915), „Socjologia wojny” (1918), „Drożyzna” — (1919), „Założenia ekonomiki” (1919), „Socjalizm po wojnie” (1920), „Nauka skarbowości” (1923), „Pauperyzacja Polski współczesnej” (1925), „Bierny bilans handlowy” (1928), „Polityka i gospodarstwo”, „Pisma pomyślniejsze oraz przemówienia 1930 — 1931” (1931), „Doler i złoty”, (1936), „Moralność współczesna” (1935), „Wiek XX” (1947), „Chrześcijańska moralność polityczna” (1948).

Zainteresowania Adama Krzyżanowskiego są bardzo rozległe. W ekonomii interesuje go głównie teoria pieniądza, gospodarka pieniężna oraz problemy neomalthuzjanizmu. W historii — dzieje najnowsze, głównie wiek dwudziesty. W etyce — normy moralne, „dobre obyczaje”. Jest ekonomistą, politykiem i etykiem. Jest humanistą i utalentowanym pedagogiem — wychowawcą wielu pokoleń ekonomistów polskich. W latach 1927 do 1928 i 1930 do 1931 był dziekanem Wydziału prawa U. J., w latach 1933 — 1936 proroctorem Uniwersytetu Jagiellońskiego. Obecnie jest prezesem Polskiej Akademii Umiejętności. Wykładał jego, który prowadzi od pięćdziesięciu lat na Wydziale prawa U. J. zawierają obok racjonalnej struktury myśli, wiele ładunku emocjonalnego, wiele pasji i niesłabnącej decyzywności.

„W przebiegu jubileuszów — mówił kiedyś prof. Adam Krzyżanowski — swoim uczniom — dźwięczy nuta melancholii, laurami wieńczy się tych, którzy wszystko powiedzieli i działali na co ich stać było”. Chcielibyśmy, aby w dniu tego niezwykłego jubileuszu jak obchodził Adam Krzyżanowski nie było melancholii. Wierzymy bowiem, że prof. Adam Krzyżanowski ma jeszcze bardzo wiele do powiedzenia i działania. Upoważniają nas do tej wiary artykuły pióra Adama Krzyżanowskiego publikowane na łamach pism.

Czekamy na nowe prace, artykuły, przyczynki. Czekają młodzi — Profesorze.



Rozmowa z prof. Adamem Krzyżanowskim

— Polska gospodarka przeżywa obecnie dosyć duże trudności. Skąd według Pana Profesora wynikają te trudności? Jakimi problemami ekonomicznymi były dotąd najbardziej zaniebane?

— Najbardziej zaniebana była sprawa uzdrowienia waluty. Ze wszech miar uzasadnione są powszechne żądania urentownienia przedsiębiorstw państwowych, lokowania kapitału i pracy w przedsiębiorstwach najrentowniejszych. Niestety mało kto zdaje sobie sprawę z tego, że poprawne wykonanie obu zadań jest niemożliwe, ponieważ nasze obliczenia rentowności są nad wyraz ułomne. Gospodarujemy po omacku. Obliczamy rentowność w złotych, w mierniku wprowadzającym w błąd, bo nie posiadającym jako tako określonej wartości. Obecny nasz złoty jest wieloraki. Zarówno w stosunku do dolara i innych walut zagranicznych, jak i niemiernie w stosunku do towarów. Dolar w jednym i tym samym czasie i miejscu jest sprzedawany i kupowany po kilku różnych kursach, czyli za różne ilości złotych. Cenn towarów także są wielorakie. W tym samym miejscu i czasie dana ilość towarów jednej i tej samej jakości jest sprzedawana i kupowana po różnych cenach. W wyniku tej niejednolitości siły kupna złotego rzeczywista rentowność przedsiębiorstw jest nieznana, programy ich urentownienia, lokowania kapitału i pracy w przedsiębiorstwach najrentowniejszych z wykluczeniem mniej rentownych, a tym bardziej deficytowych, stają się niewykonalne w wależyty sposób. Stąd wniosek: należy przede wszystkim starać się o stabilizację złotego i zrównoważenie budżetu, bez czego stabilizacja złotego jest wykluczona. Byłoby szczególnie pożądane ujawnienie stanu zadłużenia państwa, wysokości zapasu złota i dewiz oraz rozmiarów emisji pieniądza. Obecnie szerzą się na ten temat fantastyczne pogłoski uwielające rządowi. Byłoby pożądane, aby rząd przez ujawnienie faktycznego stanu rzeczy przekreślił te fałszywe pogłoski.

Przez długi okres swej twórczości bronił Pan Profesor teorii Malthusa. Jaki jest aktualny pogląd Pana na teorię Malthusa?

— Malthus wychodzi z założenia, że ludzie mają większą zdolność do płodzenia dzieci niż środków ich utrzymania. W tym sensie teoria ta była i jest aktualna.

Przez dziesiątki lat był Pan Profesor pedagogiem. Wychował Pan, jak nikt inny, duży zastęp ekonomistów. Spotkałem wielu ludzi, którzy wspominają Pana bardzo serdecznie. Na czym polegała tajemnica lub szczególna cecha pracy pedagogicznej Pana Profesora?

— Miałem zawsze dobry stosunek do uczniów, oparty na wzajemnym zaufaniu. Uczniowie byli przeświadczeni, że staram się w miarę sił i możliwości zdobyć prawdę i prawdę rozpowszechniać. Wierzyli w moją dobrą wolę i szczerść, a ja byłem przekonany, że oni dają nie tylko do zdania egzaminu, ale także do nabycia wykształcenia.

Jako człowiek nauki, pedagog i polityk w ciągu prawie siedemdziesięcioletniej działalności zdobył Pan wiele cennego doświadczenia. Co według Pana stanowi cechę szczególną współczesnego świata?

— Cała ludzkość przeżywa trudności związane z niebywałym dynamizmem materialnym triumfującym geniuszu ludzkiego przy równoczesnym upadku sztuki rządzenia. Człowiek jeszcze nigdy nie rozporządzał takimi źródłami energii jak obecnie. Upadek sztuki rządzenia budzi obawę, czy człowiek nie zużyje na swą zgubę sił, które wyzwolił.

Rozmowę przeprowadził
MIECYSŁAW KABAJ



Francja na krawędzi bankructwa

Atmosfera inflacji i spekulacji, jaka wytworzyła się ostatnio we Francji, zachwiała podstawami gospodarki i postawiła ją w stan zagrożenia już w najbliższej przyszłości — stwierdza Jacques Dumontier w swym raporcie o koniunkturze, przedstawionym Radzie Ekonomicznej.

Oznaki tego zagrożenia widzi on w następujących zjawiskach:

1. Zwykła cen następowala w tempie rosnącym. W ciągu ostatnich 4 miesięcy ceny detaliczne, odnoszące się do 250 głównych artykułów, wzrosły o 15-20 proc. Podwyżki plac nie mogły oczywiście za tym wzrostem nadążyć.

2. Zły stan finansowy wynika z ujemnego bilansu handlowego, w którym przewaga importu nad eksportem wyniosła w 1957 r. około 430 miliardów franków. W związku z tym występuje zjawis-

ko silnej spekulacji dewizowej oraz deficyt bilansu płatniczego. Na pokrycie tego ostatniego skarb francuski wydatkował w ciągu ostatnich 4 miesięcy ponad 300 milionów dolarów, przy czym wszystkie rezerwy zostały na ten cel wyczerpane (naruszono nawet rezerwę złota Banku Francuskiego). W tych warunkach pożyczka zagraniczna jest sprawą niezmienne pilną.

3. Również stan finansowy wewnętrzny przedstawia się katastrofalnie. Dla pokrycia deficytu budżetowego nie wystarczyły zwykłe środki, lecz rząd musiał dwukrotnie uciec się do subwencji Banku Francuskiego w kwocie 500 miliardów franków, przy ograniczeniu kredytów dla przedsiębiorstw.

Nie jest to jeszcze prawdziwy kryzys — kończy swój raport Dumontier — lecz może on wkrótce nastąpić, jeśli Francja nie zmieni swej polityki. (f)

Rola reparacji niemieckich w gospodarce Izraela

Dostawy zachodnio-niemieckie dla Izraela z tytułu reparacji wyniosły już 1,50 mln marek niemieckich, podaje w swoim sprawozdaniu tzw. Korporacja Reparacji w Tel Aviv z okazji piątej rocznicy zawarcia układu reparacyjnego między Izraelem a NRF we wrześniu 1952 roku.

Na mocy wspomnianego układu Niemcy Zachodnie zobowiązały się wypłacić Izraelowi 3,450 mln marek (82 mln dol.) w 12 rocznych ratach: pierwsze dwie raty — po 200 mln, następnie 9 rat — po 500 mln i ostatnią ratę — w wysokości 250 mln marek. Jednakże rządowi zachodnio-niemieckiemu przysługujące prawo ograniczenia wypłacanej raty zostało do 250 mln marek, z czego rząd Adenauera już 4-krotnie korzystał.

Układ reparacyjny zapewnił ekonomice Izraela szereg poważnych korzyści. Za środki dostarczone przez NRF stworzono nowe gałęzie przemysłu ciężkiego, zmodernizowano zakłady istniejące. Sieć torysowa znacząco rozszerzona, rozbudowano górnictwo, ulepszone komunikacje, flota handlowa zwiększona do 250 tys. ton.

Cenną dla Izraela cechą wspomnianego układu jest ściśle określenie terminów wpłat, co umożliwiła długofalowe planowanie w ramach planu państwowego.

Z dóbr dostarczanych przez NRF na ogólną sumę 1,150 mln marek tylko 5 proc. przypada na dobra konsumpcyjne (głównie żywność) i 5,4 proc. — na usługi (transport i administrację), a reszta, tj. 89,6 proc. — na inwestycje i sprzęt techniczny, czyli prawie 90 proc. wpłaconych przez NRF sum składa się z dóbr służących do powiększania potencjału produkcyjnego Izraela.

Najbardziej może widocznym, aczkolwiek nie najważniejszym, wynikiem do-

staw reparacyjnych jest flota handlowa Izraela. Szesnaście statków handlowych o tonażu ogólnym 125 tys. ton oraz 3 statki dalekomorskie do połowy roku 1957 trawlerów do połowy przybrzeżnych zwiększyły znacznie tworzącą się flotę Izraela. Do tego wkrótce dojdą dalsze 4 statki będące w budowie. Większa część tych statków była zamówiona przez Zim Navigation Co. Razem ze statkami nabywanymi z innych źródeł flota handlowa Izraela ma osiągnąć 600 tys. ton w ciągu 5 lat.

Poza statkami Izrael otrzymał urządzeń fabrycznych za sumę 120 mln dol., między innymi maszyn i sprzęt do zakładów przerobu fosfatów w Negev, do fabryki chemicznej w Haifie, do zakładów potasowych nad Morzem Martwym i do fabryki bromu w Sodomie.

Kopalnie miedzi oraz zakłady do wytopu tego metalu w Tinnu w pobliżu portu Eilat wybudowane w całości za środki otrzymane z reparacji.

Koleje Izraela znajdują się w toku całkowitej modernizacji przy zastosowaniu niemieckich wagonów, lokomotyw Diesla, szybkiego pociągów elektrycznych oraz wagonów towarowych, specjalnie przystosowanych do transportu fosfatów, cementu, paliwa i owoców cytrusowych. Żelazna i stal w ramach reparacji otrzymała za 250 mln marek. Przewiduje się jednak znaczne zmniejszenie importu stali z chwilą zakończenia budowy huty „Steel Town” w Acre, do której niezbędne urządzenia są dostarczane przez NRF w ramach reparacji.

Jak wynika z powyższego, reparacje niemieckie stanowią bardzo ważki czynnik w rozwoju ekonomiki państwa Izrael.

O żegludze polskiej w prasie zachodniej

Od roku w czasopiśmie krajów kapitalistycznych można zauważyć wielką zmianę w nęczeniu zainteresowania polskimi sprawami morskimi. Na pierwszym miejscu wypadła wymienić stary organ armatorów angielskich „Fairplay”, który co najmniej raz na miesiąc zamieszcza większą notę pod tytułem „Polish News” poruszającą obiektywnie najważniejsze zaszłości w minionym okresie. Francuski „Journal de la Marine Marchande” również udzielił gospodarce narodowej metodą wzmoczenia nacisku administracyjnego wiadomości pod tytułem „Pologne”, nieraz niestety widocznie nie kontrolowane, jak na przykład w numerze z dnia 24 października br., że Polskie Linie Oceaniczne pilnie poszukują 4 statki pasażerskie, 2 po 16 tys. BRT dla przewozu 750 pasażerów, oraz 2 po 12 tys. BRT dla przewozu 300 pasażerów każdy. Wygląda to na wiadomość sprzed ćwierć wieku, kiedyś planowali budowę właśnie czterech takich transatlantyków. Rządziecy spotykamy osobną notę poświęconą Polsce w szwajcarskim „Transport”, lecz za to mało jest artykułów omawiających w każdym numerze sytuację na rynku żeglownym, w którym nie byłoby wzmianki o portach lub o polskich liniach oceanicznych. Zachodnio-niemieckie „Hansa” i „Deutsche Verkehrs Zeitung” nie opuszczają sposobności, by zanotować zmiany w naszej gospodarce morskiej. Ostatnio jako „niezwykle interesującą” wiadomość omawiano decyzję PLO kierowania do portów zachod-

nio - niemieckich statków naszej linii daleko - wschodniej. Jako nowość można ocenić zamieszczenie w londyńskim „Dock and Harbour Authority” nr 445 z listopada 1957 artykułu E. Szczepaniaka, pod tytułem „The Ports of Poland”, gdzie na 5 kolumnach podano wiele wiadomości o pracy naszych portów, z 4 mapkami i 2 fotografiami.

Innego rodzaju wydarzeniem jest zamieszczenie w niemieckim mie-

sie „Schiffbautechnik” artykułu polemizującego z wywodami dra H. J. Puscha na temat statków gospodarczo optymalnych („Wirtschaftliche Schiffe”). Autorami polemiki z polskiej strony są J. Hołowiński i Z. Sójka. Zgadza się oni z drem Pusechem, że statkiem optymalnym jest statek o najniższych kosztach jednostkowych przewozu i należy takie statki budować, jeżeli mają one przewozić ładunki wyłącznie dla własnej gospodarki narodowej. Inaczej przedstawia się sprawa, gdy choćby tylko częściowo przewozić ładunki obce po stawkach rynku światowego. Wówczas należy zbadać rentowność (kapitałową) statku. Redakcja zapowiedziała dalszą dyskusję na ten temat.

W Ministerstwie Żeglugi, Ministerstwie Przemysłu Maszynowego i CZSP rozmiędzy na temat organizacji spółdzielczej floty handlowej złożonej na początek z małych jednostek motorowych o nośności 600 TDW, produkowanych przez Stocznice Gdańskie, w perspektywie zaś z większych jednostek morskich budowanych również w innych stocznicach polskich. Ponieważ wszystkie te plany zostały zatwierdzone powstała już w Szczecinie spółdzielnia pracy Shipperservice, która poza świadczeniem usług na rzecz portu i stacji nurkowych w nim obcych jednostek pływających, zajmie się również eksploatacją spółdzielczej floty morskiej. Flota ta obok przewożenia surowców i towarów dla spół-

podniesienie dyscypliny i wydajności pracy na statkach — ujawnia rezerwy rzędu czterech miliardów złotych, które pozwolą na coroczny zakup dodatkowego dziesięciotyśięlnika. Nowe kierownictwo resortu podjęło już kroki w tym kierunku i życzy mu tylko wypada wytrwałości i jak najlepszych wyników na obranej drodze.

(ow)

Będziemy mieć spółdzielczą flotę

Od dłuższego już czasu z inicjatywą Wojewódzkiego Związku Spółdzielni Pracy w Szczecinie toczyły

działy pracy naszego kraju w obrocie zagranicznym będzie również mogła uprawiać żeglugę kabotażową, głównie na trasie Gdynia — Szczecin. Dwa pierwsze statki po 650 TDW typu „Nysa” zostały już zamówione. Obecnie znajdują się w budowie.

Ostatnio rozpoczęło już rozprowadzanie udziałów, które zakupują w miarę posiadanych funduszy spółdzielnie pracy całego kraju. Na czele udziałowców stanęły spółdzielnie szcześcińskie. I tak np. Spółdzielnia „Trykot” zadeklarowała 30 udziałów (po 10 tys. zł każdy), „Wiertnik” 12 udziałów, Metalotechnika — 5, „Selenia” — 2.

Flota spółdzielcza zdobywa również coraz więcej zwolenników wśród spółdzielni pracy innych województw, które na przeprowadzanych obecnie dorocznych zgromadzeniach członków deklarują odpowiednie ilości udziałów. Ostatnio przedstawiciele spółdzielni Shipperservice spotkali się w tej sprawie ze spółdzielcami Katowic, Bydgoszczy i Warszawy, którzy zapowiedzieli współzawodnictwo w zakupowywaniu udziałów przeznaczonych na budowę własnej floty. (H.M-a)



Koszty eksploatacji polskich statków

Prasa codzienna i czasopiśma, odczyty i dyskusje na zebraniach Oddziału Morskiego PTE zajmowały się często kosztami eksploatacji statków. Było wiele fragmentarycznych zarzutów niegospodarności, których nikt nie dementował tak, że można je uznać za słuszne i przystąpić do pewnego rodzaju podsumowania.

Statki nasze mają bodajże największe ze wszystkich znanych obciążenia personalne, o 20-25% większe od angielskich i skandynawskich, o 50% od greckich. Do załogi należy często lekarz dla 40-50 pasażerów, co jest nie do zaakceptowania dla zdrowych ludzi, rzekomo dla studiowania chorób tropikalnych, nawet jeżeli jest nim reumatolog lub... urolog. Zresztą jeżeli to nawet potrzebne, to dlaczego na koszt przedsiębiorstwa wpłacającego olbrzymie składki ubezpieczeniowe.

Te wielkie załogi pobierają realnie najwyższe płace (Z.G. nr 49/57), bez porównania wyższe niż ciężko pracujący i kwalifikowani górniczy, hutnicy itp. Takiego rodzaju dysproporcji jak u nas nie ma w żadnym kraju.

Nasze załogi mają najwyższe w Europie racje żywnościowe. Do „norm” żywienia należy np. oprócz 300 gram kawy zbożowej i 750 gram mlek kondensowanego na tydzień — jeszcze „100 g kawy prawdziwej i 100 g herbaty praw-

dziwej lub kawy prawdziwej”. Odpowiada to 5,20-10,4 kg kawy i herbaty na rok, wartości według cen detalicznych 2-3 tys. zł — a więc więcej niż niejedna renta starcza. Załogi statków radzieckich mają zdrowe wyżywienie za 7,80 rubli, na naszych wydaje się na artykuły żywnościowe 46-60 zł na dzień i na głowę.

Na naszych statkach jest bardzo wysokie zużycie materiałów takich jak liny, brezenty, farby, drewno sztauerskie, inwentarz hotelowy itp.

Trudno tu o porównanie z obcymi z powodu braku publikacji na ten temat. Tylko drogą „wywiadu” można bez ryzyka pomyłki podać, że zużycie to jest na naszych statkach o 20-30% wyższe, niż na obcych.

Nasze statki należą — mimo wielkich załóg — do najbardziej zaniedbanych. Stwierdzają to nasze stocznie remontowe. Pisała o tym obszernie „Technika i Gospodarka Morska” a także „Życie Gospodarcze” (Nr 40/57). Oznacza to nie tylko znacznie zwiększone koszty napraw, lecz także bardzo długie okresy remontów, skracające znacznie czas użytecznej eksploatacji statków.

Do gospodarowania „lekką ręką” należy też zaliczyć liczne delegacje służbowe za granicę, bezpłatne przewozy pasażerów, różne ulgi jak np. wolny przewóz statkiem jednego

ZAWIADOMIENIE

POWSZECHNA KSIĘGARNIA WYSYŁKOWA

Warszawa, ul. Nowolipie 4

zawiadamia,

że pod koniec I kwartału 1958 r. ma się ukazać książka pt.

GOSPODARKA NARODOWA JUGOSŁAWII

Na treść powyższej książki składają się te wszystkie elementy, które stanowią podstawę gospodarki narodowej Jugosławii.

Książka w sposób obiektywny i kompleksowy przedstawia działanie nowego modelu gospodarki narodowej.

Cena książki wyniesie ok. zł 30.—

Nakład uzależniony od ilości nadesłanych zamówień, które należy kierować na powyższy adres.

MISCELLANEA ZACHODNIE

FRANCUSKIE KŁOPOTY Z UPANSTWOWIONYM

We Francji istnieje i działa znaczna ilość przedsiębiorstw państwowych. W tym względzie Francja zajmuje pierwsze miejsce wśród państw kapitalistycznych. Oczywiście przedsiębiorstwa te działają w systemie kapitalistycznym. O tym trzeba pamiętać w toku lektury ekonomistów francuskich i wysuwania wniosków na nasz ewentualny użytek. Niemniej warto poznać poglądy ekonomistów francuskich na sposób zarządzania przedsiębiorstwami państwowymi, na ich rentowność, znaczenie społeczne itp. Ciekawe dane na ten temat znajdujemy w książce Bernarda Chenota*.

W jaki sposób doszło do upaństwowienia licznych przedsiębiorstw we Francji? Sytuacja, w jakiej znalazła się Francja w momencie wyzwolenia w 1944 roku, była niezwykle trudna. Inicjatywa prywatna nie jest w stanie sprostać ogromowi zadań leżących w najszerszym pojęciu interesie całego społeczeństwa. Państwo bierze więc na siebie zorganizowanie szeregu przedsiębiorstw, którym towarzyszą kapitalistyczne nie mogłyby w danym momencie zapewnić właściwego funkcjonowania.

Ponadto państwo znajduje się pod naciskiem stronnictwa lewicowych i kół sympatyzujących z hasłami komunistycznymi. Rada Narodowa Ruchu Oporu żąda w marcu 1944 r. „powrotu do narodu wielkich, zmonopolizowanych środków produkcji”. W listopadzie 1945 r. delegacja stronnictwa lewicowych występuje z programem upaństwowienia oprócz kopalń węgla, elektrowni, wielkich banków depozytowych, także „kluczowych przedsiębiorstw przemysłowych o

charakterze trustów”, a mianowicie: banków handlowych, kopalń rud, marynarki handlowej, przemysłu metalu nieżelaznych, cementu itp.

Ostatecznie upaństwowiono: kopalnie węgla, elektrownie i gazownie, koleje, przedsiębiorstwa żeglugi morskiej, komunikację lotniczą, banki depozytowe, towarzystwa ubezpieczeniowe, wytwórnie samolotów i... fabrykę samochodów Renaulta.

Przy czym, które doprowadziły do upaństwowienia kopalń węgla, należy się dopatrywać już w kryzysie ekonomicznym okresu międzywojennego. Spadek funta angielskiego spowodował obniżenie cen węgla, na co kopalnie zareagowały według ścisłych reguł przedsiębiorstwa prywatnych. Ograniczono wydobycie, mimo że dotychczas pokrywało ono zaledwie 2/3 zapotrzebowania kraju, ograniczono inwestycje, obniżono zarobki, ograniczono liczebność załogi. Posunięcia te, mające na celu utrzymanie równowagi finansowej przedsiębiorstwa, wywołały ujemne skutki natury społecznej i skazały kopalnię na postępującą się przestarzałość urządzeń. Okres wojny i okupacji dokonał reszty. Jeszcze przed wybuchem wojny, państwo francuskie, aby utrzymać na jakimś poziomie wydobycie węgla, bierze na siebie poważną część ryzyka finansowego i obniża cenę zbytu, przelewając na rzecz towarzystwa eksploatujących kopalnie premie wyrównawcze. Równocześnie państwo zapewnia sobie udział w zarządzaniu tymi towarzystwami.

W czasie okupacji narosły ogromne pretensje załóg kopalń do kierownictwa. Strajki, które miały miejsce w sierpniu 1944 r., jeszcze przed uwolnieniem zagłębia węglowego spowodowały usunięcie dotychczasowych kierowników. Zanim

centralna władza zdążyła interweniować, lokalne władze administracyjne przejęły nadzór nad eksploatacją kopalni.

Pierwsza faza upaństwowienia rozpoczyna się w momencie wyzwolenia, a kończy się ustawą z dnia 17 maja 1946 r., o upaństwowieniu kopalni.

Powstaje przedsiębiorstwo państwowe „Francuskie Górnictwo Węglowe” („Charbonnages de France”), do którego obowiązków należy wydobycie i sprzedaż węgla.

Każda kopalnia jest zarządzana przez radę administracyjną, która według obecnie obowiązującego przepisów składa się z 16 członków, w tym dwóch przedstawicieli ministrów, trzech przedstawicieli „Francuskiego Górnictwa Węglowego”, dwóch przedstawicieli odbiorców węgla (np. elektrowni, hut), sześciu przedstawicieli załogi, wreszcie trzech wyznaczonych biegłych w sprawach technicznych i finansowych. Rząd na wniosek rady wyznacza jej przewodniczącego, po zasięgnięciu opinii „Francuskiego Górnictwa Węglowego”.

B. Chenot daje właśnie w swej książce charakterystykę i ocenę działalności „Francuskiego Górnictwa Węglowego”. Twierdzi on, że pierwsze lata funkcjonowania tego przedsiębiorstwa były ciężkie. Samo zmontowanie aparatu administracyjnego nie było rzeczą trudną, gdyż kandydatów pociągła perspektywa urzędowania w Paryżu, przy równocześnie korzystaniu z dobrodziejstw „statutu górniczego”. Gorzej było z uaktywnieniem tego aparatu. Przewodniczący rad i dyrektorzy generalni podawali się do dymisji, gdyż nie mogli poradzić sobie z utrwaleniem swojego autorytetu „in tereno”, z drugiej strony kopalnie skarżyły się na sztywność

zarządzeń wydawanych przez władze centralne z Paryża.

Powoli jednak władza naczelna „FGW” — twierdzi ekonomista francuski — zajęła właściwe miejsce. Inwestycje i urządzenia socjalne wprowadzone w kopalniach jak również egzekwowanie planów produkcji wzmocniły rolę tej władzy i nadały jej charakter pośrednika pomiędzy określiwym węglowym a władzą państwa. Przystąpienie Francji do Wspólnoty Europejskiej Węgla i Stali przypieczętowało istnienie tej formy scentralizowanej administracji upaństwowionych kopalń. We Francji panują opinie, że władza naczelna „FGW” jest zbyt ciężką maszyną (15 członków, w tym: 5 przedstawicieli ministerstwa, 2 przedstawicieli odbiorców węgla, 5 przedstawicieli personelu i 3 reprezentantów) i że wystarczyłoby tu powołanie zbierającego się periodycznie kolegium kierowników okręgów wspomaganym przez urzędującego stale sekretarza. W każdym razie — stwierdza B. Chenot — władza naczelna „FGW” przejęła na swoje ręce inicjatywę w zakresie działalności tej ważnej gałęzi przemysłu.

Czego żądało państwo od kopalni?

Najpierw żądało więcej węgla, następnie poprawy warunków pracy górników, wreszcie obrony nacji francuskiej w przewidywanym utworzeniu europejskiej organizacji ekonomicznej „producentów węgla”. Pierwsze z tych zadań zostało wykonane w roku 1946 środkami, które B. Chenot ocenia jako kosztowne. Oczekując na wykonanie zaplanowanych inwestycji, do których miały nadejść urządzenia zamówione w USA, należało za wszelką cenę podwyższyć wydajność pracy w stosunku do roku 1944. Przez zatrudnienie jednak wojennych i rudzoziemców uzyskano podwyższenie stanu zatrudnienia w kopalniach z 146 tys. ludzi w 1944 r.

do 215 tys. w roku 1946, w którym to roku osiągnięto wydobyć 49.300 tys. ton, to znaczy o 15 mln. ton więcej niż w roku poprzednim, przekraczając znacznie wydobycie przedwojenne.

Równocześnie jednak wydajność pracy pozostawała na bardzo niskim poziomie, a koszty wydobycia węgla osiągnęły w porównaniu do okresu przedwojennego współczynnik wzrostu niespodziewanie wyższy niż koszty innych wyrobów przemysłowych. Na pociechę Francuzi mogli stwierdzić, że import węgla kalkulował się jeszcze drożej, przy czym państwo musiałoby dopłacać importem, aby utrzymać jednolitą cenę węgla na rynku wewnętrznym.

Unowocześnienie urządzeń w kopalniach francuskich mogło nastąpić szybciej i sprawniej w warunkach upaństwowienia tej gałęzi przemysłu, niż miało być miejsce w warunkach przedsiębiorstwa prywatnego. Na cele inwestycyjne wydatkowano w latach 1947 — 1951 przeciętnie po 89,5 mld franków rocznie, w r. 1952 — 91 mld, w r. 1953 — 83,1, w r. 1954 — 80,3. Począwszy od roku 1951 produkcja utrzymuje się powyżej 54 mln. ton, wznosząc się do 57 mln. ton w roku 1952. Wydajność pracy (w odniesieniu do jednego górnika pracującego „na dole”) przekroczyła w 1953 roku 1.400 kg. węgla dziennie, a z roku na rok wykazuje tendencję wstępującą w miarę jak zmniejsza się ilość osób zatrudnionych w górnictwie, proporcjonalnie do uruchamiania dalszych inwestycji.

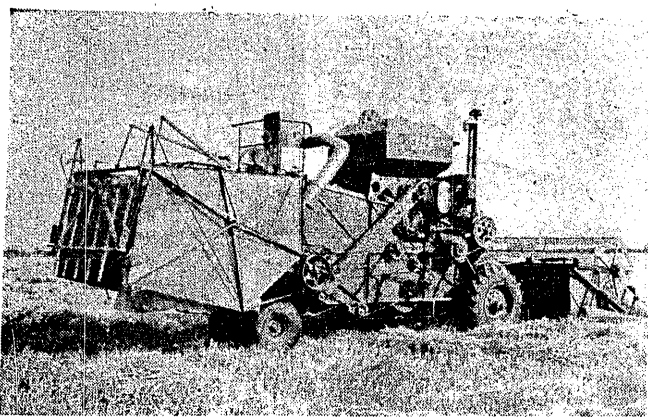
W porównaniu do poważnych osiągnięć technicznych, osiągnięcia ekonomiczne są nieuspokajająco skromniejsze. Bezsprzeczne wyniki finansowe z biegiem lat poprawiły się, gdyż przemysł węglowy daje zyski, podczas gdy w latach 1941-1947 państwo musiałoby dopłacać aby uniknąć gwałtownej podwyżki cen węgla. Co prawda chodzi tu o zysk

brutto, nie uwzględniający amortyzacji inwestycji, gdyż ostateczny wynik bilansowy, po uwzględnieniu amortyzacji, to nadal strata, która np. w roku 1953 wynosiła się kwota 21,5 mld. franków.

Zresztą w odniesieniu do wszystkich gałęzi gospodarki społecznej Francuzi są na ogół zgodni, że przedsiębiorstwa państwowe pobili rekordy inwestycji, osiągając wysoką wydajność pracy ludzkiej i pracy maszyn, przy równocześnie pogorszeniu rezultatów finansowych. Wynika to — nie wzbijając się na razie w przyuczyn natury psychologicznej — z dwóch powodów, a mianowicie: przedsiębiorstwa państwowe bierze na siebie wykonywanie czynności leżących w interesie własnym, a po drugie, ma znacznie wyższe koszty administracyjne i wyższe stawki plac pracowników umysłowych.

Jak wygląda organizacja przedsiębiorstwa państwowego? Każdym przedsiębiorstwem państwowym kieruje rada administracyjna i dyrektor generalny. Rada administracyjna jest organem kolektywnym, którego skład oparty jest o zasadę trójstronności reprezentowanych interesów. Do Rady wchodzi więc przedstawiciel załogi, przedstawiciel władz państwowych i przedstawiciel odbiorców. W ostatnich latach dodano jeszcze tzw. biegłych w sprawach technicznych i finansowych. Przewodniczącym rady mianuje ministerstwo.

Praktyka wykazała wg oceny B. Chenota, że instytucja rad administracyjnych, poza nielicznymi wyjątkami, mimo pięknych i zdawać by się mogło logicznych założeń, nie daje egzaminu. Rada jest słaba. Przy umiarkowanym stole — pisze ekonomista francuski — zbierając się od czasu do czasu ludzie oderwani od swoich określonych obowiązków i swoich decyzjach o sprawach zasadniczych. Zespół taki jest z re-



W artykule Mieczysława Suszka, zamieszczonym w Nr 46/57 „Życia Gospodarczego”, zagadnienie państwowych ośrodków maszynowych potraktowane było raczej marginesowo. Dlatego uważam za stosowne dodać kilka uwag o działalności POM.

Spółeczeństwo oceniając działalność państwowych ośrodków maszynowych widzi przede wszystkim miliardy złotych dopłacone przez państwo do ich dotychczasowej działalności a wiążąc działalność tych ośrodków wyłącznie ze spółdzielniami produkcyjnymi (taki w zasadzie był pierwotny cel powołania POM) uważa, że — na skutek rozwiązania się znacznej większości spółdzielni i stworzenia obecnie możliwości zakupu traktorów przez chłopów — jest to niepotrzebne obciążenie budżetu państwa.

Powyższe dopłaty wiązały się przede wszystkim ze stosowaniem w tym okresie niewłaściwej polityki cen (spółdzielnie produkcyjne i zespoły uprawowe płaciły za prace rolne wg cennika specjalnego, bardzo obniżonego) oraz finansowaniu wynagrodzeń pracowników, zatrudnionych w POM tylko na skutek wypaczenia profilu ośrodka maszynowego (dotyczy to służby politycznej, agro-zootechnicznej i rachunkowości spółdzielni produkcyjnych). Należy jednak stwierdzić, że pewna część ogólnej dopłaty wynikała również ze zbyt wysokich kosztów własnych, a przede wszystkim na skutek przestoi administracyjnych i niezbyt sprawnego funkcjonowania POM.

Brak gospodarności POM i nierobienie, z zasady, rachunku ekonomicznego (próby rozliczenia kosztów wg schematów ustalonych w tym okresie przez Centralny Zarząd były kłopotliwe i nie dające rezultatów) wynikały przede wszystkim z politycznego charakteru do-

Kilka uwag o pracy

POM

FRANCISZEK WOJCIECHOWSKI

tychczasowej działalności POM. Według wytycznych z tego okresu działalność POM miała przynosić przede wszystkim efekty gospodarcze dla rolnictwa. Dlatego też POM wykonywały często prace rolne „za wszelką cenę”, nie licząc się z kosztami własnymi oraz z możliwością ściągnięcia należności za wykonane usługi (zaległe należności za usługi POM wynosiły na dzień 31 grudnia 1956 r. — 447 mln zł). Rachunkowi gospodarstwu nie sprzyjał również fakt, że w tym okresie POM nie były na rozrachunku gospodarczym lecz były finansowane z budżetu (POM nie były nawet przedsiębiorstwem).

Rok 1957 stał się jednak rokiem przełomowym w działalności państwowych ośrodków maszynowych. Po VIII Plenum, gdy nowe wy-

tyczne polityki rolnej określiły perspektywę działalności POM, przy czym zobowiązano je do tendencji do jak najszybszego osiągnięcia rentowności — państwowe ośrodki maszynowe przeszły pierwsze swoje przeobrażenie.

Już w końcu 1956 r., wydziały polityczne zostały rozwiązane, a służby agro-zootechniczna i rachunkowość spółdzielni produkcyjnych przekazano do powiatowych zarządów rolnictwa. W pierwszym półroczu 1957 r. zlikwidowano 50 POM, nie posiadających perspektywy rozwoju i możliwości uzyskania rentowności. Ich działalność przejęły POM sąsiednie. Dążąc do jak największego obniżenia kosztów własnych, POM znacznie zmniejszyły ilość pracowników administracyjnych oraz zrewidowały dotychczasowe metody organizacji pracy.

kająca się ze wszelkiego rodzaju trudnościami natury organizacyjnej, nie mając doświadczenia w zakresie metod organizacji pracy i wykonawstwa prac rolnych, oddająca traktory i maszyny do naprawy do POM.

Jeżeli konkurencja miała być czynnikiem mobilizującym POM do obniżania kosztów własnych to z satysfakcją można stwierdzić, że już w 1957 r. mimo niesprzyjających warunków i gdy POM jeszcze nie zagrażała konkurencji, wiele z nich stało się już rentownymi, a inne mają perspektywę osiągnięcia samoopłacalności w niedługim okresie. Te pozytywne wyniki uzyskano przede wszystkim na skutek znacznego obniżenia przez POM kosztów własnych, częściowego uporządkowania cennika za usługi POM oraz wprowadzenia w drugim

skle, kieleckie, białostockie, warszawskie — działalność POM innych województw w tym zakresie była niewielka i raczej miała charakter tworzenia tzw. „pomostów”.

Małe stosunkowo zainteresowanie POM wykonywaniem prac polowych w gospodarstwach indywidualnych nie wynikało wyłącznie z trudności natury organizacyjnej (małe skupiska zainteresowanych tymi pracami chłopów oraz często duże ich odległości od siedziby POM lub baz brygadowych) i względów ekonomicznych (znacznie większe koszty przy wykonywaniu prac na małych działkach), ale również ze względów technicznych. Sprzęt jakim dysponują POM w większości nie nadaje się do pracy na małych działkach.

Perspektywy na polepszenie struktury parku maszynowego, jak narazie, są bardzo małe, gdyż krajowy przemysł maszynowy wyprodukował dopiero prototypy nowych traktorów, a możliwości importowe są niewielkie.

Mimo tak dużych trudności technicznych oblicza się, że POM wykonywały w gospodarstwach indywidualnych w roku 1957 ok. 1.200 tys. ha orki średniej, tj. ok. 800 tys. ha orki średniej więcej niż w roku ubiegłym. POM nie pokryły jednak jeszcze pełnego zapotrzebowania na mechanizację prac polowych. Na marginesie należy podkreślić, że również gdy POM przestał w zasadzie być instrumentem polityki rolnej na wsi — wzrosło znacznie zapotrzebowanie gospodarstw indywidualnych na usługi POM.

Tak znaczne osiągnięcia POM w 1957 r. w zakresie rozszerzenia wykonawstwa prac w gospodarstwach indywidualnych pozwalają przypuszczać, że POM będą w stanie usprawniając organizację pracy w trudnych warunkach, wykonać w 1958 r. znacznie więcej prac polowych na wsi niż w roku ubiegłym, mimo istniejących nadal trudności technicznych. Wniosek taki jest o tyle słuszny, że POM miały w zasadzie niewielką dotychczas praktykę w organizowaniu prac polowych w warunkach rozdrobnionej gospodarki chłopskiej, a poza tym przeżywały one w roku 1957 również zasadnicze wstrząsy natury organizacyjnej (wprowadzenie nowej struktury organizacyjnej, nowego układu zbiorowego pracy, rozrachunku gospodarczego).

POM powinien rozszerzać swoją działalność tak, aby w zasadzie docierać do każdego rolnika, który chce z jego usług korzystać. Z drugiej jednak strony trzeba stwierdzić, że chłop polski nie docenia jeszcze mechanizacji. Kalkulacja, którą już dawno przeprowadził rolnik na zachodzie, a z której wynika, że korzystniej jest zastąpić pracę konia traktem — jeszcze nie dociera do świadomości olbrzymiej większości naszych rolników. Ciąży tu oczywiście błąd uprzedniej polityki państwa, lecz i bezspornie jest winą POM, które nieumiejętnie docierały z mechanizacją na wieś. POM mają tu wiele jeszcze do odrobienia. Dlatego rola ich powinna być nie tylko rolą przedsiębiorstwa usługowego, ale również rolą ośrodka postępu technicznego na wsi.

POM rozszerzają obecnie usługi na potrzeby wsi nie tylko w zakresie robót traktorowych, lecz również warsztatowych oraz usług związanych z zakładaniem urządzeń do tzw. małej mechanizacji (przy hodowli) i konserwacji instalacji i urządzeń energetycznych.

Dla całości zobrazowania działalności POM należy tu jeszcze dodać, że przy pomocy praktycznych opracowań metod mechanizacji na wsi — mając możliwość wykonywania wszechstronnych prac sprzętem rolniczym w różnych warunkach terenowych i glebowych — powinien on uzupełniać naukową działalność instytutów naukowych pracujących dla potrzeb rolnictwa.

WARUNKI DZIAŁALNOŚCI — RENTOWNOŚĆ

Jakie zasadnicze przeszkody nie pozwalają jeszcze osiągnąć rentowności przez wszystkie POM?

Przed wszystkim należy stwierdzić, że nie wszystkie ośrodki mają jednakowe warunki pracy zarówno

w zakresie ilości i wielkości skupu gospodarstw korzystających z ich usług (przyczyną związaną z organizacją ich pracy), jak i wielkości działek oraz rodzajów gleb, na których prace są wykonywane (przyczyną techniczną). Jeżeli na polepszenie pierwszych warunków POM może mieć pewien bezpośredni wpływ, to drugie są całkowicie od niego niezależne — POM nie może przecież odmówić wykonania orki np. na półhektarowej działce u chłopów w Żuławach, mimo że — przy przeprowadzonej kalkulacji na 1 ha — bezpośredni koszt własny tej pracy jest prawie trzykrotnie wyższy niż orki wykonywanej na glebach lekkich i na działce powyżej 8 ha.

W wielu POM są jeszcze dość wysokie koszty pośrednie, które mogą być znacznie obniżone. Np. nie zawsze jest uzasadniona ilość pracowników umysłowych (np. przeciętna ilość pracowników umysłowych na 1 POM w województwach: bydgoskim wynosi 19,1 osób, szczecińskim — 18,3, koszalińskim — 17,5, gdy natomiast w województwach: rzeszowskim — 10,3, a w kieleckim tylko 9,7 osób). Przestępy te świadczą o jeszcze małej przężności organizacyjnej tych POM i niewypracowaniu właściwych metod pracy.

Również znaczne rezerwy tkwią w brygadach traktorowych — na skutek jeszcze mało sprawnej i często nieekonomicznej organizacji ich pracy. W wielu POM są jeszcze zbyt duże koszty własne związane z wypłatą wynagrodzenia na tzw. pustostany, tj. czas (w obecnych warunkach jeszcze znaczny), w którym stali traktorzyści nie mogą być zatrudnieni przy pracach traktorowych (problem sezonowości). Zlikwidowanie pustostanów do minimum (tj. zatrudnienie w tym okresie traktorzystów przy innych pracach) powinno być hasłem każdego POM, walczącego o jak najniższe koszty własne.

Również w celu obniżenia kosztów własnych prac traktorowych POM powinny jak najbardziej rozszerzać tzw. odpłatne prace warsztatowe, tj. usługi remontowe (a nawet produkcję uboczną) dla potrzeb wsi. Ponieważ sprzedaż tych usług odbywa się w zasadzie z zyskiem (przy kalkulacji wewnętrznej) — POM może również w ten sposób uzyskać korzystniejsze odpisy na fundusz zakładowy.

Cennik za usługi POM niewątpliwie odgrywa znaczną rolę w możliwościach uzyskania przez te ośrodki rentowności gospodarki. Oczywiście opłaty za poszczególne prace nie mogą być ściśle związane z kosztami własnymi ponoszonymi przez przedsiębiorstwo przy wykonywaniu tych prac w danych warunkach, gdyż — jak nadmieniam wyżej — bezpośrednie koszty tych samych prac uprawowych mogą w szczególnych warunkach nawet się potrajać. Nie mogą być jednak stosowane ceny tak sztywne, jak obecnie jednolity cennik dla całego regionu działania POM. Trzeba widzieć, moim zdaniem, konieczność różnicowania opłat w zależności od rodzaju gleby. W nowym cenniku ramowym powinna być przesunięta górna granica opłat, szczególnie za niektóre prace, za które opłaty kształtujące się na rynku (za pracę konną i ludzką) są nawet parokrotnie wyższe (np. wyrywanie łąk). Musi być jednak zachowana pewna konkurencyjność usług POM, tj. opłaty za prace POM powinny być w zasadzie o ok. 10 — 15% niższe od układających się w danym regionie cen za pracę konną. Powinno być również zniesione udzielanie przez POM bonifikat dla spółdzielni produkcyjnych i zespołów uprawowych.

Państwowe ośrodki maszynowe powinny dokładnie analizować wszystkie możliwe dla nich drogi dojścia do rentowności, gdyż rok 1958 może być ostatnim rokiem doświadczeń. Te POM, które jeszcze w 1958 r. nie będą potrafiły wypracować warunków bezdeficytowej gospodarki — będą musiały w roku 1959 prawdopodobnie ulec likwidacji.

FELIKS MŁOTKOWSKI

a działalności PTE

KONSEKWENCJE SAMODZIELNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW HANDLOWYCH

W związku z projektami Ministerstwa Handlu Wewnętrznego dotyczącymi usamodzielnienia przedsiębiorstw handlowych Sekcja Handlu Wewnętrznego przy oddziale warszawskim PTE podjęła rezolucję, w której stwierdza, że przedłożone Rządowi przez ten resort propozycje reform są zgodne z od dawna krystalizującymi się postulatami fachowej opinii społecznej reprezentowanej przez zdecydowaną większość członków Sekcji.

Różnice poglądów, jakie jeszcze istnieją, stwierdza rezolucja, dotyczą spraw raczej szczegółowych i znajdują twórcze rozstrzygnięcia dzięki nadaniu procesowi usamodzielnienia przedsiębiorstw handlowych, zakres i charakter działania władz handlowych, granice pomiędzy bezpośrednim zarządzaniem a interwencją, rozmiary przedsiębiorstw handlowych i uprawnienia punktów sprzedaży detalicznej, zakres reklamy handlowej itp.).

Warto tu przypomnieć, że już w październiku ub. r. Sekcja Handlu poświęciła wiele zebrań dyskusyjnym projektowi usamodzielnienia Centralnego Domu Towarowego, traktowanemu jako eksperyment. Eksperyment ten niestety nie był przeprowadzony.

Jednocześnie ekonomiści zrzeszeni w Sekcji Handlu stwierdzili, że usamodzielnienie przedsiębiorstw traktują jako pierwszy i niezbędny krok na drodze reformy handlu, w znacznym stopniu określając kierunek tej reformy — ale jeszcze nie zatwierdzając sprawy w całej rozciągłości.

Rezolucja zwraca również uwagę, że wraz z usamodzielnieniem przedsiębiorstw handlowych, a nawet wcześniej jeszcze, ekonomiści-pracownicy naukowcy i praktycy specjalizujący się w zagadnieniach handlu powinni opracować szereg problemów teoretycznych z tym związanych.

Jako problem naczelnym uznano konieczność opracowania zasad funkcjonowania rynku socjalistycznego. Usamodzielnione bowiem przedsiębiorstwo może samo decydować o zawieraniu aktów kupna — sprzedaży w wyniku czego organizacja obrotu towarowego staje się konstrukcją rynkową, w przeciwieństwie do dotychczasowych me-

tod odgórnego przekazywania decyzji do wykonania przez wszystkie pozbawione samodzielności ognia aparatu handlowego. Konstrukcja rynkowa nie tylko nie może jednak osłabić korzyści płynących z planowania gospodarczego, ale powinna być sprawnym instrumentem realizacji zadań planowych. Wymaga to oczywiście intensywnych prac teoretycznych i organizacyjnych, zbliżonych do praktycznej polityki gospodarczej.

Drugie zadanie, które powinni opracować nasi ekonomiści-naukowcy, to zakres współzawodnictwa na rynku socjalistycznym (zrzeszenia przedsiębiorstw handlowych, zakres i charakter działania władz handlowych, granice pomiędzy bezpośrednim zarządzaniem a interwencją, rozmiary przedsiębiorstw handlowych i uprawnienia punktów sprzedaży detalicznej, zakres reklamy handlowej itp.).

Trzeci ważny problem, to stworzenie tzw. rynku nabywczy, charakteryzującego się stałą, kontrolowaną przewagą podaży nad popytem, aby zmusić w ten sposób handel i przemysł do zabiegania o nabywcę, aby zapewnić możliwość skutecznej kontroli ekonomicznej odbiorcy nad dostawcą.

Czwarty wreszcie problem, to opracowanie perspektywicznego planu obrotu towarowego.

Prace nad tymi zagadnieniami w ramach Sekcji Handlu zostały już zapoczątkowane. Wymagają one jednak jeszcze wielu badań, studiów i dyskusji. Nie można przy tym koncentrować się na szczegółowych sprawach technicznych i organizacyjnych, gdyż nie w nich leżą władze oświatowe i reformy handlu.

Rola handlu, jako organizatora styku między produkcją a konsumpcją jest w tworzącym się modelu gospodarczym tak duża, tak zasadniczo przekracza zadania handlu, pojmowanego jako bierny dystrybutor towarów, iż również nauki o handlu powinny wśród innych nauk ekonomicznych zdobyć sobie poważniejszy głos, niż to dotąd bywało. Z reformą handlu iść powinna w parze, a nawet wyprzedzić ją reforma nauk o handlu.

Tyle rezolucja Sekcji Handlu oddziału warszawskiego PTE. Nam pozostaje tylko dodać, że warto by wzięły ją pod uwagę inne ośrodki myśli ekonomicznej w kraju, a zwłaszcza nasze uczelnie ekonomiczne. (ps)

POM — CZY INNE FORMY

Obecna sytuacja gospodarcza w kraju wskazuje, że głównym kierunkiem działania POM są i pozostaną jeszcze przez wiele lat usługi w zakresie mechanizacji prac rolnych. Zaopatrzenie rolników w sprzęt potrzebny do mechanizacji prac polowych będzie niestety odbywać się bardzo powoli — przede wszystkim z dwóch przyczyn: ograniczonej podaży traktorów nadających się do pracy na małych działkach (możliwość produkcyjna naszego przemysłu maszynowego są niewielkie a perspektywy importu w obecnych warunkach ekonomicznych kraju — znikome) oraz ze względu na własną zdrową kalkulację rolnika, z której wynika, że korzystniejsze dla niego jest lokowanie kapitału (czy to już wygośparowanego, czy uzyskanego w formie pożyczki) w bardziej rentownych inwestycjach związanych bezpośrednio z produkcją rolną, przynoszącą mu większe dochody, a również — trzeba dodać — i większe korzyści dla kraju. W Polsce tak jeszcze znacznie można podnieść poziom produkcji rolnej inwestując w nią (budowa nowoczesnych budynków gospodarskich, zakładanie sadów, inspektów, rozszerzanie drobnej produkcji ubocznej itp.), że dokonywanie przez rolników jakichkolwiek nakładów w niewłaściwym kierunku byłoby całkowicie sprzeczne z interesami rolnictwa.

Mówi się również, że na skutek deficytowej gospodarki POM należałoby rozwinąć inne formy organizacyjne mechanizacji prac rolnych — wchodzić z nią na wieś poprzez spółki, spółdzielnie, zrzeszenia maszynowe itp., że w ten sposób można by wykonywać usługi w zakresie mechanizacji bez obciążenia skarb państwa albo nawet utrzymać POM, zmusić je wtedy — poprzez konkurencję — do obniżania własnych kosztów produkcji. Lecz problem właśnie w kosztach — kto rzeczywiście osiągałby niższe koszty własne? Czy POM — przedsiębiorstwo już zorganizowane, posiadające duży asortyment sprzętu do prac rolnych, mające duże doświadczenie w dziedzinie mechanizacji, posiadające własny, dobrze wyposażony warsztat naprawczy; czy spółdzielnia lub spółka maszynowa — bory-

jąca trudności rozszerzania usług POM? Państwowe ośrodki maszynowe nawiązane były do roku 1956 przede wszystkim na wykonywanie prac rolnych w spółdzielniach produkcyjnych. Stałe powiększanie się w tym okresie ilości spółdzielni produkcyjnych oraz w zasadzie duże awaryjnie ich gruntów ornych stanowiły dobre warunki dla rozwoju POM. W takich warunkach organizacja wykonawstwa prac rolnych nie przedstawiała dla kierownictwa POM większych trudności. Dlatego w tym okresie POM bardzo niechętnie szukały pracy w gospodarstwach indywidualnych i poza takimi województwami jak krakow-

TRUDNOŚCI ROZSZERZANIA USŁUG POM

Państwowe ośrodki maszynowe nawiązane były do roku 1956 przede wszystkim na wykonywanie prac rolnych w spółdzielniach produkcyjnych. Stałe powiększanie się w tym okresie ilości spółdzielni produkcyjnych oraz w zasadzie duże awaryjnie ich gruntów ornych stanowiły dobre warunki dla rozwoju POM. W takich warunkach organizacja wykonawstwa prac rolnych nie przedstawiała dla kierownictwa POM większych trudności. Dlatego w tym okresie POM bardzo niechętnie szukały pracy w gospodarstwach indywidualnych i poza takimi województwami jak krakow-

ZBĘDNY IMPORT

Wydałmy rocznie około 700 tys. dolarów na import wymiennicy jonowych do zmiękania wody kociowej w przemyśle. Czy jest to istotnie konieczne? Ostatnio na posiedzeniu Rady Ministrów i Komitetu Ekonomicznego omawiano głównie problemy planu gospodarczego na rok 1958. Powzięto decyzję na tych posiedzeniach popierając wyłączenie w sprawie zmiękania importu towarów w roku 1958.

Z zagranicy są importowane artykuły, których produkcja jest w kraju już od kilku lat opracowana i na skalę półtechniczną prowadzona z bardzo dobrymi rezultatami. Mam tu na myśli wymiennice jonowe do zmiękania wody kociowej. W Polsce wymiennice jonowe sprowadza się wyłącznie z zagranicy za dewizy, zapominając zupełnie o możliwościach krajowych. Już w roku 1947 została opracowana w dwumiesięcznym Instytucie Naukowo-Badawczym Przemysłu Węglowego w Zabrze metoda produkcji wymiennicy jonowego przez sulfonowanie węgla kamiennego. Metoda ta produkcji wymiennicy jonowego „Escarbo” jest bardzo prosta. Surowcem do produkcji — to węgiel kamienny, kwas siarkowy stężony, olej 20 proc. i soda kaustyczna. Koszty własne przy większej produkcji byłyby bardzo niskie w porównaniu z kosztami sprowadzanych z zagranicy towarów, które nie są lepsze od produkowanego u nas kationitu „Escarbo”.

Obecnie cena rynkowa „Escarbo” wynosi 6.800 zł za tonę przy produkcji zaledwie około 10 ton miesięcznie, podczas gdy importowany wofatyf P po przeliczeniu ceny na tonę kosztuje około 16.000 zł, a wofatyf F około 23.000 zł.

Koszt wymiennicy jonowego „Escarbo” będzie zawsze niższy od wymiennicy organicznych, otrzymywanych syntetycznie.

Surowce potrzebne do produkcji najprostszymi wymiennicy syntetycznych to fenol i formaldehyd, a więc składniki drogie i poszukiwane na rynku, a przy tym wymagające przy syntezie bardziej skomplikowanej aparatury, pozostałe składniki to stężony kwas siarkowy i soda kaustyczna.

Biorąc pod uwagę rozwijający się przemysł naszego kraju wskazane by było załagie się produkcją taniego i dobrego wymiennicy, jakim jest „Escarbo”. Wraz ze zwiększeniem produkcji „Escarbo” z obecnych 10 ton do 100 ton miesięcznie koszty produkcji obniżyłyby się z 6.800 zł za jedną tonę do około 2.000 zł. Również przy odpowiednich urządzeniach produkcyjnych można by podwyższyć jakość wymiennicy „Escarbo”.

W Doświadczałni Wytwórni „Escarbo” po przejeździe jej do ówczesnego Zakładu Chemicznego Przerobki Węgla Ciężkiego przez Zakłady Koksownicze „Jadwiga” w Zabrzu w roku 1952 z produkcją miesię-

czną około 15 ton nie wprowadzono dotychczas żadnych nowych urządzeń. Dzięki tylko stopniowej reorganizacji i niewielkiemu usprawnieniu starej aparatury zwiększono produkcję do około 10 ton miesięcznie. Wprawdzie w roku 1952 i 1953 odbyło się szereg konferencji, w tym dwie na szczeblu ministerialnym w Warszawie, gdzie omawiano plan budowy Wytwórni „Escarbo” zakładającą wysoką produkcję na około 1.200 ton rocznie, ale tych projektów nie zrealizowano. Termin sporządzenia dokumentacji wyznaczono na grudzień 1953 roku. Ukończenie budowy miało nastąpić najpóźniej w 1955 roku. Jednakże z powodu nieustannego miejsca budowy i niesporządzenia dokumentacji budowy nie rozpoczęto.

Jeżeli chodzi o lokalizację wytwórni, rozstrzygnięciem powinna strona ekonomiczna odzyskania w nadmiarze stosownego kwasu siarkowego w procesie sulfonowania węgla. Gdyby wytwórnia „Escarbo” zbudowana była w bezpośredniej bliskości fabryki kwasu siarkowego (najlepiej fabryki oleum), rozcieńczeniu przez wypływający kwas siarkowy po sulfonacji mógłby być zawrócony do zatkania go w fabryce kwasu siarkowego.

Po ostatniej konferencji PKPG dnia 13.XI.1953 r., na której podano dalsze wytyczne co do realizacji budowy Wytwórni „Escarbo” sprawa ta uciechła zupełnie. Do dnia dzisiejszego zadowala się produkcją własną zaledwie około 10 ton miesięcznie wymiennicy „Escarbo”, a otrzymując większość obcych drogich wymiennicy importujemy, płaćc dewizami.

Prawie dziesięcioletnia praktyka produkcji i eksploatacji wykazała, że katio-

nit jonowy „Escarbo” nie ustępuje jakościowo takim kationitom, które otrzymuje się wofatyf F i P pochodzenia zagranicznego. Wymiennice importowane droższe od „Escarbo” mają pierwszeństwo w rozprowadzaniu ich w naszym przemyśle, wypierając tym samym wcale nie gorszy produkt własny. Krajowy tak że już w drugim półroczu roku ubiegłego dało się zauważyć zmniejszenie ilości zleceń wystawianych przez Centralę Zbytu Produktów Nieorganicznych w Gliwicach na kationit „Escarbo”. Należy spodziewać się, że po postanowieniach Rady Ministrów w sprawie importu w bieżącym roku sytuacja ta ulegnie zmianie.

W styczniu 1958 r. ukaże się nowe wydawnictwo ORGANIZACJA — WŁADZA — TECHNIKA DWUMIESIĘCZNIK POWIĘCONY ZAGADNIENIOM PRACY ADMINISTRACYJNEJ

Zamówienia na prenumeratę czasopisma, na przysyłanie i informację, udziela Zakład Organizacji i Techniki Pracy Biurowej przy Ministerstwie Finansów, Warszawa 51, ul. Świętokrzyska 12, tel. 6-63-47. Opłata za subskrypcję wynosi 2 zł 48, półroczny 2 zł 24.



Rynek we Wrocławiu

Foto CAF

DO KOŃCZENIA ZE STR. 1

Drugim centralnym zagadnieniem projektu jest koncepcja podporządkowania Woj. Radzie Narodowej całego handlu oraz tych gałęzi przemysłu, które pracują na potrzeby lokalnego rynku, a więc: zakładów przemysłu spożywczego, odzieżowego i materiałów budowlanych. Przedsiębiorstwa te mają podlegać bezpośrednio WRN, z tym, że nadzór zwierzchni sprawowałyby resorty. Wyróżniamy się w tym, że np. właściwi ministrowie ustaliliby dla tych przedsiębiorstw, globalnie dla województwa i miasta Wrocławia, wielkość produkcji podstawowego asortymentu i funduszu plac, podziału zaś zadań dokonał ma już Wojewódzka i Miejska Rada Narodowa Wrocławia.

Jest to niewątpliwie interesująca koncepcja, przy założeniu projektu, że WRN w podległych sobie przedsiębiorstwach będzie utrzymywała zasady bezpośredniego powiązania z rynkiem i ścisłego rachunku ekonomicznego.

pozytywne rezultaty zamierzone przez inicjatorów wrocławskiej reformy ukrywają się pod ambitnymi sformułowaniami: „korzyści gospodarki ogólnokrajowej” oraz „aktywizacja gospodarcza województwa”.

Wstydlwym milczeniem pokrywa się natomiast problem bezpośredniego udziału województwa w finansowych zyskach osiągniętych z tytułu wzmocnionej działalności gospodarczej. Z tą sprawą łączą się bezpośrednio dwa istotne pytania:

Pierwsze z nich brzmi: Czy możliwe jest rozwijanie wzmocnionej działalności gospodarczej bez udziału w zyskach i bez samodzielności finansowej, pozwalającej na swobodne gospodarowanie zyskami, efektami uzyskanymi dla poczynienia nakładów niezbędnych dla rozwoju produkcji oraz zapewnienia należytego funkcjonowania regionu gospodarczego jako całości?

Drugie — czy realna jest pełna aktywizacja gospodarcza terenu w warunkach regionu źle zorganizowanego, gdy deficytowy budżet nie pokrywa minimum potrzeb województwa?

Czyli, mówiąc krótko, czy możliwa jest aktywizacja terenu wyłącznie drogą administracyjnych nacisków na przemysł kluczowy i terenowy, bez swobodnego gospodarowania uzyskiwanymi efektami dla pomnożenia korzyści?

Negatywną odpowiedź na te pytania przynosi podsumowanie „tyśmy dyskusji na temat doświadczeń 12 lat naszej gospodarki i stanowiska punktu wyjścia dla zamierzonych zmian naszego modelu gospodar-

czego. Więcej nawet — niedorozwój drobnego przemysłu, usług, rzemiosła itd., będący wynikiem nadmiernego skupienia sił i środków na przemyśle ciężkim, stał się w pewnym momencie hamulcem rozwoju kluczowego przemysłu — to są sprawy tysiące razy dyskutowane i powszechnie uznawane. Czyż można w tych warunkach uzdrawiać gospodarkę narodową metodą wzmocnienia nacisku administracyjnego na przemysł kluczowy?

Projekt wrocławski całkowicie pomija sprawę trudnej sytuacji przemysłu w warunkach źle zorganizowanego, źle zagospodarowanego regionu. Na przykład już w tej chwili bilans siły roboczej sporządzony przez WKPG wskazuje na pokrycie zapotrzebowania tylko w 60%. Głównym hamulcem w akcji osadniczej jest, jak wiadomo, ciężka sytuacja mieszkaniowa. 160 tys. izb na Dolnym Śląsku wypadło z użytkowania wskutek braku konserwacji. Nakłady na te remonty wyniosły bowiem w okresie dwunastu lat aż 50 zł na izbę.

Na rok bieżący do najskromniejszego, dosłownie okrojonego z szeregu niezbędnych potrzeb budżetu województwa, brak więc 92 milionów złotych.

Zaspokojenie najbardziej palących potrzeb szpitali i ośrodków zdrowia w zakresie wyposażenia w wykru-

Zeby kamień z serca nie spadł na odcisk

szony sprzęt medyczny, zamyka się cyfrą 11,5 mln zł, z czego województwo otrzymało 5 mln. Zabraknie w bieżącym roku 700 izb szkolnych. Województwo uzyskało 7 mln zł na remont szpitali, a w sytuacji, gdy stare budynki grożą zawaleniem i gdy minimalne potrzeby w tym zakresie określa się sumą 43 mln zł. Stan gospodarki komunalnej województwa przedstawia się fatalnie. Tylko na konserwację (czytaj: łatanie), zabezpieczenie przed awariami, które grożą unięchłodzeniem szeregu wodociągów i gazowni brakuje 17 milionów zł. W tych warunkach dzielenie budżetu województwa na poszczególne pozycje jest zaiste karkołomną sztuką. Wygląda na to, że szereg maszyn i urządzeń sprowadzonych dla uruchomienia przemysłu terenowego pozostanie niezamontowanych od 1959 roku, bo w kasie województwa nie ma niezbędnych na ten cel 38 mln zł.

Ogromnym zrywem uruchomiono w ub. r. 180 zakładów przemysłowych, z czego 6 w przemyśle kluczowym, 54 w terenowym i 121 prywatnych. Składają się na te liczby m.in. 54 zakłady przemysłu materiałów budowlanych i 38 kamieniołomów, piaskowni, żwirowni itp.

W przemyśle terenowym uruchomiono zakłady odzieżowe w Międzybżeściu, Bolesławcu, Dzierżoniowie i Zgorzelcu; fabrykę dziewiarską w Polanicy, a obuwia w Świdnicy i Jeleniej Górze, trzy suszarnie drzewa itd.

Kalkulacja wygląda następująco: 10 zakładów uruchomionych ostatnio w przemyśle terenowym zatrudnia 550 osób, a nakłady wynoszą w sumie 4220 tys. zł, czyli na uruchomienie jednego stanowiska pracy wydatkowano tylko 7673 zł. Jasną jest rzeczą, że najpierw uruchamiano placówki najmniej zdewastowane i w tym leży „tajemnica” tak niewiarygodnie niskich nakładów. W roku bieżącym dla utrzymania tempa zagospodarowywania nowych obiektów trzeba będzie przezwyciężyć o wiele większe trudności. Podobnie rzecz się będzie miała z rzemiosłem. Żywiołowa odbudowa rzemiosła (odbudowa w stosunku do roku 1949, gdy na Dolnym Śląsku było ponad 14 tys. warsztatów rzemieślniczych i stan ten obniżył się do 3400 w 1953 r.) pozwoliła na założenie w roku ubiegłym 8 tys. warsztatów. Należy jednak przypuszczać, że i w tym wypadku uruchomiono najpierw warsztaty niedewastowane. Dalsze uruchamianie warsztatów będzie nieuchybnie wymagać chociażby drobnych inwestycji i WRN musi być przygotowana na udzielenie rzemieślnikom zwiększonej pomocy.

Aktywizacja gospodarcza terenu zaostrzy również tego rodzaju potrzeby, jak odbudowa i budowa dróg, mostów itp., których to spraw, jako nie mających „pożarowego” charakteru, budżet województwa prawie nie przewiduje.

Współzależność rozwoju regionu i przemysłu jest natomiast przez autorów projektu znakomicie dostrzegana, gdy chodzi o odwrotną stronę zagadnienia. Najśmieszniejszą stroną projektu stanowi mianowicie, moim zdaniem, wykazanie strat, jakie ponosi całość gospodarki regionu wskutek absolutnej niezależności, a nieraz nawet i samowoli przedsiębiorstw przemysłu kluczowego.

Resortowe władze przemysłu kluczowego np. likwidowały fabryki, zamykały zakłady nie troszcząc się o efekt tego rodzaju posunięć na lokalnym rynku pracy i w gospodarce regionu.

Demonowano i wywożono maszyny, by za parę lat kosztować o wiele większych nakładów ściąganie je z powrotem lub sprowadzanie nowe. Rozszerzano produkcję zwiększając wielokrotnie zużycie wody, nie oglądając się na stan wodociągów komunalnych. Wrocław stanął przed realną groźbą braku wody pitnej (400 tys. ludności...). Zatrucie Olawy nastąpiło wskutek zaniedbania przez cukrownię w Śrzelinie i Ziębicach istniejących tam oczyszczalni ścieków... Zeby przedsiębiorstwa te przywołać do porządku WRN musiała zwołać konferencję z udziałem przedstawicieli: Min. Kontroli, Prokuratury, CZP Cukrowniczego, WKPG i Woj. Stacji Sanit. Epidemiologicznej.

Konieczność strzelania z takich armat dla załatwienia elementarnej w cywilizowanym kraju sprawy, stanowi ostateczny dowód braku władzy rad na swoim terenie, w stosunku do „zewnętrznych” poczyną przemysłu kluczowego.

W istniejącym dotychczas układzie zdarza się, że nawet „pozytywna” działalność przemysłu klu-

czowego odbija się w sposób katastrofalny na gospodarce terenu. Przemysł kluczowy jest bowiem uprzywilejowany w dostawach i siatce plac, toteż wystarczy, że przedsiębiorstwo przemysłu kluczowego zacznie nagle zwiększać produkcję i zatrudnienie, żeby w danym ośrodku drobne przedsiębiorstwa opuściły z ludźmi i ponosiły z tego tytułu wielkie straty.

Postulaty projektu, jak żądanie współudziału WRN w decyzjach w sprawie likwidacji lub uruchomienia przedsiębiorstwa, lokalizacji nowego zakładu lub osiedla, dokonania istotnych zmian w zakresie czy profilu produkcji, czy też zmianie stopnia uciążliwości zakładu dla otoczenia, są oczywiste. Tak oczywiście, że aż żenujące.

I może to właśnie, że Wrocławską WRN dopomina się o należnej jej praw „z pozycji leżącego” nie pozwoliło jej dostrzec własnych obowiązków gospodarza terenu wobec przemysłu. Obowiązków nie jeszcze jednego organu władzy, bo na brak różnorodności władz administracyjnych nikt się nie uskarża, lecz obowiązków gospodarza do pełniających szeregu warunków stymulujących normalny rozwój przemysłu.

Założenia do projektu w sprawie zasad eksperymentowania w woj. wrocławskim są jeszcze w stadium dyskusji i trudno o nich ferować jakieś ostateczne sądy. Wydaje się, że sprawą główną jest kierunek i derenia, a szczegóły mogą być opracowane w praktyce. Zasadniczy kierunek też na samodzielność i gospodarność terenu jest jak najbardziej słuszny.

A więc reasumując: koncepcja podporządkowania przemysłu pracu-

jącego na rynek lokalny oraz handlu hurtowego WRN, wydaje się być najwłaściwszym sposobem zwązania produkcji z rynkiem i uzyskania maksymalnej rentowności tych przedsiębiorstw oraz najpewniejszą drogą aktywizacji gospodarczej regionu.

W projekcie postulującym samodzielność gospodarczą regionu niedostatecznie mocno uwzględnia się natomiast warunkującą tę gospodarczą samodzielność — samodzielność finansową. Jak mogłam przekonać się we Wrocławiu, domaganie się samodzielności finansowej nie mieści się w najśmielszych marzeniach autorów. Przerasta ich odwagę...

A przecież trzeba oczywiście tyśiątkrotnie większej odwagi cywilnej, żeby „brać sobie na głowę” taki ciężar, zakładając, że ręce pozostałe związane. W tak karkołomnej sytuacji, może się bowiem zdarzyć, że ciężar z głowy spadnie na odcisk...

Drugim kamieniem, który spaść może z serca na odcisk wydaje się być sprawa powiązania przemysłu kluczowego z WRN i połączenie z tym nadziej na zwiększenie produkcji. Niedostateczne wykorzystanie mocy produkcyjnej wielkich zakładów wynikało z niefortunnego spiętrzenia błędów systemu zaopatrzenia, cen i plac. Rozwiązanie tego problemu przerasta, jak mówiliśmy, siły i możliwości jednej, choćby najsilniejszej WRN. Lepiej więc chyba z tego zrezygnować, do sposobniejszego czasu, a skupić siły i środki na urzeczywistnieniu realnych i wiele obiecujących zamierzeń.

IRENA WODZIŃSKA

O hierarchii potrzeb

Zgodnie z elementarną zasadą ekonomiczną, zarówno pojedynczy członek społeczeństwa, jak również całe społeczeństwo, powinni zaspokajać potrzeby według ich logicznie uzasadnionej hierarchii.

Czy w naszej polityce gospodarczej przestrzegamy hierarchii potrzeb, czy posiadamy w ogóle jej wyczuć? Smutne doświadczenie minionego okresu dowodzi, że pozycje to było nam obce i miejsce hierarchii potrzeb zajęły kult, „fasadowość”, tj. pociąganie błyskotliwych, obliczonych na wywołanie efektów zewnętrznych i raczej doraźnych. Mimo zerwania z błędną polityką gospodarczą, sporo zostało jeszcze z tej fasadowości i wyolbrzymiania spraw drugoplanowych. Hierarchia potrzeb jest nadal mocno zachwiana.

Obok spraw wielkich, jak np. zagadnień modelu gospodarczego, problemów cen, handlu zagranicznego itp., istnieją również sprawy mniejsze, ale chyba bliższe szaremu człowiekowi. I właśnie kilka takich spraw chciałobyśmy tu poruszyć.

Jedną z pierwszych spraw — reklamy neonowe. Jest bezprzeczną prawdą, że jakość towaru jest najlepszą reklamą. Dlatego najpiękniejszy neon nie zachęci klienta do kupna wybrakowanego towaru. Pewien krótkotrwały efekt można osiągnąć, ale przecież nie na tym rzecz polega. Neon jako dodatek do dobrego towaru, do dobrej obsługi — to rzecz zrozumiała, ale neon zamiast dobrego towaru i dobrej obsługi — tego nikt nie rozumie. Wystawa sklepowa oświetlona neonem, zaś sklep nie posiadający elementarnych urządzeń: lodówki, maszyny do krajania wędlin, wentylacji itp. Dla kogo jest ta fasada? Centrum miasta oświetlone rzęsiste neonami, a dwie ulice dalej bandyci biją i rozbierają mieszkańców miasta w nader sprzyjających warunkach, ponieważ panują przysłówowe „egipskie ciemności”.

Szczętnym się obecnie produkcją helikopterów. Ale zastanówmy się, czy posiadamy w kraju wystarczającą ilość dobrych i tanich rowe-

rów, nie mówiąc już o motocyklach czy skuterkach. Ktoś może powiedzieć, że helikoptery — to dewizy. Śmiemy twierdzić, że Czechosłowacja na pewno więcej osiąga i będzie osiągać dewiz za swoje „Jawy”, niż my za nasze helikoptery. Z drugiej strony — za sprowadzane rowery, motocykle, skutery i popularne auta — płacimy przecież dewizami. Może wystawienie na targach w Paryżu helikoptera — to podobny fajerwerk jak wystawienie na XXIV Targach Poznańskich matolitrażowego samochodu „Syrena”. Powstaje znów pytanie — produkcja eksponatów wystawowych, czy produkcja na zbył? Dla kogo ta fasada reklamowa?

Dalsza sprawa — nasza telewizja. Publicyści od dłuższego już czasu prowadzą na łamach prasy kampanię w sprawie telewizji. Warszawa, Poznań, Łódź, Katowice, Kraków i inne większe miasta muszą mieć telewizję i to już, zaraz, choćby dzisiaj. Wywijała się swojego rodzaju rywalizacja. Sprawy budowy stacji nadawczej, otrzymywania wozów transmisyjnych urastają do rozmiarów problemu „być albo nie być”. Publikuje się listy otwarte do władz centralnych itp.

Dla kogo ten cały szum? Dla garstki uprzywilejowanych, których stać na kupno aparatów odbiorczych. Przecież przy obecnych zarobkach — najwyżej 1 proc. (a może i mniej) ludzi żyjących z pracy stać na kupno aparatu i opłat abonamentową. Czy w naszych warunkach telewizja może być artykułem masowej konsumpcji? Czy dla wygody tej garstki wybrańców całe społeczeństwo ma ponosić ciężar jeszcze jednego przedsiębiorstwa planowo deficytowego?

Z drugiej strony zastanówmy się nad sprawą wyposażenia ludności w tak prymitywne środki porozumiewawczy, jakim jest telefon. Za instalowanie aparatu telefonicznego w większym mieście — to problem. Najwyższe odznaczenia za spryt, energię i bojowość należy przyznać każdemu, kto normalną drogą w ciągu pół roku bez specjalnych opłat (czytaj: łapówek) zainstaluje w przy-

watnym domu telefon. Taka sytuacja panuje w Warszawie, Krakowie, na Wybrzeżu, a najgorsza — to już chyba na Śląsku. O telefonach owszem, pisze się od czasu do czasu, że są obiektywne trudności, że planuje się w którymś tam roku instalację nowej centrali, ale to wszystko tak jakoś marginesowo. Pierwszoplanowym zagadnieniem jest telewizja. A może tak jest dlatego, że ci co piszą artykuły, już mają telefony, a do szczęścia brak im jeszcze telewizji i stąd ten sztuczny rozgłos.

Nie warto przytaczać liczb i ludzi u nas, a u innych krajach przypada na jeden aparat telefoniczny. Faktem jest, że telefon stał się dla przeciętnego obywatela — przeciętnego pod względem materialnym i kulturalnym — artykułem pierwszej potrzeby. Cała trudność polega na zbyt małych centralach automatycznych.

Nie jesteśmy fachowcami z zakresu telekomunikacji, ale wydaje się nam, że koszt budowy radiostacji telewizyjnej wraz z wozami transmisyjnymi nie jest mniejszy od kosztów budowy nowej centrali telefonicznej. Najważniejszym jest jednak fakt, że dodatkowa centrala telefoniczna ułatwi życie dziesiątkom tysięcy ludzi, a radiostacja telewizyjna zaspokoi potrzeby kulturalne jedynie drobnej ich grupy.

Sprowadzenie i zamontowanie nowej centrali umożliwi przeniesienie starej centrali do mniejszego ośrodka, z tego drugiego na jeszcze mniejszy itp. W ten sposób jedna duża centrala umożliwi rozwiązanie tego problemu w kilku okręgach.

Podobnych przykładów, świadczących o zatruceniu poczucia hierarchii potrzeb, można przytoczyć dużo więcej. Trzeba, aby sprawa przestrzegania właściwej kolejności zaspokajania potrzeb uzyskała poparcie szerokiej opinii publicznej i stała się dla czynników kierujących naszą polityką gospodarczą nakazem chwili.

STEFAN EOGUSIAK
i LUCJAN RUTKIEWICZ

Mimochodem

ZABAWKA

W 1955 r. Centralny Zarząd Handlu Artykułami Galanterijnymi postanowił wydać katalog zabawek. W związku z tym „Centrał” zawarł umowę z Usługową Spółdzielnią Pracy „Znak” w Warszawie. Według orientacyjnej kalkulacji koszt wydania katalogu wyniósł 440 tys. zł. Kalkulacja, jak zwykle, była zbyt optymistyczna i... koszt katalogu tomu I wynosił ponad 841 tys. zł, a przewidywany koszt tomu II — około 680 tys. zł. Przy nakładzie 5 tys. egzemplarzy jeden

kompletny katalog kosztować będzie ponad 300 zł.

Na pozór tylko kompletny. Detaliści bowiem stwierdzają, że: — katalog nie obejmuje całego asortymentu rozprawianych zabawek, pokazuje natomiast sporo zabawek już nieprodukowanych; — w wielu przypadkach brak tak podstawowych elementów jak cena detaliczna.

Nie ma co — kosztowna zabawka, tylko kto się nią będzie bawił, (rk)



2 — 11 marca 1958 r.

TARGI LIPSKIE

Targi Techniczne i Targi Wzorcowe

10 000 wystawców z 40 krajów

55 grup branżowych

Kupcy z 80 krajów

Informacje oraz urzędowe karty uczestnictwa można uzyskać w Polskiej Izbie Handlu Zagranicznego Warszawa, ul. Trębacka 4.

LEIPZIGER MESSEAMT • LEIPZIG G1 • HAINSTRASSE 18

ZYCIE gospodarcze

Redakcja:

Warszawa, ul. Hoża 35.

Telefony: Redaktor Naczelny — 806-28.

Sekretarz Redakcji — 806-28, Redaktorzy — 883-92, Centrala — 803-13, 860-71.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Brus, Andrzej Brzeski, Stefan Frenkel, Jan Głowczyński (red. nac.), Tadeusz Jaworski, Mieczysław Kabaj, Tadeusz Kowalik, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczańkowski, Juliusz Mikolajski (sekr. red.), Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Palejka, Roman Peretiakowicz, Grzegorz Pisarski, Antoni Rajkiewicz, Władysław Sadowski, Hubert Sukienicki (z-ca red. nac.), Jan Werner, Janusz G. Zieliński.

WARUNKI PRENUMERATY: rocznie 104 zł, półrocznie 52 zł, kwartalnie 26 zł. Cena i egz. z 2-... Zamówienia i przedpłaty na prenumeratę przyjmują urzędy pocztowej listonosze. Instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miejscowościach, w których są Oddziały i Delegatury „Ruchu” składają zamówienia w miejscowych Oddziałach i Delegaturach „Ruchu”. Zamówienia na prenumeratę należy składać do dnia 10 m-cia poprzedzającego okres prenumeraty. Niezamówionych rękopisów redakcja nie zwraca.

WYDAWCA: „Polskie Wydawnictwo Gospodarcze” Przedsiębiorstwo Państwowe. Skład i druk RSW „PRASA”, ul. Marszałkowska 3/5. Zam. 2503, A-10.