

WZGLĘD gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XIII WARSZAWA - 2 MARCA 1958 R. CENA 2 ZŁ Nr 9/337

Głównym punktem tegorocznej raty zmian modelowych staje się reorganizacja tzw. jednostek nadzórnych. Może to być posunięcie o wielkiej doniosłości. Jeśli w pełni wprowadzone zostaną w życie generalne założenia projektu, który przewiduje zastąpienie administracyjnych centralnych zarządów zjednoczeniami o charakterze ekonomicznym — wiele problemów, które dziś stanowią istną kwadraturę koła, uzyska realną perspektywę rozwiązania.

Przedmiotem artykułu jest właśnie jeden z takich problemów ważny nie tylko sam w sobie, ale także z punktu widzenia prawidłowego określenia przesłanek ekonomicznych, na jakich powinny opierać się przyszłe zjednoczenia. Chodzi o zagadnienie jednolitych cen zbytu i indywidualnych cen fabrycznych cen rozliczeniowych, co ściśle łączy się z funkcjonowaniem systemu bodźców z zysku.

SPRZECZNE RACJE

Od dłuższego czasu toczy się spór między zwolennikami i przeciwnikami stosowania fabrycznych cen rozliczeniowych przy obliczaniu podstawy tworzenia funduszu zakładowego.

Zwolennicy cen rozliczeniowych podkreślają powszechnie znany fakt, że obecny układ cen zbytu powoduje fikcyjną deficytowość wielu wyrobów i całych gałęzi (z przemysłu węglowego na czele), a jeśli chodzi o wyroby rentowne — stwarza znaczne rozpiętości w poziomie zysku. Wielkość bilansowa nie są w tych warunkach miarą rzeczywistych rezultatów działalności przedsiębiorstwa, gdyż zależą w znacznym stopniu od kształtowania się struktury asortymentowej. Ten stan rzeczy powoduje ucieczkę od wyrobów deficytowych lub mniej rentownych ku wyrobom wysokorentownym, co daje niezaspokojeni korzyści przedsiębiorstwu i przynosi często szkody gospodarce jako całości. Rozwiązanie trudności powinno więc polegać na zastosowaniu systemu indywidualnych cen rozliczeniowych, uwzględniających obiektywne warunki produkcji w poszczególnych przedsiębiorstwach. System ten wyrówna w zasadzie poziom rentowności, a więc usunie źródła zaburzeń i uczyni zysk rozliczeniowy miernikiem sprawności przedsiębiorstwa, zarówno od strony przyszości produkcji, jak i od strony obniżki kosztów. Zwolennicy takiej koncepcji powołują się przy tym na doświadczenia niektórych przedsiębiorstw eksperymentujących, a przede wszystkim na praktykę przemysłu hutniczego, w którym zysk będący podstawą tworzenia funduszu zakładowego obliczany jest w indywidualnych cenach fabrycznych, opartych na koszcie własnym 1956 r.

Argumenty są ważne i trudno je zbyć ogólnikami. Jednak niemiennie są argumenty przeciwnie. Zasada operowania cenami rozliczeniowymi prowadzi do stworzenia podwójnego układu wielkości: pierwszego — wyrażonego w cenach realnie uzyskiwanych w sprzedaży, drugiego — wyrażonego w cenach rozliczeniowych. Z samego założenia zysk bilansowy i zysk rozliczeniowy nie pokrywają się ze sobą, włączając w to i sytuację, kiedy zysk bilansowy jest ujemny, a zysk rozliczeniowy wysoce dodatni. Przedsiębiorstwo, którego fundusz zakładowy uzależniony będzie od zysku

nie wiele nienormalności naszego życia gospodarczego. W pierwszym rzędzie spodziewać się po niej należy prawidłowych relacji cen, płaconych przez nabywców, zarówno jeśli chodzi o konsumentów jak i o przedsiębiorstwa zakupujące środki produkcji. Reforma cen powinna skończyć z nonsensem, kiedy to co tanie dla odbiorcy jest drogie dla gospodarki narodowej i odwrotnie. Reforma cen powinna także zlikwidować szkodliwą fikcję planowej deficytowości wielu przedsiębiorstw lub nawet całych gałęzi, produkujących w sposób uznawany w naszych warunkach za normalny, wy-

niezależne, w szczególności zaś o różnice w poziomie technicznym wyposażenia.

Problem nie będzie, oczywiście, istniał, w wypadku produktu wytwarzanego tylko w jednym przedsiębiorstwie. Poza tym wypadkiem zagadnienie wystąpi prawie zawsze, w mniejszej lub większej skali. Można przy tym zarzyskować twierdzenie, że w gospodarce socjalistycznej różnice poziomu między przedsiębiorstwami tej samej branży lub nawet gałęziami są wyraźniejsze i bardziej długotrwałe niż w gospodarce kapitalistycznej. Wynika to zarówno z pełniejszego wykorzystania zdolności produkcyjnych w socjalizmie, jak i ze słusznej zasady koncentracji nakładów inwestycyjnych na pewnych, w danym okresie najważniejszych dla gospodarki odcinkach. Z punktu widzenia rozwoju gospodarki jako całości jest to bez wątpienia cechą pozytywną. Ale fakt pozostaje faktem, że w jednej i tej samej gałęzi przedsiębiorstwa daleko wybiegające naprzód sąsiadują z przedsiębiorstwami o bezwzględnie lub względnie przestarzałych urządzeniach. W konsekwencji nawet najprawidłowiej zbudowana cena jednolita powodować będzie różnice rentowności, za które trudno obarczać odpowiedzialnością kierownictwo i załogi przedsiębiorstw.

Nie trzeba, rzecz jasna, wyolbrzymiać skutków różnic w poziomie rentowności. Nie każda różnica rentowności powoduje od razu załamanie struktury asortymentowej, zwłaszcza w warunkach równowagi rynkowej (do której reszta reforma układu cen powinna się również przyczynić). Jeśli zaś chodzi o fundusz zakładowy, to konsekwentne stosowanie kryterium przyszości, a nie poziomu zysku może zniwelować w punkcie startu skutki sprzeczności między jednolitą ceną a niejednolitymi warunkami produkcji, zwłaszcza w odniesieniu do przedsiębiorstw jednoasortymentowych.

Wszystko to jednak nie likwiduje problemu. Silna rozpiętość zysku w poszczególnych przedsiębiorstwach i na poszczególnych asortymentach przy jednolitej cenie może w wielu wypadkach doprowadzić do negatywnych skutków i utrud-

DOKOŃCZENIE NA STR. 3

ZYSK, CENY i ZJEDNOCZENIA

WŁODZIMIERZ BRUS

rozliczeniowego straci — przynajmniej do pewnego stopnia — zainteresowanie wynikiem bilansowym. Zniknie powiązanie między produkcją a rynkiem (w szerokim sensie): producent i odbiorca będą reagowali na inne wielkości, przy czym cena rozliczeniowa — dla odbiorcy obojętą — nie będzie podlegała właściwie żadnej ocenie ekonomicznej, stając się jednostką ustaloną i kontrolowaną administracyjnie. Wyeliminowany zostanie wpływ jednolitej ceny na właściwe rozmieszczenie produkcji wśród różnych przedsiębiorstw z punktu widzenia minimalizacji ogólnych kosztów wytworzenia danego wyrobu itd., itp. Wytworzy się paradoksalna sytuacja: zamiast silniejszego niż dotąd związania przedsiębiorstw produkcyjnych z działaniem prawa wartości, co leży przecież u podstaw idei oparcia poza-płacowych bodźców ekonomicznych na zysku — nastąpi całkowite oderwanie systemu bodźców od realnych stosunków towarowo-pieniężnych.

Oba punkty widzenia przedstawione zostały w formie skrótowej, co być może przyczyniło się do nieco nadmiernej dramatyzacji obrazu. Sama sprzeczność nie jest jednak wymysłem — istnieje w rzeczywistości. Co więcej, wbrew dość rozpowszechnionej opinii trudno się spodziewać, aby znikła całkowicie nawet po przeprowadzeniu generalnej reformy układu cen.

ROLA REFORMY CEN

Generalna reforma układu cen, bez której nowy model nie stanie się logiczną całością, działającą zgodnie z zamierzeniami, powinna usu-

roby, które są potrzebne gospodarce i znajdują zbyt.

Ale od reformy cen nie można oczekiwać tego, czego nie jest w stanie dać: wyrównania poziomu rentowności wszystkich wyrobów i przedsiębiorstw. Reforma cen polega bowiem na stworzeniu prawidłowego układu jednolitych cen, płaconych przez odbiorców. Abstrahując już od problemów, które występują w związku z odchyleńmi cen od kosztów pod wpływem czynników rynkowych oraz świadomie realizowanych preferencji społecznych (w sukurs przyjdą tu stawki podatku obrotowego) — jednolita cena, oparta na koszcie wytworzenia produktu w ramach branży zleknie się z niejednolitymi warunkami, a więc z niejednolitym poziomem kosztów w różnych przedsiębiorstwach, produkujących ten sam wyrób. Jest przy tym rzecz jasna, że nie chodzi o tzw. różnice subiektywne, polegające na różnym poziomie gospodarności, lecz o warunki obiektywne, od przedsiębiorstwa

TARCHOMIN dzieli FUNDUSZ ZAKŁADOWY

STANISŁAW BUKOWSKI

Centralnym punktem eksperymentu Tarchomińskich Zakładów Farmaceutycznych jest sposób powstawania zysku i jego podziału. Jest on interesujący z tego względu, że rozwiązania tarchomińskie są odmienne od wszystkich niemal zasad stosowanych przez inne zakłady eksperymentujące — zwłaszcza w zakresie sposobu podziału zysku w części przeznaczony dla załogi — zdająco dobrze egzamin.

Przyjęta przez przedsiębiorstwo koncepcja cen fabrycznych, jako podstawa do ustalenia zysku przedsiębiorstwa, wydaje się śmiała, a nawet ryzykowna. Zakłada ona bowiem konieczność wygospodarowania co roku od nowa poważnych kwot obniżki kosztów. Wydaje się jednak, że w tych branżach, w których technologia produkcji ma poważniejsze zależności w stosunku do osiągnięć światowych, jak również tam, gdzie powinna występować szersza niż gdzie indziej wymiana produkowanych asortymentów na nowsze i nowocześniejsze, tego rodzaju system może i powinien być stosowany. Stwarza on bowiem konieczność stałego wysiłku w kierunku wykrywania rezerw i tym samym jest rozwiązaniem najkorzystniejszym dla państwa i społeczeństwa.

Oparcie cen fabrycznych o wynikiowe a nie planowane koszty własne miało dwa zasadnicze cele: stworzenie mniej więcej równych szans dla wszystkich producentów w przedsiębiorstwie i niezależnienie

o fałszywie ustawionych i przestarzałych cen zbytu oraz odejście od zasady nabywania uprawnień do udziału w zysku dopiero po wykonaniu określonych zadań planowych. W eksperymentach tarchomińskich przedsiębiorstwo zobowiązane jest bowiem nie do osiągnięcia określonej sumy zysku, lecz jedynie do odprowadzenia określonego przez jednostkę nadzórą procentu wygospodarowanego zysku, przy czym procent ten ustalono na cały okres trwania eksperymentu. W ten sposób uczyniono próbę usunięcia tendencji do zaniżania planu zysków; wprowadzono system, z wyjątkiem możliwości bezpośredniej ingerencji jednostki nadzórnej przy ustalaniu cen fabrycznych nowych wyrobów — działa niejako automatycznie.

Po odprowadzeniu do budżetu określonej procentem części zysku — pozostający do dyspozycji przedsiębiorstwa zysk dzielony jest przez Radę Robotniczą na premie dla załogi, fundusz dyrektorski, finansowanie inwestycji, kapitałowych remontów, środków obrotowych, prac badawczych oraz na inne cele (socjalne, sportowe, budownictwo mieszkaniowe itp.).

Powstało pytanie, czy wobec tego, że ceny fabryczne zmieniają się co roku a procent podziału pomiędzy budżet i przedsiębiorstwo jest stały — nie ma niebezpieczeństwa powstawania w kolejnych latach trudności w finansowaniu. Wydaje się,

MUSIMY SOBIE radzić sami*

„Musimy więc radzić sobie sami i załatwiać te sprawy w sposób na jaki nas stać...
(głos w dyskusji)

Przytoczone powyżej zdanie jednego z delegatów zjazdu nawiązywało do faktu, że zjazdu nie zaszczycili swoją obecnością przedstawiciele resortów gospodarczych i naczelnych władz związkowych. Przypadek ten sam w sobie nie jest czymś szczególnym. W gruncie rzeczy nie chodzi bynajmniej o nieobecność przedstawicieli tych czy innych instytucji. Chodzi o to, że w ruchu rad robotniczych wyłaniają się stale nowe zagadnienia, pytania, na które najszybciej i najwyżej reagują same rady robotnicze starając się znaleźć na nie odpowiedź. Sprawa polega więc na swoistej nieobecności koncepcji. Odpowiedzialność za to spada w tym samym stopniu na członków rad robotniczych i przedstawicieli świeżących nieobecnością organizacji i instytucji. Ale uczciwie rzecz biorąc spraw tych nie uda się rozwiązać siłami samych rad robotniczych oraz tzw. dolowych instancji, mimo że wykazują one ostatnio sporo inicjatyw w tym zakresie.

Do rzędu tych inicjatyw trzeba zaliczyć zjazd w Zielonej Górze, zorganizowany staraniem KW PZPR i Okręgowej Komisji Porozumiewawczej Związków Zawodowych. Potrzeba tego rodzaju zebrań jest niewątpliwa. Zjazd jednak nie miał dojrzałej koncepcji. W problematyce i przebiegu zjazdu krzyżowały się dwa kierunki: problemowo-programowy i narady wytwórczej. Dla organizatorów zjazdu było to jednocześnie dwie możliwości. Aby właściwie wykorzystać pierwszą możliwość, zjazd należało — biorąc pod uwagę jego wielobranżowy charakter (przemysł, budownictwo, przedsiębiorstwa komunalne) — inaczej przygotować. Wybrać interesujące wszystkich problemy, dać pewną analizę występujących zjawisk, sformułować wnioski ogólne, umożliwić poszczególnym radom robotniczym zaznajomienie się z tymi zagadnieniami i dopiero wówczas dyskutować zbiorowo. Drugą możliwością — wielobranżowe narady wytwórcze nie mają chyba sensu, np. delegaci wiele uwagi poświęcili sprawie zaopatrzenia przedsiębiorstw, ale ze względu na charakter zjazdu i nieobecność kompetentnych czynników praktyczne wnioski w tym zakresie były niemożliwe. Nie można również w tym wypadku mówić o wymianie doświadczeń. Czy przedstawiciele wytwórni świec liturgicznych w Szprotawie zainteresowani trudności w zaopatrzeniu w kaprolakta, jakie mają Zakłady Włókna Sztucznego w Gorzowie? Pytanie zgola retoryczne.

Na wstępie wspominałem o niezbyt sprzyjającym charakterze zjazdu. Uwaga ta odnosi się również do referatu. Omówienie problemów samorządu robotniczego nie odbiegało w nim od powszechnie spotykanych sformułowań na ten temat. Silnie akcentowano osiągnięcia ekonomiczne przedsiębiorstw w 1957 r., wzięcie to z działalnością rad robotniczych. W referacie i później w dyskusji polemizowano z poglądem, że funkcje, które obecnie spełniają rady robotnicze może z powodzeniem spełniać administracja przedsiębiorstwa, że osiągnięcia ekonomiczne wystąpiłyby bez udziału rad robotniczych. Jest to pogląd dość często występujący i jak się później w dyskusji okazało nie został on bynajmniej do Zielonej Góry przyniesiony.

Jednocześnie w referacie i wielu wystąpieniach przewijało się twierdzenie o biurokracji rad robotniczych; o oderwaniu się — pustce między radą robotniczą i załogą, między przysięgą inością rad robotniczych. Zestawiłem te dwa problemy razem, gdyż sądzę, że istnieje między nimi pewien związek chociaż na pozór niedostrzegalny. Aktywna postawa rad robotniczych wobec gospodarki przedsiębiorstwa, dążenie do jej ulepszenia, jest jedną z ich racji bytu i nieodzowną częścią programu działania. Ten typ działalności dominował w praktyce rad robotniczych powodując, że decyzyje, przedsięwzięcia zmierzające do ulepszenia gospodarki przedsiębiorstwa, stały się w zasadzie domeną grupy fachowców operacyjnych i bardziej zaawansowanych w rozwiązywaniu tego rodzaju spraw. Taki obraz zagadnienia można było sobie wyrobić na podstawie obrad zjazdu. Chociaż dyskusja nad tym problemem dowiodła, że niektórzy działacze dostrzegają ten problem i zaczynają go głębiej ujmować. Przyczyną zjawiska i środków zaradczych nie szukają tylko w ogłoszeniach, informacjach itp. zewnętrznych kontaktach, lecz starają się sondować opinie i mentalność załogi, ażeby odpowiednio do tego dostosowywać formy swej pracy. Np. w „Zastalu” rada robotnicza zorganizowała wśród załogi i samej rady robotniczej ankietę na temat działalności samorządu robotniczego.

Jest zrozumiałe, że to nie wyczerpuje sprawy. Dlatego pozytywnym zjawiskiem w obradach zjazdu był fakt, że dostrzeżono znaczenie i potrzebę rozwijania społeczno-wychowawczej funkcji rad robotniczych, wskazano na inne wiążące się z tym zagadnienia. Zjazd nie doszedł do jakichś bliższych ustaleń i wytycznych w tej dziedzinie. Wypowiedziano jednak interesujące uwagi i

apostrofe. I poparto je wieloma przykładami.

Z dyskusji zjazdowej można zebrać sporą listę czynników, od których uzależniano utrzymanie więzi i wychowawcze oddziaływanie rady robotniczej na załogę.

W osobną grupę można tu wyodrębnić uwagi wypowiedziane często w formie pospólnych „uzaledniań” dotyczących braku systemu zarządzania i organizacji gospodarki oraz stosunków przedsiębiorstw z jednostkami nadzórными. Wskazywano, że krótkie terminy opracowania planów, powodują fikcyjność pracy i uprawnień rady robotniczej, kunktorstwo w załatwianiu propozycji przedsiębiorstw i niechęć do bezpośrednich kontaktów z załogami ze strony centralnych zarządów, podważają autorytet i utrudniają realizację planów pracy rady robotniczej. Nie może jakoś dotrzeć do świadomości odpowiednich czynników, że obecnie takie postępowanie nie jest sprawą stosunku: centralny zarząd — dyrektor, a nie także centralny zarząd — załoga. Powstał system zarządzania cechuje się, można by powiedzieć, upersonalnieniem. Trzeba się liczyć z faktem, że na każdą nieprzeżywaną decyzję reaguje obecnie nie tylko dyrektor, który przestaje odgrywać rolę amortyzatora, ale zasadniczo cała załoga. Na tym leży powstająca trawka, walka, która na innej naradzie określono jako walkę z cieniem.

Nie można pominąć faktu, że w referacie i dyskusji zwrócono uwagę na przestępowanie w przedsiębiorstwach wytworczą swoista ciasnota kadrowa, co stwarza naturalne warunki dla tworzenia się klik, kumoterstwa i demoralizacji wpływa na załogę, jeśli już pominąć względy ekonomiczne. Stwierdzono na zjeździe, że na terenie woj. zielonogórskiego istnieją przedsiębiorstwa, gdzie występują przestępowanie w zatrudnieniu i przedsiębiorstwa, które odczuwają niedobór pracowników. Jest więc potrzeba przesunięcia nadwyżek z jednych przedsiębiorstw do tych, które odczuwają brak zatrudnienia.

Spora miejsca poświęcono sprawie, którą można by nazwać wychowawczą funkcją plac i bodźców ekonomicznych. Znajdujemy tu stwierdzenia i przykłady, że wadliwy system plac i bodźców przynosi więcej szkody niż korzyści, niekiedy więcej niż wysoki kwalifikowani robotnicy i demoralizuje się w ten sposób. Chyba że względu na omawiane braki systemu plac w kilku wystąpieniach poświęcono wiele uwagi sprawie funduszu zakładowego — że jego podział nie może powtarzać wad systemów plac, a powinien się im przeciwstawić. Przedstawiciel Lniarskich Zakładów Włókienniczych poinformował zjazd, że gdy w ich zakładzie wypłacano pierwsze zaliczki z funduszu zakładowego i zastosowano sankcje wobec bumelanów szybko podniosła się dyscyplina pracy, zniknęły tzw. polskie urlopy w okresie świąt.

Skala dojrzałości wypowiedzi była oczywiście duża. Ogólnie jednak dostrzegano, że sprawa utrzymania więzi z załogą, „wprężenie inicjatywy i rozumu załogi w służbę gospodarki społecznej” uzależnione jest zarówno od czynników subiektywnych jak również od struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa i przemysłu.

Na zjeździe przedstawiono szereg trudności, z którymi borykają się rady robotnicze. Najważniejsze z nich starałem się w skrócie przedstawić. Jednak, jak już zaznaczyłem, organizacja i merytoryczne przygotowanie zjazdu nie było nastawione na wyławianie i bliższe dyskusowanie tych spraw. Dlatego zjazd w dużej mierze przybrał charakter zbiorowej informacji, a w pewnych momentach mówionej książki zaleceń, z której można się wiele nauczyć i na podstawie której można wiele zrobić. Pod warunkiem jednak, że owe fragmentaryczne uwagi i zaalenia przeanalizuje się wnikliwie i wyciągnie wnioski.

Na tego rodzaju zjazdach uzyskuje się charakterystykę i kierunki inicjatyw społecznej. Niestety, jesteśmy jeszcze często świadkami jej błakania, rozpraszania i marnowania się. Wytwarza się w ten sposób u jednostek i wśród kolektywów bezradność i zniechęcenie, przekonanie o bezskuteczności wysiłków i lekceważenie legalnych norm życia gospodarczego i społecznego.

Istnieje silnie odczuwana przez „dół” potrzeba rozwiązania wielu spraw natury teoretycznej i praktyczno-organizacyjnej, które mają wytyczyć drogi rozwoju samorządu robotniczego. Potrzebna jest precyzyjna pojęć i potrzebne są mądre pociągnięcia organizacyjne. Sprawa warta jest zachodu. Zaangażowani są w niej nasi najbliżsi robotnicy. A zatem: zarówno aktywizując się ostatnio na odcinku rad robotniczych prasa, jak również nauka powinny co szybciej wyjść na spotkanie potrzeb i inicjatyw działaczy rad robotniczych. Myślę, że warto się na przyszłość zastanowić nad organizacją, przygotowaniem od strony merytorycznej i bliższym określeniem kompetencji tego rodzaju zjazdów.

Kim

* Z pierwszego Wojewódzkiego Zjazdu Placow w Rad Robotniczych w Zielonej Górze, 18.11.1958.

ANKIETA w sprawie FUNDUSZU ZAKŁADOWEGO

Fundusz zakładowy, pojęcie już od dawna u nas znane, uzyskało ostatnio nowe znaczenie. Fundusz zakładowy przemawia obecnie do każdego robotnika w sposób bardziej bezpośredni i zrozumiały. Staje się coraz bardziej namacalnym dowodem udziału robotników w wynikach pracy poszczególnych przedsiębiorstw. To nowe znaczenie funduszu zakładowego związane jest z dokonywanymi zmianami w systemie zarządzania przedsiębiorstwem, w szczególności zaś — z wyeliminowaniem funduszu zakładowego na czołowe miejsce w systemie bodźców ekonomicznych ze względu na jego rozmiary i nowe zasady tworzenia.

Wygospodarowanie zysku stanowiącego podstawę odpisu na fundusz zakładowy w każdym z przedsiębiorstw było z różnych przyczyn trudnym zadaniem. Niemniej trudny do rozwiązania jest problem podziału osiągniętego funduszu zakładowego. Jak wykorzystać ten wazny, i jak dowodzi praktyka, coraz skuteczniejszy bodziec? Co należy uczynić, aby fundusz zakładowy

podzielić w sposób mobilizujący ambicję i energię każdego z pracowników? Jaką wybrać tu trzeba drogę, aby nie zatracić znaczenia funduszu zakładowego jako ekonomicznego bodźca równomiernie oddziaływającego na każdego pracownika w kierunku podnoszenia jakości pracy i kwalifikacji, a równocześnie nie uczynić go tylko dodatkiem do placu?

Niemniej ważną sprawą jest wydzielenie tej części funduszu zakładowego, którą przeznacza się na potrzeby socjalno-bytowe. Co tu wypada wysunąć na plan pierwszy i jakie kryteria należy tutaj stosować?

Zagadnienia te są niesłychanie ważne, ich rozwiązywanie staje się swoistym sprawdzianem dojrzałości gospodarzy naszych przedsiębiorstw.

Przedstawione powyżej w skrócie zagadnienia ujęliśmy w formie pytań, z którymi zwróciliśmy się imiennie do ośmiu stu przedsiębiorstw. Pragniemy zorientować się

DOKOŃCZENIE NA STR. 3

dokończenie 6
NA 5 STRONIE

nić stosowanie racjonalnego systemu bodźców z zysku.

Czy nie pozostaje więc nic innego, jak zgodzić się z poglądem zwolenników odrębnego układu indywidualnych cen rozliczeniowych w proponowanej postaci? Wspomnianą wyżej kontrargumenty dowodzą, moim zdaniem, całkowicie przekonująco, że byłoby to lekarstwo gorsze od choroby, sprzeczne z samymi założeniami modelu, do którego zmierzamy.

Konkretnego rozwiązania tej sprawy nie wskazują przedstawione do dyskusji tezy Komisji Rady Ekonomicznej. W sprawie kształtowania cen. Tezy formułują poglądy, że system cen, prawidłowo zbudowany z punktu widzenia oddziaływania na decyzje odbiorców, w zasadzie może prawidłowo oddziaływać również na decyzje dostawców, chociaż „w pewnych przypadkach” należy ustalić na ten sam produkt „cenę dla dostawcy”. W ten sposób występuje więc uzasadniona obawa przed dwoma samodzielnymi układami cen, a zarazem przynajmniej, że w określonych sytuacjach nie uda się uniknąć ceny rozliczeniowej. Brak jednak w dokumencie sugestii, jak połączyć „przejmienie z pożytecznym”, zwłaszcza gdy „pewne przypadki” występować będą stosunkowo często. Łukę tę trzeba bezwzględnie wypełnić w ostatecznym brzmieniu tej. Ale jak? Poddaję pod dyskusję propozycję rozwiązania.

KLUCZ — W ZJEDNOCZENIU

Propozycja opiera się na założeniach projektu zmian struktury organizacyjnej państwowego przemysłu kłusowego, opracowanych przez Komisję KC PZPR do spraw rad robotniczych i systemu zarządzania m. in. na podstawie tezy modelowej Rady Ekonomicznej. Wytoczne wyraźnie formułują poglądy, że generalnie kierunek reorganizacji tzw. jednostek nadzórnych polega na stworzeniu form, zapewniających większą skuteczność planowego oddziaływania państwa na rozwój przemysłu za pośrednictwem różnych ekonomicznych, przy ograniczeniu do niezbędnego minimum nakazów administracyjnych. Powinno to się wyrazić m. in. w materialnym zainteresowaniu jednostek nadzórnych (zjednoczeń) w wynikach gospodarczych podległych im przedsiębiorstw, w prawie redystrybucji środków finansowych pomiędzy przedsiębiorstwami, w przeprowadzaniu bezpośrednich rozliczeń z budżetem państwa i rozdziale państwowych dotacji obrotowych.

Wyda się, że te ogólne wytoczne kierunkowe dadzą się w odniesieniu do omawianego problemu, skonkretyzować w następujący sposób:

1. Zjednoczenie uzyskuje za wyroby wchodzących w jego skład przedsiębiorstw jednolitą cenę zbytu, która jest zarazem ceną dla odbiorcy. Cena zbytu jest ustalana wzgl. zatwierdzana przez odpowiedni organ państwowy, chyba że warunki rynkowe wykluczają możliwość wykorzystania przez zjednoczenie pozycji monopolistycznej (wówczas państwo może regulować ceny metodami pośrednimi — vide odpowiedni punkt tezy Rady Ekonomicznej). W ramach uzyskanej kwoty (minus ewentualny podatek obrotowy) zjednoczenie stosuje w miarę potrzeby ceny rozliczeniowe, uwzględniające obiektywne warunki produkcji w poszczególnych przedsiębiorstwach. Ceny rozliczeniowe nie powinny jednak całkowicie wyrównywać poziomu rentowności we wszystkich przedsiębiorstwach, lecz zapewniać nieco większą marżę zysku w przedsiębiorstwach tańszych; chodzi o preferowanie przyrostu produkcji przede wszystkim w tej kategorii. W zasadzie ceny rozliczeniowe zmieniają się tylko wraz ze zmianą cen zbytu; chodzi o to, by nie obniżać ustalonej ceny rozliczeniowej dla przedsiębiorstw uzyskujących obniżkę kosztów, a tym bardziej nie podwyższać jej wraz ze wzrostem kosztów.*

2. Zysk przedsiębiorstwa jest różnicą pomiędzy wartością sprzedanej produkcji w cenach rozliczeniowych a sumą kosztów. Nie ma więc dwóch kategorii zysku: bilansowego i rozliczeniowego. W bilansie przedsiębiorstwa występuje tylko jedna

ZYSK, CENY I ZJEDNOCZENIA

wielkość określona z jednej strony przez koszty, z drugiej zaś — przez sprzedaż w cenach rozliczeniowych. W stosunku do tak pojętego zysku znajdują zastosowanie ogólne zasady tworzenia funduszu zakładowego (odpis za utrzymanie wyników roku poprzedniego, odpis za osiągnięcie przyrostu zysku).

3. Różnica między wartością sprzedanej produkcji w cenach zbytu (po potrąceniu podatku obrotowego) a wartością sprzedanej produkcji w cenach rozliczeniowych stanowi zysk zjednoczenia. Zjednoczenie powinno być materialnie zainteresowane w powiększeniu tak pojętego zysku dzięki pozostawieniu odpowiedniej części do rozdziału między przedsiębiorstwa proporcjonalnie do zysku w cenach rozliczeniowych. Personel kierowniczy, powinien być premiovany w związku z wynikami finansowymi zjednoczenia (swoisty fundusz zakładowy). Zasady podziału zysku między zjednoczenie a państwo winny, rzecz jasna, analogicznie opierać się na kryterium przyrostu zysku zjednoczenia.

Wymienione trzy punkty dają zakres proponowanej konstrukcji, nie poruszając wielu problemów technicznych, które na pewno powstaną. W związku z tymi problemami pragnąłbym jednak zaznaczyć, że nie wydaje mi się, aby warunkiem urzeczywistnienia przedstawionej koncepcji była centralizacja zbytu w zjednoczeniu. W wypadku, gdyby poszczególne przedsiębiorstwa samodzielnie zbywały swoje wyroby, powinny wystawiać faktury w jednolitej cenie zbytu i automatycznie przekazywać różnicę między ceną zbytu a ustaloną ceną rozliczeniową na rachunek zjednoczenia. W wypadku ceny rozliczeniowej wyższej od ceny zbytu faktura byłaby podstawą otrzymania dopłaty od zjednoczenia. Przyjęcie zasad budowy ceny dla odbiorcy zgodnie z tezą Komisji Rady Ekonomicznej spowodowałoby do minimum ilość przypadków tego ostatniego typu.

Roztrząsanie kwestii technicznych nie powinno jednak wypierać oceny ekonomicznej celowości propozycji. Pociąga ona przede wszystkim perspektywę uwzględnienia obiektywnych warunków produkcji w przedsiębiorstwie bez naruszenia tak zasadniczej przesłanki rachunku ekonomicznego, jaką stanowi jednolity układ cen. Proponowany schemat odrzuca koncepcję dwóch samodzielnich układów cen — układu cen stosowanych realnie w transakcjach wymiennych i układu cen rozliczeniowych. Odbiorcy i producenci posługują się jednolitym układem cen, z tym, że jako producent sprzedający wyroby po jednolitej cenie występuje organizacja branżowa. Ceny rozliczeniowe stają się tutaj wewnętrznym problemem branży, rozwiązywanym w ramach jednolitego układu cen, nie zaś niezależnie od niego. Ustalenie cen rozliczeniowych nie jest aktem administracyjnym dokonywanym przez specjalny aparat państwowy, lecz decyzją podmiotu gospodarczego, zainteresowanego w ustaleniu cen rozliczeniowych na poziomie zgodnym z obiektywnymi warunkami produkcji w każdym przedsiębiorstwie. Pewne zróżnicowanie marży zysku w zależności od tego czy przedsiębiorstwo zalicza się do grupy tańszych, średnich czy droższych oraz zainteresowanie zjednoczenia jako całości (tzn. wszystkich przedsiębiorstw wchodzących w jego skład) i personelu kierowniczego wysokości zysku zjednoczenia — powinny spójnie z racjonalną dyslokacją produkcji każdego wyrobu z punktu widzenia minimalizacji ogólnej sumy kosztów.

Ten ostatni moment zasługuje na specjalne podkreślenie. W polskiej publicystyce gospodarczej ostatniego okresu wielokrotnie wskazywano na ogromne rezerwy, kryjące się nie tylko w możliwości obniżki

kosztów w każdym przedsiębiorstwie, lecz również, i może nawet przede wszystkim — w maksymalnej koncentracji produkcji każdego wyrobu w najekonomiczniejszych ośrodkach. W niektórych krajach stosuje się coraz częściej specjalne metody matematyczne do rozwiązywania zagadnień optymalnego rozdziału zadań produkcyjnych z punktu widzenia minimalizacji nakładów (programowanie liniowe). Metody te mogłyby w pełni znaleźć zastosowanie w Polsce, zwłaszcza w skali branży. Po to jednak, by wykorzystać osiągnięcia techniczne trzeba je nie tylko znać, lecz także być zainteresowanym w ich stosowaniu. Dotychczasowe zasady ekonomiczne i struktura organizacyjna przemysłu polskiego nie stwarzały dostatecznego zainteresowania tymi sprawami, ani w przedsiębiorstwie, ani w jednostkach nadzórnych. Wydaje się, że propono-

ANKIETA

dokonczenie
ZE STRONY

w zasadniczych tendencjach podziału funduszu zakładowego i pomoc przedsiębiorstwom w rozwiązywaniu tych kwestii. W przypadkach niewygodowania funduszu zakładowego prosimy o podanie przyczyn.

Niezależnie od imiennych zaproszeń do udziału w ankiecie, oczekujemy również wypowiedzi innych przedsiębiorstw i wszystkich zainteresowanych tą sprawą w terminie do 31 marca.

A oto pytania zawarte w ankiecie opracowanej przez redakcję.

1. Jak podzielony został fundusz zakładowy (jaka część funduszu przypadła na potrzeby socjalno-bytowe, a jaka na wypłatę dla załogi i co stanowiło kryterium takiego podziału)?

2. Według jakiego klucza dzielony jest fundusz zakładowy?

Stocznia Szczecińska odpowiada

Stocznia Szczecińska jest zakładem eksperymentującym od 1 lipca 1957 r., dlatego też za I półrocze obliczone oddzielnie zysk w wysokości 2 364 370 zł, z którego w formie zaliczki wypłacono 1 755 348 zł, pozostałe pieniądze rada robotnicza w porozumieniu z radą zakładową wydała na rozbudowę ośrodka kolonijnego dla dzieci, na zakup autobusu dla dowożenia pracowników z odległego osiedla robotniczego, na pomoc dla repatriantów oraz na nagrody wypłacone w dniu stocznia. Za drugie półrocze, w którym ponadplanowy zysk był dzielony w ten sposób, że 60% otrzymywało Państwo, a 40% zakład, osiągnięliśmy odpis na fundusz zakładowy w wysokości 7 900 000 zł. Z funduszu tego mamy zamiar wypłacić dla pracowników stoczni jeszcze około 5 000 000 zł, a pozostałe kwoty można będzie przydzielić na cele socjalne, zwłaszcza na:

- budowę mieszkań na osiedlu w Policach i remonty mieszkań pracowników,
- zakończenie prac przy stadionie sportowym,
- kolonie letnie dla dzieci,
- pomoc dla repatriantów,
- dalsze uzupełnienie ambulatorium, dla którego z własnych funduszy zakupiliśmy rentgen,
- przebudowę przedszkola i dostosowanie go do wymogów obowiązujących w budynkach typowych.

Podział funduszu pomiędzy pracowników ustala specjalny regulamin Stoczni. By uniknąć zakłóceń pomiędzy pracownikami umysłowymi i fizycznymi, kierownictwo zakładu wspólnie z radą robotniczą i radą zakładową ustaliło, że wydzieli się oddzielnie jednomiesięczny fundusz pracowników umysłowych, jak też oddzielnie występuje fundusz robotników. Tym samym nie dopuścimy do wytworzenia sytuacji, w której robotnicy mogliby przypisywać do ich pieniędzy zostaną podzielone pomiędzy pracowników umysłowych i odwrotnie.

Przyjęliśmy zasadę, że pracownik umysłowy, który przeprowadził cały rok i nie ma nieusprawdliwionych dni absencji otrzymuje placę zasadniczą, którą posładał pod koniec grudnia 1957 r. plus 10% premii, kwota ta jest korygowana w zależności od ilości nieusprawdliwionych dni pracy.

Pracownicy fizyczni pracujący w sferze produkcji, zarówno akordowi, jak i pracownicy mechaników rejonowych, narzędlowi, kontrolni technicznej otrzymują 100% placę podstawowej, wynikającej z zasługowania osobistego na dzień 31 grudnia 1957 r. plus 100% premii, czyli każdy z nich otrzyma 200% placę podstawowej. Suma ta ulega redukcji przy każdym opuszczeniu bez usprawiedliwienia dnia o 25%, czyli pracownik, który ma 4 dni nieusprawdliwione nie otrzyma premii. Należy tu dodać, że załoga Stoczni w 1957 roku wiedząc o tym, że nieusprawdliwiona nieobecność decydowała o udziale w zyskach, opuściła o 20 000 roboczogodzin mniej w stosunku do 1956 roku.

wane rozwiązanie przyczyniłoby się do zmiany sytuacji.

Rozważane zagadnienie jest niewątpliwie częścią szerszego problemu — wypracowania właściwych zasad funkcjonowania zjednoczeń, takich miarowicie, które zapewnią realizację postulatów stworzenia jednostek nadzórnych typu ekonomicznego, a nie administracyjnego. Mówimy o sprawie reorganizacji przemysłu, ale dla wszystkich jest przecież jasne, że chodzi tu nie tylko i nie tyle o kwestie czysto organizacyjne, lecz przede wszystkim o harmonijne włączenie tego ważnego ogniw, jakim jest branżowa organizacja przemysłu do kształtowanego modelu gospodarczego. Należy rozwiązywać ekonomiczne problemy funkcjonowania jednostek nadzórnych jest warunkiem zabezpieczenia niezbędnego stopnia samodzielności przedsiębiorstwa, racjonalnego systemu bodźców, rzeczywistego samorządu robotniczego, a równocześnie zabezpieczenia możliwości kontroli i kierownictwa ze szczebla centralnego.

Sądząc, że zagadnienie zasługuje na dyskusję, zwłaszcza w okresie poprzedzającym decyzję w sprawie zasad działania zjednoczeń.

WŁODZIMIERZ BRUS

*) Na ten punkt zwrócił uwagę prof. Kalecki podczas dyskusji w Radzie Ekonomicznej.

przypadająca dla załogi. To znaczy jaki zastosowano podział: równościowy, hierarchiczny (według wkładu pracy), czy też jeszcze inny?

3. Czy przyjęta w przedsiębiorstwie zasada podziału spotkała się jednomyślną aprobatą, ewentualnie jakie stanowisko reprezentowali przeciwnicy dokonanego podziału?

4. Za jaką zasadą podziału opowiada się każda z następujących grup: ogół robotników, średni dozór, kierownictwo przedsiębiorstwa?

5. Jaka zasada podziału jest Waszym zdaniem odpowiednią i najsłuszniejszą (ogólnie i konkretnie w Waszym przedsiębiorstwie)?

6. Czy obowiązujące w 1957 r. zasady tworzenia funduszu zakładowego uważacie za słuszne? Jeżeli nie, za jaką metodą opowiadacie się (zysk, przyrost zysku w stosunku do wyników roku poprzedniego, czy też w stosunku do zadań planowych, zysk rozliczeniowy dla przedsiębiorstwa planowo-deficytowego)?

7. Z jakich źródeł wygospodarowany został fundusz zakładowy?

Natomiast pozostali robotnicy pracujący w wydziałach pomocniczych i gospodarczych otrzymują 150% placę podstawowej z dnia 31.XII.1957 r. Zostały ustalone kryteria w specjalnie opracowanym regulaminie, który mówi o tym, jak rozlicza się okres roczny lub półroczny uprawniający do udziału w zyskach.

Osobiście uważam, że przyjęte zasady, w których wychodzimy z placę podstawowej są słuszne, ponieważ placę podstawową i zaszerogowanie osobiste jest uzależnione od kwalifikacji lub też wkładu pracy.

W roku 1956 Stocznia też wypłacała pracownikom pewne kwoty. Ponieważ zysk był niewielki ustalono zasadę, według której wszyscy pracownicy otrzymali jednakową kwotę, z wyłączeniem tych pracowników umysłowych i robotników, którzy w ciągu roku z tytułu nagród otrzymali więcej niż 2 000 zł. Liczba tych pracowników wyniosła 1/5 załogi, a kwoty przypadające na pracowników, którzy otrzymywali wypłatę wynosiły około 300 zł.

Przy podziale funduszu za pierwsze półrocze 1957 r. pracownicy fizyczni i pracownicy umysłowi otrzymywali 55% placę podstawowej, obowiązującej w pierwszym półroczu. Kwoty te zostaną przy obliczeniu wypłat potrącone. Należy dodać, że pracownicy umysłowi w przemysłach maszynowym w pierwszym półroczu otrzymywali bardzo niskie placę podstawowe. Dlatego też przysługę im wypłacono 55% placę podstawowej w pierwszym półroczu stanowi przeważnie jedną trzecią placę podstawowej na dzień 31 grudnia 1957 r.

W Stoczni Szczecińskiej jako w zakładzie eksperymentującym obowiązują zasady, że fundusz zakładowy powstaje od zysku ponadplanowego, który jest różnicą pomiędzy ceną zbytu a kosztem rzeczywistym, od którego odejmuje się kwotę wynikającą z różnicy pomiędzy kosztem planowanym a ceną zbytu. Ten sposób obliczania zysku przedsiębiorstwa uważam za słuszny.

Wysokie wyniki ekonomiczne w 1957 r. Stocznia Szczecińska osiągnęła dzięki przekroczeniu produkcji towarowej i oddaniu do eksploatacji ponad plan jednego statku, dzięki zyskom w OZR i zyskom z produkcji ubocznej. W ciągu roku Stocznia z własnej inicjatywy zwiększyła plan państwowy o 7,5% i wykonała w 105,5%, dając produkcję globalną w wartości 502 885 tys. zł. Zysk z produkcji ubocznej wyniósł 1 050 tys. zł. Zysk OZR około 400 tys. zł. Pozostałe kwoty wygospodarowane zostały przede wszystkim dzięki zwiększeniu produkcji towarowej i globalnej, a stąd rozłożenie się nakładów na większą ilość produkcji niż przewidywał to pierwotnie plan państwowy.

Przy wzroście zatrudnienia o 3,5% w stosunku do roku 1956 wykonanie produkcji globalnej było większe o 33,7%, od wykonania 1956 r. Wzrost wydajności pracy miał zasadniczy wpływ na osiągnięcie tak dużego zysku.

H. JENDZA

Na rynku krajowym

CENY WOLNORYNKOWE

Podane w wykazie średnie krajowe ceny wolnorynkowe, miesięczne i roczne, obliczone zostały na podstawie notowań przeprowadzanych co tydzień na targowiskach i bazarach wszystkich miast powiatowych i wydziałowych (ok. 300).

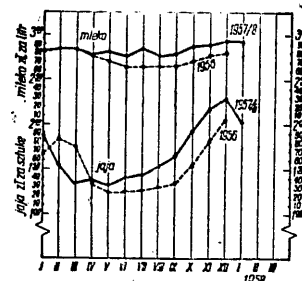
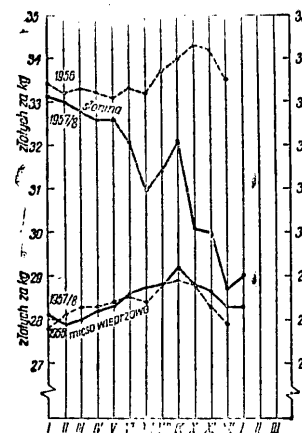
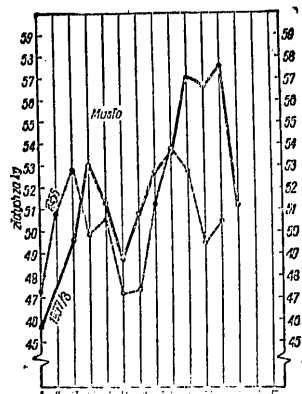
Jedynie notowania cen mleka ze względu na jego małą podaż na targowiskach większości miast, prowadzone są w gromadach (ok. 600).

Otrzymywane z notowań ceny są co tydzień dodawane i następnie dzielone przez ilość miast (gromad). W ten sposób otrzymuje się średnie krajowe ceny poszczególnych tygodni, a na ich podstawie przez dodanie i podzielenie odpowiednio przez 4 i 52 — średnie krajowe ceny miesięczne i roczne. Średnie te są średnimi nieważonymi, tzn. że przy ich obliczaniu nie jest brana pod uwagę masa towarowa danego artykułu sprzedawanego na poszczególnych targowiskach i bazarach. W ten sposób na średnią krajową wpływa w równym stopniu cena notowana w małym miasteczku powiatowym, gdzie masa towarowa na targowisku jest nie duża, jak i cena notowana w największych miastach kraju, gdzie masa towarowa jest większa. Zaznaczyć jednak należy, iż obliczone próbną przez szereg tygodni dla niektórych artykułów średnie krajowe ceny ważone (tj. uwzględniające masę towarową) okazały się w swojej wielkości absolutnie bardzo zbliżone do średnich krajowych cen nieważonych, różniąc się od nich w granicach 1—5 proc. (w zależności od artykułu). Jeśli jednak idzie o zmiany w kształtowaniu obu średnich, to tu różnice były jeszcze mniejsze, zamykając się w granicach 1 proc. i wyjątkowo tylko granicę tę przekraczając.

*

W porównaniu z cenami wolnorynkowymi w 1956 r. ceny wolnorynkowe w 1957 r. wykazują średnio w skali rocznej wzrost o ok. 3,5 proc. dla masła, ok. 3 proc. dla mleka, ok. 8,5 proc. dla jaj, ustabilizowany poziom dla mięsa wieprzowego i spadek o ok. 6 proc. dla słoniny. Analogiczne porównanie cen w IV kwartale obu lat daje odpowiednio następujące wskaźniki: wzrost dla masła o ok. 12 proc., dla mleka o ok. 5 proc., dla jaj o ok. 18 proc., nieznaczny wzrost dla mięsa wieprzowego — o 1 proc. oraz spadek dla słoniny o ok. 13 proc.

Jak widać, największy wzrost wykazują ceny jaj, mimo wzrostu w 1957 r. podaży w handlu spożywczym o ok. 8 proc. w stosunku do podaży w 1956 r. Zwiększenie wolnorynkowych cen jaj tłumaczyć należy wzrostem siły nabywczej ludności, która w pierwszym rządzie skierowała się na podstawowe artykuły żywnościowe. Tym też należy tłumaczyć zwiększenie cen wolnorynkowych masła w okresie przed podwyżką cen masła w handlu spożywczym (o ok. 4 proc. w drugim i ok. 3 proc. w trzecim kwartale ub. r. w stosunku do cen w analogicznych kwartalach 1956 r.). Natomiast zwiększa wolnorynkowych cen masła w IV kwartale ub. r. o ok. 13 proc. w stosunku do cen w IV kw. 1956 r. znajduje uzasadnienie w podniesieniu cen masła w handlu spożywczym w końcu września ub. r. Należy jednak zaznaczyć, że o ile ceny masła w handlu spożywczym zostały podniesione o 25—28 proc., to na wolnym rynku wzrosły one w ostatnim kwartale ub. r. średnio tylko o



ok. 9 proc. w stosunku do cen kwartału poprzedzającego podwyżkę i o ok. 12 proc. w stosunku do cen ostatniego kwartału 1956 r. Jest to niewątpliwie skutek zapewnienia pełnej podaży masła w handlu spożywczym.

Niewielka zwiększa wolnorynkowych cen mleka jest pochodną zwiększenia cen masła.

W kształtowaniu się cen słoniny widać podobną reakcję wolnego rynku, co i w cenach masła z tym, że kierunek ruchu cen jest tu oczywiście odwrotny. I tak ceny wolnorynkowe słoniny na przestrzeni 1957 r. wykazują prawie dwukrotnie mniejszy spadek niż to miało miejsce w handlu spożywczym (od stycznia ub. r. do stycznia br. na wolnym rynku ceny spadły średnio o ok. 4 zł, a w handlu spożywczym o 7 zł). Zjawisko to znajduje wyjaśnienie w jakościowo lepszej słoninie sprzedawanej na targowiskach i bazarach, niż w sklepach spożywczych.

Wolnorynkowe ceny mięsa wieprzowego wykazują od dłuższego czasu stabilizację. Świadczy o tym zarówno porównanie z wolnorynkowymi cenami w 1956 r., jak i ruch cen na przestrzeni 1957 r. w wyniku którego różnica między najwyższą i najniższą średnią miesięczną krajową ceną zamyka się w granicach 4—5 proc. (N. M.)

Ex litteris libertas

W grudniu ub. roku Ministerstwo Szkolnictwa Wyższego zatwierdziło statut „Towarzystwa Wolnej Wszechnicy Polskiej”. W ten sposób, po kilkuletniej przerwie, Wolna Wszechnica znawia swą pożyteczną działalność.

„Towarzystwo Wolnej Wszechnicy Polskiej” — mające na swej pieczęci symbol: otwartą księgę z napisem EX LITTERIS LIBERTAS — będzie organizowała badania naukowe i studia specjalistyczne w zakresie nauk pedagogiczno-społecznych i społeczno-ekonomicznych, udzielała pomocy materialnej pracownikom naukowym i studentom uczelni, kursów i zakładów prowadzonych przez Towarzystwo.

Zadania te — nawiązując do postępowych tradycji Wolnej Wszechnicy Polskiej z lat 1935—1938 — będą realizowane przez zakłady naukowo-badawcze i uczelnie Wszechnicy, umożliwiające pracę naukową i studia specjalistyczne absolutnie wyższych i samouczek czynnym zawodowo w gospodarce narodowej, oświacie, opiece społecznej, samorządzie terytorialnym, spółdzielczości i ruchu zawodowym — w oparciu o obowiązujące przepisy prawne.

Fundacja organizowana będą studia w

zakresie wybranej problematyki, w szczególności problematyki ziem zachodnich, ich aktywizacji gospodarczej i kulturalnej. Do ważnych zadań Towarzystwa należy będzie również gromadzenie księgozbiorów, organizowanie kursów, odczytów, wykładów, dyskusji naukowych, imprez towarzyskich itp.

Towarzystwo w dziedzinie swojej będzie operowało na wspólnym z wydziałami uczelniami, instytucjami naukowymi, wydawnictwami, instytucjami państwowymi i społecznymi.

Pracę kierując Zarząd Główny z siedzibą w Warszawie. Powstały już oddział Towarzystwa w Warszawie przystępuje do pracy. W najbliższym czasie oddziały wojewódzkie powstaną w Łodzi i Katowicach, gdzie znajdą się już komitety organizacyjne. Równocześnie z pracami organizacyjnymi, otwieraniem nowych oddziałów itp. postępują prace przy organizacji uczelni Wolnej Wszechnicy w Warszawie. W perspektywie przewidziane jest uruchomienie podobnych uczelni w Łodzi i Katowicach. (2)

ŻYCIE GOSPODARSTWA 3

Eksport kompletnych obiektów przemysłowych

Jeśli potrafimy produkować i sprzedawać wielkie statki, to dlaczego nasz przemysł nie mógłby się pokusić na produkcję i eksport kompletnych obiektów przemysłowych. Przecież całkowicie łatwiej wyprodukować niż, np. statek-bazę rybacką.

Wychodząc z tego założenia rozpoczęliśmy kilka lat temu eksport naszych wielkich statków z Związku Radzieckiego. Obecnie lista eksportowa kompletnych obiektów przemysłowych jest dość szeroka i obejmuje obok cukrowni także obiekty, jak huty szkła, koksownie, pieceki węgla, wyzależenie stoczni, fabryki wagonów, kotłownie do elektrowni, różnego rodzaju konstrukcje stalowe itp.

Centrala handlu zagranicznego CERO podjęła kontrakt z Turcją na dostawę i budowę walcowni. Wartość kontraktu przekracza 6 mln dolarów. Pierwsze uzgodnienia do tej walcowni dostarczamy już w najbliższym roku.

Do Wietnamu sprzedaliśmy dokumentację i kołnierze dla czterech elektrowni. Budujemy również dwie kotłownie w Jugosławii.

Nasze uczelnia ma duże powodzenie. Ostatnio podpisałyśmy kontrakt z Iranem na 3,2 mln dolarów na dostawę kompletnych elektrowni o zdolności 1 000 ton cukru na dobę.

Obiektami przemysłowymi produkowanymi w Polsce interesują się zwłaszcza

kraje Azji i Afryki. W związku z tym Polska uczestniczy obecnie w kilku targach, których przedmiotem są wspomniane wielkie obiekty. Wyniki przetargów w Syrii, Ceylonie, Birmie, Kambodży, Afganistanie i Egipcie będą, znane za kilka tygodni. Dotychczas wygraliśmy przetarg na budowę cukrowni w Iranie.

Elektryfikacja wsi

Pod koniec 1957 r. licznym się całkowite elektryfikacji wsi wynosiło 17,33%. Oznacza to, że w okresie od 1955 r. z elektryfikowano w Polsce ponad 11 tysięcy wsi.

Plan na rok 1958 przewiduje elektryfikowanie 32 tys. zagród chłopskich, a wartość tych prac wyniesie 870 mln zł (w 1957 r. elektryfikowano 52 tys. zagród chłopskich kosztem 520 mln zł). Dalszy rozwój elektryfikacji wsi ograniczony jest trudnościami w zaopatrzeniu materiałowym. Z tego powodu nie można np. budować wielu linii wysokiego napięcia, elektryfikować przysiółków, kolonii o małym skupieniu zagrod itp.

Jedyną trudnością przy elektryfikacji wsi jest brak materiałów. Z tego powodu nie można np. budować wielu linii wysokiego napięcia, elektryfikować przysiółków, kolonii o małym skupieniu zagrod itp. Jedyną trudnością przy elektryfikacji wsi jest brak materiałów. Z tego powodu nie można np. budować wielu linii wysokiego napięcia, elektryfikować przysiółków, kolonii o małym skupieniu zagrod itp.

Sprostowanie

Do numeru 5 „Życia Gospodarczego” wkładni się pomylił błąd. Autorem artykułu „Nie każda zmiana jest dobra” jest nie Bolesław Wępa, lecz B. O. G. i A. Wępa. Za omyłkę tę bardzo autora przepraszamy.

PA-
FA-
WAG

JERZY IDZIKOWSKI

*) Przegląd Kolejowy nr 5/36, str. 105.

NIERYTMICZNOŚĆ PRACY PRZEMYSŁU W USA

W wychodzącej w Genewie „Revue Internationale du Travail” (organ Międzynarodowej Organizacji Pracy) ukazał się w ubiegłym roku artykuł mgr Jana Rosnera o radach robotniczych w Polsce. Artykuł m.in. omawiał pokrótce zasadnicze problemy organizacji pracy w polskim przemyśle.

Temat spotkał się na międzynarodowym forum z najzupełniej nieoczekiwaną formą zainteresowania. Niedawno temu autor otrzymał z USA egzemplarz „Harvard Business Review” (nr 4/56) z pracą Franka J. Jasińskiego, socjologa, profesora uniwersytetu w Yale: „Use and Misuse of Efficiency Controls”. Do artykułu prof. Frank J. Jasiński dołączył list z prośbą o dostarczenie mu, w miarę możliwości, bardziej konkretnych informacji o działaniu nierytmiczności pracy polskich zakładów przemysłowych, gdyż ten sam problem trapi dużą część przedsiębiorstw amerykańskich, i — jako taki — jest przedmiotem badań ekonomistów i socjologów.

Zjawisko to występuje w przemyśle USA w swej „klasycznej” formie: minimalna produkcja w pierwszej połowie miesiąca i — niemożliwie gorące tempo w drugiej. Przyczyna? Prof. Jasiński wykazuje, że jest nią wadliwy system obliczania wydajności pracy.

Poziom wydajność — oczko w głowie przedsiębiorców, poddawany jest nieustannie bieżącej kontroli buchalteryjnej, kontroli — na żądanie — „łatwej do załatwienia” — w obrębie ilości sprawozdań, sporządzanych w najprzeróżniejszych wariantach i opierających się wyłącznie o dane liczbowe, autor „Use and Misuse of Efficiency Controls” upatruje główne źródło nierytmiczności pracy bardzo wielu zakładów.

„Wiekoszność sprawozdań” — czytamy — oparta jest o koncepcję, że wydajność robotnika (lub całego oddziału) może być określona przez porównanie czasu rzeczywistego zużytego na wyprodukowanie określonej jednostki — z czasem z góry określonym lub „przeciętnym”. Ta koncepcja — pisze autor — datuje się z lat 1920—1930, kiedy to zyskała sobie popularność, jako formalny system w przemyśle. Tymczasem — ostrzega — wyłącznie zwracanie uwagi na czas i ilość zużytej siły roboczej prowadzi w rezultacie do faktycznego obniżenia prawdziwej wydajności.

Frank J. Jasiński powołując się na długoletnie doświadczenie stwierdza, że większość businessmenów cechuje bezkrytyczny szacunek dla liczb. Stare przysłowio: „liczby nie kłamią”. Prof. Jasiński uzupełnia: „...ale nie mówią również całej prawdy”. I dodaje: „...i nie powinny być motorem działania bez dodatkowych informacji, uzyskiwanych z innych źródeł...”.

Praca prof. Jasińskiego jest bogato ilustrowana przykładami. „W pewnej kompanii — czytamy — gdzie miesięczną wydajność pracy mierzy się ilością gotowych wyrobów, kierownicy oddziałów robią wszystko, aby ilość ta była maksymalnie duża. Uciekają się nawet do tak kosztownych i szkodliwych procesów, jak „wykręcanie” linii” — przerywanie pracy w początkowych stadiach procesu produkcyjnego i koncentrowanie się — wyłącznie — na ostatecznej obróbce fabrykatów.”

A oto głos majstra, którego oddział wykonuje jedną z faz obróbki: „Moim największym kłopotem jest napływ materiałów. Kiedy patrzę na mój oddział, jest on albo pusty, albo przeładowany... Przy końcu miesiąca poprzedniego oddział przekazywał mi jedną lub dwie partie równocześnie i prosił, aby je obrócić. Nie możemy opłacać chaosu...”

Lwią część pracy zajmuje analiza skutków nierytmicznej produkcji. Autor zalicza do nich:

Wysze koszty amortyzacyjne. Tak, jak dążenie do uzyskania wysokiej wydajności skłania majstrów do „wykręcania linii” i wyściskania z ludzi co możliwe (gdy kiedyś, wskutek zmiany profilu produkcyjnego, wydajność podchodziła do każdego robotnika, który na moment do kogoś zagadał i napominali go, aby powrócił do pracy...) — to samo dążenie spowodowało, że „wyciskali oni wszystko z maszyn”, nie licząc się z późniejszymi, nadmiernie wysokimi kosztami remontów.

Falszowanie wyników produkcji. Zjawisko obniżenia morale pracowników, oraz zatargi między oddziałami. Niekiedy z kierowników, chcąc wyróżnić poziom wydajności pomiędzy podległymi im oddziałami, przenoszą „na papierze” personel z oddziału o stosunkowo wysokim poziomie — do pozostałych.

Takie przesuwanie doprowadza o czwarte do pewnego wyrównania, zwłaszcza w zestawieniach „robotnik-godzin” oraz „ilości wartości”, przynajmniej na jedną wykonaną sztukę, praktyka, ochraniając słabych, dyskryminuje jednak równocześnie lepszych majstrów (i robotników), zmniejszając ich do pracy na rzecz mniej wydajnych koleżanów.

Ale nie tylko to. W jednej z fabryk, gdzie kierownictwo nie uspra-

wiedliwio obniżenia wydajności, spowodowanego konieczną konserwacją i remontami maszyn — część robotników stawała się karta pracy, część — poddała się sytuacji, wykazując niską wydajność. Majstrów, znając przyczyny tego stanu rzeczy, nie naciskali na zwiększenie produkcji...

Porzucenie zatrudnienia. W innym przedsiębiorstwie, nie dysponującym dostateczną kadrą fachowców, zatrudniono robotników niewykwalifikowanych, z zamiarem nauczania ich zawodu. Przez pewien okres czasu mieli oni pozostawać poza produkcją i dopiero po zakończeniu szkolenia zacząć normalną pracę. Chcąc szybciej zlikwidować brak siły roboczej i zwiększyć wydajność zakładu, okres szkolenia skrócono poniżej niezbędnego minimum. Rezultaty nie dały długo na siebie czekać. Część nieprzygotowanych dostatecznie do pracy musiała zwolnić, część — zwolniła się sama. Gdy wiadomość o sytuacji przedostała się do miejscowego społeczeństwa — utrudniło to oddziałowi kadr rekrutację kadr zastępczych...

Wysze koszty jednostkowy produkcji. Odrzucanie robotników od jednego zajęcia i przenoszenie do innego stało się już regułą: trzeba było pewną ilość czasu poświęcać na instalowanie robotników przy nowej maszynie.

Tracimy czas i nie osiagamy odpowiedniej wydajności — mówi jeden z majstrów. Taki system: 50 sztuk tu, 50 sztuk tam, zatrzymywanie maszyn, puszczanie jej w ruch, znów zatrzymywanie — wszystko to sprawia, że tracimy wiele na wydajności...

Pogorszenie wydajności, które, najczęściej, idzie w parze ze zwiększonymi kosztami. Oba te zjawiska zaobserwowano na oddziale obróbki, gdzie wydajność mierzy się ilością fabrykatów, przechodzących przez określony punkt taśmy produkcyjnej. Kierownictwo tego oddziału robiło wszystko, aby jak najwięcej sztuk przeszło przez ten krytyczny punkt — nawet, gdy były one wybrakowane i musiały być później obrabiane ponownie. Wszyscy zatrudnieni wiedzieli, że kierownictwo przyjęło wątpliwą metodę nadawania jakości produktom, które one nie posiadały. Oto opinia jednego z nich:

„Nie tylko płacimy specjalnie za czas, zużyty przez ludzi w dziale naprawczym, lecz robotnicy uczą się, wykonywać niesumiennej pracy”. Wypuszczamy „łatane” produkty, których jakość nigdy nie będzie dobra. Ta „łatana” jakość będzie jeszcze o sobie dawała znać przez pięć lub sześć lat...”

Dokonując przeglądu przeprowadzonej przez siebie analizy, autor pracy podkreśla z całym naciskiem: „...poruszone tu problemy nie powstają w wyniku stosowania kontroli wydajności, lecz wskutek nadużywania jej... Nie są winne ani liczby, ani statystyki, którzy nimi operują. Winni są kierownicy, którzy nie uznają ograniczeń w stosowaniu tego bardzo pożytecznego lecz nie wszechmocnego środka. Gdyby to był problem sporadyczny, najlepszym środkiem byłaby szybka zmiana na stanowisku kierownika. Należy jednak pamiętać, że przykłady zacierpienia zostały z różnych dziedzin przemysłu i z kilku największych korporacji w kraju...”

Wnioski autora — w pierwszym rzędzie — idą po linii generalnej oceny przydatności sporządzanych obecnie sprawozdań i redukcji pracowników, prowadzących kontrolę wydajności. Frank J. Jasiński ostrzega, że dotychczasowa sprawozdawczość „...wykazuje tylko stosunki między dwoma różnymi rzeczami. Te stosunki mogą w dalszym ciągu prezentować się dobrze, mimo że fabryka jeździ na psym...”

Zatrzymajmy się jeszcze nad innymi nieco wskazówkami, jakich amerykański socjolog udziela wielkim producentom. Jako pierwszą — i zasadniczą — uważa rozwijanie nie-liczbowych źródeł i kanałów informacji. „...Jest rzeczą istotną — pisze — aby wykonawcy mniej polegał na tym, co wycyłał w liczbach, a więcej na tym, czego dowiedzą się z rozmów, szczególnie ze swymi podwładnymi... Ludzie, których dotyczy decyzja wykonawcza, są wartościowym źródłem informacji, doświadczenia i rady... Kierownicy niższego szczebla, a nawet majstrów, jeśli konsultować się z nimi, mogli wskazać na problem wadliwego stosowania kontroli wydajności; wiedzieli co wymaga ulepszenia i dlaczego. Radzić się podwładnych — nie oznacza abdykować na ich korzyść... Przypuszczam — zastrzega w dalszym ciągu autor — że niektórzy kierownicy będą się opierać tej radzie, gdyż wymaga ona zasadniczej zmiany w ich stosunkach z podwładnymi... Podwładni są traktowani z mniejszą lub większą podejrzliwością. Z takim stosunkiem kierownicy mogą słuchać, lecz nie mogą usłyszeć i nauczyć się...”

Pracę Franka J. Jasińskiego zamyka obszerna cytata z książki Williama F. Whyte’a — „Money and Motivation”, którą (cytuje) — gwoli chęci, aby obraz był dosta-

tecznie wyraźny — zamieszczamy w dużym skrócie:

„Mimo uwagi, jaką im poświęcają dziś niektórzy kierownictwa, robotnicy są nadal na spodzie przemysłowej piramidy. Są jedynymi ludźmi, którzy otrzymują polecenia i nie mają nikogo, komu mogliby rozkazywać... W przemyśle ich poza nim, tam, gdzie istnieje jednostronna inicjatywa, napotykalmy ludzi, którzy — będąc na tej najniższej pozycji — rozwijają w sobie niechęć do tych, którzy zawsze myślą za nich. Świadomie czy nieświadomie tworzą oni jak gdyby organizację samokontrolną... Próba uzyskać pewną kontrolę nad swoją pracą i swym własnym losem w oddziale. Próba pracować w takim tempie, jak im to jest wygodne... Próba stworzyć stałą sytuację produkcyjną, wychodząc z założenia, że jeśli produkcja będzie stała, to kierownictwo nie będzie mogło domagać się większej... Robotnicy... pracują ciężko, aby osiągnąć swą normę, lecz gdy to nastąpi, wykorzystują zyskany czas na zademonstrowanie swojej niezależności od presji kierownictwa...”

Sądząc, że to co zrelacjonowaliśmy powyżej spotka się z zainteresowaniem ze strony czytelników. Organizacja pracy w przemyśle USA jest jedną z najsprawniejszych na świecie; wydajność — jedną z najwyższych. Nierytmiczność produkcji zwykło się u nas przypisywać wyłącznie niskiemu poziomowi organizacji pracy, wadliwemu funkcjonowaniu systemu kooperacji, trudnościom zaopatrzeniowym — i tak dalej. Fakt nierytmiczności pracy przedsiębiorstw przemysłowych w USA zaskakuje nie tylko przeciętnego „zjadacza chleba” w Polsce; zaskoczył również ekonomistów, z którymi na ten temat miałam okazję rozmawiać. A więc...?

Przypuszczam, że reakcji — typowych — będzie kilka.

Pierwsza: o charakterze, nazwijmy to „ludzkim”. Przysłowie mówi: chciwy dwa razy traci... Druga: typu „patriotycznego”. A więc jednak u nas nie jest aż tak źle. Skoro tam, iś...

Trzecia — być może — przyberze postać refleksji ideologicznych. Temat: formy kapitalistycznego wyzysku oraz... burżuazyjna nauka w służbie kapitalu.

Wydaje mi się, że wszystkie reakcje będą uzasadnione, ale... Chodzi o jedną, podstawową rzecz: aby niezależnie od tych, artykuł niniejszy wzbudził jeszcze jedną reakcję. Aby interesująca, sumienna praca prof. Jasińskiego zachęcała naszych „kierowników produkcji”, naszych ekonomistów i naszych socjologów do wnikliwego zajęcia się skutkami (przyczyną są przecież inne) tego samego problemu na naszym własnym podwórku. Jeśli artykuł niniejszy ich do tego zachęci — spełni swoje zadanie w całości.

W. TYCNER

Rybołówstwo morskie w 1957 r

Porównawcza tabela połowów w tysiącach ton

Porównawcza tabela połowów w tysiącach ton	1956	1957
Sieć bałtycki	18,7	8,0
„dalekomorski	45,4	46,9
Siedzi	2,2	0,5
Szprot	0,7	1,3
Dorsz bałtycki	50,0	57,0
„dalekomorski	1,3	1,1
Płaskie	1,4	1,8
Makrela	1,7	1,8
Inne morskie	0,2	0,6
Zalewowe i ślodkowodne	2,5	1,5
Łosoś	0,9	0,2
Węgorz	0,4	0,4
Razem:	122,5	125,3

Złowiono więc w roku 1957 w sumie zaledwie o 2,3% ryb więcej niż w roku poprzednim, mimo większego taboru połowowego. Określenie mocy produkcyjnej taboru i procentowe jego porównanie jest trudne z powodu braku odpowiedniej statystyki. Normalnie podaje się moc silników i przyjmuje się jako wskaźnik liczbę złowionych ton na 1 KM. Taką statystykę zaczęto u nas prowadzić dopiero przed kilku miesiącami. Pewną orientację można uzyskać z następujących tabel, podających liczbę poszczególnych jednostek połowowych (z podziałem na przedsiębiorstwa państwowe i spółdzielcze):

	1956	1957
państw.	19	22
spółd.	18	18
Supertrawery	19	22
Trawery	19	22
Lugry	3	3
Lugro-Trawery	47	50
Kutry	181	107
Łodzie motorowe	283	104
	391	123

Taki był stan taboru w listopadzie jednego i drugiego roku, co

oczywiście też nie odzwierciedla mocy produkcyjnej taboru w ciągu całego roku. Była ona szacunkowo w 1957 o około 6% większa niż w roku poprzednim. Rok 1957 wypadł więc w porównaniu z rokiem 1956 słabo. Nadwyżkę ponad 10% wykazuje dorsz, ryba najtańsza. Było jej w tym roku dużo, a pogoda w szczytowym okresie połowów była przychylna. Wprost przeciwnie śledź: było go mało — a pogoda bardzo zmienna. Dużo było też szprot, lecz tu znowu nie było dostatecznie dobrane przygotowane wędnienie i duża część ulowów poszła na mączkę rybną. Spadek o przeszło 50% połowów śledzia bałtyckiego tłumaczy się przetrzuceniem części taboru bałtyckiego na Morze Północne. Tam złowiono śledzia więcej niż w roku 1956, lecz nie nadrobiło straty na Bałtyku. Spadek połowów spowodowany był też rozluźnieniem dyscypliny na wielu jednostkach połowowych, szczególnie państwowych.

Na ogół można przyjąć, że połowy dalekomorskie wykonywały przedsiębiorstwa państwowe, bałtyckie pełnomorskie — państwowe i spółdzielcze, przybrzeżne — rybacy indywidualni. Połowy w tysiącach ton dały łowiska:

	1956	1957
dalekomorskie	49,0	53,0
bałtyckie wraz z zalewowe	73,5	72,3
Razem:	122,5	125,3
Z czego złowili:		
przedsiębior. państwowe	87,1	92,0
„spółdzielcze	16,2	16,1
rybacy indywidualni	18,8	17,0
statki szkolne	0,4	0,2
Razem:	122,5	125,3

(win)

Współzawodnictwo w eksporcie statków

Znaczna część produkcji stoczniowej krajów o rozwiniętym przemyśle okrętowym przeznaczona jest na eksport. W Japonii, NRF i Szwecji produkcja eksportowa poważnie przewyższa produkcję na pokrycie potrzeb własnej floty. Stan zamówień w stoczniach NRF i Japonii wykazuje stały wzrost udziału zamówień zagranicznych. Dla NRF wzrost ten przedstawia się następująco:

1.1.1956	— 63,8%
1.4.1956	— 65,0%
1.7.1956	— 67,0%
1.4.1957	— 75,9%

W liczbach absolutnych (w mln BRT) stan tonażu w budowie w różnych krajach, przeznaczonych dla armatorów zagranicznych, przedstawiał się następująco:

30.7.1956 31.3.1957

Japonia	0,877	0,937
NRF	0,569	0,577
W. Brytania	0,486	0,467
Szwecja	0,297	0,313
Francja	0,221	0,155
Holandia	0,213	0,204
Włochy	0,193	0,229

Koszty utrzymania wojsk angielskich w NRF

Liczba wojsk angielskich w Niemieckiej Republice Federalnej, czyli tzw. armii reńskiej, wynosiła w chwili obecnej około 63 tys. osób, a koszt ich stacjonowania oblicza się w przybliżeniu na 150 mln funtów rocznie. Utrzymanie takiej samej armii w Anglii kosztuje o jakieś 45 do 50 mln funtów mniej. Toteż w związku z trudnościami finansowymi, przez które przechodzi Zjednoczone Królestwo, opinia publiczna w Anglii domaga się coraz usilniej wycofania wojsk angielskich z NRF. Przy tej okazji podkreśla się, że świadczenia Anglii na rzecz obrony Europy zachodniej wiodnie nie są konieczne, skoro Niemiecka Republika Federalna nie dostrzega swoich własnych zobowiązań w tej dziedzinie. Zamiast bowiem 12 dywizji, które rząd w Bonn zobowiązał się „formować, zaledwie trzy dywizje zostały oddane dotychczas do dyspozycji dowództwa NATO. Powołność zaś, z jaką rząd w Bonn tworzy własne siły zbrojne, mówi się w Anglii, przyczyniła się w poważnym stopniu do tego, iż NRF stała się najbardziej prosperującym krajem w Europie, i że rządowi w Bonn, w celu usprawiedliwienia nie wykonanych zobowiązań, najmniej przysługujące prawo do powoływania się na swoje ubóstwo.

W tych warunkach konserwatywny rząd Anglii zażądał od rządu NRF współudziału w kosztach utrzymania armii reńskiej w wyso-

Działalność Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju w 1957 r.

W 1957 roku Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju udzielił ogółem 26 pożyczek na sumę 502,4 mln dol. (w 1956 roku — 30 pożyczek na sumę 507,4 mln dol.), z czego w drugiej połowie roku przyznano około 430 mln dol. Z wymienionej sumy 502,5 mln dol. na krótkie pożyczki przypada 232,1 mln dol. (w 1956 r. — 150,1 mln dol.), na krótkie afrykańskie — 34,3 mln dol., w 1957 r. — 40 mln dol., na krótkie Amerykańskie — 40,8 mln dol. (w 1956 r. — 72,4 mln dol.), na krótkie Europejskie — 28,6 mln dol. (w 1956 r. — 147,23 mln dol.), na Austrię — 0 w 1956 r. — 17,23 mln dol.). Ze wszystkich krótkich pożyczek suma pożyczek (16) i kredytów (22) na koniec 1957 r. otrzymała 140,4 mln dol. W 1957 roku szacuje się na 39 mln dol. wobec 35,3 mln dol. w 1956 roku. Uwzględniając zyski uzyskane w roku ubiegłym, rezerwy finansowe Banku wzrosły do 319 mln dol., w czym rezerwy specjalne wynoszą 103 mln dol.

Zmniejsza jego kierownictwo do szukan nowych środków finansowania udzielania kredytów. W tym celu w 1957 roku Bank Międzynarodowy wypuścił obligacje na sumę 275 mln dol. oraz uzyskał pożyczki NRF i Szwecji 225 mln dol. w formie pożyczki.

Jak wiadomo, Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju jest jednym z najbardziej zaawansowanych USA na polu pomocy krajów, potrzebujących pomocy gospodarczej. Dwa i pół miliona dolarów udzielonych pożyczek i kredytów za cały czas swojej działalności ma swoją wymowę. (M)

CODZIENNE 10.000.000 OSÓB
słucha audycji Polskiego Radia:

Reklama Radiowa dociera najszybciej do najszerszych mas społeczeństwa

KORZYSTAJCIE Z RADIO-REKLAMY

Szczegółowych informacji udziela

Radio-Reklama

Komitet do Spraw Radiofonii „Polskie Radio”

Warszawa, Al. Niepodległości 77, róg Małczewskiego.
tel. 4.33.87, 4.72.71 wew. 72-10

Informacje i cenunik reklamy telewizyjnej na żądanie

147-a (Ogł.)

Osiągnięcia przemysłowe w Czechosłowacji w 1957 r.

Czechosłowacki Urząd Statystyczny dnia 29 stycznia podał do wiadomości, że roczny plan Czechosłowacji w zakresie przemysłu został wykonany w 103,1%, przy czym ogólna wartość produkcji przemysłowej była wyższa o 10,2% od produkcji roku poprzedniego.

10,2% wzrost produkcji w wartościach galeziach przemysłu kształtowała się następująco: energia elektryczna — 17,7% (wzrost w 1956 r. — 8,8%); węgiel — 3,3% (wzrost w 1956 r. — 3,8%); węgiel brunatny — 40,7% (wzrost w 1956 r. — 10,3%); surowiec — 3,5% (wzrost w 1956 r. — 8,6%); stal — 5,1% (wzrost w 1956 r. — 3,8%); więcej niż w 1956 r. — 17,7%.

Samochodów wyprodukowano w 1957 roku 31,5 tysięcy sztuk, traktorów — 21,5 tys., a motocykli — przeszło 150 tys. sztuk.

W produkcji artykułów spożywczych największy wzrost wykazał przemysł cukrowy przewyższając poziom 1956 roku o 34%. (M)

TARCHOMIN dzieli FUNDUSZ ZAKŁADOWY

dokonanie
ZE STRONY

że przy przyznaniu przedsiębiorstwu prawa do operowania dużymi kwotami zysku*) posiada ono na tyle szerokie możliwości manewrowania (np. finansowanie inwestycji i środków obrotowych z kredytów zamiast z zysku), że niebezpieczeństwo to nie jest duże; natomiast rozwiązanie to zawiera duże walory wychowawcze, ponieważ stwarza konieczność prowadzenia elastycznej polityki finansowej.

Jedną z największych bolączek zakładu były przed wprowadzeniem eksperymentu zagadnienia premiowania. Istniały dziesiątki różnorodnych i sprzecznych ze sobą systemów. Dochodziło do takich nonsensów, że wydział produkcyjny mógł nie wykonać rocznego planu produkcji, a mimo to przez 10 lub 11 miesięcy legalnie brał premie za przekroczenie planu produkcji. Stąd — przy opracowywaniu koncepcji podziału zysku — narodziła się myśl wprowadzenia wspólnej odpowiedzialności wszystkich pracowników za rentowność przedsiębiorstwa.

Skasowano więc wszystkie dotychczasowe premie za przekroczenie planu produkcji oraz za oszczędność materiałów podstawowych, węgla i energii elektrycznej, i to zarówno dla pracowników fizycznych jak i umysłowych. Ustalono natomiast, że przeciętny poziom tych wypłat w roku ubiegłym plus przewidziane z zysku premie dla załogi stanowiące podstawę do zaplanowania przez Radę Robotniczą kwoty funduszu zakładowego, przeznaczonej dla załogi.

Wydaje się, że największą słabością dotychczasowych prób podziału zysku w naszych zakładach pracy są wyraźne tendencje do „urawniłowki”. Projektuje się wypłatę premii bądź w kwotach całkowicie równych, bądź w stosunku do zaszerzowania podstawowego lub zarobków brutto. Tego rodzaju systemy wypłat nie uwzględniają stopnia udziału pracownika w wytwarzaniu zysku zakładowego.

Tarchominski system podziału zysku stara się ten brak usunąć. Zyski dzielone są co kwartał, przy czym podziałowi podlega 75% sumy powstałej z różnicy pomiędzy częścią zysku przeznaczoną do podziału od początku roku do końca okresu sprawozdawczego, a sumą zysków uprzednio rozdzielonych. Premie pracownicze wypłacane są według zaszerzowania podstawowego, skorygowanego odpowiednimi współczynnikami. Wprowadzenie współczynników spowodowane zostało z jednej strony koniecznością wyrownania pewnych dysproporcji spowodowanych przez dotychczasowy system plac, z drugiej zaś — chęcią stworzenia dodatkowych bodźców dla pracowników mających największy udział w wytwarzaniu zysku. Tak więc najwyższy współczynnik, 1,15, uzyskują pracownicy umysłowi zatrudnieni bezpośrednio przy produkcji podstawowej, dalej idąc pracownicy umysłowi zatrudnieni przy produkcji pomocniczej i pracownicy fizyczni zatrudnieni bezpośrednio przy produkcji podstawowej (1,0), najniższy zaś pracownicy fizyczni straży przemysłowej (0,4).

Po dokonaniu oceny pracy Rada Robotnicza dzieli załogę na 50 grup, odpowiadających podziałowi administracyjnemu zakładu, po czym następuje rozdział funduszu zakładowego między te grupy. Opiera się on na sprawozdaniu dyrektora zakładu o wynikach pracy poszczególnych grup pracowniczych, które zawiera ocenę wykonania zadań, jakości pracy, osiągniętych wskaźników ekonomicznych i osiągniętej dyscypliny pracy. Dyrektor stawia wniosek o zaliczenie grupy pracowniczej do jednej z czterech kategorii: bardzo dobrej, dobrej, dostatecznej lub niedostatecznej (ta ostatnia pozbawiona jest udziału w funduszu zakładowym).

Sprawozdanie dyrektora podlega analizie przez specjalną komisję Rady Robotniczej, która przedstawia na plenum Rady wnioski o przyznanie poszczególnym grupom odpowiednich kwot udziału w funduszu zakładowym, opierając się na stanie zatrudnienia, przepracowanej ilości godzin oraz przyznanej kategorii. Rozdział udziału w funduszu zakładowym wewnątrz grup pracowniczych dokonywany jest przez ich kierowników wspólnie z mężem zaufania lub tzw. aktywem, przy zastosowaniu tej samej zasady kwalifikowania pracowników do jednej z wspomnianych czterech kategorii.

Premie za oszczędność materiałów i obniżkę kosztów produkcji wypłacane były dotąd tylko tym oddziałom produkcyjnym, które wykazywały się największymi osiągnięciami. Robotnicy otrzymywali premie za oszczędność materiałów bezpośrednio. Pracownicy umysłowi — za obniżkę technicznego kosztu wytworzenia.

Przewidywane regulaminem premie za przekroczenie planu produkcji miały być zjawiskiem wyjątkowym,

stosowanym tylko przy osiągnięciach wyjątkowo trudnych. W przeciągu całego 1957 roku nie były one ani razu przyznane.

Charakterystyczną cechą systemu tarchominskiego są wyjątkowo ostre kary za przekroczenie dyscypliny pracy. Pracownikowi, który opuścił w przeciągu miesiąca 1 dzień bez usprawiedliwienia, potrąca się 50% przyznanej premii kwartalnej, przy opuszczeniu choćby 1 dnia bez usprawiedliwienia w następnym miesiącu premia zmniejsza się do 20%, a przy opuszczeniu choćby jednego dnia w trzecim miesiącu kwartału zostaje całkowicie uchylona.

Jakie intencje przyswlecały autorom charakterystycznego tutaj systemu?

Na pierwszy rzut oka cenzurkowy system ocen wydaje się prymitywny, nie jest on jednak dziełem przypadku. Projektodawcy wyszli z założenia, że ze względu na nierównowagę pracy poszczególnych grup podział oparty na obiektywnych kryteriach jest niemożliwy. Dlatego zdecydowano się na podział subiektywny starając się przy tym klasie możliwie największy nacisk na szczegółową analizę efektów pracy i na różnicowanie podziału.

Jak można ocenić funkcjonowanie tarchominskiego systemu?

Wydaje się, że najważniejszą jego zaletą jest przyjęcie go przez załogę, co umożliwiało jej sprawne funkcjonowanie. Wbrew obawom niektórych zwolenników „urawniłowki” różnicowanie ocen dało — pomimo nieuniknionych błędów — zdecydowanie pozytywny rezultat. Nastąpił wzrost autorytetu kierownictwa wszystkich szczebli, a w szczególności kierowników oddziałów produkcyjnych. Poprawiła się wyraźnie, choć jeszcze niezadostatecznie, dyscyplina pracy. Wystąpiło zrozumienie potrzeby wewnątrzzakładowego rozrachunku „gospodarczego”. Wreszcie, zakład jako całość osiągnął znacznie lepsze wskaźniki wykonania planu obniżki kosztów i zysku, niż planu produkcji i sprzedaży.

Niewątpliwie niektóre rozwiązania tarchominskie mogą budzić wątpliwości. W praktyce nie zastosowano np. w ogóle ocen niedostatecznych i zaszerzowanie do ocen dostatecznych stanowiło stosunkowo niewielki odsetek, co poddaje w wątpliwość potrzebę istnienia aż 4 kategorii ocen. Przyznawano premie oddziałom, które nie wykonywały podstawowych wskaźników ekonomicznych. Ogólnie biorąc, doświadczenia tarchominskie wykazały, że zróżnicowany podział funduszu zakładowego jest nie tylko możliwy, ale i wskazany.

Na skutek specjalnej konstrukcji statutu Tarchominskich Zakładów Farmaceutycznych powstało poważne zagadnienie praktyczne: do jakiej wysokości można wypłacać udział w zysku, pamiętając o tym, że obejmuje on przecież część dotychczasowego funduszu plac? Statut przedsiębiorstwa przewiduje, że wypłata tego udziału nie może przekraczać w skali rocznej 9 pensji podstawowych, ale była to górna granica przewidziana wyłącznie dla indywidualnych i wyjątkowo wybitnych osiągnięć. Sprawa skomplikowała się w pierwszym roku realizacji eksperymentu, ponieważ zakład nie wykonywał w tym okresie planowych zadań produkcyjnych, przekraczał natomiast plan zysków. Okoliczność ta wywołała spór pomiędzy jednostką nadrzędną a przedsiębiorstwem.

Centralny Zarząd twierdził, że plan wypłat z zysku może być realizowany tylko w takim procencie, w jakim wykonany jest plan produkcji. Przedsiębiorstwo natomiast twierdziło, że wykonanie z nadwyżką zadań w zakresie zysku daje dodatkowe prawa i że w takim przypadku powinno się z jednej strony ponieść pewne konsekwencje z tytułu niewykonania planu produkcji, z drugiej zaś strony — korzystać z przywilejów, jakie daje przekroczenie planu zysku.

W związku z tym Rada Robotnicza postąpiła w następujący sposób: Najpierw weryfikowano zysk bilansowy eliminując kwoty niewypracowane przez przedsiębiorstwo, a następnie wyznaczono kwotę wypłaty udziału w funduszu zakładowym i z uzyskanej sumy potrącono przekroczenie funduszu plac, wynikające z niewykonania planu produkcji.

Czy słuszne jest stanowisko przedsiębiorstwa, czy też jednostki nadrzędnej? Nie analizując bliżej tego zagadnienia wypada stwierdzić, że przypadek ten przypomina o tym, że zagadnienia ruchu środków plac w przedsiębiorstwach w stosunku do wielkości produkcji i wydajności pracy domagają się jakiegos bardziej szczegółowego opracowania.

STANISŁAW BUKOWSKI

*) Plan zysku na rok 1957 wynosił 4796 tys. zł; dla przedsiębiorstwa przypadło 60% czyli 2878 tys. zł (faktycznie osiągnięty zysk był nieco wyższy, ale wobec niezatwierdzenia go jeszcze przez komisję bilansową nie można tego wysokości podać do wiadomości). Rada Robotnicza uchwaliła następujący podział tej kwoty: na premie dla załogi 26,02%, na fundusz dyrektorski 2,85%, na fundusz socjalny 9,34%, na wzrost 8% obrotowych 10,39%, na roboty kapitalne 39,52%, na prace badawcze 5,89%.

KARY KONWENCJONALNE BODŹCEM EKONOMICZNYM

JAN MIKULSKI

Stosowanie kar konwencjonalnych za nieterminowe dostarczenie wyrobu lub użyczenia, czy też za wykonanie go z niewłaściwego lub wadliwego materiału, ma na celu materialne zainteresowanie wykonawcy w jakości i terminowości dostawy, a dla odbiorcy jest pewnego rodzaju gwarancją właściwego jej wykonania. Zasada ta powinna zostać rozszerzona na dostawę energii pod wszystkimi postaciami (gazy przemysłowe, energia elektryczna, sprężone powietrze, woda).

W naszych warunkach dostawcy wszystkich nośników energii nie ponoszą żadnej odpowiedzialności wobec odbiorców ani za dostarczenie jej w ustalonej ilości, ani za niedotrzymanie jej parametrów. Parametrami tymi są: dla gazów skład chemiczny lub wartość opałowa, ciśnienie i stopień zanieczyszczenia; dla energii elektrycznej napięcie i częstotliwość; dla sprężonego powietrza ciśnienie, a dla wody poza ciśnieniem, jej twardość i ewentualnie zawarte zanieczyszczenia.

Deficytowyść energii wytworzyła stan pewnego rodzaju uprzywilejowania dostawców wobec odbiorców, którzy z konieczności zadowalają się dostawą energii o niewłaściwych parametrach i narażają się na poważne straty produkcyjne wskutek ograniczeń i przerw w dostawach energii elektrycznej i gazów przemysłowych.

Obowiązujące przepisy nakładają natomiast kary pieniężne na odbiorcę w przypadku przekroczenia przydzielonego limitu ilościowego energii elektrycznej. I to mimo, że przydzielone ilości energii elektrycznej i gazu są przeważnie niewystarczające dla wykonania planu produkcyjnego.

Stan ten jest niewłaściwy, gdyż ustalanie planów produkcyjnych poszczególnych branż gospodarki narodowej powinno uwzględniać możliwości energetyczne ich wykonania. Rozbudowa przemysłu musi być skoordynowana z rozwojem

energetyki, a dostawca energii powinien być materialnie odpowiedzialny za wykonanie planu dostaw energii. Opóźnienia inwestycyjne i wynikająca stąd niewystarczająca wielkość mocy zainstalowanej mogły w pewnych wypadkach usprawiedliwiać bezpośredniego dostawcę energii, nie powinny jednak być wytłumaczeniem ograniczeń spowodowanych awariami urządzeń w elektrowniach lub brakiem przetłoczników i wystarczająco rozbudowanej sieci gazowej.

Dlatego powinniśmy pójść za przykładem innych krajów, które są w lepszej sytuacji, jeśli chodzi o dostawę energii, a mimo to stosują cały zespół kar konwencjonalnych. Na przykład w ZSRR przy dostawach gazu koksowniczego i wielokopcowego przewiduje się kary w wysokości 200 proc. normalnej ceny za niedostarczone zgodnie z umową ilości gazu. Od kar tych odpuszcza się, jeśli odbiorca został wcześniej powiadomiony o ewentualnym ograniczeniu dostaw. W przypadku niewłaściwej wartości opałowej, ciśnienia i niedostatecznego oczyszczenia dostawca zostaje pozbawiony opłat za przesłane ilości gazu o niewłaściwych parametrach. W NRD istnieje dowolność ustalania warunków na dostawę gazu pomiędzy obu stronami. Odpowiedzialność materialną za ich dotrzymanie ponosi kierownictwo przedsiębiorstwa dostarczającego gaz, a nie jego poszczególni pracownicy.

Jeśli chodzi o odpowiedzialność dostawcy energii elektrycznej, to przepisy radzieckie zobowiązują dostawcę do wypłacania odbiorcy kary w wysokości dwukrotnej ceny za niedostarczoną ilość energii elektrycznej, jeśli zostało to spowodowane brakiem paliwa. Kara ta wzrasta do ośmiokrotnej wysokości, jeśli przerwa lub ograniczenie nastąpiło z innych powodów. Zakład zasilający nie ponosi jednak odpowiedzialności materialnej za niedostarczenie energii elektrycznej

wywołane przez przyczyny żywiołowe (burze, powodzie, pożary itp.) oraz jeśli przerwa nastąpiła z winy odbiorcy (uszkodzone linie wewnętrzne, kable itp.). W przypadku zgodnego z przepisami limitowania energii elektrycznej zakład zasilający ponosi w stosunku do odbiorcy odpowiedzialność materialną jedynie do wysokości przewidzianej limitem.

Przepisy radzieckie biorą pod uwagę okres uruchamiania inwestycji. Zakład zasilający nie ponosi odpowiedzialności za niedostarczenie energii z elektrowni znajdujących się w próbie eksploatacji. Jeśli okres próbnego eksploatacji trwa dłużej niż 3 miesiące, zakład zasilający ponosi normalną odpowiedzialność za niedostarczenie użytkownikowi energii elektrycznej.

W przypadku pobierania energii elektrycznej o napięciu i częstotli-

wości niezgodnej z umową użytkownik otrzymuje od dostawcy 25% bonifikaty za zużyty przez niego energię elektryczną o niewłaściwym napięciu lub częstotliwości. Dotyczy to jednak tylko ilości energii zużytej na potrzeby produkcji zakładu.

Należy zaznaczyć, że nasze przedwojenne umowy na dostawę energii elektrycznej przewidywały możliwość żądania odszkodowania za niedostarczenie tej energii, jednak bez wyraźnego sprecyzowania w umowie jego wysokości.

Zarówno obecny stan zaopatrzenia przemysłu w energię, jak i przytoczona praktyka innych krajów powinny być wystarczającym argumentem do wszczęcia fachowej dyskusji, mającej na celu wydanie odpowiednich przepisów dotyczących odpowiedzialności materialnej za dostawę energii.

Zbędne pośrednictwo

Niby grzyby po deszczu wyrastały w poprzednich latach przedsiębiorstwa żerujące na przemysle, zajmujące się zwłaszcza dystrybucją i pośrednictwem w zaopatrzeniu i zbycie. Likwiduje się je obecnie, jednak w temple odwrotnie proporcjonalnym do ich poprzedniego mnożenia się, czyli powoli. Jest to tym ciekawsze, iż działalność pośredników pozostaje w sprzeczności ze zdrowym rozsądkiem, także i naszą wspólną kleszą. Przykłady? Proszę, oto Katowickie Przedsiębiorstwo Eksploatacji Żużla Paleniskowego. Nazwa stosunkowo zrozumiała, działalność zaś — przejrzysta jasna.

Przedsiębiorstwo to jest w pewnym sensie pasywnym przemysłem i budownictwem. Zasadniczym jego zadaniem jest dostarczenie żużla paleniskowego dla produkcji po-

mocniejszej budownictwa do produkcji prefabrykatów żużło - betonowych. W tym też celu przedsiębiorstwo powinno w głównej mierze eksploatować żużla paleniskowego. Ponieważ w kraju jest niewiele żużli paleniskowego nadającego się do produkcji materiałów budowlanych, przedsiębiorstwo eksploatuje obecnie 4 maleńkie żużle w okolicy Kłodzka i Wałbrzycha. Główną zaś pozycję w tzw. produkcji żużla odgrywa dystrybucja żużla z bieżącego spalania, która stanowi 60 proc. „produkcji”, co całkowicie zniekształca i zaciemnia obraz gospodarki materiałowej i finansowej przedsiębiorstwa. Poza tym dystrybucja opiera się na zasadach tranzytu rozliczeniowego, który jest jedną z wręcz szkodliwych form dystrybucji.

Dystrybucja w skali rocznej objęta jest około 300—400 tys. ton żużla z bieżącego spalania, zaś z eksploatacji żużli uzyskuje się rocznie około 200—300 tys. ton żużla. Przedsiębiorstwo ma zawarte umowy z poszczególnymi zakładami przemysłowymi o dostawę żużla. Umowy te zobowiązują zakład przemysłowy, tj. dostawcę do zainstalowania żużla na wagony własnymi środkami i wysłania ich pod wskazany przez przedsiębiorstwo adresami. W ten sposób Elektrownia Szombierki wysyła rocznie około 80 tys. ton żużla. Katowickie Przedsiębiorstwo Eksploatacji Żużla Paleniskowego tytułem odpłatności za koszt załadunku płaci 6 zł od 1 tony. Przedsiębiorstwo ogranicza się jedynie do wystawienia faktury na odbiorcę, z tym, że cena 1 tony wynosi już 9,50 zł, a więc czysty zysk w skali rocznej dla przedsiębiorstwa sięga 280 tys. zł.

Zakłady Azotowe im. Pawła Fiedera w Chorzowie wysyłają rocznie około 48 tys. ton żużla. Tu odpłatność przedsiębiorstwa ogranicza się do opłaty 20 zł za przetok jednego wagonu, więc za jedną tonę płaci 1 zł, zaś fakturę na odbiorcę po 9,50 zł, a więc czysty zysk roczny 400 tys. zł.

W taki oto sposób Przedsiębiorstwo Eksploatacji Żużla Paleniskowego uzyskuje rocznie około 2 miliony zł zysku. Nie myślcie jednak, że Przedsiębiorstwo jest dochodowe — w bilansie rocznym wykazuje straty. Zachodzi więc pytanie, co stało się z dwoma milionami złotych. Sumę tę należy wpisać po stronie strat w ogólnej gospodarce narodowej, a działalność przedsiębiorstwa chyba przerwać. Wniosek taki zresztą postawił już B. Ministerstwo Kontroli. Znaleźli się jednak obrońcy w postaci nowoutworzonego Centralnego Zarządu Produkcji Pomocniczej, który jest zlepką różnych małych zakładów, jak stolarnie, dwie czy trzy betoniarie i do kompletu potrzebne mu było Przedsiębiorstwo Eksploatacji Żużla. Działalność tegoż CZ chyba nikt nie analizuje, jest to jak najbardziej poroniony twór. W wypadku jakiegokolwiek interwencji z zewnątrz w sprawach żużla tenże CZ od lat już szermuje argumentami o uszczelnieniu, spiekanu żużla itp. Zadania te są ważne, lecz do tego nie jest potrzebna przedsiębiorstwa dystrybucja żużla, niechże wykaże się ono własną pracą. Należałoby tu także poruszyć zagadnienie Zakładu Technologicznego przy Instytucie Techniki Budowlanej, który od lat w przedmiocie żużla nie wydał nic konkretnego, lecz jest to zagadnienie inne.

Zakłady przemysłowe dysponujące żużlem powinny prowadzić bezpośrednią sprzedaż żużla, uzyskane z tego tytułu 2 miliony złotych będą stanowiły zysk wypracowany ich wysiłkiem, względnie mogą sprzedawać żużel po cenie kosztów Przedsiębiorstwu Eksploatacji Żużla i wówczas 2 miliony zł zaszczerdzi budownictwo. Tak postępują już: elektrownie w Łodzi, Krakowie, Stalowej Woli, Poznaniu i inne zakłady np. przemysłu chemicznego, które zrzuć do siebie ciężar „dystrybutora”.

Czy to nie zastanawia, iż przedsiębiorstwa działają szybciej niż za interesowane resorty, czy nie dziwne, że wbrew oczywistym faktom, resorty ociągają się z podejmowaniem szybkich, wiążących decyzji?

KS

Realność rachunku kosztów

Na ogólnopolskim zjeździe pracowników naukowych katedry rachunkowości, który odbył się w Szczecinie w grudniu ub. r. dyskutowana była m.in. realność rachunku kosztów w przedsiębiorstwach przemysłowych (referent doc. B. Siwów).

Zgodnie z założeniami ekonomii politycznej zadaniem rachunku kosztów jest ustalenie rzeczywistej wysokości zużycia pracy żywej i uprzedmiotowionej na działalność produkcyjną przedsiębiorstwa. Dla zapewnienia rentowności przedsiębiorstwa powinno istnieć ściśle powiązanie rachunku kosztów produkcji z cenami zbytu wyrobów. Księgowość powinna koszty ujmować w sposób umożliwiający prawidłowy nadzór nad gospodarką produkcyjną, porównywanie kosztów stałych i zmiennych z wielkością produkcji oraz zestawianie elementów kosztów w przekroju zapewniającym właściwe obliczenie kosztów jednostkowych.

Dla realizacji tych zadań referent proponuje wyodrębnienie z obecnego rachunku kosztów 5 części składowych, a mianowicie:

1) rachunku kosztów pracy i produkcji środków trwałych; 2) rachunku kosztów zaopatrzenia materiałowego; 3) rachunku kosztów własnych wytwarzanych; 4) rachunku kosztów pokrywanych z dochodów ze sprzedaży; 5) rachunku kosztów sprzedaży.

W takim ujęciu rachunek kosztów pracy i reprodukcji środków trwałych obejmowałby amortyzację, obsługę, konserwację, remonty bieżące oraz remonty kapitalne, w przypadku finansowania ich ze środków obrotowych i stopniowego roz-

liczenia w czasie. Rachunek kosztów własnych wytwarzania powinien grupować wyłącznie te elementy, które w rysie założen ekonomii politycznej wchodzi w skład kosztu własnego produktu, tj. wartość zużycia środków pracy i przedmiotów pracy oraz wynagrodzeń za pracę. W dotychczasowym prowadzonym rachunku kosztów ujmuję się bowiem szereg tzw. kosztów nieprodukcyjnych, które powiększają koszty własne produkcji, co prowadzi do tego, że wyniki nierozstraszająco przedstawiają koszty własne odbić w wysokości kosztów własnych, mogą w pewnych przypadkach doprowadzić do niewłaściwego ustalenia cen zbytu wyrobów. Dlatego referent proponuje wydzielenie kosztów nieprodukcyjnych — kar umownych i grzywn, odsetek od kredytów przeterminowanych, strat na przestojach, strat na brakach itp. — w odrębnym rachunku, pokrywany bezpośrednio z dochodów przedsiębiorstwa.

Urealnienie rachunku kosztów możliwe jest w drodze właściwego rozwiązania następujących, zasadniczych zagadnień:

a) wyceny środków trwałych; b) ustalenia realnych stawek amortyzacyjnych; c) obliczenia rzeczywistej wartości zużytych materiałów, co ma szczególnie znaczenie przy produkcji materiałów importowanych i niektórych krajowych; d) ścisłego powiązania nieskomplikowanego systemu wynagrodzeń z wydajnością pracy; e) wprowadzenia wiążących umów sprzedaży wyrobów.

Operatywne działanie pracowników aparatu rachunkowego powinno przejawiać się w merytorycznej

kontrolli dokumentów oraz bieżącym wykorzystywaniu wskaźników ogólnych i materiałowych ewidencji księgowej dla szybkiej interwencji w kierunku usprawnienia pracy zakładu, bez czekiwania na sporządzenie sprawozdań finansowych.

W dyskusji niejednokrotnie podkreślano, że za nierealność rachunku kosztów nie można obarczać odpowiedzialnością pracowników aparatu rachunkowości. Nie zostały bowiem dotychczas „prawniczo” rozwiązane niektóre zagadnienia, mające istotny wpływ na rachunek kosztów, np. wycena środków trwałych, stawki amortyzacyjne, ceny surowców krajowych i importowanych itp. Dlatego urealnienie rachunku kosztów w naszych przedsiębiorstwach nie leży zasadniczo w gestii rachunkowców, lecz ekonomistów.

Poza innymi problemami, spornym zagadnieniem okazał się podział kosztów na stałe i zmienne. Wprawdzie kosztom stałym i zmiennym przypisuje się zazwyczaj ogromną wagę, jednak względność podziału oraz trudności ujęcia kosztów w takim przekroju prawie zupełnie ograniczają ich przydatność praktyczną. Stąd w dużych przedsiębiorstwach krajów kapitalistycznych i zmiennych ekonomistów poświęcają bardzo mało uwagi. Wzorem szkoły amerykańskiej stosuje się w rachunku kosztów poważne zaokrąglenia, dążąc do szybkiego uzyskania danych ewidencyjnych. Pozwala to na szybkie wyciągnięcie zasadniczych wniosków dla działalności przedsiębiorstwa, co stanowi dużą zaletę tego systemu.

K. SAWICKI, T. WASNIEWSKI

Przegląd czasopism

ORGANIZACJA — METODY — TECHNIKA

Wśród zalewu wszelakiego rodzaju mniej i bardziej pożytecznych wydawnictw z gospodarczego i społecznego punktu widzenia, za szczególnie potrzebne uważać należy chyba dwumiesięcznik „Organizacja — Metody — Technika”, którego pierwszy numer właśnie ukazał się w sprzedaży. Czasopismo to bowiem zajmuje się jedną z najbardziej u nas zaniedbanych dziedzin życia społecznego: metodami i techniką organizacji pracy administracyjnej ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb przedsiębiorstw społecznych.

Jak bardzo tego rodzaju czasopismo jest u nas potrzebne świadczy też fakt, że dotychczas w wyobraźni przeciętnego obywatela pojęcie administracji kojarzy się z pojęciem biurokracji, zaś doskonalenie administracji jest potocznie rozumiane jako rozwijanie biurokracji. Tymczasem zbliżenie do rzeczywistości administracyjnej jest m.in. wynikiem jej niewłaściwej organizacji, złych metod i przestarzałej techniki. Doskonalenie zaś organizacji, metod i techniki działalności administracyjnej posiada duże znaczenie dla poprawy funkcjonowania całego aparatu gospodarczego i nie tylko gospodarczego,

Poza wypowiedziami Prezesa Zarządu NOT prof. J. Tymowskiego i Prezesa TWK prof. J. Zieleniewskiego w ankiecie na temat organizacji pracy w administracji nowe czasopismo przynosi szereg innych interesujących pozycji. J. Zapasiewicz w artykule pt. „Aktualne problemy w dziedzinie usprawnienia pracy administracyjnej” porównuje stan organizacji administracji w Polsce, ZSRR i innych krajach demokracji ludowej i wskazuje m.in. na konieczność opracowania specjalnego planu usprawnienia pracy aparatu administracyjnego.

M. Doroszewicz w artykule — „Rady robotnicze a administracja przedsiębiorstw przemysłowych” wskazuje na zabawną, a brzemienne w skutkach pomieszczenie przy opracowywaniu projektu statutu przedsiębiorstwa pojęć „zarządzanie” i „kierowanie” całokształtem działalności, w wyniku niedostatecznej znajomości terminologii administracyjnej. Artykuł ten systematycznie jednocześnie podział kompetencji pomiędzy radą robotniczą i dyrektorem.

Czasopismo podaje też streszczenie ważniejszych artykułów z czasopism zagranicznych poświęconych problemom organizacji pracy oraz

charakterystyce osiągnięć z zakresu techniki biurowej.

Przedsiębiorstwa szczególnie zainteresować powinien dział porad i konsultacji z zakresu organizacji pracy administracyjnej.

Przygotowywany obecnie drugi numer czasopisma zainteresuje w pełni zwłaszcza rady robotnicze. Według zapowiedzi redakcji będzie on bowiem zawierał artykuł o kompetencjach i organizacji sekretariatów rad robotniczych, artykuł o stosowaniu wykresów Gantta w administracji i artykuł specjalnie nadesłany z Francji o szkoleniu specjalistów z zakresu mechanizacji. Inna interesująca, jak się wydaje, pozycja nr 2 czasopisma, to obszernie streszczenie referatu wygłoszonego na XI Kongresie Naukowej Organizacji pt. „Różny metod pracy w administracji i stosunków władz publicznych ze społeczeństwem”. W tymże numerze ukazał się artykuł o maszynach do reprodukcji dokumentów, wiadomości z kraju i ze świata, porady i konsultacje, korespondencje, przegląd dokumentacji, recenzje oraz kronika Zakładu Organizacji Techniki Pracy Biurowej w Warszawie, który czasopismo wydaje.

W sumie warto chyba zaprenumerować,

(pis)

daleko od
WARSZAWY

UCIAŻLIWY ale potrzebny

TOMASZ ŻBISKI

Ciechów leży daleko od Warszawy, ale niedaleko Wrocławia, a jeszcze bliżej od Środy Śląskiej. Ciechów urasta pomaloma do miary jakiegoś symbolu, wydaje się swolmi dotąd pustymi murami ostrzegać — nie tak trzeba.

Poznajmy jego pouczającą historię.

W dolnośląskiej miejscowości Ciechów wszechobecne zakłady Kruppa zbudowały jeden z swych licznych oddziałów. Zostały po nim dwie wielkie hale, wprawdzie puste, ale w dość dobrym stanie. Obok nich stała cukrownia ciechowska, również bez urządzeń i niestety wypalona. Budynek obu obiektów miał okolo 10 tys. metrów kwadratowych powierzchni. Taką była tu nasza spuścizna w 1945 r.

Ponieważ w latach bezpośrednio po wojnie wszystkie wysiłki trzeba było skierować na uruchomienie innych obiektów przemysłowych, Ciechów pozostał poza sferą zainteresowania ministerstwa i zjednoczeń. Można było jego budynek wykorzystać jedynie jako ewentualne magazyny. Te rolę zaczęły rzeczywiście spełniać ciechowskie zakłady, służące jako spichrz Polskich Zakładów Zbożowych, potem jako magazyn Jeleńskich Zakładów Samochodowych, zbiornika zbędnych maszyn i wreszcie jako magazyn centralny „Metalexportu” i obiekty Okręgowego Zarządu Spichrzów. Te liczne metamorfozy Ciechowa niewiele pomogły — była cukrownia i były zakłady metalowe nie były właściwie wykorzystane.

Z Ciechowa do Środy Śląskiej jest tylko 4 km. Ze Środy ludzie dojeżdżają do pracy do Wrocławia. Dlatego władze miejscowe nie ustawały w staraniach o właściwe przeznaczenie ciechowskich obiektów. Starania te wzmogły się w ostatnich latach, gdy dał znać o sobie problem niepełnego zatrudnienia oraz gdy rady narodowe, bardziej niż dotąd, poczuły się odpowiedzialne za los położonych na obszarze ich działalności nieczynnych zakładów przemysłowych. Prezydium Powiatowej Rady Narodowej w Środzie Śląskiej zwracało się do różnych resortów o wykorzystanie Ciechowa, niestety bez skutku. Nawet uchwała Rady Ministrów nr 261 z 2. 6. 1956 r., ustalająca przeznaczenie niektórych dotąd nieczynnych zakładów na Ziemiach Zachodnich, nie przydzieliła nikomu obiektów Ciechowa, a kieruje je tylko do ponownego zbadania.

Pod koniec 1956 r. zakłady prze-

mysłu terenowego w Legnicy zaproponowały w Ciechowie uruchomienie produkcji prefabrykatów. W okresie tym budownictwo na szeroką skalę zaczęło stosować elementy prefabrykowane. W Ciechowie miało produkować płyty wiórowo-cementowe. Ponieważ jednak Ciechów był już uznany za tzw. obiekt ogólnego znaczenia — czekało go lepsze przeznaczenie. Czy rzeczywiście?

Wiosną 1957 r. Ciechowie na serio zainteresowało się Ministerstwo Przemysłu Lekkiego. Po dokładnych oględzinach zapadła decyzja uruchomienia tu wielkiej garbarni. Wśród dokumentów, które nazbierały się we wrocławskiej WKPG wokół sprawy ciechowskiej — znalazło się pismo Ministerstwa Przemysłu Lekkiego domagające się od prezesa Rady Ministrów szybkiego przyznania obiektów w Ciechowie „niezbędnych dla realizacji zadań planu 5-letniego przemysłu garbarskiego”. Wyliczono też, że nowa garbarnia zatrudniać będzie prawie 500 ludzi, a dzięki swej produkcji zaoszczędzi krajowi spore ilości de-

Wzięta się „kołomyjka” z dotychczasowymi użytkownikami Ciechowa — „Metalexportem” i Zarządem Spichrzów. Rady narodowe nie miały zachodu w wyszukiwaniu zastępczych pomieszczeń obu lokatorów. Jedne z proponowanych obiektów nie odpowiadały „Metalexportowi”, inne trzeba by remontować. Podobnie rozpaczyli bronili się przed opuszczeniem Ciechowa Okręgowy Zarząd Spichrzów.

Gdy jednego z użytkowników narzeczcie usunięto, nad projektem uruchomienia garbarni w Ciechowie zaczęły się zbierać nowe chmury. Znać dał o sobie wojewódzki inspektor ochrony wód we Wrocławiu. Już 18 czerwca 1957 r. wyraził on troskę o właściwe odprowadzenie ścieków z garbarni. Inwestor postanowił sprawę zbadać dokładnie i opracować sposób odprowadzania ścieków w Ciechowskich Zakładach Garbarskich, jak nazwała przyszła garbarnia.

Rozważania, rozmowy, inspekcje trwały do września. Inspektor ochrony wód nie zmienił stanowiska, a MPL nie mogło przedstawić rzeczywiste usuwających zagrożenie sanitarne Środy Śląskiej sposobów odprowadzania ścieków. Na konferencji doszło do ostrej wymiany zdań. W protokole znajduje się następujące sformułowanie: W toku dyskusji przedstawiciele MPL nie przyjęli zastrzeżeń organów wojewódzkich i wyrazili pogląd, że ścieki powinny być odprowadzane bez-

pośrednio do Środzkiej Wody bez oczyszczania, podobnie jak ma to miejsce w innych istniejących garbarniach, ze względów ekonomicznych.

To rewelacyjne stwierdzenie rzuca najlepsze światło na losy ciechowskiej garbarni i wyjaśnia niejedno, jeśli chodzi o inne inwestycje. Mimo szczegółowych oględzin przed rozpoczęciem starań o Ciechów, MPL nie pamiętało o kapitalnej dla garbarni sprawie ścieków. A to po prostu dlatego, że dotąd nie spotykano się z jakimkolwiek oporem władz terenowych w sprawie tak „blachej” jak ścieki. Zresztą, czy pytano się rady w ogóle o zdanie? W związku ze sprawą Ciechowa — być może po raz pierwszy napotkano na taki opór. Tu — obiekt kluczowego znaczenia dla realizacji 5-letki, tam — ścieki.

Zresztą sami przedstawiciele WRN przechodzili w tych dniach niemałe męki. Zwykłość było już tak blisko, nareszcie ma ruszyć Ciechów — przedmiot kilkuletnich zabiegów, a tu taka sprawa. Jak trudno jest nieraz pogodzić rolę inicjatora jak najszybszej aktywizacji gospodarczej terenu np. z obowiązkami gospodarza tego terenu!

Uchwała Rady Ministrów nr 381 z 20. 9. 1957 r. w sprawie Ciechowa wypowiedziała właściwie puste słowa. Ciechów przekazano Ministerstwu Przemysłu Lekkiego, chociaż już wówczas wiadome było, że gar-

barni tu nie będzie. Potwierdzono to na ponownym spotkaniu przedstawicieli WRN z przedstawicielami MPL w październiku 1957 r. „Ze względu na trudności ze ściekami...” — brzmiało uzasadnienie rezygnacji MPL z tego obiektu.

Nowa garbarnia jest jednak krajowi niezbędna a Ciechów choć uciążliwy, ale też potrzebny. Nowa koncepcja zrodziła się jesienią 1957 r. MPL wykorzystała na urządzenie garbarni obiekt w Lesznie Górnym w woj. zielonogórskim, gdzie podobno ze ściekami (a może z ludźmi?) można sobie łatwiej poradzić. Ciechów zostanie przejęty przez Centralny Zarząd Przemysłu Artykułów Elektrotechnicznych, który chce tu uruchomić wytwórnię ceramiki elektrycznej. I znowu są piękne zamierzenia i obliczenia, że ciechowska wytwórnia zatrudni 400 — 650 osób, że da 2500 ton ceramiki rocznie itp. Oby ostatnie i realne!

Przedstawiciele Ministerstwa Przemysłu Lekkiego byli w Ciechowie, oglądali jego obiekty i uważali, że na nowy cel się nadają.

— To dobrze — mówią we Wrocławiu i Środzie Śląskiej — tylko żeby znowu nie wyszło coś nieprzewidywanego!... nieprzemysłanego!

Okazuje się bowiem, że zewnętrzne okoliczności — to nie wszystko — to tylko wstęp do rzeczowych, politycznych ekonomicznych rachunków i stwierdzeniem technicznych możliwości rozważań „za i przeciw”.

Z działalności PTE

POZNAŃ

Działalność odczytowa oddziału poznańskiego PTE w I kw. 1958 r. wyróżnia się cyklem odczytów na temat wartości i cen. W ramach tego cyklu zorganizowanego przez sekcję ogólnoeconomiczną wygłosili prelekcje prof. dr Z. Zakrzewski — „Założenia polityki cen”, prof. dr J. Różka — „Kategoria wartości i jej przydatność dla teorii i praktyki gospodarstwa socjalistycznego”, prof. W. Wileziński — „Odechylenia od cen równowagi a stopa życiowa ludności” i prof. dr S. Kruszyński — „Ceny w dyskusji nad polskim modelem gospodarczym”. Z kolei oczekiwane są odczyty prof. dr J. Lipińskiego, prof. dr Zb. Augustowskiego i mgr St. Kurowskiego.

Koło rolników — ekonomistów, poza kilkoma spotkaniami dyskusyjnymi zorganizowało odczyt dr M. Walczaka pt. „Zasadnicze kierunki rozwoju rolnictwa województwa poznańskiego na tle rejonizacji produkcji rolnej” i odczyt dr Zb. Paryny o rolnictwie francuskim.

W I kw. br. powstało w Gnieźnie koło PTE. Jest to już czwarta „filia” oddziału poznańskiego, która obok bydgoskiego — toruńskiego pododdziału oraz kół w Inowrocławiu i Kaliszu staje się samodzielnym ogniwem pracy terenowej Towarzystwa. Należy dodać, że w najbliższym czasie projektowane jest powstanie nowych kół PTE w Zielonej Górze i Gorzowie.

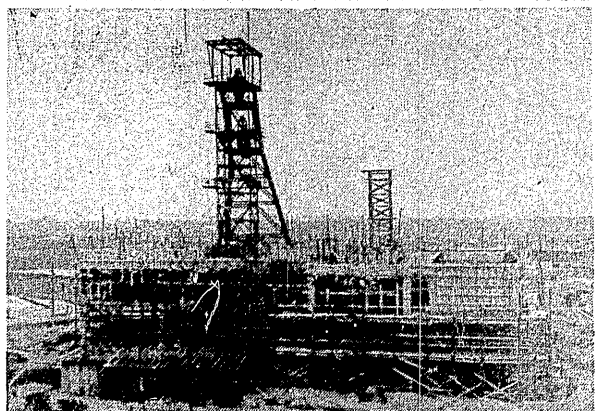
W drugiej połowie marca br. oddział poznański urządził ogólnokra-

jęwą sesję naukową poświęconą Międzynarodowym Targom Poznańskim, której kierownikiem naukowym jest prof. dr S. Waschko. W ramach sesji zostaną wygłoszone następujące odczyty: prof. dr S. Waschko — „Rola i funkcje międzynarodowych targów w gospodarce planowej”, dyr. MTP St. Askarnas — „Targi poznańskie na tle innych instytucji targowych”, mgr E. Krzymień — „Zagadnienie zaplecza targowego”.

W ostatnim okresie szczególnie ożywiła się akcja wydawnicza oddziału poznańskiego. Ukazał się w sprzedaży I tom „Historii Rozwoju Ekonomicznego” prof. dr E. Taylora, II tom pracy ukazuje się jeszcze w I kw. br. Dalszą pracą, która ukazuje się w drugiej połowie br. jest książka prof. dr Z. Zakrzewskiego pt. „Polityka zbytu produktów rolnych”. W Serii Rozników i Sprawozdań zostaną wydane w bieżącym roku: Rocznik Oddziału za rok 1956—1957, zeszyt poświęcony Sesji Naukowej Drobnej Wytwarzalności, zeszyt poświęcony Sesji Naukowej MTP i Rocznik Oddziału za rok 1957—1958.

Dyrekcja kursów ekonomicznych w okresie sprawozdawczym prowadziła 23 kursy o różnej tematyce, na które uczęszczało 1.200 słuchaczy. Kursy ekonomiczne PTE w Poznaniu organizowane są na terenie 3 województw i cieszą się nieśladnym zainteresowaniem ze strony praktyków gospodarczych.

JERZY OZDOWSKI



Kopalnia rud żelaznych w budowie

Foto: CAF

Mimochodem

PRZEZ ŻOŁĄDEK DO SERCA

Każdy głodny Polak jest zły. Nasi dalekomorscy rybacy niejednokrotnie mają okazję przekonać się, jak absolutnie słusznie określa nasz narodowy charakter to stare porzekadło. Wiele kucharzy z jednostek polowych „Odry”, „Dalmoru”, „Arki”, „Szkunera” nie ma bowiem pojęcia o gotowaniu. Kiedy zapytano raz kucharza zamawiającego pół kilograma łosia laurowych, po co mu aż taka ilość, odpowiedział, że potrzebne mu są one do... ciasta. Inny znowu nie potrzebował goździków, bo — jak twierdził — nie miał nie do przybijania. Kucharz z „Łużycy” do każdej zupy ładował znowu holenderskie drożdże, które uważał za szczególnie atrakcyjną przyprawę. Zupa pieniała się, młł jakiś dziwny smak i pędziła ludzi do ustronnych miejsc na statku.

A tymczasem droga do osłanien-

cia dobrych poków prowadzi poprzez rybackie żóładki. Racjonalne żywienie ciężko pracujących rybaków ma bowiem zasadnicze znaczenie w utrzymaniu siły, zdrowia i dobrego samopoczucia całej załogi rybackiego statku. Najważniejsza w tym wypadku rola (obok odpowiedniego zaopatrzenia statków) przypada kucharzowi.

Na statkach rybackich mało jest kucharzy z prawdziwego zdarzenia. Spotkać można za to do niedawna jeszcze pracujących na łodziach elektryków, szewców, rzemieślników, którzy po kilkutygodniowym kursie zaczęli „kucharzyć” na statkach. A są i tacy, którzy nie posiadają nawet tego zawodowego minimum.

Czy rybacy są z tego zadowoleni? Sądzę, że pytanie jest retoryczne.

(H. M-ka)

GRUNT TO INTERES

Pafawag otrzymał niedawno następujący telefonogram z delegatury przedsiębiorstwa Tasko

Pafawag — Wrocław
na ręce Nacz. Dyrektora
L. dz. 40 Z/K/58

Potwierdzamy telefonogram nadany w dniu 16.I.1958 r. pod W/adresem treści następującej:

Huta „Pokój” zamierza wykonać w miesiacu lutym brakujące do 42A — 140 ton korytek NP 26 o dług. 20.800 gat. N23 kl. IX z przydziału H 101-15660-2-57 pod warunkiem przyjęcia przez Was dodatkowo 40,0 ton korytek NP 26 krótszych, względnie zgodzić się ponieść różnicę ceny na 40,0 ton korytek między gatunkiem M23 kl. IX a gat. handlowym — w wypadku odrzucenia przez Was propozycji Huty „Pokój”, nie widzimy z naszej strony innej możliwości zabezpieczenia dostaw.

Delegatura
Przedsiębiorstwa Tasko
(—) Czech J.

Huta „Pokój” dostarczy 140 ton korytek o długości specjalnej o ile Pafawag przyjmie 40 ton korytek o

długości handlowej. Pomijając już fakt, iż za długości specjalne pobiera Huta „Pokój” dodatkową opłatę, to dowcip polega na tym, iż z jednej długości specjalnej można zrobić 2—3 handlowe (4—7 m długości), które powstają przez przecięcie w miejscu błędu. Pafawag musi kupić w tym przypadku 40 t braków, które, wiadomo, że przeznaczy na złom.

W przystępie łaskawości Huta „Pokój” dopuszcza możliwość innej wersji, otóż zgodzi się ona zatrzymać te 40 ton korytek długości handlowej będących wynikiem ich braków i sprzedać je innemu odbiorcy, Pafawag musi tylko... dopłacić różnicę cen między ceną korytek o długościach handlowych a ceną korytek o długościach specjalnych za te skromne 40 ton.

To się nazywa dbałość o interesy zakładu, to jest sztuka wypracowywania funduszu zakładowego na brakach w ramach... walki z brakami. Ciekawe czy do takiej finetki w swych umiejętnościach realizacji polityki ekonomicznej zakładu doszedł tylko dyrektor Huty „Pokój”, czy też kolektywny wysiłek móżgów Dyrekcji, Rady Robotniczej i POP.

RUDOLF ROMANEK

Nie łamać gałęzi

Wśród niezbyt wtajemniczonych w zawilosci stosunków gospodarczych panuje na ogół przekonanie, że to co zostało oficjalnie na odpowiednio wysokim szczeblu uchwalone i postanowione, zostaje natychmiast wykonane. Okazuje się jednak, że między Olimpem a ludem pośredniczą kapłani, których interesy są często sprzeczne z interesami ludzi i wolą bogów.

Takim arcykapłanem w naszych warunkach jest Ministerstwo Finansów. Spróbujmy się więc przyrzec jak decyzje tej szanownej instytucji wpływają na realizację niektórych ogólnych założeń, uchwał, postanowień itp. chociażby na przykładzie PSS.

Jak wynika z założeń statutu, spółdzielnia spóżywców ma na celu podniesienie poziomu materialnego członków. Aby zasada ta mogła być realizowana, spółdzielnia powinna pracować na zaradkach rentowności. Bez spełnienia tego warunku nie ma prawdziwej spółdzielni, bowiem nakładając na swoich członków rozliczne obowiązki (wplata udziału, uczestnictwa w zebraniach, udział w komitetach sklepowych, we władzach nadzorczych itp.) nie daje im

w zamian żadnych korzyści. Tymczasem nasza polityka fiskalna niezmienne holduje zasadzie, że przedsiębiorstwa handlowe nie powinny osiągać ze swej działalności nic ponad potrzeby, wynikające z normalnych (ale z każdym rokiem ogólnie obniżanych) kosztów handlowych.

Znalazło to swój wyraz w irracjonalnym ustalaniu wysokości marż handlowych, podatków płaconych przez spółdzielczość spóżywców oraz cen sprzedaży poniżej kosztów własnych.

Teoretycznie można sobie wyobrazić organizację dystrybucji towarów (bo trudno to nazwać handlem), przy której powołane do tego przedsiębiorstwo nie będzie w ogóle miało żadnej marży, a jego koszty zostaną pokryte przez budżet. Wówczas „fiskus” akumulowałby różnicę między ceną detaliczną a ceną fabryczną w 100% już w sferze produkcji. Ten jednak „ideal” organizacji obrotu towarowego może być od biedy stosowany w handlu państwowym (i to i tak długo), ale dla spółdzielczości jest on zabójczy i prowadzi do jej stopniowej likwidacji.

Tymczasem Ministerstwo Finansów uważa, że zasługuje na specjalną wdzięczność, jeżeli traktuje spółdzielczość na równi (nie zawsze) z przedsiębiorstwami państwowymi. Zapomina się przy tym, że przedsiębiorstwa korzystają z dodatkowych źródeł finansowania (różnice wyrównawcze, inwestycje scentralizowane), i że wreszcie koniec końców za wyniki jest zawsze odpowiedzialny budżet, który pokrywa stratę. Natomiast w spółdzielczości jedynym źródłem finansowania jest zysk (fundusz udziałowy nie odgrywa poważniejszej roli).

A jakie są obecnie możliwości wypracowania zysku w przedsiębiorstwie handlowym?

Jasne jest, że zysk może być osiągnięty tylko wówczas, jeżeli wskaźnik marży będzie wyższy od wskaźnika kosztów handlowych. Wskaźnik ten w 1957 r. kształtował się w detalu w wysokości ok. 6%. W roku bieżącym będzie on znacznie wyższy w związku z przejęciem kosztów przeceny towarów niechodliwych, ze wzrostem czynszów, podatków itp. Natomiast niektóre marże kształtują się jak następuje: jaja 2,5%, mleko butelkowane 2,9%, mleko luzem 5,3%, cukier paczkowy 5%, wódki czyste 2,5%, wódki gatunkowe 3%, tekstylia 7% itd.

Co robi dobry handlowiec jeżeli marża na pewnym towarze nie po-

krywa kosztów handlowych? Ogranicza do minimum względnie całkowicie likwiduje sprzedaż tego towaru. A więc jeżeli w roku bieżącym brak będzie w sklepach jaj, mleka, pieczywa (podobnie jak w roku ubiegłym), nie musi to zawsze źle świadczyć o pracy przedsiębiorstwa handlowego, przeciwnie: tam siedzą ludzie, którzy umieją liczyć. Natomiast właścicieli winowajcy uwilił sobie zacinacze gniazdo w miejscu, którego nie każdy się nawet domyśli. Ale nie cieszymy się, że zabraknie w sklepach wódki z powodu niskiej marży. Mleko, pieczywo, jaja przynoszą straty i „planu nie robią”. Wódka co innego. Stanowi ona 10% planu obrotu artykułami spóżywczymi, a więc opłaci się nawet nieco stracić, jeżeli to pozwoli wykonać plan.

Wysokość marż handlowych to nie jedyne curiosum, któremu fiskus patronuje.

Spółdzielnie spóżywców nie korzystają z tzw. „ujemnych różnic cen”, czyli dopłat budżetu do produkcji nierentownej, którą pomimo ponoszonych strat muszą prowadzić, gdyż chodzi tu o artykuły pierwszej potrzeby, jak pieczywo, mięso, wędliny. Ceny detaliczne tych artykułów jak zostały ustalone w 1953 r. w czasie przesławnej „regulacji” plac i cen, tak obowiązują do dnia dzisiejszego, ale w mię-

dzyczasie podniesiono ceny surowców, a więc żywności, jaj, masła, węgla itp. Od kierownika zakładu produkcyjnego wymaga się nie tylko wykonania planu, ale również rentowności, wobec czego unika on asortymentów nierentownych. I tu także najczęściej przyczyna wielu braków, jak np. niektóre gatunki pieczywa, tańszych wędlin, mięsa wołowego itp. W przedsiębiorstwach państwowych sytuacja jest o tyle lepsza, że wynik nie decyduje o istnieniu przedsiębiorstwa, gdyż stratę pokrywa budżet, ale spółdzielnia nie może sobie pozwolić na karmienie obywateli wędliną, do wyrobu której musi dokładać. Minimalną rentowność produkcji można by zapewnić przez odpowiednie uregulowanie wysokości podatku obrotowego. Niestety, Ministerstwo Finansów nie łatwo ustępuje z „raz załatwych pozycji” i np. wysokość podatku obrotowego płaconego w 1957 r. od produkcji pielarskiej stała się przyczyną nierentowności niemal 50% zakładów. Dość charakterystyczne jest przy tym, że podatek od produkcji pielarskiej płacony przez spółdzielczość spóżywców wynosi 5%, podczas gdy inicjatywa prywatna płaci 4%.

Ale tu nie koniec zmartwień. Spółdzielnie spóżywców jako jedyny producent mięsa, na niektórych terenach mają obowiązek zaopatrywania wojska według cen „specjal-

nych”. Oczywiście ponoszą z tego tytułu dodatkowe straty.

W 1957 r. wyniosły one ogółem kilkanaście milionów, a spółdzielnia, której jestem członkiem, sama poniosła ponad milion zł strat z tego tytułu. Zdarzało się, że sprawa jest jasna, a rozwiązanie proste. Budżet powinien pokryć stratę wynikającą z różnicy cen „specjalnych” i cen hurtowych. Ale w rozmowach z Ministerstwem Finansów, ani słusności, ani rachunek nie stanowi dostatecznego argumentu. Zaczynają się żenujące przetargi, proponuje się zwrot do 20 do 50% straty. Wyszukują się sugestie nie mające żadnego związku z meritum sprawy, jak np. zwrot należności tylko ty z spółdzielniom, w których masarnictwo — jako branża — jest nierentowne. A czas płynie. Już upłynął rok, zaczął się drugi, a spółdzielnie nie wiedzą czy, w jakiej wysokości i kiedy zostaną pokryte straty.

I jak tu wyjść z bilansu na walne zgromadzenie członków?

Podobnych przykładów można wymienić znacznie więcej. Wszystkie one wiążą się z przesłankami polityki finansowej, przywołującą chwilami podręcznik, który przechodząc droga ciemności pole-
zle drzewa dla zerwania kilku owoców, pozostawiając za sobą żalostne kikuty.

ŻYCIE gospodarcze
Redakcja:
Warszawa, ul. Hoża 35.
Telefony: Redaktor Naczelny — 806-28,
Sekretarz Redakcji — 806-28, Redaktorzy —
883-92, Centrala — 803-13, 800-7L

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Brus, Andrzej Brzeski, Henryk Flakierski, Stefan Frenkel, Jan Głowczyński (red. nacz.), Tadeusz Jaworski, (sekr. red.), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczański, Zbigniew Mikołajczyk, Juliusz Mikołajski, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Palęjska, Roman Peretiatkiewicz, Grzegorz Płaniski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Sukienicki (z-ca red. nacz.), Jan Węgr, Janusz G. Zieliński.

WARUNKI PRENUMERATY: roczne 104 zł, półroczne 52 zł, kwartalne 26 zł. Cena i egz. z 2- Zamówienia i przedpłaty na prenumeratę przyjmują urzędy pocztowe i 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-ma poprzedzającego okres prenumeraty. Niezamówionych rękopisów redakcja nie zwraca.

WYDAWCA: „Polskie Wydawnictwo Gospodarcze” Przedsiębiorstwo Państwowe, Skład i druk RSW „PRASA”, ul. Marszałkowska 3/5, Zam. 347 A-10