

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

20

ROK XIII WARSZAWA - 18 MAJA 1958 R. CENA 2 ZŁ Nr 348

Recesja w Stanach Zjednoczonych nadal trwa. Poprawa zapowiedziana przez prezydenta Eisenhowera na kwiecień nie nastąpiła, nie wiadomo też, czy nastąpi w maju. Nie wnikając w analizę przyczyn recesji (wymagałoby to odrębnego artykułu) chciałbym zatrzeć się nad jednym jej aspektem — wpływem położenia pracowników najemnych.

Ujemne dla tych mas skutki kryzysu i recesji były dotychczas traktowane na ogół jako zjawisko oczywiste i samo przez się zrozumiałe. Ogromny wzrost bezrobocia i spadek zarobków obniżały bardzo wydatki dochody ludzi pracy, zarówno globalne, jak i w przeliczeniu na głowę. Ceny i płace spadały bardzo szybko. Natomiast obecna recesja cechowała, przynajmniej w okresie październik 1957 — marzec 1958 wzrost cen i płac, występujący równoległe ze znacznym spadkiem produkcji przemysłowej i poważnym wzrostem bezrobocia. Zjawisko to, zaskakujące na pierwszy rzut oka, wywołało fale najróżniejszych komentarzy w prasie zachodniej, przepowiadających nawet z tej racji krótki „żywot” recesji. Sugestie te oparte były na domniemaniu, że wzrost cen i płac świadczy raczej o wzroście, niż o spadku siły nabywczej mas, która działałaby jak czynnik ułatwiający przywrócenie równowagi. Na pierwszy rzut oka argumentacja tego rodzaju mogą wydawać się całkowicie słuszne, co bowiem, jeżeli nie wzrost popytu, mogłoby wywoływać wzrost cen, a w ślad za nimi, płac.

Wskazywano także, że wzrost stawek godzinowych przy równoległym wzroście bezrobocia dowodziłby na niebezpieczeństwo koncepcji, że wiążące poziom płac z poziomem bezrobocia.

Wszelkiego rodzaju powierzchowne obserwacje prowadzą jednak najczęściej do błędnych wniosków, tym bardziej gdy się ma do czynienia z bądź co bądź nietypowym zjawiskiem.

Pół roku recesji (licząc od jesieni ub. r. do kwietnia br.) to okres wystarczający, aby zebrać się materiał statystyczny, umożliwiający do-

kładniejsze zbadanie rzeczywistych zmian, jakie zaszły w poziomie dochodów mas utrzymujących się z pracy najemnej.

Dla dokonania porównań przyjmuję dwa okresy: I kwartał 1957 i I kwartał 1958 r. Oba porównywalne całkowicie z punktu widzenia wskaźników sezonowości.

Najbardziej miarodajny dla wyciągnięcia wniosków co do ogólnych tendencji w poziomie życiowym wszystkich pracowników najemnych

nansach, usługach i administracji federalnej i stanowej zatrudnienie było wyższe w styczniu o 2,2% i w lutym o 1,4% w stosunku do odpowiednich miesięcy ub. r.

Przeciętny czas pracy w przemyśle uległ skróceniu z 40,2 godziny tygodniowo w styczniu — lutym ub. r. do 38,5 godziny w lutym br. Spadek ten dotknął najsilniej sferę produkcji dóbr trwałych, w minimalnym zaś stopniu sferę produkcji środków nietrwałych. Nato-

znacny wzrost bezrobocia spowodował natomiast wzrost transferu rządowego na rzecz ludzi pracy (głównie w formie zasiłków dla bezrobotnych). Wpłaty transferowe wzrosły w okresie styczeń 1957 — luty 1958 o 4 mld dol. Sum tych rzeczy prosta nie można pominąć, jeżeli chcemy uzyskać obraz zmian w całkowitych dochodach nominalnych ludności utrzymującej się z pracy najemnej. Co prawda od początku ub. r. zakres ubezpieczeń został rozszerzony na pewne kategorie farmerów, możemy jednak szacunkowo przyjąć, że około 3 mld dol. wypłat transferowych dotyczy ludności utrzymującej się z pracy najemnej. Dodając przysrost transferu do globalnego funduszu płac, otrzymamy następujące wskaźniki:

1957			1958		
I	II	III	I	II	III
100	100,6	101,3	102,6	101,6	101,6

W ten sposób dysponujemy obecnie wskaźnikiem całkowitego nominalnego dochodu miesięcznego brutto pracowników najemnych (wraz z bezrobotnymi). Ponieważ operujemy tu wskaźnikami, a nie wielkościami bezwzględnymi, przede wszystkim, że w omawianym okresie nie nastąpiły żadne istotne zmiany w opodatkowaniu dochodów indywidualnych, możemy przyjąć, że wskaźnik dla dochodów brutto i netto jest ten sam.

Jednakże zmiany wielkości nominalnych nie odzwierciedlają, jak wiadomo, zmian realnych, jeżeli w badanym okresie nastąpiły wahania w poziomie cen. Tak zwany „wskaźnik cen płaconych przez konsumenta” obliczony przez Departament Pracy wzrósł od stycznia 1957 do lutego 1958 o 3,6%. Po uwzględnieniu zmiany cen otrzymujemy następujący wskaźnik realnego globalnego dochodu pracowników najemnych:

1957			1958		
I	II	III	I	II	III
100	100,1	100,7	99,1	98,1	98,1

Tak więc realny dochód pracowników najemnych, a tym samym i ich popyt efektywny, nie tylko nie zwiększył się, lecz przeciwnie, wyraźnie zmalał.

Spadek realnych dochodów na głowę ludności utrzymującej się z pracy najemnej jest jednak wielki. Ludność USA w badanym okresie wzrosła o 1,5%. Po uwzględnieniu tego przyrostu otrzymujemy w lutym br. realny dochód na głowę na poziomie 96,6%, a nie 98,1%, jak w powyższej tabeli.

Jak widać, ujemny wpływ recesji na poziom życiowy ludzi pracy uwidacznia się wyraźnie już w I kwartale br. Jednakże trzeba przyznać, że w porównaniu z rozmiarami spadku produkcji przemysłowej (produkcja dóbr trwałych spadła o 19% w stosunku do stycznia 1957) jak i wzrostu bezrobocia wpływ ten jest jednak stosunkowo

DOKONCZENIE NA STR. 5

W poszukiwaniu koncepcji studiów

MIECZYSLAW KABAJ

Artykułem tym rozpoczynamy dyskusję o studiach ekonomicznych. Chcielibyśmy, aby w dyskusji tej wzięli udział pracownicy nauki, studenci, absolwenci uczelni ekonomicznych, aby powstały pewne konkretne projekty zmian.

Kiedy zmieniają się warunki działalności i wymagania, jakie stawia ekonomistom — nie może nie zmieniać się koncepcja studiów ekonomicznych. Studia ekonomiczne powinny kształcić samodzielnych, umiających koncepcyjnie myśleć ekonomistów. Wyższe uczelnie

ekonomiczne nie mogą być szkołami zawodowymi. Muszą dawać ogólne wykształcenie ekonomiczne, uczyć porządnego i rzetelnego myślenia ekonomicznego. Musi nastąpić radykalny wzrost wymagań. „Czy obecna koncepcja studiów ekonomicznych gwarantuje kształcenie samodzielnych, umiających myśleć koncepcyjnie ekonomistów? Czy miejsce wczorajszego absolwenta WSE, nazywanego czasami złośliwie „specjalistą” od handlu rzekłkiem, lub „specjalistą wąskiego profilu”, nie zajmie człowiek oderwany od życia i praktyki, znający szczytki różnych teorii ekonomicznych, a więc dyletant, „specjalista w ogóle?”

Nie mam zastrzeżeń do zasadniczych zmian, które zostały dokonane w starej koncepcji. Były one rozsądne i potrzebne. Myślę jednak, że mimo tych zmian, które czynią aktualną koncepcję studiów ekonomicznych, lepszą od tej, którą mieliśmy przed wieloma laty — nie odpowiadają one jeszcze w pełni potrzebom życia. Przemiany, które zaszły, są niewystarczające. Spróbujmy to udowodnić.

II

Rozsądna koncepcja studiów ekonomicznych powinna uwzględniać co najmniej trzy elementy: kogo kształcimy — jaka jest młodzież; kto kształci — jacy są pedagodzy; cel i warunki kształcenia — kogo chcemy wykształcić. Elementy te są ściśle współzależne.

W dyskusji, jaką toczono u nas w kraju, wiele mówiono o nowych warunkach, innych potrzebach życia, innych możliwościach nauki — które obecnie istnieją. Nie mówiono, albo mówiono bardzo mało o sprawie, moim zdaniem podstawowej: kogo kształcimy, jacy są ludzie — przychodzący na studia ekonomiczne; czym oni się różnią od swoich kolegów sprzed lat pięciu, siedmiu. Cel i bohater studiów — człowiek, jego przygotowanie, wiek, nowe nawyki, nowe marzenia i ideały — wszystko to prawie zupełnie zostało pominięte.

Można powiedzieć z dużą dozą prawdopodobieństwa, że aktualna koncepcja studiów byłaby słuszną w 1949 r. Dlaczego? Po prostu dlatego, że przeciętny student lub kandydat na studenta z 1949 r. i 1957 — to bardzo różni ludzie. Mają chyba tę wspólną cechę, że są studentami uczelni ekonomicznej. Różni ich wiek, znajomość życia, praktyki, doświadczenia, nawyki, ideały. Większość studentów roku 1949 znała doskonale życie: wojna, potem praca zawodowa i nauka; potem dopiero niejednokrotnie, wy-marzone i upragnione studia. Ci ludzie mieli szacunek dla pracy, rozumieć doskonale jak trzeba wykorzystać warunki studiów. Umieeli teorię ekonomiczną tłumaczyć na język praktyki. Większość z nich to ludzie, którzy wiedzieli czego chcą.

A kim jest przeciętny student AD 1958? Różni się od swego kolegi sprzed ośmiu lat. Nie zna życia. Nigdy nie pracował fizycznie lub umysłowo. Szkołę średnią kończył w kołysce rodzinnej. Mając lat około szesnastu zostaje studentem. Tutaj otrzymuje mieszkanie w domu akademickim, stypendium, jakąś po-

moc od rodziców. Rozpoczynając „życiową w kołysce akademickiej” — jak mówią niektórzy — nie posiada żadnych obowiązków poza nauką.

W ostatnim okresie obserwujemy w społeczności studenckiej dwa charakterystyczne kierunki przemian. Pierwszy polega na powstawaniu grup, grupki itd. Prof. Romaniuk, określając to zjawisko, używa pojęcia: atomizacja. Drugi proces polega na wyobcowywaniu się społeczności studenckiej od reszty społeczeństwa. Swoisty proces alienacji. Na czym on polega? W środowisku studenckim zaczynają rządzić swoiste prawa i obyczaje, które nie są często jasne i nie są do przyjęcia dla innych ludzi. Z drugiej strony studentów coraz mniej obchodzi problemy, często wielkie i ważne dla reszty społeczeństwa. Oto np. odbyło się XI Plenum KC PZPR. Omawiano na nim ważne problemy gospodarcze. Śmiem twierdzić, że uchwały tego Plenum nie są znane olbrzymiej większości studentów. Po prostu dlatego, że sprawy te niewiele ich obchodzą.

W czasach pełnej wolności nauki obserwujemy zanik odważnych dyskusji naukowych. Wspaniałe rozwój brydza, niekiedy hazardu, „piwnic”, „szop”, klubów i klubików. Rozkwit snobizmu. Miernie wyniki w nauce. Niewspółmiernie małe rezultaty studiów do olbrzymich wydatków państwa. Trzeba z tych faktów wyciągnąć wnioski: aktualny system studiów posiada jakieś podstawowe wady. Stworzony przed kilku laty, nie zdaje dzisiaj egzaminu: stwarza niekorzystne warunki, rodzi wiele ujemnych zjawisk.

Przeciętny student rośnie w dużej izolacji od prawdziwego, codziennego i szarego życia. Mamy na uczelniach studentów, a jest ich nie mało, którzy nie widzieli z bliska zakładu produkcyjnego, nie przebywali od kilku lat w środowisku chłopów lub robotników. Nigdy w okresie studiów o nic nie walczyli, nieczego nie zdobywali. Wszystko przychodziło samo. Tak rosną ci, którzy po pięciu latach i kilku tygodniach praktyki mają pojęcie w trudne polskie życie, mają być twórcami nowych wartości.

Może ktoś dowodzić, że w tych warunkach można wykształcić np. historię sztuki, matematykę lub filozofia. Być może, że można. Należy jednak wątpić czy będą to ludzie zahartowani, zdolni do poświęceń. Czy prości ludzie tego kraju będą stanowili dla nich największe wartości? Czy walka o wzrost kultury materialnej i duchowej prostych ludzi będzie dla nich najwyższym prawem i obowiązkiem?

Problem systemu studiów w ogóle nie jest jednak przedmiotem tych rozważań.

Sprawa kształcenia ekonomistów ma swoją specyfikę. Nauki ekonomiczne, w odróżnieniu np. od technicznych, nie posiadają takich narzędzi poznania jak laboratorium, czego tu nie można dokonać w sztucznych warunkach. Wszystko musi zastąpić tutaj — jak pisał kiedyś Marks — siła abstrakcji. Aby te nauki opanować, potrzebna jest nie tylko umiejętność myślenia, duża wyobraźnia, lecz przynajmniej elementarna znajomość rzeczywistych procesów ekonomicznych. Nie sposób zrozumieć takich kategorii jak cena, koszty, płaça, zysk, rachunek, elastyczność popytu, rynek, równowaga ekonomiczna i inne — jeżeli nie umie się tłumaczyć ich na język praktyki. Nie można

DOKONCZENIE NA STR. 7

KONSUMENT A HANDEL

ALEKSY WAKAR

Teoria handlu socjalistycznego zajmuje się problemami z dziedziny ogólnej teorii gospodarowania (ceny w handlu detalicznym, problem usamodzielnienia — przedsiębiorstw handlowych itp.) albo też techniką zarządzania aparatem dystrybucji. Nie znam natomiast żadnej pracy teoretycznej, poświęconej problemowi wielkości usług handlowych, który jest niewątpliwie centralnym zagadnieniem teoretycznym w dziedzinie handlu. Nie jest nawet wyraźnie sprecyzowane pojęcie usługi handlowej, odrębne od środków służących do wytworzenia tych usług. Należy zatem poświęcić kilka uwag temu pojęciu.

USŁUGA HANDLOWA

Najbardziej syntetyczną — usługą handlową jest przejęcie na siebie roli „generalnej spiżarni” przez aparat dystrybucyjny. W tej roli zwalnia on konsumentów z konieczności posiadania własnych zapasów domowych. To wyłączenie może być bardziej lub mniej doskonałe; stąd usługa świadczona przez handel na rzecz konsumenta może być większa lub mniejsza.

Owa wielkość usługi będzie zależała zatem od tego: czy sklepy posiadają dostatecznie wielki asortyment towarów i wystarczające jego zapasy, zabezpieczające przed przejściowymi brakami oraz czy towary są sprzedawane nabywcom w dostatecznie małych ilościach (w tym wypadku konsument może traktować handel jako swoją dobrze zaopatrzoną spiżarnię); czy droga do sklepu jest daleka i czy handel odbywa się w wygodnych godzinach. Wielkość usługi zależy poza tym od wielu innych okoliczności, jak np.: od sprawności obsługi w sklepie, możliwości telefonicznego zamówienia towaru oraz otrzymania fachowej porady; od bardziej lub mniej estetycznego urządzenia, moż-

ności odesłania zakupionych produktów do domu itp.

Owa syntetyczna usługa („spiżarnia”), do której się sprowadza rola handlu, wygodnie jest podzielić na szereg usług specjalnych. Wyodrębnienie i ilościowe przedstawienie niektórych usług nie przedstawia żadnych trudności. Dotyczy to np. ilości przyjętych telefonicznie zamówień, odesłania towarów do domu itp. Globalne ujęcie innych usług jest albo trudne albo też wręcz niemożliwe. Dotyczy to np. odległości do sklepów, bardziej lub mniej estetyczności ich urządzenia itp.

Aby uniknąć trudności, związanych z ujmowaniem usług w postaci wielkości globalnych, będziemy traktowali je jako wielkości krańcowe.

Usługą handlową dodatnią będziemy nazywali zatem zbliżenie punktu sprzedaży do kupującego, ujemną — oddalenie od nabywcy. W tym samym znaczeniu określiliśmy jako usługi handlowe: rozszerzenie asortymentu towarowego; zwiększenie ich zapasów; bardziej sprawną obsługę i bardziej estetyczne urządzenie miejsca sprzedaży; lepsze informowanie nabywców o produktach w obrocie handlowym; procentowy do obrotu wzrost towarów odesłanych do domu itp. Nie zakładamy tu pełnej mierzalności poszczególnych usług handlowych. Wystarczy jedynie stwierdzenie znaku ujemnego lub dodatniego, co z reguły nie powinno budzić wątpliwości nawet w wypadku oceny estetyczności urządzenia miejsca sprzedaży lub jakości obsługi.

Powyżej zaproponowane określenie usług handlowych różni się od tradycyjnie przyjętego. Usługą handlową nazywa się bowiem najczęściej sprzedaż określonych ilości towarów, ich przewożenie, prze-

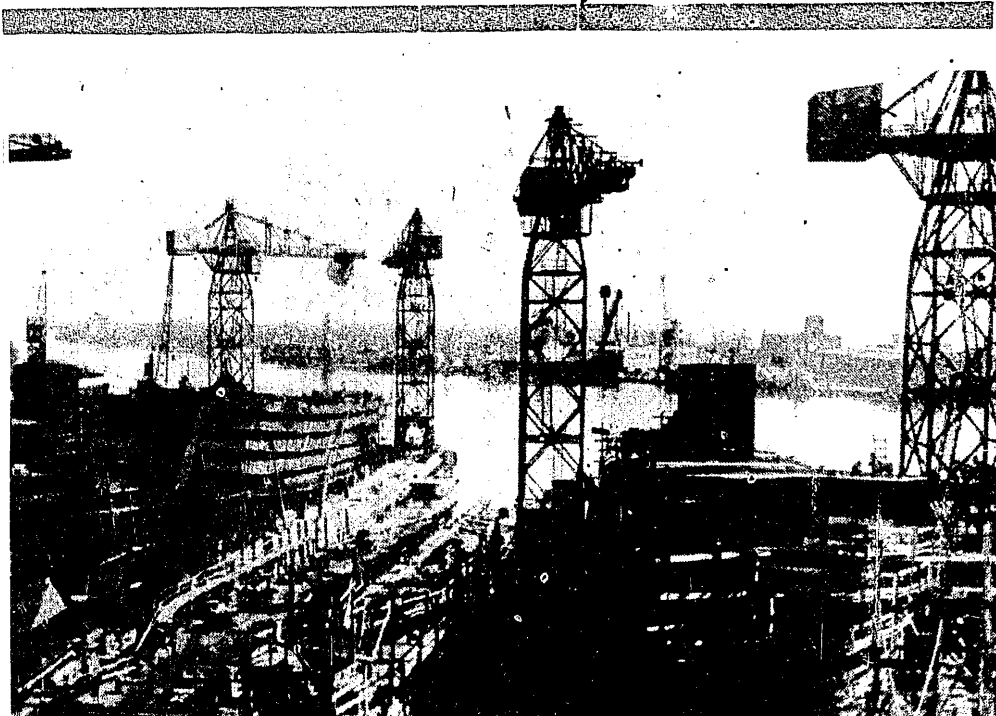
chowywanie itp. Usługa w tym ujęciu jest proporcjonalna lub stoi w określonym stosunku do wielkości „brotu”. Maksymalizacja tych usług w stosunku do poniesionych kosztów traktowana jest jako istotny cel działalności handlowej.

W moim ujęciu natomiast tradycyjna usługa jest tylko drogą do wytworzenia właściwych usług handlowych; stanowi innymi słowy techniczną stronę „dystrybucji”. Handel, aby dobrze spełniał funkcję generalnej spiżarni w stosunku do nabywców, powinien gromadzić towary, odpowiednio je przechowywać, sortować, w miarę sprzedaży uzupełniać. Jest to jednak tylko techniczny sposób uczynienia z handlu owej spiżarni, zastępującej lepiej czy gorzej, częściowo czy w pełni, w sposób więcej lub mniej wygodny, domowe zapasy konsumenta. To, co tradycyjnie nazywa się usługami handlu, proponuję zaliczyć do dziedziny kosztów wytworzenia tych usług. Sądzę, że dalszy ciąg artykułu potwierdzi słuszność mego stanowiska.

Użyłem powyżej pojęcia „usługi handlowe”, traktując je jako wynik działalności aparatu handlowego, polegającego na ponoszeniu określonych „kosztów”. Można w tym dostrzec chęć traktowania handlu jako swobodnego rodzaju produkcji, zaś usług handlowych — jako jej specyficzny produkt.

Nie ma potrzeby podkreślać istnienia wielu istotnych różnic pomiędzy produkcją dóbr materialnych, a „produkcją” usług handlowych. Sądzę jednak, że niektóre doświadczenia zdobyte w dziedzinie teorii wytwarzania mogą być z pożytkiem przeniesione do teorii dystrybucji. Stosowanie wspólnych

DOKONCZENIE NA STRONIE 6



Widok na stocznice i port w Szczecinie.

Foto: CAF

2 ŻYCIE
GOSPODARCZE

Gdy zadaliśmy pytanie, w jakim stopniu systemy plac stosowane w naszej gospodarce odpowiadają wymogom zasady podziału według ilości i jakości pracy — najpierw występuje pewna konsternacja — boć jakże o to pytać, skoro wszystko, co robiono w zakresie plac, dokonywało się pod tym właśnie hasłem.

Ale później z licznych opisów i obserwacji wyrasta przekonanie, że w praktyce drogi plac i tej zasady rozeszły się. Proces ten, pomijając całą listę niemiernie ważnych ujemnych skutków, wpłynął negatywnie na stopień uświadomienia społecznego w zakresie stosowania zasady podziału według ilości i jakości pracy. Zmiany w strukturze gospodarczej i społecznej naszego kraju, błędy i załamania spowodowały likwidację starego systemu wartościowania pracy w społeczeństwie. Ważniejsze od tego jest jednak to, że na miejsce starego systemu nie wykrystalizował się nowy, obiegowy w sensie społecznym, ale racjonalny system wartościowania pracy.

Jest to oczywiście zjawisko wtórne w kompleksie przemian, jakie u nas zaszły i zachodzą. Ale — jak to postaram się dalej wykazać — jego przezwyciężenie ma dość istotne znaczenie w zakresie porządkowania plac, do czego zobowiązuje uchwała XI Plenum KC PZPR.

O powodzeniu tych reform zadecyduje nie tylko dobrze przygotowanie i przemyślna polityka gospodarcza, lecz także inicjatywa i uświadomienie sobie wagi zagadnienia „na dole”. Inicjatywa w tej dziedzinie jest jednak skąpa. Świadczy o tym chociażby fakt, że wśród ekspertów gospodarczych, podejmowanych przez przedsiębiorstwa, tylko nieliczne zajmują się w jakis gruntowny sposób zagadnieniami placowymi. A i tu występuje pewien charakterystyczny rys.

Ze znanych mi eksperymentów placowych w Zakładach Przędzad Pomiarowych im. Janka Krasińskiego (A-3) i Hucie im. Lenina — eksperyment w A-3 dokonał się bez dotacji i przyniósł oszczędności, natomiast w Nowej Hucie nie obyło się bez dotacji państwowej. Dowodzi to, że istnieją w tej dziedzinie wielostronne trudności, a generalna przesłanka systemu plac, zwłaszcza odgórna, jest w wielu przypadkach poważnie utrudniona. Dlatego szczególnie cenna jest w tej dziedzinie pracy przygotowywana inicjatywa ze strony przedsiębiorstw.

W zakresie środków pobudzających nabiera znaczenia system udziału w zyskach. Zauważmy, że jest to dochód pracownika, wprawdzie skromny, ale docierający do niego w nowej formie. Z jednej strony zależy on od zbiorowego wysiłku załogi, z drugiej zaś jego podział zależy od samych robotników. Dlatego, że nikt robotników w tej sprawie nie wyręcza, mają oni możliwość doznać gorczy i trudności, jakie powstają przy podziale „narodowego bochenka, bezpośrednio” — „podmiotowo” zetknięcie się z wymogami praw ekonomicznych. Nie trzeba podkreślać, że fakt ten ma ogromne znaczenie wychowawcze i nie ulega wątpliwości, że powoli będzie drażył świadomość robotników w kierunku dojrzewania pod względem ekonomicznym i politycznym.

JAK DZIAŁA?

Ażeby zorientować się, jak praktycznie przebiega podział zysku w przedsiębiorstwie, redakcja „Życia Gospodarczego” skierowała do 100 zakładów ankietę (publikowaną w nr 9 Z. G.) z pytaniami dotyczącymi m. in. wielkości i kryteriów podziału funduszu zakładowego na cele ogólne (socjalno-bytowe) i na bezpośrednie wypłaty dla załogi.

Łącznie o podziale funduszu zakładowego wypowiedziało się 37 przedsiębiorstw. Stanowi to 37% ogółu ankietowanych. Większość odpowiada na ankietę — to przedsiębiorstwa przemysłu ciężkiego (24), przedsiębiorstwa przemysłu chemicznego było — 5, przemysłu lekkiego i spożywczego — 8.

Ilość przedsiębiorstw objętych ankietą nie upoważnia do wysnucia ostatecznych obowiązków wniosków, zwłaszcza że ta swoista reprezentacja przedsiębiorstw nie była doborowa w oparciu o metody statystyczne. Wydaje się jednak, że dane dotyczące przedsiębiorstw — uczestników ankiet, charakteryzują wiele innych przedsiębiorstw nie objętych ankietą.

Odpowiedź na pierwsze pytanie dotyczące podziału funduszu zakładowego na cele socjalno-bytowe i premie dla załogi nie przynosi zbyt ciekawego materiału. Podział ten nie jest w zasadzie problemem samodzielnym rozstrzyganym przez załogę, gdyż premia z zysku nie może przekraczać 8,5% rocznego funduszu plac.

Udział funduszu na cele socjalno-bytowe waha się w ankietowanych przedsiębiorstwach od 5 do 60 proc., co wskazuje na znaczne różnice w wielkości funduszu zakładowego.

Podział funduszu zakładowego na te dwie podstawowe części nabierał znaczenia wtedy, gdy premia dla załogi nie sięgała 8,5% funduszu plac. Wówczas dopiero powstawała możliwość samodzielnego podziału. Tendencje, jakie w tej dziedzinie wystąpiły, nie są czymś zaskakującym. Znamy się ogólnie dążenia do zwiększenia części funduszu zakładowego przeznaczanej na premie.

Inne jeszcze przyczyny działają w tym kierunku: wynikają one ze szczególnej niekiedy sytuacji przedsiębiorstw.

W odpowiedzi na ankietę z Rafinerii Nafty w Czechowicach znajdujemy stwierdzenie, że tendencja do zwiększenia premii z zysku jest wynikiem swoistej konkurencji, jakiej zakład podlega; zarobki w sąsiednich przedsiębiorstwach — ukradają się znaczenie wyżej. W tym przypadku zwiększenie premii z zysku ma zatem częściowo skompenzować niższe

plac — a w konsekwencji zmniejszyć fluktuację załogi.

Najistotniejszą sprawą, której uczestnicy ankiet poświęcili najwięcej miejsca, są zasady podziału części funduszu zakładowego przeznaczanej na premie dla załogi. Oto liczby: na 37 przedsiębiorstw wypowiadających się w tej sprawie 32 (86,4%) odpowiedziało się za podziałem z różnicowaniem według wkładu pracy, 5 przedsiębiorstw (13,6%) za podziałem równym. O zastosowaniu zasadach podziału w 61 proc.

dów Przemysłu Wapniennego w Piechcinie, gdzie plac podstawowy uznano za właściwy wskaźnik zakładu pracy. Praca w tym przedsiębiorstwie polega zasadniczo na łamaniu skały wapiennej i transporcie, na wydziałach produkcji podstawowej praca jest znormalizowana w 100%, a 80% produkcji tych wydziałów wykonuje się ręcznie. Prace poszczególnych robotników nie różnią się więc jakością i oceną ilości tych prac nie następuje większych trudności.

W Pomorskiej Odlewni i Emalierni w Grudziądzu fundusz premii z zysku rozdzielono na dwie równe części, z których jedną podzieleno równo, drugą według wkładu pracy. Natomiast w Fabryce Maszyn Papierniczych w Jeleniej Górze podzieleno załogę według wielkości uposażenia na 4 grupy i zróżnicowano dla nich wysokość premii.

Niemal we wszystkich przedsiębiorstwach, które uczestniczyły w ankiecie, zasady podziału premii przewidują ostre sankcje za łamanie dyscypliny pracy, różnicowanie premii w zależności od stażu pracy itp.

UDZIAŁ W ZYSKACH — BODŹCE EKONOMICZNE.

Udział robotników w zyskach jest na naszym gruncie zjawiskiem nowym. Stąd w dyskusji na temat podziału możliwa jest znaczna rozbieżność stanowisk. W praktyce gospodarczej natomiast swoboda stanowisk jest ograniczona przez surowe wymagania rzeczywistości; w ten sposób praktyka stwarza pożądaną i konieczny układ odniesienia dla rozważań abstrakcyjnych.

Jeśli podejrzewamy, że zagadnienia podziału zysku od strony ogólnych tez ekonomicznych, można przyjąć następujące założenie: jest to element podziału dochodu narodowego, którego charakter i treść ze swej natury musi służyć i podlegać potrzebom produkcji społecznej. Jest to sformułowanie tak ogólne, że każdy może się z nim zgodzić. Zwolennicy podziału równego powie: — Idea równości, której odrobina ten podział realizuje, w gruncie rzeczy również służy produkcji. Zwolennicy „nierówności” także przyklasną — mając zresztą ku temu więcej powodów. Sprawa polega na tym, że niezależnie od tego, jaką treść będziemy podkładali pod obie formy podziału, udział w zyskach jest formą dochodu, która w naszych wa-

rumkach przybiera cechy bodźca ekonomicznego.

Wśród zwolenników zasady podziału równego można się spotkać z poglądem, że udział w zyskach nie jest bodźcem ekonomicznym, lecz jakimś pozaekonomicznym symbolem idei współgospodarowania, równości i sprawiedliwości w podziale dochodu narodowego. Można oczywiście z kilkuset złotych, które robotnicy otrzymują w postaci premii z zysku, wiązać najrozmaitsze tezy i życzenia. W istocie jednak w naszych warunkach, kiedy motywem podjęcia i ulepszenia pracy jest plac i jej wielkość — słowem oczekiwanym dochód — każda kwota niezależnie od jej formy ekonomicznej przybiera charakter bodźca ekonomicznego. To zaś z kolei decydująco określa zasady podziału, w tym wypadku premii z zysku. Materiały, które zostały tutaj omówione wydają się tę tezę potwierdzać.

Przeglądając materiały ankiet, napotykamy na charakterystyczne zjawisko. Zwolennicy zasady podziału równego uznają w pewnym momencie bodźcowy charakter premii z zysku. W praktyce wygląda to tak, że wprowadza się sankcje za łamanie dyscypliny pracy, różnicuje się wysokość premii w zależności od stażu pracy itp. Z drugiej strony zwolennicy podziału według wkładu pracy czynią wiele ustępstw na rzecz równości, gdyż dokonują podbiegów zmniejszających różnice pomiędzy premiami poszczególnych pracowników.

Jeśli więc zapomnimy na chwilę o mniej lub bardziej teoretycznych argumentach, których użyto dla uzasadnienia obu form podziału, stwierdzimy wówczas, że w praktyce obie strony starają się zadość uczynić poczuciu sprawiedliwości, a realizacja obu zasad zbliża je do wspólnego punktu: wszelki podział dochodu w naszych warunkach musi uwzględnić ilość i jakość pracy. Odstępstwa

od tej zasady wynikają z różnych przyczyn; stosunkowo niski poziom plac, uzupełniające znaczenie premii z zysku w budżecie pracowniczym i inne przyczyny wywierają bardzo często poważny nacisk w kierunku rozwiązania równościowych.

Sprawy podziału premii z zysku mają dość skomplikowany charakter. Zależy on od decyzji załogi, a więc jest kwestią społeczno-polityczną, z drugiej jednak strony premia z zysku nie mogą przestać działać jako bodźce ekonomiczne. Stąd tarcia między tymi dwoma czynnikami.

Wreszcie — przy rozwiązywaniu tego zagadnienia ważną rolę odgrywa konkretny warunki działalności przedsiębiorstw, które niekiedy całkowicie modyfikują obraz, przysłaniając pewne, dające się już uchwycić, prawidłowości.

Jednym z problemów, z którymi borykamy się w zakresie zarządzania, jest dążenie do wzbogacenia treści i form zarządzania, do wprowadzenia nowych, opartych o konkretne fakty, kategorii myślenia ekonomicznego i politycznego. Postulat ten wysuwany zresztą od dawna nie wydaje poza złobne życzenia i apele, jeśli nie wytworzy się potrzeby odpowiednich form działania, to jest warunków podejmowania samodzielnego i konkretnych decyzji.

Materiały omawianej ankietę dowodzą, że podział zysku — sprawa, którą niejako zlecono załogom — w wielu wypadkach poważnie pobudziła pomysłowość i inicjatywę robotników i kierownictwa przedsiębiorstw. Nie jest to jeszcze zjawisko masowe; różna w poszczególnych przedsiębiorstwach jest rola zysku.

Znaczenie premii z zysku będzie wzrastało w miarę, jak realizowany będzie postulat zawarty w tezach Rady Ekonomicznej, zakładający powiązanie wszystkich pozapłacowych bodźców ekonomicznych z zyskiem

ZAŁOGI dziela zysk

ZBIGNIEW MIKOŁAJCZYK

przedsiębiorstw zadecydowały przedstawicielstwa załóg przy aprobacie — jak podają uczestnicy ankiet — większości pracowników; w pozostałych przedsiębiorstwach o sposobie podziału wypowiedziały się bezpośrednio załogi w drodze referendum lub na zebraniach ogólnych.

PRAKTYKA PODZIAŁU

Przytoczone dane niewądnacnie świadczą o tym, że podział zysku według wkładu pracy dominuje w ankietowanych przedsiębiorstwach. Poświęćmy więc nieco miejsca omówieniu konkretnych rozwiązań tego typu, aby następnie przejść do innych oraz do warunków, w jakich one się dokonują.

Sprawa pierwsza. W kilku przedsiębiorstwach — stosujących zasadę podziału według wkładu pracy — podjęto próbę wiązania udziału w zyskach z wynikami ekonomicznymi oddziałów produkcyjnych. Np. w Hucie im. Lenina warunkiem otrzymania przez wydział pełnej kwoty premii, wyznaczonej odpowiednio do funduszu plac, jest wygosparowanie przez wydział oszczędności równej procentowo ogólnemu wynikowi oszczędnościowemu hut. Podobnie w Zakładach „22 Lipca”, gdzie sumę premii rozdzieloną według plac koryguje się przez odpowiednie współczynniki, mniejsze lub większe od jedności — zależnie od wyników danego wydziału.

W obydwu przypadkach premia z zysku jest tylko korygowana przez wyniki ekonomiczne poszczególnych komórek produkcyjnych. Natomiast tam, gdzie pozwala na to poziom rozrachunku międzywydziałowego — jak np. w Śląskich Zakładach Obuwia w Otmęcie — punktem wyjścia podziału są wyniki ekonomiczne poszczególnych wydziałów.

Niezależnie od przedstawionych przykładów, kilka odpowiadających na ankietę przedsiębiorstw uważa za celowe uwzględnienie przy podziale zysku miejsce jego powstawania. Jest to sprawa trudna i chyba nieprędko znajdzie zastosowanie, ze względu na niedomagania naszego systemu rachunku ekonomicznego.

Główną podstawą podziału premii z zysku według wkładu pracy były plac podstawowe. Budzi się tu pewna wątpliwość. Czyżby stan organizacji plac w naszej gospodarce, który spotyka się z częstą i wielostronną krytyką, uzyskał nagłe aprobatę jako rzeczywisty wykładnik ilości i jakości pracy?

Nie takiego tutaj nie zaszło, gdyż po pierwsze plac podstawowe — jak wynika z odpowiedzi — „preparowano” do potrzeb podziału premii, po drugie — nie zawsze stosowany system plac cechuje się wadliwą strukturą i dynamiką.

Na czym polegało „preparowanie” plac do potrzeb podziału premii z zysku? Ogólnie zabiegi te można ocenić jako dążenie do sprowadzenia plac do rzeczywistego wskaźnika wkładu pracy i umożliwienia tzw. równego startu dla wszystkich pracowników.

W Stoczni im. Komuny Paryskiej plac podstawowe potraktowano krytycznie, gdyż „występują tam nieuzasadnione kominy”. Za podstawę podziału premii przyjęto plac według osobistego zaszczerowania robotników przy uwzględnieniu planowanej nadwyżki akordowej.

W wielu innych przedsiębiorstwach do plac podstawowych nie doliczono deputatów, premii specjalnych (biłansowych za obniżkę kosztów własnych). W Zakładach Azotowych w Tarnowie, w Rafinerii Nafty w Czechowicach i w Kieleckich Zakładach Wyrobów Metalowych zwrócono uwagę na fakt, który w sposób dość istotny modyfikuje plac pracowników fizycznych i umysłowych w wypadku ich choroby. Pracownik fizyczny w czasie dłuższej choroby i pobytu w szpitalu pobiera zasiłek niższy od normalnej plac. Zasiłki nie obciążają funduszu plac przedsiębiorstwa, wypłaca je bowiem ZUS. W ten sposób premia z zysku przypadająca na robotnika, który chorował, zmniejsza się, gdyż plac za czas choroby nie jest uwzględniany przy obliczaniu rocznego zarobku. Aby więc zapewnić równy start pracownikom fizycznym i umysłowym, w wymienionych przedsiębiorstwach przyjęto zasadę, że plac za czas choroby nie uwzględnia się przy podziale premii dla obu kategorii pracowników.

Ilustracją drugiego przypadku mogą być dane z Pomorskiej Zakła-

Przedsiębiorstwa, które zastosowały równościowy podział premii, to przedsiębiorstwa przemysłu maszynowego: M-5, Pafawag i Fabryka Wodomierzy we Wrocławiu oraz Zakłady Cegielskiego w Poznaniu. We wszystkich tych zakładach, o zasadach podziału premii wypowiedziały się bezpośrednio załogi.

W dwu przypadkach zastosowano pośrednią formę podziału premii.

W pierwszej części artykułu zostały omówione dotychczasowe postępy w dziedzinie realizacji podstawowego założenia planu 5-letniego, tj. podwyższenie średniej plac realnej o 30%. Obecnie należy się zastanowić nad wpływem zmian w wysokości plac na zmiany w strukturze spożycia ważniejszych grup artykułów oraz nad możliwościami dostosowania do nich produkcji i konsekwencjami, które z tego wynikają.

*

Tylko z tytułu wykonania przyjętych założeń wzrostu realnych plac i doch. wsi istnieje konieczność wzrostu masy towarowej o 10-12% w przeciągu lat 1958-1960, a więc o 3,5-4% rocznie. Uzyskanie przyrostów rocznych masy towarowej w tej skali wydaje się nie przedstawiać trudnego zadania dla gospodarki narodowej przyjmując, iż roczny wzrost dochodu narodowego waha się w granicach 7-8%.

Trudności mogą jednak zrodzić się w przypadku, gdy powstała w wyniku wzrostu dochodów siła naby-

TRUDNOŚCI 30 PROCENT (II)

Zmiany w spożyciu i najbliższe perspektywy

cza stworzy popyt jedynie na pewne określone artykuły. Doświadczenia wzrostu dochodów ludności w ciągu ostatnich lat dają możliwość stwierdzenia pewnych ogólnych tendencji rozwijania się zakupów ludności.

Najogólniej zmiany te rejestrowane są przez wzrost albo spadek udziału danej grupy artykułów w ogólnej masie towarowej. Na przestrzeni lat 1955-1957 miało miejsce wyraźne przesunięcie się zakupów z artykułów spożywczych na korzyść artykułów przemysłowych. Te ostatnie stanowiły 53% całej sumy obrotów detalicznych w r. 1955, 54% w r. 1956 i 56% w 1957 r.

Jeśli weźmiemy pod uwagę, że równocześnie bardzo znacznie wzrosła wartość samej masy towarowej to wyniknie stąd, że popyt na artykuły przemysłowe rośnie szybciej niż popyt na artykuły spożywcze.

Jeszcze jaszkawiej ujawnia się kierunki, w jakich rozwija się popyt, gdy zapoznamy się z danymi bardziej szczegółowymi co do sprzedaży w poszczególnych grupach.

ARTYKUŁY ŻYWNOSCIOWE I TYTON

Dane dla grupy artykułów żywnościowych, alkoholu i tytoniu przedstawiają się następująco:

Artykuły żywnościowe, alkohol i tyton.

Tab. 1

Wystosogólnienie	Jedn. miary	1955	1956	1957	w procentach		
					1956 1955	1957 1956	1957 1955
Mąka pszenna	t	275 076	297 156	259 037	108	87	94
Kasze i płatki	t	100 820	110 237	123 478	109,3	112	122
Pieczywo ogółem	t	2 144 851	2 010 395	1 920 624	94	96	90
w tym: żytnie	t	1 118 216	880 717	770 561	79	87	69
pszenne	t	381 221	385 823	428 750	101	111	112
mieszane	t	645 414	743 855	721 293	115	97	111
Cukier	t	490 905	518 691	556 466	106	107	113
Mięso, podroby i przetwory	t	418 088	519 361	617 822	124	119	147
Tłuszcze; zwierzęce	t	63 365	83 156	95 935	120	115	135
roślinne	t	40 835	41 769	37 799	102	91	93
Mleko	tys. l.	532 668	563 069	598 777	106	106	112
Masło	t	55 126	60 270	70 613	109	117	123
Spirytus i wódki ozyste	tys. l.	51 560	55 279	68 058	107	123	132
Wódki gatunkowe	tys. l.	11 036	10 352	12 763	94	123	116
Papierosy	mln szt.	36 042	39 588	42 078	110	106	117

Ogólny obraz zarysowany przez dynamikę przytoczonych danych pozwala na stwierdzenie, że dodatkowo popyt skierował się głównie na mięso, tłuszczyk zwierzęcy i masło oraz na alkohol. Równocześnie następuje spadek sprzedaży pieczywa z charakterystycznym przesunięciem się na pieczywo pszenne i mieszane. Towarzystwu temu również spadek sprzedaży maki pszennej. Dość umiarkowany wzrost występuje w sprzedaży cukru, znacznie wyższy w sprzedaży kasz i płatków. Wzrost wykazuje również sprzedaż mleka i papierosów.

Należy również podkreślić, że dopiero stosunkowo znaczniejszy wzrost dochodów w 1957 r. ujawnił kierunek zmian. I tak w r. 1956 notujemy jeszcze wzrost sprzedaży maki pszennej, pieczywa mieszane, tłuszczyków roślinnych i dopiero znaczniejszy wzrost dochodów w r. 1957 oznacza zdecydowane zmniejszenie się zakupów tych artykułów przez ludność.

Znamienny jest fakt że w niektórych artykułach, pomimo znacznej-

szego przyrostu dochodów w r. 1957 w stosunku do 1956 r. maleje tempo wzrostu sprzedaży. Zjawisko to ma miejsce w mięsie, tłuszczyku zwierzęcym i papierosach. Interpretacja tego zjawiska nie jest łatwa. Na zahamowanie tempa wzrostu sprzedaży mięsa mogły mieć wpływ trudności, jakie występowały szczególnie w pierwszym półroczu w dostawie mięsa w ilościach żądanych przez nabywców.

Zjawisko to nie występuje w stosunku do tłuszczyków zwierzęcych, których zapasy w ciągu całego roku były bardzo znaczne. W tym jednak przypadku występowała nieprawidłowość stosunku pomiędzy ceną tłuszczyków zwierzęcych i masła, co wzmagало popyt na masło. Sprzedaż masła w r. 1957 silnie wzrosła i wzrosła jeszcze bardziej, gdyby na to pozwalała ilość stojąca do dyspozycji. Przeprowa-

Tkaniny, odzież i obuwie

Tab. 2

Wystosogólnienie	Jedn. miary	1955	1956	1957	w procentach		
					1956 1955	1957 1956	1957 1955
Tkaniny wełniane	tys. m.	40 684	46 494	46 021	114	99	135
bawełniane	tys. m.	189 648	217 436	242 067	115	111	128
jedwabne	tys. m.	49 664	54 731	56 067	110	104	114
Konfekcja, bielizna i podobaństwo	mln szt.	-	12 782	17 968	-	141	-
Obuwie skórzane	tys. par	21 621	27 028	31 308	124	116	143

dzona zmiana relacji cen masła i tłuszczów zwierzęcych zahamowała ten proces, jednakże decyzja ta nie mogła już wpłynąć na ukształtowanie się rocznej sprzedaży. (Regulacji cen dokonano w październiku ub. r.). Nie popełni się jednak wielkiego błędu stwierdzając, że tempo wzrostu sprzedaży tłuszczów zwierzęcych będzie w przyszłości raczej malejące. Wydaje się również, że wzrost sprzedaży papierosów będzie w przyszłości coraz mniejszy.

Wszystko to pozwala na stwierdzenie że ma miejsce przesuwanie się popytu z tańszych artykułów skrobiowych na droższe artykuły białkowe i lepsze gatunki tłuszczów oraz wzrost spożycia alkoholu z tym że również w przyszłości w warunkach dalszego wzrostu dochodów i w tych artykułach tempo wzrostu będzie raczej spadające. Warto podkreślić, że na podstawie rozpatrywania danych dwóch lat tylko dochody mięsa rosła szybciej niż dochody ludności a sprzedaż tłuszczów zwierzęcych, alkoholu i masła wzrastała wolniej.

TKANINY, ODZIEŻ I OBUWIE

Inaczej przedstawia się sytuacja w dziedzinie tekstyliów, konfekcji i obuwia. (Patrz tab. 2).

Dane w tabeli wskazują na dość znaczną dynamikę podstawowych artykułów tej grupy. Wzrost sprzedaży konfekcji, wyrobów dziewiarskich i półocznoszcznych przekracza przeszło dwukrotnie wzrost dochodów w r. 1957 w stosunku do 1956 r. i zapewne znacznie przekracza wzrost dochodów za oba te lata łącznie. Brak danych porównywalnych za r. 1955 uniemożliwia dokonanie tu pełniejszego porównania. W nieco mniejszym stopniu tempo wzrostu dochodów ludności przekracza wzrost sprzedaży obuwia. W zakresie tkanin bawełnianych i jedwabnych globalnie rzecz biorąc, występują jeszcze dość znaczne wzrosty, ale malejące, podczas gdy tempo wzrostu dochodów w latach objętych tabelą rosło.

Na szczególną uwagę zasługuje porównanie tkanin wełnianych, ze spadkiem sprzedaży w r. 1957 w stosunku do 1956. Gwałtowny wzrost sprzedaży konfekcji, w tym również konfekcji wełnianej, stoi w sprzeczności z tą tendencją. Równocześnie w przeciągu całego roku mieliśmy do czynienia z brakami w zaopatrzeniu w tkaniny wełniane. Uwarunkowanie tego zjawiska jest niewątpliwie bardzo złożone i wymagałoby odrębnego zbadania. Wydaje się jednak niewątpliwie, że podział tkanin wełnianych na przeznaczone do sprzedaży w sklepach i oddane do szycia gotowej odzieży nie był prawidłowy.

Notując zatem wspomnianą niemożność w sprawie wpływu znacznego wzrostu sprzedaży konfekcji gotowej na wskaźniki dotyczące tkanin (wełna, lepsze gatunki tkanin bawełnianych jak np. popeliny, niektóre rodzaje jedwabiu), trzeba

dokonczenie
NA STRONIE 7

Dane, którymi będziemy operować przy omawianiu poszczególnych grup artykułów dotyczą sprzedaży do detalu, ze szczebia hurtu i zbytu licząc z zakupami bezpośrednimi w społeczeństwie handlu detalicznego od chłopów i publikowane są przez GUS. Poza przytoczone dane o pozostaniu obrotu handlu prywatnego i bezpośredniego zakupów ludności od chłopów. Dane te nie uwzględniają również ruchów zapasów w handlu. Nie wydaje się jednak, aby mogły te braki czynić je niezbyt cennymi; szczególnie gdy chodzi o ustalenie zasadniczych kierunków zmian.

elem artykułu jest próba ukazania wpływu struktury i poziomu spożycia — a więc modelu spożycia — na rozwój ekonomiczny krajów zacofanych. Nie trzeba chyba wskazywać, jak wielkie jest znaczenie tego zagadnienia. Rozważania swe ograniczamy do kapitalistycznych krajów zacofanych, chociaż podkreślić należy, że pewne procesy są tożsame dla różnych ustrojów gospodarczych, ale zbliżonych pod względem stopnia ekonomicznego rozwoju.

CO OKREŚLA SPOŻYCIE?

Charakterystyczną cechą wzrostu w każdym warunkach, jest przyrost produkcji na głowę mieszkańca. Jednakże wzrostowi temu musi i nie zawsze towarzyszy wzrost konsumpcji. Z tego punktu widzenia możemy rozróżnić kilka wariantów wzrostu: przyrostu produkcji towarzyszy w tym samym stopniu przyrost konsumpcji; przyrost produkcji dokonuje się szybciej aniżeli konsumpcja; przyrostu produkcji nie towarzyszy wzrost konsumpcji i wreszcie wraz ze wzrostem produkcji mamy do czynienia z absolutnym spadkiem kon-

sumpcji. Nie ma takiego wypadku, aby przez cały okres rozwoju ważny stosunek pomiędzy produkcją a konsumpcją pozostawał niezmienny.

Współczesne rozwinięte kraje kapitalistyczne dają jednak pewien obraz, który pozwala w sposób jak najbardziej ogólny przedstawić zależności między produkcją a konsumpcją, na różnych szczeblach ekonomicznego rozwoju. Jeżeli wyobrazić sobie wzrost produkcji jako krzywą stale wzrastającą, to krzywa konsumpcji początkowo jest ujemna, bądź pokrywa się z osią rzędną, by po okresie początkowym zacząć wzrastać mniej niż proporcjonalnie. W odniesieniu do poszczególnych krajów możemy stwierdzić, że były okresy, dłuższe lub krótsze, kiedy konsumpcja mogła wzrastać nawet bardziej niż proporcjonalnie.

Jest cechą charakterystyczną, że wraz ze wzrostem przeciętnych dochodów zmienia się struktura spożycia. Następuje przesunięcie w kierunku dóbr trwałego spożycia i usług. Oczywiście, poziom dochodów powoduje również przesunięcia wewnątrz poszczególnych grup.

Przykładowo podam zmiany między grupami poszczególnych dóbr w odniesieniu do Stanów Zjednoczonych¹⁾.

Lata	Roczne spożycie na głowę mieszkańca (w dolarach 1929 r.)	Procentowy podział konsumpcji między poszczególne grupy (w %)		
		dobra nietrwałe	trwałe	usługi
1867—1878	185	62	9	29
1919—1929	550	52	11	36
1950	901	48	14	38

Wraz z rozwojem ekonomicznym poszczególnych krajów możemy zaobserwować dwa zjawiska odnoszące się do konsumpcji i mające poważne znaczenie.

Po pierwsze, wraz z rozwojem ekonomicznym konsumpcja (w szerszym tego słowa znaczeniu) wzrasta; po drugie, następuje przesunięcie od spożycia dóbr małowartościowych do bardziej wartościowych, od spożycia dóbr nietrwałych do spożycia dóbr trwałych i wzrostu usług.

Te ogólne cechy, mając powszechny charakter, przejawiają się dosyć różnie, w zależności od warunków społeczno-ekonomicznych, modelu rozwojowego itp.

Najogólniej rzecz biorąc, konsumpcję w określonych warunkach wyznaczają trzy czynniki: wysokość dochodu, który zależy od stopnia ekonomicznego rozwoju; podział dochodu między różne grupy społeczne i polityka gospodarcza państwa, która może poprzednie dwa czynniki modyfikować.

Są to główne, choć nie jedyne, elementy, które określają spożycie. Na spożycie bieżące wpływ będą miały jeszcze i inne czynniki takie jak np. oszczędności indywidualne, ceny itp.

SPOŻYCIE

A ROZWÓJ EKONOMICZNY

Najbardziej charakterystyczną cechą krajów zacofanych jest brak kapitału. Jest to jednakże, jak zo-

baczymy, szczególny brak kapitału. Istniejące tu bowiem kapitały, które nie są przeznaczone na inwestycje, tylko w przeważającej mierze zostają spożyte nieproduktywnie.

Przyczyny tego zjawiska są trojakiego rodzaju: 1) trudności rozszerzania się rynku wewnętrznego, 2) określona struktura społeczna; 3) wpływ modelu spożycia w krajach rozwiniętych na spożycie pewnych grup społecznych.

Rozpatrzmy to zjawiska w sposób bardziej dokładny.

Nurkując w swojej książce²⁾ o krajach zacofanych pisze, że cechą kraju zacofanego jest nie tylko brak kapitału, ale istnieje tam również brak popytu na kapitał. Oznacza to, że indywidualni producenci nie są zainteresowani w inwestycjach. Odpowiedź najbardziej ogólna przyczyn tego zjawiska jest następująca: potencjalni konsumenci są zbyt ubodzy, aby dawali dostateczną rekomstualność tych inwestycji.

Zaczniemy analizę tego problemu od popytu. Przyjmijmy, że istnieje kraj o stosunkowo dużym przeludnieniu agrarnym (założenie to jest prawdziwe dla większości krajów zacofanych). W warunkach tych nadwyżki siły roboczej mogą z powodzeniem być wykorzystane w innych dziedzinach gospodarki. Jednakże, aby to nastąpiło, konieczne jest spełnienie dwóch warunków: po pierwsze, dla zatrudnionych, którzy przeszli z rolnictwa — konieczne jest posiadanie odpo-

wiedniej ilości dóbr konsumpcyjnych; i po drugie, musi powstać rynek pozwalający zbywać nową, dodatkową produkcję. Otóż w krajach zacofanych³⁾ z tych warunków nie bywa spełniony tylko w oparciu o siły rynku. Dzieje się to z następujących powodów.

Przebiegu robotników do przemysłu nie towarzyszy jednocześnie przepływ tych środków konsumpcji, które stanowią dotychczasową podstawę ich wyżywienia. Następuje tylko wzrost konsumpcji ludności wiejskiej. Spożycie bowiem w warunkach dużego przeludnienia i zacofania jest małe, zwolnione zaś środki konsumpcji, po przejściu części

bardzo niewiele o tym, jakie powinny być przeprowadzone przedsięwzięcia, dzięki którym dane inwestycje mogłyby stać się opłacalne. Aby to miało miejsce, potrzebny byłby taki rachunek kosztów i zysków, w którym można byłoby uwzględnić całą gospodarkę, i to w długim okresie czasu. Takie badania efektywności nie może być prowadzone z punktu widzenia przedsiębiorstwa, a więc z punktu widzenia mikro-ekonomicznego, do tego celu konieczne jest podejście makro-ekonomiczne.

Chodzi bowiem o tym przypadku o rozwiązanie dwóch warunków: istnienie określonej infrastruktury,

Spożycie a rozwój krajów zacofanych¹⁾

JERZY KLEER

nadwyżek roboczych, zostają w przeważającej mierze skomunowane. Zaś produkcja w rolnictwie jest bardzo mało elastyczna i nie nadąża za wzrostem popytu. Jednocześnie produkcja nowej fabryki nie może znaleźć dostatecznego rynku zbytu. Robotnicy nie mogą przeznaczyć całych swoich dochodów, na zakup tylko wytworzonych przez siebie dóbr, niezależnie jakie by one nie były.

Rynek wewnętrzny nie rozszerza się bowiem na skutek powstania jednego tylko zakładu. Konieczne jest powstanie wielu zakładów, których produkty wzajemnie by się uzupełniały i w ten sposób wzrost zatrudnienia — wzrost płać — w tych dziedzinach, prowadzi do rozszerzenia się rynku wewnętrznego. Istnieje zatem popyt komplementarny, który nie może i nie oddziałuje na rozszerzenie rynku przy niewielkich przyrostach. Jednakże popyt jest w jakimś sensie funkcją podaży. I otóż sama funkcja podaży natrafia na pewne przeszkody, których nie jest w stanie przełamać w oparciu jedynie o mechanizm rynku wewnętrznego.

Rachunek kosztów i zysków, który jest podstawą kalkulacyjną dokonywania inwestycji przez kapitalistę, jest uzależniony całkowicie od rynku, jego sygnałów itp. Znajomość rynku może dać odpowiedź, czy dana produkcja znajdzie zbyt i czy będzie dla kapitalisty opłacalna. W tej dziedzinie rynek nie jest idealnym aparatem sygnalizacyjnym. Związane jest to przede wszystkim z tym, że daje on sygnały jedynie o istniejącym stanie faktycznym. Nie mówi nam nie, albo

ry, dzięki której normalna produkcja przemysłowa mogłaby mieć miejsce oraz o to, że w warunkach, gdzie rynek wewnętrzny jest mały i bardzo słabo elastyczny, konieczna jest produkcja określonej wielkości. Mam tu podobne zjawisko, jak przy popycie. Zwiększenie podaży o małe przyrosty może mieć miejsce dopiero od pewnego minimum komplementarnej produkcji, poniżej którego produkcja poszczególnych dóbr nie znajduje rynku zbytu i przez to jest nieopłacalna.

Z tego co wyżej było powiedziane wynika, że rozwój rynku wewnętrznego wymaga dużych inwestycji wstępnych, które dopiero po upływie pewnego czasu zaczną owocować. Jednakże do tego celu brak jest początkowych kapitałów. Czy z tego punktu widzenia sytuacja gospodarcza dzisiejszych krajów zacofanych jest gorsza czy lepsza od analogicznej sytuacji krajów obecnie rozwiniętych? Wydaje się, że gorsza. Dwie się na to składają przyczyny:

Jednym z głównych źródeł środków dla rozwoju krajów takich jak Anglia, Francja, była akumulacja pierwotna, która poprzez grabież zarówno innych krajów, jak i własnej społeczności, dała pewne kapitały, które stanowiły tzw. bodziec początkowy dla procesu rozwojowego. Akumulacja pierwotna, w takiej postaci, w jakiej jest znana w historii, jest we współczesnych krajach zacofanych nie do powtórzenia. Związane jest to zarówno z faktem, że kraje te nie mogą drogą grabieży innych krajów zdobywać dla siebie niezbędnych środków, jak i dlatego, że społeczeństwo nie zgodzi się na grabieżenie przez indywidualnych producentów. Możliwość taka istnieje, ale przy wykorzystaniu pewnych nowych form instytucjonalnych. Do sprawy tej wrócę jeszcze.

Drugą przyczyną powodującą, że sytuacja tych krajów jest gorsza od analogicznej sytuacji krajów dziś rozwiniętych, związana jest z wielkością inwestycji. Półtora wieku, który dzieli kraje zacofane od punktu wyjścia krajów dzisiaj rozwiniętych, w rozwoju sił wytwórczych wyraził się olbrzymim postępem. Środki, które półtora wieku temu mogły stanowić bardzo dużo, dzisiaj stanowią niewielkie tylko kwoty inwestycyjne. Postępy w u-maszynowaniu produkcji, wielkość przedsiębiorstw, technologii i organizacji produkcji, wymagają olbrzymich kapitałów. Wprawdzie są one o wiele bardziej wydajne, ale też dużo więcej kosztują. To powoduje, że chcąc ruszyć z martwego punktu trzeba posiadać dużo większe fundusze, które można by przeznaczyć na inwestycje, a początkowo na rozbudowę infrastruktury. Cała zaś trudność polega na tym, że tak dużych funduszy nie ma.

Pamiętać bowiem należy, że wielkość dochodu na głowę mieszkańca w tych krajach nie jest wyższa, albo niewiele jest wyższa od wielkości dochodu, jakim charakteryzowała się np. Anglia w okresie rewolucji przemysłowej, czy w okresie jej poprzedzającym. Miałoby to bardzo istotne konsekwencje w ówczesnych warunkach gdy inwestycje wymagały mniejszych kapitałów, popyt względnie szybko wzrastał, a tym samym rynek wewnętrzny szybciej się rozwijał. Tych czynników przyspieszających samoinwestowanie przedsiębiorstw brak jest w stopniu dostatecznym w krajach zacofanych.

Istotnym momentem, o którym dotychczas nie wspominałem, jest problem oszczędności przedsiębiorców, którzy przeznaczaliby je na akumulację.

Klasyce ekonomii nie przypadkowo uważali, że jedną z głównych cnót społeczeństwa powinna być oszczędność. Czy cnota ta jest kulturowana w krajach zacofanych? Nie sposób w pełni i jednoznacznie — jednym zdaniem — odpowiedzieć na to pytanie. Wydaje się jednak, że z dużą dozą prawdopodobieństwa można powiedzieć, że cnota ta prześlada być jednym z kanonów postępowania klasy kapitalistów; nie może być również realizowana przez pozostałą część społeczeństwa.

Aby wyjaśnić przyczyny tych zmian musimy przejść do szerszego omówienia wspomnianej już poprzednio drugiej i trzeciej przyczyny nieprodukcyjnego spożycia kapitału.

Kraj zacofany, obok wszystkich specyficznych cech, charakteryzuje się określoną strukturą społeczną, która nie mały posiadać wpływ na

istniejący stan rzeczy. Zapewne jest to mieszana struktura społeczna o pewnych elementach kapitalistycznych, znacznym udziale elementów feudalnych czy półfeudalnych, a nawet niewolniczych. Wzajemny stosunek sił różnych formacji jest w różnych krajach różny, ale jedno co dominuje w wielu, a może w większości z tych krajów, to brak jakichś sprzeczności między burżuazją a „feudalami”, sprzeczności, które dominowałyby w społeczeństwie, tak jak to miało miejsce np. we Francji, czy Anglii w końcu XVIII i na początku XIX wieku.

Kraje rozwinięte na progu narodzin w nich społeczeństw kapitali-

w zbyt małej akumulacji produktu dodatkowego. Pewien wpływ posiada tu również i fakt, że klasa kapitalistów w tych krajach nie posiada własnych tradycji, a wywodzi się w dużej mierze z klasy feudalów.

Można zatem powiedzieć, iż struktura społeczna, oparta w dużym stopniu na elementach feudalnych, narzuca określony sposób postępowania, zarówno dla właścicieli środków produkcji, jak i dla pozostałych części społeczeństwa. Wyraża się on przede wszystkim w zaręczaniu, albo lepiej w braku cnoty oszczędzania. Odnosi się to zresztą w pierwszym rzędzie do posiadaczy środków produkcji, dochody bowiem pozostałej części społeczeństwa są bardzo małe. Istniejący stan związany jest przede wszystkim z tym, że proces rozwojowy nie posiada naturalnym torem⁴⁾.

Dodatkowym i nie najmniej ważnym czynnikiem dużego spożycia nieprodukcyjnego w krajach zacofanych, jest naśladownictwo modelu spożycia krajów rozwiniętych.

Dla każdego stopnia ekonomicznego rozwoju charakterystyczny jest odpowiedni poziom i struktura spożycia.

Odpowiedni model spożycia odnosi się nie tylko do mas pozbawionych środków produkcji, ale do całego społeczeństwa, w tym również do właścicieli środków produkcji.

Otóż do odpowiedniego dla poziomu danego kraju modelu spożycia nie stosują się społeczeństwa krajów zacofanych. Dotyczy to w pierwszym rzędzie i przede wszystkim warstw bogatych, które swoje kapitały przeznaczają w głównej mierze na konsumpcję. Z jednej strony naśladować sposób bycia i konsumpcję burżuazji krajów wysoko rozwiniętych, z drugiej — arystokracji feudalnej własnego kraju. Wpływ i przykład nieprodukcyjnego spożycia z dwóch stron, przy istnieniu pewnych czynników politycznych, stojących na przeszkodzie rozwojowi, powoduje ukształtowanie określonego modelu spożycia, który przy małym elastycznym rynku powoduje, że kapitały, które powinny i mogą być przeznaczone na akumulację, zostają nieprodukcyjnie spożyte.

Dotychczasowe uwagi prowadzą więc do dwóch wniosków: 1) Rynek wewnętrzny jest zbyt słaby, aby w oparciu tylko o własne siły był w stanie spowodować znaczne rozszerzenie produkcji; 2) W związku z tym brak jest bodźców do inwestowania, co w warunkach określonej struktury społecznej i oddziaływania modelu spożycia krajów wysoko rozwiniętych, prowadzi do nieprodukcyjnej konsumpcji przeważającej część produktu dodatkowego.

WPŁYW PODZIAŁU NA SPOŻYCIE I ROZWÓJ GOSPODARSTWA

Podział dochodu społecznego między różne grupy społeczne jest różny na różnych stopniach ekonomicznego rozwoju. Przyjmuje się, iż podział jest bardziej równomierny w krajach rozwiniętych, mniej równomierny w krajach zacofanych. Pogląd ten jest dosyć powszechny wśród ekonomistów zajmujących się problemami krajów zacofanych⁵⁾. Oto niektóre dane ilustrujące powyższą tezę.

KRAJE ⁶⁾	% dochodu globalnego otrzymywanego przez 10% najbogatych		% dochodu globalnego otrzymywanego przez 50% najbiedniejszych	
	Przed opodatkowaniem	Po opodatkowaniu	Przed opodatkowaniem	Po opodatkowaniu
NIEROZWIĘTE:				
Ceylon (1950)	33	—	21	—
San Salvador (1946)	44	—	26	—
Puerto Rico (1946—47)	41	—	16	—
ROZWIĘTE:				
Dania (1949)	—	29	—	23
Zjednoczone Królestwo (1947—48)	32	26	26	30
Szwecja (1949)	29	—	27	—
Kanada (1949)	28	26	26	27
Stany Zjednoczone (1949)	30	28	23	24

Kontrasty są stosunkowo duże. Bogaci są względnie bogatsi, a biedni są względnie biedniejsi w krajach nierozwiniętych, aniżeli w krajach rozwiniętych.

Taki podział dochodu nie byłby niczym szczególnym — w warunkach ustroju opartego na prywatnej własności — gdyby jeden warunek był spełniony. Mianowicie, że ci najbogatzi inwestowaliby produktywnie w dostatecznej mierze posiadane środki.

Gdy współczesne kraje rozwinięte rozpoczynają swój rozwój, nierówność w podziale dochodu była nie mniejsza, a może nawet większa niż obecnie w krajach zacofanych. Różnice dotyczą więc tylko przeznaczenia tych środków. Burżuazja europejska w początkach swych była względnie równie prymitywnie, jak zły robotnik, czy chłop europejski. Natomiast warstwy bogate w krajach dzisiaj nierozwiniętych żyją równie wystawnie, jak warstwy bogate krajów rozwiniętych, a może nawet bardziej wystawnie niż one. Tymczasem robotnik czy chłop w kraju zacofanym żyje na poziomie europejskiego chłopca czy robotnika XVIII w. Ale przepaść jest jeszcze większa, niżby to wynikało z powyższych uwag. Chłop czy robotnik w kraju zacofanym, w zasadzie nie żyje w świecie izolowanym, tzn. takim, w którym nie oddziaływałyby na niego model spożycia krajów rozwiniętych. Oddziaływały to następuje w dwójakim sensie: Po pierwsze, istnieją w wielu, a nawet w większości krajów zacofanych, centra gospodarcze, gdzie żyją przedstawiciele krajów rozwiniętych, przede wszystkim w związku z istniejącymi inwestycjami zagranicznymi. Ich styl życia różni się diametralnie od przeciętnego stopnia życiowego danego kraju. Po drugie, miejscowe bogate warstwy naśladowały ten styl życia, widząc go u rudoziemców we własnym kraju, i przez odzwierciedlenie krajów rozwiniętych. Przy czym pamiętać należy, że wszystkie „nowinki” konsumpcji luksusowej są importowane do krajów zacofanych. I to po-

głębia przepaść między różnymi warstwami. Ten model spożycia przerzuca się również, o tyle o ile jest możliwe, na całość społeczeństwa powodując, że tzw. normalne oszczędności społeczeństwa — nie licząc właścicieli środków produkcji — nie mają miejsca. Obserwujemy proces, który nazwałbym życiem ponad stan, u warstw, które nie mogą sobie na to pozwolić. Wyrazić się to może w takich zjawiskach, jak szczególna struktura spożycia, nie odpowiadająca danemu poziomowi sił wytwórczych i bogactwa narodowego.

W konkluzji tych uwag stwierdzić możemy, iż model spożycia, jaki ukształtował się w krajach zacofanych — szczególnie u warstw bogatych — nie sprzyja rozwojowi ekonomicznemu. Wręcz przeciwnie. Jest jednym z poważniejszych hamulców rozwoju gospodarczego tych krajów. Dlatego też jednym z ważniejszych zadań w procesie wzrostu krajów zacofanych jest, obok zmian instytucjonalnych, zmiana istniejącego modelu spożycia na taki, który stwarzałby możliwości rozwojowe.

¹⁾ J. P. Mackenna „Consumption Patterns” Economic Development — Principles and Patterns, ed. by H. F. Williamson and J. A. Buttrick, New York 1954 s. 268.

²⁾ Por. Nurkse „Capital Formation in Underdeveloped Countries”, Oxford 1955.

³⁾ P. A. Baran wskazuje, że w kraju zacofanym właściciele ziemski, monopolizowali kupcy, burżuazja komercyjna, związana z kapitałem zagranicznym, zainteresowani są w utrzymaniu porządku feudalno-merkantylnego, w obronie istniejącego status quo. „The Political Economy of Growth” New York 1957, s. 155.

⁴⁾ Pewien wpływ na to zjawisko wywarły przeszkody zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne, które utrudniały rozwój ekonomiczny. Stąd to stosunkowo łatwe przyswojenie i pogodzenie z istniejącym stanem rzeczy.

⁵⁾ R. Nurkse op. cit.

⁶⁾ T. Morrison „Distribution of Income in Ceylon, Puerto Rico, the United States and the United Kingdom”, The Economic Journal, Grudzień 1953 r.

⁷⁾ W. P. Sussangkarn „Economic Growth and Income Distribution”, The Quarterly Journal of Economics Nr 3, 1956.

⁸⁾ T. Morrison „Income Distribution in Developed and Underdeveloped Countries”, A. Rejlander „The Economic Journal” marzec 1955, s. 161.

INDIE NA ROZDROŻU

„Rząd Nehru stoi w obliczu krytycznego roku surowych egzaminów w dziedzinie postępu ekonomicznego, ale dopóki nie zarysują się w Indiach ostre różnice polityczne między różnymi ugrupowaniami, dopóty zdolny on będzie do utrzymania dotychczasowej sytuacji” — pisał londyński TIMES w dniu 8.2. br.

Ostatnie wiadomości z Indii: chaos w Partii Kongresowej, wzrost wpływów komunistycznych, dążenia do zjednoczenia socjalistów, a nade wszystko wycofana rezygnacja Nehru ze stanowiska premiera — nadająca cytotowemu na wstępie poglądowi charakter wybitnie aktualny. Nie ulega bowiem wątpliwości, że „model” polityczny kraju, wypracowany przy współudziale Nehru w latach poprzednich, jest już obecnie nie do utrzymania, zaś czynniki gospodarcze odgrywają tu rolę poważną, jeśli nie, wręcz decydującą.

O trudnościach, na jakie napotyka realizacja II hinduskiego planu 5-letniego wiemy nie od dziś. Już przeszło rok temu ostry kryzys dewizowy zamroził hinduski plan industrializacji. Zada- nia jego, jeśli chodzi o inwestycje, zostały poważnie zredukowane, mimo bowiem inflacji wydatki w sektorze publicznym zostały utrzymane na pierwotnym poziomie 48 mld rupii. Dokonano podziału zadań inwestycyjnych na „trzon” planu i inne. To wszystko jeszcze nie jest jednak jakimś otwartym fiaskiem, które reakcja, nota bene, już antycypuje, usiłując przy tym dyskredytować samą ideę planowania gospodarczego.

Niemniej fiasko II pięcioletniego planu nie rzecz w istocie, jeśli Indie nie zdobędą 1400 mln dol., brakujących do pokrycia kosztów zakupów niezbędnego sprzętu inwestycyjnego w latach 1958 — 1960. Sytuację zaostrożny kryzys żywnościowy, który zmusza do importu 2 mln ton zboża (ok. 130 mln dol.). Ograniczenie przywozu dóbr konsumpcyjnych oraz forsowanie eksportu nie jest bynajmniej zadaniem łatwym, a w każdym razie nie rozwiązuje problemu w dającym się odczuć stopniu. Pozostaje więc jedna droga: uzyskanie kredytów zagranicznych. Bez nich II plan pięcioletni legnie w gruzach, na których triumfować może tylko reakcja.

W tym miejscu dochodzimy do punktu, w którym należy powiedzieć kilka słów o sytuacji politycznej. Prowadzona przez

Nehru polityka „neutralności” w dziedzinie międzynarodowej — (właściwie jest to neutralność swoistego rodzaju, a jej specyfikę wyznaczają wytyczne Panca Szila) umożliwiła Indiom uzyskanie kredytów radzieckich w wysokości 270 mln dol. (w okresie od 1.7.1955 do 31.12.1957). W tym samym czasie Stany Zjednoczone — najwzrostniejszą dla przeciwwagi — udzieliły Indiom 419 mln dol. kredytów, a inwestycje prywatne USA w Indiach w okresie 1953 — 56 osiągnęły wysokość ok. 360 mln dol. Pewne kwoty zostały również uzyskane we Francji, w Japonii, W. Brytanii i NRF.

Wszystko to jednak nie równoważy potrzeb. Zauważmy tu jeden z wycinków amerykańskiej gry. Otóż Stany Zjednoczone — dzieląc poważną pomoc wojskowej Pakistanowi, który wobec Indii odgrywa taką rolę, jak swego czasu Turcja wobec Syrii. Rolę strażaka, rolę „wywierca-

sugestii jest oświadczenie Nehru na ostatniej konferencji partii Kongresowej w Gauhati, że Indie za żadną cenę nie zrezygnują z zasad, którymi kierują się w swej polityce zagranicznej. Czy Nehru może jednak zrezygnować z II 5-latk? — Też nie. Ale reakcja powiadała wprost, że obecne trudności można przezwyciężyć tylko przy pomocy amerykańskich dolarów, lecz w tym celu trzeba stworzyć „odpowiedni klimat”.

Sitom, które pchają Indie w objęcia Wujy Sama, przeczystawia się wiele czynników. Po pierwsze komunistki, którzy odnoszą poważne sukcesy niemal we wszystkich stanach. „Eksperyment” w Kerali nadaje hasłom komunistów konkretną, sprawdzalną i optymistyczną treść. Partia komunistyczna liczy się z możliwością zwycięstwa podczas wyborów w r. 1962 w dalszych czterech stanach, a jej krytyka błędów w polityce gospodarczej rządu centralnego trafia do przekonania szerokiego warstwu społecznych, czego wyrazem jest przechodzenie tysięcy członków Kongresu w szeregi partii komunistycznej. Działa tu również niestanny wpływ rewolucji chińskiej, która dla Hindusów jest doniosłym elementem odrodzenia Azji, działa nieufność wobec ścisłego związku z Zachodem, który nosi na sobie piętno polpionego w Indiach kolonializmu. Oczywiście Stanów Zjednoczonych czy NRF dotyczyć to najmniej, jednak Hindusi nie zapominają, że sojusznikiem Anglików i Francuzów w SEATO są właśnie Amerykanie.

Tak więc Nehru znalazł się w obliczu kilku przeciwnych sobie sił. Niewątpliwie będzie on nadal usiłował uratować II 5-latkę, a jednocześnie — suą politykę Panca Szila. Aczkolwiek byłoby to osiągnięciem sprawy pokoju, która ma w nas, Polakach, swych nieczłowiek o-rzędowników, niemniej wątpimy czy zamierzenie to jest wykonalne. Analizując aktualny układ sił, należy obawiać się w polityce hinduskiej — przede wszystkim krajowej i gospodarczej — jakiegoś zwrotu w prawo. W dalszych skutkach może to przynieść albo sterroryzowanie ruchu lewicowego, albo jego gwałtowne wzmocnienie. Wbrew prawu Newtona czasem akcja jest silniejsza od... reakcji.

STANISŁAW ALBINOWSKI

CZŁOWIEK przede wszystkim

O przebiegu ostatniego Kongresu Naukowej Organizacji w Paryżu pisaliśmy na jesieni ub. roku. Obecnie po przebiegu i opracowaniu przez TNOiK referatów wygłoszonych na Kongresie — zamieszczamy omówienie najbardziej ciekawych i charakterystycznych wypowiedzi uczestników Kongresu.

Na Kongresie Paryskim, w którym uczestniczyło 27 państw będących członkami CIOŚ (Comité International de l'Organisation Scientifique), jak na każdym poprzednim, miało się świadomość, że kraje zachodnie znajdują się u progu nowego okresu zasadniczych zmian w sposobie i poziomie egzystencji. Przewidywane rozpowszechnienie postępu technicznego, dalszy wzrost produkcji dóbr mogą wywołać trudności w życiu społecznym, jeżeli życia tego, zarówno w pracy, jak poza nią, nie zorganizuje się w umiejętny sposób. Znaczenie naukowego organizowania życia społecznego staje się tak wielkie, że można zarzykować twierdzenie, iż wkracza się w „wiek organizacji”.

Postęp techniki i wzrost produktywności już zaczynają komplikować stosunki społeczne; automatyzacja czyni coraz większe postępy. Na ten temat wygłoszono na Kongresie dwa referaty. W jednym z nich pt. „Rozwój automatyzacji w przemyśle” — John Diebold z Nowego Jorku, szef przedsiębiorstwa doradztwa organizacyjnego — mówił, że głównym celem automatyzacji jest nie tyle zainstalowanie odpowiednich urządzeń — ile wprowadzenie nowego zespołu zasad, dzięki którym staje się możliwe kompleksowe zorganizowanie różnego rodzaju operacji w biurze i w fabryce oraz kontrola zastosowanych systemów.

Wyjaśnił szereg nieporozumień, jakie według niego istnieją na temat automatyzacji. Przede wszystkim zaznaczył, że przekonywanie o możliwości stosowania automatyzacji tylko na wielką skalę i w wielkich przedsiębiorstwach nie odpowiada prawdzie. W Stanach Zjednoczonych A. P. wytwarza się coraz więcej małych maszyn, kierowanych przez taśmę magnetyczną lub perforowaną taśmę papierową, które pozwalają pracować na zamówienia indywidualne, co umożliwia całkowite lub co najmniej częściowe stosowanie automatyzacji w małych przedsiębiorstwach.

Wiele osób uważa — mówił J. Diebold, iż przez automatyzację zmniejszy się zapotrzebowanie na pracę żywą. Jednakże, aby wprowadzić automatyzację, trzeba dokonać ogromnego wysiłku przygotowawczego i to w takich rozmiarach, że np. w Ameryce przedsiębiorstwa, które poczęły stosować automatyzację, nie mogły sobie pozwolić na zwalnianie personelu. A zatem automatyzacja nie powinna powodować zwiększenia bezrobocia. Celem tego nowego systemu jest uzyskanie dokładniejszych i pełniejszych danych dla prowadzenia całości przedsiębiorstwa. Automatyzacja ma więc zastosowanie dla całokształtu pracy przedsiębiorstwa, a nie tylko do procesu wytwórczego.

Odmienny punkt widzenia przedstawił prof. L. Polak, dyrektor holenderskiego Centralnego Biura Planowania, w swoim referacie o skutkach społecznych automatyzacji.

Prof. Polak wyjaśnił, że przy wprowadzaniu automatyzacji chodzi o to, aby „spowodować funkcjonowanie zespołów maszyn przewidzianych dla różnych procesów fabrykacyjnych i pracy, przez inne maszyny, które kierują sobą bez bezpośredniego wpływu człowieka”. Maszyna automatyczna podejmuje decyzję, aby uzyskać idealny proces produkcyjny, sama się kontroluje i koryguje oraz czyni to samo w stosunku do innych maszyn. Automatyzacja oznacza rewolucję w sposobie produkcji, powodującą, siłą faktów, zmiany społeczne.

Prof. Polak uważa, że automatyzacja stwarza dla społeczeństwa niebezpieczeństwo bezrobocia.

Niektórzy twierdzą, że będą zawsze powstawały nowe przemysły i one będą mogły zatrudniać wolną siłę roboczą. Prof. Polak ostrzega, że nie można liczyć na to, by zatrudniły one bezrobotnych w większym rozmiarze, gdyż w przemyśle tych z miejsc stosowana będzie automatyzacja. Inni uważają, że oprócz rolnictwa i przemysłu istnieje trzecia dziedzina — biura, administracja publiczna, usługi, transport itp., które wchłaniać będą pewne ilości pracowników. Referent argumentuje jednak, że właśnie w ubezpieczeniach, bankach, administracji itp. mechanizacja i automatyzacja czynią stosunkowo największe postępy, eliminując stopniowo urzędników.

Sposobem neutralizowania ujemnych skutków społecznych automatyzacji — według prof. Polaka — będzie zwiększenie zainteresowania społeczeństw w dziedzinie kultury i sztuki, zarówno jeśli chodzi o zwiększenie twórczości, jak i jej konsumpcji. Będzie musiała nastąpić „odkupienie człowieka utylitarysty przez człowieka artystę”.

Interesujący referat, chociaż nie na nowy temat opracował Fornalax — docent Politechniki w Zurichu o wpływie uproszczenia pracy na produktywność.

Na zachodzie utrwała się przekonanie, że jest korzystniejsze także

dla przedsiębiorcy, rozszerzenie zakresu pracy robotnika przez powierzenie mu kompleksowego zadania, pobudzanie inicjatywy, zainteresowania i poczucia odpowiedzialności — danie robotnikowi możliwości odczucia „satisfakcji twórcy”.

Hurni, szef służby badań operacyjnych i porad syntetycznych w General Electric Company — USA przygotował referat na temat „operational research”.

Jego istotą jest opis metody zastosowanej dla ułatwienia powzięcia nieomyślnie decyzji. Metoda ta polega na takim zestawieniu zbędnych zjawisk, że w końcowym wyniku otrzymuje się „automatyzację” decyzji, jedynie słuszną, jaka może być powzięta. ściśle biorąc otrzymuje się podstawowe przesłanki dla prawidłowej decyzji.

Hurni uważa, że metoda ta może być stosowana także dla rozwiązywania zagadnień ekonomicznych, zwłaszcza w krajach mniej gospodarczo rozwiniętych.

Autor sądzi, że zwłaszcza w związku z zastosowaniem automatyzacji, z uwagi na znaczne nakłady kapitałowe, jakich ona wymaga i związane z tym ryzyko — „operational research” będzie się coraz bardziej rozpowszechniać.

Ogólny wniosek jest taki, że wobec postępu techniki i jego rzutowania na stosunki społeczne zachodzi konieczność podejmowania jak najbardziej dojrzałych decyzji w zakresie inwestycji i organizacji, produkcji i obrotu — do czego nieuchronnie trzeba się będzie posługiwać metodą „operational research”. Jest to metoda par excellence naukowa o bezpośrednim praktycznym znaczeniu. Z tym, że oczywiście byłoby niesłuszne pojmowanie, iż wystarczy posługiwać się „operational research”, aby móc bezbłędnie kierować przedsiębiorstwem. Jest to tylko jedno z narzędzi, którym podejmujący odpowiedzialną decyzję powinien umieć się posługiwać.

Kierownik zespołu obserwatorów polskich zaznacza w swoim sprawozdaniu, że ważną jest nie tyle techniczna strona „operational research”, ile święta zasada, że aby powziąć trafną decyzję, nie można opierać się na powierzchownych danych, lecz na sumiennym i gruntownym zbadaniu wszystkich przesłanek, wyważonych we wzajemnych związkach.

Prof. G. Tagliacarne, sekretarz generalny włoskiego związku Izby Handlowych, Przemysłowych i Rolniczych oraz Prezes Włoskiego Stowarzyszenia dla Badania „Rynek” mówił o znaczeniu badania „rynku” przez wyspecjalizowane w tym instytucje. W warunkach kapitalistycznych badania rynku napotykały na pewne trudności. Np. zbiorowe badania branżowe nie budzą zainteresowania u indywidualnych przedsiębiorców, gdyż są dla nich zbyt ogólne, poza tym przedsiębiorcy niechętnie ujawniają swoje tajemnice przemysłowe i handlowe. Mimo tych trudności badania rynku są prowadzone i spełniają pozytywną rolę, zwłaszcza jeśli wykorzystane są przez specjalistów.

K. Skovgaard — prof. Ekonomiki Rolnej na Królewskim Uniwersytecie Weterynarii i Rolnictwa w Kopenhadze mówił na Kongresie o upowszechnieniu naukowej organizacji w rolnictwie.

Prof. Skovgaard na podstawie opracowań z 15 krajów należących do CIOŚ wykazał, że większość przedsiębiorstw rolniczych jest niewielkich rozmiarów, a ich właściciele nie dysponują zwykle odpowiednimi funduszami, które pozwoliłyby na sfinansowanie poważniejszego postępu technicznego i organizacyjnego w rolnictwie. Musi on więc docierać do rolników z zewnątrz.

W niektórych krajach funkcję propagatora postępu technicznego biorą na siebie instytucje publiczne. W innych ma to miejsce przy współudziale organizacji rolniczych. A w ogóle w wielu krajach zachodnich pracuje szereg instytucji zajmujących się zagadnieniami technicznymi, ekonomicznymi i organizacyjnymi w rolnictwie oraz rozpowszechnianiem osiągniętych zdobyczy. Instytucje te współpracują ze sobą, a od 1950 r. organizują coroczne spotkania międzynarodowe, na których ma miejsce wymiana poglądów i osiągnięć, także ustalanie metod, terminologii, symboliki itp. Instytucje te m. in. badają optymalną wielkość przedsiębiorstw rolniczych lub obszarów eksploatacji. Określają one minima wielkościowe, poniżej których gospodarstwo rolne nie ma szans na powodzenie. Badania te obejmują również budynki gospodarskie, sprzęt, metody kalkulacji w rolnictwie.

W rezultacie postępu technicznego i organizacyjnego w rolnictwie wzrasta wydajność, a tym samym i poziom zarobków. Rolnictwo może więc stać się atrakcyjne dla robotnika, co niewątpliwie wpłynie na zmniejszenie dopływu siły roboczej do miast. Z tym jednak, że dalszy postęp w rolnictwie będzie mógł mieć miejsce przede wszystkim w krajach o sprzyjającej strukturze własności rolnej (np. w USA).

Prezes francuskiej unii hotelarskiej — dr M. Bourseau referował kwestię naukowej organizacji w przemyśle gospodnim.

Prace gospodarskie, w tym domowe, pochłaniają połowę ogólnego

wydatku pracy społeczeństwa. To też organizacji tej pracy trzeba poświęcić szczególną uwagę, zwłaszcza, że w przemyśle gospodnim wzrastają stałe koszty ogólne i nakłady (np. 70 proc. nakładów w wielkich hotelach dotyczy nieruchomości), a klientela żąda coraz tańszych usług.

Nieustanny wzrost turystyki wewnątrz krajowej i międzynarodowej wymaga rozwoju przemysłu gospodniego, tym bardziej, że turystyka jest poważnym źródłem dochodów. Stąd też przed wieloma krajami stoi konieczność wpojenia zasad naukowej organizacji w przemyśle gospodnim i zasilenia go kwalifikowanymi kadrami, np. spośród zwalnianych z przemysłu w wyniku stosowania automatyzacji.

Szef Biura Organizacji, francuskiego Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i wiceprezes Instytutu Techniki Administracji Publicznej — J. Fontaine zreferował na podstawie raportów z 12 różnych krajów metody pracy administracji publicznej.

**dokończenie
ZE STRONY**

niewielki. Umiarkowany spadek dochodów realnych na pewno przeciwdziałałby szybkiemu i wszechstronnemu pogłębianiu się recesji, oddziaływanie to słabo jednak wyrażnie w ciągu I kwartału, tak iż dla dalszego przeciwdziałania recesji konieczne będzie zastosowanie środków interwencyjnych.

Należy teraz ustalić, jakie czynniki wywierały wpływ hamujący na spadek globalnego dochodu ludzi pracy oraz czy oddziaływanie ich można traktować jako długotrwałe, czy też chwilowe.

Zacznijmy od sfery stosunków płacowych. Jak wiadomo, siła i stopień zorganizowania amerykańskich związków zawodowych wzrosły po ostatniej wojnie bardzo poważnie. Po przeprowadzeniu wielkiej kampanii strajkowej w latach 1945 — 1947, związkowo udało się wywalczyć zasadę (obecnie prawie powszechnie stosowaną) bezpośredniego powiązania wysokości godzinowych stawek płac z urzędowym wskaźnikiem kosztów utrzymania. Wskaźnik ten może np. rosnąć przy niezmienności cen artykułów przemysłowych, a to ze względu na wzrost cen usług. W konsekwencji płace wzrosną, a w rezultacie wzrosną również i ceny artykułów przemysłowych. W ten sposób działając będzie spirala cen i płac, wywołująca objawy inflacyjne, chociaż z realną inflacją możemy wcale nie mieć do czynienia.

W gospodarce amerykańskiej obserwuje się od kilku lat szybki wzrost cen wielu usług. Zjawisko to, zdaniem moim, wynika po części z racji „nienadążania podaży niektórych usług za popytem, głównie jednak jest konsekwencją działania dużej części płac w cenach wielu usług. Przy znaczącym przesuńnięciu struktury wydatków w kierunku usług, wzrost ich cen wywodziłby poważny wpływ na ogólny wskaźnik „cen płacowych przez konsumenta” (consumer price index), a tym samym na poziom stawek płac. Natomiast pewne skurczenie się dochodu części pracowników w początkowym okresie depresji nie zmniejszyło popytu na usługi, lecz głównie wpłynęło ujemnie na konsumpcję trwałych dóbr, przez co tendencja wzrostowa cen usług, przynajmniej na razie, nie uległa zahamowaniu, a w konsekwencji wskaźnik ogólny cen musiał wzrastać. W ciągu ostatniego roku dołączyło się do tego również zjawisko szybkiego wzrostu cen na artykuły żywnościowe. Wzrost cen żywności wywołany został przejściowym ogólnym spadkiem produkcji rolnej (nieurodzaje w latach 1956-57), a przede wszystkim spadkiem hodowl i wynikającym z nieurodzaju upraw pastewnych. Ceny te wzrosły w ciągu roku (1.57 — 11.58) o 5%, w tym mięsa o 11,5%. Natomiast ceny detaliczne wyrobów przemysłowych, albo wcale nie wzrosły (odzież i tekstylia), albo też wzrosły nieznacznie (wszelakie urządzenia gospodarstwa domowego o 0,1%).

Omawiany czynnik, tj. wzrost stawek płac, odgrywał rzeczywiste rolę hamującą w spadku realnego popytu konsumpcyjnego, jednakże jego siła, szczególnie w pierwszym kwartale br., zaczęła wyraźnie słabnąć. Mimo oporu związków, po raz pierwszy od kilku lat wskaźnik stawek godzinowych wzrósł wolniej niż wskaźnik cen płacowych przez konsumenta. Wzrost tych stawek, wynoszący 2,4%, po uwzględnieniu wzrostu cen o 3,6% daje spadek realnej płacy godzinowej o 12% w stosunku do stycznia ub. r. Jeżeli uwzględnimy, że recesja nie spowodowała zahamowania wzrostu wydajności pracy, wówczas wzrost stopnia wyższości okaże się większy, niżby to wynikało ze spadku realnych stawek płac.

Drugi czynnik hamujący spadek dochodów ludności utrzymującej się z pracy najemnej, dotyczy sfery zatrudnienia. Bardzo małe tempo spadku ogólnego zatrudnienia w stosunku do tempa spadku produkcji przemysłowej, wynikało z równoległego istnienia tendencji do wzrostu zatrudnienia w sferze usług dotąd nie objętych jeszcze recesją. Ów wentyl bezpieczeństwa działał więc (przynajmniej) do marca, hamując, wyraźnie wzrost bezrobocia. Długotrwałość działania tego czynnika jest jednak problematyczna, bowiem, jak widzieliśmy, występujący już wyraźnie spadek realnej siły nabywczej mas pracujących wywrze w końcu wpływ również i na sferę usług, co już dało się zaobserwować w lutym w

Podniesienie administracji na wyższy poziom jest utrudnione przez niskie kredyty na wyposażenie techniczne administracji oraz stosunkowo niskie uposażenie, powodujące odpływ najbardziej kwalifikowanych pracowników do przedsiębiorstw. W rezultacie w administracji pozostaje personel o średnich kwalifikacjach.

Z drugiej strony wiadomo, że jest w zwyczaju narzekać na administrację i utożsamiać ją z biurokracją. Zawód urzędnika państwowego nie jest więc ani słodki, ani dochodowy i przez to mało atrakcyjny dla aktywnych jednostek.

W wielu państwach czyni się poważne wysiłki w kierunku usprawnienia państwowego aparatu administracyjnego. Administracja angażuje doradców organizacyjnych z przemysłu, i nie jest to jednostronna wymiana usług, gdyż z kolei przedsiębiorstwa korzystają z usług administracji w zakresie wyjaśniania przepisów państwowych, kontroli budżetowej, regulaminów wewnętrznych itp. Poza tym w wielu krajach istnieje szereg instytu-

tów zajmujących się badaniami i rozpowszechnianiem zasad organizacyjnych w administracji. W większych państwach są Biura Organizacji przy Ministerstwach, a np. we Francji jest Biuro Organizacji przy Radzie Ministrów.

Należy się spodziewać, mówił Fontaine, że stopniowe przenikanie naukowej organizacji do administracji państwowej doprowadzi do wzrostu jej sprawności i „produktywności” analogicznej jak w dziedzinie ekonomiki.

Prof. H. F. Schenkhuizen, dyrektor Akademii Technicznej w Wuppertal (NRF) omawiał kwestię szkolenia wyższego kierownictwa przedsiębiorstw w zakresie naukowej organizacji.

Zdaniem referenta, na Zachodzie 80 proc. personelu kierowniczego przedsiębiorstw ma wykształcenie wyższe. Niemniej wielu jeszcze dyrektorów ma wykształcenie podstawowe lub jest samoukami.

Jednakże, aby sprawnie kierować współczesnym przedsiębiorstwem, trzeba wyższe wykształcenie naukowe uzupełniać poznaniem zasad i

metod naukowej organizacji. W najbardziej rozwiniętych krajach zachodnich, a zwłaszcza w Ameryce i Anglii utrwalili się poglądy, że po pięciu — dziesięciu latach pracownik staje się specjalistą zrutynizowanym. Świat idzie szybko naprzód i zachodzi potrzeba „odświeżenia” specjalistów i rozszerzenia ich horyzontów. Jest dość trudno przekonać trzydziestoletniego specjalistę, że powinien znowu wrócić do szkoły, dlatego też zamiast mówić o kursach, doszkalaniu itp. wprowadzić należy kolokwia, konferencje lub zebrania dla wymiany poglądów i doświadczeń.

Problemy postawione przez XI Międzynarodowy Kongres Naukowej Organizacji interesujące są nie tylko dlatego, że wysunęły one przedstawicieli świata kapitalistycznego. Wiele cennych postulatów Kongresu można przenieść na nasz rodzim grunt. Niewątpliwie bowiem stopień znajomości zasad naukowej organizacji i jej pozycja w kraju pozostaje w dysproporcji do obecnego poziomu sił wytwórczych.

(BW)

RECESJA W USA

odniesieniu do handlu, w którym zatrudnienie zaczęło spadać.

Trzeci czynnik wynikał z działania istniejącego systemu ubezpieczeń społecznych i po części systemów umów zbiorowych.

Państwowymi ubezpieczeniami społecznymi od bezrobocia objętych było w USA w 1957 r. 38 mln osób na 51 mln pracowników najemnych, tj. 75%, a łącznie z innymi systemami (np. kolejarze) — 81% ogółu zatrudnionych. Zasłaski dla bezrobotnych są znacznie niższe niż zarobki pracowników zatrudnionych, wynoszą bowiem 30 dol. tygodniowo, wobec przeciętnego zarobku wynoszącego w przemyśle w lutym br. 80,85 dol. brutto. Uwzględniając jednak, że zasięg ubezpieczeń jest tak szeroki — bezrobocie w przeciągu pierwszych sześciu miesięcy nie jest równoznaczne z całkowitą utratą dochodów. Ponadto pewnej części związków udało się zmusić pracodawców do zawarcia umów zbiorowych z gwarantowaną płacą za trudnienie, w myśl których pracodawca dopłaca zwolnionemu (o ile odpowiada on określonym warunkom) dodatek do świadczeń ubezpieczeniowych, wyrównujący jego dochód z zarobkami otrzymywanymi przez pozostałych pracowników na stanowiskach równorzędnych. W rezultacie dochody części nowych bezrobotnych nie spadły (w początkowym okresie bezrobocia) na skutek zwolnienia ich z pracy. System ubezpieczeń społecznych plus niektóre umowy zbiorowe ograniczony jest jednak swym oddziaływaniem jedynie do początkowego okresu depresji. Po sześciu miesiącach bezrobocia zasiłki przestają być wypłacane i chociaż system działań będzie nadal w stosunku do nowych bezrobotnych, to jednak liczba bezrobotnych nie otrzymała już zasiłków, bądź rosła, wywołując spadek dochodów mas pracujących. Ponadto system ten nie obejmuje młodych roczni-

ków, które dopiero wchodzą na rynek pracy i przy utrzymaniu się nadal spadku ogólnego zatrudnienia, ten typ bezrobotnych będzie coraz silniej reprezentowany na rynku pracy.

Sumując, można stwierdzić, że wyliczone trzy czynniki hamujące spadek realnych dochodów pracowników najemnych odegrały w początkowym okresie recesji istotnie poważną rolę stabilizacyjną. Jednakże charakter tych czynników jest tego typu, iż siła ich oddziaływania, gdyby recesja trwała nadal, będzie coraz bardziej słabnąć i w konsekwencji spadek ogólnej siły nabywczej mas pracujących powstrzymać będą mogły jedynie zewnętrzne środki antydepresyjne, które rząd Stanów Zjednoczonych prawdopodobnie w jakiejś formie podejmie.

Wykazany przez nas spadek realnych dochodów (na głowę ludności) pracowników najemnych, wynoszący w porównaniu ze styczniem ub. r. około 4%, pokazuje nam tylko ogólną tendencję. W rzeczywistości spadek stopy życiowej pewnych grup pracowników najemnych był znacznie bardziej silny. Nie mówiąc już o rodzinach 2 mln dodatkowo bezrobotnych, tygodniowe zarobki realne zatrudnionych w przemyśle dóbr trwałego użytku obniżyły się w styczniu o 6%, a w lutym już o 7% (w stosunku do stycznia 1957 r.). Wreszcie zarobki realne najmniej uposażonych grup obniżyły się bardziej niżby to wynikało z ogólnego wskaźnika cen „płacowych przez konsumenta”. W grupach tych bowiem udział wydatków, na żywność jest znacznie większy od przeciętnego poziomu, a jak wiadomo, wskaźnik cen żywności wzrósł szybciej niż ogólny wskaźnik cen.

Spadek ogólnej siły nabywczej ludzi pracy znalazł już swój wyraz w obrotach handlu detalicznego.

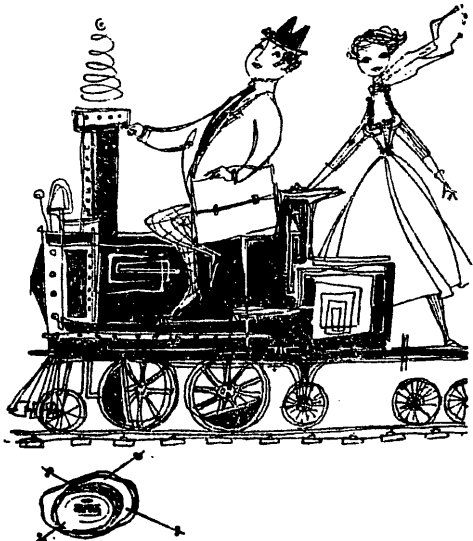
Milanowicie realne obroty produktami trwałego użytku były w styczniu br. (brak jeszcze danych za luty) niższe o 5% od obrotów w styczniu ub. r. Obroty (realne) — brami nietrwałego użytku wzrosły o 1,5%, co odpowiada przyrostowi potrzeb wynikającemu z przyrostu naturalnego. Zmiany te są zupełnie zrozumiałe — przy stosunkowo niewielkim jeszcze, w skali ogólnej, spadku dochodów, nabywcy ograniczają swoje wydatki przede wszystkim na dobra trwałego użytku, stąd popyt na dobra nietrwałego użytku nie mógł się jeszcze zmniejszyć.

*

Ogólne wnioski, jakie nasuwają się z powyższych rozważań są następujące:

Wpływ recesji na położenie mas pracujących już w jej dotychczasowym przebiegu był wyraźnie negatywny. Wzrost płac godzinowych (zjawisko w dotychczasowych recesjach, o tej sile co obecna, nie spotykane) wynikał pozornie z działania czynników ekonomicznych, a w istocie rzeczy czynniki te były natury instytucjonalnej (zw. zawł.), jednakże wzrost płac godzinowych nie był w stanie zapobiec spadkowi ogólnej siły nabywczej mas i z upiętywem czasu ich rola antydepresyjna wyraźnie słabnie. Jak widzieliśmy, podobnie rzecz ma się z innymi omówionymi czynnikami. Trzeba jednak przyznać, że samoczynne oddziaływanie tych czynników w początkowym okresie recesji, wyraźnie hamowało jej przerażenie w głębią depresję. Jednakże na dłuższą metę czynniki te nie wystarczą i globalny dochód na głowę ludzi pracy skurczy się znacznie szybciej niż dotychczas, o ile nie wkrócą do akcji i inne środki antydepresyjne.

WIEŚLAW SADIKOWSKI



Warto odbyć tą podróż...

by odwiedzić nas na

**Międzynarodowych Targach
w Poznaniu**

6 — 22 czerwca 1958

w hali 14

Spójróż naszego bogatego asortymentu zaprezentujemy
Wam:

POŃCZOCHY

BIELIZNA DZIANA

ARTYKUŁY GORSECIARSKIE



WIRATEX

Exportgesellschaft für Wirkwaren
und Raumtextilien m. b. H.

Berlin C 2, Rosenstrasse 15

POŃCZOCHY, BIELIZNA,

ARTYKUŁY GORSECIARSKIE

Od wielu już miesięcy NRD przygotowuje się do wystawienia swych wyrobów na Targach w Poznaniu. Poszczególne zakłady przemysłowe dobrały starannie kolekcje swych towarów stosownie do wymogów i życzeń polskiego rynku i mają nadzieję, że zadowolony w roku bieżącym asortyment przyczyni się do dalszego zacieśnienia niemiecko-polskich stosunków gospodarczych.

Na specjalną uwagę i zainteresowanie zasługują bogaty asortyment pończoch i bielizny dzianej. Duży wybór ciekawych pończoch damskich został uzupełniony przez eleganckie pończochy wieczorowe ze złotym szwem lub cielistymi napiętkami. Zostaną również zademonstrowane wysokoaktunkowe dziecięce skarpetki i pończoszki elastyczne.

Wśród gustownych skarpetek męskich wyróżniają się skarpetki, które mogą być noszone na obie strony. Asortyment modnej bielizny dzianej obejmuje różne artykuły jak ciepła bielizna tzw. Feinrippe — i Interlock-wäsche — męska, damska i dziecięca, jak również poszukiwane wyroby z „Vilano” i gustowne komplety „Charmeuse”. Tak jak i w roku ubiegłym obszerny dział naszej ekspozycji stanowią będą modele delikatnej „filmy” z materiałami syntetycznymi. W bieliznie damskiej powszechnie podobać się piękne fasony z dokładnie zaznaczoną linią biustu, bogate nowoczesne przybrania z koronek i haftów oraz subtelne odcienie kolorów. Zwłaszcza król spodów damskich jest starannie dostosowany do fasonów garderoby wierzchniej. Zademonstrujemy np. dopasowane spody z ozdobionymi koronką rozcięciami z obu boków, przeznaczone pod wąskie sukienki i kostiumy.

Niezbędne dla każdej kobiety są modne artykuły gorseciarskie. W tej dziedzinie koronki, hafty i atłasowe wstążki odgrywają dużą rolę. Zostanie zademonstrowany szeroki wachlarz wyrobów gorseciarskich począwszy od wstęgowych małych pasów do podwiązki pod suknie balowe a skończywszy na szerokich pasach nadających figurze piękną linię.

Personel firmy Wiratex udzieli zainteresowanym klientom wszelkich szczegółowych informacji na temat możliwości dostawy i zamówień.

W handlu zagranicznym od przyjętej metody analizy, a nawet od sposobu zastosowania tej czy innej metody, czy też wnoszek, czy dana transakcja jest opłacalna, czy też nie. Dopóki nie zostaną opracowane i wdrożone prawidłowe metody badania, możliwe są niekończące się spory, czy dany wyrób warto czy nie warto eksportować.

Charakterystyczna jest aktualnie występująca tendencja do opierania oceny opłacalności eksportu na zestawieniu „kosztów rzeczywistych ponoszonych” przez przedsiębiorstwo produkujące na eksport z „cenami rzeczywistymi płaconymi” przez naszych odbiorców zagranicznych.

Przez koszty czyli nakłady rzeczywiście ponoszone rozumie się odpowiednio wyceniony i skalkulowany koszt wyrobów, obliczony w przedsiębiorstwach produkujących na eksport. Różne są metody kalkulacji kosztów w różnych gałęziach przemysłu. W przemyśle włókienniczym sporządza się tzw. kalkulację dewizową¹⁾. Polega ona na obliczeniu, ile wyniosłyby koszty własny w dolarach: surowców podstawowych, barwników i chemikaliów oraz paliwa i energii — gdyby ceny tych materiałów odpowiadały układowi cen światowych. Do tak wyczonego kosztu materiałów dewizowych dodaje się koszt robocizny bezpośredniej i pozostałe koszty pośrednie, przeliczone na dolary według kursu 40 zł.

Jest to znaczny postęp w stosunku do metody, jaką stosowano dawniej. Jeszcze w 1956 r. koszty przerobu (całkowite koszty mniej koszty surowców podstawowych) przeliczano w każdej branży przemysłu włókienniczego według innego kursu, odpowiadającego przeciętnemu kursowi wynikowemu netto²⁾, osiąganemu w tej branży w okresie wyjściowym. W konsekwencji kurs przeliczeniowy za 1 dolara stosowany w branży jedwabniczej wynosił 120 zł, w branży bawełnianej 100 zł, a w branży wełnianej 60 zł.

Wydaje się, że trzeba na wstępie rozważyć kwestię, czy jednostkowy koszt produkcji w zakładzie wytwarzającym na eksport jest miarodajnym kryterium nakładów.

Można chyba ogólnie stwierdzić, że w przypadku wyrobów standardowych, produkowanych w wielu przedsiębiorstwach na zaopatrzenie rynku wewnętrznego, koszt własny produkcji eksportowej nie może być oparty na kalkulacjach przedsiębiorstwa produkującego na eksport. Są to bowiem przedsiębiorstwa zupełnie przypadkowo dobrane z punktu widzenia kształtowania indywidualnych kosztów własnych. Jeśli koszt jednostkowy produkcji tych przedsiębiorstw jest znacznie niższy od przeciętnego, to znacznie wyższym kosztem obarczone są produkty przeznaczane na zaspokojenie potrzeb krajowych i pozornej, wysokiej opłacalności eksportowej tych produktów towarzyszy niska opłacalność produkcji dla rynku wewnętrznego.

Czy taki eksport jest rzeczywiście wysoko opłacalny? Z punktu widzenia całego kraju, a chyba z tego punktu widzenia trzeba rozpatrywać opłacalność eksportu, mierząc opłacalność eksportu wyrobów standardowych, produkowanych w wielu przedsiębiorstwach, jest niewątpliwie koszt krańcowy. Wskazuje on, jaka jest opłacalność eksportu przedsiębiorstw, które ponoszą najwyższe koszty i określa zarazem, jaka byłaby strata (oszczędność), gdyby zaniechać produkcji eksportowej. Oczywiście jest bowiem, że gdyby decydowano się na ograniczenie produkcji wyrobów standardowych, to nastąpiłoby ono w grupie przedsiębiorstw produkujących najdrożej, niezależnie od tego, czy są to przedsiębiorstwa eksportujące, czy nie.

Ścisłe ustalenie poziomu kosztów krańcowych jest praktycznie nieosiągalne ze względu na trudności techniczne, które są najczęściej wywołane jako argument przeciwko wprowadzeniu kosztów krańcowych do badania opłacalności eksportu. Nie chodzi jednak o całkowitą dokładność. Chodzi raczej o przybliżenie i dlatego wydaje się, że należałoby wykorzystać tutaj sformułowanie tez Rady Ekonomicznej w sprawie cen, zawarte w rozdziale zatytułowanym „Cena wyjściowa” i jako przybliżenie to traktować „koszt ziemny produkcji i sprzedaży w klasie „drogich” zakładów, mających istotny udział w produkcji danej gałęzi...”, powiększony o narzut procentowy kosztów stałych.

W przypadku wyrobów, których wartość użytkowa jest w znacznym stopniu uzależniona od przedsiębiorstwa, w jakim dany wyrób zostaje wytworzony, wydaje się możliwe do przyjęcia za podstawę ceny opłacalności eksportu — kalkulacji kosztów w przedsiębiorstwach produkujących na eksport. Takich wyrobów jest w przemyśle włókienniczym duża ilość. Do metody kalkulacji kosztów tych wyrobów można by zgłosić szereg szczegółowych uwag pod adresem nieprecyzyjnej techniki kalkulacji (np. barwników i chemikaliów oraz kosztów pośrednich), ale szczególnie dużo zastrzeżeń w tzw. metodzie kalkulacji dewizowej wywołuje przecena kosztów robocizny i kosztów pośrednich według jednolitego kursu przeliczeniowego 40 zł za 1 dolara.

Ani do ustalenia kursu wynikowego netto, ani do określenia współczynnika (wielokrotności) nie jest potrzebne dewizowe wyrażenie

kosztów przerobu. Wydaje się, że można te koszty śmiało pozostawić w wyrażeniu złotowym. Natomiast ocenę opłacalności eksportu trzeba uzależnić od kształtowania się kosztów wynikowych netto i współczynników wielokrotności. Nie wynika to oczywiście potrzeby ustalenia kursu, powyżej którego przerób jest nieopłacalny. Na pewno przyjęty kurs 40 zł byłby tutaj za niski. Kursem wyznaczającym opłacalność przerobu powinien być kurs maksymalny, a nie kurs średni.

Ogólnym mankamentem metody analizy opłacalności eksportu, stosowanej w przedsiębiorstwach handlu zagranicznego, jest nieuwzględ-

nienie układu cen detalicznych dające bardzo ważną wskazówkę dla polityki eksportowej, znacznie ważniejszą w krótkim okresie czasu od ceny opartej na analizie kosztów. Z drugiej strony badanie opłacalności w oparciu o układ kosztów jest wskaźnikiem rentowności produkcji eksportowej, szczególnie niezbędnym przy podejmowaniu decyzji w zakresie inwestycji eksportowych i długofalowych planów eksportu.

Od strony metodologicznej uwzględnienie układu cen detalicznych w analizie eksportu jest bardzo proste pod względem technicznym. Obliczenie kursu wynikowego

Niezmiernie istotnym brakiem metody oceny opłacalności eksportu jest w naszych przedsiębiorstwach handlu zagranicznego niezmienność regionalnych „Terms of trade”, o których znaczeniu niejednokrotnie pisał A. Rolow.³⁾

„Rzeczywiście uzyskiwana cena” za eksportowane wyroby w clearingu z krajem X, w zależności od tego jak się kształtują w tym samym czasie ceny za importowane stamtąd wyroby — waży mniej albo więcej. Wymiana clearingowa ma to do siebie, że dostawy dewiz za eksport otrzymujemy w impor-

łatwo wyrobić sobie pogląd na rozmiar wyniku z tego tytułu błąd na podstawie dyspersji współczynników, przez które należałoby pomnożyć ceny rzeczywiście uzyskiwane, dla ich urealnienia. Według pewnych przybliżeń wycieczek, dokonanych na podstawie danych z 1957 r., rozpiętość tych współczynników waha się w granicach 0,90—1,60.

Polityka eksportowa wymaga opracowania i wdrożenia do praktyki gospodarczej racjonalnych metod analizy opłacalności eksportu. Uproszczona zasada porównywania „rzeczywiście ponoszonych nakładów” z „rzeczywiście uzyskiwanymi cenami” może być w praktycznym zastosowaniu bardzo mało efektywna. W rachunku opłacalności eksportu musi być uwzględniony szereg czynników, które mają pośredni wpływ na opłacalność i nie znajdują wyrazu ani w koszcie wyrobu eksportowanego, ani w jego cenie nominalnej (rzeczywiście uzyskiwanej).

¹⁾ Metoda tzw. kalkulacji dewizowej została opracowana w pierwszym kwartale 1957 r. i zastosowana do wszystkich wyrobów przemysłu włókienniczego mających znaczenie eksportowe.

²⁾ Kurs wynikowy netto jest to iloraz kosztów przerobu (kosztów całkowitych minus koszty surowców podstawowych) do uzysku dewizowego netto (ceny eksportowej pomniejszonej o wartość surowców podstawowych). Patrz artykuły A. Rolowa (Handel zagraniczny 12/56) i M. Rakowskiego (Gospodarka Planowa 2/4/1957).

³⁾ Współczynnik wielokrotności jest to stosunek ceny eksportowej do wartości dewizowej surowców podstawowych. Patrz artykuły I. Rzedowskiego (Handel Zagraniczny 12/56) i M. Rakowskiego (Gospodarka Planowa 2/4/1957).

⁴⁾ Przy ocenie całosci obrotów z danym rynkiem wskaźnikiem charakterystycznym jest stosunek cen importowanych do cen eksportowanych (tzw. Terms of trade — dosłownie warunki handlu).

Aby doprowadzić „ceny nominalne” w eksportie do porównywalności z cenami światowymi, należy przeliczyć je według współczynnika, wyrażającego przeciętne odchylenie cen płaconych w imporcie od cen światowych. Np. indeks cen importowych — 120 oznacza, że płacimy ceny wyższe od cen światowych o 20%. Jeżeli w eksportie uzyskujemy ceny na poziomie cen światowych, to znaczy, że realne ceny eksportowe są o 20% niższe w porównaniu z układem cen światowych. Artykuły A. Rolowa (Handel Zagraniczny 2/5/1957).

Gips robi karierę w budownictwie wiejskim

Perspektywy plan budowy wytwórni materiałów budowlanych Centrali Rolniczych Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” zakłada wykorzystanie bogatych pokładów gipsu dla budownictwa wiejskiego. W myśl tego planu wytwórnia materiałów budowlanych w Komorowie Bielskich (woj. katowickie) wyprodukuje już w 1958 r. 200 tys. bloków gipsowo-zużłowych. W latach następnych produkcja tych bloków będzie utrzymywana na podobnym poziomie.

Plan ten zakłada uruchomienie nowej gipsowni (jeszcze nie jest ona zlokalizowana), której roczna produkcja bloków gipsowych wyniesie w przyszłym roku ponad 100 tys. sztuk, a w roku 1960 wzrośnie do 600 tys. sztuk.

W ciągu bieżącego roku wytwórnia materiałów budowlanych C.R.S. wyprodukowała już ponad 50 tys. bloków gipsowo-zużłowych. Tego rodzaju produkcji do tej pory w Polsce na większą skalę nie było. W związku z szerokim planem rozbudowy gipsowni przeprowadzone wśród gminnych spółdzielni, w których mają być sprzedawane, ankietę na temat ceny tych bloków przez chłopów indywidualnych. Ankietę wykazała duże zainteresowanie nowym materiałem budowlanym. Wykorzystanie złóż gipsu do produkcji bloków gipsowo-zużłowych jest korzystne zwłaszcza na terenach województwa lubelskiego, kieleckiego i rzęsowskiego z uwagi na bliskość złóż surowcowych. (z)

Fenol

Fenol jest bardzo ważnym półproduktem dla wielu gałęzi przemysłu chemicznego: mas plastycznych, stali, leków itp. W pierwszym kwartale br. w produkcji fenolu wystąpił duży wzrost, co odzwierciedlało się w produkcji innych artykułów i częściowo na zaopatrzeniu rynku. Kwartałny plan produkcji wykonano jedynie w 74,6 proc., zadania zaś planu rocznego w wysokości 12,5 proc. gdyby nie było w produkcji fenolu, zaistniałoby w I kwartale, miały się nadać utrzymać, odbiłoby się to na zaopatrzeniu rynku w artykuły konsumpcyjne na kwotę niemal 1 miliarda zł.

W zakładach chemicznych „Arzajach” fenol (Rokitka i Oświęcim) nie można się spodziewać szybkiej poprawy sytuacji w tej dziedzinie.

Ostatnie dane okazały się, że w jednym z zakładów podlegających Centralnemu Zarządowi Przemysłu Organicznego istnieje możliwość przystosowania — stosunkowo niewielkim kosztem i nakładem pracy oraz w krótkim czasie — nieczynnej aparatury, w której można uruchomić produkcję w wysokości kilku tysięcy ton fenolu rocznie. Może to znacznie złagodzić istniejące trudności w dziedzinie zaopatrzenia przemysłu chemicznego w ten artykuł. Sprawa ta nie rozwiązuje jednak wszystkich trudności związanych z fenolem. Brak odpowiedniej aparatury uniemożliwia w wielu zakładach przemysłu chemicznego wykorzystanie fenolu (takiego produktu ubocznego), co powoduje, że zanieczyszczanie rzek. (w)

Z BADAŃ nad opłacalnością eksportu

MAREK MISIAK

nienie układu krajowych cen detalicznych.

Prof. H. Fiszal w jednym ze swoich artykułów zwrócił uwagę na konieczność uwzględnienia podatku obrotowego przy ocenie opłacalności eksportu. „Tam gdzie wywóz dotyczy towarów, które przy danej cenie mogłyby znaleźć popyt w kraju, zwolnienie eksportu z podatku byłoby niesłuszne — pisze on. Eksport ów odbywałby się bowiem kosztem uszczuplenia masy towarowej przeznaczonej na rynek wewnętrzny. A zatem eksport musi kompensować nie tylko koszty, ale i podatek obrotowy”⁴⁾.

Warto podkreślić, że postulat powiększenia kosztów własnych o podatek obrotowy w dużym stopniu ułatwia rachunek ekonomiczny. Podatek obrotowy jest to różnica między ceną zbytu przemysłu (odpowiadającą cenie detalicznej na rynku krajowym, pomniejszonej o marżę handlową), a tzw. ceną fabryczną (ustaloną mniej więcej na poziomie kosztu własnego produkcji). Można powiedzieć z pewnym uproszczeniem, że podatek obrotowy wypelnia różnicę między ceną detaliczną a kosztem własnym produkcji. Otóż powiększenie „kosztu własnego o różnicę między ceną detaliczną a kosztem własnym oznacza faktycznie uznanie krajowej ceny detalicznej za kryterium nakładów w ocenie opłacalności eksportu.

Prof. H. Fiszal zastrzega się, że powyższe postępowanie nie może mieć miejsca w odniesieniu do tych wyrobów, które „przy danej, obowiązującej cenie nie znajdują popytu w kraju”. Zastrzeżenie to nie dotyczy podstawowej większości tkanin włókienniczych. Jest charakterystyczne, że na rynku krajowym tkanin włókienniczych od szeregu lat utrzymuje się „ustabilizowany” poziom cen zupełnie oderwany od kosztów własnych produkcji. Na przykład tkaniny wełniane stuprocentowe posiadają ceny od szeregu lat kilkakrotnie wyższe od kosztów własnych (od 3 do 8 razy). „Stabilizacja” polega między innymi na tym, że tkaniny ubraniowe spośród tkanin wełnianych charakteryzują się niezmiennie najwyższą rozbieżnością między poziomem cen i poziomem kosztów. Sytuacja taka między innymi wynika z małej elastyczności produkcji krajowej. Ale niepośledni wpływ ma na to rola handlu zagranicznego. Handel zagraniczny może częściowo zrekomensować małą elastyczność przystosowywania się produkcji do potrzeb rynku. W naszych warunkach handel zagraniczny często pogłębia rozbieżność między produkcją a popytem. Przykładów na to jest dużo. Eksport tkanin wełnianych jest drastycznym przykładem nielichoty się handlu zagranicznego z potrzebami rynku krajowego.

Geneza tego zjawiska między innymi tkwi w aktualnej metodzie rachunku opłacalności. Tkaniny wełniane charakteryzują się najwyższymi „wskaźnikami opłacalności”, wtedy, kiedy po stronie nakładów nie uwzględnia się podatku obrotowego, podobnie zresztą jak tkaniny jedwabne — w odróżnieniu od tkanin bawełnianych, w których podatek obrotowy odgrywa stosunkowo małą rolę.

Ocena opłacalności eksportu wprowadzona z układu cen nie wyklucza wcale potrzeby stosowania analizy w oparciu o kalkulację kosztów własnych. Obie metody badań są w pewnym sensie jednostronne. Mogą być np. przypadki, w których koszt krańcowy kształtuje się na wyższym poziomie niż ceny detaliczne. Wówczas, choćby nawet eksport z punktu widzenia zaspokojenia potrzeb krajowych był korzystny, podczas gdy z punktu widzenia kosztów krańcowych jest nieopłacalny, opłaca się raczej ograniczyć produkcję niż eksportować. (W rozumieniu dla uproszczenia nie uwzględniono przesłanek polityki eksportowej, nie mieszczących się bezpośrednio w rachunku opłacalności).

Badanie opłacalności eksportu w

brutto nie wymaga wcale sięgania do kosztów własnych przedsiębiorstwa, tego świata krzywych zwierciadeł, fikcyjnych cen i fikcyjnych metod kalkulacji. Wystarczy zestawić cenę detaliczną z ceną eksportową. Jest zaskakujące, że wtedy, gdy poświęca się tyle środków dla urealnienia kosztów, równocześnie nie wykorzystuje się takiej prostej metody, posiadającej przy najmniej równorzędną znaczenie z punktu widzenia polityki eksportowej.

stawianych przez nas wyrobach. Jeżeli ceny importowe z danym krajem są znacznie wyższe od cen światowych, to równocześnie ceny eksportowe muszą być odpowiednio wyższe, abyśmy nie ponosili strat.

W zależności od szeregu czynników, zarówno układ cen eksportowych jak i cen importowych nieustannie ulega wahaniom. Orientacja w opłacalności eksportu (dotyczy to w całej rozciągłości również importu) wymaga dokładnej znajomości zmian regionalnych „Terms of trade”.

KONSUMENT A HANDEL

dokonczenie z I STRONY

konceptu nie tylko nie zamazuje różnic między handlem a produkcją; przeciwnie — uwypukla je. W dalszym ciągu będę posługiwał się terminami i konceptami zapożyczonymi z dziedziny produkcji. Ułatwia mi to zreferowanie przedmiotu. Należy właściwie zrozumieć moje intencje.

GOSPODAROWANIE USŁUGAMI HANDLOWYMI

Ową analogię pomiędzy produkcją usług a właściwą produkcją wykorzystamy najpierw do sformułowania zagadnień najbardziej ogólnych. Chodzi tu mianowicie o problem konkurencyjności usług handlowych w stosunku do produkcji dóbr materialnych oraz wszelkiego rodzaju innych usług. Inaczej tę samą myśl można wyrazić, stwierdzając, że środki produkcji mogą być w różny sposób podzielone pomiędzy jedną a drugą dziedziną. Wycofując środki produkcji z handlu i przenosząc je do produkcji dóbr materialnych, zmniejszamy ilość usług dostarczanych nam przez aparat dystrybucji (nabywamy produkty w mniej wygodnych warunkach), ale jednocześnie umożliwiaamy dokonanie inwestycji na szerszą skalę, jeżeli zaoszczędzone środki zostaną przeniesione do działu pierwszego, lub rozszerzamy produkcję dóbr konsumpcyjnych, o ile środki wytwórcze zasila dział drugi.

Jeżeli za najbardziej ogólną miarę usług handlowych uznamy marżę handlową, gdyż jest ona odpowiednikiem zaangażowanym w handel środkom produkcji, problem wyboru właściwej marży jest jednocześnie zagadnieniem ustalenia proporcji między ilością dostarczonych usług handlowych a produkcją w ogóle. Mówiąc obrazowo mamy tu do czynienia z wyborem między ilością chleba, masła, wędlin, jakie spożywamy a sposobem, w jaki je nabywamy.

W warunkach gospodarki socjalistycznej podział środków wytwórczych pomiędzy różne kierunki zastosowania należy do społeczeństwa jako całości. Oznacza to, że państwo decyduje o środkach, które zostają użyte w dziedzinie produkcji środków wytwórczych, w produkcji dóbr konsumpcyjnych osobistych oraz w dziedzinie nieprodukcyjnych, do których należy również dystrybucja.

Stanowisko państwa może być w tym wypadku bardziej lub mniej aktywne, czy pasywne, zależnie od stopnia zbliżności między funkcjami preferencji społeczeństwa jako całości a typowymi funkcjami preferencji jego członków.

Chodzi tu o rzecz następującą²⁾. W pewnych przypadkach różnice w ustosunkowaniu do zjawisk w charakterze osób prywatnych, kierujących własną gospodarką domową; inaczej na te same zjawiska patrzymy w skali ogólnospołecznej. Możemy np. pożalować pewnej ilo-

ści złotych z własnego budżetu i drastycznie ograniczyć wydatki na książki, szkółkę czy pomoc lekarską dla członków rodziny, uznając jednocześnie konieczność podniesienia oświaty i zdrowotności w skali ogólnonarodowej. W przypadkach rażących sprzeczności w tego rodzaju ocenach troska o zaspokojenie potrzeb przechodzi do kompetencji państwa. W innych przypadkach, kiedy owe sprzeczności nie zachodzą, społeczeństwo informuje jedynie swoich członków przez ceny o społecznych kosztach produkcji odpowiednich dóbr i usług, pozostawiając im decyzję o stopniu zaspokojenia potrzeb (czy nie jest istotnie obojętne z punktu widzenia interesów ogólnych, w jakich proporcjach będzie spożywane masło i chleb w ramach budżetów konsumentów?).

Usługi handlowe, ich wielkość i rodzaj należą właśnie do tej drugiej dziedziny, w stosunku do której państwo zajmuje stanowisko bierne. Brak tu jest bowiem rozbieżności pomiędzy punktem widzenia państwa a ocenami przeciętnego obywatela. Nie przemawiają — wydaje mi się — żadne względy ogólne za tym, ażeby zwiększać usługi handlowe wówczas, jeżeli nabywca pragnie kupować towary w mniej wygodnych warunkach, zaoszczędzając sobie pewne kwoty na niższej marży handlowej. Podobnie nie przemawia przeciwko prowadzeniu handlu w sposób wygodny, jeżeli nabywca gotów jest opłacić owe dodatkowe usługi.

Nie widzę poważnych argumentów przeciwko poddaniu usług handlowych bezpośredniej kontroli użytkowników. Przeciwnie droga ta wydaje się najprostszą i najwłaściwszą. Decydowanie w imieniu całego społeczeństwa jest bowiem zawsze kłopotliwe, gdyż nie wyklucza sprzeczności pomiędzy owymi decyzjami a ich oceną przez zainteresowanych. Sprzeczności tych nie unikniemy w latach ubiegłych. Znalazły one wyraz w ogólnych narzekaniach na funkcjonowanie aparatu handlowego.

Uznanie biernego w zasadzie stanowiska państwa w dziedzinie usług handlowych nie rozwiązuje jednak w całości zagadnienia. Rzecz polega na tym, że społeczeństwo — niejako wbrew zamierzeniu — zmuszone jest do zajęcia w niektórych (dość licznych) przypadkach stanowiska aktywnego wobec usług handlowych. W wielu również przypadkach upasywnienie stanowiska państwa, a więc ukatynienie pozycji nabywcy wymaga określonych form organizacyjnych. Zagadnieniem tym będzie poświęcony dalszy ciąg artykułu.

TRZY GRUPY USŁUG HANDLOWYCH

Ze względu na bierne lub aktywne stanowisko społeczeństwa w stosunku do usług handlowych ogół tych usług możemy podzielić na trzy wielkie grupy, oznaczając je umownie symbolami A, B i C.

Grupa A. Usługi należące do tej grupy dają się wyodrębnić w sto-

sunku do poszczególnych nabywców. Wykorzystanie tych usług przez jednego z nabywców w niczym nie przesądza, czy i w jakim stopniu odpowiednie usługi handlowe zostaną wykorzystane przez pozostałych. Centralne organy gospodarcze mogą tu zająć stanowisko bierne, pozostawiając użytkownikom określenie zasięgu usług (na podstawie ceny, równej kosztom ich wytworzenia). Spomiędzy usług, należących do omawianej grupy, można wymienić: odwożenie towaru do domu, telefoniczne przyjmowanie zamówień, drobne naprawy itp.

Grupa B. W odróżnieniu od poprzedniego przypadku usługi należące do grupy B dają się wyodrębnić jedynie w stosunku do wielkich grup nabywców. Owe wyodrębnienie wymaga z reguły określonych form organizacyjnych. Można stwierdzić ogólnie, że usługi handlowe należą do omawianej grupy, jeżeli ofiaruje je ograniczone, w zasadzie nieliczne, alternatywne wybory. Np. w przypadku prowadzenia w jednym systemie sprzedaży sklepów luksusowych, przeciętnych i o zmniejszonej ilości usług (typu „cash and carry”), nabywca może wybierać: pomiędzy dobrymi, średnimi i prymitywnymi warunkami, w których nabywa towar; pomiędzy niejednokrotnie pełnym asortymentem towaru; pomiędzy bardziej lub mniej sprawną obsługą w sklepie — w zamian za wyższą lub niższą marżę handlową, wliczoną do ceny towaru.

Kupując towar w sklepie luksusowym albo w zwykłym nabywca sam określa wielkość dostarczonych mu usług handlowych. Działalność aktywnie wobec pasywnego stanowiska państwa. Postawa państwa nie jest tu całkowicie bierna; gdyż do niego należy określenie alternatywy wyboru, tj. mówiąc po prostu — do centralnych i terenowych organów gospodarczych należy zróżnicowanie punktów sprzedaży pod kątem widzenia dostarczanych przez nie usług handlowych.

W stosunku do usług handlowych typu B stanowisko społeczeństwa jako całości jest zatem zarazem bierne i aktywne.

Grupa C. Do grupy tej należą usługi handlowe, które w ogóle nie mogą być wyodrębnione zarówno w stosunku do grup, jak i w stosunku do poszczególnych użytkowników. Aparat handlowy nie daje zatem nabywcy żadnej możliwości wyboru. W rozpatrywanym przypadku stanowisko aktywne należy wyłącznie do państwa, natomiast użytkownik nie decyduje o wielkości otrzymanych usług handlowych.

Przykładem omawianej grupy usług handlowych jest lokalizacja i zagęszczenie sieci sprzedaży. Treścią tej usługi jest zbliżenie sklepu do nabywców oraz lepsze ich obsłużenie przez zmniejszenie w sklepie przeciętnej liczby kupujących.

Czy mogą sami kupujący decydować o wielkości omawianej usługi? Nie wydaje się to możliwe. Nie można bowiem zagęścić sieci handlowej w stosunku do części użytkowników oraz rozrzedzić jej w stosunku do pozostałych. Z chwilą o-

tworzenia nowego sklepu będą z niego korzystali również ci spośród ewentualnych nabywców, którzy woleliby raczej odbywać dalszą drogę po zakupie i czynić je w mniej wygodnych warunkach, o ileby to zmniejszyło dodatkowy koszt z tytułu kosztów handlowych, obciążających ich, którzy chętnie ponieśliby jeszcze wyższy koszt, jeżeliby to miało usprawnić handel. Rentowność dodatkowo zakładanych punktów sprzedaży nie świadczy o zaoprobowaniu przez użytkowników dodatkowej usługi handlowej. Są oni w sytuacji przymusowej; mogą bowiem odrzucić usługę tylko łącznie z produktem, tj. w ogóle zrezygnować z kupna. Jest to zatem rodzaj „przymusowego asortymentu”.

Charakterystyczną cechą usługi C jest jej nierozdzielny związek z nabywanym produktem. Konsument nie może zatem zająć stanowiska aktywnego w stosunku do samej usługi; nie może porównać jej z kosztem i na tej podstawie zdecydować o jej przyjęciu lub odrzuceniu.

W tym i w podobnych przypadkach decyzyja o wielkości usług handlowych przechodzi do społeczeństwa. Jest ono zmuszone do podejmowania decyzji wtedy również, kiedy wolałoby nawet przenieść obowiązek decyzji na bezpośrednich użytkowników.

Oceniając wzajemny stosunek do siebie usług handlowych A, B i C, trzeba przyznać usługom typu C szczególne znaczenie, a społeczeństwu aktywną rolę w wyznaczaniu poziomu tych usług. Pozostałe usługi mają natomiast znaczenie podległe, choć niewątpliwie dodatnie. Ich rozwiniecie jest ograniczone przez istniejące usługi handlowe. Będą one zawsze może być one oddzielone od materialnej substancji sprzedaży.

Dotychczas omawialiśmy usługi handlowe od strony jakościowej. Podzieliśmy je na trzy grupy w zależności od stopnia, w jakim dają się one oddzielić od materialnej treści produktu. Jest to jednak tylko wstęp do centralnego problemu teorii handlu: sam problem polega natomiast na określeniu ilości usług handlowych. Zadaniem omawianej teorii jest pokazanie zatem, jaka część środków wytwórczych po wycofaniu z produkcji dóbr materialnych zostaje użyta w „produkcji” usług handlowych. Zależnie od grupy usług decyduje w tym zakresie należałoby wyłącznie do społeczeństwa, albo też zostają przeniesione w części lub w całości na użytkowników. W następnej części artykułu przyjrzymy się bliżej sposobom pobierania owych decyzji.

ALEKSY WAKAR

¹⁾ Pewne strony tego zagadnienia przeanalizowałem w artykule „Cena zniżkowa jako czynnik zwiększający efektywność socjalistycznej „Zeszyty Naukowe SGPS” nr 5/1957.

²⁾ Cytuję ujęcie z „Wybranych zagadnień z ekonomii politycznej socjalizmu” 1957, s. 17.

³⁾ W wypadku usług należących do grupy A ilość tych alternatyw jest nieograniczona.

stwierdzić fakt znacznego nacisku popytu ludności na tę grupę artykułów. Pamiętać należy, że w tej grupie występuje możliwość dość znacznego skumulowania się potrzeb, co może w warunkach wzrostu dochodów spowodować okresowy, szczególnie znaczny wzrost popytu. Po usunięciu najbardziej zasadniczych braków może wystąpić w późniejszym okresie ponowny

spadek zakupów. Wydaje się, że w chwili obecnej zwołennicy tezy, iż to szczególne nasilenie popytu jest już poza nami, nie mogą oprzeć się na wystarczających argumentach.

ARTYKUŁY GOSPODARSTWA DOMOWEGO

W grupie artykułów przemysłowych dla gospodarstwa domowego wzrost sprzedaży ilustrują następujące dane:

Artykuły przemysłowe i dla gospodarstwa domowego

Tab. 3

Wyszczególnienie	Jedn.	1955	1956	1957	w procentach		
					1956 1955	1957 1956	1957 1955
Naczynie emaliowane	t	13 122	13 849	13 505	106	98	103
Naczynie aluminiowe	t	1 489	1 838	1 847	123	100	123
Porcelana stołowa	t	7 796	8 739	8 717	112	99,7	112
Fajans stołowy	t	6 946	6 379	6 038	92	95	87
Szkło stołowe	t	7 315	8 747	11 098	120	127	152
Mydło do prania toaletowe	t	35 732	38 616	34 629	108	90	97
Proszek do prania	t	5 615	5 935	7 651	102	128	132
	t	59 188	64 189	69 605	108	109	118

Rozpatrywać te dane należy w trzech podgrupach. Pierwszą stanowią naczynia emaliowane i aluminiowe. Po dłuższym okresie braku tych naczyń, w latach poprzedzających zawarte w tabeli, nastąpiła znaczna poprawa zaopatrzenia w tej dziedzinie i obecnie właściwie nie odczuwa się tu braków. Ostatecznie wyrównanie niedoborów miało miejsce w 1956 r., wtedy to nastąpił znaczny wzrost zakupów naczyń aluminiowych. Już w roku następnym sprzedaż ich utrzymuje się na poziomie roku poprzedniego. W tej dziedzinie perspektywy polegają raczej na wprowadzeniu bardziej nowoczesnych i udoskonalonych rodzajów jak: szklanki, porcelany itp. Te ostatnie, nowoczesniejsze, oparte na grzejnikach elektrycznych nie są zresztą ujęte w tej grupie.

Porcelana, fajans i szkło stołowe od lat są dostarczane na rynek w niedostatecznych ilościach, ciągle odczuwa się ich znaczny brak. Przedstawione liczby nie odbijają zapotrzebowania na te artykuły, a są określone przez skąpe dostawy z przemysłu. Pewien pogląd na rozmiar potrzeb na nie dają ogromnie silne wzrosty w szkło stołowym, też zresztą nie zaspokajające w pełni popytu.

Liczby dotyczące mydła i proszku do prania dają obraz przechodzenia do lepszych gatunków mydła, szczególnie zastępowania zwykłego mydła do prania przez my-

dło powszechne i toaletowe. Wiąże się to zapewne z coraz szerszym używaniem dla celów higieny osobistej mydła toaletowego za-

TRUDNOŚCI 30 PROCENT

miast zwykłego mydła do prania. Sprzedaż proszku do prania wykazuje rosnące nieco tempo przyrostu.

ARTYKUŁY TRWAŁEGO UŻYTKU

Stosunkowo jasna jest sytuacja w dziedzinie artykułów trwałego użytkowania.

Artykuły trwałego użytkowania

Tab. 4

Wyszczególnienie	Jedn.	1955	1956	1957	w procentach		
					1956 1955	1957 1956	1957 1955
Odbiorniki radiowe lampowe	szt.	483 087	558 846	714 783	115	128	148
Radio	szt.	224 638	359 364	426 941	160	149	190
Motocykle	szt.	48 198	48 198	75 585	157	157	157
Maszynty do szycia	szt.	50 289	120 129	156 205	239	130	311
Łódki	szt.	2 086	9 819	10 564	471	108	505
Falki	szt.	29 677	64 743	140 666	218	217	474
Aparaty fotograficzne	szt.	33 003	90 811	133 581	275	147	405

Dane dotyczące tych artykułów wskazują również nie na charakter popytu a na stopień w jakim rozwija się ich produkcja i import. Jest bowiem rzeczą oczywistą, że możliwości sprzedaży tych artykułów są niemal nieograniczone. „Nieograniczoną” tego popytu ma oczywiście różne stopnie. Rozszerzenie sprzedaży radioaparatu wymaga już troski o nowe modele, szczególnie wyższej klasy, uruchamiania produkcji różnych aparatów radiowych specjalnych (turystycznych, radio itp.). Zdobycie nowych nabywców maszyn do szycia, wymaga opracowania bardziej nowoczesnych modeli, większego zróżnicowania asortymentu i poprawy jakości. Sprzedawana natomiast ilość łódek jest znikoma i zaprzestanie szerzenia odbiorcy tego artykułu wywoła niewątpliwie możliwość sprzedania kilku jeśli nie kilkunastokrotnie większej ich ilości. Podobnie również duże są możliwości sprzedaży motocykli czy pralek.

ARTYKUŁY BUDOWLANE I MASZYNY ROLNICZE

Szczególny zupełnie charakter ma grupa artykułów budowlanych oraz maszyn rolniczych i nawozów sztucznych. Cechą charakterystyczną materii budowlanych jest ograniczenie ich zakupów w wyniku ciągle niedostatecznych dostaw z przemysłu. Wskaźniki wzrostu sprzedaży są więc tylko wskaźnikami tego, co zostało wydzielone do sprzedaży z ogólnej puli tych materiałów w podstawowej swej masie używanych w gospodarce społecznej w mieście. W zakresie maszyn rolniczych sytuacja jest bardziej zróżnicowana. Przemysł nie może jeszcze dostatecznie uwzględnić zmian w strukturze zapotrzebowania (głównie zapotrzebowania ze strony gospodarstw indywidualnych), wskutek czego jednych rodzajów maszyn jest zbyt dużo, innych zupełnie brak. Jeśli chodzi o nawozy sztuczne w 1957 r. obserwujemy dość silny spadek zakupów.

W sumie, artykuły te nie stanowią wielkiej pozycji w stosunku do całej wartości sprzedawanych przez handel detaliczny towarów. Jednakże, abstrahując od ich znaczenia dla rozwoju produkcji rolnej, mają wpływ na kształtowanie się popytu na inne artykuły. Ich alternatywa jest zwiększony popyt na tkaniny, odzież, obuwie, a więc

spadek zakupów. Wydaje się, że w chwili obecnej zwołennicy tezy, iż to szczególne nasilenie popytu jest już poza nami, nie mogą oprzeć się na wystarczających argumentach.

ARTYKUŁY GOSPODARSTWA DOMOWEGO

W grupie artykułów przemysłowych dla gospodarstwa domowego wzrost sprzedaży ilustrują następujące dane:

W jakiej mierze obecne warunki produkcji i inne warunki zabezpieczają możliwości pokrycia przewidywanego popytu? W jakiej części popyt na towary i usługi „wiąże” ten wzrost popytu?

Usługi, nawet przy obecnych cenach, wchłania pewną część wzrostu popytu. Popyt na usługi jest dość sztywny, a decyzje wzrostu cen usług (powzięte lub zapowiedziane) będą dopiero „opłacać” przez ludność.

Wzrost produkcji niektórych artykułów spożywczych, którego wzrostem jest głównie duży wzrost skupienia żywności, w tym mleka, ma, wydaje się, szanse utrzymania na wysokim poziomie, lecz również jest prawdopodobne, że skupienie nie utrzyma się na dotychczasowym poziomie. Przy umiarkowanym jednak wykorzystaniu (większe zróżnicowanie) wymienionych surowców podstawowych (żywiec wieprzowy, mleko) artykuły spożywcze mogą i powinny „wiązać” dużą część wzrostu dochodów.

Dobra tzw. trwałej konsumpcji, szczególnie zaś wyższych rzędów, o których braku oraz perspektywach dużo ostatnio się mówi i pisze, globalnie biorąc, jeszcze w okresie obecnej pięciolatki nie mogą zajmować wiele miejsca w wydatkach ludności. M. in. dlatego, że w warunkach braku rozwiniętego systemu sprzedaży kredytowej poziom dochodów umożliwia nabywanie tych dóbr w krótszym okresie czasu musi być dość wysoki. Racjonalne systemy docelowych oszczędności na te artykuły mogą dać efekty dopiero za kilka lat.

Dotąd wymienialiśmy grupy towarów, których popyt albo jest już wystarczający lub może być wystarczający już w stosunkowo bliskiej przyszłości. W diametralnie odmiennym położeniu znajdują się, z punktu widzenia popytu, niektóre grupy artykułów — nazywamy je średniej długości użytkowania, np. główne grupy tekstyliów i obuwia.

Ograniczenia są do jakiegoś rodzaju: zupełnie niewystarczające zdolności wytwórcze (zupełnie wyczerpane lub bliskie wyczerpania) lub trudności importowe, a nawet jedne i drugie.

Pomimo różnego charakteru przyczyn, stojących za każdym z tych ograniczeń, mają one to wspólne, że nie można ich rozwiązać w jakimś krótszym okresie czasu. Wzrost inwestycji na tych odcinkach może dać efekty po pewnym czasie; zwiększony import surowców włókienniczych (wełny obecnie, a później bawełny itd.), skory itp. jest irytowany przez znany stan naszego bilansu płatniczego. Wyszukane natomiast sugestie dotyczące zmiany fizycznej struktury naszego produktu narodowego, poprzez wzrost eksportu artykułów spożywczych, na rzecz zwiększenia importu wspomnianych surowców, może zrodzić (nawet przy obecnym poziomie skupienia) pewne trudności na rynku artykułów spożywczych.

Stąd jest radykalniejszy posunięcie, nawet przy obecnych relacjach cen (artykuły przemysłowe, mierzące relacje cen innych krajów, są u nas „cenowo uprzywilejowane”) wobec wzrostu dochodów ludności, mogą powstać trudności z utrzymaniem równowagi rynkowej, która oczywiście miałaby naturalną tendencję rozszerzenia się.

Na przyszłość wzrost płac należałoby jeszcze spojrzeć z bardzo aktualnego punktu widzenia (bodźce), jako na problem relacji między płacami, w szczególności zaś tzw. problem „spłaszczenia płac”. Istnieje communis opinio, że nastąpiło niebezpieczne, nadmierne spłaszczenie płac. Analiza zaś struktury popytu i popytu wskazuje, że istnieją warunki do podwyżek płac, które będą powodowały dalsze i spłaszczenie (możliwość podwyższenia niższych płac, gdyż pociąga to głównie za sobą wzrost wydatków na artykuły spożywcze).

Wydajemy się przypominać o społeczno-ekonomicznych skutkach dalszego spłaszczenia płac.

Może powstać uzasadnione pytanie: W jakiej mierze przysła reforma cen, której zasady próbowa- no już niejednokrotnie w prasie formułować, może zmienić sytuację?

Wydaje się, iż ta reforma cen, która byłaby wtedy m. in. formą realizacji wymienionego na początku artykułu podstawowego zadania pięciolatki (30% wzrostu płac realnych) nie może być czynnikiem zmniejszenia warunków produkcji lub wymiany międzynarodowej. Reforma sama nie może oddalić alternatyw:

— albo równowaga bez pożądanego wzrostu konsumpcji;
— albo równowaga kosztem skutków spłaszczenia płac;
— albo brak równowagi rynkowej na istotnych odcinkach.

W tej sytuacji postulat niekiedy formułowane (E. Matyja i S. Stopiński) w nr 12/1958 „Polityki” pod adresem, oczekiwanej od dawna reformy cen — w skali długiego okresu niewątpliwie słuszne — na razie, bez uruchomienia dodatkowych i poprzedzających środków, są tylko pobudnym życzeniem. (BES)

dokonczenie
ZE STRONY

W poszukiwaniu koncepcji studiów

nauczyć się analizy ekonomicznej bez elementarnej znajomości przedsiębiorstwa. Może ktoś powiedzieć: tu zakradło się nieporozumienie. Żadna uczelnia nie kształci nauczycieli, nie daje wiedzy praktycznej. Celem studiów jest przecież zdobyć wiedzę teoretyczną i głęboką wiedzę teoretyczną. W tym jednak istota sporu. Twierdząc, że bez elementarnej znajomości życia w ogóle, a życia ekonomicznego w szczególności, takiej rzetelnej wiedzy teoretycznej zdobyć nie można. I nigdzie się nie zdobywa. Weźmy np. kraje kapitalistyczne. Kształcenie nie odbywa się tutaj w zasadzie tak jak u nas: szkoła średnia — wyższa uczelnia. Pewna część młodzieży po ukończeniu szkoły średniej zaczyna pracę. W czasie studiów młodzi ludzie w wielu wypadkach pracują dorywczo. W ZSRR np. adept studiów rolniczych (z wyjątkiem prozdunków nauki) zobowiązani są do ukończenia szkoły średniej odbyć dwuletnią praktykę. Stanowi to warunek przyjęcia na studia. W NRD np. istniała do niedawna roczna obowiązkowa praktyka pomaturalna dla niektórych kierunków studiów. Ostatnio jednakże wchodzi w życie zarządzenie o rocznej praktyce przeduczylnianej w przemyśle lub w rolnictwie dla wszystkich kierunków studiów. Zakład pracy wystawia praktykantowi opinie, która obok oceny pracy, postawy moralnej i społecznej, zawiera wniosek dla wyższej uczelni, zalecający lub odradzający przyjęcie kandydata na studia.

III

Co zmienić w aktualnej koncepcji studiów ekonomicznych? Jakże są moje konkretne propozycje? Wypływa one z tego co dotąd napisałem. Dotyczy trzech spraw: ludzi, kandydatów na studia ekonomiczne, roli i miejsca praktyki zawodowej w systemie kształcenia, oraz sposobu zatrudniania absolwentów wyższych uczelni.

A. Wiek młodzieży przychodzącej na studia waha się od 16 — 18 lat. Jest bardzo niski. Jeżeli jeszcze uwzględnić poziom nauki w szkołach średnich — otrzymamy obraz sytuacji. Stąd wypływa szereg ujemnych zjawisk. Sprawy nie załatwia koncepcja przedjęcia nauki w szkołach średnich. Problem jest szerszy. Myślę, że między nauką w szkole średniej a wyższej powinna być pewna przerwa. Należałoby — moim zdaniem — wprowadzić w życie zasadę, że na uczelnię wyższą może być przyjęty kandydat, który posiada przynajmniej roczny staż pracy fizycznej lub umysłowej w przemyśle lub rolnictwie. Wyjątki od tej reguły dotyczyć mogą tylko ludzi nadzwyczaj zdolnych.

Propozycja ta dotyczy wszystkich kierunków studiów. Na jednak szczególne znaczenie w odniesieniu do studiów ekonomicznych.

Przerwa taka potrzebna jest z wielu względów. Choćby dlatego, aby młodzi ludzie nauczyli się szacunku do pracy, szczególnie do pracy fizycznej; aby przyszli teoretycy lub działacze gospodarczy zetknęli się z szarą pracą fizyczną lub umysłową.

W tym okresie można wiele przeżywać i nauczyć się; wreszcie wybrać właściwy kierunek studiów. Przede wszystkim jednak poznać pewne, elementarne prawdy życiowe — tak przecież niezbędne, aby wiedzieć, czego należy oczekiwać od studiów. Będzie wówczas mniej rozczarowań.

B. Okres studiów należy mocniej wiązać z życiem. Właśnie dlatego, że studia stają się teoretyczne. Przede wszystkim drogą rozbudowy i przebudowy praktyk. Praktyka powinna stać się ważnym elementem studiów. Zmiany powinny iść w dwóch kierunkach: ilościowym zwiększenia czasu praktyki w okresie studiów, zupełnej przebudowy systemu i organizacji praktyk.

Na czym powinna polegać zmiana koncepcji praktyk? Zakłady pracy powinny zmienić stosunek do praktykanta. Ford opowiadał w swej książce „Moje życie i dzieło”, że praktykant w jego zakładach dzielił czas na pracę i słuchanie wykładów prowadzonych przez szefów wydziałów, ekonomistów i inżynierów na temat organizacji produkcji, sztuki kierowania przedsiębiorstwem, kosztów własnych itd. Podobne formy praktyki stosuje się w Związku Radzieckim. Warto je i u nas zastosować. Praktyka winna być łączona z konkretnymi zadaniami naukowymi studenta. Po każdym roku student powinien być zobowiązany do napisania pracy kursowej. Praca ta dotycząca np. problemu cen lub kosztów powinna być pisana nie przykładowo konkretnego zakładu lub przedsiębiorstwa, w którym student odbywa praktykę. Problemy poruszane w tej pracy mogą być następnie przedmiotem seminarium w grupie studenckiej, studenckiej konferencji naukowej itd.

Chodzi o to, aby młody człowiek szedł do zakładu pracy po fakty, aby się uczył obserwować i uogólniać zjawiska, szukać prawidłowości, sprawdzać zdobytą teorię w praktyce, wzbogacać swoją wiedzę w nowe fakty i doświadczenia. Należy to robić już w czasie studiów. Praktyka może i powinna być skutecznym nowym koncepcji i rozwiązań. Co zmienić, co ulepszyć, gdzie można uzyskać nowe efekty, jak zorganizować pracę, aby uzyskać lepsze efekty? Takie pytania

powinny być stawiane studentom i przez studentów do pierwszych dni studiów. Nic nie jest tak popularne, nic tak nie zapala młodych ludzi, jak świadomość, że zdobyta wiedza może służyć życiu, przemianom i przebudowie tego życia. Aby jednak móc zmieniać trzeba mieć wiedzę, trzeba wiedzieć, wiedzieć i rozumieć. I to wewnętrzne pragnienie, zrozumienia pożyteczności wiedzy ekonomicznej stanowi niezwykle bodziec studiów. Mówi wiele o tym, że absolwent uczelni powinien umieć myśleć koncepcyjnie. A cóż jest cechą szczególną myślenia koncepcyjnego? Szukanie nowych rozwiązań, organizowanie pracy lub produkcji po nowemu. Myślenie koncepcyjne musi zawierać zawsze trochę buntu, musi być krytyczne. Ten bunt i krytycyzm jest źródłem rozwoju, źródłem pomysłowości. I tego, głównie tego, brak dziesiątkom absolwentów i studentów uczelni ekonomicznych. A nie można tego zdobyć bez kontaktu z życiem, bez wiązania studiów z tym co dzieje się w szarej, polskiej rzeczywistości, z walką o likwidację zacofania gospodarczego, z celami i perspektywami tej walki, bez wyrabiania u młodych ludzi szacunku dla praktyki i faktów, umiejętności myślenia w oparciu o konkretne fakty.

Bez tego nie może być pasji i namietności. Nie będą rośli twórcy, zahartowani wady; ludzie ostrych myśli w przyszłości stawiać czoło trudnościom.

Bardzo wiele zależy od pedagogów. Oni bowiem nadają praktyczny kształt każdej teoretycznej koncepcji. Tylko oni mogą stworzyć atmosferę szacunku dla praktyki. I tu powstaje szereg bardzo trudnych problemów. Czas miniony cechował niezwykle oderwanie teorii od praktyki. Iu jest pedagog-ekonomista, który prowadzi prace badawcze? Iu np. pedagog, wykładający niektóre problemy teoretyczne rozwoju ekonomicznego rolnictwa zna choć trochę polską wieś; Iu od lat dziesięć był w autentycznej spółdzielni produkcyjnej, lub analizował złożone problemy ekonomiczne i społeczne jakiegoś konkretnego PGR? Iu jest takich teoretyków, którzy tłumaczą młodym ludziom np. teorię rachunku gospodarczego, a nie byli w przedsiębiorstwie od kilku lub kilkunastu lat...

IV

„Zatrudnianie absolwentów — oto problem domagający się reform i nowych rozwiązań. W przeszłości kształtowały się dwa charakterystyczne zjawiska. Istniał kult niefachowości, dyplom niewiele dawał. Na uczelniach jednakże istniała inna atmosfera. Wpajano młodym ludziom: kształcićmy was na oficerów, na kierowników socjalistycznego przemysłu. Te dwa sprzeczne zjawiska rozdziły rozczarowania. Pewne ich elementy jeszcze pozostały. Trzeba np. uregulować sprawę zawodu ekonomisty.

Studia muszą coś realnie dawać. Nie tylko wiedzę, satysfakcję. Muszą dawać korzyści formalne i materialne. Studia muszą się opłacać. Nie żyjemy w świecie abstrakcji. Inne kraje mogą sobie pozwolić na ustalanie płacy w zależności od wykształcenia, stażu pracy, zajmowanego stanowiska itd. My, jak dotąd, nie możemy. Kosztuje nas to drożej. Marnujemy najważniejszy kapitał: ludzi, których przez kilka lat kształcono, którzy mogą wiele zrobić. Deprecjonujemy wartość dyplomu, sens studiów ekonomicznych.

Problem dyplomu ma i drugą stronę. Na tle uzasadnionej walki o szacunek dla fachowości rodzą się nowe mity. Mity dyplomu. Szczególnie wśród młodych. Mity bardzo niebezpieczne. Rodzi złudzenie i iluzję. Dyplom i tylko dyplom ma upoważniać do zajmowania kierowniczego stanowiska. Złudzenie, które warto rozwiązać. Aby kierować odcinkiem życia gospodarczego trzeba mieć wiedzę. To jednak nie wystarczy. Można doskonale znać współczesną myśl ekonomiczną i równocześnie nie umieć kierować nawet małym przedsiębiorstwem. Bo wiedza i umiejętności to nie to samo. Umiejętności i nawyki rodzą się w praktyce. Zależą od talentu, sprytu, energii, pasji, zdrowego sądu, odwagi itd. Dyplom stwarza możliwość szybkiego rozwoju. A z możliwościami jest tak samo jak z talentem. Można je zmarnować.

Można z nich zrobić użytek. Los absolwenta z dyplomem zależy od niego.

Henry Ford w swej książce „Moje życie i dzieło” pisał: „Nie troszczymy się o to, czym kto był. Jeżeli był na uniwersytecie powinien być zdolnym do szybkiego posuwania się naprzód, ale rozpoczynać musi od dołu; przyszłość każdego pozostaje zupełnie w jego ręku...”

Fryderyk Taylor w jednej ze swych prac zaznacza, że: „Student i pracownicy zrobieni są z tej samej gliny, tak pod względem fizycznym jak i umysłowym. Aby uzyskać przewagę... student musi posiadać wykształcenie znacznie wyższe od wykształcenia pracownika. Energia, wytrzymłość, zdrowy sąd są głównymi czynnikami powodzenia w pracy przemysłowej. Ale zalety te posiadają zarówno ludzie bez dyplomów, jak i ludzie z dyplomami...”

Warto, aby prawdy te pojęli młodzi.

Co zmienić w sposobach zatrudniania absolwentów? Największą wadą dotychczasowego systemu polega na zatrudnianiu młodego człowieka tuż po studiach na bardzo wąskim odcinku pracy. Młodzi ludzie nie poznają całokształtu działalności ekonomicznej przedsiębiorstwa. Wprost z uczelni, z ogólną wiedzą teoretyczną, powierza im się wykonywanie często bardzo mechanicznych, nie wymagających myślenia czynności. Brak tu jakiegos stopnia przejściowego, między teoretycznymi studiami a bardzo mechaniczną pracą. Dodać do tego jeszcze nieraz trzeba brak perspektyw, niskie wynagrodzenie, atmosferę pognebania absolwentów, szczególnie wtedy, gdy np. kierownik danego odcinka nie posiada żadnego wykształcenia i próbuje wpoić młodym ludziom zasady: „teoria była dobra na uczelni, tu obowiązują inne prawa i reguły”. W tych warunkach młodzi ludzie odchodzą do wniosku, że na nie zdają się kilkunastu lat, na nie wiedza. Wtedy przestają się uczyć. Rozpoczyna się regres. Co więc zmienić? Absolwent uczelni w pierwszym okresie pracy powinien pracować na kilku podstawowych odcinkach przedsiębiorstwa, lub tak, aby poznał całokształt jego działalności. Proponuję więc wprowadzenie powszechnej zasady obowiązkowego stażu pracy dla absolwentów uczelni ekonomicznych. Staż powinien trwać jeden rok. W okresie stażu absolwenci otrzymywaliby jednolite wynagrodzenie w granicach od 1200 do 1500 zł. Okres ten przeznaczony byłby na wprowadzenie absolwenta w całokształt działalności przedsiębiorstwa, zapoznanie się z pracą wydziałów, warunkami pracy, poznanie techniki pracy, przepisów prawnych, zdobycie podstawowych nawyków i umiejętności. Staż powinien być zakończony złożeniem egzaminu, zarówno z problemów praktycznych konkretnego przedsiębiorstwa, jak i nowych zagadnień polityki gospodarczej, dyskusji ekonomicznych itd. Dalsze losy absolwenta byłby uzależnione od przebiegu stażu i wyniku egzaminu. Chodzi więc o prostą, a jakże ważną zasadę: jeżeli będziesz pracował nad sobą, jeśli wykaziesz się zapałem, inicjatywą, opanujesz problemy praktyczne — będziesz miał prawo do awansu, do wyższego wynagrodzenia. Rzecz ma jednak szersze znaczenie. Chodzi o prawidłowy rozwój młodych, o sprzyjające warunki rozwoju. A więc o rozwój przyszłej podstawowej kadry ekonomistów polskich.

Na uczelniach ekonomicznych występuje wiele zjawisk dobrych. Pisalem o ujemnych. Niekłóre przekształciłem. Celowo i świadomie. Czas przerwać milczenie! Warto o tym pisać i mówić.

MIECZYSLAW KABAJ

1) Życie Szkoły Wyższej nr 2/1958.
2) Podobne problemy poruszałem również na łamach Życia Szkoły Wyższej.

POLSKIE WYDAWNICTWO GOSPODARCZE

zawładniając,

ze na półkach księgarskich znajduje się już książka

DYSKUSJA O PRAWIE WARTOŚCI I CENACH W ZSRR

str. 204, cena 12.50 zł

Praca zbiorowa

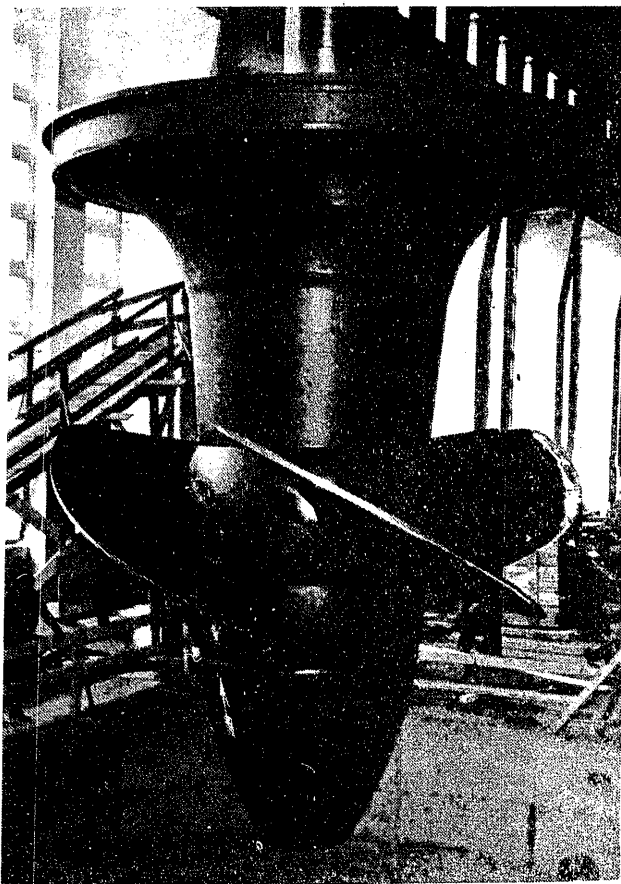
Praca stanowi zbiór artykułów znanych ekonomistów radzieckich na temat działania prawa wartości i kształtowania cen w gospodarce socjalistycznej. Artykuły te publikowane były w serii dyskusyjnej miesięcznika „Woprosy Ekonomiki”. Cechuje je duża świeżość spojrzenia na te bardzo ważne i aktualne, teoretyczne i praktyczne zagadnienia gospodarki narodowej. Godna podkreślenia jest polemizacja poszczególnych opracowań.

Ze zbioru tym powinni zapoznać się wszyscy ekonomiści polscy interesujący się funkcjonowaniem gospodarki socjalistycznej w ZSRR i w naszym kraju, zarówno ze względu na dużą wagę i aktualność problematyki, jak też w celu zorientowania się w przebiegu dyskusji w Związku Radzieckim.

★★★★★

Omnawiana książka jest do nabycia w księgarniach „Domu Książki” oraz w Ośrodku Upowszechnienia Książki i Czasopiśmie P. W. G.

Warszawa, ul. Poznańska 15.



do Kamyka nad Wełtawą, gdzie buduje się obecnie elektrownie przy największej na Wełtawie zaporze Orlik.

ORLIK — SERCE WEŁTAWSKIEJ KASKADY

Około 14 km od miasta Orlik, które wznosi się na wysokiej skale, nad rzeką, buduje się wielką zaporę wodną, która zatrzyma 266 mln m sześć wody, czyli tyle ile zatrzymywało wszystkie 31 tam wodnych przed drugą wojną światową.

Najpierw geolodzy zbadali w roku 1953 koryto rzeki na terenie gminy Złakowice i wytyczyli ławę fundamentową zapory. Następnie kolektyw inżynierów i techników pod kierownictwem głównego inżyniera projektu — Miłosza Krebby opracował śmiały projekt, który od 1955 r. stopniowo się realizuje. Betonowa przegroda będzie miała następujące wymiary: wysokość 91 metrów, szerokość w podstawie — 65 metrów i długość — 515 metrów. Jezioro, które tu powstanie, zawierać będzie 1,2 mln m sześć wody. Elektrownia będzie wyposażona w turbiny Kaplan, które przy spadku 68 m wytworzą średnio ro-

cznie 400 mln kWh energii elektrycznej. Pierwszy zespół ma być oddany do eksploatacji w połowie 1961 r. Już teraz zakłady państwowe w Błańsku wyprodukowały pierwszą turbinę Kaplan dla elektrowni w Orliku, która jako osiągnięcie na miarę światową została wystawiona w czeskosłowackim pawilonie na wystawie światowej w Brukseli, gdzie wzbudza zainteresowanie zwiedzających z całego świata.

Do dnia dzisiejszego wykonano już wiele prac przygotowawczych. Wybudowano część muru przegradzającego z podwójnym kanałem dla przepuszczenia wody i przygotowano drugą część zbiornika, którą się obecnie pogłębia. Kończy się budowa drogi dojazdowej, długości 17 km, z gromady Milin na budowę, ustawia się wytwórnię betonu, która będzie miała najbardziej nowoczesną mieszarkę, montuje się nad budową jedyny w swoim rodzaju, wyprodukowany przez zakłady sprzętu transportowego w

Chrudimiu, żuraw kabinowy. Dotychczas używano żurawi o nośności 5 ton. Nowe żurawie podnoszą natomiast 20 ton. Beton będzie dostarczany w pojemnikach o objętości 6,5 m sześć, co umożliwi kładzenie 200 m sześć betonu na godzinę.

W gromadzie Solenice powstało nowe osiedle z urządzeniami kulturalnymi i socjalnymi. Kończy się budowa 18 murowanych domów dwupiętrowych z jadalniami, sklepami i przychodnią lekarską, aby budowniczym nie brakowało obiektu mogli prowadzić kulturalne życie.

Zadania orlickich budowniczych nie są małe. Do końca br. ma być wykonany wyłom skalny na lewym brzegu rzeki o wielkości 280.000 m sześć. Poruszone ma być w tym roku 670.000 m sześć ziemi. Zostanie ułożone na zaprze 136.000 m sześć betonu.

Zostaną też wybudowane przepusty żeglugowe przy zaporach w Slapach, na Kamyku i zaprze orlickiej; wybudowano też mniejszą tamę pod Hniewicami; tak, że statki o wyporności 250 ton popłyną z Pragi aż do Tynu nad Wełtawą.

W południowe więc Czechy zostaną przez tę drogę wodną połączone z Czechami centralnymi.

ELEKTROWNIA 170 M POD ZIEMIĄ

W górnym biegu rzeki, w miejscu gdzie Wełtawa spływająca z Szumawy wznoszącej się około 1350 m nad poziomem morza, wpada do wąskiego górskiego koryta, buduje się w pobliżu osady Lipno, zaporę wodną i elektrownię. W tym miejscu koryto rzeki na odcinku 4 km spada o ponad 170 m. Ponieważ, technicznie niemożliwe byłoby wybudowanie tak wysokiej tamy, technicy czeskosłowaccy pomyśleli o innym rozwiązaniu. W pobliżu Lipna postanowiono wybudować podziemne sztolnie, którymi woda będzie spadała na głębokość 170 m, poruszając skrzydła turbin wodnej w podziemnej elektrowni.

I to śmiałe dzieło techniki stopniowo się realizuje. Wybudowano

już betonową zaporę, wysokości 20 m, którą uzupełnią tamy nasypane. Przy zaporze powstaje już obecnie pod naporem nadciągających wód jezioro, które będzie zawierało 300 mln m sześć wody.

W granitowej skale pod tamą, na głębokości 170 m, została wydrążona komora na elektrownię o rozmiarach 66 x 37 x 27 m, która jest połączona poziomym tunelem długości 3,5 km z dotychczasowym korytem rzeki. Tunel ten ma takie rozmiary, że przejeżdżają nim samochody ciężarowe załadowane wybrany kamieniem. Później będzie nim odpływała woda spod turbin.

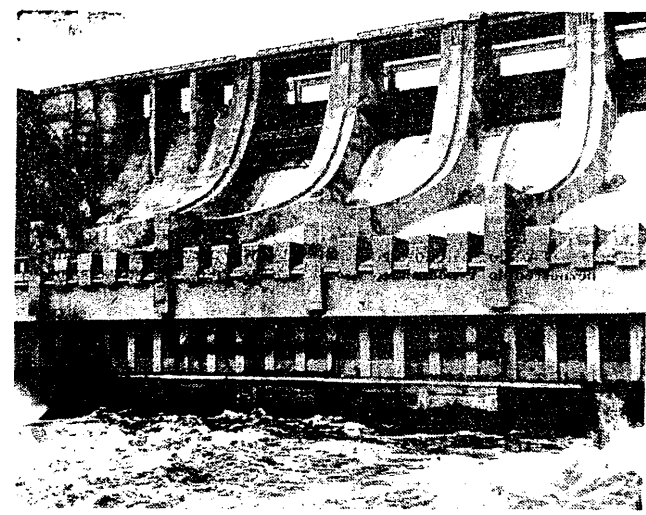
W połowie stycznia br. rozpoczęto betonowanie podziemnej elektrowni. Maszyny będą dostarczane ukosnym tunelem, który również już jest wybudowany i wyposażony w wyciągi. Długość jego wynosi 220 m.

Zapora wodna z podziemną elektrownią o mocy 120 MW pod Lipnem na Wełtawie będzie jedynym tego rodzaju dziełem techniki w Europie. Umożliwi ona zaopatrzenie w energię elektryczną Czech południowych, które stają się nowym obwodem przemysłowym Czechosłowacji.

Przez budowę hydroelektrowni uzyskuje się najtańszą energię. W planach perspektywnych do roku 1970-1975 przewiduje się dalsze inwestycje w energetyce na sumę ok. 10 mld koron, w dziedzinie zapor wodnych na sumę 8 mld koron.

4 mld koron przeznaczą się na regulację koryt rzecznych. Zostaną przede wszystkim ukończone prace na Wagu (Słowacja) i na Wełtawie. Zacznie się również budować wspólnie z Węgrami zaporę na Dunaju pod Bratysławą, która ma nam dostarczyć w przyszłości aż 200 tys. kW, co stanowi ok. 1,35 mld MW energii elektrycznej rocznie.

JAN SEDLACZEK



Po drugiej wojnie światowej zbudowano w Czechosłowacji 22 zapory o ogólnej pojemności zbiorników ok. 900 mln m sześć wody. Obecny udział hydroelektrowni w ogólnej produkcji energii elektrycznej wynosi w przybliżeniu 11,5%, co daje ok. 2 mld kWh. Wieloletni plan perspektywiczny przewiduje, że do 1970 r. zbuduje się dalszych 60 zapor. Natomiast produkcja energii elektrycznej w tym okresie czasu ma wzrosnąć w przybliżeniu trzykrotnie. Przy tym już obecnie buduje się lub projektuje bardzo interesujące technicznie i ekonomicznie zapory.

Stosunkowo wysokie góry i wyżyny, które ciągną się od zachodu na wschód, są źródłem wielu rzek niosących, zwłaszcza w okresie wiosennym, wiele wody. W całej republice jest 156 rzek, z których tylko niewiele wykorzystuje się dla energetyki. Poza rzeką Wag w Słowacji, jest to przede wszystkim największa czeska rzeka Wełtawa, której dorzecze obejmuje 32.200 km kw.

BUDOWA KASKADY WODNEJ NA WEŁTAWIE

Pierwszą, bardzo skromną zaporą wodną na Wełtawie, wybudowaną jeszcze za czasów monarchii austro-węgierskiej w 1913 r., była mała elektrownia na wyspie Szwamicy w Pradze. Od tego czasu do roku 1945, tj. w okresie 32 lat, przez dalszą budowę zapor wodnych uzyskano z rzek czeskich ogółem moc rzędu 60 MW.

UDANY czy NIEUDANY

Czy może istnieć impreza, która jest równocześnie udana i nieudana? Okazuje się, że ta zawierająca w sobie integralną sprzeczność ocena może być jednak w niektórych przypadkach zastosowana. Taką bowiem imprezą był II Zjazd Ekonomistów, poświęcony ekonomice przedsiębiorstwa, który odbył się w Wiśle w dniach od 5 do 7 maja br.

Zorganizowany przez katowicki oddział PTE. Zjazd może być wzorem organizacji, jeśli chodzi o zapewnienie jego uczestnikom najlepszych warunków pobytu — zakwaterowania, wyżywienia, dojazdów oraz wszystkiego tego, co umożliwia swobodne prowadzenie obrad.

Nie można tego niestety powiedzieć o przygotowaniu Zjazdu pod względem tematyki i programu obrad. O ich przedmiocie trudno było bowiem wnioskować zarówno z jego nazwy, jak i z rozestawionej zaproszenia zawierającego tematy referatów. Ekonomika przedsiębiorstwa jest to tak szerokie pojęcie, że może ono dotyczyć wszystkich problemów występujących w życiu gospodarczym. Z drugiej zaś strony osoby referentów, w większości ekonomistów z zaprzyjaźnionych krajów obozu socjalizmu, oraz tematy referatów skłaniały do przypuszczeń, że Zjazd ma na celu wymianę poglądów na problem systemu zarządzania socjalistyczną gospodarką. Tak zresztą zrozumiała charakter Zjazdu prasa, która w publikowanych informacjach nazwała go Międzynarodowym Zjazdem Ekonomistów.

Rzeczywistość zaprzeczyla jednak

tych przypuszczeniom. Zjazd nie był międzynarodową wymianą poglądów w sprawie modelu gospodarczego. I to nie tylko dlatego, że wielu z zaproszonych gości nie przybyło na obrady i nie uszykowano nadesłań przygotowanych referatów, ale również dlatego, że przedmiot dyskusji nie był dostatecznie ściśle sprecyzowany.

Takiego sprecyzowania nie dał ani program obrad, ani referat wstępny, który stanowił właściwie próbę przedstawienia dorobku nauki polskiej (międzywojennej i powojennej) w zakresie ekonomiki przedsiębiorstwa. Jakkolwiek dorobek ten nie jest — jak wiadomo — imponujący, referent potrafił zalać go niego zestawieniem bibliograficznym, zawierające blisko 300 pozycji. Nie bacząc na to, że wykaz tych dzieł i publikacji obejmował nie tylko tematykę dotyczącą ściśle ekonomiki przedsiębiorstwa, oraz że dobor ich można ocenić jako dość przypadkowy (znalazło się w nim wiele prac nie oryginalnych, lecz o charakterze kompilacyjnym) — sam fakt znalezienia kilkuset pozycji napisanych przez naukowców na temat ekonomiki przedsiębiorstwa świadczy o dużym wysiłku referenta, jak i o pewnych wymiatach polskiej myśli ekonomicznej.

Wydaje się jednak, że pozytywne

wygłaszał z góry przygotowane przemówienie na temat związany z jego aktualną pracą naukową lub szczególnie go interesujący z uwagi na sytuację istniejącą w jego zakładzie pracy. Mało kto nawiązywał do wygłoszonych na Zjeździe referatów, nie było też polemiki z innymi dyskutantami. Jeśli ktoś zdołał się na nawiązanie do referatu, to nosiło ono charakter formalny lub kurtuzyjny. Taką dyskusję trudno nazwać prawdziwą dyskusją, lecz raczej zbiorem wypowiedzi na najróżniejsze tematy. I co dziwniejsze, wypowiedzi te dotyczyły w większości problemów uprawiane ważnych, ale w świetle dzisiejszej sytuacji polskich przedsiębiorstw — marginalnych.

Jak należy, na przykład, rozumieć fakt, że wypowiedzi na temat samorządu robotniczego, który stanowił przecież cechę polskiej drogi do socjalizmu, można było policzyć na palcach jednej ręki? Jak to się stało, że dostawnie nikt nie zabierał głosu w sprawie lepszego wykorzystania mocy produkcyjnej zakładów przemysłowych, mimo że problem ten wiąże się ściśle z rozwiązaniem tak trudnego zagadnienia, jakim jest konieczność likwidacji przerostów w zatrudnieniu?

Wydaje się, że rozstrzeżeniu głosów dyskusyjnych i skierowaniu się dyskusji na niewłaściwe tory mogłyby skutecznie zapobiec ściśle sprecyzowany program obrad, wyznaczający kilka najbardziej aktualnych i najbardziej trudnych problemów, zawartych w szeroko rozumianym pojęciu „ekonomika przedsiębiorstwa”.

Wypowiedziane tutaj słowa krytyki nie oznaczają, że Zjazd pozbawiony był momentów interesujących i pouczających. Takich pozytywnych urażeń dostarczyły niektóre referaty i wypowiedzi.

Wielką erudycją i byskotliwością odznaczał się świetnie pod względem retorycznym przygotowany referat prof. Edwarda Lipińskiego na tak ważny temat, jakim jest socjologiczny aspekt pracy załogi przedsiębiorstwa. Referent zaprezentował nowy, zarówno dla zebranych, jak i w stosunku do swoich dawniejszych wypowiedzi, punkt widzenia na znaczenie czynnika psychologicznego i socjologicznego w pracy przedsiębiorstwa oraz na rolę samorządu robotniczego. Mówiąc o dwóch systemach kierowania przedsiębiorstwem: autorytaryjnym i demokratycznym, stwierdził on, że tylko wtedy można zrealizować „demokratyzację w zarządzaniu, jeżeli w codziennej pracy robotniczej biorą udział w dyskusjach, omawianiu tych poleceń, tych zadań, które oni mają wykonać”. Nie był to oczywiście jedyny problem, poruszony przez referenta. W referacie znalazło się sporo interesujących momentów, przy czym w konkluzji wezwał on do rozwinięcia pod kierownictwem Partii wielkiej akcji polityczno — wychowawczej, której zadaniem byłoby przedstawienie ludzi pracy na nowe zasady postępowania w procesie produkcji.

Interesująca była przeprowadzona przez prof. Włodzimierza Brusa, analiza pracy przedsiębiorstwa eksperymentujących, zawierająca na ogół trafną ich ocenę. Jeszcze ciekawsze były wnioski, jakie referent z analizy tej wyciągał. Stwierdzał, że statuty przedsiębiorstwa eksperymentujących ułtwiły realizację zasad nowego systemu zarządzania, zwłaszcza w zakresie stosunków z jednostkami nadrzędnymi, referent przechodził do oceny działalności samorządu robotniczego, który w zakładach eksperymentujących odegrał znaczną rolę. Referent stwierdził, że trudno byłoby

oczekiwać już w pierwszym roku jakiegos niezwykle pozytywnego funkcjonowania samorządu robotniczego, gdyż proces wciągania robotników do współzdecydowania przedsiębiorstwem jest trudny i — zdaniem referenta — długotrwały. Mimo to stwierdził on wyraźnie, że rady robotnicze zdały egzamin. Dlatego też uważał za słuszne rozwinięcie dyskusji nad problematyką konferencji samorządu robotniczego w której występują trzy elementy składowe o nieznaczącej pozycji.

Nowe elementy wprowadził referat doc. dr Mirko Dautowicza z Belgradu, który obok przedstawienia zebranym zasad organizacji zarządzania przedsiębiorstwem w Jugosławii, usiłował naświetlić problemy, jakie — jego zdaniem — powinny stanowić podstawę dyskusji Zjazdu.

Z podobnymi problemami, dotyczącymi jego kraju, zaznajomili uczestników Zjazdu doc. dr O. Mrazek z Pragi w swym referacie, będącym owocem zbiorowej pracy katedry ekonomiki przedsiębiorstwa WSE w Pradze.

Ciekawe i ilustrujące sytuację w przedsiębiorstwach eksperymentujących były niektóre wypowiedzi ekonomistów — praktyków. Wszyscy oni przedstawiali zle i dobre strony eksperymentu oraz wskazywali na trudności, jakie zakłady te muszą przezwyciężać. Przedstawiciel FSO wskazał na związek między planowaniem i rytmicznością produkcji. Delegat zakładów A-3 we Włochach k. Warszawy podkreślił pozytywną rolę, jaką w jego zakładzie odegrała zmiana systemu plac. Przedstawiciel Stoczni Gdańskiej zwrócił m. in. uwagę na niemożność oceny wyników eksperymentu po jednorocznym jego trwaniu, zwłaszcza w jego zakładzie, którego charakterystyczną cechą jest długotrwałość cyklu produkcyjnego.

Z DZIAŁALNOŚCI PTE

Rola przedsiębiorstwa w gospodarce

W oddziale warszawskim PTE odbyło się ostatnie zebranie Sekcji Przemysłu poświęcone dyskusji nad rolą przedsiębiorstwa w modelu gospodarczym. W nawiazaniu do zasadniczych punktów dotychczasowej dyskusji, docent B. Głinski przedstawił wyniki stosowania eksperymentalnych form gospodarowania w Tachomskich Zakładach Farmaceutycznych, zwracając szczególną uwagę na bodźce i antybodźce ekonomiczne oddziałujące na postęp techniczny i obniżkę kosztów produkcji. Głównymi siłami motorycznymi, które zaktywizowały zakład i zalogę były silne i ambicie ekonomiczne bodźce. Zakłady Tachomskie partycypują bowiem tylko w przyroście zysku w danym roku w stosunku do zysku ubiegłego, co jest możliwe — zdaniem referenta — tylko w zakładach rozwojowych.

Zakłady opracowały własny system podziału zysku na poszczególne oddziały i wydziały. Istnieje kwartalna ocena oddziałów i wydziałów, klasyfikacja osiągnięć na wybitne, bardzo dobre, dobre itp. System ten stworzył warunki dla peroryndycznej oceny oddziałów oraz kryteriów sądów o pracy poszczególnych komórek. Kierownictwo oddziału ma prawo różnicować premie na oddziale w stosunku do robotników pracujących na poszczególnych stanowiskach i obrotach. W ostatecznym wyniku nastąpiło wyraźne polepszenie pracy zarówno załogi, jak i personelu kierowniczego.

Obok różnicowania premii z zysku latnieli powożąc fundusz dyrektora na pobudzenie postępu technicznego. Z funduszu tego otrzymują premie robotnicy, brygadziści i inżynierowie za wszelkie ulepszenia, za wprowadzanie nowych metod produkcji, za prace organizatorskie i za dużą wydajność w pracy. Bodźce te spowodowały wyłączenie prac organizatorską personelu kierowniczego i maksymalne wykorzystanie wszystkich wewnętrznych sił fachowych. Na najtrudniejsze, czy też najbardziej pracochłonne oddziały skierowano najzdolniejszych ludzi zakładu.

W wyniku tych poczynień nastąpiło znaczne polepszenie pracy zakładu. Łączny przyrost zysku wyniósł 206,3 mln zł w stosunku do 1956 r. Część zysku w wysokości 12,1 mln zł została przeznaczona na powiększenie majątku trwałego przedsiębiorstwa. Premie za 1957 r. osiągnęły wysokość 4.184 tys. zł, tzn. wysokość 1,5 pensji miesięcznej. Łącznie z wykorzystanymi i niewykorzystanymi sumami z funduszu dyrektorskiego i socjalnego, wypłaty osiągnęły 4,8 mln zł, tzn. 1,74 pensji miesięcznej.

Wielu z dyskutantów uważało, że leżało im stawiać się koros na zagrożonym odcinku i ten ktoś wie, że dostanie za to premie. To bodźce ekonomiczne działa tu bardzo krótko i na dłuższą metę nie rozwiązuje spraw. Wyrażano również obawę, że osiągnięcia zakładu w zakresie stopnia są wynikiem szturmowszczyzny.

(J)

ZYCIE gospodarcze
Redakcja:
Warszawa, ul. Hoża 33.
Telefony: Redaktor Naczelny — 806-28.
Sekretarz Redakcji — 806-28, Redaktorzy — 803-02, Centrala — 803-13, 800-71.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Brus, Andrzej Brzeski, Henryk Flakieraki, Stefan Frenkel, Jan Głowczyński (red. nacz.), Tadeusz Jaworski, (sekr. red.), Mieczysław Kaba, Jerzy Klier, Tadeusz Kowalki, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszanowski, Zbigniew Mikulajczyk, Juliusz Miłkoński, Grzegorz Piskorski, Antoni Hajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Sukienicki (z-sek. red. nacz.), Jan Werner, Janusz G. Zieliński.

WARUNKI PRENUMERATY: rocznie 104 zł, półrocznie 52 zł, kwartalnie 26 zł. Cena i egz. zł. Zamówienia i przedpłaty na prenumeratę przyjmują urzędy pocztowe i listonosze, instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miejscowych Oddziałach i Delegaturach „Ruchu”. Zamówienia na prenumeratę należy składać do dnia 10-mca poprzedzającego okres prenumeraty. Niezamówionych rękopisów redakcja nie zwraca. Cena ogłoszeń: za 1 cm² — zł 10,50. Za treść ogłoszeń Redakcja nie odpowiada.

WYDAWCA: „Polskie Wydawnictwo Gospodarcze” Przedsiębiorstwo Państwowe. Skład i druk RSW „PRASA”, ul. Marszałkowska 2/3. Zam. 892. A-82