

Czysta walutą papierową można by nazwać taki system pieniężny, który w praktyce uwolnił się w sposób trwały od bezpośrednich i pośrednich (realizujących się przez rynek światowy) związków z kruszcem pieniężnym, co nie wydaje się możliwe w warunkach kapitalizmu. Dla takiego systemu, powinno się móc wyprowadzić wartość pieniądza papierowego bez uciekania się do pieniądza kruszcowego. (1) (por. „Socialdemokratyczny spór o pieniądź” — Życie Gospodarcze nr 31). Operowanie w analizie takiego systemu pieniężnego pośrednictwem złota grzeszy brakiem realizmu, fikcyjnością.

Rozwiązanie zagadnienia wartości pieniądza czysto papierowego musi przejść przez podwójne sito weryfikacji: musi się okazać zgodne z rzeczywistością oraz z prawidłową ogólną teorią wartości, to znaczy teorią wartości opartej na pracy.

Wydać się, że dla słusznego ujęcia problemu należałoby analogicznie do wartości towaru i jego ceny rozróżniać między wartością pieniądza i jego siłą nabywczą. Rozróżnienie to stosuje się do wszelkich systemów pieniężnych.

W warunkach waluty kruszcowej wartość pieniądza określa wartość materiału pieniężnego, którą z kolei określają warunki jego produkcji. Pieniądz papierowy posiada minimalną wartość własną. Gdyby nagle splonęły wszystkie pieniądze papierowe danego społeczeństwa, stałoby się ono niewiele uboższe i przy pomocy stosunkowo niewielkich nakładów sił i środków mogłoby odzyskać dotychczasowy stan rzeczy.

Abstrahując od tej minimalnej wartości można powiedzieć, że pieniądz papierowy własnej wartości nie posiada. Mimo to jest wymieniany na wartość zawartą w towarach. Jest „dokumentem uprawniającym do otrzymania bogactwa społecznego”, a więc reprezentuje wartość, jest symbolem, znakiem, „ucieszeniem” wartości.

Pozbawiony wartości własnej pieniądz papierowy może być jedynie znakiem wartości „cudzej”. Czyżby? Jeśli wyłączyć wykluczone przez system czystej waluty papierowej złoto, pozostanie tylko bezpośredni stosunek pieniądza papierowego do wartości świata towarów, czyli do wartości (poza towarem wartość nie istnieje).

Wartość pieniądza i jego siła nabywczą

ZBIGNIEW GRABOWSKI

Tak więc, jeśli pieniądź czysto papierowy ma nie być reprezentantem jednego tylko towaru złota, to może on reprezentować jedynie wartość w ogóle.

Siła nabywczą pieniądza jest to wartość pieniądza wyrażona w towarach. Jedyną możliwą w praktyce sposobem tego wyrażenia — to odwrócenie poziomu cen towarów.

Siła nabywczą pieniądza jest, jak cena, namacalna, widoczna, występuje na powierzchni zjawisk ekonomicznych. Wartość pieniądza można wykryć jedynie drogą naukowej abstrakcji. Choć niewidoczna, istnieje i nie podobna w pełni zrozumieć bez niej empirycznie danych zjawisk pieniężnych.

Ekonomia niemarksistowska operuje tylko jednym pojęciem. Wartość pieniądza utożsamia z jego siłą nabywczą.

Gdy pieniądź sam posiada wartość, określają ją czynniki występujące jedynie po stronie pieniądza. Siłę nabywczą pieniądza określają czynniki występujące po stronie pieniądza i po stronie towarów. Wskutek tego wartość pieniądza i jego siła

nabywczą nie muszą iść ze sobą w parze. Zmianom wartości pieniądza nie muszą odpowiadać zmiany jego siły nabywczej o tym samym natężeniu.

Po stronie towarów określają siłę nabywczą pieniądza wszystkie czynniki wpływające na ceny towarów: via produkcja towarów i „sprzedaż” strona cyrkulacji, via produkcja i sprzedaż, a więc wartość towarów, podaż, konkurencja między sprzedawcami. Po stronie pieniądza określają ją wszystkie czynniki wpływające na ceny towarów via obieg pieniądza, via „nabywczą” strona cyrkulacji, via nabywcy, a więc wartość pieniądza, popyt efektywny, konkurencja między kupującymi.

Nie dając odpowiedzi na pytanie, jaka jest rola wartości reprezentowanej przez pieniądź czysto papierowy w określaniu jego siły nabywczej, jedno można wszakże zauważyć: wielkości tej wartości nie da się wyprowadzić z samego pieniądza, bez odniesienia go do wartości towarów. A to przekreśla samoderżność tego czynnika w procesie okreś-

lenia siły nabywczej. Natomiast rola pozostałych czynników nie ulega zmianie.

Jednym z nich jest wysokość efektywnego popytu czyli wydatków. Jednym z czynników określających wysokość wydatków są dochody. Strumień wydatków danego okresu może być mniejszy, równy lub większy od strumienia dochodów tego okresu, w grę wchodzi bowiem zapasy kasowe oraz sumy odłożone jako oszczędności pieniężne bądź wkłady bankowe.

Siła nabywczą pieniądza zależy między innymi od strumienia wydatków, te zaś zależą m. in. od aktualnej i spodziewanej siły nabywczej pieniądza. Ta wzajemna zależność między czynnikami komplikuje charakter całego związku i utrudnia przedstawienie go w jakiejś prostej formule.

Można się spotkać z twierdzeniem, że istotę czystej waluty papierowej można prawidłowo przedstawić posługując się dochodową teorią pieniądza. W swym najogólniejszym wydaniu jest to nie tyle teoria, ile właściwie metoda analizy związku między pieniądzem i towarową stroną procesu reprodukcji. Aby ustalić charakter tych związków, każda ona bada naturę i źródła dochodu, drogi jego wykorzystania, skutki każdej z tych dróg, naturę popytu na produkt, stosunek między wielkością popytu i dochodu narodowego. To ogólne sformułowanie jest bardzo słuszne i pozytywne. Stosowanie się do niego chronić powinno przed uproszczeniami i mechanicznym ujęciem związku między towarem i pieniądzem.

Podzielone są zdania co do oceny stosunku dochodowej i ilościowej teorii pieniądza. Jedni uważają, że jest ona kontynuacją teorii ilościowej przewidywającej jej uproszczenia, inni, że jest jej wręcz przeciwną. Bliższy prawdy jest pogląd o przeciwstawności. Przeciwnością ta dotyczy przede wszystkim poglądu na kierunek zależności przyczynowo skutkowej pomiędzy towarową i pieniężną stroną procesu reprodukcji. Teoria dochodowa, odwrotnie niż teoria ilościowa, a podobnie jak marksistowska, wychodzi z założenia, że strona pieniężna przystosowuje się do strony towarowej, pieniądź traktuje jako zmienną zależną.

Jeśli jednak teorię dochodową sprowadzi się do równania: $P = Y \cdot O$, w którym P = poziom cen, Y = poziom dochodu pieniężnego, O = poziom produkcji, nie podobna nie zauważyć w tym wyrażeniu jej ograniczonego charakteru; podstawowym czynnikiem określającym poziom cen, a więc i siłę nabywczą pieniądza, jest tu przecież stosunek popytu do podaży. Tymczasem, jak widzieliśmy, są to dwa (i to nie najważniejsze) z wielu czynników biorących udział w tym określaniu. To stawia pod znakiem zapytania tezę, że dochodowa teoria pieniądza wyjaśnia zagadnienie siły nabywczej pieniądza czysto papierowego. Szeroko rozumiana jako metoda stawia sobie rozleglejsze zadania niż ustalenie siły nabywczej pieniądza. Wzięty pojęta jako teoria cen jest zbyt jednostronna i może oddać usługi nie jako ogólna teoria pieniądza, lecz jako narzędzie analizy niektórych zjawisk pieniężnych, w szczególności analizy związku między siłą nabywczą pieniądza i popytem pieniężnym.

Jej miejsce w teorii pieniądza jest mniej więcej takie, jak miejsce prawa popytu i podaży w teorii cen. Nie sposób się bez niej obyć, nie sposób też traktować ją jako teorię mogącą pretendować do monistycznego objaśnienia interesującego nas zagadnienia.

¹⁾ R. Hilferding, „Kapitał finansowy”, Warszawa 1958, str. 87.

²⁾ L. Chandler, „The Economics of Money and Banking”, Nowy York 1953, str. 564.

³⁾ P. A. Hansen, „Monetary Theory and Fiscal Policy”, Nowy York 1949, str. 84.

ORZECZNICTWO

ODSTĄPIENIE PRZES ODBIORCĘ OD UMOWY O DOSTAWĘ ARTYKULU SPOŻYWCZEGO W WYNIKU ZDYSKWALIFIKOWANIA TOWARU PRZEZ STACJĘ SANITARNO - EPIDEMIOLOGICZNĄ

Dostawca A przesłał odbiorcy B partię zamówionej kaszy mąjki, którą odbiorca zwrócił z reklamacją, że kasza jest zanieczyszczona opilkami żelaznymi i według orzeczenia Stacji Sanitarnej - Epidemiologicznej nie nadaje się do spożycia.

Gdy następnie odbiorca wystąpił do Okręgowej Komisji Arbitrażowej przeciwko dostawcy o zasądzenie kwoty 1458,80 zł, stanowiącej koszt zwrócenia dostawcy zakwestionowanej kaszy, dostawca zgłosił wniosek wzajemny o zasądzenie od odbiorcy (powoda) kwoty 13 435,92 tytułem kary za bezzasadne odstąpienie przez powoda od umowy odnośnie spornej dostawy, zgodnie bowiem z przepisami o branżowych warunkach dostawy zbóż, grochu, fasoli oraz ich przetworów odbiorca winien był uzyskać i przedłożyć orzeczenie Inspekcji Żywnościowej nie zaś Stacji Sanitarnej - Epidemiologicznej.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa zasądziła roszczenie odbiorcy (powoda), oddalając wniosek wzajemny.

Od orzeczenia OKA odwołał się dostawca (pozwany), podtrzymując zarzut, że do ustalania jakości kwestionowanych przez odbiorcę przetworów zbożowych powołana jest Inspekcja Żywnościowa nie zaś Stacja Sanitarnej - Epidemiologicznej, której orzeczenie odbiorca przedłożył.

Główna Komisja Arbitrażowa rozpatrzywszy powyższą sprawę, orze-

czyłem z dnia 13 lutego 1959 r. nr XVI-555/58 oddalił odwołanie powzanego dostawcy, wyrażając przy tym następujący pogląd prawny:

Orzeczenie Stacji Sanitarnej - Epidemiologicznej, działającej w zakresie swych uprawnień, może stanowić podstawę do odstąpienia przez odbiorcę od umowy o dostawę artykułu spożywczego.

W uzasadnieniu GKA podkreśliła m. in., że jeżeli Stacja Sanitarnej - Epidemiologicznej, do której zadań należy kontrola pod względem higienicznym - sanitarnym obrotu i jakości artykułów żywnościowych zdyktowała kłopoty i tym samym nie mógł on być wprowadzony do obrotu, to odbiorca miał pełną podstawę do odstąpienia od umowy bez zwracania się o wykonanie analizy do Inspekcji Żywnościowej, zwłaszcza że w danym przypadku nie chodziło o ustalenie, czy jakość kaszy jest zgodna z deklaracją dostawcy, lecz o stwierdzenie, czy nadesłany przez dostawcę towar ze względu na zanieczyszczenie ciałami obcymi nadaje się do spożycia bez szkody dla zdrowia ludzkiego. „Skoro następował powód (odbiorca) zwrócił towar pozwanemu (dostawcy) na skutek niezadowoloności towarem przez pozwanego — to powodowi służy zwrot poniesionych kosztów transportu, a domaganie się przez pozwanego kar za odstąpienie p.zez powoda od umowy jest bezpodstawne”.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

FUNDUSZ RYZYKA HANDLOWEGO W PRZEDSIĘBIORSTWACH HANDLOWYCH GOSPODARKI USPOŁECZNIONEJ

Zarządzenie Ministrów Finansów i Handlu Wewnętrznego z dnia 16 czerwca 1959 r. (Monitor Polski Nr 61, poz. 303) poleca upoważnionym przedsiębiorstwom handlu wewnętrznego (zakładom na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym) przeznaczenie należności płatnych przez dostawcę z tytułu kar umownych za dostarczenie towaru jakości niższej od przewidzianej obowiązującymi przepisami lub warunkami umowy — na fundusz ryzyka handlowego (fundusz na przemyśle towarów i ryzyko handlowe). Z funduszu tego mają być pokrywane kwoty wynikłe z różnic cen towarów na skutek ich przeklasyfikowania, gdy reklamacja wobec dostawcy nie została odpowiednio zgłoszona we właściwym terminie, jeżeli w ogóle jej nie zgłoszono itp. albo gdy nie jest możliwe ustalenie osób winnych za poniesione straty, gdy należność dochodziła

od osoby odpowiedzialnej zostanie umorzona, bądź gdy dochodzenie jej okaże się niecelowe.

Jeżeli pokrycie z funduszu ryzyka handlowego kwot wynikających z różnic cen towarów nie jest możliwe ze względu na brak odpowiednich środków, podlegają one zaliczeniu w ciężar strat odbiorcy. Nie wykorzystana pozostałość zakumulowanego funduszu ryzyka handlowego może być przeniesiona częściowo lub całkowicie na rachunek strat i zysków po upływie 2 lat od roku, za który fundusz zgromadzono, jeżeli jednostka nadrzędna nie zgłosi zastrzeżeń.

W upoważnionych przedsiębiorstwach handlowych, w których istnieje już fundusz na przemyśle towarów i ryzyko handlowe, winna być prowadzona odrębna ewidencja wpływów i wydatków funduszu ryzyka handlowego, utworzonego w myśl omawianego zarządzenia.

PLANY KONT W JEDNOSTKACH GOSPODARKI USPOŁECZNIONEJ

Zarządzenie Ministra Finansów z dnia 30 czerwca 1959 r. w sprawie planów kont dla jednostek gospodarki uspołecznionej (Monitor Polski Nr 66, poz. 341) wprowadza nowy jednolity plan kont w przedsiębiorstwach państwowych i spółdzielczych oraz innych jednostkach uznanych za przedsiębiorstwa. Wzór jednolitego planu kont wraz z komentarzem opublikowany został jako załącznik do zarządzenia. Jednolity plan kont ma być pod-

stawą do opracowania przez zjednoczenia i jednostki równorzędne branżowych planów kont, które po zatwierdzeniu przez właściwego ministra (kierownika urzędu centralnego) winny być stosowane przez przedsiębiorstwa w zasadzie począwszy od 1 stycznia 1960 r. Z tą datą utraci moc 10 dotychczasowych zarządzeń Ministra Finansów z lat 1951 — 1954, dotyczących uregulowanej sprawy.

DOSTAWA NA RYNEK TOWARÓW BRANŻY PAPIERNICZEJ ORAZ MATERIAŁÓW BIUROWYCH I KRESIARSKICH

Ministrowie Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego oraz Handlu Wewnętrznego zarządzeniem z dnia 25 czerwca 1959 r. (Monitor Polski Nr 61, poz. 313) ustalili zasady dostawy na rynek towarów branży papierniczej oraz materiałów biurowych i kreslarskich. Towary branży papierniczej oraz materiały biurowe i kreslarskie produkowane przez zakłady podporządkowane 3 wymienionym w zarządzeniu zjednoczeniom powinny być sprzedawane przedsiębiorstwom handlowym według zasady rejonizacji i w ra-

mach kontyngentów, ustalonych dla poszczególnych województw i miast wyłączonych — w załączniku do zarządzenia. W celu zawarcia umowy przedsiębiorstwa handlowe, działające na terenie poszczególnych województw, powinny składać zamówienia do właściwych zakładów przemysłowych z góry w ściśle określonych terminach, które wahają się od 30 dni przy dostawach miesięcznych lub jednorazowych do 4 miesięcy, jeżeli zamówienie dotyczy dostawy rocznej.

JEDNOSTKI WŁAŚCIWE DO PRZYJMOWANIA ZAMÓWIEŃ NA NIEKTÓRE ARTYKUŁY BUDOWLANE I POCHODZĄCE MINERALNE ORAZ SZKLARSKO - CERAMICZNE I KORKOWE JAK TEŻ TERMINY SKŁADANIA TYCH ZAMÓWIEŃ

Ukazało się zarządzenie Ministra Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych z dnia 8 lipca 1959 r. w sprawie ustalenia terminów i wyznaczenia jednostek właściwych do przyjmowania zamówień na niektóre artykuły budowlane, pochodzenia mineralnego, szklarsko-ceramiczne i korkowe (Monitor Pol-

ski Nr 68, poz. 352). Wykaz artykułów i jednostek właściwych do przyjmowania zamówień jak też terminy składania zamówień podane zostały w załącznikach do zarządzenia. W jednym z załączników zamieszczono również wykaz wojewódzkich central materiałów budowlanych.

ZARACHOWYWANIE PRZEZ PRZEDSIĘBIORSTWA PAŃSTWOWE WPŁYWÓW I WYDATKÓW Z TYTUŁU KAR UMOWNYCH ZA NIEWYKONANIE UMÓW DOSTAWY

Minister Finansów instrukcją z dnia 8 lipca 1959 r. (Monitor Polski Nr 63, poz. 328) polecił zarachowywać wpływy i wydatki z tytułu kar umownych za niewykonanie umów

dostawy, otrzymywane bądź ponoszone przez przedsiębiorstwa — jako zyski bądź straty nadzwyczajne przedsiębiorstwa, jeżeli przepisy szczególne nie stanowią inaczej.

UDZIELANIE POZWOLEŃ NA PRZYWÓZ NIEKTÓRYCH TOWARÓW Z ZAGRANICZNYCH W OBROcie TOWAROWYM POZA PLANEM

Minister Handlu Zagranicznego zarządzeniem z dnia 4 lipca 1959 r. (Monitor Polski Nr 62, poz. 318) upoważnił Centralny Zarząd Cel do udzielania pozwoleń na przywóz: 1) towarów przeznaczonych dla osób nie będących osobami fizycznymi, 2) towarów określonych w taryfie

celnej przywozowej jako wolne od cła, a nie przeznaczonych do własnego użytku odbiorcy lub jego rodziny. Celem uzyskania pozwolenia na przywóz odbiorca winien złożyć wniosek, uzasadniający potrzebę przywozu danego towaru.

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

Dorobek — to nie tylko urobek

Oceniając dorobek minionego piętnastolecia na odcinku naszego górnictwa — nie sposób, nie wspomnieć o przemianach społeczno-bytowych, jakie zaszły w tej tak ważnej gałęzi gospodarki narodowej. Na sesji Państwowej Rady Górnictwa (vide publikacja pt. „Dorobek to nie tylko urobek” — „Życie Gospodarcze” z 26 lipca br.) sprawom tym poświęcono specjalny referat wygłoszony przez Ministra Górnictwa i Energetyki, inż. Janę Mitrege. Niektóre z podanych tam faktów niewątpliwie zainteresują szerzej ogół, warto więc poświęcić im przynajmniej krótką informację na łamach naszego pisma.

Poważną innowacją w stosunku do okresu przedwojennego było zarządzenie zróżnicowania plac w zależności od zagłębia węglowego (a równocześnie — od rentowności kopaliń). Wyjątki od tej zasady dotyczą jedynie przypadków, gdy praca w jakiejś kopalni jest szczególnie trudna lub niebezpieczna. W wyniku rewizji systemu płacowego dokonanej w 1949 roku, zmiesiono w górnictwie wszelkie świadczenia w naturze z wyjątkiem deputatów węglowych, ustalono jednolitą siatkę plac i od tego czasu datuje się szybki wzrost poziomu zarobków.

Drugie poważne osiągnięcie górnictwa — to przedłużenie płatnych urlopów. W okresie międzywojennym sprawy te regulowała ustawa z 1922 roku, przyznająca górnikom 6 dni roboczych urlopu po roku pracy i 15 dni — po trzech latach. Nowy układ zbiorowy, obowiązujący od kwietnia 1957 roku przedłuża ten okres do 12 dni po roku pracy, a dla robotników zatrudnionych w przedsiębiorstwach państwowych, w których, nawet do 21 dni kalendarzowych (po przeprowadzeniu 5 lat i 10 lat ilość ta wzrasta).

Szczególnym wyrazem troski o górników stały się przywileje nadane im w roku 1949 w tak zwanej „Karcie Górnika”. Należą do nich m. in.: premia kwartalna zależna od rodzaju pracy i ilości przeprowadzonych lat, nagrody jubileuszowe po 25, 35 i 40 latach pracy w górnictwie (w wysokości 3, 6 i 8 tygodniowego zarobku), bezpłatne bilety kolejowe (raz do roku na dowolną trasę i odległość), szczególne prawa do odznaczeń honorowych i in. i tak w okresie piętnastolecia pracownicy górnictwa otrzymali np. 300 Krzyży Kawalerskich, 50 Krzyży Oficerskich, 12 Krzyży Komandorskich Orderu Odrodzenia Polski, 35 Orderów Sztandar Pracy i 105 odznaczeń tytułem „Budowniczy Polski Ludowej”.

Charakterystycznym efektem demokratyzacji systemu zarządzania jest m. in. wzrost ilości przedsiębiorstw uzyskujących fundusz zakładowy i wzrost wysokości tego funduszu w ostatnich latach. Mianowicie, podczas gdy w roku 1956 fundusz zakładowy uzyskało 41 przedsiębiorstw przemysłu węglowego na ogólną kwotę 60,4 mln zł, to już w roku następnym liczba ta wzrosła do 65 przedsiębiorstw i kwoty 490 mln zł, a w roku 1958 — do 92 przedsiębiorstw i blisko 700 mln zł. Podobnie szybki wzrost obserwuje się w górnictwie żelaza i w górnictwie metali nieżelaznych.

Fundusz zakładowy wykorzystuje się nie tylko na budownictwo mieszkaniowe, urządzenia socjalno-bytowe czy indywidualne nagrody, ale również na upiększanie parki, oświetlenie itp. miast i osiedli ślaskich. Warto również wspomnieć o funduszu dewizowym, który w latach 1956—1958 wyniósł łącznie 19 mln rubli dewizowych i służył m. in. na za-

kup przez kopalnię 43 autobusów służących celom turystycznym — krajowemu, na zakup cennego sprzętu medycznego itp.

Skoro już mowa o opiece zdrowotnej — charakterystyczne jest, że obecnie nie ma ani jednej kopalni bez lekarza zakładowego, ambulatorium i izby chorych, a we wszystkich większych kopalniach ordynaria również lekarze specjalści. Stan personelu lekarskiego zatrudnionego w górnictwie węglowym wynosi 451 lekarzy i ponad 900 osób personelu pielęgniarskiego.

W ciągu samych tylko ubiegłych 5 lat skierowano na leczenie sanatoryjne 40 tys. osób, a na wczasowy profilaktyczny — 25 tysięcy (w tym również na leczenie i wczasy zagranicę). W uruchomionym przed dziesięć laty nowoczesnym prewentiurum przeciwzapalnym przeżywało dotychczas ok. 14 tys. górników. Obecnie organizację się ponadto duży ośrodek rehabilitacyjny w Reptach Śląskich, buduje się też specjalny szpital dla pracowników górnictwa żelaza oraz dom wczasowo-profilaktyczny w Krynie dla górników metali nieżelaznych.

Wreszcie sprawa w bieżącym miesiącu szczególnie aktualna — wczasy pracownicze, instytucja nieznana górnikom w okresie międzywojennym. W latach 1945—1958 (do maja) korzystało z nich blisko pół miliona pracowników górnictwa, nie licząc pobytu w domach wczasowych prowadzonych przez 21 zakładów pracy. Ponadto wśród pracowników górnictwa bardzo popularne są tzw. wczasy niedzielne, z których cobygodniowo korzysta kilkanaście tysięcy osób. Warto też wspomnieć o kolonijach dziecięcych tylko w bieżącym roku skorzysta z nich około 50 tysięcy dzieci pracowników górnictwa. (WG)

Samorząd robotniczy a kontrola

DOKONCZENIE ZE STR. 1

Podkreślam, że jest to zasadniczy powód nagminnego niewykonania kontroli przez samorządy robotnicze.

Wskazuje to na potrzebę stworzenia w przedsiębiorstwach odpowiedniego klimatu umożliwiającego wciągnięcie robotników do kontroli. Otwiera się tutaj szerokie i jak najbardziej właściwe zadanie dla komitetów partyjnych, które przecież przez kilka lat faktycznie sprawowały w przedsiębiorstwach taką kontrolę. Dziś wobec wykrystalizowania się nowych form i metod pracy organizacji partyjnych, ujętych w nowym sformułowaniu treści 50 § Statutu Partyjnego, zachodzi pilna potrzeba, aby organizacje partyjne wprowadziły samorządy robotnicze do wykonywania kontroli oraz sprawowały w niej polityczne kierownictwo. Organizacje partyjne winny wreszcie wziąć na siebie odpowiedzialność i zagwarantować biorącym udział w kontroli ochronę przed ewentualnymi przejawami gnębienia kontrolujących. Niemalą rolę odegrać mogą również rady zakładowe i instancje związkowe, zawodowych, odpowiedzialne przecież

za należyte funkcjonowanie samorządu robotniczego.

Nie ma wątpliwości co do tego, że załogi przedsiębiorstw są żywotnie zainteresowane wykonywaniem kontroli. Trzeba więc stworzyć możliwości, aby kontrola robotnicza ruszyła z miejsca.

Jeśli chodzi o drugą formę kontroli, którą określiliśmy jako zbadanie na miejscu stanu faktycznego, to samorządy stają tu niejednokrotnie wobec dylematu, jak tę kontrolę zorganizować.

Jak wiadomo przyjęła się już i ugruntowała w przedsiębiorstwach słuszną zasadę, że organy samorządu robotniczego działają wyłącznie kolektywnie — na posiedzeniach. Zasady tej nie należy jednakże formalizować. Bowiem trudno wyobrazić sobie skontrolowanie robotnicze finansowych przez całą radę robotniczą, lub choćby jej prezydium. Wskazuje to na potrzebę powoływania spośród członków rad robotniczych i ich przełożonych matych liczebnie organów kontroli w postaci komisji czy zespołów. W skład tych organów wchodzić mogą także osoby nie będące członkami rad robotniczych, niekiedy zaś, w uzasadnionych przypadkach, nawet osoby spoza przedsiębiorstwa.

Powowywanie takich organów nie narusza zasady koleżeńności działania organów samorządu, gdyż orga-

na te działają w imieniu samorządu robotniczego i nie podejmują w toku kontroli żadnych uchwał, lecz przedstawiają wyniki kontroli organom samorządu.

Powowywanie takich organów kontrolnych ma miejsce w wielu przedsiębiorstwach i dobrze zdaje egzamin. W Warszawskiej Fabryce Mydła i Kosmetyków już w 1957 r. powołana została przez radę robotniczą wewnątrzzakładowa kontrola gospodarcza, złożona z pięciu przeszkolonych kontrolerów.

Ostatnim wreszcie zagadnieniem, na które chciałbym zwrócić uwagę, jest zabezpieczenie efektywności kontroli robotniczej, czyli jej skuteczności. Zabezpieczenie efektywnej kontroli w przedstawionym zakresie nie jest w przepisach ustawy zbyt mocne. Chodzi tu mianowicie o zagwarantowanie, że uwagi i wnioski pokontrolne będą przez administrację przedsiębiorstwa uwzględnione.

Nie ma oczywiście problemu z wykonaniem założeń pokontrolnych, gdy kontrola ujawnia nadużycia finansowe. W większości jednakże przypadków kontrola ma zapobiegać nadużyciom, oceniać celowość wydatków finansowych z punktu widzenia interesu społecznego oraz interesu przedsiębiorstwa i załogi.

Muszą więc istnieć gwarancje, że słuszne wnioski i zarządzenia pokontrolne będą przez administrację

przedsiębiorstw respektowane i realizowane w praktyce. Tymczasem, jak wiadomo, najistotniejszym bodźcem w chwili obecnej zagadnieniem w działalności samorządu robotniczego pozostaje nadal realizacja uchwał i wniosków organów samorządu przez dyrekcję przedsiębiorstwa. W związku z tym Centralna Rada Związków Zawodowych przygotowuje wspólnie z Radą Ministrów uchwałę w sprawie realizacji uchwał i wniosków samorządu robotniczego. Można mieć nadzieję, że wydanie tego aktu normalnego przyczyni się do zabezpieczenia efektywności i skuteczności kontroli, a tym samym do jej rozwinięcia i umocnienia.

MARIAN BŁĄŻEJCZYK

¹⁾ Badania nad funkcjonowaniem samorządu robotniczego prowadzone przez Zakład Ekonomiki i Ustawodawstwa WSR w Olsztynie.

²⁾ Uprawnienia w zakresie kontroli przysługują również załogom przedsiębiorstw spółdzielczych realizowane w innych formach. Zagadnienie to pomijam, gdyż nie jest ono przedmiotem niniejszego artykułu.

³⁾ Por. notatkę podaną w „Radzie Robotniczej” Nr 14/1959, s. 12.

⁴⁾ Dla ścisłości trzeba wymienić artykuł: Nadużycia i rola kontroli społecznej, opublikowany w „Radzie Robotniczej” Nr 2/1958, jednokrotnie w artykule nie omówiono wydatków do ustawy przepisów wykonawczych.

POLITYKA PŁAC A WYDAJNOŚĆ PRACY

Polityka płac realizowana jest przez organy gospodarcze wszystkich szczebli, od naczelnych począwszy do administracji przedsiębiorstwa włącznie. Naczelne organy gospodarcze ustalają proporcje podziału dochodu narodowego, funduszu spożycia, płace najniższe oraz rozpiętość płac dla poszczególnych zawodów występujących w różnych gałęziach produkcji. Realizacja ustalonych wielkości odbywa się w ministerstwach, zjednoczeniach i przedsiębiorstwach. Każdy pracownik administracji gospodarczej, kierujący jakimkolwiek, choćby najmniejszym odcinkiem produkcyjnym, organizujący i kontrolujący wytwarzanie, tj. inżynier, technik, majster i brygadzysta, wpływa na wykorzystanie urządzeń produkcyjnych, na produkcję oraz na wysokość rozchodowego funduszu płac.

Celem polityki płac jest zróżnicowanie płac odpowiednio do różnorodności poszczególnych prac, niezbędnych do wykonania wyrobów i usług potrzebnych gospodarce. Wykonanie różnych wyrobów związane jest z różną pracochłonnością, uciążliwością, kwalifikacjami, odpowiedzialnością itp. Wszystkie te czynniki powinny być uwzględnione w polityce płac i zapewniać ich proporcjonalność. Jeżeli bowiem płace za pracę łatwą i trudną, wykonywaną w warunkach normalnych i szkodliwych dla zdrowia, lekką i ciężką, związaną z małą i dużą odpowiedzialnością itd. są niedostatecznie albo źle zróżnicowane, cierpi na tym rozwój zakładów, gospodarka narodowa i poszczególni pracownicy. Taka organizacja płac nie tylko, że nie sprzyja, ale wręcz hamuje wzrost kwalifikacji i wydajności pracy, przeszkadza wykorzystaniu istniejących zdolności produkcyjnych, nie zachęca zatrudnionych do rozwoju swych twórczych możliwości. Często też jest przyczyną innych objawów np. płynności załóg.

Różnicowanie płac jest jedną tendencją polityki płac. Przepłata się ona z tendencją jednolitego opłacania prac jednakowych, niezależnie od gałęzi produkcji, w której dana praca znajduje zastosowanie. Np. prace właściwe dla przemysłu maszynowego występują nie tylko w zakładach budowy maszyn, lecz także w gałęziach użytkujących maszyny.

Niniejszy artykuł omawia zagadnienia skutków polityki płac głównie na podstawie sytuacji w przemyśle budowy maszyn. Struktura płac od dłuższego czasu budzi dużo zastrzeżeń i sporo krytycznych uwag. Podejmowane są różnorakie zmiany, które nie zawsze dają pożądaną poprawę. W związku z tym wiele uwagi poświęca się zwłaszcza licznym objawom dysproporcji płac.

Dysproporcje te dotyczą samych płac oraz związanych z nimi kategorii, a więc pracy i produkcji oraz wymiany i spożycia.

W dziedzinie produkcji problem sprowadza się do wzajemnych związków płacy otrzymanej i pracy wykonanej przez uczestników produkcji. Krytyka dysproporcji płac dotyczy więc zjawiska, przy którym pracownicy w normalnych warunkach za pracę łatwą wymagającą niewielkich kwalifikacji, związaną z małą odpowiedzialnością otrzymują wynagrodzenie wyższe, takie same lub tylko nieznacznie niższe od wynagrodzenia pracowników wykonujących pracę trudniejszą, bardziej odpowiedzialną w warunkach uciążliwych, wymagających wyższych kwalifikacji itp.

Również przypadki otrzymywania różnych płac za wykonanie pracy jednakowej — są objawami dysproporcji płac.

STOPIEN ROZPOZNANIA ZAGADNIENIA

Rozpoznanie tego zagadnienia w naszym życiu gospodarczym jest fragmentaryczne, a w niektórych zagadnieniach w ogóle brak danych. Wprawdzie w ostatnich latach GUS uruchomił badania i dysponuje danymi w zakresie np. struktury zatrudnionych według poziomu płac, brak jednak danych dotyczących struktury zawodowej i kwalifikacyjnej poszczególnych grup placowych. W ogóle brak danych o strukturze zawodowej i kwalifikacyjnej w poszczególnych gałęziach przemysłu itp. Brak danych i ich analizy przeszkadza rozwiązaniu problemu i aż nazbyt często jest przyczyną licznych dodatkowych trudności w produkcji.

Nawet powierzchowna analiza tych danych, które zostały opracowane i opublikowane, zmusza już do krytycznego spojrzenia na problem płac. Tak np. z ostatnich danych GUS-u wynika, że przeciętna płaca miesięczna pracowników inżynierów i techników w przemyśle budowy maszyn systematycznie obniża się w porównaniu do analogicznych plac pracowników inżynierów i techników w innych gałęziach przemysłu.

Jeżeli w 1955 r. na 21 wyodrębnionych gałęzi przemysłu przeciętna

płaca pracowników inżynierów i techników w przemyśle budowy maszyn była pod względem wysokości na 7 miejscu, to w 1956 r. zajmuje już 11 miejsce, a w 1957 r. 12 miejsce¹⁾.

Na przemysł budowy maszyn nakłada się coraz większe zadania w dziedzinie postępu technicznego, wszystkich działów i gałęzi produkcji. Proporcje plac natomiast nie odpowiadają skali trudności i odpowiedzialności zadań.

Przedstawione dane GUS-u zwiększają w pewnym stopniu rozpoznanie problemu w zakresie plac pracowników inżynierów i techników w całym przemyśle. Jednak są to dane przeciętne, za którymi mogą się kryć dysproporcje większe i bardziej złożone, zakres których w dalszym ciągu cechuje brak dostatecznego rozpoznania.

Brak rozpoznania w zakresie proporcji plac pracowników inżynierów i techników i fizycznych np. mistrzów, kierowników wydziałów i im podległych robotników. W produkcji występuje zależność wyników pracy robotników fizycznych od pracy przygotowujących, organizujących i kierujących całokształtem produkcji inżynierów i techników. Istniejące proporcje plac rodzą zależność, a nieprawidłowość interesów robotników i pracowników inżynierów i techników.

Z danych ankietowych GUS-u wynika, że nieustannie wzrasta górna granica plac robotników fizycznych i nieustannie rośnie procentowy udział grupy osiągającej wysokie i najwyższe zarobki. Ilustruje to tabela:

Udział robotników osiągających zarobki miesięczne w granicach 2000 zł - 3000 zł i powyżej w poszczególnych CZ w % ogółu robotników

Wyszczególnienie CZ-y Przemysłu	L a t a				
		1952	1953	1956	1957
Budowy Maszyn Ciężkich	a	0,9	11,1	10,6	22,5
	b	-	-	2,3	4,4
Ogólnego Budownictwa Maszyn	a	0,4	7,6	11,0	22,6
	b	-	-	1,2	4,4
Taboru Kolejowego	a	1,4	6,1	15,2	25,3
	b	-	-	2,0	5,2
Określowego	a	5,6	12,9	20,5	22,7
	b	-	-	4,0	12,7
Obrabiarkowego	a	0,9	10,6	13,4	25,0
	b	-	-	1,9	7,5
Współprzetwórczego	a	-	10,4	20,9	21,4
	b	-	-	0,8	2,9
Maszyn Rolniczych	a	0,1	6,9	10,4	20,5
	b	-	-	1,3	3,6
Odlewnictwa	a	-	8,1	5,6	15,7
	b	-	-	0,3	1,1
Maszyn Elektrycznych	a	0,5	7,9	7,4	15,1
	b	-	-	0,4	1,7
Produkcji Samochodów	a	1,1	15,5	10,5	22,6
	b	-	-	1,6	4,9
Teletechniki	a	1,0	7,4	10,7	19,0
	b	-	-	1,3	3,5

a/ robotnicy osiągający zarobki w granicach 2000 zł - 3000 zł
b/ Robotnicy osiągający zarobki powyżej 3000 zł.

U w a g a: Zarobki w latach 1952 i 1953 w/g stanu w B-60 Mafu
Zarobki w latach 1956 i 1957 w/g stanu w B-64 Mafu

Wśród robotników osiągających zarobki powyżej 3000 zł, są także zarobki powyżej 4000 i 5000 zł.

W całym przemyśle budowy maszyn w II połowie 1957 r. już przeszło 30% robotników osiągnęło płace takie same lub wyższe od plac

kierujących ich pracą pracowników inżynierów i techników.

Analiza tego zjawiska w różnych zakładach wykazuje, że wśród pracowników osiągających tak nieproporcjonalnie wysokie zarobki w stosunku do plac pracowników inżynierów i techników występują

nieryjność — technicznych występują także średnio i nisko kwalifikowani robotnicy, zaszerzegowani do grup 3 — 5. Pozostali osiągający zarobki niższe, uzyskują je często przy zatrudnieniu w niepełnym wymiarze godzin.

Ta sytuacja na odcinku proporcji plac prowadzi do upośledzenia produkcji. Wysoko kwalifikowani inżynierowie unikają zajmowania kierowniczych stanowisk w zakładach, gdyż większe odpowiedzialności odpowiadają niższe płace. Również wysoko kwalifikowani robotnicy unikają przejścia na stanowiska mistrzów, gdyż indywidualny akord zapewnia im wyższe płace.

Brak również rozpoznania w zakresie długości dnia pracy. Ustawowo istnieje u nas osmiodziesiętny dzień pracy. W rzeczywistości jest on krótszy, gdyż obejmuje przerwy śniadaniową lub obiadową, na co regulamin różnych zakładów pracy przeznaczają oficjalnie 15 minut. Przerwa ta w różnych zakładach przeciąga się faktycznie do pół godziny i więcej. Wynikałoby więc, że można bez uszczerbku dla produkcji skrócić dzień pracy do 7,5 godzin lub przy danym zatrudnieniu i wydajności zwiększyć produkcję w granicach 3,1 — 6,2%, w zależności od czasu trwania wymienionej przerwy na posiłek. Brak rozpoznania tych zagadnień powoduje, że w produkcji występują okresowe nadwyżki i niedobory siły roboczej, przy czym zarówno jedne jak i drugie są dalekie od rzeczywistego stanu.

ZAKRES WYSTĘPOWANIA DYSPROPORCJI I BROGI ICH LIKWIDACJI

Zakres tych dysproporcji plac może być bardzo szeroki. Może obejmować zatrudnionych przy takich samych pracach w różnych gałęziach przemysłu, może dotyczyć zatrudnionych przy różnych pracach w określonej gałęzi przemysłu. Może dotyczyć zarówno robotników fizycznych, jak i pracowników umysłowych, mających różne zawody i kwalifikacje, może też dotyczyć pracowników o różnej odpowiedzialności np. kierowników i podległych im wykonawców. Dysproporcje

plac mogą wynikać z niewłaściwych proporcji części stałej plac i części zmiennej, decydującej nieraz o proporcjach plac ostatecznych.

W warunkach braku analizy zagadnień określających nakłady pracy i poziom plac, działalność techniczna inżynierów i techników jest często niweczona pod wpływem jednomyślnie rozpoznanego potrzeb i wynikających stąd decyzji gospodarczych. Sprzyja to powstawaniu i utrzymywaniu się dysproporcji plac. Cierpi na tym rozwój techniczny i ekonomiczny zakładów i gospodarki narodowej.

Likwidacja dysproporcji plac jest możliwa poprzez dwójakie kierunkowe działanie:

Poprzez podniesienie plac tych pracowników, którzy w danym okresie mają plac zbyt niskie, lub obniżenie plac zbyt wysokich. Place zbyt wysokie mogą na różnych odcinkach występować, jednak rozwiązanie polegające na ich obniżeniu jest ograniczone zarówno co do zakresu jak i efektów. Pozostaje więc kierunek podwyższenia plac zbyt niskich. Alternatywnym do tego kierunku likwidacji dysproporcji plac (przez zmianę poziomu i proporcji plac) jest zwiększenie wydajności pracy. Zwiększenie wydajności pracy zmniejsza zakres i rozpiętość występujących dysproporcji plac, jeżeli odejmiemy od praktyki automatycznego proporcjonalnego wiązania plac z wydajnością. Zwiększenie wydajności w zakresie wzrostu wydajności pracy nie może jednak być ograniczone do pracowników otrzymujących plac zbyt wysokie, lecz dotyczy ogółu zatrudnionych.

Dlatego też chodzi o doskonalenie organizacji produkcji i pracy, o zastosowanie nowoczesnych metod technologii, o szkolenie i podnoszenie kwalifikacji, w wyniku czego wzrośnie efektywność i wydajność pracy oraz nastąpi zbliżenie do wskazywanych osiągnięć w krajach przemysłowo bardziej rozwiniętych. Pozwoli to także na podwyższenie plac ogółu zatrudnionych.

Przy złożoności czynników decydujących o rezultacie pracy stosowane środki dają często niepożądane skutki. Wynikają one z przeceniania lub niedoceniania zagadnie-

nia organizacji plac. Z jednej strony występuje zjawisko rozwiązywania wyłącznie przy pomocy środków placowych zagadnień, wymagających odpowiednich środków technicznych, organizacji produkcji oraz odpowiedzialnej organizacji pracy i plac. Z drugiej strony spotykamy przypadki małej skuteczności zastosowanych środków organizacyjnych i technicznych, spowodowanych przez wadliwe rozwiązanie zagadnień pracy i plac.

Na tym tle występują przypadki wynaturzenia polityki plac. Pojawiają się one zwłaszcza wtedy, gdy dysproporcje plac są korygowane przez obniżenie plac niektórych pracowników. Wynaturzenie to polega na tym, że zamiast stosować środki prowadzące do wzrostu wydajności pracy, np. doskonalenie organizacji szkolenia itp., niejednokrotnie zaczyna się od obniżenia plac.

Na tym tle występuje jednokierunkowy rozwój organizacji plac. Istotą realizowanej polityki plac stało się dążenie do uczynienia z plac silnych, wszystko obejmujących bodźców bez względu na to czy same plac mogą zapewnić wzrost wydajności pracy. Tak ustawione bodźce łączą w jeden system szereg różnych, sprzecznych elementów i mają ujemny wpływ zarówno na produkcję jak i na plac.

Obecna organizacja pracy i plac uzależniona od czynników wyłącznie placowych, nie eliminuje dysproporcji, lecz masowo je rodzi. Jest to jakby ruch po zamkniętym kole, polegający na likwidowaniu dysproporcji plac środkami, zawierającymi załóg nowych dysproporcji. Powtarzalność poszczególnych posunięć organizacyjnych w zakresie plac — daje się stwierdzić przy kompleksowej analizie nawet w krótkim okresie czasu. Szczególnie ostro występuje ona w okresie dłuższym. Mechanizm tego procesu wymaga jednak odrębnego rozpatrzenia. Analizy wymagają konkretne nasze doświadczenia w dziedzinie reformy plac.

MAREK WAJS

¹⁾ Rocznik Statystyczny 1958 str. 93 — 95.

Poprzedni artykuł poświęcił wyjaśnieniu niektórych podstawowych nieporozumień w dyskusji o kształtowaniu plac oraz wskazywaniu dalszych możliwości, kierunków i warunków ich wzrostu. Obecnie pragnę poświęcić nieco uwagi dotychczasowym założeniom polityki plac oraz kształtowaniu zasadniczych ich proporcji w przyszłości.

NARASTANIE DYSPROPORCJI

Sytuacja jaka istnieje obecnie w dziedzinie plac ukształtowała się w wyniku szeregu zmian i regulacji przeprowadzonych w ciągu ostatnich lat. Rozpatrywanie powyższych zmian należy rozpocząć od 1949 roku. W tym roku została przeprowadzona generalna reforma plac i norm. Założone przy tej reformie podwyższenie godzinowych stawek plac i wprowadzenie bardziej napiętych norm pracy miało zapewnić właściwą strukturę plac i stworzyć lepsze warunki do podwyższenia wydajności pracy.

Sytuacja lat następnych nie pozwałała na dalszą poprawę proporcji plac w sposób planowy. Rozpoczęły się natomiast, m. in. wskutek wzrostu cen, żywiołowe ruchy w kształtowaniu plac. Znacznie rozbudowana i żywiołowo wzrastająca ruchoma część plac, masowe wprowadzenie systemu akordowego, opartego w zasadzie na normach szacunkowych, które były systematycznie wysoko przekraczane, pogarszały proporcje plac. Uszytywnienie niskich stawek plac podstawowych, które z biegiem czasu przestały być zasadniczym elementem wynagrodzenia robotnika w zależności od jego kwalifikacji i doświadczenia, a także efektywnej wydajności pracy, pogłębiało trudności, kształtując zasadniczy poziom zarobków poprzez luźne normy, dodatkowe premie i łamanie dyscypliny plac.

Dokonywane w owym okresie wybiórcze regulacje plac, obejmujące poszczególne branże przemysłu, głównie górnictwo węgla i przemysł ciężki — gdzie z uwagi na wielkie zadania produkcyjne i znaczenie produkcji dla industrializacji kraju należało stworzyć dodatkowe bodźce — spowodowały trudności w innych przemysłach. Trudności te były pogłębiane przez nie dość odczuwalny wzrost plac i niedostateczną poprawę warunków bytu. Czynione po II Zjeździe wysiłki zmierzające do podwyższenia plac realnych drogą częściowych obniżek cen towarów i podwyżek plac nie mogły już jednak zapewnić wykonania planowanego na okres sześciolatki wskaźnika wzrostu realnych plac.

W efekcie przy średniej miesięcznej płacy wynoszącej dla całej gospodarki uśrednionej w roku 1955 zł 1077, analogiczna płaca w przemyśle wynosiła 1183 zł, w budownictwie 1321 zł, w rolnictwie — 831 zł, w leśnictwie — 715, w urządzeniach społecznych i kulturalnych — 695 zł.

Jak widać z przytoczonych średnich nastąpiło w okresie planu 6-letniego zmniejszenie proporcji plac pomiędzy poszczególnymi działami gospodarki narodowej. Szczególnie poważnie od przeciętnej poziomu plac w kraju odbiegała wysokość plac pracowników zatrudnionych w tych działach, gdzie wynik pracy nie miał wpływu na wysokość plac, a więc nauczycieli, pracowników nauki, kultury, służby zdrowia, administracji państwowej itp. Powstały również dysproporcje wewnątrz poszczególnych działów przemysłu, gdzie przy ogólnym wzroście plac szczególnie szybko wzrastały plac w przemyśle wytwarzających środki produkcji, natomiast znacznie wolniej w przemyśle lekkim,

liwą strukturę cen, wymagającą zasadniczych zmian.

Okoliczność ta oraz realizacja zasadniczego kierunku w polityce plac, zmierzającej do podwyższenia plac najniższ zarabiających, a także konieczność stopniowego usuwania wad i niedociągnięć w systemach plac zadecydowały, że podwyżki plac stały się zasadniczą formą podwyższenia poziomu bytu pracowników w pierwszych 3 latach obecnego Planu 5-letniego.

Zasadnicze podwyżki plac zostały przeprowadzone w tych działach i grupach zatrudnienia, w których poziom plac był zaniżony i nie odpowiadał w sposób dostateczny kwalifikacjom pracowników, a także znaczeniu gospodarczemu danej gałęzi gospodarki, stwarzając trudności w dopływie i stabilizacji kadr.

Dlatego też niektóre grupy pracowników otrzymały dwukrotnie podwyżkę plac np. górnicy, nauczyciele, robotnicy przemysłu lekkiego, pomimo że w okresie ubiegłych 3 lat ok. 250 tys. pracowników nie otrzymało jeszcze podwyżki plac. Około 50 proc. łącznej kwoty podwyżek z ostatnich 3 lat otrzymali pracownicy przemysłu. Uprzejmowanie to, występujące zwłaszcza w pierwszych dwóch latach bieżącej pięcioletki, było celowe z uwagi na konieczność stworzenia warunków dla zwiększenia masy towarowej.

Już jednak z kwoty przeznaczonej na podwyżki plac w 1958 r. 42 proc. przypada pracownikom zatrudnionym w urządzeniach kulturalnych i społecznych a na pracowników przemysłu tylko 32 proc. Jest to konsekwencją dalszego stopniowego usuwania dysproporcji w placach.

Podwyżki plac wykorzystano też dla przebudowy obowiązujących systemów plac. Znacznie podwyższono plac zasadnicze przy równoczesnym zmniejszeniu ruchomej części plac. Uproszczone obowiązujące systemy plac przez zmniejszenie prawie o połowę ilości tabel plac. Zwiększono wreszcie, uprawnienia przedsiębiorstw w zakresie plac, zgodnie z kierunkiem decentralizacji zarządzania i planowania gospodarki.

Znaczne podwyższenie plac zasadniczych zostało przeprowadzone zarówno w odniesieniu do robotników, jak i pracowników umysłowych. Np. godzinowe stawki plac robotników przemysłu metalowego podniesiono o ok. 45 proc., przemysłu chemicznego o ok. 50 proc., a pracowników umysłowych przemysłu włókiennego do plac zasadniczych dotychczasową premię za wykonanie, a częściowo nawet za przekroczenie planu. Urealniono też zakres stosowania akordowego systemu plac, a w wielu gałęziach odstąpiono od akordu progresywnego lub zmniejszono wysokość progresji. W pewnym stopniu urealniono również normy pracy, co jednak nie dało trwałych efektów, gdyż normy te nie były okresowo zmieniane w miarę postępu technicznego i usprawnienia organizacji plac.

Problemy plac²⁾

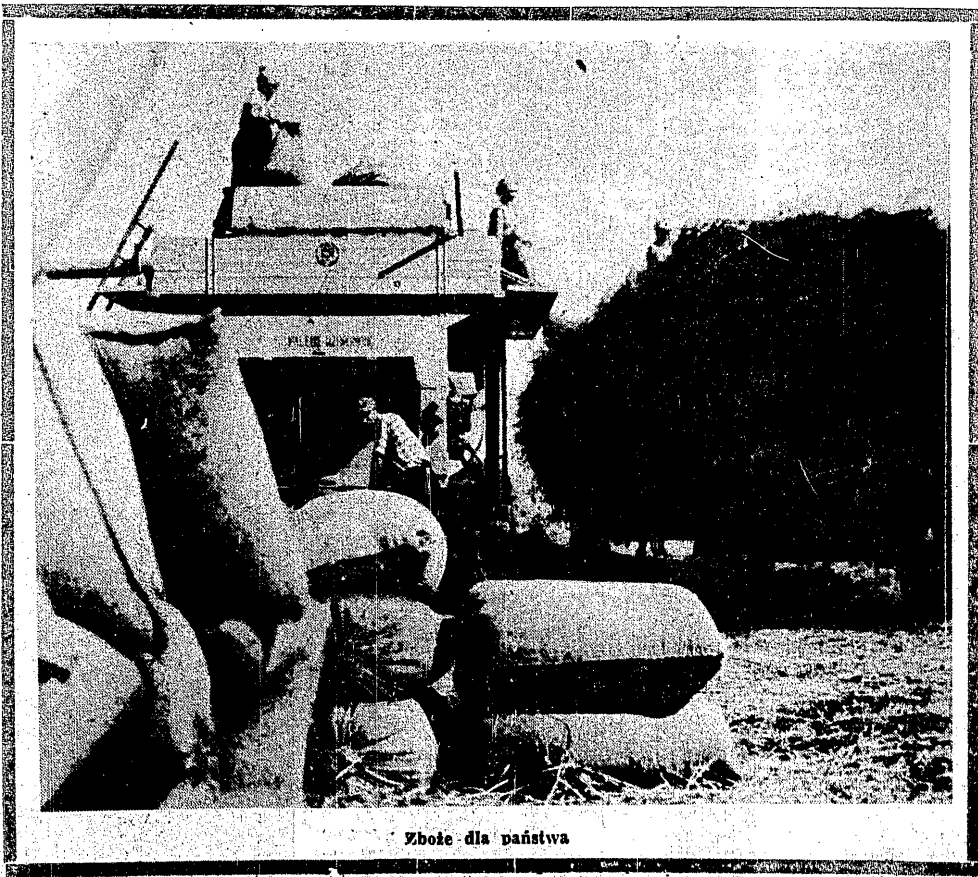
Niektóre założenia polityki plac

ALOJZY FIRGANEK

spożywcym, drzewnym itd. Oprócz tych dysproporcji wystąpiły ponadto wskutek nieprawidłowości przez kierownictwo zakładu odpowiedzialnej polityki poważne dysproporcje w wysokości zarobków uzyskiwanych przez robotników różnych zawodów w tych samych zakładach pracy.

KIERUNKI PRZECIWDZIAŁANIA

Narodowy Plan Gospodarczy na lata 1956—1960 wyznaczył zadanie podniesienia przeciętnej płacy realnej o 30 proc. Zadanie to realizowane jest przede wszystkim przez wzrost plac nominalnych w oparciu o wygospodarowane na ten cel środki. Taką formę realizacji wyznaczają konkretne warunki gospodarcze i polityczne. Podwyższenie plac realnych przez obniżenie cen towarów i usług nie mogło być dotychczas przyjęte z uwagi na wad-



Zboże dla państwa

Niektóre założenia polityki płac

DOKONCZENIE ZE STR. 3

nie organizacyjnych. Niestosowne analizy metod normowania pracy powodowało nierównomierne napięcie norm i przyczyniło się w wielu przypadkach do uzyskiwania zarobków, nie odpowiadających wkładowi pracy i kwalifikacjom.

Aktualna sytuacja na odcinku płac wskazuje jednak, że poczynione w latach ubiegłych kroki były niewystarczające, gdyż systemy płac i normy pracy w dalszym ciągu posiadają wiele wad, które zamiast sprzyjać hamują wzrost wydajności pracy, nie są bodźcem dla wzrostu kwalifikacji oraz nie zabezpieczają w pełni prawidłowego podziału dochodu narodowego. Trzeba jednak podkreślić, że sytuacja w 1958 r. w porównaniu do lat ubiegłych uległa pewnej poprawie. W 1958 r. osiągnięto bardziej prawidłowe relacje między wskaźnikami wzrostu wydajności pracy i wzrostu średnich płac. Jeżeli np. wskaźnik wzrostu wydajności pracy liczonej w cenach porównywalnych na 1 robotnika grupy przemysłowej w 1957 r. w stosunku do 1956 r. wynosi 105,9, a wskaźnik wzrostu średniej płacy 119,3, to analogiczne wskaźniki za 1958 r. w porównaniu do 1957 r., wynoszą dla wydajności 107,5, a dla średniej płacy 105,9. Dla poszczególnych resortów przemysłowych wskaźniki te kształtują się również na ogół pomysłnie.

Podjęte przez kierownictwo partii i rządu decyzje w zakresie płac przyczyniły się do usprawnienia podstawowych problemów kształtowania płac i poprawy proporcji płac między działami gospodarki narodowej i między resortami, a więc tam, gdzie kierownictwo to może oddziaływać bezpośrednio. Dalej zaczyna się „władza” ministerstw, zjednoczeń i przedsiębiorstw. Tymczasem w tych jednostkach zagadnieniem płac i norm poświęca się za mało uwagi. Zapomina się często, że decydującym ogniwem jest zakład pracy i tu właśnie powstają najbardziej rażące dysproporcje w wysokości zarobków, boleśnie odczuwane przez ogół robotników.

„DOCELOWE” PROPORCJE PŁAC

Przedstawiona z konieczności w ogólnych zarysach ocena sytuacji płacowej w latach 1950–1958, choć nie wyczerpuje całokształtu problemu, wskazuje na konieczność kontynuowania, i to w szybkim tempie, dalszych prac nad rozwiązaniem szeregu zagadnień problematyki płac i norm pracy. Wzrostowym problemem, który należałoby rozważyć w pierwszej kolejności jest sprawa prawidłowych proporcji płac i zabezpieczenia ich utrzymania.

Dla prowadzenia prawidłowej polityki płac niezbędne jest posiadanie układu docelowych proporcji płac. Przygotowanie takiego układu dla całej gospodarki uspołecznionej wymaga dokonania szeregu prac metodologicznych, jak również przeprowadzenia analizy ekonomicznej faktycznego stanu i kierunków działań, wynikających z projektowanych zmian w układzie. Układ proporcji płac powinien być opracowany nie tylko w przekroju działowo-gałęziowym, ale i zawodowym, a także w przekroju terenowym. Określenie docelowych proporcji płac jest więc zagadnieniem niezmiennie ważnym,

gdyż będzie stanowił wytyczną, kierunkową przy opracowywaniu wniosków w zakresie zmian płac w zależności od posiadanych do dyspozycji środków oraz podjętych decyzji politycznych. Na tym odcinku olbrzymia rola przypada pracownikom nauki, których doświadczenie teoretyczne może dać duże usługi w opracowaniu tego problemu. Do pracy tej konieczne jest włączenie szerokiego aktywu z resortów i związków zawodowych.

SLUŻBA NORMOWANIA

Wraz z określeniem docelowych proporcji płac muszą być równolegle rozwiązywane zagadnienia dotyczące struktury płac, taryfikacji oraz kwalifikacyjnych, systemu płac, dodatków za staż pracy itp. w taki sposób, aby zapewniały harmonijne dojście do wyznaczonego układu proporcji płac.

Dla utrzymania prawidłowych proporcji płac przez dłuższy okres czasu konieczny jest inny stosunek do spraw normowania pracy. Istniejąca w przemyśle sytuacja na odcinku normowania pracy i systemów płac wymaga więc, zgodnie z uchwałami III Zjazdu, niezwłocznego przystąpienia do zasadniczej reformy. Doskonalenie systemu płac może odbywać się tylko na bazie usprawnień dokonanych w normowaniu pracy. Błędem minionego okresu było to, że dokonywane reformy płac były oparte tylko na statystycznych przebiegach, nie gwarantowały zabezpieczenia na przyszłość przed nowymi dysproporcjami płac na bazie wyższych stawek, stwarzających tym większe niebezpieczeństwo przy złych normach pracy.

Usprawnienie normowania pracy powinno rozpocząć się od reorganizacji służby normowania. Niezbędne jest tu odzyskanie starych pracowników tej służby, którzy w latach ubiegłych odeszli do innych prac oraz pozyskanie fachowców z odpowiednim przygotowaniem teoretycznym i praktyką. Służba ta powinna zająć się badaniem i usprawnianiem procesów technologicznych, organizacji pracy na stanowiskach roboczych oraz opracowaniem i wprowadzeniem norm pracy dla prawidłowo zorganizowanej roboty, a nie tylko ustalaniem norm pracy. Służba normowania musi stać się motorem usprawnień technicznych i organizacyjnych procesów produkcji. Musi wreszcie wzrosnąć rola branżowych ośrodków normowania pracy. Ośrodki te powinny stać się nośnikami postępu w zakresie organizacji i normowania pracy w danym przemyśle. Badania prowadzone przez istniejące dotychczas ośrodki w przemyśle maszynowym, hutnictwie i budownictwie wykazują istnienie ogromnych rezerw czasu pracy, wykorzystanie których powinno spowodować poważny wzrost wydajności pracy i zarobków.

Stworzenie jednak odpowiednich form organizacyjnych, opracowanie normatywów czasu i innych pomocy niezbędnych w pracy służby normowania nie stwarza jeszcze warunków dla jej właściwej pracy i zabezpieczenia prawidłowych norm. Życie nie stoi w miejscu, a ciągle idzie naprzód w każdej dziedzinie. Konieczna jest zatem zmiana poglądów co do niezmienności normy pracy. Wiadomo powszechnie, że w zakładach pracy przybywa nowych maszyn i urządzeń, poprawia się technologia i organizacja produkcji i w

tym stanie rzeczy pozostawienie norm na niezmienionym poziomie jest hamulcem postępu technicznego, organizacyjnego i wzrostu wydajności pracy. Normy pracy powinny więc być usprawniane w miarę polepszania warunków organizacyjno-technicznych produkcji, powodującego zmniejszenie nakładu czasu pracy na wykonanie jednostki produkcji.

STOSOWANIE AKORDU

Wnikliwego zbadania wymaga zakres stosowania akordu, a więc sprawa ekonomicznej celowości i zasięgu normowania robót. Wiadomo, że po okresie nadmiernego zakordowania robót nastąpił w latach 1956–1957 gwałtowny odwrót od akordowego systemu płac i przejście na system dniówkowo-premiowy. Wskaźnik zakordowania robót, który wynosił średnio w skali całego przemysłu w czerwcu 1955 r. – 73 proc. spadł w miesiącu grudniu 1957 r. aż o przeszło 16 punktów, tj. do 56 proc. Niekiedy całe gałęzie gospodarki w ogóle odstąpiły od akordu, jak np. PGR.

Wkrótce jednak przekonano się, że w wielu przypadkach postąpieno niesłusznie. Odejsze od akordu znacznie obniżyło wydajność pracy, wykożystanie agregatów produkcyjnych i pogorszyło jakość produkcji. PGR od stycznia br. powrócił do akordowania robót, gdyż spadek wydajności pracy, jaki nastąpił po zniesieniu norm pracy groził poważnymi komplikacjami gospodarczymi. Również Huta im. Lenina, która odeszła od akordu, wprowadza go na nowo, gdyż wyniki produkcyjne daleko odbiegały od możliwości tego zakładu.

Usprawnienie normowania pracy i właściwe stosowanie akordu nie wyczerpuje całości tego zagadnienia. Ulepszenia wymaga obecny system taryfowy, a więc prawidłowego ustalenia tabel płac i taryfikatorów kwalifikacyjnych. Szczególnie prawidłowe opracowanie – zgodnie z wymogami produkcji – charakterystyk kwalifikacyjnych poszczególnych zawodów oraz właściwe zróżnicowanie wymogów w zakresie wiadomości teoretycznych i umiejętności praktycznych poszczególnych szczebli kwalifikacyjnych w danym zawodzie wymaga przeprowadzenia odpowiednich badań i studiów. Specjalnie pilne jest opracowanie metodyki taryfikacji i wartościowania pracy. Problem ten dotyczy w nie mniejszym stopniu pracowników umysłowych, gdzie czynione próby określenia niezbędnego wykształcenia i stażu pracy dla każdego stanowiska nie przyniosły jeszcze widocznych wyników i wymagają teoretycznej podbudowy i uzasadnienia.

PLACE EKONOMICYSTÓW

W ostatnim okresie wiele dyskusji wywołał problem wzajemnych proporcji płac pracowników technicznych i ekonomicznych. Mnożą się głosy ekonomicystów, domagające się zrównania wysokości płac podstawowych pracowników ekonomicznych do poziomu płac pracowników technicznych, pracujących na porównywalnych stanowiskach.

Przyznawanie dotychczas pracownikom ekonomicznym niższych płac podstawowych wydaje się niesłuszne, gdyż nie uwzględnia roli tych pracowników w ogólnym procesie wytwórczym przedsiębiorstwa. Podniesienie roli pracowników ekonomicznych w przedsiębiorstwie i zrównanie ich w płacach z pracow-

nikami technicznymi wymagać jednak będzie przeprowadzenia ścisłej weryfikacji pracowników ekonomicznych i obsadzenia tych stanowisk pracownikami, którzy wykazują się odpowiednim przygotowaniem teoretycznym i doświadczeniem zawodowym.

SYSTEM PREMIOWY

Zasadniczych zmian wymaga również działający jako drugi, co do zakresu stosowania – system premiowy. Szczególnie systemy premiowania personelu technicznego i ekonomicznego wymagają dalszych korekt i zmian.

Zmiany te powinny iść w kierunku takiego doboru kryteriów i wskaźników premiowania w poszczególnych branżach przemysłu i innych działach gospodarki narodowej, które stanowiłyby obiektywne mierniki oceny efektów ekonomicznych działalności przedsiębiorstwa, a jednocześnie sprzyjałyby wzrostowi produkcji.

Problem doboru właściwych kryteriów premiowania znajduje się w

poważnie zaawansowanej fazie dyskusji. Wylaniają się przy tym dwa główne kierunki: pierwszy polegający na uzaledniczeniu premii od wyników całokształtu działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, drugi – od konkretnych wyników w zakresie elementów decydujących o prawidłowości podstawowej działalności przedsiębiorstwa.

Zwolennicy pierwszego kierunku wysuwają jako syntetyczny wskaźnik przyrost zysku ustalony wg kryteriów dla obliczania funduszu zakładowego. Zwolennicy kierunku drugiego proponują za główne kryteria premiowania szereg warunków jak: 1) przyrost produkcji sprzedanej w stosunku do wielkości uzyskanej w okresie wyjściowym, który stanowi tzw. bazę, 2) wytwarzanie nowych asortymentów zgodnie z potrzebami rynku, 3) rzeczywistą poprawę jakości, gatunkowości produkcji, obniżenia kosztów własnych produkcji.

Trzeba jednak podkreślić, że prace nad koncepcjami dotyczącymi zasad premiowania pracowników umysłowych posuwają się wolno na przód, gdyż warunki organizacyjne i mierniki oceny działalności przedsiębiorstwa są tak różnorodne, że sprowadzanie ich do porównywalności jest często wprost niemożliwe. Szerogą propozycję opiera się bowiem na założeniach postulowanych, a nie na sytuacji faktycznie istniejącej w naszych przedsiębiorstwach. Wynika

to stąd, że koncepcje te wyprzedzają zmiany modelowe w naszych przedsiębiorstwach w zakresie zarządzania i planowania oraz nie odpowiadają aktualnej sprawozdawczości przedsiębiorstw.

Można tu wymienić dla przykładu dyskusowany od dwóch lat problem mierzenia przyrostu produkcji dla celów premiowania wartościową produkcją czystą. Do tej chwili sprawa nie została zrealizowana z powodu braku normatywów w tym zakresie jak i odpowiedniej sprawozdawczości. Stąd też wydaje się, że dokonanie strukturalnych zmian w systemie premiowym łączy się jak najściślej z odpowiednimi zmianami w zakresie zarządzania, planowania i sprawozdawczości w przedsiębiorstwach. Poruszając niektóre problemy planowe nie zakładam daleka skonstruowanych rozwiązań dla poszczególnych spraw, ograniczając się do pewnych sugestii. Prowadząc szereg prac nad zagadnieniem płac z zadowoleniem powitał wszelkie uwagi i propozycje rozwiązań w poszczególnych sprawach ze strony teoretyków i praktyków. Tylko wzajemna konsultacja, rzeczowa wymiana poglądów może przynieść dalsze usprawnienie systemów płac w kierunku realizacji socjalistycznej zasady „każdemu według ilości i jakości pracy”.

ALOJZY FIRGANEC

TECHNOKRACJA

Kadyna – to mała, malowniczo położona miejscowość w pobliżu Elbląga.

Zakład Ceramiki Artystycznej w Kadynie ma swoją długą i bogatą historię. Ceramika kadynska znana i poszukiwana jest nie tylko w naszym kraju. Kiedyś do Elbląga przyjeżdżał cudzoziemiec zwykle chce odwiedzić ten zakład. Sporo kłopotów mają wówczas władze miejskie. Sporo kłopotów...? Tak, właśnie kłopotów.

Przed parą laty Zakład Ceramiki Artystycznej w Kadynie został przejęty przez Elbląskie Zakłady Przemysłu Terenowego. Zawarto umowę z Wyższą Szkołą Plastyczną w Sopocie. Opracowano nowe wzory i technologię produkcji. Poniesiono olbrzymie koszty uruchomienia produkcji. W 1958 r. zakład ruszył pełną parą. W ciągu niespełna pół roku załadowano magazyn. Rezultat: ponad milion złotych deficytu. Pełny magazyn i puste kasy. I jeszcze dwa fakty: Sopocy plastycy zorganizowali wystawę ceramiki kadynskiej. Większość wzorów cieszyła się dużym powodzeniem. Zakład miał również szereg zamówień z zagranicy. W aktach zakładu jest np. list p. Zablockiego z Kanady. Czytamy w nim:

„Muszę przyznać, że ceramika artystyczna „Kadyna” jest piękna i ma duże szanse popytu na tutejszym terenie. Czy mógłbym dostać wyłączne przedstawicielstwo „Kadyna” na Północną Amerykę...”

Przegapiono tę i wiele innych okazji. Przerwano produkcję ceramiki artystycznej. Zakład produkuje obecnie zwłazaczki...

Takie są fakty. A wymowa tych jest następująca: Podejmuje się decyzje o nowej produkcji. Myśli się tylko i wyłącznie o stronie technologicznej i artystycznej. Nikt nie stawia sobie pytania: kto kupi te produkty i za jaką cenę. Nikt na serio nie zajmuje się zbytem, analizą kosztów i cen. Dzisiaj, a więc w pół roku po przerwaniu produkcji nie ma ustalonych i zatwierdzonych cen na niektóre wyroby. I jak tu sprzedawać?...

Przyłączenie „Kadyna” do Zakładów Przemysłu Terenowego nie było zbyt rozsądną decyzją. Pro-

dukcja cegły i produkcja ceramiki artystycznej. To mimo pozorów bardzo odległe dziedziny. Cegły nie trzeba sprzedawać. Cegły się rozdziela. Ceramikę artystyczną trzeba umieć sprzedać.

Ostatnio, a więc po przeszło roku od chwili rozpoczęcia produkcji, dyrekcja Zakładów Przemysłu Terenowego zrozumiała tę sprawę i zaczyna się zajmować problemem zbytu na serio. To jednak wcale niczego nie usprawiedliwia. Ktoś tu winien ponieść faktyczną odpowiedzialność za karygodne lekceważenie elementarnych zasad gospodarowania, za nieprzemysłowe decyzje i spowodowanie olbrzymiego marnotrawstwa środków i pracy.

Kadyna – to coś więcej niż jeden oderwany fakt, przykład marnotrawstwa. To problem panoszący się na wielu odcinkach naszej gospodarki technokracji, prymatu techniki i technologii przy równocześnie lekceważeniu elementarnych zasad myślenia ekonomicznego.

Skutki – są tu aż nadto widoczne.

M. K.



Czy opłaca się eksportować SPIRYTUS

JERZY CHYLIŃSKI

W produkcji spirytusu Polska zajmuje jedno z pierwszych miejsc w świecie. Jesteśmy notą bene jednym z niewielu krajów, w którym produkcja spirytusu oparta jest głównie na surowcach o charakterze konsumpcyjnym lub paszowym. Blisko 30 proc. ogólnej produkcji spirytusu z ziemniaków i melasy (ziemniaczany 60 proc. i melasowy 20 proc.), pozostała ilość – to spirytus podrozdżowy, posiadający owoce, odwodniony itp. Spirytus ziemniaczany stanowi zatem największą pozycję. Produkcja spirytusu syntetycznego jest tak mała, że nie odgrywa na razie żadnej roli.

Obecnie produkcja spirytusu rolniczego, zwłaszcza zaś produkcyjnego tego spirytusu na eksport, budzi poważne zastrzeżenia. Wpływa to głównie z deficytu pasz, występującego w naszym kraju. Produkcja spirytusu rolniczego pochłania około 1 mln ton ziemniaków rocznie, co stanowi blisko 40 proc. ogólnej ilości ziemniaków pozostającej w centralnej dyspozycji państwa. Podkreślenia wymaga fakt, że do produkcji spirytusu używa się u nas ziemniaków „słabych”, nadaja-

cych się w zupełności na paszę, a niekiedy nawet do konsumpcji.

W roku bieżącym gorzej niż w poprzednim wyjdzie z tego ziemniaki wyłącznie poprzez kontraktację. Kontraktacja ma zagwarantować dopływ ziemniaków wysokoskrobiowych, specjalnie przeznaczonych dla przemysłu. Trzeba jednak pamiętać, że przejście na skup kontraktacyjny powoduje poważne zwiększenie kosztów zakupu surowca, nie gwarantując w rzeczywistości spodziewanej poprawy jakości dostarczanych ziemniaków.

Przy dostawach ziemniaków z kontraktacji plantator otrzymuje (poza ceną podstawową) równą co do wysokości cenę w skupie niekontraktowanym – dopłatę za wyższą skrobiowość, premię za terminową dostawę, za dowóz i załadunek oraz korzysta z bezprocentowej pożyczki (zaliczek), udzielanej mu przez instytucję kontraktującą. Ponadto ma on prawo otrzymać bezpłatnie wywar w ilości 80 litrów za każde 100 kg dostarczonych ziemniaków. W sumie, każdy kwintal ziemniaków, zakupiony w drodze kontraktacji, kosztuje o przeszło

15 zł drożej aniżeli poza kontraktacją, co stanowi około 30 proc. ceny podstawowej.

Dane przemysłu krochmalniczego, który kontraktację ziemniaków przemysłowych prowadzi od szeregu lat, wskazują, że nie przynosi ona większych rezultatów w zakresie podniesienia zawartości skrobi w ziemniakach. Na przestrzeni ostatnich paru lat – mimo kontraktacji – nastąpił spadek przeciętnej zawartości skrobi w ziemniakach skupianych przez aparat przemysłu krochmalniczego. Główny zatem argument, uzasadniający wprowadzenie kontraktacji ziemniaków na cele przemysłowe, można powiedzieć, zawiodł. Mimo to zakłady przemysłowe (w tej liczbie również gorzej) dążą do rozwijania kontraktacji ziemniaków. Istnieje w tym zakresie swoisty wysięg poszczególnych organizacji gospodarczych przemysłu i obrotu.

Jest to całkowicie zrozumiałe. Kontraktacja gwarantując lepsze warunki zbytu ziemniaków, dla rolnika, zabezpiecza w większym stopniu dopływ surowca do zakładów przemysłowych.

I to jest głównym celem stosowania kontraktacji przez zakłady przemysłowe. Jednakże z tego rodzaju praktyką zgodzić się absolutnie nie można. Nie można się zwłaszcza zgodzić, aby wyłączenie w oparciu o kontraktację kupowno ziemniaki do produkcji spirytusu.

Nadmierne wykupywanie ziemniaków po wysokich cenach może mieć poważne konsekwencje w produkcji hodowlanej. Skutki tej polityki zaczynamy już zresztą odczuwać w zahanowaniu hodowli, przede wszystkim trzody chlewnej oraz związanych z tym braków mięsa na rynku. Produkci spirytusu zagraża więc hodowli. Czy w takiej sytuacji można zgodzić się na dalsze utrzymywanie wysokiej produkcji spirytusu z ziemniaków? Wydaje się, że nie. Produkcja spirytusu rolniczego powinna być poważnie ograniczona, a jego eksport całkowicie zlikwidowany.

Spirytus ziemniaczany jest w naszych warunkach za drogą z uwagi na wysoką cenę ziemniaków. Przy obowiązujących cenach skupu rynkowego ziemniaków 1 litr spirytusu surowego kosztuje 14 złotych a rektyfikowanego 16 złotych. Koszt ten może wzrosnąć w związku z majacymi nastąpić zmianami cen zaopatrzeniowych o około 10 proc. Porównanie cen krajowych z cenami spirytusu na rynkach światowych (średnio 8,08 dol. za 1 litr) daje bardzo niekorzystny wskaźnik użytku dewizowego, blisko czterokrotnie gorszy niż przy eksporcie ziemniaków przemysłowych czy żywności wieprzowej.

Niekorzystny stosunek cen krajowych i zagranicznych jest wynikiem przejęcia w w. kraju (Stany Zjednoczone AP,

NRF, Francja, Szwecja) z produkcją spirytusu drogą fermentacji na produkcję spirytusu syntetycznego, którego koszt produkcji jest dużo niższy. Ponadto poważnie ograniczono zużycie spirytusu do produkcji kauczuku syntetycznego i do celów napędowych, skutkiem czego zmniejszyło się zapotrzebowanie na spirytus. Wydaje się, że w związku z tym należałoby zrewidować dotychczasową politykę wywozu spirytusu na cele techniczne, a także rozważyć możliwość rozwijania produkcji spirytusu syntetycznego. Wiąże się to również z rosnącymi potrzebami przemysłu krajowego, zużywającego coraz większe ilości spirytusu surowego, między innymi do produkcji kauczuku syntetycznego.

Nie jest nawet potrzebna głębsza analiza efektywności eksportu poszczególnych towarów, aby stwierdzić, że eksport ziemniaczanego spirytusu surowego jest wybitnie nieopłacalny. Potwierdza to także dodatkowo następujący rachunek.

Przy założeniu, że wyprodukowanie 1 litra spirytusu rolniczego wymaga zużycia 11,5 kg ziemniaków oraz 0,20 kg jeżdźni i melasy oraz po przeliczeniu tych ilości na wartość karmową okaże się, że uszczupla to nasze zasoby paszowe o 2,790 jednostek owianych na każdym litrze spirytusu. Oznacza to jednocześnie, że w wypadku wykorzystania tych pasz na cele hodowlane można by teoretycznie z surowca zużytego na 1 litr spirytusu wyprodukować 0,56 kg żywności wieprzowej.

Przy planowanej na rok 1959 wielkości eksportu spirytusu oznaczałoby to, w przypadku za-

przestania produkcji spirytusu na eksport, możliwość zwiększenia produkcji żywności wieprzowej o około 18 tys. ton. Wyrośnięcie związanych z zaprzestaniem eksportu spirytusu skutków finansowych w bilansie handlowym mogłoby nastąpić przez odpowiednie wzmocnienie eksportu produktów hodowlanych lub ziemniaków. Podkreślić przy tym należy, że eksport żywności lub ziemniaków w miejsce dotychczasowego eksportu spirytusu pozwoliłoby na uzyskanie zaplanowanej wysokości wpływów z tytułu eksportu spirytusu w roku 1959 mniejszym nakładem środków materiałowych i finansowych, dając oszczędności ziemniaków rzędu 150–190 mln kg (6,0 proc. – 7,7 proc. scentralizowanego skupu ziemniaków) i znaczne oszczędności finansowe.

Warto również podkreślić, że przejście z eksportu spirytusu na wzmocniony eksport żywności wieprzowej byłoby korzystne nawet i w tym przypadku, gdyby z wartości dewizowych uzyskiwanych w eksporcie pewna część była przeznaczona na import pasz w ilości równoważącej wartość karmową żywności wieprzowej.

Wydaje się również, że z uwagi na niską cenę spirytusu na rynkach zagranicznych, powinien być rozważony ewentualny import spirytusu na pokrycie potrzeb krajowych, przy równoczesnym odpowiednim zmniejszeniu produkcji spirytusu rolniczego.

*) Jest to rachunek o tyle teoretyczny, że hodowla żywności wieprzowej wymaga poza ziemniakami jeszcze innych pasz. Wynik obliczeń można jednak uznać za prawidłowy, ponieważ w miejsce tych pasz założono większe zużycie ziemniaków.

Bodźce contra postęp

DOKONCZENIE ZE STR. 1

tym bardziej do zwiększenia stopnia mechanizacji swych prac.

Jedną z przyczyn tej niechęci widzi autor w niewłaściwym ustawieniu odpisów amortyzacyjnych, które np. dla kombinatów wynosi 15 proc. rocznie, podczas gdy maszyn tego typu pracują przeciętnie trzy lata. Stąd też kopalnie aby uniknąć strat finansowych spowodowanych „zestomowaniem” maszyn przed upływem okresu ich amortyzacji, utrzymują w magazynach bezużyteczne urządzenia póki okres ten nie minie. (Jakiś mi później wyjaśniono — wartość tych „odpisywanych” urządzeń jest tak wysoka, że gdyby odpisano na straty różnicę między faktycznym zużyciem a obowiązującą amortyzacją, w niejednej kopalni „pogrzebaloby” to cały zysk przedsiębiorstwa).

I dopiero przy końcu artykułu autor w ogólnym spoście wspomina o sprawie najbardziej nas tu interesującej. „Zasadniczo dozor górnictwa ma szerokie możliwości zastosowania takich lub innych systemów mechanizacyjnych. Nie zawsze jednak wybór ten dokonywany jest pod kątem widzenia maksymalnych możliwości wydobywczych i wydajnościowych. Często o wyborze przez dozor jakiejś maszyny decyduje skalkulowanie z ołówkiem w ręku realnych możliwości „zarobkowych”.

Wkrótce po tej publikacji ukazał się na łamach „Trybuny Robotniczej” (21.IV. 1959) artykuł pt. „Droga przez mekę”. Autor opowiada tu o pierwszym polskim kombinacie węglowym K.W.-1, którego serięjną produkcję wciąż jeszcze nie można uruchomić, choć próby wykazywały wiele cennych walorów tych maszyn. A specjalna uchwała Prezydium Rady z 2 lipca 1955 zobowiązuje do rozpoczęcia takiej produkcji najpóźniej — w maju 1957 roku. To z górą dwuletnie — jak na razie — opóźnienie jest również spowodowane m. in. niechęcią kopalni do składania zamówień. Ale tu autor wyraźnie się zastrzega, że nie będzie szukał źródeł tego stanu rzeczy a ograniczy się jedynie do rejestracji faktów.

Wydaje się jednak, że skoro symptomem tego niepokojącego zjawiska są już na tyle znane — czas najwyższy, aby zacząć szukać jego przyczyn. Nawet gdyby przyczyny te należały do rzędu t. zw. spraw drażliwych.

GÓRNICZY PRZECIW MASZYNOM?

Na powstawanie tendencji hamującej postęp techniczny naszego górnictwa może mieć pewien wpływ opór przeciw innowacjom, jaki czasem występuje wśród części samych załóg robotniczych. Pewną rolę odgrywa tu przyzwyczajenie, zwłaszcza wśród górników starszych wiekiem. Jeśli ktoś przez kilkanaście lat pracował w określony sposób — nie zawsze ma ochotę zaczynać „na starość” od nowa. Ten czynnik nie należy jednak do decydujących, bowiem tam, gdzie innowacja czyni pracę łatwiejszą (bez innych skutków, o których dalej), przełamanie starych nawyków nie sprawia na ogół trudnych „kłopotów”. Np. opowiadano mi, jak to kilka lat temu w jednej z kopalń trudno było zmusić załogę do zamiany przestawianych wiertarek na bardziej nowoczesne, a po pewnym czasie, gdy dawni oponenci przekonali się o walorach nowych urządzeń — nie chcieli już zgodzić się nawet na tymczasowe używanie poprzednich.

Gorzej, gdy zmiana narzędzia pracy pociąga za sobą konieczność podniesienia kwalifikacji, a tak zwykle bywa przy zastępowaniu prostych maszyn bardziej skomplikowanymi,

Tu już nie wszyscy górnicy mają ochotę na uczenie się, czasem przekracza to nawet możliwości niektórych osób. Ale doświadczenie uczy, że i w tym wypadku pokonanie takich trudności nie następuje dłuższych kłopotów (załogi składają się w poważnej części z ludzi młodszych, wśród których jest więcej zwolenników mechanizacji) o ile tylko postęp techniczny nie koliduje z materialnymi interesami robotników.

Sekundą jednak w tym, że kolidują także czasem ma miejsce. Sprawa jest prosta: skoro wysokość zarobku górnika zależy głównie od procentu wykonania planu — najbardziej korzystna jest dla niego taka praca, przy której plan ten można najłatwiej wykonać i przekroczyć. A doświadczenie uczy, że nierzadko łatwiej wykonać i przekroczyć plany przy pracach mniej zmechanizowanych, niż przy bardziej zmechanizowanych, gdzie proporcjonalnie do większej wydajności maszyn plany są zwykle odpowiednio wyższe.

Kiedy np. górnikowi zdarzy się niedyspozycja w rodzaju „kaca” czy innej nieprzemyślanej choroby, „bumek” — stracony czas przy mało zmechanizowanej pracy będzie mógł później nadrobić zwiększonym wysiłkiem. Przy bardziej skomplikowanej maszyni — nie z tego tu trzeba pracować systematycznie i kładzie przerwa grozi niewykonaniem planu, zmniejszeniem zarobków.

Ostatecznie jednak są to przeszkody łatwo usuwalne przy nielepiej organizacji pracy. Gorzej, gdy przetrwały w działaniu maszyn są powodowane czynnikami mniej subiektywnymi — różnymi awariami danych urządzeń. W ubiegłych latach, gdy dostarczano kopalniom maszyn o wielu mankamentach — awarie takie były na porządku dziennym i stały się powodem swobodnego urazu wielu górników do technicznych innowacji. A i teraz, choć maszyn są już znacznie lepsze, od czasu do czasu z różnych powodów „wysiadają”, nie zawsze da się to szybko naprawić, przerywając pracę i wtedy trudniej o wysokie zarobki.

Sytuację pogarsza obserwowanie wśród części robotników brak umiejętności obchodzenia się z maszynami. Jeden z inżynierów, któremu sprawę tę leża na sercu, opowiadał: „To, co się robi w kopalniach z naszymi maszynami, to istna barbarzyństwo. Nasmarowana czy nie, przeciętna czy nie — byle żółta, a potem jak tu dźwigać awarię. Nigdy nie wiadomo gdzie kończy się nieudolność a zaczyna świadome tolerowanie niszczenia. Bo robotnik może czegoś nie wiedzieć, ale od czego jest dozor? Niestety, dozorowi taki stan rzeczy czasem jest na rękę”.

DECYDUJE DOZÓR

Jak podkreślali moi rozmówcy z instytucji bardziej niż same kopalnie zainteresowanych postępiem mechanizacji (dyrekcje zjednoczeń, zakłady konstrukcyjno-mechaniczne) przełamywanie ewentualnych oporów ze strony szeregowych górników jest drobiazgiem wobec pokonywania oporów, jaki w tej dziedzinie stawia dozor kopalniany — od wielu sztygów poczynając a na niektórych dyrektorach kończąc, i nie dziwnego.

Bowiem niesłone przez postęp techniczny możliwości ewentualnego uszczuplenia zarobków w aktualnym systemie plac są, jeśli chodzi o szeregowych górników, często rekompensowane tym, iż mechanizacja czyni pracę fizyczną znacznie lżejszą. Stąd też różne nowe maszyny i urządzenia nierzadko — po dłuższym czy krótszym okresie wątpliwości i oporów — zaczynają cie-

żyć się wśród tych ludzi uznaniem. Natomiast w stosunku do dozoru postęp techniczny niesie przede wszystkim narastanie trudności.

Każde zwiększenie stopnia mechanizacji — to dla dozoru konieczność nie tylko opanowania nowych operacji technicznych, ale również — z przyczyn, o których już mówiłem — polepszenia organizacji pracy, podniesienia jej dyscypliny. Tu już nie wystarczy od czasu do czasu pokrzyknąć, ale trzeba ustawicznie organizować, a to przede wszystkim dla ludzi dochodzi jeszcze dodatkowa troska o urządzenia. A zatem zakres obowiązków znacznie rośnie.

Do tego dochodzą dodatkowe kłopoty związane z dobraniem lepiej kwalifikowanego personelu (co jest boleścią wielu kopalni) oraz z samym wprowadzeniem maszyn do eksploatacji. Np. dyrekcja kopalni „Marcel”, która zgodziła się na stosowanie pierwszego w kraju okręgu węglowego (mechanizującego pracę jeszcze bardziej niż kombinat) musi w tym celu przeprowadzić dodatkowy szereg pracochłonnych adaptacji (przebudowa taśmociągów, doprowadzenie prądu elektrycznego itp.), w innych zaś kopalniach samo do prowadzenie kombinatów do przodków wymagałoby np. przebudowy chodników, których wysokość na skutek zaniedbań obudowy znacznie się obniżyła.

Tak więc ilość kłopotów nieopominie wzrosta, a korzyść z tego dla dozoru zanika. Wręcz przeciwnie — przy zwiększonej ilości obowiązków, przy konieczności skierowania części załogi do różnych prac przygotowawczych i czasowego przerwania wydobywania w przygotowywanych przodkach — z reguły trudniej wykonać czy przekroczyć plan. A jeśli nawet się tego dokonuje, to przecież takie same zarobki i premie można osiągnąć znacznie mniejszym wysiłkiem ze strony dozoru — tam, gdzie praca nie jest dalej mechanizowana — więc po co się męczyć?

Stąd też wśród wielu sztygów i dyrektorów kopalń, wśród wielu inżynierów i ekonomistów naszego górnictwa panuje przekonanie, że za postęp techniczny jest się bitym nie tylko „w skórę” (więcej kłopotów) ale i „po kieszeni” (trudniejsze osiągnięcie wysokich zarobków). I co ważniejsze — przekonania te są oparte na wielu jak najbardziej konkretnych przykładach, choćby takich jak niżej wymienione.

Przykład z przeszłości: w roku 1957 przeprowadzono na kopalni „Witka” naukową obserwację pracy przy dwóch ścianach o niemal identycznych naturalnych warunkach wydobywania, ale przy jednej z nich stosowano nowoczesne metody wybierania złoża i obudowy, przy drugiej natomiast używano starych urządzeń. Przy pierwszej wydobyte dziennie było dwukrotnie więcej niż przy drugiej a praca fizyczna lżejsza, zarobki przy obu były natomiast na mniej więcej jednakowym poziomie ale dozorowi bardziej odpowiadała praca mniej zmechanizowana, gdzie i kłopotów technicznych było mniej i ryzyko niewykonania planu, znacznie mniejsze.

A oto przykład z perspektywą na przyszłość. W Rybnickim Zjednoczeniu Przemysłu Węglowego dozor kopalni „Chwałowice” uchodził za stosunkowo pomyślny nie nastawiony do mechanizacji i w oparciu o dość duży postęp techniczny planuje się tam na rok 1965 wydajność robotniczą zwiększyć o 10 proc. Natomiast dozor kopalni „Janów” — tak solidarnie bronił się przed jakąkolwiek dalszą mechanizacją (że „złe warunki, więc nie da się dźwigać, nawet zwykłe węgorki trzeba wycofywać z ujęcia”), iż dla kopalni tej nie można było zaplanować wyższej wydajności niż 1200 kg/r/d. Dla dyrekcji zjednoczenia nie ulegało jednak wątpliwości, że dozor i pierwszy z wymienionych kopalń będzie musiał włożyć więcej wysiłku w wykonanie swego planu wydajności, niż dozor drugiej w jego przekroczeniu.

Wszystkie te możliwości ujemnych konsekwencji mechanizacji (w aktualnym systemie bodźców ekonomicznych) dotyczą na ogół całej załogi, ale jak już wskazywałem — w stosunku do dozoru ich oddziaływanie jest na ogół większe i stąd też właśnie dozor jest czasem zainteresowany w ograniczeniu postępu technicznego do minimum. A że nie szeregowi górnicy lecz właśnie dozor praktycznie decyduje o tym gdzie i jakie urządzenia można zastosować — decyduje to są dość często wyrazem głównie kalkulacji zarobkowej.

Oczywiście w oficjalnych uzasadnieniach rzadko mówi się o tych istotnych motywach, natomiast główna wina jest zwalana na najrozmaitsze warunki naturalne, techniczne i in. rzekomo uniemożliwiające zastosowanie określonych maszyn w danej kopalni czy przy danej ścianie wydobywczej. A ponieważ właśnie w górnictwie warunki te są rzeczywiście bardzo zróżnicowane — trudno ustalać metody pracy dla danych miejsc bez zgody ludzi dozorujących tę pracę. Tam, gdzie władze zwierzchnie „wpakowują na siłę” jakieś urządzenie — przeciwnie temu dozor bez trudu „udowadnia”, że władze te nie miały racji. Wystarczy nie zadbać o właściwą organizację pracy, nie dopilnować właściwej eksploatacji, aby „wykazać”, że dane urządzenie absolutnie nie zdaje egzaminu. Wszyscy jednak ludzie interesujący się tymi sprawami doskonale wiedzą o co chodzi.

CO ROBIĆ?

Mógłby ktoś spytać jak to się dzieje, że mimo tak silnych bodźców jednak dokonuje się w naszym górnictwie postęp techniczny i to na niektórych odcinkach postęp dość znaczny. Przede wszystkim musimy się raz jeszcze zastrzec, że omówione tu antybody nie działają w stosunku do wszystkich przejawów postępu technicznego, często bowiem postęp ten ułatwia pracę również dozorowi (np. przy zastępowaniu maszyn i urządzeń łatwiejszymi w eksploatacji i nie wpływającymi bezpośrednio na zwiększenie zadań planowych, szczególnie przy mechanizacji transportu). Sporo za-

wdzięczamy też działalności wielu pracowników górnictwa, którzy rozumieli społeczno-gospodarczą potrzebę mechanizacji, a czasem nawet w rezultacie dużych zainteresowań technicznych są jej fanatykami. Poza tym działają różne formy administracyjnego nacisku „góry” na zwiększenie wydajności pracy poprzez postęp techniczny. Każdy dyrektor czy sztygar wie dobrze, że gdyby bezwzględnie przeciwstawiał się mechanizacji — nie mógłby długo piastować swej funkcji, niektórzy z nich jednak starają się we własnym interesie ograniczyć ten postęp do minimum.

Stąd też nie ulega chyba wątpliwości, że gdyby nie działanie antybody ekonomicznych — rozwój postępu technicznego w naszym górnictwie mógłby być szybszy a wzrost wydajności pracy większy od aktualnie osiąganego. Nie mielibyśmy może tak niepokojących zjawisk, jak np. spadek wskaźnika mechanicznego ubierania węgla kamiennego z 38,5% w roku 1956 do 32,7% w roku ubiegłym.

Zle ustawione bodźce ekonomiczne mają to do siebie, że dość łatwo zwyciężają nad odruchami zrozumienia interesów gospodarki narodowej. Cała trudność polega jednak na tym, że właściwsze ustawienie tych bodźców nie jest w górnictwie sprawą prostą. Nie może działać automatyczny mechanizm konkurencji w obniżaniu kosztów własnych, konkurencji między kopalniami o zbyt i między ich pracownikami o pracę, skoro bez względu na koszty produkcji zbyt ten jest zapewniony a kopalniom wciąż jeszcze brak silnej roboty. „Nie można również uzależnić wysokości plac od bezwzględnej wydajności pracy, gdyż byłoby to krzywdzące dla ludzi pracujących w gorszych warunkach naturalnych, gdzie możliwości postępu technicznego są bardziej ograniczone.

Na pewno nie wystarczają tu bodźce w postaci specjalnych nagród z Funduszu Postępu Technicznego: są to zbyt drobne sumy wobec zasadniczego funduszu plac, by mogły być narzędziem skutecznego oddziaływania. Głównie zasada utrzymywania starych norm przez okres 3-6 miesięcy po wprowadzeniu nowych narzędzi pracy na dłuższą metę nie zdaje egzaminu. Nie wystarczy też właściwsze ustawienie odpisów amortyzacyjnych i reorganizacja samej produkcji maszyn górnictwa choć są to sprawy nie cierpiące zwłoki.

Najważniejsze, to takie ustawienie podstawowych dla pracowników górnictwa bodźców ekonomicznych, aby działały one zgodnie z interesem całego społeczeństwa. Aby w interesie załóg kopalń nie leżało „przyhamowanie” postępu technicznego na niektórych odcinkach i niepowiększanie planów wydobywania. Aby przekraczanie planów zaniżonych na skutek niskiego postępu technicznego, małej wydajności, nieujawniania rezerw czy dezorganizacji, nie opłacało się bardziej, niż (osiągane większym trudem lecz przynoszące gospodarce narodowej większe korzyści) wykonywanie bez nadwyżek planów wysokich, opartych na dużym stopniu mechanizacji, na ujawnianiu wszelkich rezerw.

Dla osiągnięcia tego celu trzeba wszechstronnej analizy stosowanego w naszym górnictwie systemu planowania, normowania plac; trzeba też oceny ekonomicznej efektywności różnych form postępu technicznego. Konkretnie postulaty mogą być rezultatem tylko szerszej dyskusji, którą warto chyba rozpocząć. Bo zjawisko przeciwdziałania postępowi technicznemu niektórych ze stosowanych u nas bodźców, niewątpliwie istnieje nie tylko w górnictwie. W ostatecznym rachunku odczuwamy to wszyscy na własnej skórze.

WIESŁAW GŁOWACKI

Prowadzone od pewnego czasu porządkowanie cen pmięno do-tychczas obrót skórami. A szkoda, bo na tym odcinku porządkować jest co i po co.

Obecnie obowiązują bowiem w zasadzie trzy poziomy cen skóry w zależności od odbiorców. Ponadto zaś dla poszczególnych odbiorców są stosowane różne ceny w zależności od przeznaczenia surowca.

Najpowszechniej stosowanym cennikiem jest tzw. cennik zaopatrzeniowy. Zawiera on cenę zbytu oraz cenę hurtową. Lista uprawnionych do nabywania skór po cenach hurtowych wg wspomnianego cennika wylicza 19 grup odbiorców, wymieniając m. in. Ministerstwo Przemysłu Lekkiego (niektóre rodzaje zakładów), spółdzielczość pracy, Komitet Drobnej Wytwórczości oraz szereg resortów i instytucji na cele produkcyjne, szkoleniowe i inne.

Następnym cennikiem jest tzw. cennik detaliczny nr 12 z 1954 roku. Podaje on ceny detaliczne oraz marżę detaliczną i hurtową. Nie jest on jednak opracowany w relacji do „Cennika zaopatrzeniowego”, stąd cen hurtowe wynikające z obu cenników są różne. Obowiązuje on jednostki CRS i resorty przy nabywaniu skór do naprawy obuwia służbowego oraz spółdzielnie zaopatrzenia i zbytu — na cele naprawcze.

Trzecim cennikiem jest tzw. cennik detaliczny dla rzemieślników. Inaczej nazywany jak w praktyce „Cennikiem wolnorynkowym”. Ma on zastosowanie nie tylko w odniesieniu do rzemieślników przy zakupie skór na cele produkcyjne.

Okazuje się więc, że ten sam odbiorca (np. spółdzielnia zaopatrzenia i zbytu, które rozpraszają surowiec dla rzemieślników) nabywa surowiec po różnych cenach w zależności od jego przeznaczenia: na produkcję czy naprawę.

W tym celu spółdzielnie pracy podzielono na grupy A i B. Do grupy A należą: 1) spółdzielnie wytwórcze, 2) spółdzielnie wytwórczo-usługowe, których usługi na rzecz ludności nie przekraczają 10 proc. planu produkcyjnego, oraz 3) spółdzielnie usługowe, których usługi dla sektora usługowego przekraczają 90 proc. ogółu świadczonej usług. Spółdzielnie należące do grupy A nabywają surowiec po cenach hurtowych (za-

Mimochodem

Wieś za kierownicą

Przed niedłuzym budynkiem wiejskim stały tłumy ludzi. Nie można było przejechać, zatrzymaliśmy się, pytając co się stało. Nic się nie stało. Po prostu odbywał kurs samochodowy. Wśród kursantów wiele było dziewcząt, dorosłych kobiet, starszych chłopów. Sądziłmy, że to przede

wszystkim amatorzy jazdy na motocyklu. Ale gdzie tam, równie wielu uczy się prowadzenia samochodu. Okazuje się, że podobnie jest w wielu większych miastach i małych miasteczkach, wszędzie tam, gdzie tylko ktoś przedsiębiorczy organizuje pod firmą LPZ, czy PZMot. kursy. A więc, jak widać, wieś wchodzi na

drogę motoryzacji. I z tym na pewno się trzeba liczyć. Swoją drogą sprawa jest symptomatyczna — jeszcze wczoraj lampy naftowe, dziesięć zapalniczek — a dzisiaj wieś przesieda się z motocyklem na samochod. Bodajby szybciej przesiedla się również na ciągnik przy pracy w polu. (m)

Jak co roku — kalej

Każdego lata powtarza się ta sama historia. Nie mamy szczęścia do kolei, albo raczej — kolej nie ma szczęścia do nas. Tym razem chodzi o pieniężne manipulacje w kasach biletowych. Jesteśmy w posiadaniu czterech biletów kolejowych (na dwóch blankietach) z Warszawy. Na biletach tym

nowa cena napisana jest ołówkiem. Oczywiście druga sprawa jest blaha. Świadczy jednak, że do chwili obecnej kolej nie rozwiązała oznakowania biletów nowymi cenami. Staro to zresztą historia, ilem następując zmienną taryf — tylekroć miesiacami, jeśli nie latami pasażerowie otrzymują stare bilety i nigdy nie wiedzą, ile właściwie powinni byli zapłacić za przejazd. Trudno zaś wymagać, by każdy pasażer wyrabiał się w podróży z sobą rozkład i sprawdzał w tabelach taryfowych, jaka jest cena zamierzonego przejazdu.

myłki na Dworcu Wschodnim nie byłby nawet w stanie nic stwierdzić, bo obowiązujące obecnie rozkłady nie zawierają nowej taryfy. Rada jest chyba jedna — pomyśleć o danu kasjerm w rękę takich tablic, żeby nie musieli dokonywać skomplikowanych obliczeń przy wyliczaniu kilometrów i należności. Wtedy uniknie się podobnych, naprawdę żenujących pomyłek. Dla informacji: bilety są oznakowane: seria 138, bilet blankietowy nr 05110 B oraz 05110 C. Wydano je dn. 29.VII. br. (md)

Pochwała gastronomii — niestety nie warszawskiej

Wrew optymizm i zapewnienie, że w Warszawie jest wszystko, co trzeba, bycie drugiego po-ziomym w naszym kraju. Chciałem zjeść obiad o godzinie 18. W dodatku tanią, 18 zł. Byłem skazany na kłopoty, bo w tym czasie w Warszawie było mało ludzi. W dodatku, w Warszawie było mało ludzi. W dodatku, w Warszawie było mało ludzi.

ość wspominał tygodniowy obiad po woj. o naszym kraju. W dodatku, w Warszawie było mało ludzi. W dodatku, w Warszawie było mało ludzi. W dodatku, w Warszawie było mało ludzi.

oraz — co ważne — estetycznej podane niż w naszych przelazach stołecznych. A przecież na Mazurach w sezonie ścisł jest nie mniejszy niż w Warszawie. A więc chyba nie owe przyszłowie trudności obiektywne decydują o tym, czy dobrym stanie gastronomii. Raczej — postawa pracowników i atmosfera panująca wśród załóg placówek gastronomicznych. Swoją drogą dobrze się stało, że Warszawskie Zakłady Gastronomiczne wyszły ze swoich placówkami w teren. Jak widać wiele się tam mogą nauczyć. (d)

Wiele cenników mało rozsądku

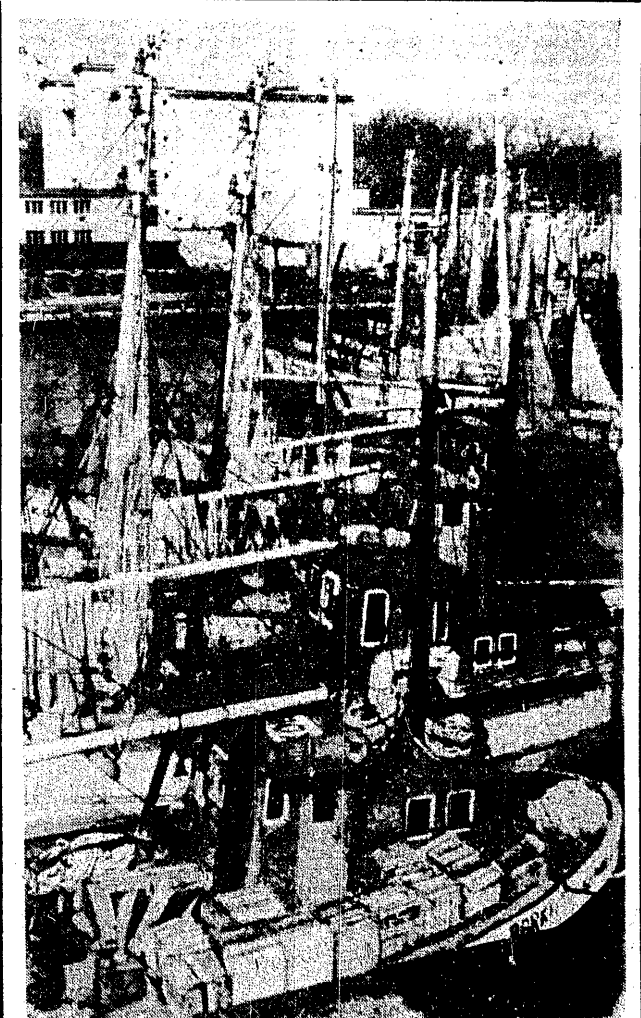
K. WECKI

do jakiego celu zostaną użyte surowce. Na usługi świadczone dla ludności i jednostek nieuspołeczniczonych — spółdzielnie te nabywają surowiec po cenach detalicznych lub pomniejszonych o rabat detaliczny.

W tej sytuacji dobra znajomość wszystkich przepisów w zakresie stosowania właściwych cen staje się problemem. Można nawet śmiało założyć, że w innych ogniwach zajmujących się obrotem skórami — nie ma pracownika, który z pamięci wyliczyby wszystkich odbiorców uprawnionych do nabywania surowców po określonych cenach.

Stosowanie różnych cen na ten sam artykuł oraz brak jakiegokolwiek racjonalnego porządku w rozkładach cen, które w rzeczywistości nie mają podstawy, prowadzi do sytuacji, w której nie ma możliwości porównania cen w różnych miejscach. To prowadzi do sytuacji, w której nie ma możliwości porównania cen w różnych miejscach.

Skomplikowanemu systemowi cen na skóry towarzyszy ponadto bardzo duży chybienie w odniesieniu do przedsiębiorstw uspołeczniczonych. Trudno bowiem zrozumieć dlaczego za skórę na naprawę obuwia trzeba płać więcej niż za skórę do jego wytworzenia. Chyba nie jesteśmy tak bogaci byśmy mieli dążyć do rezygnacji z napraw obuwia w celu zwiększenia popytu na obuwie nowe? Jeżeli zaś chodzi o ograniczenie zapotrzebowania na skórę przez rzemieślników prywatnych (i w tym celu wprowadzono dla nich wyższe ceny), to dlaczego ceny te nie miałyby pozostać w jakimś określonym stosunku procentowym do ceny zaopatrzeniowej?



Port rybacki w Kolobrzegu

NIEDOSKONAŁA KONTROLA

STEFAN FRENKEL

Fundusz plac stanowi taką pozycję w podziale dochodu narodowego, która wymaga stałej wnikliwej obserwacji. Wszelkie bowiem przekroczenia wielkości tego funduszu powodują szkody dla gospodarki narodowej. I to nie tylko dlatego, że przyczyniają się do zwiększenia społecznych kosztów wytwarzania, ale również dlatego, że powiększając środki pieniężne w obiegu stwarzają zagrożenie dla równowagi rynkowej.

Nic więc dziwnego, że państwo stworzyło cały system kontroli wydatkowania funduszu plac, mający zapobiegać wszelkim jego przekroczeniom. Kontrola ta sprawowana jest przez bank finansujący dane przedsiębiorstwo. Wyraża się ona w przestrzeganiu właściwej proporcji między wielkością funduszu plac a wielkością produkcji oraz w zapewnieniu prawidłowości w kształtowaniu się produkcji i funduszu plac w stosunku do założonych planów. W przypadkach, kiedy proporcje te zostają przekroczone, bank stosuje sankcje materialne, polegające przede wszystkim na blokowaniu funduszu premiovego pracowników umysłowych przedsiębiorstwa. Jeśli przy tym właściwe proporcje nie zostaną w ciągu roku operacyjnego przywrócone, to zawieszono premie ulegają przypadkowi.

Mimo tych stosunkowo ostrych sankcji, stosowanych w odniesieniu do pracowników umysłowych, a więc w tym również do kierowników przedsiębiorstwa mającego największy wpływ na wielkość produkcji i wydatkowanego funduszu plac, przekroczenia w praktyce mają miejsce — i to wcale niemałe. W 1958 roku przekroczenia te wyniosły ogółem 597,4 mln zł., z czego na przekroczenia funduszu plac pracowników umysłowych przypadło 32,6 mln zł., a na przekroczenia funduszu plac robotników 564,8 mln zł., przy czym z tej ostatniej kwoty tylko 84,2 mln zł. zaliczyć można było do przekroczeń ekonomicznie uzasadnionych, zaś 480,6 mln zł. podlegało obowiązkowi likwidacji.

Kwota ta jest wysoka nawet jeśli się weźmie pod uwagę, że fundusz plac w całej gospodarce społecznej wyniósł w 1958 roku 124 mld zł. Przekroczenia dotyczą bowiem przeważnie przemysłu uspołecznionego, a tam fundusz plac stanowił w roku ubiegłym wielkość tylko 59 mld zł. Kwota ta zmniejsza się do 53 mld zł., jeśli ograniczyć się do przemysłu państwowego, a do 45,6 mld zł. przy zastąpieniu na uboczu przemysłu terenowego. W tej ostatniej liczbie place robotników wyniosły 36,7 mld zł. (w tym 7,3 mld zł. premie i nadwyżki akordowe) a pracowników umysłowych 8,9 mld zł. (w tym 1,2 mld zł. premie). Na nagrody i premie specjalne, nie wchodzące w skład funduszu plac, wydatkowano w roku ubiegłym około 900 mln zł., a bezosobowy fundusz plac (wynikający przede wszystkim z prac zleconych) wyniósł 882 mln zł.

Zarówno w roku 1958, jak i w roku bieżącym wykonywany względnie planowany fundusz plac w przemyśle państwowym stanowił 16,1% wartości produkcji towarowej. Wyniosła ona bowiem w roku 1958 równowartość 327 mld zł. według cen zbytu, a na rok 1959 planowano ją w wysokości 393 mld zł., przy czym planowany fundusz plac na rok bieżący wynosi 63,5 mld zł. dla przemysłu państwowego.

Kontrola funduszu plac pracowników umysłowych, wykonywana przez bank, jest czynnością stosunkowo prostą, gdyż wysokość jego nie podlega zmianom w zależności od wielkości produkcji. Tak samo nie jest skomplikowane kontrolowanie funduszu premiovego pracowników umysłowych, dopóki obowiązuje aktualny system premiowania (zamierzona reforma tego systemu, która spowoduje utrudnienie kontroli, omówiona została w artykule „Dawno oczekiwana reforma”, opublikowanym w Nr 31 ZG). Trudnością występują dopiero przy sprawowaniu kontroli nad wydatkami funduszu plac robotników.

Tutaj obowiązuje zasada proporcjonalności między wydatkami planu produkcji i planu funduszu plac. Wychodzi się bowiem z założenia, że wzrost funduszu plac może być usprawiedliwiony jedynie wzrostem produkcji oraz że wysokość plac powinna być uzależniona od wydajności pracy, która z kolei rzutuje na wielkość produkcji.

Taki system kontroli funduszu plac zawiera jednakże szereg wad i niedoskonałości. Wprawdzie przy akordowym systemie plac wysokość zarobków robotniczych uzależniona jest od wielkości produkcji, co mogłoby decydować o skuteczności stosowanej zasady, jednakże system akordowy obejmuje tylko 55% wszystkich zatrudnionych w przemyśle państwowym robotników, zaś wynagrodzenie robotników nie objętych akordem tylko częściowo uzależnione jest od wydajności pracy.

Niezależnie od braku pełnej skuteczności w stosowaniu zasady proporcjonalności funduszu plac z wielkością produkcji, w praktyce natrafia ona na szereg trudności.

Jedną z ważniejszych trudności wykonywania kontroli bankowej

funduszu plac jest niedoskonałość planowania. Bodźce ekonomiczne w obowiązującym systemie plac działają bowiem wyłącznie na maksymalizację wykonania planu produkcji, natomiast brak bodźców skłaniających do prawidłowego napinania planu.

Ponadto budowa rocznego planu zarówno produkcji, jak i funduszu plac opiera się na przewidywanym wykonaniu planu z roku ubiegłego, które zazwyczaj wykazuje dla przedsiębiorstwa wskaźniki korzystniejsze od faktycznego wykonania. Dlatego też planowany postęp ekonomiczny jest właściwie iluzoryczny. Przykładowo można wskazać, że na rok 1958 przewidywano 19,2% — procentowy udział plac w wartości produkcji globalnej, liczonej w cenach porównywalnych (taki jest podstawowy miernik dla ustalania proporcji między wartością produkcji i funduszem plac). Toteż chcąc osiągnąć postęp ekonomiczny zaplanowano na rok 1959 wskaźnik korzystniejszy ustalając go na 18,9% wartości produkcji. Okazało się jednak, że przedsiębiorstwa planowały stosunek funduszu plac do wartości produkcji przeważnie na swoją korzyść i dlatego w rzeczywistości — w skali całego kraju — wskaźnik ten dla roku 1958 kształtował się na poziomie tylko 18,9%. Stąd plan na 1958 rok nie wykazał żadnego postępu ekonomicznego.

Poza tym fundusz plac w Narodowym Planie Gospodarczym ustalany jest ogólnie i nie uwzględnia całej skomplikowanej w poszczególnych gałęziach przemysłu i poszczególnych przedsiębiorstwach problematyki. Tak więc np. fundusz plac nie zawiera w sobie planu związanego z zdecentralizowanymi inwestycjami wykonywanymi sposobem gospodarczym. Na tym tle grozi w roku bieżącym przekroczenie zaplanowanego funduszu plac o kilkadziesiąt milionów złotych z przyczyn usprawiedliwionych, co nie może pozostać bez wpływu na trudności w opanowaniu równowagi rynkowej.

Z drugiej strony, przedsiębiorstwa starają się wyłamać spod dyscypliny funduszu plac, co nie jest rzeczą dziwną wobec chęci zapewnienia zarobków możliwie wysokich za robotów. Najpowszechniej występuje tendencja do niskiego ustalania operacyjnych planów produkcji, co umożliwia odsuwanie kłopotów związanych ze stosowaniem przez bank sankcji materialnych na okres późniejszy, zwłaszcza jeśli na początkowe kwartały planuje się wysoki fundusz plac. Tendencja ta powoduje kwestionowanie przez bank wypłat w ostatnim kwartale roku i kumulowanie na ten okres większości przekroczeń. W tych warunkach nadzór jednostki (zjednoczenia i ministerstwa) powszechnie występuje przeciwko stosowaniu sankcji i zazwyczaj wygrywa batalię z bankiem, który musiał od sankcji tych odstąpić. W ten więc sposób należy wytłumaczyć blisko półmiliardowe przekroczenie funduszu plac w roku 1958, powstałe z przyczyn nieusprawiedliwionych ekonomicznie, ale dotąd niezlikwidowane.

Inną metodą uchylania się od dyscypliny funduszu plac jest pozabawienie argumentów ekonomicznych rozstrzygnięcia kooperacji. Wiele przedsiębiorstw wykonanie poszczególnych części gotowego produktu zleca innym przedsiębiorstwom, aby w ten sposób stworzyć rezerwy funduszu plac. Występuje to w związku z brakiem bodźców materialnego zainteresowania załogi w ograniczeniu kooperacji.

Podstawową trudnością w sprawowaniu kontroli bankowej funduszu plac jest niemożność ustalenia prawidłowego miernika wartości produkcji. Powszechnie stosowany jest miernik wykonania produkcji globalnej według cen porównywalnych. Ma on jednak bardzo istotne wady.

Po pierwsze, wzrost wartości produkcji nie zawsze jest proporcjonalny do wzrostu jej pracochłonności, od której przecież przede wszystkim powinien być uzależniony fundusz plac. Przykładowo można wskazać produkcję rękawiczek dzianych. Różnice w cenie rękawiczek jednopalcowych i pięciopalcowych są nieznaczne, a różnica w pracochłonności jest bardzo poważna. Podobnych przykładów można przytoczyć bardzo wiele, a konsekwencją ich jest unikanie przez przedsiębiorstwo produkcji pracochłonnych wyrobów, nawet jeśli są one na rynku poszukiwane, aby nie dopuścić do przekroczenia funduszu plac, co powoduje sankcje bankowe w postaci zatrzymania premii dla personelu.

Inna wada miernika w postaci wielkości produkcji globalnej polega na tym, że odnosi on fundusz plac do produktu jeszcze nie sprzedanego, a nie znajdującego się jeszcze w sieci handlowej. Wypłacono fundusz plac zwiększa się nabywczą na rynku wcześniej, aniżeli zjawia się na nim gotowy produkt. Sytuacja taka może w skali całej gospodarki narodowej spowodować zaburzenia równowagi rynkowej.

Wydawałoby się więc, że należałoby zmienić miernik produkcji globalnej na inny, na przykład na miernik produkcji towarowej w cenach zbytu. Ale i ten miernik jest w wielu przypadkach niedoskonały. Zwracając bowiem z cenami porównywalnymi, przejście na ceny zbytu wywołuje bodźce przeciwdziałające

ce w pewnym stopniu minimalizacji kosztów materiałowych, co jest dla gospodarki narodowej wyjątkowo szkodliwe. Przy stosowaniu tego miernika występują w przedsiębiorstwach tendencje do przekraczania planu produkcji asortymentu o najwyższej cenie przy stosunkowo niskiej pracochłonności.

Mimo tych wad miernik produkcji towarowej może mieć w niektórych przypadkach lepsze zastosowanie niż miernik produkcji globalnej. W praktyce zaczęto go stosować w przemyśle narzędziowym, gazownictwie, bawelnianym, wełnianym, jedwabniczym, porcelanowym, skórzanym, włókienniczym, cementowym, wapienniczym i glinianym, ceramicznym i szklarskim.

Najwłaściwiej jednak będzie, jeśli nie będzie się stosować jednej recepty dla wszystkich przedsiębiorstw. Dla celów kontroli bankowej funduszu plac powinny być stosowane takie mierniki produkcji, które dla specyfiki danej branży są najodpowiedniejsze. Tak więc można byłoby w niektórych gałęziach przemysłu stosować miernik ilościowy. Dotyczy to tych gałęzi, w których produkcja ma charakter jednorodny i nie podlega większym wahanom sezonowym. Miernik ten zaczęto stosować w górnictwie węglowym.

Można by też poprosić miernika wykonania planu sprzedaży, co pozwoliłoby na kształtowanie funduszu plac w zależności od strumienia towaru kierowanego na rynek (wyłączając niepożądaną wzrost produkcji w toku oraz wzrost zapasu gotowych towarów). Ten miernik należałoby oczywiście stosować z niezmierzoną ostrożnością, a mianowicie tylko w tych gałęziach przemysłu, gdzie zapadała wyraźna decyzja co do ograniczenia produkcji w zależności od chłonności rynku. Poza tym sezonowe wahania popytu utrudniają stosowanie tego miernika.

Najbardziej prawidłowym i najskuteczniejszym miernikiem produkcji byłby oczywiście miernik produkcji czystej, ale chwilowo nie można go stosować, gdyż dotąd nie ustalono jeszcze jednolitej metody jej obliczania.

Z rozważań tych wynika, że kontrola bankowa funduszu plac jest sprawą bardzo trudną i skomplikowaną. Wydaje się, że dopóki nasz system plac, jak również system cen, będą wykazywać istniejące nieprawidłowości i dysproporcje, dopóty zarówno ustalanie, jak i kontrola funduszu plac nasuwać będą szereg trudności, których pokonywanie wymaga elastyczności ze strony banku. A takiej elastyczności do czasu przeprowadzenia reformy systemu trzeba od banku oczekiwać.

Wielkie Jeziora na granicy Kanady i Stanów Zjednoczonych A. P. zajmują powierzchnię niewiele mniejszą od Polski. Nad ich brzegami 30 miast leży ponad 30 mln mieszkańców, w tym 6-milionowa Chicago, a na obszarach gospodarczo i kulturalnie pracuje ponad 70 mln ludzi. Wytwory rolnicze przemysłowe i obszarów stanowią przeszło dwie trzecie produkcji Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej (z czego połowę tej drugiej części drogi). Wbudowano nowe wielkie śluzy, mosty, pod którymi mogą przejechać wielkie statki, przeniesiono na inne miejsca całe osady, drogi, koleje. Wszystko to nazywa się:

Nad W. Jeziorami, nad łączącą je Rzeką św. Wawrzynia i nad ich dopływami można naliczyć 25 portów, z których w 30 przeładunku się rocznie przeszło 400 mln ton towarów. W jednym Chicago — największym śródlądowym porcie świata — przeszło 70 mln, niewiele mniej w Duluth nad Jeziorem Górnym (Superior), na dalszej na zachód wysunięty porcie W. Jezior. Leżąc znow w tych wielkich jeziorach statki przeładunkowe w portach 8 stanów pół-amerykańskich do spazdista. Od ujścia Rzeki św. Wa-

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

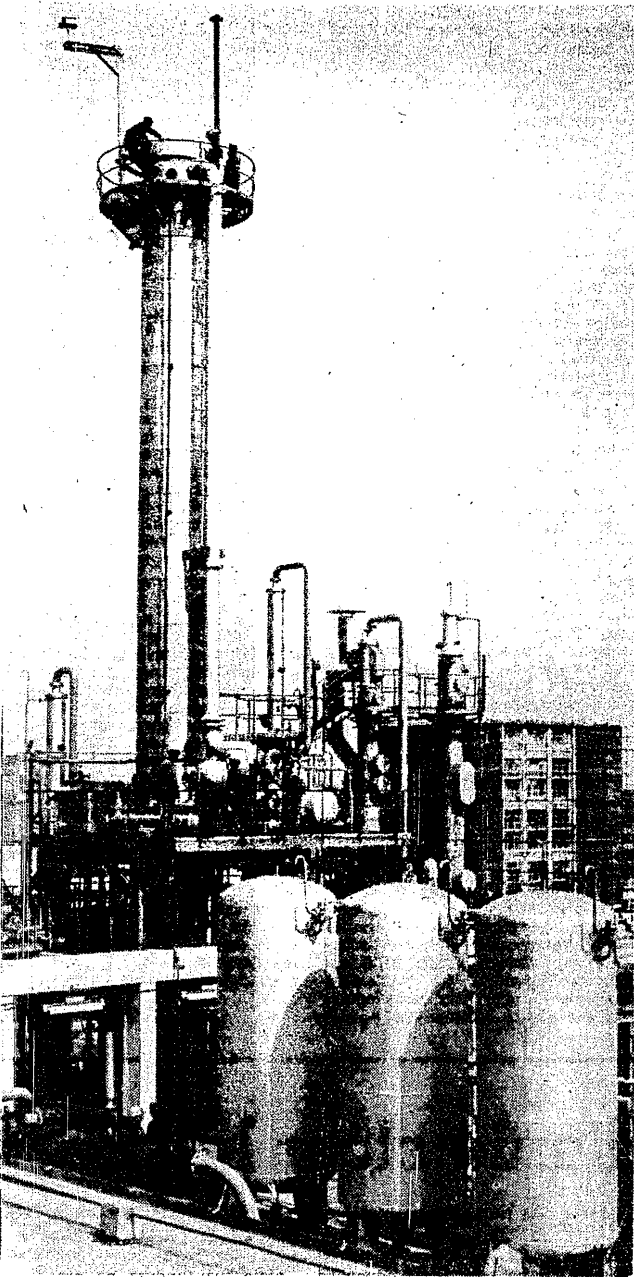
Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

Wielkie Jeziora

23 sierpnia 1959 r. 15-lecie Rumuńskiej Republiki Ludowej



Pierwsza fabryka włókien sztucznych w Rumunii w Savinesti. Widok z lotu ptaka.



Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu

Obok Europejskiego Zjednoczenia Węgla i Stali i tworzącej się strefy wolnego handlu z krajów należących do Zjednoczenia powstaje obecnie, tzw. mała strefa wolnego handlu, obejmująca 7 krajów, a mianowicie: Anglię, Szwecję, Norwegię, Danię, Szwajcarię, Austrię i Portugalie.

Na konferencji ministrów wymienionych krajów, która się odbyła w Sztokholmie dnia 20 i 21 lipca, uchwalono utworzyć Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu i wyłoniono komitet z przedstawicieli 7 krajów do opracowania w terminie do 31 października 1959 roku projektu odpowiedniej umowy. Organem kierowniczym Stowarzyszenia ma być rada ministrów, której podlegać będzie kolegium oficjalnych przedstawicieli krajów członkowskich. Uchwały wo

wszystkich sprawach ważniejszych w zasadzie mają zapadać jednogłośnie.

Opłaty celne na towary przemysłowe w granicach państw członkowskich mają być stopniowo zniesione, przy czym obniżka taryf celnych o 20 proc. ma być dokonana do dn. 1 lipca 1960 roku.

Duński minister spraw zagranicznych Krag w imieniu trzech państw skandynawskich oświadczył, iż przy opracowywaniu planu współpracy krajów północnych zostaną uwzględnione warunki umowy już istniejącego w zachodniej Europie ugrupowania 7 państw.

Według opinii ministrów biorących udział w konferencji umowa o zawiązaniu Stowarzyszenia Wolnego Handlu zostanie podpisana przez zainteresowaną radę w czasie możliwie krótkim i wówczas od razu wejdzie w życie.

(HP)

Produkcja wełny w świecie kapitalistycznym

Produkcja wełny w krajach kapitalistycznych w sezonie 1958-59, jak podaje czasopismo „Wool Intelligence”, zwiększyła się mniej więcej o 1 proc. w stosunku do sezonu poprzedniego. Ogółem produkcja wełny w sezonie 1958-59 wyniosła 1.885 tys. ton, wobec 1.872 tys. ton w sezonie 1957-58.

Według poszczególnych krajów produkcja wełny w 1958-59 roku w porównaniu z rokiem poprzednim kształtowała się, jak następuje (w tys. ton): Australia — 661,8 (w 1957-58: 650), Nowa Zelan-

dia — 229,1 (225), Argentyna — 191,0 (185,5), Unia Południowo-Afrykańska — 135,8 (135,6), USA — 132,9 (132,9), Urugwaj — 74,8 (90,7), Anglia — 53,1 (51,7), pozostałe kraje kapitalistyczne — 403,5 (400,6).

Przeliczona roczna produkcja wełny w krajach kapitalistycznych w okresie 1924-1938 wyniosła 1.321 tys. ton, czyli — jak wynika z przytoczonych danych — wzrost produkcji wełny w świecie kapitalistycznym na przestrzeni ostatnich 20 lat był niewielki.

(HP)

Rozwój ekonomiczny Czechosłowacji w I półr. 1959 r.

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego produkcja przemysłowa Czechosłowacji w pierwszym półroczu 1959 roku w stosunku do tego samego okresu roku poprzedniego wzrosła o 11 proc., przekraczając plan państwowy o 1,7 proc. W szczególności w I półroczu 1959 r. wydobyte węgiel kamienny wyniosło 13 mln ton (o 2,5 proc. więcej niż w I półroczu 1958), a węgla brunatnego — 26,3 mln ton. Produkcja energii elektrycznej osiągnęła 10,5 mld kWh (o 12 proc. więcej). Surówka wyprodukowano 2,1 mln ton (wiecej o 10 proc.), stali — 3,3 mln ton (wiecej o 11 proc.) i wyrobów walco-

wanych — 2 mln ton (wiecej o 4 proc. niż w I półroczu 1958).

Wzrosła również znacznie produkcja w przemyśle maszynowym i materiałach budowlanych. W rolnictwie zespołowa uprawa roli poczyniła dalsze postępy. Na dzień 30 czerwca liczone 12.465 spółdzielni produkcyjnych, do których należało 62 proc. ziemi ornej w państwie. Jeżeli do tego doda się 18 proc. ziemi ornej należącej do państwowych gospodarstw rolnych, to się okaże, że tylko 20 proc. ziemi ornej w Czechosłowacji stanowi dotychczas jeszcze własność prywatną.

(HP)

Jak grzyby po deszczu powstają w Europie zachodniej i w Ameryce Północnej firmy i czasopisma dla marketingu, coraz więcej jest dyrektorów marketingu, jak również kongresów międzynarodowych, poświęconych temu zagadnieniu. Coraz częściej zagadnienia marketingu dyskutowane są w prasie codziennej i ogólnogospodarczej a największe firmy reklamowe zawiadamiają swoich klientów, że nie będą już świadczyły usług czysto reklamowych, oferując w zamian pełny serwis marketingu.

W tej sytuacji potrzebne wydaje się dokonanie oceny problemu marketingu w celu zbadania możliwo-

znych przystąpi do rysownicy, dział marketingu dokonuje już zasadniczej pracy ustalając rozmiary i możliwości rozszerzenia danego rynku oraz jego ogólne kryteria i właściwości, którymi przysięł produkt powinien się odznaczać. Jednym słowem: popyt trzeba systematycznie stwarzać...

Wychodzi się z założenia, że popyt nie jest uświęconą tradycją, że nie jest nieodłącznym atrybutem naszej cywilizacji, ale że należy go systematycznie rozbudzać.

Do tej chwili panowało przekonanie, że popyt istnieje od zarania nasyżych dziejów, a celem zasadniczym wszelkiej działalności gospodarczej jest zaspokajanie go. Krótko mó-

zahanowanie zbytu w takim kontekście nie tylko powoduje powstawanie remanentów, lecz może być równoznaczne z katastrofą gospodarczą danej firmy. Fabryka produkująca 3 000 samochodów dziennie nie jest w stanie zmagazynować nawet produkcji 3 dni. Nie mówiąc już o potrzebnym do tego miejscu, zamrożeniu środków w kosztownych remanentach oznaczaloby w praktyce niepowetowaną stratę. Jedyną alternatywą, to systematyczne organizowanie rynków zbytu, cementowanie dróg zbytu za pomocą marketingu.

W tej chwili np. w Holandii powstaje największa fabryka maszyn biurowych w Europie, która będzie

przez wicepremiera Mikołajana na naradzie pracowników reklamy Związku Radzieckiego nie pozostawia już żadnej wątpliwości co do rangi gospodarczej i społecznej reklamy. Reklama jest według Mikołajana motorem handlu zagranicznego i wewnętrznego.

Tę ewolucję oceny reklamy w krajach socjalistycznych bacznie obserwują państwa kapitalistyczne, przede wszystkim zaś Stany Zjednoczone. W czasopiśmie Printers Ink z 24.IV.1959 r. senator William Benton (wydawca Encyklopedii Britannica) stwierdza, że Związek Radziecki czyni duże postępy w posługiwaniu się nowoczesną reklamą i dodaje:

Co to jest „marketing”

EDMUND PASZKOWIAK

ścił przystosowania jego metod do warunków naszej aktualnej sytuacji gospodarczej. Nie będzie to z pewnością zadanie łatwe, zwłaszcza jeśli się weźmie pod uwagę, że z miejsca wylania się trudność spolszczenia samego pojęcia. Tłumacząc marketing jako „działalność rynku” względnie „forsowanie zbytu” zatracą się dynamikę tego pojęcia, która właśnie zapewnia mu szeroką popularność.

Charles Mortimer, prezydent koncernu General Food Corporation w swym zasadniczym referacie wygłoszonym na kongresie Międzynarodowej Izby Handlu, jaki odbył się w Waszyngtonie w kwietniu br., wskazał na to, że w sensie encyklopedycznym pojęcie marketingu nie daje się zdefiniować i zaproponował następującą definicję roboczą:

Marketing — to cały zespół czynności, których zadaniem jest zaspokojenie zapotrzebowania i dbałość o wieloletni interes konsumentów na wytwarzane produkty — przez zorganizowanie sprzedaży w miejscu najbardziej odpowiednim oraz czasie i po cenach dostępnych dla każdego.

Ta robocza definicja wymaga szerszego omówienia. Uczestnicy kongresu przyjęli ją bowiem na tle posiadanych już wiadomości i doświadczeń z dziedziny marketingu. Jeden z jej teoretyków, prof. Peter F. Drucker z uniwersytetu w New York pojęciem marketingu określa przegrupowanie czynności wewnątrz cyklu gospodarczego, polegające na przesunięciu rynku z etapu końcowego danego cyklu na jego czoło. Oznacza to w praktyce, że zanim in-

więc, decyzja gospodarcza kiedyś brzmiała mniej więcej w ten sposób: to i to wyprodukujemy a następnie będziemy usiłowali sprzedać.

Marketing oznacza natomiast w praktyce i w teorii odejście od tego uproszczonego widzenia spraw zbytu i odwracanie zagadnienie twierdząc, że tylko ten może przystąpić do produkcji danego asortymentu, kto stworzył popyt na nowe produkty albo ugruntował zapotrzebowanie na artykuły już wprowadzone.

W sprawozdaniu rocznym General Electric Co. z roku 1952 czytamy na ten temat:

Marketing można najlepiej opisać jako system organizowania rynków i zdobywania konsumentów dla przyszłych produktów, system oddziałujący na przedsiębiorstwo i produkcję z punktu widzenia potrzeb konsumenta.

Wszystkie czynności służące temu celowi, wykonywane dotychczas autonomicznie, jak analiza rynku, reklama, organizacja aparatu zbytu, opracowanie opakowań itp., zespolone są w nowej czynności gospodarczej, której na imię marketing. Metody mogą być najróżnorodniejsze. Tak np. firma Sam Goodys w New Yorku stwarza sobie, na bazie określonego programu marketingu, rynek zbytu na płyty gramofonowe dodając każdemu, kto kupił płyty wartości 25 dol. za darmo adapter, wychodząc z założenia, że tylko ten może być w przyszłości jej klientem, kto takowy posiada.

RYNEK ZBYTU — TO POTRZEBNA INWESTYCJA

Wchodzimy w erę automatyzacji, otwierającą wspaniałe perspektywy, ale powodującą jednocześnie szereg niebagatelnych konsekwencji gospodarczych, koszty inwestycji wzrastają, okres amortyzacji przedłuża się, maleje elastyczność produkcji przy dostosowaniu się do zmiennych wymagań rynku.

eksportowała 98 proc. wysokoopłacalnej produkcji. Z chwilą, gdy ruszą taśmy, zakończy się również budowa olbrzymiego rynku zbytu na produkty tej właśnie fabryki. Inwestycja ta kosztowała nie mniej od budowy samej fabryki. Bez niej natomiast budowa fabryki nie miałaby sensu. Tak więc marketing jest teorią i praktyką tzw. drugiej inwestycji: budowy rynku dla istniejących mocy, względnie dla powstających nowych mocy produkcyjnych.

AWANS REKLAMY

Aczkolwiek czynności gospodarcze, które stanowią dzisiaj nieodłączną część składową marketingu, obejmują takie zagadnienia, jak badanie i analiza rynku, politykę zbytu, politykę cen itp., to jednak głównym filarem marketingu jest reklama.

Dotychczas reklama była tylko instrumentem pomocniczym dla zbytu. Dzisiaj natomiast oczekuje się od reklamy czegoś więcej, a mianowicie automatyzacji zbytu będącej warunkiem automatyzacji produkcji. Dlatego też można mówić o awansie reklamy, która i tak zajmowała nieposłuszną pozycję w życiu gospodarczym krajów kapitalistycznych.

Ale również w krajach socjalistycznych można zaobserwować na przestrzeni ostatnich lat zmianę akcentów w jej ocenie. Jeszcze Franz Heiduschat w swej publikacji „Znaczenie i skuteczność reklamy” (NRD) bardzo skromnie ocenia jej rolę w państwie socjalistycznym, jako instrumentu przyspieszenia cyrkulacji towarów. Autor radziecki S. W. Serebrjakow (Organizacja i technika handlu radzieckiego) idzie dalej, podkreślając wychowawcze znaczenie reklamy, rozszerzającej zapotrzebowanie i podnoszącej wymagania konsumentów na wyższy poziom. Ocena reklamy dokonana

Może się to przyczynić w sposób zasadniczy do podniesienia konkurencyjności radzieckiego eksportu na rynkach zagranicznych.

Reklama należy dzisiaj do kategorii nauk ścisłych i jest odpowiednio zaszeregowana w programach nauczania uniwersytetów i szkół zawodowych za granicą. Posiada ona swój własny katalog praw i reguł, wykładanych i stosowanych w coraz większej liczbie krajów. Naukowa reklama staje się coraz bardziej bazą naukowego marketingu. Mówi o tym Barton K. Wiekstrun z Sylvia Electric Products:

Sprzedaż przestała być już dawno sztuką intuicyjną. Marketing jest dzisiaj wiedzą. Mamy coraz więcej instrumentów, pozwalających nam ściślej kontrolować skuteczność przeważającej ilości programów marketingu.

*

Reklama będąca sumą wiedzy o handlu, uzupełniona wiedzą o psychologicznym oddziaływaniu poszczególnych elementów kształtujących wyobraźnię człowieka, zajmuje coraz ważniejsze miejsce w hierarchii poczyną gospodarczych.

Specjaliści od marketingu są dzisiaj na Zachodzie bardzo cenieni. Ich pozycję społeczną określa się następującym porównaniem. Tak jak w latach 20-tych rozwój gospodarczy stał pod znakiem bankiera ze względu na ogólny brak kapitału, jak okres lat 30-tych stał pod znakiem ruchliwych zaopatrzeniowców, wygrawających zresztę fiktuację cen, jak lata 40-te stały pod znakiem inżynierów, zapewniających maksymalną produkcję dla celów wojennych a następnie dla programów odbudowy, tak lata 50-te stoją pod znakiem specjalistów marketingu. O tym należałoby pamiętać organizując akcje reklamowe w naszym kraju.

Za współpracą gospodarczą

W końcu lipca r. wychodząca w Duesseldorfie (NRF) gazeta typu gospodarczo-financego „Handelsblatt” wydała dodatek pt. „Europäische Volksrepublik” (Kraje demokracji ludowej). Dodatek ten ma już swoją tradycję, wychodzi bowiem już trzeci rok z rzędu. Tym razem — jak to wynika nie tylko ze słowa wstępnego redakcji, ale również z całej treści dodatku — ma on na celu wykazanie możliwości usunięcia przeszkód istniejących w rozwijaniu handlu między krajami demokracji ludowej i Niemiec-
ką Republiką Federalną.

W tej przedzie wszystkim sprawie zabierają głos na łamach dodatku wyżsi urzędnicy zachodniemieckiego ministerstwa do spraw gospodarczych, ministerstwa do spraw wyżywienia rolnictwa i leśnictwa (m. in. znany w Polsce z prateracji nad umowami handlowymi dr Otto Stalmann) oraz inni poważni przedstawiciele świata gospodarczego NRF.

Operując materiałami cyfrowymi, danymi statystycznymi i różnego kalibru argumentami starają się oni wykazać, że Europejska Wspólnota Gospodarcza oraz wszystkie inne międzynarodowe organizacje gospodarcze, działające w europejskim świecie kapitalistycznym, nie stanowią przeszkody w rozwijaniu handlu między Wschodem i Zachodem. Wszyscy oni zgodnie stwierdzają, że ożywienie wymiany towarowej między NRF i europejskimi krajami demokracji ludowej powinno być dla obu stron pożyteczne. Odnosi się to — ich zdaniem — zwłaszcza do eksportu przez NRF dóbr inwestycyjnych i importu produktów pochodzenia rolniczego, która to struktura handlowa stanowić powinna naturalny wynik układu produkcyjnego w Niemiec-
kiej Republice Federalnej i krajach demokracji ludowej.

Poza artykułami pióra zachodniemieckich działaczy gospodarczych, zamieszczono w nim wypowiedzi przedstawicieli handlu zagranicznego i przemysłu europejskich krajów demokracji ludowej. W dziele polskim znajdujemy artykuły Leona Gadzińskiego i Jerzego Zielińskiego z PIHZ oraz Jerzego Dylewskiego, radcy handlowego we Frankfurcie n/M. W artykułach tych autorzy podkreślają przemianę, jakie nastąpiły w gospodarce polskiej, przede

wszystkim wysoki stopień industrializacji, który pozwolił na daleko idącą zmianę w strukturze eksportowej Polski (znaczny wzrost wywozu maszyn i urządzeń technicznych).

Trzeba przy tym stwierdzić, że w wydanym dodatku Polska zajmuje czołowe miejsce. Polskie problemy handlowe są bardziej szczegółowo od problemów innych krajów omawiane w artykułach publicystów niemieckich. Na pierwszej kolumnie zamieszczono zdjęcie stoiska zachodniemieckiego na Targach Poznańskich, na którym widzimy premiera Józefa Cyrankiewicza w rozmowie z przedstawicielami przemysłu zachodniemieckiego. Poza tym zaś numer kończy artykuł stalego wschodnioeuropejskiego korespondenta „Handelsblatt”, Georga von Huebeneta o możliwościach rozszerzenia wymiany towarowej między Polską i NRF.

Artykuł ten zasługuje na uwagę ze względu na wysunięty ciekawy, chociaż mało realny koncept wprowadzenia w życie tzw. trójkątnej transakcji między Polską, Czechosłowacją i Niemiec-
ką Republiką Federalną. Autor stwierdza, że gospodarki tych 3 krajów mogłyby wzajemnie się uzupełniać. Jako przykład cytuje on możliwość sprzedaży przez Polskę węgla do Czechosłowacji (eksport węgla do NRF jest ograniczony nadmiernymi zapasami NRF) i otrzymania w zamian dóbr inwestycyjnych z Niemiec-
kiej Republiki Federalnej, która pokryłaby z kolei swoje należności z tego tytułu importem z Czechosłowacji.

Jest rzecz oczywista, że „Handelsblatt” wydał specjalny dodatek m. in. z chęci uzyskania inseratów, których też w numerze tym nie brakuje. Niemniej jednak stwierdzić należy, że tego rodzaju wydańcwość, które cechuje poważny i rzeczowy ton, a nie wroga w stosunku do Polski i rewelacyjna propaganda, charakterystyczna dla innych organów prasy zachodniemieckiej, może spełnić pożyteczną rolę w przezwyciężaniu przeszkód stojących na drodze rozwoju wymiany towarowej między NRF i krajami demokracji ludowej. I to niezależnie od tego, czy zawarte w niektórych artykułach koncepcje są słuszne i możliwe do przyjęcia przez nasz obóz.

S. F.

