

W NUMERZE:

BRONISŁAW FICK

— Nowy system premiowania

— str. 3

— 0 działalności „Orgmaszu”

— str. 3

KONRAD JANICKI

— W sprawie skupu zdecentralizowanego

— str. 6

NASZ KOMENTARZ

KADRY I GOSPODARKA

W poprzednich komentarzach skoncentrowaliśmy się na współpracy, jakie istnieją między systemem planowania i zarządzania, a warunkami, w których dokonuje się postęp techniczny w przedsiębiorstwie produkcyjnym. Jest to jeden tylko z aspektów wielkiego problemu, jakim jest postęp techniczny. W bieżącym komentarzu chcielibyśmy zająć się niektórymi zagadnieniami związanymi z polityką kadrową, które wydobłyby siłą rzeczy problematyka postępu technicznego. Nie do pomyślenia jest bowiem postęp techniczny w naszej gospodarce bez człowieka, który jest i twórcą nowej myśli technicznej i realizatorem tej myśli w produkcji.

Systemu kierowania produkcją, chociaż zarazem istnieje zależność odwrotna. Można by więc stwierdzić, że pewnym oczywiście uproszczeniem, że każdy system planowania i zarządzania uzależniony jest od specyficznego przygotowania kadr. Wymaga więc kadr o określonych naukowych „produkcyjnych”, kadr o określonej psychice, reagujących w sposób zgodny z wewnętrzną treścią danego systemu.

Ostatnie lata były niewątpliwie okresem przechodzenia do nowych form organizacji życia gospodarczego. Zmiany organizacyjne, jak to zwykle bywa, wyprzedzały najczęściej przekształcenia, jakie dokonywały się w systemie pracy i myślenia kadr gospodarczych. Trzeba bowiem pewnego czasu na adaptację kadr do nowych warunków, czasu na „wykreślenie” starych, a równocześnie na wywołanie i utrwalenie nowych nawyków i prawidłowej reakcji na zachodzące zmiany.

Dlatego też zbyt sceptycznie wydają się głosy, które próbowały szukać jednego z istotnych źródeł trudności gospodarczych ubiegłego roku w zbytym zaufaniu, jakim obdarzyliśmy dotychczas kadrę.

Niewątpliwie wieloletni naukowy ogląd na sprawy zwierzchnie i czekanie na akceptację z ich strony najdrobniejszych nawet pociągnięć i poczynań powodowało musieli do niedawna pewien niedowód w samodzielnym ocenie zjawisk. Niewątpliwie dość gwałtowny przeskok od daleko posuniętego centralizmu do znacznej autonomii w zarządzaniu powodował reakcje odwrotne: nieumiejętność kojarzenia samodzielnego decyzji z rygorami interesu społecznego.

Spotykaliśmy się też niejednokrotnie z przejawami wyrażonej samowoli. Jednakże patrząc na działalność przedsiębiorstwa w ostatnim okresie znaleźć możemy coraz więcej zjawisk, świadczących, iż proces „przeistaczania się” zaczął dawać efekty, że coraz więcej mamy kierowników produkcji i samorządów robotniczych, które wdrożyły się w mechanizm bardziej samodzielnego, a równocześnie w pełni odpowiedzialnego działania.

Jeśli mimo to skłonni jesteśmy bardziej krytycznie oceniać wyniki „zdecentralizowanego” działania naszych kadr przemysłowych, wypływa to z faktu, że trudności gospodarcze ubiegłego roku wystrzeliły naszą uwagę i wyczuły nas w krytycznej ocenie nawet takich negatywnych zjawisk w gospodarce, nad którymi poprzednio przechodziliśmy do porządku dziennego.

Wydaje się zresztą, że pewne przejawy żywiołowości w naszej gospodarce tkwią korzeniami nie tyle w nieodpowiedzialnej działalności przedsiębiorstwa, ile w braku koordynacji tej działalności przez zjednoczenia i w braku koordynacji międzyresortowej.

Ujmując efekty funkcjonowania kadr w naszej gospodarce w ścisłym związku z dokonującymi się w niej zmianami, nie zmierzamy bynajmniej do stworzenia atmosfery „taryfy ulgowej” dla naszych kadr gospodarczych. Nie ulega bowiem wątpliwości, że ostrzejsze niż kiedykolwiek kryteria oceny gospodarki we wszystkich jej przekrojach, wymagają również ostrego spojrzenia na pracę kadr, które są i istotną rezerwą i istotnym warunkiem wzrostu gospodarczego w najbliższej przyszłości.

Wraz z zastrzeżeniem wymagań nastąpić powinno jednocześnie wyrażenie określenie zakresu kompetencji i zakresu odpowiedzialności, nie tylko za dzieło, ale także za brak działania, jeżeli powoduje to negatywne skutki gospodarcze.

Do czego więc sprowadza się cały problem? Chodzi o umiejętność zharmonizowania ze sobą dostatecznie szeroko. ram dla przejawiania się inicjatyw, a więc prawa do niezbędnego minimum ryzyka — z zasadą konsekwentnego egzekwowania zalet władz nadzórnych. Wówczas unikniemy chyba i przejawów żywiołowości i asekuractwa, które jest również chyba wielką bolączką w naszej działalności gospodarczej.

Jakbyśmy nie oceniali poziomu i przygotowania naszych kadr, jedno jest pewne — czeka nas w tej dziedzinie poważna praca. Sytuacja i zmusza nas do tego i zachęca. Pewne przemiany jakościowe już się dokonały, trzeba uszkać pobudzić dalsze. Od tego będzie w ostatecznym rachunku zależało, czy uda nam się istotnie szeroki frontem wejść z nowoczesną techniką oraz ekonomicznym myśleniem i działaniem do wszystkich gałęzi produkcji, do wszystkich dziedzin naszej gospodarki.

G. J.

gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XV WARSZAWA - 7 lutego 1960 R.

CENA 2 ZŁ. Nr 6 /438

Przez zgrupowanie przedsiębiorstw w zjednoczeniach chciano osiągnąć możliwie maksymalne skupienie w jednej organizacji całego aparatu wytwórczego wyodrębnionej branży. W ten sposób miały być stworzone warunki, pozwalające na przekazanie z centralnych organów planistycznych do zjednoczeń uprawnień do rozwiązywania szeregu zagadnień branżowych.

PRAWO GESTII czy POROZUMIENIA „KARTELOWE”

ZBIGNIEW LESKIEWICZ

Z góry przewidywano, iż istnieje ograniczona możliwość zgrupowania w zjednoczeniach wszystkich producentów branżowych, gdyż w przemyśle, a w szczególności w przemyśle ciężkim występuje nadal wysoki stopień kombinowania produkcji. Stąd też poważna część producentów wyrobów danej branży nie może wchodzić w skład odnośnych zjednoczeń. Wskutek tego powiązania organizacyjne nie wystarczają dla rozwiązania zagadnienia decentralizacji kompleksowego planowania rozwoju i zaopatrzenia w wyroby branży.

przedsiębiorstwa nie podporządkowane organizacyjnie. Artykuł J. Bengoma¹ interpretujący ogólne sformułowania zawarte w wytycznych dołączonych do Uchwały nr 280/59 wskazuje na możliwość oparcia działalności zjednoczeń wiodących na systemie umów typu kartelowego. Tym samym zostały co prawda słusznie podkreślone tendencje decentralizacji w planowaniu i zarządzaniu przemysłem, ale czy takie rozwiązanie jest wystarczające? Czy odpowiada intencjom leżącym u podstaw aktów normatywnych i czy jest w stanie zabezpieczyć wymogi gospodarki planowej? Szukając odpowiedzi na to pytanie, spójrzmy na dwójaki charakter zjednoczeń oraz na istotę „prawa gestii”.

chowane zasady centralizmu demokratycznego.

POJĘCIE I ZAKRES „PRAWA GESTII”

Jak wiadomo, uprzednio zagadnienia gospodarki narodowej były nawet w drobnych szczegółach decydowane w Komisji Planowania. Przekazanie przez nią szeregu funkcji zarządzania zjednoczeniom, stądowi faktycznie powierzenie im niektórych uprawnień w zakresie zarządzania, czyli nadanie tzw. uprawnień gestyjnych. Stąd „prawo gestii” można chyba rozumieć jako prawo wykonywania w imieniu państwowej administracji gospodarczej określonych funkcji zarządzania w stosunku do jednostek gospodarczych nie podporządkowanych organizacyjnie. W podobny sposób prawo gestii określono w Czechosłowacji, gdzie: „gestia jest upoważnieniem nadanym określonym jednostkom organizacyjnym (tzw. gestorowi) do zarządzania i koordynacji niektórych czynności, np. dotyczących rozwoju produkcji, postępu technicznego, zbytu, lub innych funkcji w stosunku do innych jednostek organizacyjnych”². Spójrzmy bardziej szczegółowo na zakres gestii,

Skoordynowanie wielkość produkcji z zapotrzebowaniem kraju i handlu zagranicznego jest wykonywane metodą bilansową. W tym zakresie uprawnienia zjednoczeń powinny umożliwiać im zbieranie danych dla sporządzania bilansów. Dla ustalania zdolności wytwórczych, a tym samym możliwości pokrycia potrzeb, zjednoczenia powinny otrzymać uprawnienia do rejestracji wszystkich producentów. Roczne potrzeby w stosunku do wyrobów rozdzielanych centralnie (np. obrabiarki) określane są w wyniku podsumowania zamówień złożonych ze znacznym wyprzedzeniem. Przy pozostałych wyrobach zachodzi konieczność orientowania się w potrzebach w drodze zestawienia danych pośrednich pozwalających na określenie zapotrzebowania. Zagwarantowanie zjednoczeniom prawa do otrzymywania niezbędnych danych z odpowiednich źródeł jest nieodzowne dla umożliwienia opracowania bilansów zaopatrzenia materiałowo-technicznego.

Potrzeba zbilansowania wielkości produkcji danej branży z poziomem potrzeb gospodarki narodowej wy-

DO KOŃCZENIA NA STR. 6

W statutach tymczasowych, jakie nadano zjednoczeniom, zagadnienie rozszerzenia ich uprawnień w stosunku do przedsiębiorstw nie podporządkowanych organizacyjnie zostało pominięte. Wskutek tego odnośne postanowienia Uchwały nr 128/58 RM, nie zostały praktycznie zrealizowane. W kwestiach tych Rada Ministrów zajęła ponownie stanowisko, uchwalając wytyczne dotyczące usprawnienia obrotu artykułami zaopatrzenia materiałowo-technicznego³. Tym razem określono wyraźnie, że dla zapewnienia prawidłowej koordynacji produkcji oraz zbytu artykułów danej branży w skali krajowej, zainteresowani ministrowie mogą nadać odpowiednim zjednoczeniom „uprawnienia zjednoczeń wiodących”.

Jednocześnie z aktami normatywnymi wskazującymi kierunki rozwiązań pojawiły się publikacje reprezentujące różne poglądy w sprawie roli zjednoczeń oraz form, przy pomocy których działalność zjednoczeń może zostać rozszerzona na



Drogowskazy radzieckiego rolnictwa

JAN SIERZPUTOWSKI

Staje się utartym zwyczajem, że w grudniu — pierwszym miesiącu zimy zapoczątkowujemy pewną pauzę w bezpośrednim wysiłku produkcyjnym wsi radzieckiej — bilansuje się osiągnięcia i podejmuje dopisłe decyzje dotyczące dalszego rozwoju rolnictwa w Kraju Rad.

O przebiegu obrad ostatniego plenum dość obszernie informowała prasa codzienna. Celem niniejszego artykułu jest natomiast wskazanie na kilka węzłowych problemów, w obliczu których stoi gospodarka rolna ZSRR i w stosunku do których poszukuje się najwłaściwszych rozwiązań.

Współzależność ich jest tak ścisła, że trudno je wyraźnie wyodrębnić. Niemniej nie będziemy dalecy od prawdy, jeśli stwierdzimy, że podstawowymi warunkami wzrostu produkcji rolnej w ZSRR są: pełne zagospodarowanie nowych ziem oddawanych pod uprawę oraz ogólny wzrost wydajności pracy, do którego prowadzi postęp agrotechniczny i stopniowe przeobrażanie ekonomiczno-społecznej struktury wsi.

Tak było w grudniu roku 1958, gdy plenum KC KPZR omówiło środki realizacji zadań wytyczonych przed rolnictwem w planie siedmioletnim. Tak było przed kilku tygodniami, gdy nowe problemy i projekty zasadniczych przeobrażeń wsi radzieckiej rozpatrzono podczas plenum, które obradowało w Moskwie w dniach od 22 do 25 grudnia ubiegłego roku. Tak ma być w grudniu bieżącego roku, kiedy to — zgodnie z zapowiedzią N. S. Chruszczowa — ma zebrać się znów plenum KC KPZR, aby podsumować wyniki pracy rolnictwa w drugim roku siedmioletnia.

Wydaje się, że istotny sens obrad grudniowych charakteryzuje jedno małe słówko „więcej”. Partia oczekuje od rolnictwa więcej zboża, więcej bawełny, więcej mięsa, więcej ziemniaków itd. W tym celu państwo gotowe jest dostarczyć kółchozom i sowchozom więcej maszyn, więcej fachowców, jak również zapewnić rolnictwu korzystanie z bardziej racjonalnych i zmechanizowanych metod produkcji.

Tak jest rzeczywiście. Ale za „małym słówkiem” — więcej! kryje się cały kompleks zagadnień zarówno ekonomicznych, jak i technicznych, organizacyjnych, czy społecznych.

(najwyższy z notowanych dotychczas w ZSRR zbiorów).

Ale sukcesy te nie przysłoniły pewnych niedomagań w dziedzinie produkcji roślinnej jak i hodowlanej, których usunięcie niezbędne jest w celu zrealizowania — w miarę możliwości przed terminem — zadań siedmioletnia, przewidzianych w latach końcowych m. in. roczną produkcję 180 mln ton ziarna i 16,6 mln ton mięsa. Ponadto należy podkreślić, że ostatnie plenum KC KPZR wskazało na szansę uzyskania do roku 1965 produkcji mięsa rzędu 20–21 mln ton, co pozwoliłoby i pod tym względem prześcignąć Stany Zjednoczone, jeśli chodzi o produkcję na jednego mieszkańca.

Te ambitne cele wymagają pełnego wykorzystania rezerw, które w dużej mierze sprowadzają się do różnicy między poziomem działalności gospodarstw wzorowych i słabych. Dość często zdarza się, że sąsiadujące z sobą kółchozy, sowchozy i całe regiony w jednakowych warunkach mają diametralnie różne wskaźniki urodzajności roślin uprawnych, produktywności hodowlanej, nakładów pracy i kosztów własnych produkcji. W tej sytuacji hasło „równania w górę” nabiera szczególnego znaczenia.

ZAGOSPODAROWANIE NOWYCH ZIEM

Jednym z głównych kierunków natarcia w wielkiej ofensywie o podniesienie produkcji rolnej w ZSRR

DO KOŃCZENIA NA STR. 7

demokracji, zwłaszcza w owej podstawowej jednostce gospodarczej, jaką jest przedsiębiorstwo. Dzisiaj z perspektywy czasu i doświadczeń lepiej rozumiemy, że fachowość, że wysokie kwalifikacje zawodowe są niezbędnymi warunkami wszelkiego postępu i produkcyjnego i społecznego. Nie stoją one na przeszkodzie dalszemu rozwojowi prawidłowo rozumianych form samorządu robotniczego. Jeżeli oczywiście pojęcia fachowości nie będziemy zaciętnie do wąskiej grupy specjalistów, lecz dążyć będziemy do podniesienia poziomu zawodowego wszystkich bezpośrednich producentów, a zwłaszcza robotników.

Wzrost poziomu kadr zależny jest nie tylko od wykształcenia nabywanego w szkole zawodowej, czy w wyższej uczelni. Czynnikami kształtującym kadry jest w niemińszym chyba stopniu zespół warunków, istniejących w produkcji. Jest to sprawa atmosfery pracy, sposobów oceny tej pracy, możliwości awansu i realizacji osobistych zamierzeń zawodowych, sprawa możliwości uprzedzenia innowacji organizacyjno-technicznych i ulepszeń — sprawa efektów materialnych.

Nie jest więc truizmem stwierdzenie, że pełne zdyskontowanie umiejętności kadr jest funkcją

M i l l o w i e

JAN GÓRSKI



JOHN STUART MILL

Postacie i poglądy Milla Jamesa (ojca) i Johna Stuarta (syna) są stosunkowo mniej znane polskiemu czytelnikowi. Wydaje się, że warto je przypomnieć zarówno ze względu na rolę, jaką ekonomisci ci odgrywali w tym okresie, kiedy działali, jak i ze względu na wpływ, jaki wywarli na kierunek rozwoju angielskiej ekonomii burżuazyjnej.

James Mill urodził się w r. 1773, zmarł w r. 1836. Jest on interesującym przykładem angielskiego burżuazyjnego „radykała filozoficznego”, wiernego swoim ideałom i z pedantyczną dokładnością walczącego o ich realizację. Ten syn ubogiego szewca, który otrzymał wykształcenie bogatego ziemianina, porzucił następnie zawód pastora, jako niezgodny z jego zapatrzeniami politycznymi i filozoficznymi. Przez kilkanaście lat utrzymywał się z działalności publicystycznej, co było szczególnie trudne, ponieważ Mill głosił poglądy polityczne radykalne, nieopłatne w tym czarnym okresie rozwoju angielskiej demokracji burżuazyjnej. Za zwirowanie Jerzego III regencję sprawował przyszyły Jerzy IV, nie reprezentujący większych wartości moralnych, a wszystkie wpływy polityczne skupiały się w rękach oligarchii wielkich właścicieli ziemskich, rozporządzających parlamentem dzięki przedziwnemu prawu wyborczemu, korupcji oraz ciemności i bezwładowi warstw średnich i powstającego proletariatu. Powstający ruch radykalnej burżuazji, o którego kolebki stał Mill, a któremu sprzął Ricardo, przewodził również w tym okresie powstającemu dopiero ruchowi robotniczemu w Anglii. Walka o reformę parlamentarną i likwidację cel zbożowych prowadzona jest pod hasłem interesów szerokiego mas. Oczywiście burżuazja posługiwała się ruchem robotniczym przede wszystkim dla realizacji swoich klasowych celów.

Mill znany jest naszemu czytelnikowi jako przedstawiciel ekonomii wulgarnych, jako wulgaryzator teorii Ricardo. Ocena taka, sformułowana przez Marksa, jest niewątpliwie trafna. Godny podziwu jest szczególnie talent, z jakim Mill, w najlepszej wierze, potrafił wysuwać tezy, które zostały następnie przejęte przez wulgarną ekonomię. Należy do nich m. in. teza, sformułowana w pracy *Defence of Commerce*, jeszcze przed jego zetknięciem się z Ricardo, iż produkcja sama sobie tworzy rynek zbytu i wobec tego niemożliwe są ogólne kryzysy nadprodukcji. Teza ta stała się podstawą sławnego w ekonomii burżuazyjnej prawa Say'a, odrzuconego dopiero przez Keynesa. Należą do nich także późniejsze tezy, wysunięte w obronie teorii wartości Ricardo, a wyrażające jej niedowiedzą przysługę, które wprowadzają się do poglądu, że wartość tworzy nie tylko praca żywa, ale i praca uprzedmiotowiona, a więc kapitał. Mill szczerze chciał bronić teorii Ricardo przed zarzutami prze-

ciwników. Jednakże porządkując ją logicznie, dochodził do wniosków, przed wyłączeniem których zawahałby się zawsze Ricardo, ekonomista obdarzony intuicyjną umiejętnością niedoprowadzania rozumowania dedukcyjnego do absurdu.

Mamy tu przykład, do czego prowadzą próby dogmatycznej interpretacji teorii nawet najwybitniejszego ekonomisty, o ile nie jest ona stale konfrontowana z rzeczywistością. I jak smutne memento dla wszystkich takich prób brzmi uwaga Marksa z „Teorii wartości dodatkowych”: „Surowcem jego (Milla) jest nie rzeczywistość, ale nowa forma teoretyczna, w jakiej wysublimował tę rzeczywistość mistrz (Ricardo). Po części opozycja przeciwników nowej teorii, po części zaś paradoksalny czasami jej stosunek do rzeczywistości pobudza go do podejmowania prób przeciwnostawienia się pierwszej, lub wybrnięcia z drugiego. Przy pomocy nie kończących się nigdy wyjaśnień, przy tych próbach wikła się w sprzecznościach i usiłując je rozwiązać stanowi sam obraz rozkładu teorii, której jest dogmatycznym przedstawicielem”. Niewątpliwie zresztą Mill przy tych próbach umie wypunktować te elementy teorii Ricardo, które odpowiadają interesom burżuazji, a wyeliminować te, które mogłyby posłużyć do demaskowania sprzeczności kapitalizmu.

Przy tych wszystkich elementach wulgaryzatorskich teorii Milla w okresie gdy on ją formułował, miała wydzierać społecznie postępowy (w krótkich okresach czasu należy bowiem umieć odróżniać postęp w poznaniu naukowym od społecznie postępowego oddziaływania danej teorii). Z jednej strony nie wahał się on uderzyć z całą siłą w interesy klasy właścicieli ziemskich, posuwając się tu dalej aniżeli Ricardo i dochodząc aż do postulatu wysokiego opodatkowania renty grunтовой, a więc w rzeczywistości aż do postulatu nacjonalizacji ziemi. Marks określał ten postulat jako otwarty wyraz nienawiści żywności przez kapitalistę przemysłowego do właściciela ziemskiego, który wydawał mu się kimś bezużytecznym i zbędnym w całokształcie produkcji kapitalistycznej. Z drugiej strony nie brak u Milla licznych i raczej szczerzych wyrazów współczucia dla położenia szerokiego mas. Jego ogólne nastawienie różni się więc od postawy późniejszych wulgarnych ekonomistów, którzy swą teorię wykorzystywali dla otwartej walki z postulatami gospodarczymi proletariatu. Wydaje się, że w tych właśnie wypowiedziach przebiegają się u Milla pewne elementy postawy drobno-mieszczańskiej, która tak wyraźnie wystąpi w poglądach jego syna.

Drugi z Millów — John Stuart (1806—1873) cieszy się o wiele większą popularnością w burżuazyjnej ekonomii. Autorytet jego jest dość często wykorzystywany i obecnie dla poparcia tezy przez te nauki wywodzących. To przedziwne kształcone przez ojca dziecko, któremu od najmłodszych lat prześladowano głowę nieprawdopodobną ilością wiedzy (w wieku 6 lat czytał Platona w oryginale) wyrosło na dość interesującego ekonomistę. Fakt ten przynajmniej Marks, który zresztą oświadczył, że nie lubił Milla i w zasadzie nie pojmował okazji, aby nie przypisać łatki jego pedanterii oraz tendencji eklektycznym. Tym niemniej, gdy zastanawiał się nad ogólnym dorobkiem Milla, podnosił, że chociaż należy go strofować z powodu sprzeczności między jego dogmatami, zacierpniętymi ze starej szkoły ekono-

micznej, a ich nowoczesnymi tendencjami — to byłoby jednak z gruntu niesłuszne mieszanie go z gawiedzią wulgarno-ekonomicznych apologetów. Nie odmawia więc Marks Millowi ambicji naukowych, uważając, że starając się być czymś więcej niż zwykłym sofistą i sykofantem klas panujących, usiłując uzgodnić ekonomię polityczną z kapitalizmem, nie dajemy się już dużej ignorancji żądaniom proletariatu. Oczywiście jednak, że tego typu synteza musiała się skończyć niepowodzeniem.

Mill był jednym z umysłowych encyklopedycznych. Oprócz ekonomii zajmował się filozofią, logiką, publicystyką społeczną. Pracował przez długie lata, jak i jego ojciec w Kompanii Wschodnio Indyjskiej, która to praca, jak sam pisał, pozostawiała mu dostatecznie dużo czasu na plegowanie własnych zainteresowań naukowych. Ekonomii zajmował się już od lat młodzieńczych, pozostając pod silnym wpływem Ricardo, który interesował się postępiami naukowymi syna bliskiego przyjaciela. W tym okresie powstała jego pierwsza praca, ogłoszona dopiero w r. 1829, *Essays on some unsettled questions of political economy*, którą Marks uważał za najlepszą pracę Milla. Podstawowe, obszernie *Principles of political economy*, ogłosił w r. 1848. Dzieło to ma tendencję do objęcia całości dorobku współczesnej ekonomii i stworzenia trwałej syntezy, która miała przetrwać lata. Te nadzieje Milla, epigona klasycyzmu, piszącego w okresie, gdy koncepcje ekonomii klasycznej przestają już odpowiadać burżuazji, gdy w przeciągu niecałych 25 lat miały się ukazać dzieła Marksa, rzecz jasna nie mogły się spełnić.

Przy wyjaśnianiu podstawowych problemów ekonomicznych kłocą się u Milla elementy klasycyzmu z elementami koncepcji wulgarnych. Jego ujęcie przedmiotu ekonomii jako nauki, która się zajmuje „ludzką siłą” — jest to ujęcie, które nie należy do ujęć naukowych, ale do ujęć wulgarnych. Jego ujęcie przedmiotu ekonomii jako nauki, która się zajmuje „ludzką siłą” — jest to ujęcie, które nie należy do ujęć naukowych, ale do ujęć wulgarnych. Jego ujęcie przedmiotu ekonomii jako nauki, która się zajmuje „ludzką siłą” — jest to ujęcie, które nie należy do ujęć naukowych, ale do ujęć wulgarnych. Jego ujęcie przedmiotu ekonomii jako nauki, która się zajmuje „ludzką siłą” — jest to ujęcie, które nie należy do ujęć naukowych, ale do ujęć wulgarnych.

Podobnie jak Ricardo dostrzega Mill granice rozwoju kapitalistycznego. Wzrost renty grunтовой, będący następstwem działania prawa malejącej urodzajności gleby, powoduje, że stały spadek przeciętnej stopy zysku. W dalekiej przyszłości musi to doprowadzić do zaniku oszczędności i inwestycji i wkrócenia kapitalizmu w stan stagnacji sekularnej. Wyśmienicie nie jest jednak, zdaniem Milla, i ustrój socjalistyczny. Ustrój ten musiałby prowadzić do ograni-

czenia wolności jednostki, która jest największym skarbem ludzkości. Tezy o granicach wolności jednostki rozwija w swoich dwóch znanych traktatach filozoficznych — *Utylizyzm i O wolności*, które w nowym polskim przekładzie ukazały się w roku ubiegłym w tomie wydanym w ramach Biblioteki Klasyków Filozofii.

Kompromisowe rozwiązanie, które proponuje Mill, oznaczone jest wyraźnym piętnem drobno-mieszczańskim. Należy utrzymać wolność i własność, lecz przy pomocy ograniczonej ingerencji państwa należy ograniczyć rozbieżności w podziale dochodu narodowego oraz dążyć do łączenia własności z pracą, co jest dla niego ideałem organizacyjnym działalności gospodarczej. Trzeba więc zmierzać do demokratyzacji własności w rolnictwie, ograniczyć spadkobranie, popierać rozwój spółdzielczości wytwórczej. Te poglądy Milla pozostają w zgodzie z jego ogólnym założeniem metodologicznym, że charakter „wieczny” posiadają jedynie prawa produkcji, natomiast prawa podziału mogą ulegać przeobrażeniu w następstwie świadomej działalności ludzi i państwa. Można więc zmienić stosunków, cyrkulacji bez naruszania podstaw kapitalistycznej produkcji — prywatnej własności. Ta myśl Milla stanie się myślą przewodnią wszystkich utopijnych projektów reform społeczno-gospodarczych, wychodzących ze środowiska drobno-mieszczańskiego.

Wydaje się, że rolę J. S. Milla w rozwoju rozumowania ekonomicznego stosunkowo trafnie ocenił Czerwinski, który zresztą w swoich uwagach do tłumaczenia dzieła Milla dał najpełniejszą krytykę podstaw jego rozumowania. Czerwinski uważa, że Mill wykazuje nieodwrotność zmiany dotychczasowej teorii ekonomicznej, nie starcza mu jednak sił, aby wywodzić się z tego zadania. Sił tych nie starcza Millowi oczywiście nie wyłącznie z przyczyn subiektywnych — to raczej grupy społeczne, których interesy reprezentuje, dostrzegając pewne braki systemu kapitalistycznego, nie są jednak zdolne do przeanalizowania jego istoty, musiałoby to bowiem doprowadzić do podważenia tezy o podstawowym znaczeniu własności prywatnej w funkcjonowaniu mechanizmu gospodarczego.

Mill wywarł istotny wpływ na późniejszy rozwój angielskiej ekonomii, wpływ nie zawsze doceniany. Tymczasem w istocie całą późniejszą szkołę neoklasyczną (z wyjątkiem jednego chyba Jevonsa) cechować będzie empiryzm i agnostycyzm, tak wyraźny u Milla, który ostrzegająco odskazywał się na subiektywizm, tak wyraźny u Milla, który ostrzegająco odskazywał się na subiektywizm, tak wyraźny u Milla, który ostrzegająco odskazywał się na subiektywizm.

Koncepcje J. S. Milla wywarły bardzo poważny wpływ na ukształtowanie ideologii polskiego pozytywizmu. Przełożono w tym okresie znakomitą większość jego prac. Zródło tego powodzenia tkwiło prawdopodobnie w drobno-mieszczańskim piętne, cechującym koncepcje Milla, czyniącym je atrakcyjnymi dla programu reform burżuazyjnych, powstającego w kraju zacofanym. Bliższe wyjaśnienie tego problemu wymagałoby już jednak odrębnego potraktowania.

ORZECZNICTWO

ODPOWIEDZIALNOŚĆ KOLEI ZA WYPADK PAsAZERÓW JADĄCEGO DO PRACY NA STOPNIACH WAGONU

Jan J. wytoczył Polskim Kolejom Państwowym (Dyrekcji OKP w K.) powództwo o 30 tys. zł i rentę z powodu wypadku, jakiemu uległ jadąc do pracy w dniu 18 lipca 1955 r. na stopniach zatłoczonego wagonu. Sąd Wojewódzki ustalił, że powód (Jan J.) jechał w powyższym dniu do pracy z W. do K. Pociąg był przepełniony i powód nie mogąc dostać się do przedziału, stanął na stopniach ostatniego wagonu. W czasie przejazdu jeden z otwartych wskutek przepięcia drzwi przedostatniego wagonu zaczęły się żelazny występ, znajdujący się na słupku ogrodzenia odzielającego tory. Drzwi zostały wyrwane, odbity się od ogrodzenia i zaważyły o wypelnione ludźmi stopnie ostatniego wagonu. Wskutek uderzenia, powód doznał otwartego złamania prawego podudzia.

W tym stanie rzeczy Sąd Wojewódzki zasądził na rzecz powoda od PKP zadośćuczynienie pieniężne w wysokości 20 tys. zł oraz rentę.

Na skutek skargi rewizyjnej pozwanych Kolei, sprawa znalazła się w Sądzie Najwyższym, który orzeczeniem z dnia 3 stycznia 1959 r. nr 3CR 461/58 zajął następujące stanowisko:

W myśl art. 88 dekretu z dnia 24 grudnia 1952 r. o przewozie przesyłek i osób kolejami (Dz. U. z 1953 r. Nr 4, poz. 7) w związku z art. 152 § 1 kodeksu zobowiązań¹⁾ Polskie Koleje Państwowe odpowiadają za szkody, powstałe w ich ruchu — na podstawie r z y k a. W danej sprawie Kolei mogłaby się uwolnić od odpowiedzialności tylko wówczas, jeżeliby udowodniła, że szkoda powstała wyłącznie z winy poszkodowanego pasażera.

Jakkolwiek jazda na stopniach jest niedozwolona, to jednak koleja odpowiada za wypadek, jakiemu uległ podróżny, udający się — w danym przypadku — do pracy na podstawie biletu miesięcznego, wskutek jazdy na stopniach, wobec braku miejsca wewnątrz wagonów.

W uzasadnieniu swego orzeczenia Sąd Najwyższy zaznaczył m. in., że „niewątpliwie jeździć na stopniach nie wolno. Niemniej okoliczność ta, sama przez się, nie wystarcza do przypisania powodowi winy. Wina jest bowiem ujemną oceną całokształtu postępowania sprawy, a polega na możliwości uczynienia sprawy zarzutem (...). Z przyczyn, których nie ma w sprawie potrzeby wyjaśniać (...), dojazdu do pracy są zjawiskiem masowym. Wypływające zaś stąd potrzeby zaspokaja Państwo, głównie za pomocą kolei.

Powód mieszkając w W., a pracując w K., wykupił bilet miesięczny. Tym samym doszło do skutku umowa przewozu, mocą której pozwana zobowiązała się zapewnić powodowi dojazd do pracy w warunkach bezpieczeństwa (art. 58 ust. 1 p. 1 w zw. z art. 65 ust. 4 dekretu o przewozie przesyłek i osób kolejami). Zatem obowiązkiem kolei było dostarczyć taką ilość i takich wagonów, by wszyscy uprawnieni mogli jechać w bezpiecznych warunkach. (...) Jeżeli kolei nie może zapewnić podróżnym bezpiecznych warunków przewozu, to za ten stan rzeczy podróżny nie odpowiada. Za poniesione w związku z tym szkody, odpowiada Państwo za pośrednictwem kolei.

Zaprzeczanie, iż jeśli powód nie mógł się dostać do przedziału, to winien był zaniechać podróży, nie byłoby do przyjęcia. Jesli bowiem powód w dniu wypadku, to mógłby nigdy do pracy nie dojechać. Powód miał jednak prawo przejazdu od stacji początkowej do stacji przeznaczenia klasą wskazaną na bilecie (art. 58 ust. 1 p. 1 dekretu). Musiał przeto skutkiem niewykonania obowiązku przez pozwana podróżować tak, jak go do tego pozwana zmusiała. Skoro pozwana postawiła powoda w sytuacji przymusowej, nie może ujemnie oceniać jego postępowania i czynić mu zarzut z względu na to postępowanie. Tym samym nie może być mowy o winie powoda, a w konsekwencji i o wyłączeniu odpowiedzialności pozwanej, opartej na zasadzie ryzyka (art. 152 § 1 k. z. 1).

Mimo takiego stanowiska, Sąd Najwyższy obniżył zasądzone przez Sąd Wojewódzki zadośćuczynienie do wysokości 10 tys. zł i uchylił zaskazany wyrok w części przyznającej Janowi J. rentę bezwarunkową po okresie, w którym powód korzystał ze zwolnień lekarskich, polecając Sądowi Wojewódzkiemu ponowne rozpoznanie sprawy co do niezdolności powoda do zarabkowania po zakończeniu leczenia.

¹⁾ Art. 152 § 1. Właściciele przedsiębiorstw lub zakładów, uprawianych w ruch za pomocą siły przyrody (pary, gazu, elektryczności, wody itp.) albo wytwarzających materiały wybuchowe lub posługujących się nimi, odpowiadają za szkodę na osobie lub mieniu, wyrządzoną komunikacją przez ruch przedsiębiorstwa lub zakładu; od tej odpowiedzialności mogą uwolnić się tylko wówczas, gdy udowodnią, że szkoda powstała wyłącznie z winy poszkodowanego lub osoby trzeciej, za której czynu nie ponoszą odpowiedzialności, albo wskutek siły wyższej.

NOWE PRZEPISY

I ZARZĄDZENIA

BADANIE I ZATWIERDZANIE SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH PRZEDSIĘBIORSTW PAŃSTWOWYCH

W wykonaniu uchwały nr 187 Rady Ministrów z dnia 12 maja 1959 r. w sprawie rewizji finansowo-księgowej państwowych jednostek organizacyjnych (Monitor Polski Nr 58, poz. 278) Minister Finansów zarządził z dnia 5 stycznia 1960 r. (Monitor Polski Nr 3, poz. 13) ustalił szczegółowe zasady badania i zatwierdzania sprawozdań finansowych przedsiębiorstw państwowych oraz udział w tych czynnościach organów finansowych oraz banków. Zarządzenie reguluje m. in.: a) badanie prawidłowości i rzetelności bilansu i wyniku bilansowego oraz jego weryfikację, b) powołanie biegłego do badania sprawozdania finansowego i udziału w komisji weryfikacyjnej oraz jego zadania, c) rejestrację umów o zbadanie sprawozdań finansowych, wreszcie f) udział przedstawicieli organu finansowego i banku w komisji weryfikacyjnej i naradzie bilansowej.

ODSETKI OD KREDYTÓW BANKOWYCH ORAZ OPROCENTOWANIE ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH NA RACHUNKACH BANKOWYCH

Uchwała nr 503 Rady Ministrów z dnia 22 grudnia 1959 r. w sprawie ustalania wysokości odsetek, prowizji i opłat bankowych państwowych (Monitor Polski z 1960 r. Nr 5, poz. 21) m. in. określała podstawową stopę procentową dla kredytów bankowych, zasadniczo na 4 proc. Banki mogą jednak w szczególnych przypadkach, przewidzianych w uchwale, stosować bądź ulgową, bądź też przeciwnie — podwyższoną stopę procentową. Od kredytów nie spłaconych w terminie banki pobierają za okres zwłoki odsetki, w zasadzie w wysokości: 12 proc. od kredytów obrotowych i 9 proc. od kredytów inwestycyjnych.

Środki pieniężne gromadzone przez klientów banków na rachunkach rozliczeniowych i bieżących nie podlegają oprocentowaniu, natomiast środki gromadzone przez przedsiębiorstwa gospodarki uspołecznionej i kółka rolnicze na bankowych rachunkach funduszy specjalnego przeznaczenia oraz na odrębnych rachunkach lokat terminowych podlegają oprocentowaniu w wysokości od 1 proc. do 3 proc., w zależności od terminu wypowiedzenia lokaty. Wkłady oszczędnościowe podlegają oprocentowaniu w wysokości od 3—5 proc.

Uchwała upoważnia Ministra Finansów do wydania zarządzeń wykonawczych oraz wymienia rodzaje kredytów, których przepisy uchwały nie dotyczą. Uchwała obowiązuje od 1 stycznia 1960 r.

PRZEDŁOŻENIE NA CZAS DALSZY USTAWY O FUNDUSZU ZAKŁADOWYM

Ustawa z dnia 21 grudnia 1959 r. (Dz. U. Nr 72, poz. 453) utrzymała w mocy na czas dalszy dotychczasową ustawę z dnia 28 marca 1958 r. o funduszu zakładowym na rok 1958, przedłożoną później na rok 1959. Tytuł ustawy brzmieć będzie od teraz „ustawa o funduszu zakładowym w przedsiębiorstwach państwowych”, przy czym lata 1957 i 1958 włącznie lata 1958 i 1959 zamieszczone w tekście przepisów należy zastąpić odpowiednio wyrazami „rok poprzedzający” bądź „dany rok”.

WYSOKOŚĆ CEN ZA ARTYKUŁY SPRZEDAWANE PRZEZ JEDNOSTKI GOSPODARKI USPOŁECZNIONEJ NIEUSPOŁECZNIONYM ZAKŁADOM PRODUKCYJNYM I USŁUGOWYM

Uchwała nr 461 Rady Ministrów z dnia 26 listopada 1959 r. (ogłoszona w Monitorze Polskim z dnia 19.1.1960 r. Nr 5, poz. 19) ustaliła, że państwowe i spółdzielcze przedsiębiorstwa przemysłowe jak też składnice, biura zbytu oraz hurtownie winny sprzedawać surowce i materiały przeznaczone na zaopatrzenie nieuspołeczniczonych zakładów produkcyjnych i usługowych po obowiązujących cenach detalicznych. Ceny niższe od cen detalicznych mogą być pobierane tylko na podstawie zezwolenia Państwowego Komisji Cen, wydanego w określonych warunkach i w szczególnym trybie, bądź też za zgodą Prezesa Rady Ministrów. Uchwała utrzymana w mocy przepisami uchwały nr 46 Rady Ministrów z dnia 7 marca 1958 r. w sprawie organizacji rynku warzywno-owocarskiego (Monitor Polski Nr 17, poz. 108) oraz uchwały nr 286 Rady Ministrów w sprawie zapewnienia realizacji budowy szkół w latach 1960—1965.

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

UTWORZENIE INSTYTUTU GOSPODARKI WODNEJ

Wolania naukowców o powołanie specjalistycznego Instytutu Gospodarki Wodnej pozostawały przez kilką lat bez odpowiedzi. I chyba dopiero grundlewne kłopoty z zaopatrzeniem w wodę niektórych ośrodków spowodowały podjęcie uchwały rządu w sprawie jego utworzenia.

W skład nowego Instytutu weszły Biuro Studiów Gospodarki Wodnej P.A.N., Zakłady Techniki Sanitarnej w Gdansk, Łodzi, Katowicach, Krakowie i Warszawie) podległe dotychczas Ministerstwu Gospodarki Komunalnej, Dział Bilansów Wodnych z PIHM oraz Dział Naukowo-Badawczy z Centralnego Biura Studiów i Projektów Budownictwa Wodnego „Hydroprojekt”. W ten sposób rozrzucone po kilku resortach komórki naukowe grupowane zostały pod jednym, fachowym kierownictwem Ministerstwa Żeglugi i Gospodarki Wodnej. Zadaniem nowego Instytutu są rozległe. Obok opracowywania perspektywicznych planów gospodarki wodnej Instytut będzie prowadził prace nad ulepszeniem naturalnego obiegu wody w dorzeczu, ochroną wód oraz oczyszczaniem ścieków (z wyjątkiem ścieków komunalnych), jak również badania dla potrzeb budownictwa wodnego i żegludki.

Zyczyć wypada Instytutowi Gospodarki Wodnej nie tylko ciekawych opracowań naukowych, ale i uwzględnienia tych opracowań przez właściwe czynniki gospodarcze. (wycz)

2 ZYCIE GOSPODARSTWA

CHEMIA RADIACYJNA — METODA PRZYSZŁOŚCI

W ciągu ostatnich kilku lat w wysoko uprzemysłowionych krajach znacznie rozwinęły się badania w dziedzinie chemii radiacyjnej. Szczególnie intensywnie zajęto się tym problemem w wyniku rozwoju prac nad energią atomową. Najogólniej mówiąc — chemia radiacyjna oznacza reakcje chemiczne przebiegające pod wpływem promieniowania jonizującego, wytwarzanego przez ciała promieniotwórcze (np. kobalt 60). Stwierdzono, iż pewne procesy chemiczne mogą się odbywać pod wpływem promieniowania z promieniotwórczych substancji pośrednich, czasem niektórych surowców i półproduktów, a także katalizatorów — niezbędnych przy metodzie konwencjonalnej. Poważne szanse wydaje się mieć zastosowanie promieniowania w procesach polimeryzacji, utleniania, chlorowania i krakowania. Szczególnie w procesach polimeryzacji wydajność radiacyjna jest wysoka; ponadto radiacja pozwala tam na otrzymywanie produktu o wysokiej czystości i zarazem zwalnia od konieczności stosowania kosztownych i kłopotliwych katalizatorów.

Realne perspektywy przemysłowej realizacji ma dziś, dzięki zastosowaniu promieniotwórczości, proces otrzymywania denkołu azotu z tlenku i azotu (czyli z powietrza wzbogaczonego tlenem). Z metody tej, opracowanej teoretycznie przed wojną przez prof. Mościckiego, z uwagi m. in. na jej niską wydajność, musiano zrezygnować na rzecz bardziej skomplikowanej, ale zapewniającej wyższą wydajność. Obecnie proces jonizujące (badania przeprowadzane są w USA) może nadać tej metodzie wartość użytkową. Słowa — chemia radiacyjna kryje bardzo szerokie i interesujące możliwości. Jest to jeden z najnowszych i najbardziej obiecujących kierunków postępu technicznego w przemyśle chemicznym.

Ostatnio badania w tej dziedzinie zapoczątkowała i Polska. W toku organizacji i pierwszych badań jest Zakład Radiacji Instytutu Chemii Ogólnej w Warszawie. Prace tego rodzaju prowadzi także nasz Instytut Badawczy. Władze podjęły decyzję w tym kierunku mimo stosunkowo szczupłych zasobów finansowych i technicznych oraz braku możliwości bezpośredniego gospodarczego użytkowania wyników badań w najbliższych latach. Jest to jednak decyzja słuszną. Chemia radiacyjna, to instrument, z którego przydatnością w perspektywie trzeba się na pewno liczyć. Praktyczne wyniki w postaci „awansu” radiacji do metody przemysłowej, jakich z pewnością należy oczekiwać przynajmniej w krajach wysoko uprzemysłowionych i jako w tych badaniach zaangażowanych, zastaną u nas już

przygotowany grunt: kadry, aparat techniczny oraz własne rezultaty badań i doświadczenia, pozwalające korzystać z doświadczenia nauki światowej.

W ciągu dwóch lat przygotowano niezbędną kadrę badawczą, poczyniono pewne inwestycje (m. in. zakup kanadyjskich „bomb kobaltowych” o sile 1.600 i 4.500 Curie), zapoczątkowano badania.

Zakład Radiacji Instytutu Chemii Ogólnej ma m. in. „na warszacie” problem oczyszczania surowców i półproduktów dla procesów chemicznych konwencjonalnych, z zastosowaniem katalizatorów. Dotychczas przemysł chemiczny ma poważne trudności z oczyszczaniem np. węgłowodorów od związków siarki, która jest z reguły trzecią katalizatorów. Ta cecha siarki hamuje przebieg reakcji i często uniemożliwia regenerację katalizatorów, zazwyczaj bardzo drogich. Przy pomocy promieniowania gamma tlen — aromatyczny związek siarki, podobny właściwościami do benzenu i stąd trudny z nim do rozdzielenia — rozkłada się na związki, łatwo dające się potem oddzielić od benzenu.

Są tam również podejmowane próby bezpośredniej syntezy oksymucykloheksanów (surowiec do produkcji kaprolaktamu i steeonu) przez naświetlanie promieniami gamma mieszaniny cykloheksanu, tlenku azotu i chloru. Gdyby wydajność tej metody okazała się dobra, to zastąpienie nią dotychczasowej, nader długiej i kosztownej, przyniosłoby znaczne korzyści ekonomiczne. Wspomniany Zakład rozpoczyna też stosowanie radiacji do jednostkowych procesów, np. utleniania, uwodorniania itd.

O wprowadzeniu do przemysłu chemicznego metod radiacyjnych zadecydują ostatecznie ich walory ekonomiczne. Czy koszt promieniowania zrównoważony zostanie korzyściami np. w postaci zwiększenia wydajności, oszczędności na robociznie i środkach produkcji — pokaże przyszłość. Jak dotąd sytuacja napędza optymizm. M. in. koszt promieniowania jonizującego spada z każdym rokiem, rozwój zas energii atomowej zapowiada możliwość korzystania w coraz szerszym stopniu z tzw. promieniowania odpadkowego — uzyskiwanego z wypalonych pretów paliwowych reaktorów jądrowych oraz pochłanianego w osłonach tych reaktorów promieniowania gamma.

Jakkolwiek potoczą się sprawy, jest pewne, że chemia radiacyjna umożliwia syntezę takich związków, których albo metodami konwencjonalnymi w ogóle nie można otrzymać, albo które powstają w sposób bardzo skomplikowany i kosztowny. Uwzględniając dotychczasowe wyniki eksperymentów laboratoryjnych, przyszłość tej metody wydaje się nie podlegać żadnej wątpliwości. (wd)

NOWY SYSTEM PREMIOWANIA

OD REDAKCJI

Problematykę reformy systemu premiowania pracowników umysłowych w przemyśle poruszyliśmy dwukrotnie wówczas, gdy była jeszcze w stadium opracowania. Obecnie reforma ta weszła do realizacji. Nowy system premiowania jest istotnym krokiem naprzód w doskonaleniu bodźców ekonomicznych działających w naszej gospodarce. Sądźmy przeto, że celowe jest całościowe omówienie tego systemu.

Przygotowywana od dłuższego czasu reforma systemu premiowania pracowników umysłowych w przemyśle weszła w życie uchwałą Nr 24 R. Ministrowi z dnia 25 stycznia z tym, że premie za I kwartał 1960 roku mają być wypłacone jeszcze według dotychczasowych zasad.

W ostatniej wersji reformy zostało szeroko zmienione. Nie wszystkie jej założenia są dotychczas znane, pomimo, że zasady reformy przedstawione były niejednokrotnie na łamach prasy. Publikacje te jednak wymagają aktualizacji. Dotyczy to również publikowanego w poprzednim numerze „Życia Gospodarczego” artykułu M. Misiaka „Ostateczna wersja premiowego systemu”. Artykuł ten zawiera pewne nieścisłości wynikające z faktu, że projektowane zasady reformy były do ostatnich dni przed podjęciem uchwały poprawiane i doskonalone. Nieścisłości te wkładamy się głównie do danych o wielkości odpisów, progresji i wielkości premii.

Nowy system premiowania opiera wysokość premii pracowników o przyrost rentowności przedsiębiorstwa. Przyrost rentowności w rozważanym systemie ujęty został w formie stosunku procentowego, w jakim pozostaje kwota poprawy wyniku przedsiębiorstwa (akumulacji, zysku), osiągnięta w roku bieżącym, do sumy kosztów własnych sprzedanej produkcji i usług w roku ubiegłym. Obliczanie rentowności w stosunku do kosztów roku ubiegłego ma te zalety, że zmniejsza możliwość fałszywego zniechęcenia do pracy przedsiębiorstw, których koszty wytwarzania były szczególnie wysokie, i które mogłyby osiągać znacznie szybszy przyrost rentowności od przedsiębiorstw dobrze zorganizowanych i nie-mających możliwości szybkiego obniżenia kosztów wytwarzania.

Premiowanie pracowników następuje z dwu odrębnych funduszy: zasadniczego i dodatkowego funduszu premiowego. Premie z zasadniczego funduszu premiowego wypłacane są kwartalnie, zaś premie z funduszu dodatkowego po upływie roku, w oparciu o zatwierdzony i zweryfikowany bilans przedsiębiorstwa.

Innowacją w stosunku do pierwszych wersji projektu jest wprowadzenie możliwości stosowania miesięcznych zaliczek na poczet zasadniczego funduszu tworzonego po upływie kwartału. Wprowadzono również zaliczkę półroczną na poczet dodatkowego funduszu premiowego. Zaliczka ta nie może przekroczyć 5 proc. rocznej płacy podstawowej pracownika. Obciąża on dodatkowy fundusz następnego roku w wypadku, gdyby negatywny wynik bieżącego roku nie pozwolił na utworzenie dodatkowego funduszu premiowego.

Wysokość wypłacanego kwartalnie zasadniczego funduszu premiowego wynosi w zależności od branży od 10 – 30 proc. funduszu plac podstawowych pracowników umysłowych, a wysokość indywidualnej premii płaconej z tego funduszu może sięgać do 35% płacy podstawowej.

Oparcie systemu premiowania o przyrost rentowności przedsiębiorstwa wymagało rozwiązania problemu porównywania wyników osiągniętych przez przedsiębiorstwo na przestrzeni dwu kolejnych lat. W tym celu posłużono się konstrukcją zastosowaną dla funduszu zakładowego, a polegającą na doprowadzeniu wyniku roku ubiegłego do porównywalności z rokiem bieżącym (obliczenie tzw. wyniku bazowego). Wynik bazowy obejmuje jednak okres roczny, podczas gdy wypłaty zasadniczego funduszu premiowego następują kwartalnie i wymagają porównania analogicznych kwartałów dwu kolejnych lat w obrachunku narastającym dla każdego roku. Dla uzyskania porównywalności w odcinkach kwartalnych wprowadzono zasadę podziału wyniku bazowego na kwartały w takich proporcjach, w jakich kształtowały się faktyczne wyniki w roku ubiegłym. Jednak taki podział bazy na kwartały nie zawsze jest możliwy i celowy. Nie jest to możliwe zwłaszcza w tych wypadkach, w których plan gospodarczy bieżącego roku zakłada z góry całkowite odmienne kwartały ułożenia realizacji zadań rocznych, aniżeli miało to miejsce w roku ubiegłym. Z tego względu dopuszczono możliwość dzielenia wyniku bazowego na kwartały według proporcji kwartalnych, jakie zakłada plan na rok bieżący. Rozwiązania takiego nie zastosowano w systemie funduszu zakładowego.

Obowiązek obliczenia wyniku bazowego nie ma charakteru bez-

względny. W tym zakresie dane artykułu M. Misiaka są również nieścisłe. Przedsiębiorstwo nie oblicza bazy, gdy zmiany w strukturze wytwarzanych asortymentów są nieznaczne. Porównywanie wyników następuje wtedy w sposób bezpośredni. Obliczanie bazy uznano za niecelowe przy całkowitej zmianie asortymentu produkcji. W tym ostatnim przypadku odstępuje się od zasady porównywania wyników z rokiem ubiegłym, wprowadza się natomiast porównanie osiągniętych wyników z wynikami planowanymi na rok bieżący.

Zasadniczy kwartalny fundusz premiowy jest ruchomy. Nie wzrasta on jednak w miarę poprawienia wyników. Wzrost premii dokonuje się wyłącznie poprzez tworzenie po upływie roku dodatkowy fundusz premiowy. Fundusz zasadniczy natomiast może się obniżać w miarę pogarszania wyniku, aż do granicy, przy której przedsiębiorstwo traci prawo do tego funduszu. Granica pogarszania wyniku w stosunku do roku ubiegłego, przy której nie tworzy się zasadniczego funduszu premiowego, wynosi 5% pogorszenia. Przewidziano jednak możliwość rozszerzenia tej tolerancji do 10% pogorszenia wyników. Zwiększenie tej tolerancji jest konieczne zwłaszcza w przemyśle o szybkim tempie technicznym (np. w przemyśle elektronicznym), w których szybkie zmiany procesów technologicznych mogą powodować głębsze okresowe wahania rentowności przedsiębiorstwa.

Utworzony i wypłacany w kwartałach zasadniczy fundusz premiowy ma charakter zaliczkowy. Jest on weryfikowany rocznym wynikiem przedsiębiorstwa. Jeżeli roczny wynik przedsiębiorstwa wykazuje pogorszenie przekraczające granicę tolerancji w stosunku do wyniku roku ubiegłego, premie wypłacone z zasadniczego funduszu premiowego obciąża ten fundusz w następnym roku. W tych warunkach załamanie się rentowności przedsiębiorstwa w późniejszych kwartałach roku wpływa na obniżenie premii należnych za wyniki następnego roku. W rozważanym tym nowym systemie wprowadza elementy trwałego związku pomiędzy sytuacją gospodarczą przedsiębiorstwa, a poziomem premii jego pracowników w przeciwnieństwie do dotychczasowego systemu, który operował wyłącznie zamkniętymi okresami rocznymi, stwarzając co roku zupełnie nową sytuację na tle realizacji okresowych planów produkcyjnych.

Zasadnicze bodźce nowego systemu zawarte są w konstrukcji dodatkowego funduszu premiowego. Przedsiębiorstwo może utworzyć dodatkowy fundusz premiowy po upływie roku, jeżeli zaplanuje i osiągnie wynik gospodarczy lepszy, jak w roku ubiegłym. Kwotę dodatkowego funduszu premiowego oblicza się na podstawie tabeli, która w jednej kolumnie określa procenty planowej poprawy rentowności, a w drugiej odpowiadające im procenty planowego funduszu podstawowych plac pracowników umysłowych, przeznaczonych na dodatkowy fundusz premiowy. W cytowanym już artykule M. Misiaka podano bardzo nieścisłe progresje tabeli, procenty przyrostu rentowności i odpowiadające im procenty funduszu plac. W rzeczywistości tabela przedstawia znacznie drobniejsze podziały poprawy rentowności od podanych przez M. Misiaka. Przedziały te wynoszą zawsze 0,1% poprawy rentowności, nie wynoszą zaś pełnych procentów sięgających nawet 20% poprawy rentowności. Uzyskanie takiej poprawy byłoby w skali krajowej zupełnie nieprawdopodobne.

Układ tabeli jest progresywny. Nie sposób podać jej w całości. Przedstawimy przeto dla przykładu kilka jej fragmentów. Poprawie rentowności od 0,01% do 0,1% odpowiada dodatkowy fundusz premiowy w wysokości 0,02% planowanego funduszu plac podstawowych pracowników umysłowych, poprawie rentowności od 0,3% do 0,5% — 1,70% funduszu plac; od 0,5% — 2,26% funduszu plac; od 0,5% — 5,10% funduszu plac, a przy poprawie rentowności powyżej 7% na każdy 0,9% dalszej poprawy rentowności, odpis na dodatkowy fundusz premiowy wzrasta o 0,52%.

Tabela stanowiąca załącznik do uchwały ma charakter tabeli krajowej. Ustalenie tabel dla poszczególnych jednostek dokonuje się przez dostosowanie kolumny procentów poprawy rentowności do niezmiennej kolumny procentów planowanego funduszu plac podstawowych plac pracowników umysłowych, biorąc pod uwagę wyznaczoną tym jed-

nostkom planowaną poprawę rentowności. Mechanizm ten zapewnia możliwość stosowania zbiorowego procentu funduszu plac na fundusz dodatkowy za wykonanie zaplanowanych w ramach NPG wyników gospodarczych. Różnicowanie może nastąpić z punktu widzenia stopnia trudności poprawy wyniku na tle konkretnych warunków ekonomicznych przedsiębiorstwa. Mechanizm ten równocześnie nie rodzi niebezpieczeństw, o których pisze M. Misiak, gdyż można z góry ustalić dla przedsiębiorstw kwoty dodatkowego funduszu premiowego, przypadające im za osiągnięcie planowych wyników.

Konstrukcja dodatkowego funduszu premiowego zawiera silne bodźce skłaniające przedsiębiorstwa do maksymalizacji planowania. Przedsiębiorstwo w swoim planie technicznym — przemysłowym może zaplanować zadania wyższe, aniżeli to wynika z dyrektywy ustalonych dla niego przez jednostkę nadrzędną w ramach narodowego planu gospodarczego. Progresywny układ tabel dodatkowego funduszu premiowego daje silną zachętę do wyższego ustalania zadań.

Wielkość dodatkowego funduszu premiowego zależy od tego, czy osiągnięty wzrost rentowności był z gó-

DOKONCZENIE NA STR. 5

Wo wszystkich zakładach przemysłu maszynowego podległych MPC przygotowuje się obecnie plany usprawnienia organizacji, techniki i technologii. Już w lutym br. plany te mają być przedłożone jednocześnie do ewentualnej korekty i zatwierdzenia, po czym — w oparciu o nie — odbywać się będzie systematyczne ulepszanie organizacji przedsiębiorstw, co powinno przynieść poprawę wskaźników wydajności pracy w tym przemyśle.

Ogólną koordynację i nadzór nad działalnością przedsiębiorstw w zakresie, o którym mowa, powierzył Minister Przemysłu Cięż-

Norma technicznie uzasadniona ustala czas niezbędny do wykonania określonej pracy w określonych lokalnie warunkach techniczno-organizacyjnych. Czas ten zależy nie tylko od umiejętności i intensywności pracy robotnika, ale i od całości warunków, w jakich się ta praca odbywa, a więc na przykład od sposobu zaopatrzenia stanowiska roboczego w materiał, narzędzia i oprzyrządowanie, od stanu technicznego maszyny, oprzyrządowania itd. Krótko mówiąc — od warunków pracy. W znacznym mierze decyduje o tym technologia i organizacja. Odpowiednie warunki to dobre zorganizowanie zakładu nie tylko pozwalają na wprowadzenie norm

wywanie klasyfikacji produkcji, kryteriów i metod organizacji przedsiębiorstw przemysłu maszynowego. Będą to takie tematy, jak: struktura produkcyjna, organizacja produkcji, planowanie techniczne produkcji, organizacja służb pomocniczych, gospodarka remontowa i narzędziowa, organizacja zarządzania oraz rachunek kosztów, a także problemy klasyfikacji części i wyrobów oraz typizacji procesów technologicznych — jako przesłanek do produkcji potokowej.

Drugi kierunek — to studia nad pracą, a więc metodyka opracowywania normaly wów czasu, Instytut

Rozmawiamy z dyr. G. Halakiem

O działalności „Orgmaszu”

kiego Instytutu Organizacji Przemysłu Maszynowego. Zwróciliśmy się do dyrektora tego Instytutu, mgr inż. Grzegorza Halaka, z prośbą o informację, w jaki sposób Instytut wykonuje polecenie mu zadania.

— Zanim powiem o roli i pracach Instytutu, chciałbym na wstępie zwrócić uwagę, że mimo licznych artykułów i wypowiedzi, wyjaśniających istotę i cel prac nad poprawą organizacji w przemyśle maszynowym i mimo wielokrotnego powtarzania, iż podstawowym warunkiem tej poprawy jest wprowadzenie tzw. norm technicznych, ciągle jeszcze niedostateczną jest świadomość nierozdzielnego ohy tych zagadnień (tzn. organizacji i norm),

technicznych, ale czynią ten akt czymś zrozumiałym i oczywistym dla załogi. Dlatego też w dobrze zorganizowanym zakładzie przejście na nowe normy nie powinno napotykać na większe trudności. Inaczej przedstawia się sytuacja tam, gdzie zakład jest słabo organizacyjny i nie przygotowany do zmiany norm.

Podsumowując: poprawa organizacji i normy techniczne to problem w pewnym sensie nierozdzielny i wzajemnie się warunkujący.

Z koleji parę informacji wyjaśniających — co predestynuje Instytut do nadzoru i koordynacji prac, o których mowa.

Instytut powołano w roku 1953. Głównie kierunki jego dotychczasowej działalności sprowadzają się do trzech następujących:

Pierwszy — to badania i opraco-

przygotował normatywy czasu dla różnych rodzajów pracy, np. dla prac przygotowawczych — zakończeniowych, pomocniczych i uzupełniających dla pracy na obrabiarkach oraz normatywy czasu na roboty traserskie, ślusarskie, stolarskie itp. Opracowano również metodykę przygotowywania normatywów dla różnego rodzaju prac, metody analizy czasu pracy. Prowadzono pracę nad organizacją plac, taryfikacją robót itp.

Trzeci dział — to ekonomika przemysłu maszynowego, a więc opracowywanie wytycznych rozwoju poszczególnych branż tego przemysłu w planie perspektywicznym, badania i opracowywanie metod za zadania przemysłem na szczeblu zjednoczeń i wyżej, specjalizacja i koncentracja produkcji itp.

Instytut prowadzi z ramienia MPC opiekę i nadzór nad pracami w 20 zakładach eksperymentalnych. Fragnami wykorzystywać uzyskane w tych zakładach doświadczenia w okresie ulepszenia organizacji w całym przemyśle maszynowym.

Cała działalność Instytutu odbywała się w powiązaniu z przedsiębiorstwami i zjednoczeniami. Wyniki badań były publikowane w wydawnictwach Instytutu. Przedstawiony tutaj w skrócie charakter działalności Instytutu predestynuje jego kadre — nieliczną zresztą — do pomocy w pracach organizacyjnych przedsiębiorstw i zjednoczeń.

W konkretnym przypadku koordynacji i nadzoru, to nie tylko kontrola, ale przede wszystkim instruktaż i działalność dydaktyczna.

W zakresie instruktażu przede wszystkim trzeba powiedzieć o seminariach organizowanych dla przedstawicieli wszystkich zakładów podległych MPC. W seminariach tych, przygotowywanych przez Instytut w porozumieniu ze zjednoczeniami, weźmie udział około tysiąca osób (po dwie z każdego zakładu). Seminarium są prowadzone w poszczególnych zjednoczeniach. Tematyka zajęć jest związana z kolejnymi etapami prac organizacyjnych w zakładach. Na pierwszym planie znajduje się zagadnienie analizy stanu organizacyjnego przedsiębiorstwa. W lutym omawiane będzie stadium przygotowania technicznego produkcji. W marcu — tematyka normatywów i norm. Wykłady seminaryjne będą utrwalane na piśmie.

W ramach Instytutu powołano został ośrodek konsultacyjny, którego zadaniem będzie udzielanie porad przedsiębiorstwom w bardziej skomplikowanych sprawach. Także i tutaj obowiązować będzie zasada współdziałania ze zjednoczeniem, to znaczy, że pierwszą instancją konsultacyjną dla przedsiębiorstwa będzie zjednoczenie, druga ośrodek konsultacyjny. Ten tryb zapewnia zjednoczeniu dokładną orientację o stanie i trudnościach, jakie mają przedsiębiorstwa w rozwiązywaniu problemów organizacyjnych.

Opracowany został już poradnik zarządzania przedsiębiorstwami, który będzie udostępniony zainteresowanym zakładom.

Niezależnie od prac, mających na celu realizację zarządzania w sprawie polepszenia organizacji, prowadzi się specjalny kurs dla dyrektorów przedsiębiorstw. Zajmuje się tym Ośrodek Doskonalenia Kadry Kierowniczych, działający przy Instytucie. Sądząc z opinii uczestników — impreza ta powinna przynieść duży pożytek. W roku bieżącym przewiduje się organizację sześciu turnusów; oznacza to przeszkolenie około 150 osób. Prace kursów oparte są o wzory szwajcarskie i mają również charakter prac seminaryjnych.

— Na zakończenie chęlibyśmy się jeszcze dowiedzieć, czy środki, jakimi dysponuje obecnie Instytut, wystarczają na prowadzenie tych wszystkich prac na odpowiednim poziomie?

— Środki są skromne, Instytut liczy łącznie około 100 pracowników, z których jednak tylko 50, a najwyżej 60 będzie można włączyć bezpośrednio do prac przy realizacji zarządzania ministra przemysłu ciężkiego. Wystąpiłoby w tej sprawie do MPC z prośbą o zwiększenie kadry naszych pracowników. Mamy nadzieję, że wniosek będzie pozytywnie załatwiony.

NAUKOWCY I PRAKTYCY O WYDAJNOŚCI PRACY

JERZY L. TOEPLITZ

Spośród licznych konferencji, narad i zjazdów ostatniego okresu, pozycję szczególną zajmuje konferencja naukowo-techniczna na temat stanu i metod wzmoczenia wydajności pracy w gospodarce narodowej, zorganizowana przez Polską Akademię Nauk i Naczelną Organizację Techniczną w dniach 27–29 stycznia br. w Warszawie.

Konferencji tej warto poświęcić specjalną uwagę nie tylko dlatego, iż była ona pierwszą po IV Plenum KC PZPR, ale również ze względu na długotrwałe przygotowania, w czasie których poddano zbiorowej ocenie przeszło 80 opracowań. Do dyskusji przygotowanej wzięło się ok. 1500 osób, przeważnie członków stowarzyszeń naukowo-technicznych.

Sama konferencja stała się formalnym podsumowaniem pewnego etapu prac i bodźcem do dalszych poszukiwań i badań. W trakcie konferencji okazało się bowiem, że wielu istotnych problemów w zakresie wypracowania prawidłowych metod określania wydajności pracy, rozpoznawania całokształtu czynników, wpływających na wydajność w poszczególnych branżach naszej gospodarki narodowej jeszcze nie rozwiązano. W związku z tym wątpliwa jest również hierarchia wytyczonych szczegółowych kierunków natarcia, stopień ich efektywności.

Nie oznacza to oczywiście, że długi okres przygotowania do konferencji nie został wykorzystany, że nie było żadnego dorobku. Oznacza to jedynie, że ujawniające się problemy są tak poważne i złożone, iż potrzeba znacznie dłuższego okresu lub znacznie bardziej intensywnego wysiłku dla uwieśnienia badań możliwie pełnym sukcesem. Sama konferencja, a raczej prace zmierzające do jej przygotowania, przyczyniły się do uporządkowania niektórych pojęć, do wytyczenia niektórych kierunków działania. Duże było również znaczenie propagandowe konferencji. Postawiła ona z całą wyrazistością potrzebę wzmocnienia wydajności pracy w naszym kraju jako warunku dotrzymania kroku krajom obozu socjalistycznego w ich dynamicznej rozwoju oraz możliwie szybkiego dogonienia w produkcji i konsumpcji na głowę ludności produkujących krajów kapitalistycznych.

W latach ekstensywnego rozwoju naszej gospodarki, w okresie planu 6-letniego, gdy przemysł wchłaniał milionową rzeszę ludzi, przychodzących przeważnie ze wsi bez żadnych kwalifikacji i nawyków produkcji przemysłowej, nie było sprzyjającej atmosfery dla wzrostu wydajności pracy. Inaczej przedstawia się sprawa dzisiaj, gdy ekstensywna rezerwa została wykorzystana, a dalszy rozwój produkcji i wzrost stopni życiowej może nastąpić jedynie poprzez intensyfikację procesów pracy i procesów produkcji. W tej sytuacji wzrost społecznej wydajności pracy staje się sprawą podstawową.

Zarówno w referatach plenarnych, jak i w toku obrad poszczególnych sekcji zwrócono uwagę, że zadania obniżenia nakładów pracy żywej nie wolno traktować w oderwaniu od społecznych kosztów produkcji, że w każdym przypadku należy przedsięwziąć działania zmierzające do obniżenia pracochłonności wyrobów skonfrontować z kosztami. Może się bowiem okazać, iż w niektórych przypadkach nakłady pracy przedmiotowej (zwiększone zużycie maszyn i materiałów) będą niewspółmiernie wyższe od efektów. Wyjątek stanowić mogą tylko takie przedsięwzięcia, które likwidują pracę ciężką lub zwiększają bezpieczeństwo pracy. Poza tym nie wszelki wzrost wydajności pracy jest społecznie pożądany. Przypadki tego rodzaju występują wówczas, gdy użyteczność wytworzonych dóbr nie będzie odpowiadała potrzebom społecznym, gdy w pogoni za ilością spadnie jakość (dokładność, trwałość) oraz estetyka wyrobów.

Wzrost wydajności pracy musi więc doprowadzić do zwiększenia użytecznego bogactwa społecznego, do obniżenia kosztów wytwarzania. Jest to warunkiem wzrostu zarówno akumulacji, jak i spożycia.

Konferencja starała się określić okoliczności wpływające na wydajność pracy. Stwierdzono, że im głębiej wnika się w problematykę wydajności, tym więcej ujawnia się takich okoliczności.

W poszczególnych sekcjach starano się określić w sposób szczegółowy wnioski wypływające z takich okoliczności wzrostu wydajności pracy, jak warunki naturalne, instrumentalizacja (stosowana aparatura —

narzędzia, sprzęt, pomieszczenia itp.), konstrukcja wytworu i sposób wykonania pracy, sprawność kierowania pracą i stopień jej zorganizowania, zdolność, umiejętność i chęć pracy.

W skali gospodarki narodowej postawiono postęp techniczny na pierwszym, organizowanie i kierowanie pracą i produkcją na drugim miejscu w hierarchii czynników wpływających aktualnie przede wszystkim na wzrost wydajności pracy. W sekcjach podkreślano jednak, że pod względem wyposażenia technicznego niektórych gałęzi przemysłu niewiele ustępujemy innym krajom europejskim, natomiast pod względem organizacji pozostajemy daleko w tyle. Dlatego też w niektórych działach szczególny nacisk powinien być położony na ulepszenie organizacji produkcji. Jest to problem bardziej potrzebny, że dobra organizacja jest po prostu warunkiem efektywności dalszego postępu technicznego. W sekcji ogólnoeconomicznej podkreślono jednak z całym naciskiem, że potrzebna nam jest nowoczesna organizacja pracy, opierająca się na marksistowskiej metodologii i na praktyce krajów socjalistycznych. Wykorzystać należy również wzory współczesnej organizacji w krajach kapitalistycznych, ale nie bezkrytycznie. Większość dyskutantów w tej sekcji wypowiedziała się bardzo krytycznie wobec lansowanych przez niektóre ośrodki wzorów organizacyjnych sprzed 50 lat, dawno już odrzuconych, nawet przez praktykę krajów kapitalistycznych.

Dużą uwagę skupiły również społeczne czynniki wydajności pracy. Sekcja Socjologii, Psychologii i Fizjologii była najaktywniejszą sekcją Konferencji. Nie tylko dlatego, iż w niej zabrano głos najwięcej dyskutantów, ale również dlatego, iż dyskusja w niej była najbardziej owocna.

Stwierdzono, iż nasza wiedza o człowieku, o jego stosunku do produkcji jest wyraźnie niedostateczna. Stąd też organizacja przemysłu, produkcji, systemu technicznego i ekonomicznego odbywa się bez konsultacji z psychologami i fizjologami. Zdarza się, iż stworzone w najlepszym wierze niektóre elementy systemu planowania, systemu bodźców, są rozbijane przez odmienne, niż to przypuszczali organizatorzy tych systemów, dążności człowieka. Jest to wynikiem lekceważenia praw psychologicznych. Wysoka stopa wypadków przy pracy, absencja itp. są często wynikiem niedoceniania praw fizjologicznych, powstające nie raz konflikty w zakresie współpracy różnych grup społecznych w produkcji, są wynikiem lekceważenia praw socjologicznych. Pomimo tak oczywistych faktów, istnieje ogólny lęk przed wprowadzaniem socjologii do przedsiębiorstw. Lęk ten wpływa z nieznajomością tej problematyki przez personel kierowniczy. Opory te muszą być jednak przełamane. Powinna być stworzona ogólnospołeczna atmosfera sprzyjająca tworzeniu drogi socjologii, psychologii i fizjologii w gospodarce narodowej. Uczestnicy dyskusji w omawianej sekcji, posługując się wynikami przeprowadzonych badań, podkreślali niezwykłą przydatność praktycznego stosowania tych nauk dla wzmocnienia wydajności pracy.

Pozostałe sekcje omawiały specyficzne problemy poszczególnych branż. Podkreślono, iż tempo wzrostu wydajności pracy było u nas stanowczo niedostateczne. W niektórych branżach zwiększył się nawet dystans, jaki nas dzieli od przodujących krajów. W związku z tym pełne poparcie znalazły uchwały III Zjazdu PZPR oraz IV Plenum KC PZPR w sprawie wzmocnienia tempa naszego rozwoju gospodarczego poprzez stosowanie intensywnych metod podniesienia produkcji. Wdrażanie postępu technicznego, ulepszenia organizacji produkcji, doskonalenie specjalizacji i kooperacji produkcji, podnoszenie ogólnego poziomu kultury technicznej, wzrost kwalifikacji kadry robotników, inżynierów i techników, ekonomistów, personelu kierowniczego, nowe metody współzawodniczenia pracy, utworzenie brzygd pracy socjalistycznej, doskonalenie systemu bodźców materialnego zainteresowania oraz zwiększenie roli bodźców moralnych, wszystko to zaliczono do czynników, które każdy w swoim zakresie, już od zaraz, powinien wdrażać w życie.

Rezultaty wspólnych dyskusji naukowców i praktyków, dadzą wówczas efekty, gdy wnioski konferencji zostaną przeniesione do każdego stanowiska pracy i będą uwzględniane w praktyce oraz gdy problemy podjęte przez Konferencję będą dalej intensywnie badane.

O „cudach“ w elektrowni i furmańskim raju

P o ukazaniu się artykułu „Kłopoty z węglem“ (ZG nr 2-1959 z 10.12.) Stoleczny Inspektorat Kontrolno-Rewizyjny poinformował nas o wynikach przeprowadzonych ostatnio kontroli gospodarki węglem. Ujawniono w nich szereg faktów potwierdzających, jak bardzo gospodarka ta stoi u nas „na głowie“. Oto niektóre z nich.

PREMIA ZA... DOLANĄ WODĘ

Wszystkie elektrownie w kraju rozliczają się ze zużycia węgla według jego wartości opałowej, a więc według ilości węgla umownego, przy tym ilość tę oblicza się już przed spalaniem. Ale węgiel — zwłaszcza w elektrowniach pracujących na kotłach rusztowych — dla poprawienia procesów spalania powinien być i jest zwilżany, choć wpływa to na obniżenie jego kaloryczności.

Elektrownie wykazują to obniżenie kaloryczności, są przecież rozliczane według wartości opałowej spalonego węgla, jednak obowiązuje przepisy nie przewidują, aby trzeba było wykazywać również superatę wagi węgla wynikłą na skutek dolania wody. I w efekcie, cała dolana do węgla woda jest zaliczana przez elektrownie jako... oszczędność węgla, w tym przypadku liczona w kilogramach.

Skoro w ciągu jednego tylko, 1958 roku, w jednej tylko Elektrowni Warszawskiej dolano do węgla 7,5 tysiąca ton wody, wykazana przez tę elektrownię oszczędność na papierku „oszczędność“ w gospodarce węglem była dość duża i przyniosła przedsiębiorstwu zysk w wysokości 3,1 mln zł oraz — rzecz jasna — odpowiednie premie dla pracowników. A że właśnie ci pracownicy sami obliczają kaloryczność węgla — „oszczędność“ — taka może być rezultatem zanizania wyników odpowiednich obliczeń i to, jak wykazywały kontrole, zanizania dość znacznego.

„ZGNIĘŁO“ I POCIĄGÓW WĘGLA

W rezultacie różnica między podaną przez Kopalnię wartość opałową węgla dostarczonego, a obliczoną przez elektrownię jego wartością przy spalaniu, jest bardzo duża. Ale nie obciąża ona ani Kopalnię, ani elektrownię — bowiem jedne i drugie rozliczają się według swoich obliczeń. A o tym jak wielkie są te różnice, świadczy np. fakt, że obliczone przez Inspektorat Kontrolno-Rewizyjny ubytki węgla z tego tytułu w Elektrowni Warszawskiej wyniosły w roku 1958 ponad 13 tys. ton węgla umownego!

Tak więc w ciągu jednego roku elektrownia ta „zgułbiła“ około 20 pociągów węgla, a równocześnie „zanoszczyła“ tysiące ton tego paliwa. Po porównaniu z wynikami podobnej kontroli przeprowadzonej w Elektrowni Łódzkiej okazało się, że mimo używania w Elektrowni Warszawskiej tych samych asortymentów w wyższych klasach węgla — przeciętna wartość spalnego węgla w stolicy węgla jest... niższa niż w Łodzi.

Oczywiście gdyby elektrownie rozliczały się z węglem o wartości opałowej zadeklarowanej przez dostawcę (z prawem kontroli i wnieszenia reklamacji) minus normy na ubytki w czasie spalania — takie „cudach“ nie byłoby możliwe; gdyby racjonalizowano system premiowania za oszczędność węgla w elektrowniach — „cudach“ te nie byłoby nikomu potrzebne. Ale wtedy troszkę o dolaną wodę i kombinacje obliczeniowe trzeba by zastąpić troszką o rzeczywistą oszczędność węgla, a to już nie jest takie łatwe.

MANCO — NIEMOŻLIWE

Na domiar tego wszystkiego — kontrola przeprowadzona w elektrowni War-

szawskiej wykazała, że wewnętrzne sprawdzanie ilości spalnego węgla ma tam charakter czysto formalny. Używa się bowiem do tego celu wag automatycznych, które przy małym czasie się zaciągają. Toteż elektrownia co miesiąc koryguje zużycie wykazane przez te wagi na podstawie wielkości rezerwy ustalonego na koniec każdego miesiąca. W ten sposób jeśli zaistnieje jakies manko — po prostu wlicza się do zużycia produkcyjnego i p. kłopoty.

Wszystkie te sprawy zdecydowały o krytycznej ocenie działalności Kierownictwa Elektrowni Warszawskiej przez Stoleczny Inspektorat Kontrolno-Rewizyjny. W zniechęca jest tu jednak krytyka systemu rozliczeń umożliwiającego taką „gospodarkę“ węglem.

Wielkość przydziału opału dla łaźni jest ustalona na podstawie zużycia w poprzednim okresie. Ale zużycie to jest określone przez łaźnię, natomiast nie można ustalić jego faktycznej wielkości ze względu na brak jakiegokolwiek kontroli ilości węgla spalnego w kotłowniach. Kierownicy łaźni rozliczają bowiem ewidencje nie tylko nominalne ilości węgla bez jego wazenia.

Praktycznie odbywa się to w ten sposób, że dostarczony koleją węgiel jest przeladunkowywany na rampie na wóz konie i tam ważony, ale jego odbiór w magazynie głównym odbywa się już bez sprawdzenia wagi. Również węgiel dla stacyjny z głównego magazynu do poszczególnych łaźni nie jest ważony przed i po przewożeniu ani też przed spalaniem. Dyspozycje co do zaopatrzenia łaźni wydaje magazynier, który równocześnie sprawuje kontrolę gospodarki węglem. Jakże możliwe stwarza taki system dla wozaków i magazynierów — nie trzeba chyba wspominać.

POWODY DO ZANIEPOKOJENIA

Nadużyła, o których wyżej mowa, możliwa jest tym bardziej, że oprócz braku kontroli nad faktycznym zużyciem opału — nie da się również określić wielkości zużycia, jakie powinno mieć miejsce w poszczególnych łaźniach. Normowanie nie jest możliwe, gdyż nie przeprowadza się ekspertyz technicznych i prób określających wydajność poszczególnych urządzeń.

Co prawda istnieją normy określające ilość węgla potrzebną do wytworzenia kilograma pary, ale co z tego, skoro nie ma możliwości zmierzenia ilości tej pary? Jedynym miernikiem i wskaźnikiem planu dla przedsiębiorstwa jest ilość wykonanych usług, jednak przy braku norm zużycia opału miernik ten nie ma tu znaczenia. Tym bardziej, że w miarę wzrostu ilości usług nie zmienia się przecież w tej samej proporcji zużycie opału.

W ten sposób aktualna „gospodarka“ węglem w łaźniach miejskich nie tylko sprzyja nadużyciom, ale równocześnie brak na jakikolwiek planowych bodźców dla racjonalnego, oszczędnego spalania. Jeśli do tego dodać, że podobna sytuacja panuje w miejskich pralniach i farbiarniach, powinno to stać się w starczającym powodem do zaniepokojenia władz stolecznych. I chyba nie tylko ich.

(wg)

ROSNĄ OSZCZĘDNOŚCI

EDWARD WALASZCZYK

Państwową instytucją oszczędnościową w służbie ludności miast i wsi, obejmującą swą działalnością całą Polskę jest Powszechna Kasa Oszczędności znana pod popularnym skrótem PKO.

Rozwój gospodarki narodowej i podnoszenie się wraz z wzrostem produkcji dochodów pieniężnych ludności pracującej stwarzają sprzyjające warunki do stałego rozwoju idei i praktyki oszczędzania.

W dniu 31 grudnia 1959 roku PKO reprezentowała 11,921 milionów złotych wkładów pieniężnych ludności, a w tym 10,987 mln zł na książeczkach oszczędnościowych oraz 934 mln zł pozostałości na rachunkach bieżących i innych rozliczeniowych.

Jak szybko rosły wkłady pieniężne na książeczkach oszczędnościowych PKO w poszczególnych latach przedstawia tabela 1 (w mln zł).

TABELA 1

Rok	Stan wkładów oszczędn. na 1.I.	Przyrost roczny wkładów oszczędn.	Stan wkładów oszczędn. na 31.XII.
1955	750,9	523,1	1.274,0
1956	1.274,0	956,3	2.230,3
1957	2.230,3	3.168,4	5.398,7
1958	5.398,7	1.803,4	7.202,1
1959	7.202,1	3.785,3	10.987,4

Wraz ze wzrostem wkładów pieniężnych na książeczkach oszczędnościowych coraz to bardziej uwidaczniał się ich stabilny charakter. I tak, podczas gdy w 1957 roku każda złotówka złożona na książeczkę oszczędnościową pozostawała w PKO średnio przez 176 dni, to w 1958 roku przez 221 dni, a w 1959 roku już przez 289 dni.

Stały wzrost wkładów na książeczkach oszczędnościowych z równoczesnym wzrostem ich stabilności potwierdza, że systematycznie wzrasta poziom życia ludności. Znajduje to również swój wyraz w pod-

noszeniu się średniego stanu wkładów w PKO na 1 mieszkańca. Podczas gdy w końcu roku 1957 średni stan wkładu w PKO w przeliczeniu na 1 mieszkańca wynosił 189 zł, to w 1958 roku — 248 zł, a w 1959 roku — 372 zł.

Dla większej wygody ludności i w celu uatrakcyjnienia wkładów pieniężnych na książeczkach oszczędnościowych, PKO prowadzi bardzo rozbudowany system rodzajów wkładów oszczędnościowych. Tabela 2 ilustruje wielkość gromadzonych wkładów pieniężnych ludności według rodzajów wkładów oszczędnościowych: (w mln zł).

TABELA 2

Wyszczególnienie	Wielkość wkładów w milionach złotych					
	1957 r.		1958 r.		1959 r.	
	Kwota	%	Kwota	%	Kwota	%
Książeczki oszczędn. obiegowe, imienne, oprocentowane w wys. 3%	4.405,4	81,6	5.910,7	82,1	6.412,1	76,6
Książeczki oszczędn. umiarkowane imienne lub okazialne i z wkładem płatnym na każde żądanie, wzgl. za wypowiedzeniem wkładu w terminie 3, 6 lub 12 miesięcy, oprocentowane od 3 do 5%	163,7	5,0	258,6	3,6	475,6	4,3
Książeczki oszczędn. premialne, w których wyłożone premie pieniężne i rzeczowe, jak np. bilety, ramki, zegarki, oraz inne zastępują oprocentowanie	656,1	12,2	891,2	12,4	1.654,8	15,1
Książeczki oszczędn. mieszkaniowe oprocentowane i premialne	15,7	0,3	62,8	0,8	242,8	2,2
Inne rachunki obrotu oszczędnościowego	157,8	2,9	78,8	1,1	202,1	1,8
O g ół e m	5.398,7	100,0	7.202,1	100,0	10.987,4	100,0

Powszechna Kasa Oszczędności wystawiła do dnia 31 grudnia 1959 r. ogółem 7.498 tysięcy książeczek oszczędnościowych. Oczywiście liczba ta nie oznacza, że właśnie taka ilość ludzi posługuje się stałe książeczką oszczędnościową. Zarówno u nas, jak i w innych krajach są ludzie, którzy posiadają po dwie lub więcej książeczek oszczędnościowych, występuje ponadto zaw-

sze pewna ilość książeczek oszczędnościowych, na których wkłady i obroty są minimalne. Książeczki takie nazywamy „spiącymi“.

Należy pokreślić, że z każdym rokiem wzrasta ilość nowo otwartych książeczek oszczędnościowych. Pokazuje to tablica 3 obrazująca stan oszczędności na koniec roku (w tys. sztuk).

TABELA 3

Wyszczególnienie	na 31 grudnia				
	1955r.	1956r.	1957r.	1958r.	1959r.
Stan książeczek oszczędnościowych w tys. sztuk	4.480	5.078	5.984	6.687	7.498
Przyrost książeczek oszczędn. w tys. sztuk	451	598	906	703	811



Nowo otwarte książeczki oszczędnościowe świadczą przede wszystkim o tym, że w społeczeństwie coraz szerzej narasta świadomość racjonalnej gospodarki osobistymi dochodami, że czasowo wolne środki pieniężne należy przechowywać w sposób zorganizowany, a więc w instytucjach oszczędnościowych i na książeczkach oszczędnościowych. Ten rodzaj zorganizowanego przechowywania czasowo wolnych środków pieniężnych chroni je przed nieprzeżywanymi wydatkami, kradzieżami, zagubieniem i zniszczeniem. Szybki wzrost ilości nowo otwieranych książeczek oszczędnościowych stanowi świadectwo, że w społeczeństwie narasta nawyk gospodarności i oszczędności „brak świadomości, że pieniądź złożony na książeczkę oszczędnościową przynosi wkłady korzyść w postaci oprocentowania.

Jest rzeczą niwytłumalną, że ludzie, którzy w życiu osobistym są gospodarni i oszczędni, te dobre cechy charakteru przejawiają również w życiu społecznym.

Ze społecznego punktu widzenia stosowanie w gospodarce narodowej zasad gospodarności i oszczędności przyczynia się nie tylko do wzrostu i potania produkcji, lecz także do wzrostu płac, rent i dochodów chłopów względnie do obniżki cen.

*

Przeprowadzone przez PKO, metodą reprezentacyjną, badanie, mające na celu ustalenie kto składa

pieniądze na książeczkach oszczędnościowych w PKO, wykazało, że udział młodzieży do lat 18 wynosi 12%, robotników — 26%, pracowników umysłowych — 40%, inteligencji technicznej 8%, rolników — 6%, wolnych zawodów, rzemieślników oraz tych, którzy nie podali zawodu — 6%. Udział organizacji społecznych, a w tym i Szkolnych Kas Oszczędności wynosi 2%. Wynika z tego, że 74% wystawionych książeczek oszczędnościowych należy do ludzi utrzymujących się z wynagrodzenia za pracę.

Oceniając pozytywnie systematyczny i występujący z roku na rok wzrost ilości książeczek oszczędnościowych, przyrost wkładów oraz ich coraz bardziej stabilny charakter, nie można nie podkreślić faktu, że u nas jeszcze wiele ludzi swe czasowo wolne środki pieniężne przechowuje w domu. W szczególności dotyczy to ludności wiejskiej, u której posługiwanie się książeczką oszczędnościową nie przeszło jeszcze w nawyk i potrzebę. Dzisiejszy udział ludności wsi w zorganizowanym oszczędzaniu jest niewspółmierny w stosunku do dochodów pieniężnych wsi do ilości ludności, której źródłem utrzymania jest rolnictwo.

W zakresie stworzenia najbardziej dogodnych warunków korzystania z usług PKO ważne miejsce zajmuje odpowiednia gęstość sieci placówek obsługujących obrót oszczędnościowy. Ponizsze zestawienie przedstawia rozwój sieci PKO.

TABELA 3

Wyszczególnienie	1.I.1955r.	1.I.1960 r.
Ilość operacyjnych placówek własnych PKO	101	172
Ilość agencji w zakładach pracy	808	1.680
Ilość zastępstw PKO w placówkach pocztowych	6.251	6.571
Ilość zastępstw PKO w Oddz.NBP	-	40
O g ół e m	7.159	8.463

Ponadto w 21.500 szkołach są zorganizowane Szkolne Kasy Oszczędności PKO. Zrzeszają one około 3 miliony młodzieży, a stan wkładów

pieniężnych w tych kasach w okresie roku szkolnego osiąga kwotę około 80 milionów złotych.

Wyniki gospodarcze handlu i żywienia zbiorowego

Według szacunkowych danych, przeciętna marża zarobkowa uproszczonych przedsiębiorstw handlu detalicznego (CRS, ZSS i CSO) w 1959 roku kształtowała się na poziomie ok. 9,37 proc. w stosunku do obrotu przy kosztach handlowych na poziomie ok. 7 proc. w stosunku do obrotu. Pozwoliło to na wygospodarowanie zysku przekraczającego 4 mld zł. Najkorzystniejszą proporcję pomiędzy poziomem marży i kosztami handlowymi kształtują się przy tym

w przedsiębiorstwach państwowych mniej za korzystnie w spółdzielczych. Zakłady żywienia zbiorowego zrealizowały w tym czasie marżę w granicach 26 proc. w stosunku do obrotu przy kosztach handlowych na poziomie ok. 22,18 proc. w stosunku do obrotu. Wynik ten świadczy o tym, że w tym czasie marża w przeliczeniu na 1 zł obrotu wynosiła ok. 487 mln zł. Najkorzystniejsze rezultaty zarówno w cyfrach globalnych, jak i w proporcji pomiędzy wysokością marży i kosztami handlowymi, osiągnęły gospody CRS.

Szybszy rozwój żeglugi

Na przestrzeni 1959 roku miał miejsce szczególnie szybki rozwój żeglugi i to zarówno śródlądowej jak i morskiej. Żegluga śródlądowa w r. ub. otrzymała 15 barek motorowych i 4 statki pancerne. Dostawy barek motorowych były jednak o 5 jednostek mniejsze niż przewidywał plan dostaw. Przewozy ładunków w żegludzie śródlądowej kształtowały się na poziomie 1958 r. pomimo szczególnie niekorzystnych warunków hydrologicznych.

W przypadku poprawy warunków hydrologicznych należy się w br. liczyć

z poważnym wzrostem przewozów w żegludzie śródlądowej.

W roku ub. miał też miejsce najszybszy po wojnie wzrost floty morskiej i przewozów morskich.

Tonaż floty morskiej na koniec 1959 r. doszedł do 610 tys. DWT, co oznacza wzrost o 25,3 proc. w porównaniu z tonażem na koniec 1958 roku. Przewozy ładunków przez naszą flotę morską wzrosły w r. ub. o 17,5 proc. przy wzroście przeładunków w portach morskich o ok. 6,3 proc. (pis)

Z działalności TNOiK

SZKOŁA DYREKTORÓW

W październiku ub. r. rozpoczął się szesnasty, ogólnopolski kurs szkoleniowy przeznaczony dla dyrektorów i kierowników z różnych typów przedsiębiorstw. Organizatorem kursu jest Oddział Warszawski TNOiK, przy współpracy innych oddziałów.

Naukę podjęło 1260 osób; w 30% są to dyrektorzy zakładów, a dwie trzecie uczestników ma wyższe wykształcenie. Na podkreślenie zasługuje masowy udział w kursie kierowników trzech zakładów przemysłu maszynowego: Wytwórnia Sprzętu Komunikacyjnego w Mielcu ma 50 uczestników, Zamech w Elblągu — 32 oraz FSO na Żeraniu — 28 osób.

Kurs trwał będzie do 30 czerwca br. Po ukończeniu kursu odbędzie się pismem i ustny egzamin. Dla ułatwienia studiów seminaria prowadzone są w grupach terenowych. Sprawdzianem postępu w studiach są prace kontrolne i pisane egzaminy.

Materiały do szkolenia przygotowują czołowi specjaliści w dziedzinie organizacji i kierownictwa. Oto kilka przykładów: prof. dr Br. Biegeleisen-Zelazowski opracowuje materiały z zakresu nauki o pracy, prof. dr Wł. Misłowski — wybrane zagadnienia fizjologii pracy, mgr inż. J. Lutostawski — zarządzanie i kierownictwo przedsiębiorstwem.

DORADZTWO ORGANIZACYJNE

Inną dziedziną działalności Towarzystwa Naukowego Organizacji i Kierownictwa jest utworzenie Zakładu Doradztwa Organizacyjnego. Potrzeba takiej instytucji istnieje od dawna, bowiem bran-

żowe instytucje naukowe, często z powodu braku ludzi z odpowiednim przygotowaniem, nie są w stanie przeprowadzać takich prac. Nowo utworzony Zakład podejmie prace naukowo-badawcze w dziedzinie doradztwa i wdrażania naukowych metod organizacji i kierownictwa na terenie przedsiębiorstw i instytucji. W tych sprawach do TNOiK zwrócić się ostatnio około 40 przedsiębiorstw. (2)

4 ZYCIE GOSPODARSTWA

Czerwony sygnał...

JULIUSZ NIKOŁAJSKI

Nie ma chyba w Polsce człowieka do głębi nie wstrząśniętego tragedią, która rozegrała się na przejeździe kolejowym w Al. Niepodległości w Opolu wieczorem w „Trzech Króli”. Opinia publiczna została poruszona w stosunkowo krótkim okresie drugim — po Jeźniarach — wypadkiem tego rodzaju. Wprawdzie dziennie ginie na szosach i ulicach kilkakrotnie więcej osób, aniżeli, zginęło w Opolu, jednakże zmasowanie w czasie i miejscu wywołuje w opinii publicznej specyficzną psychozę. Bije się na alarm!

Oficjalnie odpiiera się „ataki” opinii publicznej statystyką wypadków w Polsce w porównaniu z innymi krajami (że niby tak źle u nas nie jest). Analizujemy poszczególne wypadki wycinkowo — bez próby szerszej syntezy czynników składających się na ich występowanie. Bez dokonania jednak próby takiej syntezy niewiele nam się wyjaśni.

Prawda jest, że pod względem bezpieczeństwa ruchu, koleje nasze szczerzą się dość znaczną pozycją wśród krajów europejskich. Bezpieczeństwo to jednak musi — aby być porównywalne — zostać doprowadzone do wspólnego mianownika; za ten wspólny mianownik przyjęto ilość katastrof przypadającą na 1 milion przejeżdżających przez pociąg kilometrów. Według tego wskaźnika — w 1937 roku — najbezpieczniejsze były koleje włoskie (0,65 katastrof na 1 mln przejeżdżających), na drugim miejscu była Francja (0,83), na trzecim Polska (1,04), następnie Szwecja (1,14), Wielka Brytania (1,38), Belgia, Niemiec, Austria (1,55), Szwajcaria, Dania, Australia (2,33) i wreszcie Hiszpania (7,68). Warto również zaznaczyć, że w wielu z wymienionych krajów wielkości podane oscylują in plus i in minus wokół tych samych wielkości, podczas gdy w Polsce na przestrzeni lat 1933 do 1936 ilość katastrof kolejowych, mimo wzmocnienia ruchu kolejowego i drogowego, zmniejszała się niemal dwukrotnie. Tyle mówi sucha statystyka, która nie przywróci życia setkom i tysiącom ludzi, którzy je stracili na torach kolejowych. Warto jednakże przeanalizować, skąd bierze się ta katastrofa w naszym kraju na milion przejeżdżających pociągów?

Przyczyny te podzielić można na dwie kategorie: ekonomiczną i psychologiczną. Na pierwszy rzut oka wydaje się, że wszystko zależy od sfery ekonomicznej; im więcej pieniędzy przeznaczamy na budowę nowoczesnych urządzeń zabezpieczających, tym bardziej spadnie będzie ilość wypadków. Sądzone nawet, że są to układy wprost proporcjonalne. Jednakże praktyka wielu krajów (i również nasza) wykazała co innego.

Do niewątpliwych czynników ekonomicznych należą: wzmocnienie natężenia ruchu na sieci kolejowej, znaczny przyrost pojazdów mechanicznych (samochodów i motocykli) i koszty budowy nowoczesnych urządzeń zabezpieczenia przejazdów. Najprostszym rozwiązaniem byłoby niewątpliwie wybudowanie na najbardziej uczęszczanych skrzyżowaniach przejazdów dwupoziomowych (wiaduktów). Są to jednak przedsięwzięcia tak kosztowne, że pozwolić sobie na nie nie możemy nie tylko my, ale również najbogatsze kraje Europy. Koszt jednego wiaduktu waha się średnio w granicach 5—8 mln złotych (np. nowy wiadukt w Brwinowie pod Warszawą kosztuje ok. 8 mln złotych), a bywają i wiadukty np. na Śląsku, których koszt budowy wynosi blisko 40 mln złotych. Aby tylko najważniejsze skrzyżowania jednopoziomowe w kraju przebudować na dwupoziomowe wiadukty, to oprócz czasu potrzeba by na ten cel około 5—8 mld złotych. I to w rezultacie nie zabezpieczyłoby nas zupełnie, a jedynie zmniejszyłoby groźbę katastrof na przejazdach.

Za bezpieczne przyjeżdżamy uważać tzw. szlabanów. Wzrost instalowania tych stosunkowo prostych urządzeń powinien więc, łącznie rzecz biorąc, zmniejszyć ilość wypadków na tych przejazdach. Tymczasem efekty nie są dostatecznie duże. Na skutek braku, pijactwa i nieopanowania zawodu przez kierowców samochodów w całym 1938 roku zanotowano 333 wypadki przejeżdżania zamkniętych szlabanów; w ciągu 1939 roku liczba złamań szlabanów wzrosła do 366. Wynika więc z tego, że im więcej byłoby tych szlabanów, tym więcej by ich lamano. Na mar-

ginesie trzeba zaznaczyć, że ok. 1/3 wszystkich wypadków kolejowych na przejazdach dzieje się właśnie na przejazdach strzeżonych.

Sięgnięto więc do arsenału innych środków. Skoro zawodzą człowiek-drobnik, a krewkiego kierowcę denerwuje szlaban, to może lepiej egzamin zda automat? Tak też tytułem próby w Łaziskach na Górnym Śląsku zainstalowano automatyczne ostrzeżenie świetlne działające na określony czas przed nadejściem pociągu. Urządzenie to miało krótkotrwały żywot, gdyż miejscowi chuligani z soba tylko wiadomości powodów rozmontowali skrzynkę kierującą działaniem automatu.

Mamy dziś w Polsce ok. 22 tys. przejazdów kolejowych, z czego ok. 15 tys. przypada na przejazdy niestrzeżone i ok. 7 tys. na przejazdy strzeżone; oprócz

kolidowała z podstawową funkcją pełniąca na kolei. I to jest, jak wyjdzie się, czwarta ekonomiczna przyczyna tego, co składa się na jedną katastrofę na 1 mln pociągów/km.

Brak kadr to też niewątpliwie problem ekonomiczny. Nieradki to widok, szczególnie na szlakach Górnośląskich, gdy przejeżdżające pociągi salutują jako drobniczki młode, niedoświadczone w zawodzie dziesięć z dumnie wypiętą pierśią, a nieradko i w ciążę.

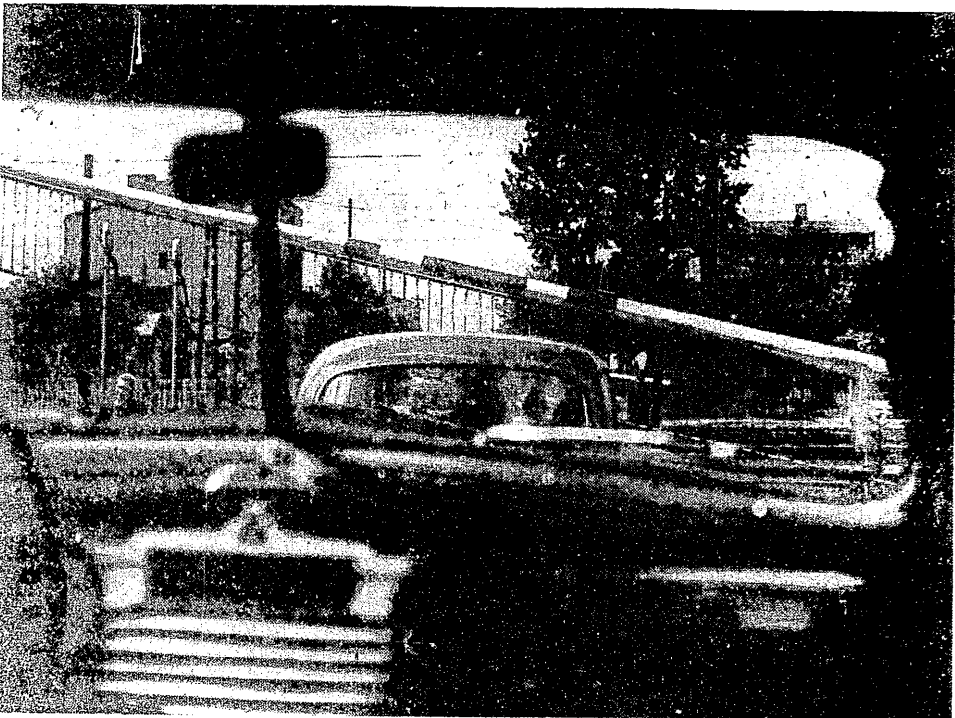
Jakie by nie było zabezpieczenie — eliminując jedynie w pełni gwarantując bezpieczeństwo przejazdów dwupoziomowe — działanie jego w końcowym efekcie zawsze zależy od człowieka: obsługującego to urządzenie i tego, dla którego zostało ono postawione. Niestety pirac-

jących jeszcze bardziej stosunkowo krótki czas widoczności. Wreszcie grudzień i styczeń — to okres świąt, które w taki czy inny sposób nie pozostają bez wpływu na dyspozycję psychiczną człowieka, a więc i kolejarza i kierowcy.

Na dwa dni przed katastrofą opolską wydarzył się we Włoszech tragiczny wypadek kolejowy. Elektryczny pociąg podmiejski do Mediolanu wysoczył 4 stycznia br. z szyn bieżących wiadunkiem i runął na pobliskie budynki, 25 osób straciło życie, około 100 zostało rannych. Nie jestem pewien, czy decydującym momentem nie była tu dokładna data katastrofy: poniedziałek o świcie, 4 stycznia. Dlaczego maszynista tego pociągu nie zwołał szybkości ze 100 do 10 km/godz., jak wymagał tego przepis? Dlaczego nastawniczy małej francuskiej stacji w wigilię (podkreślam datę) 1933 roku wpuścił na siebie biegnące z dwu przeciwnych kierunków ekspresy Paryż — Strasburg, powodując największą w historii kolei francuskiej katastrofę, która pozabawiła życia przeszło 350 osób? Na te pytania nie jest bynajmniej łatwo odpowiedzieć.

Jest to szeroki problem psychologii pracy. Mamy w tej dziedzinie wiele do badania i do zrobienia — jeśli zaś chodzi o kolej, to szczególnie Zakład Psychologii Centralnego Ośrodka Badawczego Techniki i Rozwoju Kolejnictwa.

Tempo rozwoju techniki, gospodarki i pracy wypierdziło dziś znacznie tempo zachodzących w mental-



Fot. Zygmunt Rytel

to mamy 3140 skrzyżowań dwupoziomowych (wiaduktów). Spośród tej znacznej ilości 15 tys. niestrzeżonych przejazdów — plan 5-letni resortu na lata 1961-65 przewiduje unowocześnienie, w sensie zabezpieczenia lub tylko częściowego zabezpieczenia, tylko 500 przejazdów (a więc niecałe 4 proc. istniejących przejazdów niestrzeżonych); będzie w tym ok. 250 przejazdów z zainstalowaną sygnalizacją samoczynną, 257 tzw. rogatki mechaniczne (a więc pozostałych tzw. szlabanów), 34 rogatki mechanicznych świetlnych i 28 doświadczalnych sygnalizacji świetlnych z automatycznie opuszczającym się przy nadejściu pociągu podciągami. Oprócz tego wybudowanych zostanie 69 nowych skrzyżowań dwupoziomowych (wiaduktów), a w planie perspektywnym do 1975 r. łącznie 280 nowych wiaduktów. Koszt inwestycji zabezpieczenia przejazdów (bez budowy nowych wiaduktów) wyniesie w latach 1961-65 znikomą, jak na budżet resortu komunikacji (wynoszący blisko 50 mld złotych), sumę 71 mln złotych, a więc około 0,15%!!!

Przytaczam te liczby dla wykazania ich znikomego zakresu. Ale z drugiej strony, nawet gdyby zakres ten był większy, wiele z tych urządzeń nie działałoby sprawnie, gdyż uszkodzają je chuligani, bądź łamią je nieśmierni kierowcy, bądź nie spełniają swego zadania, gdyż mający je obsługiwać drożnik spi. Przyczynę tego ostatniego są na ogół dwie: przepracowanie lub wódka. Wielu drożników zarabiających 900 zł miesięcznie, a mających na swoim utrzymaniu rodzinę, nieradko z niemiłym przychodem, po skończonej służbie w budce drożnika lub przed jej rozpoczęciem „dorabia”.

Formy tego dorabiania są rozmaite: bądź na stacji jako robotnik ludzki, bądź przy wywozie drewna z lasu, bądź w pobliskich gospodarstwach rolnych. Wprawdzie wyszło ostatnio zarządzenie władz kolejowych, że na dodatkową pracę drożnikom zezwala indywidualnie zawiadowca stacji w zależności od przekonania, czy praca ta nie będzie

two na naszych drogach publicznych wzrasta gwałtownie, aniżeli przyrost nowych środków komunikacyjnych. Z roku na rok rośnie liczba śmiertelnych ofiar. Faktem jest, że stan urządzeń zabezpieczenia przejazdów kolejowych zarówno ilościowy, jak i jakościowy, pozostał daleko w tyle za rewolucją transportową, która odbyła się u nas w ostatnich latach. Sprawnie funkcjonowanie transportu, szczególnie zaś drogowego i ulicznego, zależy w dużej mierze od kultury transportowej użytkowników pojazdów i przechodniów. U nas o kulturze tej niestety nie można jeszcze mówić. Dominują przejawy brawury i lekceważenia przepisów.

Na sprawną pracę w transporcie oprócz warunków ekonomicznych składa się cały zespół czynników natury psychicznej. Nikt nie jest w stanie wytłumaczyć, co się stało z człowiekiem na przejeździe kolejowym w Al. Niepodległości w Opolu w momencie, kiedy otwierał szlaban widząc nadjeżdżający pociąg. Może warunek odruchowy?

Czarna seria. Do sprawy tej należy ustosunkować się oddzielnie, tym bardziej, że ma ona swe częściowe uzasadnienie. Tak przynajmniej mówi statystyka.

Analizując dane statystyczne wypadków kolejowych za okres wieloletni okazuje się, że największe ich nasilenie przypada na jesień i zimę, a szczególnie na grudzień i styczeń. Gdzie tkwią źródła tej koncentracji? Widzę ich trzy. Okres zimy — a więc grudnia i stycznia, to okres największego nasilenia przewozów, pracy najbardziej nerwowej. Okres grudnia i stycznia — to okres najkrótszego dnia w roku, a więc statystycznie najmniejszej widoczności w ciągu dnia, okres śnieży i mgieł pogarsza-

ności ludzi zmian. W tyle pozostaje kultura ogólna, kultura techniczna, szybkość orientacji i decyzji człowieka w związku z otaczającą go techniką. Fakt ten sygnalizuje o ogólnospołecznym problemie szybkiej wymiany kadr wszędzie na tych odcinkach, gdzie dotychczasowe kadry nie odpowiadają nowym warunkom. W bardzo poważnym stopniu dotyczy to naszych kadr kolejarzy. Wystarczy powiedzieć, że maszynista elektrowozu musi nie tylko pod wieloma względami przewyższyć „kwalifikacjami i inteligencją” maszynistę parowozu: wymaga się od niego dyplomu technika-elektryka. Niewiele to jednak podniesie bezpieczeństwa biegu pociągu, jeśli na przejeździe czuwał będzie człowiek myślący „po staremu”, starymi szybkościami i starymi kategoriami technicznymi oraz gdy po szosach uwiązają się będą kierowcy, którzy prawo jazdy „otrzymali” często za kilkadziesiąt złotych.

Wobec powstałej sytuacji wnioski na najbliższą przyszłość są trudne do sformułowania. Wydaje się jednak, że wysiłki zmierzające do ograniczenia wypadków na naszych przejazdach kolejowych — i w ogóle na kolei — iść muszą równolegle w dwóch kierunkach: stałego podnoszenia dyscypliny społecznej i podnoszenia „kultury transportowej” oraz — skoro ta kultura jest u nas jeszcze taka niska — w kierunku stałego rozszerzania dostępnego naszym kieszeniom i technice urządzeń zabezpieczających. Program inwestycji w tym zakresie obciążony jest na społeczeństwo zdyscyplinowane i wychowane, szanujące istniejące przepisy. Skoro nasze społeczeństwo takim nie jest, program inwestycji zabezpieczających trzeba wydatnie powiększyć.

Nowy system premiowania

DO KOŃCZENIA ZE STR. 3

ry zaplanowany przez przedsiębiorstwo. Przedsiębiorstwo ustalając planowaną przez siebie poprawę wyniku procent (wzrost rentowności), wyznacza tym samym w tabeli swojej lokatę, a więc swój dodatkowy fundusz premii. Im wyższy jest planowany wzrost rentowności, tym wyższy odpowiadający mu fundusz premii.

Z ustalonej przez przedsiębiorstwo w jego planie kwoty poprawy wyniku i odpowiadającej jej według tabeli kwoty dodatkowego funduszu wynika stopa tego funduszu. Stopa ta jest stosunkiem procentowym kwoty zaplanowanego dodatkowego funduszu premii do kwoty planowanej poprawy wyniku. Stopa ta ma znaczenie jedynie w razie przekroczenia przez przedsiębiorstwo planu poprawy wyniku.

W praktyce mogą zajść trzy wypadki. W pierwszym przedsiębiorstwo wykonuje ściśle zaplanowaną przez siebie poprawę wyniku. Tworzy wtedy dodatkowy fundusz premii w kwocie przez siebie planowanej. Wobec progresywnej konstrukcji tabeli sytuacja taka jest najbardziej korzystna. W drugim wypadku przedsiębiorstwo może przekroczyć wynik przez siebie zaplanowany. Tworzy ono wtedy dodatkowy fundusz premii posługując się wynikającą z planu stopą funduszu, ale stosując ją nie do kwoty planowanej poprawy wyniku, lecz do kwoty faktycznie osiągniętej, a więc wyższej wyniku. W tym wypadku fundusz premii jest wprawdzie wyższy od planowanego, ponieważ faktyczna kwota poprawy wyniku jest wyższa od planowanej, ale przedsiębiorstwo traci progresję tabeli, z której mogłoby skorzystać, gdyby z góry zaplanowało wyższy wynik. W trzecim wypadku przedsiębiorstwo może nie osiągnąć planowanej przez siebie poprawy wyniku. Oblicza ono wtedy procent faktycznie osiągniętej poprawy rentowności i znajduje w tabeli procent funduszu na określonej wysokości faktycznie osiągniętej poprawy rentowności.

Ilość pozycji, którą należy odliczać w kolumnie, ustalono na trzy — przy planowanym wzroście rentowności do 1%, sześć — przy wzroście rentowności do 4,3% i dziesięć — przy wzroście rentowności powyżej 4,3%. W ten sposób w tym wypadku przedsiębiorstwo traci korzyści, jakie mogłoby uzyskać, gdyby nie ustaliło planu poprawy rentowności na nadmiernie wysokim poziomie.

W rozwiązaniu tym najwyższe korzyści zapewnią przedsiębiorstwu zaplanowanie wysokiej rentowności i wykonanie tego planu. Wysokie przekroczenie planu, który ustalony został na zbyt niskim poziomie jest mniej opłacalne, podobnie jak nieopłacalne jest niewykonanie nadmiernie napiętego planu. Konstrukcja ta stwarza więc bodźce do wysokiego, ale realnego planowania. Jej zastosowanie może wyzwolić poważny potencjał ekonomiczny, wyrażający się w pełnym wykorzystaniu zdolności wytwórczej i obniżce kosztów produkcji.

Dodatkowy fundusz premii nie jest ograniczony żadnym limitem; może on rosnąć w sposób nieograniczony, równoległe ze wzrostem rentowności. Ograniczono natomiast zakres stanowisk uprawnionych do premii z dodatkowego funduszu i maksymalną wysokość premii indywidualnej. Premie te otrzymywać może wyłącznie techniczny i ekonomiczny personel kierowniczy przedsiębiorstwa. Indywidualne premie z tego funduszu nie mogą przekraczać 15% rocznej płacy podstawowej pracownika, a w szczególnych wypadkach 20% tej płacy.

Reforma wprowadza zupełnie nową instytucję funduszu gwarancyjnego. Źródłem, z którego tworzy się fundusz gwarancyjny jest dodatkowy fundusz premii. Jeżeli mianowicie jest on tak znaczny, że pozostawia jeszcze nadwyżki po wypłacie maksymalnych premii uprawnionym pracownikom, to nadwyżki te przechodzą na fundusz gwarancyjny. Fundusz gwarancyjny wzrasta do wysokości 10% funduszu

plac podstawowych pracowników umysłowych. Po osiągnięciu tej wysokości dalsze nadwyżki dodatkowego funduszu premiiowego przechodzą bezpośrednio na zyski przedsiębiorstwa.

Fundusz gwarancyjny spełnia w przedsiębiorstwie podwójną rolę. Jest on wieloletnim miernikiem osiągnięć przedsiębiorstwa, spełnia więc funkcję kontrolną, a niezależnie od tego ma on zachęcać do podnoszenia ryzyka ekonomicznego związanego z ulepszeniem metod produkcji i wprowadzeniem nowych warunków. Osiągnięcie przez fundusz gwarancyjny jego maksymalnej wysokości dowodzi wysokiej rentowności przedsiębiorstwa. Nowy system wiąże z tym prawem do podniesienia pulapu premii indywidualnej z dodatkowego funduszu premiiowego z 15 na 20% płacy rocznej. W ten sposób fundusz gwarancyjny przechodząc z roku na rok, zapewnia trwałość i ciągłość związku pomiędzy dobrą sytuacją ekonomiczną zakładu a premiami jego kierownictwa. Wytwarza więc poczucie stabilizacji pozycji przedsiębiorstwa osiągniętej w poprzednich okresach. Fundusz gwarancyjny jest ruchomy. Jego wzrost następuje w drodze przelewu nadwyżek dodatkowego funduszu premiiowego, a obniżanie się ma miejsce w drodze obciążania funduszu gwarancyjnego przez określony procent kar umownych i konwencjonalnych, jakie spadają na przedsiębiorstwo w wyniku niewywiązywania się z obowiązków. Jeżeli fundusz gwarancyjny obciążony jest poniżej wartości 5% funduszu plac podstawowych pracowników przedsiębiorstwa tracą uprawnienia związane z nagromadzeniem się tego funduszu. Z funduszu gwarancyjnego, poza szczególnym wypadkiem postępu technicznego, nie dokonuje się żadnych wypłat na rzecz pracowników. Określony procent ponoszonych kar konwencjonalnych obciąża cały fundusz gwarancyjny, aż do jego zniknięcia.

Obok funkcji kontrolnej fundusz gwarancyjny służy również na zabezpieczenie zasadniczych premii pracowników w przypadku chwilowego obniżenia się rentowności przedsiębiorstwa, ale jedynie wtedy, gdy wyniło to z doskonalenia metod produkcji i wprowadzania nowych urządzeń. Jest to w zasadzie jedyny wypadek, w którym z funduszu gwarancyjnego dokonuje się bezpośrednie wypłaty na rzecz pracowników. Konstrukcja ta powinna zachęcać do ponoszenia ryzyka, jakie zwykle towarzyszy wprowadzaniu postępu technicznego. Wprawdzie pogorszenie się sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa wynikające z nieopanowania nowych procesów technologicznych, wzrostu pracochłonności, czy podwyższenia się kosztów jest zwykłe przy asymilacji postępu technicznego, jedynie przejściowe, a w dłuższym okresie czasu postep techniczny wpływa dodatnio na rentowność, to jednak groźba bezpośredniej utraty bieżącej premii działałaby zniechęcająco na kierownictwo zakładu. Fundusz gwarancyjny zapobiega tej sytuacji.

Nowy system premiowania oddziela tworzenie funduszu premiiowego w przedsiębiorstwach od ich uruchamiania przez jednostkę nadzrędną. Uruchomienie następuje po wykonaniu przez przedsiębiorstwo uzupelniających mierników premiiowych, których treść i sposób działania jest już dostatecznie znany.

Premie zasadniczego funduszu premiiowego dzielą się — podobnie jak obecnie — na regulaminowe i uznaniowe. Premie regulaminowe wynoszą 70% — 80% zasadniczego funduszu premiiowego.

Nowy system bodźców w formie premiowania pracowników umysłowych w przemyśle za postep ekonomiczny stanowi konsekwentną konstrukcję działającą na poprawę syntetycznego wyniku przedsiębiorstwa, a więc zarówno na wzrost produkcji, jak i obniżkę kosztów. W zupełnie nowej roli stawia on problematykę planowania w przedsiębiorstwie. System ten może dokonać poważnego przełomu w myśleniu ekonomicznym pracowników przedsiębiorstw; wydaje się bowiem, że spełnia on postulat koniecznej zgodności pomiędzy interesem zakładu pracy, a osobistymi interesami jego załogi i kierownictwa. Zgodność ta jest podstawowym warunkiem prawidłowej pracy przedsiębiorstwa.

BRONISŁAW FICK

ZYCIE 5 GOSPODARSTWO

S. F.

TYPIZACJA w budownictwie

Planie napróżd sprawy uprzemysłowienia budownictwa, którego korzyści ekonomiczne nie ma potrzeby uzasadniać, jest nie do pominięcia bez wprowadzenia typizacji, i do typizacji nie, w wąskim tego słowa znaczeniu — tak jak ją rozumieją ludzie niedostatecznie z tym problemem zaznajomieni, ale typizacji najbardziej pojętej.

Typizacja nie sprowadza się bowiem wyłącznie do opracowania i wykorzystywania typowych projektów całych obiektów budowlanych, budynków mieszkalnych, szkół, szpitali, hal fabrycznych itp., co jest tylko częścią całego problemu, ale obejmuje cały zespół elementów i czynności związanych z działalnością budowlaną.

Z grubsza biorąc zagadnienie typizacji w budownictwie można podzielić na trzy grupy: Po pierwsze, typizacji podlegają elementy działalności projektowej, do których przede wszystkim należy zaliczyć wyznaczniki. Wiadomo, że istnieje nieskończenie wielka liczba wymiarów, jakie można stosować w projektowaniu. Jest jednak obowiązek budownictwa oprócz na metodach uprzemysłowionych — wymagających produkcji elementów budowlanych w wytwórniach, to musimy ilość stosowanych wymiarów ograniczyć. W przeciwnym bowiem razie produkcja seryjna, jako do tego celu jest jedynie słuszną, zostanie całkowicie uniemożliwiona. Podstawowym wymiarem jest moduł, który wolno — zgodnie z ustaleniami typizacji — stosować przy projektowaniu i produkcji wszelkiego rodzaju elementów, w naturalnej jego postaci lub jako jego wielokrotność. Moduł podstawowy ustalono u nas w wielkość 10 cm, a moduł projektowy na 30 cm.

W tej samej grupie mieści się również typizacja gabary-

tów, np. wysokości pomieszczeń, rozstawu suwnic przemysłowych, wymiarów szafek w szpitalach i samych szafek, wymiarów stołków restauracyjnych. Stypizowane wreszcie być mogą także sekcje mieszkań, a nawet całe założenia i projekty.

Do drugiej grupy zalicza się typizację przedmiotów fizycznych jak np. cegły, bloczka budowlanego, kłamek i innych części wyposażenia budowlanego: zestawu elementów, np. kłamek schodowych, łazienek, całych sekcji lub sekcji stanowiących część budowlanego obiektu; wreszcie całych obiektów, np. szkół. Jest rzeczą zrozumiałą, że również wszystkie te stypizowane przedmioty i elementy muszą być projektowane w oparciu o typowy moduł.

Wreszcie do trzeciej grupy wchodzi typizacja elementów działalności projektowej i wykonawstwa, np. systemu organizacyjnego biur projektowych przedsiębiorstw budowlanych, metod wykonawstwa itp.

Korzyści wynikające z typizacji budownictwa są oczywiste. Pozwala ona nie tylko na szerokie wprowadzenie do budownictwa metod przemysłowych i nie tylko pozwala na przyspieszenie cyklu inwestycyjnego, m. in. na skutek możliwości natychmiastowego utrzymania gotowej dokumentacji, ale wpływa również na obniżenie kosztów budowy. Nie mówiąc już o tym, że w procesie przejścia części robót budowlanych z ciężkiej pracy na otwartą przestrzeń do pracy w wytwórni w zamkniętym pomieszczeniu, prowadzonej przy pomocy maszyn, sprzyja stabilizacji kadr budowlanych.

Trzeba sobie jednak zdać również sprawę z wad typizacji. Ilość typowych rozwiązań jest ograniczona. Na tym bowiem polega cały problem typizacji. Dla założonego więc

programu budowlanego trzeba wybrać najbardziej zbliżone do ustalonych potrzeb rozwiązania. Rzadko kiedy będzie to jednak rozwiązanie idealne w rozumieniu inwestora. A zatem ilość typowych rozwiązań powinna być dostatecznie wielka, aby zawsze można było znaleźć rozwiązanie najbardziej zbliżone do założonego idealu, a przy tym dostatecznie małe, aby nie utrudniać nadmiernie produkcji seryjnej.

W świetle przedstawionego tutaj problemu można stwierdzić, że istniejący u nas obecnie stan niewiele ma wspólnego z szeroko typizacją. Wprawdzie opracowane zostały projekty typowe dla szeregu obiektów budowlanych, ale nie są one oparte na ustalonym module. Również wyznaczano u nas elementy budowlane przeważnie nie odpowiadają tym ustaleniom. Chodzi więc o to, aby wprowadzić do naszego budownictwa typizację opartą na ustalonych obecnie zasadach.

Jest rzeczą zrozumiałą, że nie można tego uczynić natychmiast, gdyż w ten sposób musiałoby się zahamować cały ruch budowlany. Doconywa tego trzeba stopniowo, zważając na realizowanie opracowanych już projektów typowych, a także nietypowych, utrzymując przez pewien czas w mocy obecne wymiary elementów budowlanych i nie wstrzymując oczywiście rozpoczętych już budów. Proces stopniowego wprowadzania prawidłowej typizacji do budownictwa trwać będzie do roku 1965 i przebiegać będzie stopniowo — od biur projektowych, poprzez produkcję elementów, aż do wykonawstwa budowlanego.

Wprowadzenie szeroko pojętej typizacji w budownictwie — niezależnie od korzyści ekonomicznych — stanowiłoby wyraz postępu technicznego.

W sprawie skupu zdecentralizowanego

KONRAD JANICKI

Obiektywnie trzeba przyznać, że autor artykułu zamieszczonego w nr 2 „Życia Gospodarczego” pt. „Skup zdecentralizowany”, dokonał nielada sztuki!). Potrafił bowiem wyciągnąć słuszną na ogół wnioski z fragmentarycznej, wręcz błędnej analizy sytuacji na odcinku skupu. Nie bez wpływu na takie ukształtowanie owych wniosków pozostaje zapewne fakt, że odpowiednio decyzyjne w sprawie usprawnienia skupu zostały już podjęte przez władze państwowe. Nie byłoby też powodu do szerszej dyskusji, gdyby nie fakt, że błędne określenie rozmiarów, roli i miejsca metod pracy skupu zdecentralizowanego w całokształcie obrotu artykułami rolnymi może posłużyć jako materiał do uzasadnienia celowości ograniczenia z trudem zdobytych przez handel uprawnień. I to uprawnień umożliwiających lepsze zaspokojenie potrzeb ludności.

Potrzebne się przeto wydaje podanie krytycznej analizie ważniejszych zarzutów wysuniętych we wspomnianym artykule. Zarzuty te dają się streścić mniej więcej jak następuje.

— Skup zdecentralizowany dezorganizuje rynek przez dowolność cen placowanych dostawcom i zmniejszenie wymagania jakościowe stanowiące groźną konkurencję dla skupu centralnego i kontraktacji.

— Rozwój tego skupu wpłynął hamująco na uprawy roślin strączkowych i spowodował deficyt rynkowy niektórych artykułów (np. maku).

— Armia agentów, działająca w kraju, przy braku ścisłego określania uprawnień i obowiązków, uniemożliwiających kontrolę ich czynności, uprawia nalogowo spekulację na niekorzyść chłopów i konsumentów.

— Wreszcie, tenże skup, stosując zawyżone marże, podwyższa cenę zbywanych w detalu artykułów rolnospożywczych.

W ŚWIEŁLE FAKTÓW

Prawdą jest, że skup zdecentralizowany wykazuje dużą dynamikę rozwoju. Wartość bowiem skupowanych w jego ramach produktów rolnych wzrosła z 374,3 tys. zł w 1953 r. do 1,32 mln zł w 1959 r. Suma ta stanowi jednak zaledwie 2% wartości skupu centralnego. Na czym ma zatem polegać owa „groźna konkurencja” skupu zdecentralizowanego w stosunku do skupu planowego? Chyba, że za „groźny” uznajemy fakt, że aktywność skupu zdecentralizowanego zmusza placówki skupu centralnego do większej troski o klienta, do starannej i sprawnej obsługi rolnika dostarczającego płody na sprzedaż.

Nie można nawet powiedzieć, że skup zdecentralizowany „utrudnia” wykonanie planów obrotu skupu centralnego. Ten ostatni rośnie bowiem z roku na rok i na ogół pomysłnie wykonuje zadania planowe.

Tak np. w odniesieniu do maku, który stanowi koronny dowód w argumentacji autora omawianego artykułu, ubiegłoroczny skup centralny był o 1.000 ton wyższy niż w 1958 roku, co m. in. pozwoliło na przekroczenie planu eksportu. Nikt jednak inny nie zabezpieczył, przynajmniej częściowego, zapotrzebowania rynku na mak, jak właśnie skup zdecentralizowany. On bowiem, placąc wysokie ceny, czasem aż za wysokie, rezygnując z marży, dostarczył na rynek około 1.320 ton maku, podczas gdy CRS wykonał plan eksportu z nadwyżką, ale na rynek rzucił zaledwie 200 ton i... odmówił dalszych dostaw.

Eksport maku jest oczywiście rentowny. CRS miał więc swoje racje dostarczając mak na eksport, ale jakby wyglądał rynek wewnętrzny, gdyby był uzależniony tylko od monopolu CRS?

Podobnie jest z innymi artykułami, będącymi przedmiotem zainteresowania skupu zdecentralizowanego, jak np. z jajami, których w roku ub. skupiono w skupie centralnym około 250 mln sztuk, a więc więcej niż w 1958 roku czy drobiu, którego skupiono blisko o 1,4 tys. ton więcej niż w 1958 roku. Konkurencja więc nie jest wcale tak groźna, jak to sugeruje autor wspomnianego artykułu. Pod warunkiem oczywiście, że placówki prowadzące skup planowy właściwie pracują.

...KOWALA POWIESILI

Kolejne twierdzenie omawianego artykułu, tj. przypisanie ujemnego

wplywu skupu zdecentralizowanego na uprawy strączkowe dowodzi zupełnej nieznajomości kształtowania sytuacji na tym odcinku.

Wiadomo przecież, że zaopatrzenie rynku w strączkowe przed 1954 rokiem nie było najlepsze. Dla rozwoju ich produkcji wprowadzono wówczas kontrakcję, podwyższono ceny skupu, wprowadzono korzystne zamienniki w przypadku dostarczania ich w dostawach obowiązkowych zamiast zboża. W połączeniu z latami urodzaju 1954—1956 dało to nadszpedziane rezultaty. Magazyny zawałone zostały prawie dwuletnimi zapasami, a dostawy wciąż rosły, tak że nie było już ich gdzie przechowywać. W tej sytuacji nastąpił odwrót. Wprowadzono eksport strączkowych po szczególnie niskich cenach (fasola), obniżono ceny skupu i poczynając od 1957 roku zlikwidowano ich kontrakcję.

Sądzone, że uprawy strączkowych przysięły się i będą wystarczające, bez dodatkowych bodźców. Może tak by się stało, gdyby warunki klimatyczne dla tych upraw ukształtowały się korzystnie. Zbiory z hektara spadły bowiem z 10,7 q/ha w 1957 roku do 8,8 q/ha w 1958 roku.

Obroty skupu zdecentralizowanego były w tym czasie ściśle uzależnione od możliwości zdejmowania nadwyżek strączkowych, których skup planowy nie mógł lub nie chciał (bo i tak się zdarzało) przyjmować. Od 1957 roku skup zdecentralizowany przejął na własne barki cały ciężar zdejmowania nadwyżek towarowych i zaopatrywania rynku w strączkowe, bo organizację skupu centralnego interesowały tylko ilości niezbędne dla zaopatrzenia konsumentów zbiorowych.

W konsekwencji w latach 1954—1956, gdy skup centralny strączkowych kształtował się na poziomie 25—32 tys. ton rocznie, skup zdecentralizowany wahał się w granicach 4—7 tys. ton i w następnych latach utrzymywał się na tym poziomie, przy spadku skupu centralnego do ok. 1 tys. ton w 1959 roku.

Sytuacja wymagała oczywiście naprawy. Odpowiednie wnioski zostały więc zgłoszone, m. in. przez MHW, i doczekały się realizacji w decyzjach rządowych o wprowadzeniu kontrakcji i podwyższeniu ceny skupu strączkowych. Na czym ma tu polegać wina skupu zdecentralizowanego trudno doprawdy odgadnąć jako, że nie posiada on wpływu ani na kształtowanie warunków klimatycznych, ani na określenie upraw podlegających kontrakcji. Zajmuje się natomiast uzupełnieniem zaopatrzenia rynku miejskiego. W żadnym zaś przypadku nie był i nie jest przygotowany do zastąpienia skupu centralnego strączkowych i zwiększenia skupowanych ilości z 4 do 6 na 25—30 tys. ton.

TAJEMNICA POWODZENIA

Gdzie tkwią zatem źródła systematycznego rozwoju skupu zdecentralizowanego, skoro odrzucimy sugestie, że skup zdecentralizowany nie przebiega w środkach wypycha się na pozycję skupu centralnego?

Wiadomo, że tam gdzie brak jest central skupu planowego, lub gdy centralne te nie interesują się artykułami oferowanymi przez producentów rolnych musi i powinien się znaleźć inny upolecony odbiorca. Chodzi tu o takie towary, jak np. kasza gryczana i jaglana (CRS i PZZ skupują tylko ziarno), grzyby suszone, susz owocowy i warzywny, kiszki, bity drożdż, przetwory z mleka itp.

Na dowód zaś, że skup zdecentralizowany wcale nie jest tak aktywny, jak mu się to niekiedy przypisuje można podać, że w przypadkach, gdzie skup planowy jest w miarę operatywny, tam automatycznie spada udział obrotów skupu zdecentralizowanego. Np. w r. ub. Centrala Jajczarsko-Drobiarska zakupiła ok. 2,2 mld sztuk jaj, podczas gdy skup zdecentralizowany tylko ok. 10 mln sztuk, tj. niespełna 0,5%. Tak więc właściwa działalność skupu centralnego i zabezpieczenie pełnego pokrycia potrzeb rynku regulują rozmiary skupu zdecentralizowanego.

Nieoperatywność natomiast skupu planowego na niektórych odcinkach, notowane niekiedy odmowy przyjmowania dostarczonych towarów, zła ich klasyfikacja, niewłaściwa waga itp. podnoszą pozycję skupu zdecentralizowanego. Rejestry sądowe agentów skupu centralnego notują przecież wcale nie mniej przypadków nadużyć niż w skupie zdecentralizowanym. Działają też skomplikowane procesy psychiczne, które powodują, że chłop, szczególnie

w województwach wschodnich, wolą osobiście dostarczać niektóre produkty na targowiska. Ten więc kto dotrże bezpośrednio do chłopów, kto kupuje z wozu na targowisku — ten zapewnia dotkliwą lukę w handlu wiejskim. Przede wszystkim jednak działa fakt, że skup zdecentralizowany wcale nie jest tak kosztowny i nie przynosi tak wysokich dochodów przedsiębiorstwom handlowym, jak to sugeruje autor omawianego artykułu.

DROGO CZY TANIO

Teza o wysokich kosztach obrotu zdecentralizowanego i niewspółmiernych marżach pobieranych przez detal w świetle cyfr nie wytrzymuje krytyki.

Prawdą jest, że przy obowiązującym limicie cen detalicznych marża może kształtować się rozmaicie. Ale to nie znaczy, że może tylko rosnąć w nieskończoność. Bywają przypadki, że detal musi rezygnować z części marży, aby nie przekroczyć obowiązującej ceny detalicznej. I dlatego przeciętne marże detaliczne wynoszą od 8 do 10%, zatem na poziomie średnich marż handlowych.

Wysokość kosztów obrotu kształtuje się w zależności od ogniw, przez które towar przechodzi, z których każde realizuje pełną, lub część marży. Przy skupie planowym ogniw tych jest średnio od 3 do 5 (skup bezpośredni, zbiorniczy, przechwalniczy, hurtu itp.) ich skumulowane marże sięgają zatem od 50 do 60% ceny towaru. W skupie zdecentralizowanym przedsiębiorstw handlowych ogniw tych jest o wiele mniej.

Żeby skończyć z nieporozumieniami na temat różnic cen pomiędzy terenami produkcyjnymi, a konsumpcyjnymi, które to różnice mogą być jakoby „źródłem fantastycznych zysków detalu” wystarczy spojrzeć na zmiany w kształtowaniu tych różnic. Okazuje się, że różnice cen targowiskowych pomiędzy województwami produkcyjnymi i konsumpcyjnymi w 1953 r. na 1 kg kaszy gryczanej wynosiły 5,5 zł, na 1 kg fasoli białej — 3,5 zł, na 1 kg grochu — 6 zł, a na maku — 13,5 zł. W roku 1959 różnice te spadły na kaszy gryczanej do 2,5 zł, na fasoli do 1 zł, na grochu do 2,5 zł i na maku do 1,5 zł.

Teza więc o dużych różnicach w cenach jest zatem prawdziwa, ale w odniesieniu do danych z 1953 roku. Bliższy prawdy będzie już wniosek, że skup zdecentralizowany wpływa na niwelowanie terytorialnych różnic cen. To jednak trzeba zapisać na jego dobro.

W ten sposób odpada też sugestia autora proponująca ograniczenie działalności skupu do granic województw, w których znajdują się przedsiębiorstwa. To bowiem sprzyjałoby narastaniu dysproporcji cen skupu pomiędzy poszczególnymi województwami — i sprzyjało rozwojowi spekulacji. Nie mówiąc już o tym, że wówczas zaopatrzenie np. województwa katowickiego wyglądałoby wręcz opłakanie. Można więc i trzeba mówić o usprawnieniu skupu, i to właściwie.

nie przez wzięcie województw produkcyjnych i konsumpcyjnych przez przedsiębiorstwa detalu spożywczego. A więc poprzez giełdy towarowe, na Targach Krajowych, co tak się nie podoba autorowi omawianego artykułu.

ARMIA CZY BATALION

Z kolei sprawa kadry agentów, braku określenia ich uprawnień i obowiązków, trudności ich kontroli, spekulacji przez nich uprawianej itp.

Nie tylko skup zdecentralizowany korzysta z agentów. Taka np. CRS zatrudnia ich ponad 15 tys., Zjednoczenie Przemysłu Owocowo-Warzywniczego skupuje przy pomocy agentów ok. 30% masy towarowej, zatrudniając ich też i inne centrale skupu planowego. Czy to można mówić o armii? Chyba tak!

A ilu agentów zatrudnia skup zdecentralizowany?

Łącznie detal upolecony (z ZSS — „Społem”) korzysta z 3.508 pracowników skupu. Z tego pracowników etatowych — 2.416, agentów natomiast — 1.122. Ponad połowa tych ostatnich, bo 622 jest stałe zatrudnionych w punktach skupu, a jeździ po kraju i skupuje płody rolne tylko ok. 500. Batalionu nie należy więc utożsamiać z armią!

W jednym autor omawianego artykułu ma jednak rację. Należy zmniejszyć możliwości dokonywania nadużyć i przechwytywania zysków przez agentów. Tak, to jest problem, który niewątpliwie należy uregulować. Odnosi się to jednak nie tylko do organów skupu zdecentralizowanego.

Odpowiednie postanowienia zostały już jednak podjęte, jak zastanawiamy się na początku.

Przewidują one ograniczenie penetracji agencji na niezbędne minimum, zastępowanie ich przez pracowników etatowych, stworzenie dla nich nowych warunków zainteresowania finansowego, wzięcie terenów produkcyjnych i konsumpcyjnych nie poprzez sieć agentów, ale drogą umów bezpośrednio zawieranych przez przedsiębiorstwa oferujące i odbierające, bądź za pośrednictwem giełd towarowych (Krajowe Targi Poznańskie).

Podjęto też decyzję w sprawie wyrównania różnic cen na niektóre artykuły będące przedmiotem obrotu zarówno w skupie planowanym, jak i zdecentralizowanym. Przewiduje się wreszcie bilansowanie maku i strączkowych przez resort handlu wewnętrznego, resort przemysłu spożywczego i skupu oraz iaktywowanie kontraktacji strączkowych w br.

Należy przypuszczać, że decyzje te uwzględnią w swoich założeniach postulat szerszego usprawnienia zarówno skupu zdecentralizowanego jak i centralnego, dadzą spodziewane efekty. Jeżeli zaś nie, to trzeba będzie szukać innych konkretnych rozwiązań i to zarówno w dziedzinie skupu zdecentralizowanego jak i planowego.

1) E. Harasim: „Skup zdecentralizowany”, „Życie Gospodarcze” nr 2, 1960.

Prawo gestii czy porozumienia „kartelowe”

DOKONCZENIE ZE STR. 1

maga niejednokrotnie uprawnień do wydawania opinii o celowości podejmowania, kontynuowania lub zaniechania produkcji. Wiąże się to ściśle z zapewnieniem wpływu zjednoczeń na politykę inwestycyjną innych zgrupowań przedsiębiorstw, które wykonują wyroby branżowe. Dotyczy to również przemysłu terenowego i spółdzielczego. W tym zakresie niektóre zjednoczenia służą nie postuluwały przyznania im uprawnień do składania odpowiedzi na instancjom administracji państwowej wniosków co do wytycznych rozwoju i polityki inwestycyjnej w zakresie wytwórczości swojej branży.

Konieczność zapewnienia kompletności produkcji danej branży może być podstawą przyznania zjednoczeniom uprawnień do ścisłego określania programów produkcyjnych oraz kontyngentów produkcyjnych w przedsiębiorstwach nie należących do zgrupowania. Sugestia w tym zakresie wysuwała kilka zjednoczeń. Uprawnienia te mogą iść nawet dalej, aż do pełnego dysponowania całkowitą zdolnością produkcyjną w przedsiębiorstwach czy nawet wydziałach wykonujących wyroby danej branży, jak to chyba słusznie w istniejących obecnie warunkach proponowało zjednoczenie przemysłu hutniczego.

Ochronie interesów odbiorców mogą służyć uprawnienia zjednoczeń branżowych do ustalania i nadzorowania typizacji i normalizacji wyrobów, badania zaniechania produkcji wyrobów nie odpowiadających normom lub złym jakościowo oraz wnioskowania lub tylko opinii o wnioskach o ustalenie cen.

Uprawnienia zjednoczeń w zakresie opiniowania, podejmowania i prowadzenia prac naukowo-badawczych, lub zatwierdzania w określonych przypadkach rozwiązań konstrukcyjnych czy technologicznych, służących podniesieniu efektywności produkcji.

Celem odpowiedniego i równomiernego zaopatrzenia wszystkich odbiorców (lub poszczególnych rejonów) może się okazać konieczne przyznanie uprawnień przejęcia całkowicie lub częściowo sprzedaży wyrobów danej branży.

Do tej kategorii uprawnień należy zaliczyć również przeprowadzenie rozdziału wyrobów reglamentowanych oraz prawo do badania i kontroli sprawozdawczości z wykonania planów rozdziału.

Wreszcie może wystąpić potrzeba przyznania zjednoczeniom uprawnień w zakresie opiniowania celowości eksportu i importu branżowych wyrobów.

Przedstawiony zakres uprawnień, których służnie żądały zjednoczenia dla umożliwienia im wypełnienia obowiązków w zakresie prawidłowego zaopatrzenia gospodarki narodowej w wyroby danej branży, nie mieści się w możliwościach regulowania tych zagadnień w drodze bezpośrednich umów. Zachodzi bowiem często potrzeba wykorzystania tych uprawnień w stosunku do różnych ogniw aparatu administracji państwowej, czego w drodze porozumienia nie da się uregulować. Również zjednoczenie wiodące może być zmuszone do działania wbrew partykularnym interesom przedsiębiorstwa.

Nasuwa to wniosek, że zakres uprawnień gestyjnych może zostać określony jedynie aktem normatywnym władz państwowych — indywidualnie dla każdego ze zjednoczeń, zgodnie z potrzebami branży — nie zaś w drodze umów. zawieranych pomiędzy zjednoczeniem a przedsiębiorstwami, nie należącymi do zjednoczenia.

W ten sposób uprawnienia te sędowane byłyby na zjednoczenia, jako na niższe organy administracji państwowej. Z kolei zaś do zjednoczeń powinien dopiero należeć wybór środków i form oddziaływania na jednostki nie zgrupowane w zjednoczeniu, dla uzyskania zbieżności ich działania z kierunkami rozwoju danej branży.

Przytoczony zakres uprawnień gestyjnych należy uznać za maksymalistyczny. Nie występował on bowiem nigdy w pełni wśród postulatów poszczególnych zjednoczeń. Sąd następny wniosek, że zakres tych uprawnień musi być dostosowany do specyfiki produkcji i zbytu wyrobów danej branży.

Określony indywidualnie (w drodze zarządzeń zainteresowanych ministrów dla poszczególnych zjednoczeń wiodących) zakres uprawnień gestyjnych, stać się może dopiero podstawą do zawarcia porozumień z producentami branżowymi nale-

żącymi do innych zjednoczeń przemysłu kluczowego, przemysłu terenowego i spółdzielczego. Umowy te precyzowałyby formę i sposób realizacji uprawnień gestyjnych zjednoczeń. Taki chyba też tylko charakter będą mogły posiadać porozumienia, o których mówi Uchwała nr 280/59 Rady Ministrów.

W konkretnych przypadkach porozumienia te mogą przybrać charakter długookresowych umów w przedmiocie różnego typu świadczeń, jak przyjęcie dystrybucji wyrobów branżowych, warunki udzielania pomocy techniczno-organizacyjnej itd. Wybór tego typu środków może ułatwić zjednoczeniom rozszerzenie działalności w kierunku poziomego kombinowania produkcji dla kompletności czy kompleksowego zaspokojenia potrzeb gospodarki narodowej.

Brak zawartego porozumienia nie stwarza podstawy do umożliwienia gestorowi wykonywania jego funkcji, zatwierdzonych przez ministra.

Przytoczony szczególny charakter uprawnień gestyjnych związany jest ściśle z systemem centralizmu demokratycznego cechującego naszą gospodarkę. Zakres tych uprawnień może się zmniejszać w miarę wypracowywania bodźców ekonomicznych pozwalających na uzyskanie zbieżności działania przedsiębiorstw i innych jednostek gospodarczych z Narodowym Planem Gospodarczym.

PRAWO GESTII A POWIĄZANIA KOOPERACYJNE

Poruszone zagadnienia wymagają uregulowania jeszcze jednej kwestii, którą częstokroć łączy się z łącząc z problematyką gestii.

Jak wiadomo, niezależnie od tendencji włączania do zgrupowania przedsiębiorstw wszystkich producentów branżowych (poziomy układ kombinowania), zjednoczenia przejawiają tendencję do podporządkowania sobie kooperantów, dostawców wykonywających elementy lub wyposażenie produkowanych w przedsiębiorstwach wyrobów. Służna ta skądinąd tendencja prowadzi w kierunku najkorzystniejszego ustawienia układu pionowego kombinowania produkcji, w celu zapewnienia wpływu na kształtowanie się kolejnych jej stadiów. Brak wypracowanych czynników ekonomicznego oddziaływania na tych dostawców skłania zjednoczenia do wysuwania propozycji udzielania im odpowiednich uprawnień administracyjnych.

Zagadnienia powiązań kooperacyjnych, tzn. specyficznej formy zaopatrzenia materiałowo-technicznego, obejmują wąski krąg odbiorców i dostawców, których wzajemne stosunki regulowane są poprzez przyjęty u nas system umowny dostaw. Z braku innych środków może być potrzebne oddziaływanie administracyjne. Jednakże oddziaływanie to, odnoszące się jedynie do określonych podmiotów przyszłej umowy, może być ustalone i wykonywane tylko indywidualnie.

Przytoczony pogląd pokrywa się z postulatami niektórych zjednoczeń, które swego czasu w projektach statutów przewidywały dla siebie stawianie wniosków do ministra w sprawach wyznaczania przedsiębiorstw obowiązkowych do zawierania długookresowych umów w zakresie dostaw kooperacyjnych w przypadku, gdy wzajemne porozumienia w drodze umów o dostawie okazały się niewystarczające, a planowy rozwój gospodarki narodowej będzie tego wymagać.

Jednak tego typu powiązań nie należy chyba łączyć z prawem gestii. Wymagają one również odrębnego rozwiązania.

ZBIGNIEW LESKIEWICZ

1) por. uchwała 128/58 Rady Ministrów część B pkt. 8.1.

2) Uchwała nr 280/59 Rady Ministrów z dn. 2.VII.59 w sprawie usprawnienia obrotu artykułami zaopatrzenia materiałowo-technicznego.

3) W maju ub. r. ukazał się w Z.G. artykuł J. Bengoma pt. „Porozumienia kartelowe”, który miał zapoczątkować dyskusję na temat „prawa gestii”. Od tej pory na temat ten ukazało się kilka innych wypowiedzi, jak np. E. Głuskiego — rok po reorganizacji systemu zarządzania w przemyśle kluczowym (Gosp. Planowa nr 10/59) i St. Dąbrowskiego — Problematyka gestii w przemyśle maszynowym, Organizacja i Samorząd — Zarządzanie nr 12/59.

4) J. Bengom — Porozumienia „kartelowe” Z.G. nr 22/59.

5) por. „Statut wyrobów gospodarskich jednostek we výrobnstvi pkt. 168,

Ankieta—Konkurs

Ogłaszając nową ankietę-konkurs z zakresu ekonomicznych i organizacyjnych warunków postępu technicznego chcemy zachęcić ekonomistów i inżynierów w przedsiębiorstwach i zjednoczeniach do szerszego spojrzenia na tę problematykę, do sformułowania w tym zakresie konkretnych wniosków i zadań. Pierwsze prace, które nadchodzą do redakcji są dowodem, iż konkurs wzbudził zainteresowanie. Wysłane zostały w szeregu przypadków konkretne propozycje i wnioski, których realizacja może przynieść gospodarce narodowej oszczędności. Szczególnie cenne jest wysunięcie problematyki wiążącej się z ekonomicznymi hamulcami i bodźcami oraz innymi aktualnymi zagadnieniami postępu technicznego w poszczególnych przedsiębiorstwach oraz branżach.

Sądzimy jednak, iż waga zagadnienia wymaga dalszego rozszerzenia zasięgu konkursu. Pragniemy, aby w szerszym niż dotychczas zakresie pisali do nas ekonomiści, inżynierowie, pracownicy naukowi, dyrektorzy przedsiębiorstw i robotnicy. W związku z tym postanowiliśmy przedłużyć termin nadsyłania odpowiedzi na ankietę-konkurs do dnia 15 lutego 1960 r.

PONIŻEJ PODAJEMY JESZCZE RAZ SZCZEGÓŁOWE WARUNKI KONKURSU:

Udział w konkursie może wziąć każdy, kto nadesłanie do redakcji wypowiedź na temat wszystkich lub jednego z niżej wymienionych problemów.

1. Jakie odcinki produkcji i dlaczego uważasz za szczególnie zaniebane pod względem technicznym?
2. Co hamuje postęp techniczny?
3. Jakie środki należałoby zastosować dla przyspieszenia postępu technicznego?

Odpowiedzi dotyczyć mogą zakładu pracy, poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej lub jej całości.

Prace konkursowe o maksymalnej objętości 6 stron maszynopisu lub czytelnego rękopisu należy nadsyłać na adres redakcji „ŻYCIA GOSPODARCZEGO” — WARSZAWA, HOŻA 35 (z dopiskiem na kopercie: ANKIETA-KONKURS).

Za najlepsze prace przyznane będą nagrody:

1. Motorower.
2. Radiodiodniornik „Bolero”.
3. Aparat fotograficzny „Zorki 5”.
4. Adapter „Karolinka”.
5. Elektrolux „Gamma”.
6. Elektryczny aparat do golenia.
- 7—10. Zegarki na rękę oraz 10 bonów książkowych.

Niezależnie od tego najciekawsze prace będą publikowane w naszym piśmie i honorowane według obowiązujących stawek.

Sąd konkursowy powołany zostanie spośród działaczy gospodarczych, przedstawicieli środowiska technicznego oraz członków zespołu redakcji „Życia Gospodarczego”. Wyniki Ankiety-Konkursu ogłoszone zostaną do dnia 1 kwietnia 1960 r.

Kliki nie są popularne. Walczą się z nimi. Istnienie klik jest czymś konkretnym, odczuwalnym. Ale już próba sprecyzowania czym jest klika, przedstawia pewne trudności. Przede wszystkim ma się do czynienia z pojęciami nieokreślonymi, zachodzącymi na siebie, wyjętymi z języka potocznego. Emocjonalne ich zabarwienie również nie ułatwia zadania. W tej sytuacji próbę sprecyzowania interesującego nas pojęcia warto rozpocząć od określenia o charakterze pokrewnym.

W zestawieniu z takimi pojęciami jak „banda” czy „mafia” uwiódłoby się odmienność i specyficzny charakter klik. U jej podstaw nie ma bowiem działalności przestępczej, chociaż istnienie klik niejednokrotnie umożliwia, lub warunkuje taką działalność. Ale klika jest pojęciem szerszym, obejmującym bardziej różnorodną działalność.

Znaczenie bliższe jest pojęciu „prywatny”, tak jak je rozumieli postępowi działacze okresu przedrozbiorowego. Zawiera ono to, co jest najbardziej istotne: stawianie spraw osobistych ponad interes ogólny. Tego rodzaju postępowanie może przybierać różne formy. Te, które nas interesują ograniczają się do działania na korzyść innej osoby. W przypadkach indywidualnych możemy mówić o „kumoterstwie”. Jeżeli zaś napotykamy grupę osób powiązanych ze sobą solidarnością, świadczących sobie nawzajem usługi — mamy do czynienia z kliką.

Ale powstanie klik jest uzależnione od jeszcze jednego zasadniczego warunku. W skład jej muszą wchodzić ludzie, którym powierzono jakiś zakres decyzji. Nie muszą to być od razu sprawy szczególnej wagi. Wystarczy, żeby ktoś mógł o czymś decydować. Chociażby o takim, a nie o innym podziale poszukiwanych towarów, o awansie czy przyjęciu do pracy. Natomiast osoby wykonujące jedynie czynności techniczne, nawet przy najlepszych chęciach nie mają szans na utworzenie klik. Najwyżej mogą być do niej zaliczone na zasadzie pokrewieństwa, przyjaźni czy innych więzi.

Nie jest to jeszcze wyczerpująca charakterystyka. Trzeba bowiem odciąć się od spraw o charakterze kryminalnym. Nie tylko w celu zawężenia kręgu rozważań; przepisy karne operują konkretnymi i wiadomo co jest przestępstwem. Natomiast klasyczna klika otwiera konflikt z prawem. Najchętniej żeruje na niedomówieniach. Wykorzystuje sytuacje, w których przepisy nie konkretyzują zasad postępowania. W ten sposób skwapliwie przechwytuje i wykorzystuje legalnie przysługujące jej uprawnienia.

Sytuacje sprzyjające takiemu postępowaniu nie należą do rzadkości. Mogą to być przypadki określone przez prawników terminem „swoobodnego uznania” organów uprawnionych do podejmowania określonych decyzji. Nie ma bowiem np. — i trudno sobie nawet wyobrazić, aby mogło być inaczej — przepisów ściśle wskazujących kogo przyjąć do pracy, awansować lub zwolnić. Szczególnie zaś, w dziedzinie polem działalności jest dla klik oceną wartości niewymiernych. Chociażby w zakresie słowa pisanego lub osiągnięć artystycznych i naukowych.

Klika unika otwartej kolizji z konkretnie sprecyzowaną normą prawną. Nie znaczy to jednak, aby ograniczała się do interpretacji „życiowej” dla zainteresowanego. Klika idzie cokolwiek dalej. Jeden krok, jak ów przyjaciel, który zapewniał, że zrobi wszystko co można i połowę tego czego nie wolno. Połowę — tak, ale nie wszystko. Uszanowana połowa jest potrzebna dla utrzymania pozorów. Spełnia rolę kłapy bezpieczeństwa na wypadek kontroli czy dochodzeń.

Klika dzieli ludzi na dwa odrębne kręgi. „Tych „swoich”, którym zapewnia się określone przywilegi — i całą resztę. Jest więc rzeczą szczególnie istotną ustalenie przesłanek doprowadzających do takiego różnicowania. Może to być po prostu chęć wspólnego żerowania

Problem, o którym mowa występuje pod wszystkimi szerokościami geograficznymi. Zarówno w czasach minionych jak i współczesnych. Nie mają więc żadnego uzasadnienia głosy, przypisujące tę chorobę naszej aktualnej rzeczywistości. O ile jednak w krajach kapitalistycznych istnienie różnego rodzaju klik jest zjawiskiem oczywistym, to w naszych warunkach ustrojowych protest przeciwko nim jest szczególnie uzasadniony.

Nie ma więc potrzeby zajmowania się cudzymi klikami, skoro nasze rodzime są dostatecznie absorbujące. Mimo że szczytowa ich fala przepłynęła kilka lat temu — jednak i obecnie jej poziom nie usposabia do samouspokojenia. Warto więc podjąć próbę ustalenia naj-

bardziej typowych okoliczności warunkujących powstawanie i działalność klik.

Kliki składające się z ludzi działających na różnych, nie powiązanych ze sobą odcinkach należą do rzadszych wypadków. Tego rodzaju sytuacje mogą mieć miejsce przede wszystkim w małych miejscowościach, w których „koalicja” trzech czy czterech osób zajmujących kluczowe (w skali miejscowej) stanowiska może żerować na bierności miejscowego społeczeństwa i braku należytej kontroli. Jednak najczęściej klika „obsiada” jedno źródło dóbr i korzyści. Nie trzeba uitożsamiać go z kasą, chociaż i ona ma tu wiele do powiedzenia. Sprawa sprowadza się więc do opanowania przez członków klik określonego pola działania. Od tego momentu zaczyna się możliwość dyskontowania wynikających stąd możliwości.

W jakich okolicznościach przebiega ten proceder? W większości wypadków na oczach pozostałych współpracowników i pod okiem organów powołanych do sprawowania nadzoru.

Jak już wspomniano zadania organów kontrolnych są w tej dziedzinie szczególnie trudne. Tym bardziej, jeżeli nie mają poparcia od wewnątrz kontrolowanych jednostek. Toteż — nie rezygnując z możliwości, jakimi dysponuje sprawna kontrola — wydaje się, że osiągnięcie zdecydowanego przełomu jest uzależnione od innych czynników. A punkt ciężkości spoczywa przede wszystkim na zbiorowości ludzi związanych wspólnym warsztatem pracy. Ich postawa ma bodaj decydujące znaczenie. Z codziennej praktyki znają przecież klikę jak zły szlag. Czemu więc przypisać ich milczenie i bierność?

W wielu wypadkach klika terroryzuje otoczenie. Są to znane i wielokrotnie opisywane sprawy. Dawniej po prostu „wykańczano” — jaków usługujących protestować. Najczęściej korzystano z byle pretekstu, aby przyklepić im etykietę

ludzi nieodpowiedzialnych, szkodliwych, niebezpiecznych. Zdarzały się też wypadki sięgania do radykalniejszych metod. Jak zły sen przypomina je Jacek Wołoski, pisząc o kliście (usadowionej w jednym z PGR rejonu słupskiego), która nie zawahała się przed zabójstwem.

Nie wszystkie zresztą kliki liczą wyłącznie na wymuszenie posłuchu. Są i takie, które z pozostałymi współpracownikami wchodzi w cichą, niepisana umowę. Jeden jej wariant wyraża się w ten sposób: nie napracujecie się, ale zostawcie nam (to jest klika) swobodę działania. Poprzez nielegalne machinacje (najczęściej z funduszem plac) klika zapewnia sobie, jeżeli nie sympatię, to przynajmniej milczenie, w tej grze do jednej bramki,

Reaktywowanie ośrodków myśli pedagogicznej i socjologicznej oraz rozbudowa aparatu oświaty skłania raczej do optymizmu. Tym bardziej, że akcentowane tu wartości społeczne nie są kwestionowane przez żaden poważniejszy odłam społeczeństwa. Chodzi więc przede wszystkim o działalność praktyczną. I to rozumiana jak najszerzej, obejmująca zarówno wychowanie domowe oraz szkołę jak i wszystkie inne ośrodki życia zbiorowego. W tej zaś dziedzinie warto zwrócić uwagę na społeczne znaczenie dobrego przykładu. Nie jest to rzecz nowa, ale może dać bardzo dobre wyniki.

Przechodząc z kolei do środków umownie określonych jako organizacyjne, wkraczamy na ścieżkę mocno już wydeptaną. Wystarczy więc stwierdzić (a może powtórzyć), że krzewieniu się klik sprzyja przede wszystkim tłumienie krytyki, brak odpowiedzialności i anonimowości podejmowanych decyzji. Każde więc osiągnięcie na odcinku zwalczania tych zjawisk, jest równocześnie ciosem zadany klikom. Każdy krok wstecz jest ich sukcesem. Podjęte i podejmowane w tym kierunku zamierzenia są równocześnie konkretnym programem działania, mającego na celu — między innymi — uwolnienie społeczeństwa również i od tej choroby.

Przed wszystkim trzeba się zastanowić, że uwagi odnoszące się do przechwytywania przez kliki spraw niesprecyzowanych w przepisach nie upoważniają do wniosku o potrzebie wydania większej liczby i to bardziej szczegółowych norm prawnych. Wręcz przeciwnie. Są dziedziny, które toną w przepisach. Jest to często połączone z uszczerbkiem dla praworządności, utrudnia kontrolę i tym samym stwarza kilkom dodatkowe możliwości działania. Trzeba się pogodzić z faktem, że pomiędzy przepisami i życiem musi być jakiś dystans wypełniony kwalifikacjami i dobrą wolą czynników kompetentnych. Dodajmy: odpowiedzialnych.

Chodzi więc o to, aby przepisy były przejrzyste zarówno dla osób stojących na ich straży, jak i dla wszystkich zainteresowanych. Osiągnięcie tego celu wymaga m. in. jakiejś stabilizacji oraz odpowiedniego klimatu dla prac legislacyjnych, dla których pośpiech rzadko bywa dobrym doradcą.

Skończyła o przepisach, nasuwa się pewna uwaga, co do konstruowania niektórych z nich. Chodzi o te, które zawierają swoistą dwutorowość. Obok podstawowej zasady ogólnej umieszczają się w nich furtki pozwalające obejść tę zasadę. Kluczem zaś do furtki powinna być zazwyczaj właściwym organem administracyjnym. Stwarza to sytuację niepokojącą ludzi rzetelnych i równocześnie kuszącą ludzi bezskrupułow.

Jak już wspomniano, wiele przesłanek upoważnia do optymistycznej oceny problemu walki z klikami. Trzeba jednak przestrzec przed rachubami opierającymi się na autorytarnym poglądzie się tych pozytywnych procesów. Istnienie i aktywność klik jest sygnałem ostrzegawczym wskazującym na poważne rozbieżności, zachodzące pomiędzy założeniami ustrojowymi i aktualnym poziomem świadomości społecznej.

*) Życie Warszawy z dn. 7, XI, 1959 r.



Firmy izraelskie sprzedają broń do NRF

Pod koniec ub. m. w parlamencie Izraela, dwie partie opozycyjne, skrajnie prawicowa Cherut i komunistyczna wniosły, każda z osobna — wnioski o unieważnienie umów o sprzedaży broni dla NRF, wyprodukowanej w Izraelu. Obydwa wnioski głosami posłów koalicji rządowej odrzucono. Dwie partie lewicowe należą do koalicji rządowej. Achduth Haawoda i Mapan wstrzymały się od głosu. Podczas krótkiej debaty poprzedzającej głosowanie — jak podsumował „Neue Zürcher Zeitung” — zabrakło głosu premiera Ben Guriona broniącego NRF. Wystąpił on z stwierdzeniem, że rząd Adenauera nie można porównywać z rządem hitlerowskim i dalej, że dalsze szaleństwo NRF nie jest w całości antysemicko nastawione. Jak podają źródła zachodnioplemiennie, Niemiecka Republika Federalna ma złożyć duże zamówienie dla Izraelskiego przemysłu zbrojeniowego na zakup amunicji do moździerzy. Tęcza się już rozmowy o dostawie 170.000 granatów do moździerzy. W roku ub. Izrael sprzedał dla NRF 250 tys. tych granatów. (d)

Bezrobocie w NRF

Według danych urzędowych w dniu 31 grudnia 1959 roku było w NRF 43320 bezrobotnych, co stanowi 2,2% całej siły roboczej kraju, podczas gdy liczba zarejestrowanych wolnych miejsc pracy wynosiła w tym samym czasie 281 tys.

Kok temu bezrobotni w NRF stanowili 4,7% ogółu robotników. (HP)

Światowa produkcja ropy

Wydobycie ropy naftowej w 1959 roku na kuli ziemskiej wyniosło ogółem 577 mln ton, z czego na kraje obrotu socjalistycznego, głównie Związek Radziecki, przypada 146 mln ton, a na świat kapitalistyczny 831 mln ton. Wzrost wydobycia, jak podaje „Petroleum Press Service” w roku ubiegłym, jak i w latach poprzednich, był znacznie szybszy w obozie socjalistycznym, wynosząc 14,1%, w stosunku do 1958 roku niż w świecie kapitalistycznym, gdzie wzrosło ono w 1959 roku tylko o 7,6%.

Wobec zaostreżenia konkurencji na rynkach kapitalistycznych (nowe źródła wydobycia ropy naftowej w Afryce, wzrost znaczenia Związku Radzieckiego jako eksportera ropy i produktów naftowych), międzynarodowe koncerny naftowe kładą coraz większy nacisk na obniżenie kosztów produkcji, zmniejszając jednocześnie inwestycje na rozbudowę kopalnictwa naftowego. Jednakowoż ocena koniunktury na naftę i produkty naftowe w bieżącym roku opracowana przez amerykańskie kółka naftowe jest obecnie bardziej optymistyczna niż w początkach 1959 roku. Eventualny wzrost zużycia nafty w 1960 roku w USA szacuje się na 3,5% (czyli więcej o 16 mln ton), a w innych krajach na 6 do 9% (czyli o 26 do 41 mln ton). (HP)

Nowa Zelandia i Australia budują wspólnie hutę aluminium

W Wellington (Nowa Zelandia) dnia 19 stycznia została podpisana umowa między australijską firmą Consolidated Zinc a rządem nowozelandzkim w sprawie budowy na wyspie południowej wielkich zakładów aluminiowych kosztów 100 mln funtów. Budowa zakładów będzie połączona z budową hydroelektrowni na jeziorach To Anam Manapouri, o zdolności produkcyjnej 650 megawatów. Surowiec w postaci półproduktu będzie dostarczany z wielkich złóż boksytów w Queensland w Australii. Produkcję czystego aluminium po pełnym uruchomieniu zakładów oblicza się na 250 tys. ton rocznie. Oblicza się, iż całość inwestycji, obejmującej zakłady aluminiowe, hydroelektrownię oraz pomocnicze gałęzie przemysłu osiągnie sumę 200 mln funtów.

Znaczny wzrost przelotów pasażerskich przez Atlantyk

W roku ubiegłym transatlantyckie linie lotnicze przewoziły przez ocean prawie dwa razy tyle pasażerów co linie okrętowe. W ogóle od paru lat liczba pasażerów odbywających podróż przez Atlantyk drogą morską stale się zmniejsza, natomiast droga lotnicza stale się zwiększa. Linie okrętowe w 1959 roku przewoziły 584 tys. pasażerów wobec 550 tys. w 1958 roku i 1035 tys. pasażerów w 1957 roku.

Linie lotnicze po raz pierwszy uzyskały przewagę nad liniami okrętowymi w 1958 roku przewożąc 1232 tys. pasażerów, a w 1959 roku liczbę tę zwiększyły do około 1650 tys.

Jednakowoż ocena poczyniona przez Atlantycką Konferencję Towarzystwa Okrętowych co do perspektyw żeglugi pasażerskiej w 1960 roku, jak podaje „Financial Times”, jest dość optymistyczna. Swoje przewidywania Konferencja opiera na fakcie wzmożenia ruchu morskiego w ostatnich 4 miesiącach roku ubiegłego oraz na wzroście zamówień na karty okrętowe w roku bieżącym. (HP)



Drogowskazy radzieckiego rolnictwa

DO KOŃCZENIE ZE STR. 1

było od roku 1953 włączenie pod uprawę nowych, leżących dotychczas ugorem ziem — przeważnie w regionach Uralu, Półwyspu, Syberii i Dalekiego Wschodu. Dalo to rozszerzenie arealu upraw o blisko 40 mln ha. Dzięki nowym ziemiom produkcja zbóż w trudnych warunkach atmosferycznych ubiegłego roku (susza) utrzymała się na względnie wysokim poziomie, wynosząc 124,8 mln ton i aczkolwiek zmniejszyła się w porównaniu z rokiem poprzednim, to jednak była wyższa niż przedtem produkcja w latach 1954—58. Co najważniejsze zaś — zdołano zapobiec skurczeniu się bazy paszowej.

W przyszłości dalsze ugory mają być poddawane pod plug, ale nie oznacza to bynajmniej nastawienia się wyłącznie na gospodarkę ekstensywną. Wręcz przeciwnie — coraz większy nacisk kładzie się na intensyfikację upraw, na stosowanie takich metod, które dają maksymalną ilość produktów z każdego hektara na jednostkę włożonej pracy.

Wiążę się z tym konieczność określania organizacyjnego oraz zasilenia nowych gospodarstw w zmechanizowaną sprzęt i odpowiednie kadry fachowców. Wystarczy nadmienić, że właśnie wskutek wadliwej organizacji pracy w niektórych gospodarstwach rolnych Kazachstanu — republiki szczególnie zaawansowanej w zdobywaniu nowych ziem — nie potrafiąco w porę zebrać zszorocznych plonów, co pociągnęło za sobą duże straty.

Doświadczenie wykazało, że najbardziej celowe jest zagospodarowanie ugorów przez sowchozy, w których wydajność pracy jest z reguły wyższa niż w kolchozach. Oto charakterystyczny przykład — jeden z wielu.

W Kraju Nadamurskim, w rejonie tambovskim znajduje się sowchoz im. Łaz, rozporządzający 12,9 tys. ha, a w sąsiednim rejonie blagowieszczeńskim leży kolchoz im. Stalina, zajmujący 12,3 tys. ha. Sowchoz obsiewa powierzchnię 7,5 tys. ha, a kolchoz zaledwie 4,3 tys. ha. W przeliczeniu na jednego pracownika sowchoz produkuje: zboża 80 q, mleka 23,5 q i mięsa 5,1 q, kolchoz zaś — zboża 41,5 q, mleka 10,7 q oraz mięsa 2,1 q. Widzimy więc, że wydajność pracy w sowchozie jest mniej więcej dwukrotnie wyższa niż w kolchozie.

KOMPLEKSOWA MECHANIZACJA

Problem wydajności pracy w rolnictwie pozostaje w ścisłym związku z wprowadzaniem kompleksowej mechanizacji. Pod tym względem jednak, mimo ogromnych postępów, dają się odczuć poważne braki i niedomaganie. Fabryki traktorów i maszyn rolniczych, biura konstrukcyjne, jak również instytuty naukowe-badawcze niedostatecznie wypełniają takie zadania, jak wprowadzanie do produkcji traktorów o większej szybkości, nowych maszyn przyręcznych i narzędzi, kombajnów do sprzętu ziemniaków i innych maszyn niezbędnych dla dalszej mechanizacji robót pracochłonnych oraz demarżacji istniejącego parku. Gospodarstwa państwowe i zespolone narzekają na niską jakość maszyn do czyszczenia ziarna. Mechanizacja hodowli, zwłaszcza jeśli chodzi o karmienie bydła i elektryczne dojenie krów, jest niedość zaawansowana. Dotkliwą bolączką stanowi niewystarczające zaopatrzenie w części wymienne do maszyn i aparatów. Baza remontowa rolnictwa wciąż jeszcze nie dorasta do poziomu mechanizacji rolnictwa, co pociąga za sobą straty wywołane postojami z przyczyn technicznych.

Wszystko to wymaga radykalnego usprawnienia, a w szczególności zacieśnienia bezpośredniej współpracy między przemysłem maszyn rolniczych a sowchozami i kolchozami z uwzględnieniem specyficznych warunków lokalnych.

Są to niezbędne przesłanki zrealizowania wyciecznych planu siedmioletniego w tej dziedzinie, przewidujących zakończenie w zasadzie procesu kompleksowej mechanizacji rolnictwa radzieckiego. Ma ono otrzysnąć m. in. do roku 1965 przeszło milion traktorów i około 400 tys. kombajnów. Zużycie energii elektrycznej w gospodarstwach rolnych ma wzrosnąć w czworo.

ROZRACHUNEK GOSPODARZY I BODZCE MATERIALNE

Realizacja naczelnego zadania, jakim jest zwiększenie wydajności pracy, wymaga także ugruntowania w kolchozach nowych form wynagradzania pracy i rozrachunku gospodarczego. Szczególnie żywą dyskusję wywołał problem zastępowania płacy w naturze stałą i gwarantowaną płacą pieniężną. Podkreśla się, że stanowiłoby to skuteczny bodziec materialny do zwiększenia produkcji i udoskonalenia form gospodarki zespolowej.

Dochody uzyskiwane przez kolchozników z gospodarki społecznej powinny stanowić podstawową część ich zarobków, w oparciu o którą uwolniliby się oni od konieczności prowadzenia mało wydajnej gospodarki przyzagrodowej i utrzymywania własnego bydła na działkach indywidualnych. Przyczyniłoby się to także do umocnienia dyscypliny pracy i bardziej aktywnego udziału kolchozników w realizacji zadań zespolowych.

Nie są to zresztą rozważania teoretyczne. Niektóre kolchozy stosują

już od dłuższego czasu pieniężny system plac, co daje na ogół pozytywne rezultaty. Jednakże sprawa wynagradzania pracy stanowi tylko wyliczone znacznie szerszego zagadnienia, jakim jest rozrachunek gospodarczy. Zasady jego wymagają tworzenia obok funduszu plac odpowiedniego funduszu akumulacji pod kątem potrzeb reprodukcyjnych rolnictwa. W związku z tym wyłaniają się kwestie optymalnego stosunku między tymi funduszami oraz właściwego podziału czystego dochodu kolchozów.

Kolchoz spienięża swą produkcję przede wszystkim za pośrednictwem państwowego aparatu skupu według obowiązujących cen, które wraz z kosztami określają poziom rentowności. Jednakże część produkcji towarowej realizowana jest na rynku kolchozowym po cenach z reguły wyższych niż państwowe. Ten stan rzeczy stwarza niekiedy szkodliwe dysproporcje. Kolchozy leżące blisko dużych i chłonnych rynków zbytu wykorzystują sezonowy wzrost cen, osiągając bardzo wysokie dochody w porównaniu z kolchozami położonymi mniej korzystnie.

Jest to zjawisko nieuchronne w warunkach istnienia własności spółdzielczo-kolchozowej, ale w miarę pogłębiania społecznych form gospodarki rolniej, będzie ono stopniowo zanikać. Rynek kolchozowy będzie z upływem czasu odgrywał coraz mniejszą rolę w kształtowaniu dochodów zespolowych i indywidualnych.

Innym zjawiskiem, na które zwraca się ostatnio baczna uwaga, są dysproporcje w dochodach, będące rezultatem wysokich cen skupu na pewne produkty rolne, takie jak bawełna, tytoń, herbata czy owoce cytrusowe. I znów w tym wypadku oparcie się na zasadach racjonalnego rozrachunku gospodarczego umożliwi likwidację niepożądanego zja-

Koordynacja branżowa

ZBIGNIEW WYCZESANY

Swoistym paradoksem naszej planowej gospodarki jest nie tylko nie rozwiązywanie dotychczas system kooperacji przemysłowej, ale również brak właściwej koordynacji pomiędzy branżami. A już zupełnym zaprzeczeniem planowania jest to, co się dzieje często w ramach jednej branży. Zakłady większości branż przemysłowych podzielone są pomiędzy różne resorty, zjednoczenia i inne jednostki nadzorujące ogół krajowe i terenowe. Niektóre branże podzielone są pomiędzy kilka resortów (np. ceramika budowlana podlega aż 6 resortom). Powołanym zjawiskiem jest, że pomiędzy zakładami tej samej branży nie ma koordynacji zarówno w zakresie ustalania asortymentu i wielkości produkcji, jak i w dziedzinie inwestycji bieżących oraz planów rozwoju. Nie ma porozumienia ani nawet wzajemnej wymiany informacji pomiędzy zakładami przemysłowego a zakładami państwowego przemysłu drobnego, pomiędzy przedsiębiorstwami kluczowymi a zakładami spółdzielczymi, pomiędzy państwowym przemysłem terenowym a spółdzielczością.

Wyrazem sytuacji w tej dziedzinie jest panujący na rynku chaos, występowanie nikomu niepotrzebnej i nikomu nie służącej konkurencji pomiędzy zakładami tej samej branży przy równoczesnym niezaspokajaniu potrzeb rynku w inne pokrewne artykuły (np. w przemyśle odzieżowym występują nadmierne zapasy konfekcji męskiej i damskiej przy braku odzieży dziecięcej), wydatkowanie sum na niepotrzebne w danej branży inwestycje, podejmowanie produkcji przez określone zakłady bez uzgadniania z przedsiębiorstwami, które dany artykuł wytwarzają itd.

Tym sprawom poświęcona była odczyt w ubiegłym tygodniu w Warszawie pod przewodnictwem Premiera J. Cyrankiewicza narada z udziałem przedstawicieli wojewódzkich rad narodowych, zjednoczeń przemysłu kluczowego i terenowego oraz spółdzielczości.

Co skłoniło CRZZ do podwyżki opłat za wczas?

Czy przy obecnych opłatach robotnicy będą w stanie jechać na wczasy rodzinne?

Pytania te otrzymaliśmy od pracowników ZPB im. Dzierżyńskiego. Zmiana opłat za wczasy związana z dniem 1 stycznia br. interesuje wielu innych czytelników, czemu dali wyraz w listach do redakcji. Dlatego sprawę tę omówimy w sposób bardziej wyczerpujący.

Bezpośrednią przyczyną podwyższenia opłat na wczasach związkowych — to wzrost kosztów wyżywienia. W wyniku ostatniej podwyżki mięsa i jego wyrobów, koszt dziennego wyżywienia wczasowicza, według skromnych obliczeń, wzrósł o 1,50 zł, co pomnożone przez 7,5 mln tzw. osobodni daje w ciągu roku sumę 10,5 mln zł „deficytu”. Kto miał pokryć te różnice?

Na dochody Funduszu Wczasów Pracowniczych składają się trzy źródła: wpływy uzyskane od innych instytucji i organizacji zakupujących skierowania na wczasy dla swoich członków, wpłaty wczasowiczów oraz dotacje z budżetu. Pierwsze źródło nie ma bardziej poważnego znaczenia, natomiast ostatnie zapewnia FWP ponad 66% wszystkich dochodów.

Obowiązująca od 1953 r. odpłatność za wczasy ulgowa ustalona w wysokości 120 zł przy zarobkach do 600 zł, 150 zł — przy poborach pracowników sięgających 600—1000 zł oraz 220 zł — powyżej 1000 zł miesięcznie zapewniała FWP wpływy sięgające 87 mln zł rocznie. Dotacje z budżetu w 1953 r. wynosiły 130 mln zł, a w 1959 r. — około 250 mln zł. W przeliczeniu na 1 wczasowicza dotacje wzrosły z 316,4 zł w 1953 r. do blisko 460 zł w ubiegłym roku.

Dotacje na rzecz FWP wypłacane są z funduszy ubezpieczeń społecznych. Ostatnio, głównie ze względu na zwiększenie wysokości przeciętnej wypłacanych rent, zaistniała potrzeba ograniczenia wypłat z tego funduszu, gdyż zaczęły one przewyższać wpływy. W takiej sytuacji należało szukać innych, pozabudżetowych źródeł na pokrycie różnic w kosztach wyżywienia wczasowiczów. Szczególnie, że mimo poważnych trudności finansowych potrzeby inwestycyjne i remontowe FWP zоста-

Od pewnego czasu czynione są próby uporządkowania koordynacji w niektórych branżach. Od kwietnia ubiegłego roku działa międzyresortowa komisja koordynacyjna w przemyśle odzieżowym, skupiająca przedstawicieli Ministerstwa Przemysłu Lekkiego, Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy oraz Komitetu Drobne, Wytórczości. Podobna komisja działa w branży skórzananej. Istnieje również utworzony uchwałą Rady Ministrów zespół do spraw koordynacji produkcji maszyn rolniczych. Można wymienić jeszcze parę przykładów samorządnie zorganizowanej koordynacji w niektórych branżach. Ale to, niestety, już wszystko.

Znacznie gorzej przedstawia się sprawa z próbami zniszczenia koordynacji ogniw gospodarczych w przekroju terenowym (wojewódzkim). Koordynacja pomiędzy przemysłem kluczowym i drobnym, zlokalizowanym na terenie danego województwa, napotyka na olbrzymie trudności. Rzecz zrozumiała, utrudnia to radom narodowym prowadzenie jednolitej polityki rozwoju gospodarczego ich rejonu.

Problemy właściwego ustalenia koordynacji branżowej były już wielokrotnie dyskutowane. Różne formy własnościowe oraz charakter powiązań gospodarczych nie zawsze uzasadniają tworzenie czystości branżowej w znacznej większości branż i przedsiębiorstw. Niesłuszne jest również grupowanie wszystkich jednostek branży pod nadzorem jednej jednostki nadrzędnej lub podporządkowanie wszystkich jednostek zlokalizowanych na terenie określonego województwa wyłącznie organom terenowym.

Z tych względów Zespół do spraw Organizacji Zarządzania w Urzędzie Rady Ministrów opracował tezy, które przewidują elastyczne formy koordynacji w zależności od warunków istniejących w danej dziedzinie. Tezy postulują stopniowe wprowadzanie koordynacji ogólnobranżowej wszystkich jednostek danej branży (kluczowych i terenowych) w skali ogólnokrajowej oraz równoległe —

koordynacji branżowo — terenowej wszystkich kluczowych i terenowych jednostek gospodarczych tej samej branży, zlokalizowanych w jednym rejonie.

Wprowadzanie koordynacji odbywać się będzie bez naruszania porządku organizacyjnego. Umożliwi ona usunięcie wielu obserwowanych szkodliwych zjawisk gospodarczych, a równocześnie pozwoli na uniknięcie zakłóceń, jakie zawsze towarzyszą zmianom w organizacyjnym podporządkowaniu przedsiębiorstw.

Według istniejącej koncepcji, koordynacja branżowa powinna być objęta w zasadzie wszystkie przedsiębiorstwa branżowe wchodzące w skład przemysłu kluczowego, zakłady przemysłu terenowego i spółdzielczego oraz w miarę potrzeby — prywatnego.

W czasie narady podkreślano, że jakkolwiek obecne przepisy (Uchwała Rady Ministrów nr 280/59) przewidują możliwość wprowadzania koordynacji branżowej w postaci zjednoczeń wiodących, jak i koordynacji terenowej, to w praktyce możliwości te zostały wykorzystane dotychczas w minimalnym stopniu, albo też w ogóle nie zostały wykorzystane. Cechą charakterystyczną obecnych zmian jest fakt, że tworzeniu koordynacji nie towarzyszy nacisk administracyjny. Wicepremier E. Syz w swoim wystąpieniu na naradzie podkreślał, że i w dalszym ciągu rząd unikać będzie nakazów tego typu.

Koordynacja branżowa powinna powstawać na zasadach pełnej dobrowolności wszystkich partnerów porozumienia. Leży to zresztą we własnym interesie zarówno przemysłu kluczowego, jak i przemysłu drobnego. Wprowadzenie ogólnokrajowej, branżowej koordynacji w przemyśle odzieżowym dało pozytywne i widoczne wyniki. Można wspomnieć chociażby o tym, że w przeciągu niespełna roku udało się ujednolicić ceny na większość wyrobów państwowych i spółdzielczych, że w wyniku porozumienia spółdzielczość zaoszczędziła 12 mln zł na nakładach inwestycyjnych, że zaskożono w pełni popyt na deficytową do niedawna konfekcję młodzieżową.

Na odrębne omówienie zasługuje sprawa przemysłu drobnego i opieki nad nim przez przemysł kluczowy. Dla gospodarki narodowej nie jest i nie może być obojętna rola przemysłu drobnego, spełniającego zadania aktywizacji życia gospodarczego rejonów zaoferowanych oraz uzupełniającego produkcję przemysłu kluczowego. Produkcja zakładów przemysłu drobnego jest w zasadzie droga, odbywa się w trudnych warunkach technicznych i zaopatrzeniowych, przy zastosowaniu często przestarzałych metod technologicznych itd. Koordynacja branżowa ma więc na celu obok poprawienia jakości produkcji tych zakładów, również —

moc przemysłu kluczowego w dziedzinie warunków zaopatrzenia, technologii, postępu technicznego, organizacji produkcji, a także ułatwienia dostaw maszyn niezbędnych w innych zakładach itp.

Zjednoczeniom kluczowym, jako silnym organizmom nie należy na pomocy jednostek słabszych. Powołanie zresztą zakłady przemysłu terenowego i spółdzielczego traktowane są przez zjednoczenia z góry. Przedstawiciel WRN w Łodzi wskazywał, że w wyniku ostatniej uchwały rządu radom narodowym tego województwa przekazano przedsiębiorstwa deficytowe, niedoinwestowane itp. Podobne przykłady podał przedstawiciel WRN w Katowicach: w 1956 r. na 18 zakładów przekazanych do rad narodowych 16 wykazywało straty; przekazane ostatnio zakłady również wykazują kilkumilionowe deficyty.

Główną przeszkodą w rozwoju koordynacji branżowej mogą się więc stać zjednoczenia przemysłu kluczowego. Zmiana stosunku zjednoczeń do przemysłu drobnego nie nastąpi z dnia na dzień. Szybkość tych zmian zależy zresztą w dużej mierze od władz terenowych. Wojewódzka Rada Narodowa we Wrocławiu w ciągu stosunkowo krótkiego czasu potrafiła nie tylko uporządkować sprawy podległego jej przemysłu drobnego, ale również przeprowadzić w przedsiębiorstwach przemysłu kluczowego analizę wielkości i asortymentu produkcji a także zamierzeń rozwojowych tych przedsiębiorstw. Na podstawie tych prac rada narodowa i podległe jej zjednoczenia mogą już znacznie pewniej planować swoją działalność, a przy tej okazji zjednoczenia kluczowe mogą niejednokrotnie oczekiwać pomocy ze strony władz wojewódzkich w dziedzinie zatrudnienia, zbytu itp.

Brak jest jeszcze dostatecznych doświadczeń w dziedzinie organizowania koordynacji branżowej i terenowej. Posługiwanie się doświadczeniami innych krajów (np. NRD) nie zawsze może u nas przynieść oczekiwane wyniki. W jednym przypadku najlepszą formą współpracy może okazać się zjednoczenie wiodące, w innym — zespół lub komisja branżowa. Życie samo powinno wskazywać, jak i kiedy tworzyć porozumienia branżowe. W tej sytuacji nie wydaje się słusne, aby takimi porozumieniami obejmować wszystkie branże bez wyjątku. Powinny one powstawać przede wszystkim tam, gdzie wskutek subiektywnego podejścia do zagadnień ogólnogospodarczych, a także wzajemnych niechęci poszczególnych jednostek organizacyjnych występują szkodliwe objawy i konflikty gospodarcze.

* Sprawami koordynacji wewnątrzbranżowej zajmuję się szerzej artykuł pt. „Prawo gerli czy porozumienia „kartelowe” zamieszczony w niniejszym numerze na str. 1.



Kwalifikowane kadry

Szanowny Panie Redaktorze!

W piśmie Waszym (a jestem jego stałym czytelnikiem) wiele krytycznych uwag poświęca się pozomowi i rozmieszczeniu kadr w naszym kraju a także jakości ich pracy. Przypadkowo wpadł mi jednak w ręce dokument, który nie tylko że wyrażnie przeczy temu krytycyzmowi, ale i dobitnie świadczy o wysokim poziomie naszej kadry handlowej. Dokument ten, to odpowiedź Zarządu Powiatowej Spółdzielni Spożywców w Kołobrzegu na reklamację w sprawie zakupu niedobrych ziemniaków. Oto on in extenso:

Pieczętka:
Powiatowa Spółdzielnia
Spożywców w Kołobrzegu
L.dz 6294/59
Kołobrzeg, dnia 23.XI.1959 r.

Do
Ob. Urzyczak Małgorzaty
zam. w Kołobrzegu
ul. Dworcowa 8/7

Na złożoną skargę przez Obywatelkę do Wydziału Handlu Przemysłu PRN w Kołobrzegu dnia 28.X.59 r. na zakupione ziemniaki wyjaśniamy, że ziem-

niaki czyli kartofel „Solanum Tuberosum” pochodzą z Ameryki Południowej (Peru, Boliwia, Chile) i jest to uprawa jadalna bylina z rodziny psiankowatych, których jest ogółem 1500 odmian. Niektóre z nich są rakoodpornie, stonkowate i mają różne kolory miąższu czy też skórki.

Ziemniaki zakupione przez Obywatelkę w sklepie nr 33 naszej Spółdzielni dnia 27.X.59 r. są jadalne o barwie miąższu lekko żółtozielonkawej i są dobrej jakości.

Jednocześnie nadmieniam, że ziemniaki do Europy zostały wprowadzone poprzez Meksyk do Hiszpanii w 1566 r., a do Polski za czasów Augusta II i rozpowszechniły się dopiero około 1816 r. i dlatego też nie są zawsze właściwie określane przez swych konsumentów.

Kierownik Obrót Towarowy
(—) A. Ruc — Podpis nieczytelny
Do wiadomości:
Prez. PRN Wydz. Handlu
Kołobrzeg
Pieczętka: —
z napisem — Powiatowa
Spółdzielnia Spożywców
w Kołobrzegu
Zarząd
(—) Wasilewski Mieczysław



Rentowność to nie wszystko

W numerze 50/59 „Życia Gospodarczego” ukazał się artykuł L. Burzyńskiego pt. „Kompromis czy konkurencja”. Artykuł ten obok wielu interesujących i godnych uwagi spostrzeżeń oraz danych, dotyczących rozwoju kina i telewizji, zawiera również następujące zdanie: „Jednocześnie kinematografia powinna zrewidować swoje zamierzenia w zakresie rozwoju sieci kin, szczególnie w małych miastach i na wsiach, gdzie w dalszym ciągu rentowność tych kin stoi pod znakiem zapytania”.

Autor uważa, że należałoby ograniczyć rozbudowę sieci kin, ponieważ rozwój telewizji wypływa na zmniejszenie ilości widzów kinowych. Teza ta, według mnie, nie jest w pełni słuszna. Godzi ona w

interesy ludności wiejskiej. Przed wojną nie było prawie kin na wsi i kiedys osiągnięto w 1958 r. 1750 kin wiejskich (stałych, półstałych i ruchomych) oraz około 12 tysięcy kinowych na 1000 mieszkańców wsi, uznano to za powód, chociaż za małe jeszcze osiągnięcie.

Czy więc obecnie należy na tym poprzestać, czy rzeczywisty wzrost ilości telewizorów na wsi będzie tak szybki, czy rzeczywiste telewizor wyeliminuje potrzebę kina na wsi?

Obawiam się, że i sam autor cytowanego artykułu nie będzie w stanie udzielić odpowiedzi na powyższe pytania. Bo że sprawa nie jest tak prosta, jakby się zdawało.

L. Burzyński twierdzi, że w 1955 r. ilość telewizorów wyniosła około 1,5 mln sztuk, przy czym liczba ta wynika z obliczenia zdolności produkcyjnych naszych fabryk i importu.

Ale to nie wystarczy. O tym, czy rzeczywisty wzrost ilości telewizorów w 1958 r. osiągnięto 1,5 mln sztuk, przy czym liczba ta wynika z obliczenia zdolności produkcyjnych naszych fabryk i importu.

Jest zrozumiałe, że bez elektryfikacji wsi nie ma co mówić o rozwoju telewizji na wsi. A na tym odcinku wiele jest jeszcze do zrobienia. Jak wynika z danych Rozliczeń Statystycznego Biura, elektryfikowanych było 82,4 proc. PGR, 56,4 proc. spółdzielni produkcyjnych i tylko 48,1 proc. gospodarstw indywidualnych, które dominują na naszej wsi.

Cena telewizorów jest obecnie zbyt wysoka, jak na możliwości nabywcze przeciętnego człowieka pracy. Wprowadzenie do sprzedaży w bieżącym roku telewizora w cenie 4—4,5 tys. zł miałoby z pewnością poważny wpływ na zwiększenie popytu. Na razie nie jednak nie wskazuje na to, że powyższe zapowiedź rzeczywiste się spełni.

Niemniej ważna jest sprawa programu. Obecny program telewizyjny przystosowany jest (przy bardzo nierównym poziomie i atrakcyjności) dla odbiorców miejskich. Ma to dobre i złe strony. Wzrost zainteresowania sięczył miast, ale jeśli telewizja ma wypełniać swoje zadania musi w swoim programie uwzględnić również problemy wiejskie.

Nie można też nie widzieć, że w pewnym zakresie kina ma przewagę nad telewizją. W kinie można zobaczyć filmy fabularne i dokumentalne, oświatowe i instruktażowe, każdy dla określonej grupy odbiorców (widzów), co nie jest możliwe w takim samym stopniu w telewizji.

L. Burzyński podaje ilość 120 tys. za instalowanych telewizorów, w tym 99 tys. w miastach i 21 tys. na wsi. Z tego wynika, że ilość zainstalowanych na wsi telewizorów stanowi 17,5% ogólnej ich ilości. W rzeczywistości na dzień 31.X. 1959 r. mieliśmy w kraju już ponad 133 tys. zainstalowanych telewizorów, w tym 22 tys. na wsi, co daje więc jak 12 proc. Z drugiej strony z tych 22 tys. telewizorów tylko mała część znajduje się na prawdziwej wsi. Większość ich natomiast mieści się w osiedlach podmiejskich. W evidentie zainstalowanych telewizorów wszystko co nie jest miastem, jest wsią. Na przykład w woj. warszawskim, które pod względem elektryfikacji gospodarstw indywidualnych znajduje się na ostatnim miejscu w kraju, pod względem ilości zainstalowanych telewizorów na wsi zajmuje drugie, po woj. katowickim, miejsce.

Argument niedostatecznej rentowności kin w małych miastach i na wsi, jakim L. Burzyński popiera swoją tezę o konieczności ograniczenia rozbudowy sieci kin na wsi jest poważny, ale nie bardzo przekonujący. Wstrzymanie rozbudowy kin wiejskich to w pewnym stopniu wstrzymanie rozwoju kulturalnego wsi, to zahamowanie dopływu do niej nowych zdobyczy techniki, to zwiększenie odległości pomiędzy miastem a wsią, a do tego — moim zdaniem — dopuszczenie do tego. Należy jednak przedsięwziąć odpowiednie kroki, aby koszty utrzymania kin wiejskich były jak najmniejsze i opłata do nich jak najniższa.

Z. JARKIEWICZ

CZY NAJLEPSZE ROZWIĄZANIE?

trzeby zwiększenia ilości miejsc na wczasach rodzinnych.

Celowość podwyższenia opłat za wczasy jest chyba bezsporna. Zmiana opłat nie powinna więc budzić w społeczeństwie wątpliwości, niepoehlebnych komentarzy, czy wręcz zaniepokojenia. Stało się jednak inaczej, warto więc poważnie zastanowić się nad przyczynami tego zjawiska.

Nasz system wczasów od dawna już budził poważne zastrzeżenia. Przede wszystkim dlatego, że obserwowamy niezdrowy objaw — wzrost dysproporcji pomiędzy ilością miejsc w domach zarządzanych przez FWP, a liczbą uprawnionych do korzystania z wczasów pracowniczych. W 1950 r. z różnych form wczasów organizowanych przez FWP korzystało 554,6 tys. osób przy 4,2 mln członków ZZ, natomiast w 1958 r. na wczasach przebywało 514,9 tys. osób, a więc mniej, podczas gdy liczba uprawnionych do korzystania z wczasów ulgowych wzrosła do 5,5 mln. W analogicznym okresie ilość miejsc w domach FWP zmniejszyła się z 38,2 tys. do 35,1 tys.!

Główną i podstawową przyczyną ubytku miejsc na wczasach był brak środków finansowych nie tylko na inwestycje, ale także na kapitalne remonty domów wczasowych. Co raz silniej rozbudowana potrzeba wypoczynku nie znajdowała możliwości zaspokojenia przez setki tysięcy

Wysze stawki opłat za wczasy uzależnione są wyłącznie od uposażenia pracownika. Przy zarobkach do 1000 zł opłata za 14-dniowe wczasy sięga obecnie 160 zł, przy poborach od 1000 do 1500 zł — 240 zł. Dalej stawki opłat wzrastają proporcjonalnie do zarobków i przy uposażeniu 3,5—4,5 tys. zł miesięcznie sięgają 500 zł, powyżej 4,5 tys. — 600 zł. Na wczasach rodzinnych pracownik obok stawki obowiązującej przy jego uposażeniu uiszcza za niepracującą żonę opłatę o 60—80 zł niższą. Podobnie na wczasach matki z dzieckiem — matka opłaca za dziecko o jedną grupę poniżej obowiązującej ją stawki opłat. Przypominamy, że dotychczas na wczasach rodzinnych pracowników płać za żonę, niezależnie od tego czy pracowała — 120 zł, natomiast za dzieci w ogóle nie obowiązywały opłaty.

Zastosowanie kryterium płacy w rozszerzonej formie przy ustalaniu stawek opłat za wczasy było wielkim zaszczeniem M. in. dlatego, że przy rozdziale innych funduszy socjalnych kryterium to w minimalnym tylko stopniu branę jest pod uwagę.

Nikt z nas nie żyje w próżni. Na podstawie przykładów z najbliższego otoczenia można stwierdzić, że ocena sytuacji materialnej pracownika w oparciu o wysokość jego uposażenia daje na ogół fałszywy obraz. Pracownik zarabiający 1000 zł miesięcznie znajduje się często w lepszej sytuacji materialnej niż ten,

który otrzymuje wynagrodzenie w wysokości 3 tys. zł, ale utrzymuje kilka osób. Osobiste obserwacje potwierdzają badania budżetów rodzinnych; przeciętna liczba osób w gospodarstwie domowym pracowników zatrudnionych w przemyśle sięga 3,4. A w ogóle nie można zamykać oczu na fakt, że ponad 50% członków ZZ — to ludzie obciążeni rodzinami. Ograniczona ilość miejsc na wczasach rodzinnych zapewniała im dotychczas nikiel szanse na korzystanie

z wczasów ulgowych.

W takiej sytuacji należało oczekiwać bardziej zasadniczych zmian. Tymczasem w reformie wczasowej przeważała doraźna potrzeba. Nadal nie uregulowana jest strona finansowa zagadnienia; FWP nie ma dostatecznej ilości środków na zwiększenie w szybkim tempie ilości miejsc na wczasach. Poza tym reforma nie rozwiązuje strony społecznej, która odgrywa tu wyjątkową rolę.

Wzrost stawki opłat za wczasy uzależnione są wyłącznie od uposażenia pracownika. Przy zarobkach do 1000 zł opłata za 14-dniowe wczasy sięga obecnie 160 zł, przy poborach od 1000 do 1500 zł — 240 zł. Dalej stawki opłat wzrastają proporcjonalnie do zarobków i przy uposażeniu 3,5—4,5 tys. zł miesięcznie sięgają 500 zł, powyżej 4,5 tys. — 600 zł. Na wczasach rodzinnych pracownik obok stawki obowiązującej przy jego uposażeniu uiszcza za niepracującą żonę opłatę o 60—80 zł niższą. Podobnie na wczasach matki z dzieckiem — matka opłaca za dziecko o jedną grupę poniżej obowiązującej ją stawki opłat. Przypominamy, że dotychczas na wczasach rodzinnych pracowników płać za żonę, niezależnie od tego czy pracowała — 120 zł, natomiast za dzieci w ogóle nie obowiązywały opłaty.

Zastosowanie kryterium płacy w rozszerzonej formie przy ustalaniu stawek opłat za wczasy było wielkim zaszczeniem M. in. dlatego, że przy rozdziale innych funduszy socjalnych kryterium to w minimalnym tylko stopniu branę jest pod uwagę.

Nikt z nas nie żyje w próżni. Na podstawie przykładów z najbliższego otoczenia można stwierdzić, że ocena sytuacji materialnej pracownika w oparciu o wysokość jego uposażenia daje na ogół fałszywy obraz. Pracownik zarabiający 1000 zł miesięcznie znajduje się często w lepszej sytuacji materialnej niż ten,

nionych może korzystać z wczasów w ciągu roku.

FWP, do którego zwracaliśmy się w tej sprawie, zgadza się, że wysokość dochodu na członka rodziny pracownika powinna decydować o przynależności do wczasów w rodzinie. Wysokość opłat za pobyt na wczasach zróżnicowała w zależności od wysokości kwoty przypadającej na jednego członka rodziny w wyniku podziału miesięcznego uposażenia pracownika na ilość osób uprawnionych do dodatku rodzinnego.

Bez dodatkowych formalności i zbędnych papierków przykra konieczność zwiększenia opłat za wczasy może być rozwiązana w sposób najmniej dotkliwy dla pracowników obciążonych rodzinami.

Praktyka wykazuje, że bardziej sprawiedliwe ze społecznego punktu widzenia rozwiązanie jest w pełni możliwe, trzeba tylko zdecydować się na nie. Z oparciem opłat za wczasy na bardziej słusznych podstawach wiąże się inna jeszcze sprawa. Mianowicie, istnieje potrzeba zróżnicowania wysokości opłat za wczasy nie tylko w zależności od sezonu, ale również od stopnia wyposażenia poszczególnych domów zarządzanych przez FWP. Wiadomo powszechnie, że w tej samej miejscowości znajdują się dość prymitywne urzędowe domy wypoczynkowe i wytworne wille. Przy wyższych opłatach sprawy utrzymania przez wczasowiczów miejsca w domu, gdzie nie ma kanalizacji, lub w świetnie wyposażonym pensjonacie nie można zadować na „los szczęścia”.

Oparcie opłat w domach FWP na bardziej racjonalnych podstawach nie rozwiązuje wszystkich problemów, jakie nasuwa obecna organizacja wczasów pracowniczych. Najważniejsza sprawa — zapewnienie możliwości wypoczynku wszystkim pracującym nadal — pozostaje aktualna.

BW

ŻYCIE gospodarcze

Redakcja:

Warszawa, ul. Hoża 35.

Telefony: Redaktor Naczelny — 806-28.

Sekretarz Redakcji — 806-28. Redaktorzy — 803-92, Centrala — 803-13, 800-71.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzisław Brus, Mirosław Dyner, Henryk Flakierski, Stefan Frenkel, Jan Głowczyński (red. nacz.), Tadeusz Jaworski (sekr. red.), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Krzak (z-ca red. nacz.), Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczańkowski, Zbigniew Mikolajczyk, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, A. Grzegorz Pilarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Sukienicki (z-ca red. nacz.), Jerzy L. Toeplitz, Jan Werner, Janusz G. Zieliński.

Redaktor techn. i opracowanie graficzne — Marian Sikora.

WARUNKI PRENUMERATY: rocznie 104 zł, półrocznie 52 zł. kwartalnie 26 zł. Cena i egz. 2 zł. Zamówienia i przedpłaty na prenumeratę przyjmują urzędy pocztowe i listonosze. Instytucje i zakłady pracy przyjmują zamówienia w miejscowych Oddziałach Delegaturach „Ruchu”. Zamówienia na prenumeratę należy składać w redakcji, nie zwraca. Cena ogłoszeń: ramkowe — 4 zł za 1 wyraz, drobne — 2 zł za 1 wyraz. Ogłoszenia kolorowe o 50% droższe. Ogłoszenia do „Życia Gospodarczego” należy kierować pod adresem: Wydawnictwo „Prasa Krajowa”, Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 21-48-51. Za treść ogłoszeń Redakcja nie odpowiada.

WYDAWCA: Wydawnictwo „Prasa Krajowa RSW „Prasa”. Skład i druk RSW „Prasa”, ul. Marszałkowska 21/35.

Zam. 126. C-23