

2803.

Dr. WALERJAN KRAMARZ

REFORMA
SZKOLNICTWA HANDLOWEGO
A WSPÓŁPRACA
SFER GOSPODARCZYCH

Odbitka ze sprawozdania Dyrekcji
Państwowej Szkoły Handlowej w Przemyślu.

PRZEMYŚL 1936

Odbito w drukarni „Praca” w Przemyślu. — Mickiewicza 25.

*Sta Towarzystwa Przyjaciół Własności
cent.*

Dr. WALERJAN KRAMARZ

REFORMA
SZKOLNICTWA HANDLOWEGO
A WSPÓŁPRACA
SFER GOSPODARCZYCH

Odbitka ze sprawozdania Dyrekcji
Państwowej Szkoły Handlowej w Przemyśle.

PRZEMYŚL 1936

Odbito w drukarni „Praca” w Przemyśle, — Mickiewicza 25.

Nr inwent. 2803.



37133

REFORMA
SZKOLNICTWA HANDELOWO
A WSPÓLZEM
SPR. GOSPODARSTWA

Reforma szkolnictwa handlowego a współpraca sfer gospodarczych.

Szkolnictwo nasze od lat kilku znajduje się w stanie reorganizacji i nie ulega wątpliwości, że dopiero po ukończeniu wielkiego dzieła reformy będzie można zdać sobie sprawę z jej praktycznych wartości. Szkoła bowiem jest instrumentem bardzo czułym, wykazującym łatwo nawet drobne odchylenia od jej zasadniczych celów i możliwości.

Obok prac nad szkołami powszechnymi i ogólno-kształcącymi przystąpiło Ministerstwo W. R. i O. P. do reformy szkolnictwa zawodowego. Nie było bowiem dla nikogo tajemnicą, że szkoły te nie posiadały wyraźnie ujętych założeń ideowych, organizacyjnych i programowych, nie mówiąc już o tem, że jako szkoły o nastawieniu praktycznym nie potrafiły utrzymać ścisłego kontaktu z życiem gospodarczym i kosztowały w swych konserwatywnych formach. Unowocześnienie zatem tych szkół oraz dostosowanie do wymagań życia gospodarczego i potrzeb państwa było kwestją palącą. Organizacja gimnazjów kupieckich jest następująca:

- 1) Gimnazja kupieckie są trzy i czteroletnie.
- 2) Podbudową programową jest II szczebel programowy szkoły powszechnej.
- 3) Gimnazja kupieckie trzyletnie dają wyłącznie przygotowanie kupieckie ogólne. Gimnazja czteroletnie uwzględniają w klasie czwartej specjalizację, przystosowując nauczanie do jednej lub kilku pokrewnych dziedzin handlu (handel spółdzielczy, handel ziemiopłodami, wyrobami włókienniczymi i t. p), bądź też do potrzeb administracji handlowej przedsiębiorstw gospodarczych. Na tle warunków gospodarczych całego kraju program traktuje szerzej i głębiej regionalne warunki gospodarcze.

Do gimnazjów kupieckich przyjmuje się kandydatów, którzy:

- a) przedstawia świadectwo ukończenia klasy VI szkoły powszechnej,
- b) kończą w danym roku kalendarzowym co najmniej 13, a nie przekroczą 17 lat życia,
- c) złożą egzamin wstępny w zakresie II szczebla szkoły powszechnej z przedmiotów, określonych przez Ministerstwo W. R. i O. P.

Współczesne organizmy gospodarcze poszczególnych narodów są bardzo złożone i pracują niestety nie na zasadzie harmonijnej współpracy, opartej o ideę solidarności, ale posługują się hasłem wolnej konkurencji, ze wszystkimi jej ujemnymi stronami. Jakkolwiek wiele można zarzucić ustrojowi gospodarczemu, służącemu maksymie „do diabła z ostatnim”, trzeba z całym naciskiem stwierdzić, że jest to stan faktyczny, w którym żyjemy i pracujemy. Ze stwierdzenia tego faktu wynika konieczność wyciągnięcia odpowiednich konsekwencji wychowawczych. Dodać do tego należy, że na rynku pracy panuje szalona nadprodukcja rąk i mózgów, i związana ściśle z tem niesłychanie zacięta walka o warsztat pracy.

Prawda ta stawia przed gimnazjum handlowem nowe a trudne zadanie, wypuszczania pracowników gospodarczych, mocnych wiedzą teoretyczno-praktyczną, charakterem i właściwym nastawieniem społeczno-państwowem. Zwiększonego zakresu wiedzy wymaga od kupca również klient, zwracający coraz bacniejszą uwagę na jakość towaru i sposób obsługi, wymaga tego wreszcie jego stanowisko społeczne, jako czynnego obywatela państwa i przedstawiciela tak niezbędnego a mało dotychczas w Polsce rozwiniętego narodowego stanu mieszczańskiego, którego brak był przekleństwem naszych dziejów przedrozbiorowych.

Wykształcenie i wychowanie mocnego gospodarczo i kulturalnego stanu mieszczańskiego zmusza do wysiłków niebyłych, zwłaszcza jeśli się weźmie pod uwagę konieczność odrzucenia i zwalczania tradycji, niechętnie odnoszącej się do rzemieślnika czy kupca, szczególnie na terenie Małopolski, wciąż jeszcze zapatrzonyj w ideał kariery urzędniczej. Nic zatem dziwnego, że w tych warunkach nasze

szkoły zawodowe przepełnione są młodzieżą, która często z tych czy innych względów nie mogła dostać się do gimnazjum ogólno-kształcącego i z konieczności wstąpiła do szkoły handlowej a nawet technicznej, nie mając zamiaru stać w przyszłości za ladą, marząc natomiast tylko o mniej lub więcej intratnej posiadzie biurowej. A przecież i w przeszłości naszej i współczesności znaleźć można piękne postacie kupców i działaczy gospodarczych, którzy nie wahając się zaczynać od skromnych początków, dochodzili nietylko do znacznych majątków, ale odgrywali w swoim czasie pierwszorzędną rolę polityczną, zdobywając sobie powszechne uznanie i szacunek. W zadziwienie wprawiał ludzi kupiec krakowski Wierzynek, który swojemi zasobami pieniężnymi wspierał niejednokrotnie potężne plany polityczne Kazimierza W, albo Jan Boner, który z mało początkowo znaczącego kupca wyrósł na wielkiego dygnitarza państwowego, sprawując na dworze Zygmunta I urząd ministra skarbu. Nazwiśka Tyzenhauza, Steinkellera, Lubeckiego, Marcinkowskiego, Stefczyka są dzisiaj chlubą narodu. A jeśli popatrzymy na współczesną Polskę, to przecież najbardziej zbliża się do poziomu życia gospodarczego Europy zach. Wielkopolska i Pomorze, te zatem dzielnice, które najwcześniej poświęciły się solidnie pomyślanej pracy gospodarczej. Przykładów zatem nie brak, należy tylko iść wyznaczonymi szlakami.

Mamy jednak głębokie przekonanie, że problemu tego sama szkoła, o najbardziej nawet idealnym programie i największych wysiłkach nauczycieli, rozwiązać nie potrafi, jeśli nie spotka się w swych zamierzeniach z daleko idącym zrozumieniem i poparciem całego społeczeństwa, a w szczególności sfer gospodarczych.

Przejdźmy do szczegółowego rozważenia zasadniczych celów i programów nowych gimnazjów kupieckich. Ustawa o reformie szkolnictwa mówi w ten sposób: „Szkolnictwo zawodowe ma za zadanie przygotować wykwalifikowanych zawodowo pracowników dla życia gospodarczego, przez teoretyczne i praktyczne kształcenie zawodowe, z uwzględnieniem potrzebnego zakresu wykształcenia ogólnego oraz przez wychowanie społeczno-obywatelskie”.

Jakże powyższe zasady zostały w czyn wprowadzone?

Program dzieli przedmioty na trzy zasadnicze grupy :

- A. Zawodowe 66 godz. tyg. we wszystkich 4-ech klasach.
- B. Pomocnicze ściśle związane z zawodem 24 godz. tyg. we wszystkich 4-ech klasach,
- C. Pomocnicze bezpośrednio nie związane z zawodem 42 godz. tyg. we wszystkich 4-ech klasach.

Blizsza analiza grupy przedmiotów zawodowych wskazuje, że ośrodkiem nauczania w gimnazjum kupieckim są organizacja i technika handlu oraz towaroznawstwo, w łącznej ilości 28 godz. tygodniowo we wszystkich klasach. Zestawienie powyższe daje odrazu szkole zdecydowany wyraz. Uczeń obraca się w atmosferze sklepu i towaru, tych zatem elementów, które w przyszłości mają być jego warsztatem pracy. I to jest może największa zdobycz nowej szkoły handlowej, zwłaszcza, że nie chodzi tu o werbalne ujęcie zagadnienia, ale o praktyczne zbliżenie i poznanie ucznia z organizacją handlu i techniką pracy kupca.

Celowi temu służyć mają przede wszystkim: a) pracownia handlowa, b) praktyki uczniów. Pracownia handlowa jest właściwie sklepem, w którym uczeń pod kierunkiem instruktorów-kupców, zaznajamia się z praktycznymi umiejętnościami kupieckimi, poczynszyszy od ważenia i pakowania towaru. Zadaniem tak pojętej pracowni-sklepu jest nie tylko wprowadzenie ucznia w codzienną pracę kupca, ale wytworzenie odpowiedniej atmosfery, któraby zachęciła go do poświęcenia się zawodowi kupieckiemu. Mimo wszystko jednak pracownia kupiecka, nawet najlepiej urządzona, będzie tylko namiastką właściwego sklepu, choćby tylko dlatego, że w pracowni nie może uczeń zetknąć się z prawdziwym klientem, znajomość którego jest przecież dla kupca co najmniej tak ważna, jak wiadomości o towarze, źródłach zakupu, kalkulacji i t. p. Dlatego program przewiduje jeszcze praktyki uczniów, które obowiązani są odbyć w ciągu pobytu w szkole. Znaczenie ich dla młodzieży może być istotnie bardzo duże, pod warunkiem jednak, że będą należycie zorganizowane. Szkoła bowiem, mimo najlepszej woli, nie potrafi nigdy tak ułożyć swego programu i metod, by iść równomiernie z postępem życia, które dziś zbyt wartkim płynie prądem.

Zagadnienie rozbieżności dróg szkoły i życia ujmuje B. Suchodolski, wybitny znawca prądów kulturalnych, w sposób następujący: „Szkoła jest instytucją oświatową, powołaną do przekazywania kultury ustabilizowanej. Gdy zasób wiedzy jest mniej więcej trwały, gdy technika zawodowa ustalona, gdy ideał człowieka wyraźnie i trwale określony, wówczas szkoła spełnia dobrze rolę przekazywania dorobku i przygotowania do życia, które można przewidywać i określać z góry. Ale w kulturze zmiennej, w kulturze, w której ani wykształcenie, ani sprawność zawodowa nie są elementami stałymi, szkoła traci grunt pod nogami, traci siłę oddziaływania, traci żywotność, staje się zawsze zapóźnioną i zdystansowaną, doktrynerską i martwą”.

I tutaj właśnie otwiera się przed sferami kupieckimi obszerne pole współpracy ze szkołą nad wychowaniem i wykształceniem przyszłego kupca.

Współpraca ta zarysowuje się w następujących kierunkach:

- 1) przyjmowanie młodzieży na praktykę i należyta opieka nad nią,
- 2) wzajemna współpraca nauczycieli z kupcami,
- 3) zatrudnianie absolwentów.

Kupiec, przyjmując ucznia na praktykę, ma go wprowadzić w swój interes. Już to samo wymaga z jego strony dużego wysiłku i czasu. Ale na tem zadanie kupca nie powinno się kończyć. Może główną jego troską będzie takie naświetlenie swej pracy, by zachęcić ucznia do zajęcia się handlem. Nie ukrywając niedomagań i trudności, należałoby na plan pierwszy wydobyć jasne strony zawodu kupieckiego. Rozmowa z wytrawnym i doświadczonym kupcem, który miał powodzenie i dorobił się choćby skromnego majątku, może mieć wpływ decydujący na losy młodego adepta sztuki kupieckiej. O tych rzeczach powinni kupcy pamiętać, jeśli troska o przyszłość stanu kupieckiego istotnie leży im na sercu.

Praktyki handlowe uczniów są zagadnieniem pierwszorzędnej doniosłości, gdyż naszym zdaniem przyczynią się one do upracticznienia szkoły w daleko wyższym stopniu, aniżeli pracownia kupiecka, która w najlepszym razie spełni tylko rolę teoretycznego przygotowania kandydata do właściwej roli sprzedawcy.

Warto przy tej sposobności zastanowić się chwilę nad

możliwościami realizacji tych praktyk. Obowiązujący dla gimnazjów kupieckich program normuje je w następujący sposób:

Praktyka młodzieży w przedsiębiorstwach, przewidziana odnośnym rozporządzeniem w wymiarze 300 godzin, powinna być organizowana przede wszystkim w lepiej zorganizowanych sklepach. Liczbę 300 godzin można okrągło przeliczyć na 6 tygodni pracy.

Sześciotygodniowy okres praktyki może być organizowany różnie, zależnie od miejscowych warunków. Należy unikać zbyt daleko idącego podziału tego okresu na okresy kilkudniowe, co nie może dać odpowiedniego rezultatu. Jako jedno z rozwiązań możnaby tu podać, np. podział okresu 6-tygodniowego na dwa krótkie okresy po 3 tygodnie lub 2 i 4 tygodnie, przy czym pierwszy okres (2—3 tygodnie) powinienby przypaść na czas od 15—30 czerwca lub do 7 lipca po ukończeniu klasy II, a drugi okres w takim samym czasie po ukończeniu klasy trzeciej.

Program zatem przesuwając odbywanie praktyki zasadniczo na okres wakacyjny. Uważałbym jednak, że byłoby rzeczą bardzo wskazaną, ażeby w klasie trzeciej, przynajmniej przez okres dwutygodniowy, praktyki odbywały w ciągu roku szkolnego, gdyż szkoła powinna otaczać ucznia nie tyle opieką, ile rozciągnąć nad nim żywą obserwację i kontrolę jego umiejętności praktycznych.

Pozostaje jeszcze kwestja praktyk w klasie IV. wprowadzającą specjalizację. Nasuwa się myśl odrębnego ujęcia tych praktyk, zgodnie z kierunkiem jakiego się szkoła poświęci. Sprawa ta jest o tyle jeszcze ważna, że pozwoliłaby różnym instytucjom gospodarczym poznać przyszłego pracownika i zatrzymać go w przedsiębiorstwie na stałe.

Warunki dzisiejszego życia wymagają napływu do handlu elementów inteligentnych i przedsiębiorczych, orientujących się dobrze w wahaniach konjunktury i umiejących tę konjunkturę przewidywać. Jeśli chodzi o stosunki w szkołach handlowych, to naogół biorąc, poziom inteligencji u młodzieży nie przedstawia się w zbyt różowych barwach. Drugą wadą tego szkolnictwa jest zbyt duży napływ dziewcząt, żywiolu zatem, który z natury rzeczy odgrywa mniejszą rolę w samodzielnym życiu gospodarczym.

Mimowoli nasuwa się pytanie, w jaki sposób inteligentną a obrotną młodzież, o zamiłowaniach do pracy praktycznej, odciągnąć od gimnazjów ogólno-kształcących a skierować do szkół zawodowych?

Nie kusząc się o gruntowną odpowiedź, można jednak wskazać na pewne konkretne możliwości. Z całym rozmysłem i świadomością Ministerstwo W. R. i O. P., reorganizując szkolnictwo zawodowe, nadało szkołom tym *tytuł gimnazjów*. Ministerstwo pragnęło w ten sposób podkreślić pełne zrównanie szkół zawodowych ze szkołami ogólno-kształcącymi, więcej nawet, ustawa o reformie szkolnictwa znosi tak zwane ślepe uliczki. Młodzieniec, który przekona się, że praca w handlu czy przemyśle nie odpowiada jego zainteresowaniom, czy nastawieniu psychicznemu, może po uzupełnieniu pewnych wiadomości przerzucić się na inny dział nauki.

Z tych ideowych założeń Ministerstwa W. R. i O. P. winno sobie społeczeństwo zdać dokładnie sprawę. Czas najwyższy odrzucić przestarzały sposób myślenia i zrozumieć, że kupiec i rzemieślnik, jako twórca i pośrednik w rozprzestrzenianiu dóbr materialnych, są niewątpliwie pionierami postępu i ich rola w życiu narodu jest olbrzymia. Nie ulega bowiem wątpliwości, że rozwój kultury duchowej i ekspansja polityczna danego państwa stoją w ścisłym, proporcjonalnym stosunku do jego zasobów gospodarczych. Nie wdając się w dokładną analizę struktury zawodowej poszczególnych narodów, wystarczy przytoczyć kilka cyfr, które w zupełności potwierdzą tę prawdę. Poniższa tablica ilustruje zajęcia ludności w niektórych państwach w cyfrach procentowych.

Państwo	Rolnictwo	Górnictwo i przemysł	Handel i komunikacja	Inne
Wielka Brytania	8'6 ⁰ / ₁₀	58'1 ⁰ / ₁₀	13'6 ⁰ / ₁₀	19'7 ⁰ / ₁₀
Niemcy	30'5 "	41'4 "	16'4 "	11'7 "
Francja	41'1 "	36'1 "	10'6 "	12'2 "
Polska	65'6 "	13'7 "	9'6 "	11'9 "

Zestawienie to nie nasuwa żadnych złudzeń. Światem rządzą państwa o wysoko rozwiniętym przemyśle i handlu, który dociera do najdalszych zakątków ziemi, a zyski przelewa do kas własnego narodu. Rozwój tych gałęzi gospodarstwa narodowego jest ważnym wskaźnikiem ogólnego dobrobytu. W tych właśnie działach pracy winna znaleźć ruchliwa i inteligentna młodzież ujście dla swej energii i przedsiębiorczości.

W powyżej podanem zestawieniu uderza duży stosunkowo odsetek ludzi, żyjących w Polsce z handlu. Lecz jakże ten handel wygląda?

Ciekawe dane znajdujemy w pracy prof. Romera p. t. „Wewnętrzna i zewnętrzna sytuacja gospodarcza Polski.”

Słynny uczony pisze: „Zastanawia nas przedewszystkiem osobliwy stosunek ilościowy zakładów przemysłowych i handlowych. Wprawdzie można przypuścić i zrozumieć, że w obszarach o wysoko rozwiniętym przemyśle proporcjonalna ilość zakładów handlowych winna być mniejsza. Taki też stosunek zarysowuje się ostro na Śląsku (66. zakładów handlowych I klasy na 100 zakładów przemysłowych) ale analogiczny stosunek zarysowuje się tylko i jedynie w dwu innych prowincjach, w Poznańskim i na Pomorzu, gdzie liczba zakładów handlowych jest mniejszą od liczby zakładów przemysłowych. W Łodzi wzrasta mimo wysokiego uprzemysłowienia liczba zakładów handlowych do 111⁰/₀, w Warszawie do 132⁰/₀, na Kresach wschodnich wraz ze Lwowem i Stanisławowem dosięga lub przekracza 200⁰/₀, a w Tarnopolu przekracza 300⁰/₀.”

To nadkramarzenie całego wschodu Rzeczypospolitej nie odpowiada zgoła jego potrzebom handlowym, to obraz nowotworów społecznych, wyrastających na tle niezdrowych stosunków kredytowych, bujających szczególnie na słabych gospodarczo obszarach rolniczego wschodu”.

W wywodach swoich stwierdza prof. Romer nietylko nadmiar zakładów handlowych, ile złą ich organizację.

Przyjrzyjmy się innym obliczeniom.

Na ogólną liczbę 427.871 zakładów handlowych w Polsce było kategorii:

I.	II.	III.	IV.	V.
764	29.475	203.200	187.709	6.723
0'18 ⁰ / ₀	6'88 ⁰ / ₀	47'49 ⁰ / ₀	43'87 ⁰ / ₀	1'57 ⁰ / ₀

Widzimy zatem, że bardzo znaczny procent stanowią zakłady drobne, często pasorzytujące na organizmie społecznym a nie spełniające zasadniczej funkcji rzetelnego pośrednictwa. Jakże równocześnie rozpaczliwie przedstawia się nasz obrót handlowy z zagranicą. Na głowę mieszkańca w roku 1933 wynosił w:

Szwajcarii	956 zł.	Francji	392 zł.
Belgii	869 „	Niemczech	294 „

Anglii 629 zł. Czechosłowacji 270 zł.
Polska 54 zł.

Dodać jednak trzeba, że na 30 państw zajmuje Polska 28 miejsce, pozostawiając za sobą tylko Jugosławię i Rosję Sowiecką.

Mimo pesymistycznej oceny sytuacji przez prof. Romera możliwości zatrudnienia młodzieży w handlu są duże. I tutaj dochodzimy do istoty zagadnienia. Młodzież inteligentna i obrotna zasili szkoły handlowe wtedy, gdy po ich ukończeniu znajdzie możliwość zarobkowania. Bez spełnienia tego kardynalnego warunku wszelkie nawoływania do stworzenia silnego narodowego stanu kupieckiego będą tylko czczym frazesem, a dzieło reformy szkolnictwa, podjęte przecież pod tym właśnie kątem widzenia, utknie na martwym punkcie. Jest obowiązkiem sfer gospodarczych zadanie to jej ułatwić.

Odrazu wysuwa się sprawa bardzo drażliwa, mianowicie kwestja uzupełnienia narybku kupieckiego. Szeregi kupieckie uzupełniają się dwoma drogami:

- a) do handlu rzucają się ludzie posiadający pewne kapitały a żadnego przygotowania zawodowego,
- b) druga droga, stara i znana, to przyjmowanie na praktykę uczniów, którzy ukończyli parę klas szkoły powszechnej i po kilku latach praktyki wyzwalają się na pomocników.

Nie ulega wątpliwości, że obydwie drogi, zwłaszcza w dzisiejszych czasach, nie prowadzą do celu i przyczyniają się w dużej mierze do rozdźwięków między kupcem a klientem. Położenie zaś faktyczne jest takie, że dla absolwentów szkół handlowych nie ma właściwie w sklepach miejsca. Stan ten winien ulec zmianie tembardziej, że w dzisiejszych czasach kupcowi istotnie potrzebny jest kwalifikowany pomocnik, zarówno do obsługi klientów, jak i do prowadzenia ksiąg handlowych wymaganych ustawą. Tym elementem, który ma podnieść poziom organizacyjny handlu polskiego, mogą być tylko absolwenci szkół handlowych. To uważamy za drugi punkt współpracy szkoły ze sferami kupieckimi. Niewątpliwą jest rzeczą, że gdy współpraca ta zostanie kiedyś całkowicie zrealizowana, przyniesie duże korzyści obydwu stronom.

Zagadnienie powyższe posiada jeszcze inne oblicze.

Zauważyć się daje pewna niechęć kupiectwa do zatrudnienia absolwentów szkół handlowych. Niechęć ta wypływa z następujących pobudek:

- 1) Wskutek zmniejszania się obrotów kupcy wykazują tendencję do redukowania swego personelu pomocniczego i zastępowania sił kwalifikowanych — praktykantami.
- 2) Większe jeszcze może znaczenie ma obawa przed elementem inteligentnym, który nie chce czy nie może wykonywać wszystkich prac, nakładanych nań przez kupca.
- 3) Niemalą rolę odgrywa również zarzut, że absolwenci szkół handlowych są niezupełnie do zawodu przygotowani i nie wykazują głębszego dla handlu zainteresowania.

Objektywna analiza tych zarzutów jest dość trudna. Najłatwiej uporać się z argumentem rzekomo najcięższym, tłumaczącym rezerwę kupców wobec absolwentów — kryzysem. Wiadomo jednak już dzisiaj w tej materji przynajmniej tyle, że nikt kryzysu biernością nie pokonał. Wiadomo również, że nie wiele pomoże niżanie cen kosztem jakości towarów, gdyż tych kupców klientela prędzej czy później opuszcza. Wniosek stąd, że siła kwalifikowana, chociaż nieco droższa, swą rzetelną pracą i umiejętnościami lekko na siebie zarobi.

Trudniej, jak mi się zdaje, uporać się można z zarzutem drugim. Zanim przejdę do jego szczegółowego rozważenia, chciałbym zwrócić uwagę, że winę ponoszą tu obie strony, a więc i szkoła i kupiectwo. Prawdą bezsporną natomiast jest, że zasilenie kupiectwa elementem inteligentnym i fachowym, o szerszym poglądzie społeczno-państwowym, jest rzeczą niezbędną. A to powinno być argumentem rozstrzygającym.

Odpowiadając na zarzut drugi stwierdzam, że absolwent szkoły handlowej może wykonać wszystkie prace, związane ściśle z zawodem kupieckim, aż do zamykania sklepu, nie może natomiast wykonać żadnej pracy, która ubliża godności człowieka i nie może być używany do osobistych posług szefa. Nadto przy należnym szefowi szacunku i dyscyplinie musi on być w stosunku do swojej pozycji społecznej należycie traktowany.

Równocześnie nasuwają się pewne zastrzeżenia pod

adresem szkoły. Szkoła handlowa jako zawodowa musi stać się szkołą pracy, bez frazesów i deklamacyj tylko o pożytku płynącym z pracy. Gdy szkoła potrafi wytworzyć u siebie rzetelną atmosferę kultu pracy, żadem z jej absolwentów nie będzie wahał się stanąć za ladą i spełnić to, co do niego należy. Trzeba go tylko do tej ludy i wagi dopuścić.

Oдноśnie do zarzutu trzeciego, to z toku mojego artykułu wynika jasno, że szkoła nie da, bo dać nie może, szeregu praktycznych umiejętności. Zadanie swoje spełni doskonale, jeśli:

- a) da solidne teoretyczne podstawy wiedzy handlowej,
- b) zbliży teorię do praktyki życiowej,
- c) da niezbędny zakres wiedzy ogólnej, ułatwiający orjentowanie się w całokształcie zagadnień rzeczywistości polskiej,
- d) wytworzy pozytywny stosunek do narodu i państwa,
- e) wzbudzi u swych wychowanków zainteresowanie dla pracy gospodarczej,
- f) wytworzy u swych wychowanków silne poczucie etyki kupieckiej.

Uważam, że z tak wyładowanym tornistrem można śmiało sięgać po laury powodzenia w zawodzie kupieckim. Praktyczne zaś umiejętności zdobędzie uczeń częściowo w czasie praktyki, częściowo w pierwszych tygodniach pracy zawodowej. Zresztą, jeżeli praktyki uczniowskie będą przez szkołę i kupców poważnie pojęte, to ci ostatni mogą się wówczas doskonale zorientować, kto nadaje się do zawodu. Uczeń zaś wiedząc, że solidnie odbyta praktyka może mu zapewnić w przyszłości chleb, da ze siebie wszystko, na co go tylko stać.

Oczywistem jest, że myśli powyższe, skierowane pod adresem kupiectwa w pierwszym rzędzie, znajdują również zastosowanie do różnego rodzaju instytucyj gospodarczych, prywatnych, państwowych i samorządowych, które pracowników swych powinny rekrutować z absolwentów szkół handlowych, przyczyniając się tem niewątpliwie do podniesienia sprawności i fachowości naszego życia gospodarczego.

Pozostałaby jeszcze do omówienia sprawa współpracy nauczycieli z kupcami. Jeżeli pod adresem sfer kupieckich wysuwa się pewne żądania, to jasnym jest, że kupiectwo ma prawo wymagać również świadczeń na swoje dobro.

Co szkoła może dać kupcowi?

Pomoc szkoły może iść w dwu zasadniczych kierunkach :

- a) teoretycznym,
- b) praktycznym.

Odnosnie do punktu pierwszego, to nauczyciele szkół handlowych winni stale informować kupców o wszelkich zmianach i nowościach ustawowych z dziedziny prawa handlowego, o aktualnych problemach gospodarczych i społecznych, czy wreszcie tematem referatów mogłyby nawet być pewne zagadnienia natury ogólnej. Nie ulega chyba dyskusji, że w zebraniach takich powinni brać udział starsi pomocnicy i absolwenci szkół handlowych, którzy tą drogą mogliby podtrzymywać stały kontakt ze sferami gospodarczymi.

W związku z tem nasuwałaby się konieczność zorganizowania stałych wieczorów dyskusyjnych, służących swobodnej wymianie myśli i zbliżeniu towarzyskiemu, które niewątpliwie w dużej mierze ułatwi przyszłą współpracę szkoły z kupiectwem. Jeżeli chodzi o punkt drugi, to pomoc szkoły mogłaby iść w kierunku udzielania kupcom szeregu praktycznych wskazówek, związanych z postępowaniem w wiedzy handlowej. Biorę tu pod uwagę takie sprawy, jak kwestja racjonalnej księgowości, korespondencji, kontroli, kalkulacji, obliczeń podatkowych, świadczeń społecznych i t. d.

Streszczając to, co wyżej powiedziałem, dochodzę do przekonania, że współpraca szkoły ze sferami gospodarczymi przestaje być zagadnieniem metodycznym czy wychowawczym tylko, a staje się zagadnieniem społeczno-państwowem dużej doniosłości, gdyż od jego pełnego zrealizowania zależy może przyszłość polskiego kupiectwa.

20-