

Wydawnictwo Naukowe PWN
w Warszawie
Geogr. Gospod.

GOSPODARKA PLANOWA

Rok X

Maj 1955

Nr 5 (116)

TREŚĆ NUMERU

Mieczysław Rakowski	— Ulepszenie pracy ekonomicznej kluczowym problemem planowania	1
Józef Rawluk	— Niektóre zagadnienia opracowywania planów rocznych w centralnych zarządach i przedsiębiorstwach	6
Stanisław Mroczek	— Zagadnienie racjonalizacji przewozów ładunków w transporcie kolejowym	12
J. Zalewski i A. Wołowski	— Z zagadnień wykorzystania zdolności produkcyjnych w hutnictwie żelaza	19
Janusz Stępiński	— Ceny porównywalne i ceny niezmiennie w budownictwie	23
Mieczysław Zając	— Jakość produkcji a koszty własne w przemyśle włókien sztucznych	23
Tadeusz Wiktor	— O sposobach mobilizacji przemysłu chemicznego do walki o obniżkę kosztów	34
Leopold Ząbkowicz	— Usprawnić organizację i obniżyć koszty produkcji ubocznej	38
Michał Strzemski	— O kierunkowości w gospodarce spółdzielni produkcyjnych	44
Jan Werner	— Osiągnięcia krajów demokracji ludowej na polu ochrony zdrowia, oświaty i kultury	48
Ignacy Sachs	— Zaostrzenie sprzeczności między burżuazją Ameryki Łacińskiej a imperia- lizmem północno-amerykańskim	51

UWAGI I NOTATKI

J. Iszkowski	— W sprawie metod przeprowadzania rewizji sprawozdawczości	55
M. Skrzymowski	— Usuwając zbędne ogniwa obniżamy koszty obrotu towarowego	57
W. Raczkowski	— Kilka uwag o pracach WKPG w Koszalinie nad planem 5-letnim	61
P. Romanowicz	— O unormowanie współczynników przeliczeniowych w POM	63
J. Grysiak	— Przeciwność dowolności w interpretacji	64
DNI OŚWIATY, KSIĄŻKI I PRASY		65

RECENZJE

St. Deszczyński	— Książka o planowaniu wieloletnim	67
BIBLIOGRAFIA		70

GOSPODARKA PLANOWA, MIESIĘCZNIK PKPG. REDAGUJE KOLEGIUM REDACYJNE

Wydawca: Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Przedsiębiorstwo Państwowe. Warszawa, ul. Poznańska 15. tel. 8-60-71.

Adres Redakcji: Warszawa, ul. Żurawia 3, PKPG, blok I, pok. 387, tel. 8-47-74. Godziny przyjęć 10 — 12.

Prenumerata: kwartalnie 27 zł, półrocznie 54 zł, rocznie 108 zł. Cena pojedynczego numeru 9 zł.

Zam. PWG — 160-Cz/55 z dnia 30.IV.55. Podpisano do druku 23.V.55. Druk ukończono 25.V.55. Ark. wyd. 13,2. Nakład 8577
Papier druk. sat. kl. VII. 60 g. Zam. 2511/C. Zakłady Graficzne Dom Słowa Polskiego, B-6-6223.

GOSPODARKA PLANOWA

MIESIĘCZNIK

M A J

1 9 5 5

Nr 5 (116) Rok X

WARSZAWA

ORGAN PAŃSTWOWEJ KOMISJI PLANOWANIA GOSPODARCZEGO

ULEPSZENIE PRACY EKONOMICZNEJ KLUCZOWYM PROBLEMEM PLANOWANIA

Mieczysław RAKOWSKI

Głównym zadaniem planowania jest realizacja wymogów praw socjalizmu, tj. zapewnienie możliwie maksymalnego na danym etapie zaspokojenia potrzeb społeczeństwa — drogą szybkiego i skoordynowanego rozwoju sił wytwórczych.

Dotychczasowy rozwój naszej gospodarki dowiódł wyraźnie, że tempo naszego rozwoju jest nieporównanie szybsze, aniżeli krajów kapitalistycznych w najlepszych okresach ich rozwoju. Z drugiej strony należy jednak stwierdzić, że tempo rozwoju gospodarczego w ostatnich latach uległo pewnemu zwolnieniu w porównaniu z okresem odbudowy i pierwszych lat planu 6-letniego. Widać to z takich syntetycznych wskaźników, jak tempo wzrostu dochodu narodowego, przemysłu i innych.

Niezwykle szybkie tempo naszego rozwoju w okresie lat 1946 — 1953 tłumaczy się połączeniem trwałych czynników przewagi naszego ustroju nad ustrojem kapitalistycznym, jak likwidacja sprzeczności między produkcją a spożyciem, likwidacja anarchii produkcji i związanego z tym niepełnego wykorzystania środków produkcji i siły roboczej, likwidacja pasożytniczego spożycia burżuazji oraz czynników przejściowych, jak szybkie uruchomienie rezerw środków trwałych i siły roboczej, pozostałych w naszej gospodarce z okresu kapitalizmu, których kapitalizm nie był w stanie uruchomić. Wyczerpywanie się tych czynników przejściowych musiało wpłynąć na pewne zwolnienie tempa rozwoju, niemniej jednak istnienie trwałych czynników winno zapewnić również w przyszłości stałe znacznie wyższe tempo rozwoju naszej gospodarki niż gospodarki kapitalistycznej.

Wyczerpywanie się przejściowych czynników, wpływających na przyspieszone tempo rozwoju w nowy sposób stawia zadanie pełnego i umiejętnego wykorzystania czynników trwałych. Póki ogromny wpływ na tempo rozwoju miały czynniki przejściowe, póty nawet nieumiejętne wykorzystanie czynników trwałych nie było rażące i nie wpływało poważnie na tempo rozwoju. Inaczej ma się rzecz obecnie. Wyjaśnimy to zagadnienie na kilku przykładach.

W dziedzinie inwestycji opóźnianie uruchamiania nowych obiektów, nie całkiem właściwy kierunek niektórych inwestycji nie wpływały poważnie na obniżenie ogólnego tempa rozwoju, ani też nie wy-

woływały specjalnie rażących dysproporcji w rozwoju, gdyż w istniejących urządzeniach istniały wielkie rezerwy produkcyjne, które pokrywały niedobory i błędy w dziedzinie inwestycji.

W dziedzinie zatrudnienia i wydajności pracy wiele zaniedbań i opóźnień można było kompensować przez dodatkowy wzrost zatrudnienia z istniejących rezerw np. siły roboczej na wsi. Podobnie przedstawiała się sprawa w zakresie oszczędności materiałów, obniżki kosztów własnych. Istniejące rezerwy rozwoju wynikające z niepełnego wykorzystania sił wytwórczych odsuwały na drugi plan zagadnienie najbardziej racjonalnego i intensywnego ich wykorzystania. Obecnie natomiast sprawa racjonalnego i intensywnego wykorzystania sił wytwórczych zarówno istniejących, jak i nowopowstających staje się sprawą rzeczywiście kluczową, decydującą o tempie naszego rozwoju, decydującą o tym czy możliwości szybkiego rozwoju, zawarte w naszej gospodarce, zostaną w pełni wykorzystane, czy też znaczna ich część zostanie zmarnotrawiona.

Obecnie główny problem planowania — to prowadzenie racjonalnej gospodarki, zapewnienie maksymalnego wzrostu społecznej wydajności pracy, maksymalnej efektywności akumulacji. Dotychczasowy główny problem planowania — koordynacja rozwoju, zapewnienie skoordynowanego planowego rozwoju, pozostając nadal główną treścią bieżącej pracy armii planistów, pozostając nadal podstawą normalnej pracy naszego organizmu gospodarczego, jest już naszym zdaniem, w zasadzie rozwiązany, niezależnie od tych czy innych niedociągnięć, które wymagają stałego ulepszania koordynacji planowania.

Racjonalna gospodarka jest w pierwszym rzędzie wynikiem umiejętnej i powszechnej walki o jawne i ukryte rezerwy rozwoju, a zwłaszcza o rezerwy ukryte. Rezerwa jawna — to np. fakt, że obrabiarka nie pracuje, rezerwa ukryta to ten fakt, że przy odpowiednim oprzyrządowaniu, podniesieniu kwalifikacji obsługi itp. pracująca obrabiarka może dać o wiele więcej produkcji niż dotychczas, a przez to zaoszczędzić nieporównanie większych nakładów na dodatkową obrabiarkę. Rezerwa jawna — to uruchomienie nie wykorzystanych jeszcze zasobów siły roboczej, rezerwa ukryta — to ten np. fakt, że przy

pomocy stosunkowo nieznacznych nakładów bez radykalnej zmiany techniki produkcji można na wielu odcinkach b. poważnie podnieść wydajność pracy, co jest oczywiście racjonalniejsze, aniżeli wprowadzanie wszędzie nowej techniki, na co nas jeszcze nie stać. Rezerwa jawna — to usunięcie marnotrawstwa materiałów w różnych gałęziach gospodarki, rezerwa ukryta — to racjonalizacja tego zużycia przy pomocy nowych metod technicznych i technologicznych. Rezerwa ukryta to np. wyższy jakościowo asortyment produkcji, w rolnictwie — dobór roślin dających największe plony, np. rozszerzenie uprawy kukurydzy.

Rezerwy ukryte tkwią nie tylko w bezpośrednich jednostkach produkcyjnych, ale w całym systemie gospodarki narodowej. Jest to np. właściwa organizacja specjalizacji i kooperacji między zakładami, co pozwala poważnie podnosić wydajność pracy i usuwać zbędne elementy produkcji pomocniczej i usług z poszczególnych zakładów. Ogromną rezerwę w skali gospodarki narodowej stanowi położenie specjalnego nacisku na rozwój tych gałęzi i metod produkcji, które zapewniają w danych warunkach stosunkowo najwięcej korzyści gospodarce narodowej ze względu na warunki naturalne, np. geologiczne lub klimatyczne oraz ze względu na postęp techniki. Takie właśnie gałęzie należy specjalnie szybko rozwijać, nie nastawiając się szablonowo na mniej więcej równomierny rozwój wszystkich gałęzi.

Podobnie wielką rezerwę stanowi umiejętne ustalenie handlu zagranicznego, przede wszystkim z krajami obozu socjalizmu, zapewniające kontrahentom import tych surowców i wyrobów gotowych, których produkcja wewnątrz kraju jest stosunkowo droga, eksport natomiast tych wyrobów, których produkcja jest stosunkowo tania w kraju, natomiast droga u kontrahenta. Zwrócenie uwagi w poważnym stopniu na tę funkcję handlu zagranicznego, którą winien on pełnić, oprócz swej normalnej funkcji uzupełniania braków w produkcji i konsumpcji, może się przyczynić do znacznego wzrostu społecznej wydajności pracy.

Jednakże racjonalne kierowanie gospodarką to nie tylko i nie zawsze korzystanie z rezerw. Często należy z niektórych rezerw rezygnować w imię szybkiego rozwoju gospodarki. Przystarzałe, a czynne urzędnicy niewątpliwie przynoszą tę korzyść gospodarce, że dają produkcję. Jeśli jednak uwzględnić, jak poważnie obciążają one bilans siły roboczej, zatrudniając kilkakrotnie więcej pracowników, niż urzędnicy nowoczesni, jak często marnotrawią one surowiec, jak podrażają koszty i obniżają akumulację w gospodarce narodowej — to trzeba będzie często stwierdzić, że szkody, jakie one przynoszą są większe od korzyści i należy te przestarzałe urzędnicy na tym lub innym odcinku, w miarę narastania naszych sił i możliwości modernizować, przesuwając do drobnej wytwórczości względnie w skrajnych przypadkach usuwać i zastępować przez urzędników nowe.

Racjonalne kierowanie gospodarką wymaga — ogólnie biorąc — zaciętej walki o postęp techniczny na każdym odcinku, gdyż postęp techniczny jest najlepszą gwarancją szybkiego rozwoju, kto zaś nie walczy z dostateczną energią o postęp techniczny,

ten ryzykuje pozostanie daleko w tyle za innymi krajami.

Racjonalne kierowanie gospodarką wymaga — ogólnie biorąc — śmiałej myśli ekonomicznej która nie trzymałaby się szablonów i raz przyjętych rozwiązań, gdyż rozwój techniki, zmiana warunków wewnętrznych i międzynarodowych sprawia, że rozwiązania ekonomiczne dobre w okresie ubiegłym, w przyszłości mogą się okazać zupełnie niewłaściwe.

Jeśli uwzględnić wszystkie wymienione wyżej czynniki — to nie trudno dojść do wniosku, że w racjonalnym kierowaniu gospodarką, w zaciętej walce o postęp techniczny tkwią ogromne możliwości jak najszybszego rozwoju.

Powstaje pytanie, czy w gospodarce naszej prowadzona jest dostatecznie aktywna walka o wyszukanie rezerw i o najbardziej racjonalne rozwiązania ekonomiczne. Odpowiedź na to pytanie nie jest w pełni pozytywna. Walka o rezerwy jest niedostateczna w stosunku do istniejących możliwości. Dla stwierdzenia tego faktu wystarczy pobeżna nawet analiza tego zagadnienia na różnych szczeblach od zakładu począwszy, na PKPG skończywszy. Zbyt mało wykorzystuje się istniejące możliwości w dziedzinie zintensyfikowania procesów produkcyjnych, podniesienia jakości produkcji, wydajności pracy i oszczędności materiałów, zbyt mało rozpowszechnia się przodujące osiągnięcia, zbyt słabo walczy się o wprowadzenie przodującej techniki zarówno na zakładach, jak i w projektach układanych przez biura projektowe i konstrukcyjne. Na szczeblu ministerstw nie ma dostatecznie wypracowanej linii co do zasad specjalizacji i kooperacji przedsięwzięć, co do tego jak rekonstruować zacofane zakłady, lub jak usuwać szkody gospodarcze, wynikające z pracy przestarzałych urzędników. Na szczeblu PKPG nie ma dostatecznie jasnego stanowiska w sprawie proporcji rozwoju poszczególnych gałęzi, oraz inwestycji które by zapewniły największą wydajność pracy społecznej, co do najbardziej właściwego ustawienia handlu zagranicznego itd.

Stwierdzając niedociągnięcia w rozwoju gospodarki narodowej kierownictwo polityczne i gospodarcze kraju, zwłaszcza po III Plenum KC PZPR zwraca szczególną uwagę na rozwój inicjatywy mas w budownictwie gospodarczym, na zbliżenie kierownictwa do mas i mas do kierownictwa, jako na główne drogi polepszenia pracy politycznej i gospodarczej.

Jakie więc istotne warunki należy stworzyć, aby inicjatywa ta mogła się szeroko rozwinąć? Jest rzeczą jasną, że nie wystarczą tu same wezwania. Konieczna jest ogromna praca uświadamiająco-polityczna, daleko idąca demokratyzacja metod kierownictwa gospodarczego, odbiurokratyzowanie i uproszczenie metod planowania, ogromna praca organizatorska. Ale oprócz tego, a jednocześnie w ścisłym powiązaniu z wszystkimi powyższymi czynnikami należy uwzględnić i wprowadzić w ruch czynniki ekonomiczne, które sprawiają, że inicjatywa mas będzie mogła się rozwinąć w pełni. Czynniki te — to po pierwsze — właściwe działanie bodźców ekonomicznych, po wtóre — szerokie rozwinięcie metod porównywalnego rachunku ekonomicznego. Wyjaśnijmy te zagadnienia bliżej.

Bodźce ekonomiczne działają obecnie często niedostatecznie silnie, często zaś w niewłaściwym kierunku. To właśnie jest jedną z głównych przyczyn, że inicjatywa mas w dziale ulepszenia gospodarki często nie ma odpowiednich warunków dla szerego rozwoju. Można podać szereg przykładów, ilustrujących to proste zresztą stwierdzenie.

1. Jeśli normy wydajności pracy i stawek za wykonaną pracę nie są ściśle określone to powstaje tendencja do osiągania zwiększonych zarobków nie drogą realnego podnoszenia wydajności pracy, a drogą różnych manipulacji z normami, z procentem ich wykonania itd. Przynosi to, rzecz jasna, ogromną szkodę gospodarce i samym robotnikom. Stąd wniosek o ogromnym znaczeniu sprawy uporządkowania norm w szeregu gałęzi gospodarki narodowej.

2. Jeśli nie ma ścisłych kryteriów jakości produkcji i jeśli wykonanie wyższej jakościowo produkcji nie jest ocenione proporcjonalnie do jej wyższej wartości użytkowej i nakładu pracy — to powstaje naturalna, a szkodliwa dla gospodarki narodowej tendencja do produkowania dużej ilości wyrobów o marnej jakości, gdyż w ten sposób można osiągnąć wyższe zarobki, premie itd. W takich warunkach nie pomogą nawoływania do poprawy jakości, gdyż ten pracownik i kierownik, który będzie o jakość rzetelnie walczył, wyjdzie na tym gorzej materialnie od partacza, który poświęca jakość dla ilości. Dla stworzenia więc warunków dla szerokiej inicjatywy w walce o jakość konieczne jest obok czynników organizacyjno-technicznych, wzmocnienia kontroli jakości itd., również właściwe zróżnicowanie płac i premii w zależności od jakości.

3. Niezwykle utrudniona jest walka o obniżkę kosztów własnych w budownictwie. Dzieje się tak dlatego, że nie ma tam jeszcze sztywnych kosztorysów poszczególnych obiektów, a organizacjom wykonawczym zalicza się przerób nie wg norm kosztorysowych, lecz według faktycznie wykonanych robót, do których można zaliczać szereg zupełnie nieracjonalnych pozycji, jak np. wielokrotne przeróbki, wysokie opłaty usług wozaków, dostawy materiałów z odległych miejscowości itp. Przy obecnym systemie wyceny pracy budownictwa należy niestety stwierdzić, że bodźce materialne, jak np. premie w wyniku wysokiego przerobu pchają pracowników budownictwa nie ku oszczędnemu budownictwu, lecz ku marnotrawstwu. W takich warunkach trudno oczekiwać szerokiej inicjatywy w kierunku ulepszenia i potaniaenia budownictwa. Jak najszybsze ustalenie norm kosztorysowych jest wobec tego niezbędnym warunkiem wprowadzenia właściwych bodźców ekonomicznych celem uzyskania obniżki kosztów budownictwa i polepszenia metod wykonawstwa przez rozwinięcie szerokiej inicjatywy w tym kierunku.

4. Zbyt małe wyniki osiągane przez zakłady w dziedzinie lepszego wykorzystania istniejących urządzeń, podniesienia wydajności pracy, obniżki zużycia materiałów, obniżki kosztów własnych należy, wydaje się, w znacznym stopniu wytłumaczyć zbyt słabym i często niewłaściwym działaniem bodźców ekonomicznych. Polepszenie pracy zakładów jest sprawą trudną, wymagającą dużo inicjatywy, przezwyciężenia rutyny, istniejących oporów,

wymagającą często ryzyka, gdyż inicjatywa może się okazać nieudaną. O wiele łatwiejszą sprawą dla kierownictwa zakładu, a często również dla jednostek wyższych szczebli jest „dowieść“, że nie istnieją obiektywne warunki dla poważnego zwiększenia produkcji i poprawy wskaźników i uzyskać w wyniku zatwierdzenie zaniżonego planu, aby go móc w następstwie „wygodnie“ wykonać. Aby przeciwdziałać takim tendencjom konieczne jest stworzenie takich bodźców do faktycznego polepszenia ekonomicznych wskaźników produkcji, które by przewyższały tendencje do rutyniarstwa i wygodnictwa, które by stwarzały znacznie lepsze warunki materialne dla pracowników wykazujących inicjatywę w tym kierunku, aniżeli dla pracowników bez inicjatywy, rutyniarzy i oportunistów.

5. Podobne zagadnienia występują w pracy wszystkich szczebli kierownictwa gospodarczego, łącznie z PKPG, oraz w instytucjach, biurach projektowych i konstruktorskich. Występowanie z inicjatywą, przynoszącą na tym czy innym odcinku wyraźne korzyści gospodarcze, traktuje się jako normalny obowiązek pracowników tych jednostek. Jest to niewątpliwie słuszne, co nie zmienia faktu, że inicjatywa różnych pracowników jest zupełnie różna. Jeśli więc faktyczne wynagrodzenie zarówno dla pracowników którzy zgłosili wnioski przynoszące istotne korzyści dla gospodarki, jak i dla pracowników którzy nie zgłaszają żadnych wniosków jest praktycznie takie samo, to nie wytwarza to bodźców do zwiększonego wysiłku w zakresie propozycji ulepszenia gospodarki narodowej, które przecież często wymagają pokonania szeregu trudności. Wytwarza się atmosfera równania pracowników nie „w górę“, a „w dół“, nie na pracowników najlepszych, a na pracowników gorszych. Nie mając możliwości polepszenia swoich warunków materialnych w ramach pracy służbowej, wielu pracowników szuka dodatkowych zarobków ubocznych, co odbija się ujemnie na ich pracy zasadniczej, która by mogła przebiegać o wiele lepiej, gdyby działały odpowiednie bodźce ekonomiczne.

6. Ogromną rolę odgrywa właściwy system cen i wskaźników wykonania planu. Jeśli ceny nie uwzględniają właściwie poniesionych nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej to ocena pracy zakładu będzie przypadkowa i zakład będzie dążył do produkowania wyrobów „wygodnych“, nie zaś wyrobów według nomenklatury istotnie potrzebnej gospodarce narodowej. W zakresie wskaźników wykonania planu można przytoczyć następujący przykład. Jeśli np. ustalić wskaźnik wykonania produkcji rur stalowych o danej średnicy w tonażu, to kierownictwo walcowni mogąc wykonać rury o ściankach w granicach np. od 7 do 8 mm będzie się starało wykonać rury o grubszych ściankach (8 mm w tym przykładzie) by wykonać plan w wyższym procencie, co jednak przynosi szkodę gospodarce narodowej, gdyż rury o ściance cieńszej (7 mm) mają wystarczającą wytrzymałość, a wykonanie rur o ściankach grubszych oznacza marnotrawienie metalu. Jeśli natomiast ustalimy wskaźnik wykonania rur o danej średnicy w metrażu, to kierownictwo walcowni będzie się starało wykonać z danego wsadu jak najwięcej rur, czyli będzie przestrzegało dolnej

granicę grubości ścianki, co jest zgodne z interesami całości gospodarki.

Przykłady z tej dziedziny można, rzecz jasna, mnożyć. Przejdźmy jednak do wniosków. Właściwymi bodźcami ekonomicznymi są takie bodźce, które energicznie pobudzają pracowników do wysiłków zgodnych z ogólnymi potrzebami rozwoju gospodarki w dziedzinie ilości i jakości produkcji, wskaźników techniczno-ekonomicznych, obniżki kosztów itd., a przełamują tendencję do osiągania wyższych zarobków bez osiągania istotnych korzyści dla gospodarki. Poprawienie działania bodźców nie oznacza bynajmniej globalnej podwyżki płac, premii itp.; oznacza natomiast wprowadzenie takiego systemu, który by zapewnił na wszystkich szczeblach i możliwie we wszystkich przypadkach zróżnicowanie płac i premii stosownie do realnej korzyści dla gospodarki.

Właściwe ustawienie bodźców, które obecnie w wielu przypadkach działają niewłaściwie, jest ogromną pracą ekonomiczną. Wymaga ona szczegółowego zanalizowania w jakim stopniu pobudzają one pracowników do lepszej pracy, wniesienia propozycji w sprawie zmiany poszczególnych bodźców, konsekwentnego wprowadzenia nowego systemu oraz tych wszystkich elementów, które umożliwiają jego praktyczną realizację (normy, kosztorysy, kontrola itp.), stałej analizy działania danego systemu w praktyce, wreszcie całego ulepszania go. Jeśli taka praca będzie energicznie prowadzona, jeśli wykorzystana się do niej liczne już u nas kadry ekonomistów, którzy często tracą czas przy formalistycznej, papierkowej robocie, to rezultaty będą niewątpliwie bardzo poważne. Należy jeszcze raz podkreślić, że praca w dziedzinie bodźców nie znosi szablonu, że winny one być maksymalnie zróżnicowane w zależności od konkretnych warunków pracy.

Niewątpliwym rezultatem tej pracy będzie ogromne zwiększenie inicjatywy mas w dziedzinie ulepszenia gospodarki. Praca ta ma również poważny aspekt polityczny. Masy oceniają osiągnięcia naszego ustroju nie według słów, a według czynów, według praktyki. Jeśli na szeregu odcinków m.in. na skutek niewłaściwego ustawienia bodźców powstaje marnotrawstwo, zła jakość produkcji, nie ma dostatecznego postępu technicznego, jeśli na szeregu odcinków mogą się panoszyć i opływać w dostatki różni ludzie, którzy w ten czy inny sposób naruszają interesy państwa, wykorzystując wadliwie działający system bodźców ekonomicznych, to w oczach mas stanowi to poważny minus w naszych osiągnięciach i czynnik demoralizujący, rozkładający młodą jeszcze u nas moralność socjalistyczną. Dlatego zacięta walka o właściwe ustawienie bodźców i stałe czuwanie nad ich poprawą przyniesie nam nie tylko korzyści ekonomiczne, ale również wielkie korzyści polityczne, podnosząc jeszcze wyżej autorytet władzy ludowej, likwidując niezdrowe zjawiska, zapewniając w praktyce sukcesy życiowe pracownikom ofiarnym i uczciwym, umacniając w praktyce moralność socjalistyczną.

W naszym ustroju zagadnienie działania bodźców jest o wiele bardziej skomplikowane niż w kapitalizmie. Nie ma i nie będzie konkurencji, nie ma i nie będzie bezrobocia. Decyduje nie interes poszczególnych jednostek czy kolektywu, ale interes

ogólnospołeczny. Dlatego nie może być mowy o żadnym automatyzmie w działaniu bodźców, gdyż bodźce muszą być ciągle tak ustawiane i zmieniane, aby zapewnić na danym etapie, na danym odcinku zgodność interesów danej jednostki i danego kolektywu z ogólnymi interesami społeczeństwa. Dlatego właściwie konieczna jest ciągła i intensywna praca w dziedzinie udoskonalania bodźców. Dlatego konieczne jest obok tej pracy i w powiązaniu z nią prowadzenie ogromnej pracy uświadamiająco-politycznej co do ogólnych celów naszego budownictwa. Niesłusznym jest pomijanie w pracy jednego lub drugiego, wiara tylko w działanie bodźców lub tylko w pracę uświadamiającą, słuszne natomiast jest uwzględnianie obu tych elementów oraz ich wzajemne wiązanie.

Drugim czynnikiem, który jest konieczny dla wykrycia i uruchomienia wielkich rezerw naszej gospodarki jest szerokie rozpowszechnienie porównywalnego rachunku ekonomicznego. Wiąże się ono zresztą ściśle z zagadnieniem oddolnej inicjatywy i z zagadnieniem właściwego działania bodźców ekonomicznych. Jeśli pracownik przejawia inicjatywę w dziedzinie np. nowej technologii produkcji, to konieczne jest obliczenie korzyści ekonomicznych nowej technologii w porównaniu ze starą, niezbędnych nakładów itd. Obliczenie to jest konieczne dla oceny czy i o ile nowa metoda jest lepsza od dawnej, dla oceny i umożliwienia ewentualnego szerokiego jej rozpowszechnienia w innych zakładach a wreszcie do odpowiedniego premiowania pracownika za uzyskane korzyści ekonomiczne. Jeśli tych obliczeń nie ma a tak najczęściej bywa, to często kierownictwo obawia się wprowadzania odpowiedniego pomysłu, a tym bardziej jego rozpowszechnienia, nie ma podstaw do premiowania i w rezultacie inicjatywa gaśnie. Jest to ważne na wszystkich szczeblach jednostek gospodarujących — i w centralnych zarządach, ministerstwach i PKPG. Wszędzie inicjatywa w dziedzinie ulepszenia gospodarki musi być poparta obliczeniem ekonomicznym, które dowiedzie jej celowości i poprawy w porównaniu z istniejącym stanem rzeczy.

Szczególnie ostre jest zagadnienie porównywalnego rachunku ekonomicznego przy wytyczaniu nowych kierunków rozwoju na długi okres czasu np. w planie 5-letnim. W planie pięcioletnim głównym czynnikiem nie jest to co już istnieje i co należy jedynie ulepszyć lecz to nowe, co należy dopiero stworzyć i dlatego należy dobrze zastanowić się, w jakim kierunku pójść, jakie gałęzie produkcji szczególnie rozwijać, jakie metody produkcji i warianty rozwiązań obrać, aby zapewnić przy rozporządzalnych środkach największy efekt ekonomiczny. Ilość i waga zagadnień tego typu jest ogromna. Są to zagadnienia związane najczęściej z nową techniką, a więc zagadnienia nie całkowicie jeszcze poznane i dlatego nasuwają one wiele trudności merytorycznych.

Należy stwierdzić, że o ile prace planistyczne nad 5-latką są już poważnie zaawansowane, to prace w zakresie rachunku ekonomicznego w tej dziedzinie pozostają daleko w tyle.

Dostosowanie się do wymogów praw socjalizmu będące warunkiem prawidłowego planowania możliwe jest przez ich poznanie, przy czym nie pozna-

nie abstrakcyjne, tj. przez wyuczenie się na pamięć formuł wyrażających prawa socjalizmu, ale przez poznanie praktyczne, tj. przez praktyczne poszukiwanie dróg, które mogą zapewnić maksymalny w danych warunkach stopień zaдовоlenia potrzeb.

Każda nauka wymaga odpowiednich narzędzi poznania. Podobnie, jak dla biologa podstawowym narzędziem poznania jest mikroskop, tak dla ekonomisty jest nim przede wszystkim porównywalny rachunek ekonomiczny, porównanie różnych możliwych wariantów i wybór tego, który jest w stanie zaspokoić te same potrzeby przy najmniejszym nakładzie pracy społecznej, względnie przy danym nakładzie zapewnić najwyższy stopień zaspokojenia potrzeb. Tylko w wyniku przeprowadzenia rachunku można mieć pewność że nie popełni się poważnych błędów ekonomicznych. Jest rzeczą jasną, że na decyzje gospodarcze wpływają nie tylko względy ekonomiczne korzyści, ale również względy pozaekonomiczne, polityczne, jak np. konieczność szybkiego wzmocnienia obronności kraju, uniezależnienia się od kapitalistycznego otoczenia w zakresie szeregu artykułów importowanych, udzielenia pomocy w rozwoju socjalistycznych stosunków produkcyjnych, zwłaszcza na wsi itp. Nie zmienia to jednak faktu, że nawet w tych przypadkach, kiedy na przyjęcie samej decyzji wpływają przede wszystkim momenty pozaekonomiczne, trzeba tę decyzję np. zaplanowaną produkcję antyimportową wykonać w sposób możliwie najbardziej ekonomiczny i tu nadal istnieje paląca potrzeba zastosowania rachunku ekonomicznego.

Aby nadać odpowiednią wagę czynnikom ekonomicznym, trzeba je dokładnie obliczyć i wyciągnąć odpowiednie wnioski. Jeśli nie ma tych wyraźnych wniosków, to albo w decyzjach będzie się uwzględniać przede wszystkim czynniki pozaekonomiczne, albo jeśli wchodzi w grę tylko czynniki ekonomiczne, to podejmowane decyzje będą miały charakter częściowo przypadkowy. Niesposób podejmować właściwych decyzji bez porównywalnego rachunku ekonomicznego, bez porównywania ilościowego i wartościowego zalet i wad różnych wariantów. Zakres rachunku ekonomicznego jest inny w planach rocznych, a inny w planach wieloletnich.

Jeżeli w planach rocznych nie raz musimy rezygnować z rozwiązań, podsuwanych przez rachunek ekonomiczny, nie mogąc szybko przestawić mocy produkcyjnych i głównym zadaniem staje się zbilansowanie gospodarki, choćby w sposób nie najbardziej ekonomiczny, to w planie 5-letnim sprawa przedstawia się inaczej.

Tutaj na podstawie porównywalnego rachunku ekonomicznego istnieją możliwości zastosowania najefektywniejszych rozwiązań, a zatem głównym zadaniem jest takie zbilansowanie, które by maksymalnie odpowiadało wymogom ekonomiczności. Musimy np. w rocznym bilansie węgla godzić się przejściowo z nadmiernym zużyciem węgla, wynikającym z pracy przestarzałych urządzeń, których niesposób od razu zlikwidować. Do tego bilansu zawierającego w sobie nieuniknione straty, dostosowujemy szereg założeń produkcyjnych i eksport. W planie pięcioletnim możemy natomiast postąpić inaczej, zrobić wszystko, aby zapewnić najbardziej ekonomiczne rozwiązania gospodarki węglowej, zastąpić w dużym stopniu przestarzałe urządzenia no-

wymi i cały bilans węgla ułożyć w sposób całkowicie odmienny niż dotychczas.

Na drodze rozwinięcia porównywalnego rachunku ekonomicznego istnieje szereg trudności. Należy do nich niedokładność kosztów jednostkowych, stanowiących jego elementy składowe, brak wypracowanej metodologii porównywania wariantów — uwzględniania efektów bezpośrednich i pośrednich, nakładów bezpośrednich i pośrednich oraz dokonywania wyboru, wreszcie brak zrozumienia ogromnej roli tego rachunku, przecenianie roli czynników pozaekonomicznych oraz możliwości prawidłowego decydowania bez pomocy porównań różnych wariantów.

Jednakże główną przeszkodę stanowi, naszym zdaniem, brak dostatecznych bodźców ekonomicznych dla rozwijania tego rachunku. Niektórzy kierownicy jednostek gospodarczych uważają, że porównywalne kalkulacje gospodarcze, poszukiwanie najlepszych rozwiązań nie jest konieczne, gdyż państwo stać na pokrycie wszelkich wydatków. Jest to oczywiście z gruntu fałszywe stanowisko. Żeby jednak to fałszywe stanowisko obalić w praktyce, pożyteczne byłoby stworzenie u wszystkich tych, którzy są powołani do dokonywania rachunków ekonomicznych poważnego zainteresowania materialnego w tym, ażeby przeprowadzać kalkulacje ekonomiczne w różnych wariantach, poszukiwać wariantu najefektywniejszego, walczyć o jego realizację wbrew najróżniejszym oporom. Pomoże to szybciej wychować kadrę planistów i ekonomistów, śmiałych w stawianiu problemów praktycznych, umiejących liczyć i wyciągać wnioski z obliczeń. Rachunek ekonomiczny to nie dekoracja, to nie uwiecznienie planu, rachunek ekonomiczny musi się znajdować u podstaw planu i wtedy będzie się on mógł przyczynić do jego radykalnego ulepszenia.

Jeśli praca w dziedzinie właściwie działających bodźców i porównywalnego rachunku ekonomicznego nie stanęła jeszcze na odpowiednim poziomie, to nie dlatego, że istniały nieprzewidywalne trudności obiektywne.

Trudności w tej dziedzinie są niewątpliwie duże, ale są one przecież nieporównanie mniejsze, aniżeli te trudności organizacyjno-techniczne, które pokonano w pierwszej fazie wielkiego budownictwa w naszym kraju.

Przyczyna słabości pracy ekonomicznej tkwi głównie nie w trudnościach obiektywnych, lecz w czynniku subiektywnym, tj. w niedocenianiu tej pracy, wynikającym z niedostatecznego zrozumienia jej ogromnej roli. Tak np. rezerwy i niedociągnięcia w zakresie zbilansowania gospodarki narodowej są dla wszystkich widoczne w swoich skutkach. Jeśli nie zrównoważymy zapotrzebowania na dany materiał z pokryciem go, masy towarowej z siłą nabywcą ludności itd. to powstają widoczne dla wszystkich zaburzenia w produkcji i konsumpcji. Stąd słuszną jest troska o zapewnienie zbilansowanego, proporcjonalnego rozwoju. Jednakże ta troska zasłoniła właśnie w poważnym stopniu zagadnienie walki o rezerwy wewnętrzne, które nie są tak widoczne, w związku z czym również niedociągnięcia w dziedzinie ich wykorzystania nie są tak widoczne i odpowiedzialność za to jest mniejsza. W ten sposób nie tylko zaniedbuje się często walkę o najlep-

sza realizację wymogów podstawowego prawa socjalimu, ale sama praca w zakresie realizacji wymogów prawa proporcjonalnego rozwoju staje się czasem pracą w znacznym stopniu formalną, oderwaną od wymogów podstawowego prawa.

W związku z koniecznością uwzględnienia szeregu czynników pozaekonomicznych oraz słabością pracy ekonomicznej wytworzyła się praktyka podejmowania szeregu decyzji nie na podstawie dokładnego rachunku, a w dużym stopniu na podstawie autorytetu osobistego. Przy takim podejściu nie tylko można popełnić wiele istotnych błędów, ale rodzi się też niechęć do rachunku ekonomicznego, jako do środka kontroli słuszności podjętych decyzji, niechęć do współpracy z naukowcami-ekonomistami, nieuzasadnione często osłanianie się rzekomą tajemnicą państwową i służbową. A skutki takiego postępowania są oczywiście bardzo ujemne. Jeśli głównym argumentem dla słuszności przyjętej decyzji ma być autorytet kierownika na danym szczeblu, jego wyzucie, a nie obiektywna i wszechstronna analiza, to znika realna podstawa do twórczej wymiany myśli, do dyskusji, do krytyki, a zwłaszcza do krytyki od dołu. Oderwanie praktyki planowania od nauki ekonomicznej bywa przyczyną ujemnych skutków zarówno dla praktyków, jak i dla naukowców oraz przede wszystkim dla sprawy rozwoju gospodarczego. Praktycy oderwani od ogólnych problemów teoretycznych, zamieniają się w ograniczonych empiryków, którzy widzą drzewa, a nie dostrzegają lasu, tracą perspektywę, jak również umiejętność prawidłowego rozstrzygania bieżących zadań z punktu widzenia ogólnych celów naszej polityki; naukowcy jeśli są oderwani od praktyki, jałowiej, zajmują się abstrakcyjnymi zagadnieniami, często odzegnują się niesłusznie od stanięcia oko w oko ze sprzecznościami naszego życia. Niewątpliwie najważniejszym zadaniem ekonomistów jest być aktywny udział w wykrywaniu i przewyżnianiu sprzeczności naszego rozwoju, w jak najbardziej racjonalnym wprowadzeniu gospodarki, w pracy nad właściwym ustawieniem bodźców ekonomicznych. Kierownictwo gospodarcze na wszystkich szczeblach powinno więc szerzej przyciągać ekonomistów do aktywnej współpracy w rozwiązywaniu problemów praktycznych.

Zwróćmy uwagę na jeszcze jedną stronę zagadnienia. W niektórych kołach działaczy gospodarczych rozpowszechnione jest przekonanie o wszechpotędze zarządzenia z jednej strony i o wszechpotędze agitacji — z drugiej.

Są to czynniki potężne, ale nie wszechpotężne. W czym tkwi siła naszych zarządzeń? Tkwi ona w tym, że za nimi stoi potężna siła materialna, nasza uspołeczniona gospodarka planowa, która rozporządza ogromnymi środkami materialnymi i siłami ludzkimi dla realizacji swoich zamierzeń. W czym tkwi siła naszej agitacji politycznej? W tym, że wyraża ona słuszne interesy mas pracujących. Dlatego nasz system zarządzeń gospodarczych i nasza agitacja przynoszą wielkie wyniki i niektórym się wydaje, że jeśli tak jest, to już niczego więcej nie można wymagać. Nasz pogląd jest inny. Zarządzenie zapewnia wykonanie pewnych zadań, powstaje jednak pytanie, czy zadania postawione są w pełni właściwie i czy ich realizacja nie jest np. zbyt kosztowna. Nasza agitacja np. odnośnie podniesienia wydajności pracy odpowiada interesom mas pracujących, wyraża ogólną zgodność stosunków wytwórczych z potrzebami rozwoju sił wytwórczych. Jeśli jednakże nie ustalimy odpowiedniego systemu norm, płac, premii to mogą powstać na poszczególnych odcinkach konkretne sprzeczności między stosunkami wytwórczymi a siłami wytwórczymi, wyrażające się właśnie w tym, że dany system norm, premii itp. nie sprzyja wzrostowi wydajności pracy, a więc rozwojowi sił wytwórczych. Chodzi o to, że obok ogólnej zgodności stosunków i sił wytwórczych, wynikającej ze społecznej własności środków produkcji i planowej gospodarki mogą istnieć i istnieją poszczególne sprzeczności w tym zakresie, wynikające z tego, że bodźce materialne nie są tak ustawione, aby zapewnić zgodność interesów jednostek z interesami ogółu. Podporządkowanie interesów poszczególnych jednostek i grup interesom ogółu nie może być jedynie wynikiem rozkazu i agitacji i nie może polegać na negowaniu, lekceważeniu interesów tych grup, które są jakoby nieważne wobec zagadnień wyższego rzędu. Podporządkowanie interesów częściowych interesom ogólnym, a więc przewyżnianie konkretnych ekonomicznych sprzeczności naszego rozwoju jest możliwe przede wszystkim przez właściwe ustawienie bodźców ekonomicznych.

Plan, realizacja planu zależy w ogromnym stopniu od inicjatywy mas. Ulepszenie działania bodźców materialnego zainteresowania, szerokie wdrożenie rachunku ekonomicznego usunie liczne istniejące przeszkody na drodze inicjatywy mas i przez to waleńie się przyczyni do usunięcia istniejących braków, do przyspieszenia tempa naszego rozwoju gospodarczego i społecznego.

NIEKTÓRE ZAGADNIENIA OPRACOWYWANIA PLANÓW ROCZNYCH W CENTRALNYCH ZARZĄDACH I PRZEDSIĘBIORSTWACH

Józef RAWLUK

Jesteśmy w okresie po zakończeniu przez przedsiębiorstwa prac nad planem techniczno-przemysłowo-finansowym na 1955 r. oraz przygotowywania się do opracowania Narodowego Planu Gospodarczego na 1956 r. Jest to więc najdogodniejszy okres do podsumowania osiągnięć w dziedzinie planowania

oraz wytyczenia zamierzeń na przyszłość. Jakkolwiek metoda i przebieg opracowywania planu rocznego był w ubiegłym okresie stale ulepszany istnieje jeszcze cały szereg zagadnień, wymagających rozwiązania. Niektóre z tych zagadnień chcę przedstawić w takim świetle, w jakim widzimy je na szczeblu centralnych

zarządów. Na szczeblu tym mamy możliwość dokładnej obserwacji prawie wszystkich błędów popełnionych przy planowaniu, gdyż z jednej strony bezpośrednio odbieramy wszelkiego rodzaju polecenia i dyspozycje od władz naczelnych, dla których metoda opracowania planu to przede wszystkim metoda średnich wskaźników i norm, a z drugiej strony szczegółowe planowanie konkretnej pracy przedsiębiorstw wymaga planowania według ścisłych obliczeń przy zastosowaniu jednostkowych norm i wskaźników, z uwzględnieniem oczywiście progresji. Te dwie drogi, które są słuszne dla każdego szczebla zarządzania oddzielnie, częstokroć jednak ze sobą kolidują. Na tym tle powstaje cały szereg trudności, wymagających rozwiązania.

Pierwsza sprawa, która wysuwa się na czoło tych zagadnień, to czas i termin opracowania tak Narodowego Planu Gospodarczego jak i planów techniczno-przemysłowo-finansowych przedsiębiorstw. Na wstępie należy stwierdzić, że dotychczasowy trzyetapowy przebieg opracowania planu wydaje się słuszny, a mianowicie pierwszy etap — opracowanie założeń do planu, drugi etap — opracowanie projektu Narodowego Planu Gospodarczego, trzeci etap — opracowanie planów techniczno-przemysłowo-finansowych.

Prace nad planem rocznym w I etapie prowadzone były prawie wyłącznie przez PKPG i ostatecznym ich rezultatem było ustalenie założeń do opracowania projektu NPG. Właściwa praca nad tych projektem wypełniała całkowicie drugi etap planowania rocznego. Prace na tym etapie rozpoczynały się zazwyczaj w pierwszej połowie lipca i zgodnie z Uchwałą Prezydium Rządu powinny kończyć się zatwierdzeniem NPG pod koniec listopada. Praktycznie jednak prace te z reguły przedłużały się do stycznia następnego roku. Wydaje się, że złożyły się na to m. in. następujące przyczyny: Jeżeli weźmiemy pod uwagę tylko planowy czas pracy nad projektem NPG (to jest od pierwszej połowy lipca do końca listopada) to wynosił on ok. 5 miesięcy. Podział tego czasu dotychczas był następujący: centralne zarządy miały do dyspozycji ok. 1 miesiąca np. w przemyśle lekkim powinny były opracować projekt do 10 sierpnia, pozostałe 4 miesiące przeznaczone były na analizę i uzgodnienie przez Ministerstwo i PKPG opracowanych projektów. Taki podział czasu z miejsca wydaje się niesłuszny, co w rezultacie powodowało niedotrzymywanie terminów przez centralne zarządy, a w konsekwencji przyczyniało się do poślizgu terminów przez nadrzędne jednostki oraz wpływało na jakość projektu planu opracowywanego przez centralne zarządy. Pamiętać bowiem należy, że właściwe opracowywanie planu w sensie zestawienia poszczególnych elementów projektu, uzasadnienie takiego, a innego wyboru, uzgodnienie programu produkcji z parkiem maszynowym, z przydzieloną bazą surowcową oraz z zapotrzebowaniami odbiorców, ustalenie słusznej progresji poszczególnych norm i wskaźników odbywało się w centralnych zarządach, podczas gdy praca w jednostkach nadrzędnych dotyczyła głównie analizy, uzgodnienia i zestawienia zbiorczych opracowań tych projektów. Stąd wniosek, że przynajmniej połowę czasu przeznaczonego na opracowanie projektu NPG należy oddać do dyspozycji centralnych zarządów.

Termin rozpoczynania prac nad projektem planów centralnych zarządów jest za wczesny, gdyż w okresie rozpoczynania prac nad planem rocznym, tj. w lipcu nie jest jeszcze dokładnie znana baza surowcowa ani zapotrzebowanie na produkcję na rok przyszły. Brak dokładnej znajomości bazy surowcowej oraz zmiany w pierwotnie złożonych zapotrzebowaniach na produkcję powodowały, że opracowywane przez centralne zarządy projekty planów nigdy nie utrzymywały się w swej pierwotnej wersji. Na podstawie doświadczeń praktyki należy stwierdzić, że ustalenie możliwości co do bazy surowcowej w terminie przed lipcem, natrafia na zasadnicze trudności, gdyż np. jeżeli dotyczy to surowców dla przemysłu włókienniczego pochodzenia krajowego, a mianowicie uprawy roślin przemysłowych, to przed lipcem można jedynie szacunkowo ustalić z niewielką dokładnością przewidywaną wielkość zbiorów. Jeżeli ocena bazy surowcowej dotyczy surowców pochodzenia krajowego, ale powstających w wyniku wstępnej przeróbki lub wydobycia (ruda), to ustalenie tej bazy jest także szacunkowe, gdyż nawet nie uwzględnia ono dokładnej produkcji pierwszego półrocza roku poprzedzającego okres planowy. Jeżeli ocena bazy surowcowej dotyczy surowców pochodzących z importu, to ustalone dane w okresie przed lipcem są również danymi szacunkowymi, które kształtują się ostatecznie w wyniku przeprowadzonych rozmów handlowych w drugim półroczu.

Również i zapotrzebowanie na produkcję ustalone przed lipcem nie jest ostateczne, gdyż szybkie zmiany w sytuacji gospodarczej zarówno na rynku wewnętrznym, jak i zewnętrznym powodują konieczność dokonywania niejednokrotnie nawet poważnych zmian w projektach planów. Okres więc czasu pomiędzy ustaleniem zapotrzebowania, a jego realizacją jest zbyt duży (więcej niż pół roku) i dlatego następują systematyczne zmiany w tym zapotrzebowaniu powodujące konieczność korekt w opracowanych projektach planów. Wydaje się więc, że im bliżej do początku okresu obowiązywania planu przesuniemy okres opracowania projektów planów przez centralne zarządy, tym mniej korekt będzie ono wymagało, tym większa będzie realność planu. Należy także specjalnie podkreślić, że dotychczas znajomość zapotrzebowania na produkcję z reguły była niedostateczna. Powodowało to często doraźne, daleko sięgające korekty planów już w toku ich realizacji, co w pewnych przypadkach wiązało się z ponoszeniem pewnych strat materialnych.

Wobec powyższego wydaje się celowe przesunięcie terminu rozpoczynania przez centralne zarządy prac nad projektami planów w drugim etapie najwcześniej na początek września, a zakończenie tych prac na szczeblu PKPG na drugą połowę grudnia. Styczeń i luty należałoby przeznaczyć na opracowanie planów techniczno-przemysłowo-finansowych przedsiębiorstw.

Propozycję tę uzasadniają jeszcze i następujące fakty:

a) przedsiębiorstwa przy opracowaniu planu techniczno-przemysłowo-finansowego, a szczególnie planu kosztów muszą opierać się o wyniki bilansowe, które są wiadome przedsiębiorstwu dopiero w terminie ok. 15 lutego następnego roku. Znaczy to, że do-

piero wtedy mogą one opracowywać plan kosztów i inne plany pochodne w oparciu o pełne dane z wykonania planu w roku poprzednim,

b) opracowywanie przez przedsiębiorstwa planów rocznych w lutym nie wpłynęło na zahamowanie ich działalności, gdyż przedsiębiorstwa mają znacznie wcześniej opracowany pod kierunkiem centralnego zarządu plan kwartalno-miesięczny na I kwartał.

Propozycje przesunięcia terminu oraz skrócenia czasu opracowania projektu NPG (wrzesień — grudzień), są realne pod warunkiem zwiększenia natężenia prac w pierwszym etapie planowania. Prace na tym etapie powinny skupić się niezależnie od przygotowania instrukcji i wytycznych przede wszystkim wokół ustalenia bazy surowcowej, zapotrzebowania na produkcję, wstępnych bilansów materiałowych oraz liczbowych założeń do projektu NPG. Prace te należałoby rozpoczynać w okresie kwietnia i prowadzić aż do końca sierpnia. Do pracy tej należałoby wciągnąć i centralne zarządy przemysłu, gdyż:

a) im szerszy udział w pracach nad planem, tym większe możliwości rozwijania inicjatywy, pomysłowości i zwiększenia samokontroli;

b) centralne zarządy przemysłu stoją zasadniczo bliżej produkcji i są w posiadaniu znacznie większego materiału niż departamenty ministerstw i PKPG, co automatycznie gwarantuje lepszą jakość opracowanych założeń do projektu NPG.

Wydaje się, że w pierwszym etapie planowania, prace powinny koncentrować się na następujących zagadnieniach:

a) poszczególne departamenty funkcjonalne i branżowe PKPG powinny przygotowywać instrukcje i założenia, kierować ustaleniem przez odpowiednie instytucje możliwości w zakresie bazy surowcowej, analizować przedłożone materiały i na ich podstawie opracowywać wstępne bilanse materiałowe, z których ostatecznie wyłonią się założenia do projektu planu;

b) centralne handlowe powinny ustalić w tym okresie zapotrzebowania na produkcję biorąc pod uwagę chłonność i potrzeby rynku wewnętrznego oraz potrzeby eksportu oraz uwzględniając wspólnie z centralnymi zarządami możliwości produkcyjne przemysłu;

c) centralne zarządy przemysłu wspólnie z departamentami ministerstw powinny opracowywać projekt produkcji według ilości oraz zapotrzebowanie na surowce względnie inne materiały bilansowane.

Dwukrotnie już w 1953 r. i 1954 r. przedsiębiorstwa opracowywały w drugim etapie planowania materiały i wnioski do projektu planu centralnych zarządów, w ostatnim roku treść materiałów i wniosków nie została wyraźnie sprecyzowana, natomiast w poprzednim roku ograniczała się ona do programu produkcji na rok planowy, według postulatów przedsiębiorstwa łącznie ze wskaźnikami techniczno-ekonomicznymi, zatrudnienia w ujęciu zawodami oraz planu zdolności produkcyjnych.

Opracowane przez przedsiębiorstwa materiały i wnioski miały być pomocą przy analizie opracowanego projektu planu przez centralne zarządy. Należy stwierdzić, że dotychczas zadania tego nie spełniały. Przyczyny tego były różne, najważniejsze z nich były następujące:

Program produkcji zasadniczo opiera się o trzy podstawowe wielkości: zdolność produkcyjną posiadanego parku maszynowego, bazę surowcową, zapotrzebowanie odbiorców na produkcję. Dwie ostatnie wielkości nigdy nie były brane pod uwagę przy opracowaniu wniosków dotyczących programu produkcji przez przedsiębiorstwo, gdyż rozmowy i uzgodnienia z odbiorcami prowadził zawsze centralny zarząd. Również i baza surowcowa znana jest wyłącznie centralnemu zarządowi, który po opracowaniu planu produkcji przez przedsiębiorstwa rozdziela zaopatrzenie surowcowe pomiędzy nimi. W dyspozycji przedsiębiorstwa jest tylko jedna wielkość: zdolność produkcyjna parku maszynowego. Jeżeli przedsiębiorstwo pracowało na pełnym uruchomieniu parku maszynowego przy pracy trzymianowej, wówczas mogło opracować program produkcji w ogólnej wielkości bez wyszczególnienia asortymentu. Jeżeli natomiast pracowało nie na pełnym uruchomieniu i miało pewne rezerwy produkcyjne, to zachodzi pytanie przy jakich założeniach powinno opracować we wnioskach program produkcji? Czym powinno się kierować? Zarządzenie wyraźnie zabraniało centralnym zarządom dawania szczegółowych wytycznych liczbowych do opracowania materiałów i wniosków. Poza tym przedsiębiorstwa powinny podawać nie tylko globalne wielkości programu produkcji np. tkaniny, ale także i niektóre asortymenty, które są bilansowane na szczeblu PKPG (sztywniak, snopowiązałka, worki itp.). Praktycznie rozwiązywaliśmy to zagadnienie w ten sposób, że dawaliśmy przedsiębiorstwom pewne nastawienie procentowe co do niektórych asortymentów oraz ogólnej produkcji. Nic też dziwnego, że tak opracowane wnioski przedsiębiorstw co do programu produkcji nie stanowiły pomocy do przeprowadzenia jakiegokolwiek analizy i nie były na ogół potrzebne. Identycznie przedstawiała się sprawa z zatrudnieniem, które było oparte na opracowywanym programie produkcji. Ponieważ program produkcji był więcej jak problematyczny, stąd też i materiał względnie wnioski dotyczące zatrudnienia, nie dawały korzyści. Również i materiały dotyczące planu zdolności produkcyjnej nie spełniały swego przeznaczenia. Formularz do tego planu był tak pomyślany, że raczej stanowił on plan obciążenia maszyn produkcyjnych i to w dodatku produkcją, jaka figurowała we wnioskach.

Wobec powyższego należy stwierdzić, że opracowywanie materiałów i wniosków w II etapie planowania miało się z celem, gdyż opracowywane materiały ze względu na metodologię oraz ich zakres były nieprzydatne do wykorzystania, termin w którym były one opracowywane nie dawał możliwości właściwego ich wykorzystania.

Jak z powyższego wynika cenna myśl, zgodnie z którą przedsiębiorstwa powinny opracowywać materiały i wnioski nie została należycie zrealizowana. Zagadnienie to jest ważne i właściwego jego rozwiązania należy szukać przez zrewidowanie obecnej treści i terminu opracowywania przez przedsiębiorstwa materiałów i wniosków do planu. Wydaje się, że treść i zakres materiałów i wniosków powinien obejmować:

A. Plan zdolności produkcyjnej, ale w takim ujęciu, aby:

a) pokazywał ilość posiadanego parku maszynowego;

- b) uwidocznili stan posiadanego parku maszynowego, to znaczy ile maszyn jest zdolnych do natychmiastowego uruchomienia, ile będzie zdolnych do uruchomienia, ale po uwzględnieniu dodatkowych nakładów (remont, silniki, montaż itp.), ile maszyn nie jest zdolnych już do produkcji i nadaje się tylko na złom;
- c) pokazał moc produkcyjną danych maszyn w planowanym okresie. Wydaje się, że najlepiej tę wielkość podać w maszyno-godzinach przy pracy jednozmianowej, gdyż jednostki produkcji są uzależnione (przynajmniej w przemyśle włókienniczym) od doboru asortymentu w danej grupie produkcyjnej, której to przedsiębiorstwo jeszcze nie zna;
- d) uwidocznili maszyny których produkcja uzależniona od siebie proces technologiczny, ze wskazaniem na wąskie przekroje, które należy w ten lub inny sposób usuwać.

B. Plan progresji istniejących norm i wskaźników które są podstawą opracowania planów przedmiotowych. Plan progresji powinien być uzasadniony ściśle określonymi przedsięwzięciami techniczno-organizacyjnymi.

C. Sprecyzowanie asortymentu względnie rodzaju produkcji jaką przedsiębiorstwo chciałoby wytwarzać, w jakich wielkościach i dlaczego? Dane te jako postulaty przedsiębiorstw przyczyniłyby się do realizacji zasady specjalizacji zakładów, co wpłynęło na wzrost wydajności pracy i w konsekwencji przyczyniłoby się do obniżki kosztów robocizny.

Proponuję również, ażeby termin opracowania materiałów i wniosków przesunąć na pierwszy etap planowania.

Tak opracowane co do treści oraz w czasie materiały i wnioski będą podstawą i pomocą w centralnych zarządach do opracowania projektu planu. Dotyczy to w szczególności planu zdolności produkcyjnej oraz nowych zrewidowanych, progresywnych norm i wskaźników. Natomiast wnioski co do asortymentu i wielkości produkcji powinny ułatwić rozdział dla przedsiębiorstw zadań produkcyjnych, wynikających z zatwierdzonego NPG.

Obowiązującą dotychczas zasadą w planowaniu na wszystkich szczeblach jest zasada kompleksowości planu polegająca na tym, że projekt planu opracowuje się we wszystkich elementach takich jak produkcja, zatrudnienie, fundusz płac, zaopatrzenie, koszty i finanse. Dopiero wtedy projekt ten może być analizowany przez jednostki nadrzędne.

Z zagadnieniem kompleksowości wiąże się również sprawa przekazywania przedsiębiorstwom kompleksowych zadań wynikających z Narodowego Planu Gospodarczego, na podstawie których to zadań przedsiębiorstwa opracowują plany techniczno-przemysłowo-finansowe. Zadania kompleksowe obejmują: ilość produkcji w poszczególnych asortymentach, wartość w cenach niezmiennych i cenach zbytu, wydajność pracy, zatrudnienie i fundusz płac, zużycie surowca i niektórych materiałów bilansowanych, procent obniżki kosztów, wysokość akumulacji oraz niektóre wskaźniki techniczno-ekonomiczne. Zasadę kompleksowego przekazywania zadań wynikających z NPG stosuje PKPG w stosunku do ministerstw, a te z kolei w stosunku do centralnych zarządów. W centralnych zarządach stosowanie tej zasady napotyka na istotne trudności, gdyż:

- a) centralnemu zarządowi podlega od kilkunastu do kilkudziesięciu przedsiębiorstw,
- b) przedsiębiorstwa nie opracowywały projektu planu,
- c) poszczególne plany wchodzące w skład planu techniczno-przemysłowo-finansowego są funkcją planowanego asortymentu oraz odpowiednich norm, wskaźników i cen poszczególnych wyrobów, jak i zaopatrzenia.

Zatwierdzony więc plan centralnego zarządu jest funkcją co najmniej kilkunastu a nawet kilkudziesięciu (liczba podległych przedsiębiorstw) zmiennych z których każda z kolei znowu jest funkcją kilku zmiennych jak asortymentu, poszczególnych norm i wskaźników poszczególnego przedsiębiorstwa. Opracowanie więc zadań kompleksowych dla przedsiębiorstw sprowadza się faktycznie do dokładnego opracowania planu dla każdego podległego przedsiębiorstwa, gdyż aby np. ustalić wartość produkcji należy w pierwszej kolejności ustalić wielkość produkcji poszczególnych wyrobów, a następnie pomnożyć te wielkości przez ceny jednostkowe. Tak samo i z pozostałymi planami np. aby ustalić zadania w dziedzinie akumulacji należy ustalić dokładnie koszt własny produkcji w danym przedsiębiorstwie, następnie odjąć go od wartości produkcji w cenach zbytu obliczonej na podstawie szczegółowego asortymentu i cen jednostkowych. W inny sposób, jak stosowanie średnich cen względnie jakichkolwiek innych „kluczy“, obliczać nie można, gdyż zadania te nie są zadaniami od których w przypadku uzasadnionym, można odstąpić. Niedokładnie zaś ustalone zadania powodują określone konsekwencje:

- a) albo przedsiębiorstwo otrzymuje zadania zawyżone to znaczy większe od tych, które są wynikiem dokładnego obliczenia (na podstawie przydzielonego mu asortymentu i odpowiednich norm progresywnych),
- b) albo przedsiębiorstwo otrzymuje zadania zaniżone w stosunku do jego możliwości co oczywiście wpływa demobilizująco i powoduje fakty nie wykorzystywania tych możliwości, gdyż jak wykazuje praktyka przedsiębiorstwa niejednokrotnie nie wykorzystują tych możliwości chcąc zachować pewne rezerwy w stosunku do zadań przydzielonych przez centralny zarząd.

Jakie jest wyjście z tej sytuacji? Opracowywanie na szczeblu centralnego zarządu szczegółowych planów dla poszczególnych przedsiębiorstw, na podstawie których można byłoby dać im zadania jest niemożliwe, gdyż wymagałoby to kilku miesięcy czasu. Pozostaje więc tylko dać zadanie przedsiębiorstwu w dziedzinie ilości produkcji i asortymentu. Pozostałe zaś elementy powinno ono samo opracować stosując zasadę progresji poszczególnych norm i wskaźników w zakresie każdego planowanego wyrobu. Po opracowaniu progresywnych norm i wskaźników przez przedsiębiorstwo powinny być one zatwierdzone przez centralny zarząd przed początkiem prac nad planem techniczno-przemysłowo-finansowym. Wydaje się, że to jest jedyna droga. Metoda ta została sprawdzona w praktyce i dała ona dobre rezultaty. Przy stosowaniu tej metody możliwe było pomimo częstych zmian w zakresie bazy surowcowej i zapotrzebowania odbiorców zacinanie prac nad planami przedsiębiorstw w terminie późniejszym niż inne przemysły i pomimo tego zakończenie prac w termi-

nie niejednokrotnie wcześniejszym niż w innych przemysłach. Poza tym stosowanie tej metody gwarantuje wewnętrzną zgodność i koordynację planów oraz zgodność ich sumy z zatwierdzonym NPG.

Należy również zastanowić się, czym powinien być plan techniczno-przemysłowo-finansowy dla przedsiębiorstwa? Jaka jest stabilność tego planu? Stefan Hatt w artykule „O wyższy poziom opracowania planów techniczno-ekonomicznych” (Gospodarka Planowa Nr 1 — 1955 str. 8) pisze: „W niektórych przedsiębiorstwach nie docenia się jeszcze należycie wielkiego znaczenia planów techniczno-ekonomicznych. Traktuje się je nie jako podstawowy dokument, który powinien organizować pracę przedsiębiorstw i w związku z tym powinien być oparty na wnikliwym zbadaniu całej ekonomicznej i technicznej problematyki jego rozwoju, lecz podchodzi się do opracowania planów powierzchownie i traktuje się tę czynność jako administracyjno-formalny wymóg nie odgrywający zasadniczej roli w praktycznej pracy przedsiębiorstwa”.

Dlaczego tak się dzieje? Plan techniczno-przemysłowo-finansowy przedsiębiorstwa, a w szczególności jego część produkcyjna, która przy prawidłowo użytych normach i wskaźnikach decyduje o całym planie techniczno-przemysłowo-finansowym, jest opracowana na podstawie zadań wynikających z NPG. Bardzo często zdarza się, że w okresie pomiędzy ostatecznym opracowaniem projektu NPG, a zatwierdzeniem go następują z takich czy innych powodów poważne zmiany, które niejednokrotnie pogłębiają się jeszcze w czasie pomiędzy zatwierdzeniem NPG a opracowaniem planów techniczno-przemysłowo-finansowych. Ponieważ plan techniczno-przemysłowo-finansowy jest opracowany na podstawie zadań wynikających z zatwierdzonego NPG, stąd też nie uwzględnia zmian, jakie w międzyczasie powstały. Należy do dać, że zmiany te pogłębiają się w czasie wykonywania planu rocznego, co powoduje, że niejednokrotnie praca w przedsiębiorstwie idzie innym torem aniżeli wytycza plan techniczno-przemysłowo-finansowy. Zmiany, o których mowa są niejednokrotnie konieczne, gdyż wpływają z potrzeb gospodarki narodowej. Dowodem zaś tego jest fakt, że są one uwidocznione w planach kwartalno-miesięcznych przedsiębiorstw, zatwierdzonych przez Ministerstwo. Praktycznie więc plany kwartalno-miesięczne wyznaczają ściśle granice i kierunki działalności przedsiębiorstwa. Wobec powyższego plan techniczno-przemysłowo-finansowy w przedsiębiorstwie częstokroć spełnia rolę jedynie planu formalnego. Zagadnienie to zasługuje tym bardziej na podkreślenie, że wszelkie rozliczenia roczne odbywają się zawsze w stosunku do planu techniczno-przemysłowo-finansowego (mowa o przedsiębiorstwie) nawet wtedy, gdy plany kwartalno-miesięczne znacznie odbiegają od niego w niektórych lub nawet we wszystkich elementach.

W związku z tym wydaje się, że:

1. Plan techniczno-przemysłowo-finansowy nie może bezkrytycznie wynikać z zatwierdzonego NPG. Jeżeli w czasie pomiędzy zatwierdzeniem NPG a opracowaniem planu techniczno-przemysłowo-finansowego zaszły pewne zmiany, muszą one bezwzględnie być wprowadzone do planu. Plan jest po to, ażeby ująć pracę przedsiębiorstwa w formę prawidłowej i racjonalnej gospodarki zgodnej ze stale wyłaniającymi się nowymi potrzebami gospodarki narodowej. Błę-

dem byłoby odgradzać się sztywnością planu od potrzeb.

2. Przedsiębiorstwo powinno posiadać roczny plan zatwierdzony przez centralny zarząd. Plan roczny musi być opracowany szczegółowo na podstawie założonego asortymentu oraz jednostkowych norm i wskaźników a nie metodą wskaźnikową, względnie na podstawie średnich norm i wskaźników. Plan ten jednak w żadnym przypadku nie może być zatwierdzany systemem stożkowym, to znaczy im mniejsza instancja tym więcej szczegółów. W metodzie tej tkwi zasadniczy błąd prowadzący do sztywności planu. Moim zdaniem powinny być zatwierdzone tylko węzłowe liczby planu, które z punktu widzenia potrzeb gospodarki narodowej muszą być osiągnięte bez względu na zmiany, jakie ewentualnie nastąpią. Do węzłowych wielkości należałoby zaliczyć:

- a) wartość produkcji,
- b) ilość produkcji, ale tylko w podstawowych ogólnie określonych grupach produkcyjnych np. tkaniny lniano-pakulane (bez wyszczególnienia klas i podgrup), worki (bez wyszczególnienia rodzaju surowca, z którego zostały wyprodukowane itp.),
- c) procent obniżki kosztów względnie bezwzględną kwotę tej obniżki,
- d) wydajność pracy,
- e) wysokość akumulacji.

Szczegółowa zaś treść węzłowych wielkości jak na przykład dokładny asortyment tkanin, elementy obniżki kosztów, powinna być zatwierdzona w planach kwartalno-miesięcznych, które stanowią w zasadzie harmonogram pracy przedsiębiorstwa. Taki sposób zatwierdzenia planu:

- a) z jednej strony uczyni go elastycznym w stosunku do potrzeb gospodarki narodowej,
- b) z drugiej zaś strony zapewni realizację węzłowych liczb planu, które stanowią cel konieczny do osiągnięcia w okresie planowanym,
- c) nie pozbawi aktualności rocznego planu przedsiębiorstwa.

3. W sprawozdawczości z wykonania planu węzłowe wielkości należy bezwzględnie porównywać z planem rocznym, ale szczegółowe, jak na przykład asortyment tkanin z planami kwartalno-miesięcznymi, według których przedsiębiorstwo pracowało.

Odrębne miejsce należy poświęcić terminologii dotyczącej planowania. W tej dziedzinie panuje prawdziwy chaos. Powstaje cały szereg nowych terminów bardzo często o tym samym znaczeniu. W jednej z opracowywanych prac magisterskich na temat planowania wewnątrzzakładowego zestawiono np. prawie na 4-ch stronach terminy i ich znaczenie dotyczące wyłącznie takich pojęć jak „planowanie wykonawcze”, „planowanie operatywne”, „planowanie warsztatowe”, „planowanie wewnątrzzakładowe”, „planowanie techniczno-ekonomiczne”, „planowanie techniczno-przemysłowo-finansowe”. Szukanie teraz treści każdego terminu i ustalenie zależności między innymi nie jest rzeczą łatwą. Niejednokrotnie w przypadkach wątpliwych dyskutanci szukają wyjaśnienia w różnych instrukcjach wydawanych przez PKPG. Niestety należy stwierdzić, że instrukcje te nie są wyraźnie sprecyzowane i także nie przestrzegają ustalonych przez siebie zasad, jeżeli chodzi o terminologię. Dowodem powyższego twierdzenia są następujące fakty:

Nazwa planu technicznego została zmieniona w 1952 r. na nazwę plan rozwoju techniki. W 1954 r. wyszła instrukcja PKPG Nr 95 A która nosi tytuł „Plan przedsięwzięć techniczno-organizacyjnych”. W przemyśle na ogół potraktowali tę instrukcję jako wycinek do planu rozwoju techniki dotyczący planu usprawnień, będącym jedną z najistotniejszych części planu rozwoju techniki. Równocześnie jednak niejednokrotnie zaczęto dopatrywać się zmiany w nazwie „planu rozwoju techniki” na nazwę „plan przedsięwzięć techniczno-organizacyjnych”. Przez długi okres nie było jasne czy instrukcja ta dotyczy tylko wycinka planu rozwoju techniki, czy ma zastępować dotychczas sporządzany plan rozwoju techniki.

Drugi przykład: Ministerstwo Przemysłu Lekkiego powzięło słuszną myśl ujednolicenia zakresu działalności poszczególnych komórek organizacyjnych w przedsiębiorstwie. Opracowało zatem i rozesłało zakres czynności tychże komórek. Bierzemy do rąk zakres działu planowania. Zadań jest sześć. Zadanie piąte dotyczące planowania i sprawozdawczości obejmuje trzy czynności. Druga czynność w dosłownym brzmieniu wygląda tak: 2 opracowanie planów.

Plan produkcji

- a) uruchomienie, godziny teoretyczne, produkcyjne i postojowe,
- b) produkcja w kg/nr, w metrach, wątkach i metrach kwadratowych,
- c) przeciętne obroty i wydajność,
- d) plan postojów maszyn z rozbiciem na rodzaje,
- e) asortymentowe obłożenie maszyn z uwzględnieniem wydajności,
- f) obliczenie produkcji asortymentowej na poszczególne kwartały,
- g) komasacja (?) planów produkcji i plan dostaw dla wykańczalni,
- h) obliczenie zapotrzebowań surowca wg nastawień technicznych,
- j) rozbicie planów surowcowych na poszczególne numeracje (?).

Plan wartościowy.

Opracowanie planów wartościowych z uwzględnieniem współczynnika gatunkowości, w cenach niezmiennych i zbytu w dwóch wersjach.

Wskaźniki techniczno-ekonomiczne:

- a) wartość produkcji globalnej wg cen niezmiennych,
- b) wartość produkcji globalnej wg cen bieżących,
- c) wartość produkcji globalnej wg kosztu własnego (?),
- d) udział kosztów własnych w wartości produkcji towarowej i globalnej (?).

Znaki zapytania moje (J.R)

Pomijając fakt niejasnych, a nawet czasem błędnych sformułowań oraz rozdrobnienie planu na elementy, które w rzeczywistości są prawie nierozdzielne, rzuca się w oczy rażące sformułowanie treści grupy drugiej i trzeciej. Trudno jest na prawdę, na podstawie tego sformułowania, rozróżnić pojęcie planu wartościowego od planu wskaźników techniczno-ekonomicznych.

Wydaje się, że stwierdzone fakty braku uporządkowania terminologii planowania prowadzić powinny do następujących wniosków:

- a) należy przede wszystkim w instrukcjach ściśle przestrzegać używania ustalonych terminów,

- b) w przypadkach wątpliwych zająć zdecydowane stanowisko i ustalić termin,

- c) w przypadku zjawiającego się nowego zagadnienia należy nie tylko wprowadzić termin, ale należy także podać określenie tego terminu.

Wreszcie ostatnia sprawa, którą chcę poruszyć, to sprawa koordynacji. Zagadnienie to z punktu widzenia metody wykonania jest moim zdaniem sprawą otwartą. Koordynacja to szereg czynności których celem jest wewnętrzna zgodność i jedność planu. W tej dziedzinie w porównaniu z latami poprzednimi notujemy znaczny postęp, ale wyniki są jeszcze niezadowalające. Nie ulega wątpliwości, że formularze, ich jakość, odpowiednio ustalone rubryki jednego formularza w powiązaniu z drugim przyczyniają się do lepszego skoordynowania planu. Ale to nie wszystko, o koordynacji planów decydują przede wszystkim ludzie, którzy opracowują te plany; a przede wszystkim kierownik działu planowania. Poziom zawodowy tych pracowników, ich znajomość zagadnienia w znacznej mierze, a nawet przede wszystkim decyduje o skoordynowaniu planów. Kierownicy działów planowania w przedsiębiorstwach to na ogół pracownicy przyuczeni do swego zawodu, bez specjalnych kwalifikacji, niejednokrotnie orientujący się dojrze w planie produkcji, natomiast znacznie słabiej w pozostałych planach przedmiotowych. Dlatego też jest rzeczą konieczną masowe szkolenie pracowników aparatu planowania w przedsiębiorstwach. Sprawa ta jednak nie została właściwie postawiona.

Wydaje się, że rozwiązanie tego zagadnienia powinno pójść w następującym kierunku:

1. Należałoby odbywać systematycznie kwartalnie (częstotliwość sprawa dyskusji) kursy względnie konferencje, o charakterze metodologicznym. W konferencjach brałoby udział kierownicy działów planowania. Konferencje organizowałaby jednostka nadrzędna dla jednostek podrzędnych.

2. Od czasu do czasu należy urządzać kursy z oderwaniem od pracy (czas trwania do 100 godzin) dla kierowników działu planowania przedsiębiorstw. Wydaje się zagadkowe stanowisko Ministerstwa Przemysłu Lekkiego, które od 3 lat nie przyznaje środków na kursy szkoleniowe pracowników planowania ze względu na brak funduszy na tego rodzaju kursy, podczas gdy równocześnie prowadzi kursy o charakterze technicznym takie, jak smarowników, brakarzy itp. Nie kwestionując konieczności szkolenia technicznego wydaje się, że kurs dla kierowników planowania przedsiębiorstw, którego celem jest nauczyć lepszego opracowania planów wytyczających kierunki i ramy działalności całego przedsiębiorstwa, ma nie mniejsze znaczenie.

3. W naszych czasopiśmie gospodarczych moim zdaniem należałoby więcej uwagi poświęcić metodologii planowania w formie zwiększonej ilości konsultacji, wykładów, interpretacji instrukcji itp. Jest to konieczne tym bardziej, że absolwenci różnego rodzaju i typów szkół nie są niejednokrotnie dostatecznie przygotowani do bezpośredniej pracy w planowaniu, co powoduje konieczność wykorzystania wszelkich środków dla podnoszenia ich poziomu kwalifikacji zawodowych.

Wydaje się również, że konieczne jest znaczne zwiększenie instruktażu. W lipcu 1950 r. PKPG wy-

szła z inicjatywą szerokiego instruktażu na terenie przedsiębiorstw, w którym brali udział przedstawiciele centralnych zarządów, ministerstw i PKPG. Akcja była słuszną i jeżeli jak niektórzy twierdzą nie zdała egzaminu, to tylko dlatego, że przedstawiciele władz nadrzędnych przyjechali niejednokrotnie na ten instruktaż nieprzygotowani.

Jeżeli instruktaż zostanie przygotowany należycie, wówczas spełni on swe zadania. Pożądane byłoby, aby przynajmniej raz w roku przed opracowaniem planów organizować podobny instruktaż jak w lipcu 1950 r. Dobrze przeprowadzony instruktaż między innymi przyczyni się do dobrego opracowania planu, a dobre opracowanie planu ułatwi właściwą jego realizację.

ZAGADNIENIE RACJONALIZACJI PRZEWÓZÓW ŁADUNKÓW W TRANSPORCIE KOLEJOWYM

Stanisław MROCZEK

Z doniosłych aktualnych zadań gospodarczych, które stoją obecnie przed całą gospodarką narodową w zakresie zapewnienia planowanej na rok 1955 obniżki kosztów produkcji, wynika bezpośrednia konieczność sięgnięcia po nie wykorzystane dotąd duże rezerwy zawarte w nie uporządkowanych jeszcze należycie przewozach ładunków na kolejach normalnotorowych. Dotychczasowy rozwój metod planowania przewozów szedł w kierunku zapewnienia dla kolei danych, niezbędnych do przygotowania potrzebnej zdolności przewozowej, ograniczenia w okresie szczytów przewozowych transportu ładunków mniej ważnych w danym okresie dla gospodarki narodowej, zapewnienia równomierności przewozów i rytmiczności naładunku oraz uzyskania orientacji w zakresie nasilenia naładunku w poszczególnych dyrekcjach kolejowych. Drogi przewozu ładunków były określane tylko w planach pięciodniowych, przy czym ze względu na ściśle operatywny charakter tych danych nie mogły one być wykorzystane do walki z przewozami nieracjonalnymi oraz dla organizowania ruchu kolejowego. Dla zapewnienia możliwości osiągnięcia dalszej poprawy jakości pracy kolei oraz dla znacznego obniżenia kosztów przewozów w skali całej gospodarki narodowej należy oprócz obowiązujący u nas system planowania przewozów na zasadach planowania kierunkowego, tzn. określania w planach rocznych i w operatywnych planach kwartalno-miesięcznych obok ilości ładunków i ich rodzaju również i dróg ich przemieszczenia. Wprowadzenie kierunkowego planowania przewozów stworzy warunki niezbędne dla stałego doskonalenia poszczególnych stron działalności eksploatacyjnej kolei. W oparciu o znajomość kształtowania się potoków ładunków w skali kwartału lub miesiąca aparat kolejowy jest w stanie skuteczniej rozszerzać marszrutyżację nadawczą i techniczną, zmniejszać stale nieproduktywne przebiegi wagonów próżnych, ustalać dokładniej zadania dla ważniejszych węzłów i stacji, a w miarę umacniania się systemu kierunkowego planowania przewozów, opierać na nim całą pracę ruchową, tzn. obliczać planowane potoki wagonowe, opracowywać plany formowania pociągów oraz ustalać turnusy parowozowe. Kierunkowe plany przewozów sporządzane na okres roku, względnie opracowania o podobnym charakterze na czasokresy dłuższe pozwolą w lepszym niż dotychczas stopniu dostosować plany rozbudowy i rekonstrukcji technicznej sieci kolejowej i urządzeń stacyjnych do aktualnych zadań przewozowych. Tryb kierunkowego planowania przewozów powinien opierać się na zasadzie, że kierunkowe pla-

ny opracowują nadawcy ładunków. Tego rodzaju zasada jest przyjęta w Związku Radzieckim, gdzie zarówno plany naładunku, jak i plany przewozów wg miejsca nadania i przeznaczenia sporządzają jednostki wysyłające ładunek. Możliwość sporządzania planów kierunkowych przez nadawców, została tam zapewniona w drodze ścisłego zsynchronizowania terminów opracowywania planów zbytu z terminami sporządzania planów przewozowych. Każda jednostka, sporządzająca plan przewozowy, dysponuje już zatwierdzonym planem zbytu, w którym wyszczególnia się, oprócz danych dotyczących ilości i asortymentu przeznaczonego do wysyłki ładunku, również niezbędne do opracowania kierunkowego planu przewozów dane, dotyczące miejsca przeznaczenia ładunku i drogi jego przebiegu.

W zakresie wzajemnego dostosowania do siebie trybu i terminów planowania operatywnego produkcji, zaopatrzenia i zbytu, obrotu towarowego i przewozów mamy jeszcze w naszym systemie planowania bardzo poważne luki, które powodują, że plany operatywne nie są w dostatecznej mierze wzajemnie powiązane. Obowiązujący tryb planowania przewozów znacznie wyprzedza w terminach opracowanie i zatwierdzanie planów działalności podstawowej, które powinny stanowić materiał wyjściowy dla opracowania planu przewozów. Stan taki jest źródłem ustawicznych zmian rozdziału limitów wagonowych i powoduje, że wykonane przewozy w szeregu gałęzi gospodarki narodowej niejednokrotnie poważnie odbiegają od zadań ustalonych w planie. Zlecenia wysyłkowe i rozdzielniki otrzymują zakłady ze znacznym opóźnieniem. Nagminne zjawisko braku zleceń wysyłkowych w pierwszych dniach miesiąca jest źródłem nierytmiczności naładunku i podważa realność krótkoterminowych planów zamówień, jakimi są plany 5-dniowe, sporządzane przez nadawców dla potrzeb kolei.

Wprowadzenie kierunkowego planowania przewozów w naszych warunkach będzie wymagało znacznego usprawnienia planowania zbytu i obrotu towarowego, tym bardziej, że tryb planowania kierunkowego przewozów dostosowuje się w założeniach w maksymalnej mierze do trybu obowiązującego w zakresie planowania dostaw, w związku z czym na pierwszym etapie plany kierunkowe w skali kwartalno-miesięcznej będą sporządzać organizacje zbytu, a nie zakłady i jednostki wysyłające. Realność kierunkowych planów przewozowych i ściśle dostrzymywanie obowiązujących terminów będą decydować o możliwości ich należytego wykorzystania przez

transport kolejowy dla stałego ulepszania pracy eksploatacyjnej i obniżania kosztów przewozu.

Kierunkowe planowanie przewozów przez aparat zbytu i obrotu towarowego wymaga dokonywania systematycznej analizy właściwości dróg przemieszczania ładunków i wynajdywania spośród wielkiej ilości możliwych wariantów wiązania miejsc produkcji z miejscami przeznaczenia — wariantu najbardziej oszczędnego, tzn. pociągającego za sobą najmniejszą ilość przewozów.

Ponadto kierunkowy plan przewozowy powinien spełniać szereg dodatkowych warunków jak: właściwy podział ładunków na poszczególne środki transportu, stworzenie szerokiej bazy dla marszrutyżacji ładunków, wykorzystanie w maksymalnej mierze dla celów przewozowych kierunków przebiegu wagonów próżnych, unikanie możliwości powstawania zbocznych potoków wagonowych itp.

Uwzględnienie w pracy organizacji zbytu i obrotu towarowego w szerokiej mierze zasad ekonomiki transportu jest niezbędnym warunkiem likwidacji sięgającego obecnie setek milionów złotych marnotrawstwa, które powodują wszelkiego rodzaju przewozy nieracjonalne. Realizacja tego zadania wymagać będzie wydatnego podniesienia wiedzy transportowej pracowników zbytu i zaopatrzenia. Dlatego też wprowadzenie w życie zasad kierunkowego planowania przewozów powinno być poprzedzone przez gruntowne szkolenie tych pracowników.

Metody organizacji racjonalnych przewozów nie znalazły dotychczas szerszego zastosowania w naszej praktyce planowania zbytu i obrotu towarowego. Temat ten nie został również szerzej omówiony w wydawnictwach i w prasie fachowej, pomimo, że mamy możliwość wykorzystania bardzo bogatych doświadczeń Związku Radzieckiego w tym zakresie. W ZSRR stosuje się dla ustalenia optymalnej alternatywy wiązania miejsc produkcji z miejscami spożycia dwie podstawowe metody — metodę graficzno-analityczną oraz metodę różnic odległości. W skomplikowanych przypadkach stosuje się również metodę ustalania optymalnej alternatywy przewozowej dla układów o cyklicznej zależności.

Wybór optymalnej alternatywy połączeń transportowych nie jest sprawą łatwą, zwłaszcza, gdy mamy do czynienia z dużą ilością miejsc produkcji i miejsc spożycia. Ilość możliwych połączeń transportowych może być wówczas bardzo duża. Dla dwóch miejsc produkcji i dwóch miejsc spożycia możliwe są dwa warianty połączeń, dla czterech miejsc produkcji i czterech miejsc spożycia ilość możliwych połączeń wzrasta do 24, dla pięciu do 120 itd. Rozważanie każdej alternatywy oddzielnie, a następnie porównywanie ich mogłoby się okazać w praktyce zadaniem bardzo trudnym do wykonania ze względu na ogromną pracochłonność takiego przedsięwzięcia.

Metoda graficzno-analityczna polega na przeprowadzeniu analizy geograficznego rozmieszczenia miejsc produkcji i miejsc spożycia oraz łączących te miejsca linii kolejowych. Przy stosowaniu tej metody nanosi się na mapkę sieci kolejowej miejsca produkcji i miejsca spożycia i łączy się je, zaczynając od któregośkolwiek miejsca, znajdującego się na ob-

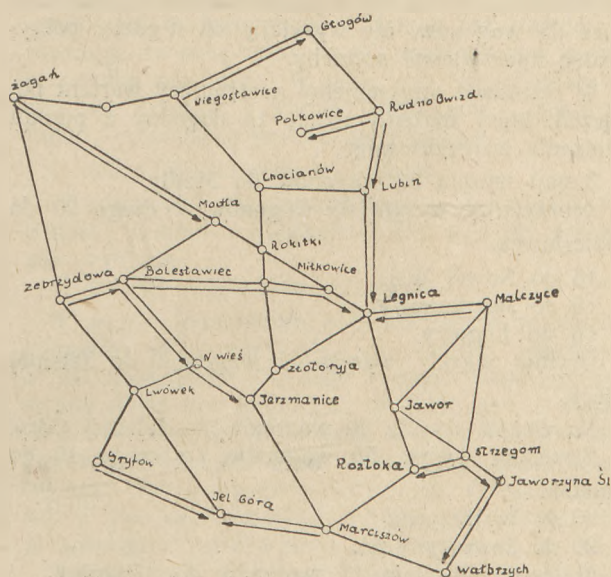
wodzie mapy. W pierwszej kolejności dokonuje się połączeń nie budzących wątpliwości z punktu widzenia możliwości znalezienia połączenia dogodniejszego, a pozostałe połączenia ustala się, zwracając uwagę, aby w ich wyniku nie powstały przewozy nieracjonalne lub ujemnie wpływające na jakość pracy eksploatacyjnej kolei. Stosowanie metody graficzno-analitycznej wymaga umiejętności określenia przewozów nieracjonalnych, aby nie dopuścić do ich powstania w wyniku dokonywanych połączeń miejsc produkcji z miejscami spożycia. Niżej przytoczony przykład ilustruje sposób zastosowania metody graficzno-analitycznej.

Załóżmy, że na terenie województwa wrocławskiego dysponujemy 255 wagonami określonego ładunku, który ma być przewieziony do innych miejscowości na terenie tegoż województwa.

Zamieszczone poniżej zestawienie przedstawia, jakie ilości wagonów powinny być nadane w miejscach wysyłki i odebrane w miejscach przeznaczenia.

Miejsca wysyłki:		Miejsca odbioru	
Zagań	— 30 wagonów	Miłkowice	— 25 wagonów
		Modla	— 30 „
Zebrzydowa	— 65 „	Bolesławiec	— 20 „
		Legnica	— 45 „
Gryfów Śl.	— 25 „	Nowa Wieś	— 15 „
		Wałbrzych	— 20 „
Marciszów	— 20 „	Jerzmanice	— 15 „
Strzegom	— 55 „	Jelenia Góra	— 45 „
Malczyce	— 15 „	Roztoka	— 15 „
Rudno	— 30 „	Jaworzyna Śl.	— 20 „
Niegostawice	— 15 „	Polkowice	— 10 „
Miłkowice	— 25 „	Lubin Legn.	— 5 „
		Głogów	— 15 „
Razem 280		Razem 200	

Dla dokonania połączeń metodą graficzno-analityczną należy nanieść na mapkę sieci kolejowej zarówno miejsca wysyłki, jak i miejsca przeznaczenia (rysunek nr 1).



Rys. 1

Łączenie miejsc nadania z miejscami odbioru rozpoczynamy od któregośkolwiek punktu wysyłkowego, znajdującego się na obwodzie mapy, np. od Żagania. W Żaganiu dysponujemy 30 wagonami ładunku, które decydujemy się przesłać do Modły. Będzie to połączenie bezsporne, ponieważ na pierwszy rzut oka widać, że Modła leży najbliżej Żagania. Każdy inny wariant połączenia dla Żagania byłby mniej dogodny z punktu widzenia transportowego. W Niegostawicach dysponujemy 15 wagonami ładunku. Przesyłamy je do Głogowa, który zapotrzebował taką właśnie ilość ładunku i leży najbliżej Niegostawic. Jest to również połączenie nie ulegające wątpliwości. Rudno Gwizdanów dysponuje 30 wagonami, które przesyłamy do najbliższych położonych miejsc spożycia do Polkowic — 10 wagonów oraz do Lubina Legn. — 5 wagonów. Pozostałe 15 wagonów należy skierować do Legnicy. Najbardziej właściwym kierunkiem wysyłkowym dla ładunków, znajdujących się w Zebrzydowej, będzie kierunek Bolesławiec — Miłkowice — Legnica, w którym to kierunku, założmy wstępnie, Zebrzydowa wysła 20 wagonów dla Bolesławca i 30 wagonów dla Legnicy (zapotrzebowanie Legnicy wynosi 45 wagonów, a 15 wagonów dostarczono już z Rudno Gwizdanów). Pozostało w Zebrzydowej 15 wagonów, które należy wysłać w kierunku Nowa Wieś — Jerzmanice. Łączne zapotrzebowanie Nowej Wsi i Jerzmanic wynosi 30 wagonów. Trzeba będzie zatem przywieźć do Jerzmanic brakujące ładunki ze Strzegomia lub z Malczyce. Rozwiązanie tego rodzaju nie jest dogodne z tego względu, że, jak widać, dowóz z Malczyce lub Strzegomia do Jerzmanic jest bardziej skomplikowany, niż z Zebrzydowej. Marciszów natomiast powinien zaopatrywać łącznie z Gryfowem Jelenią Górę. Dlatego też należy zrewidować wstępne ustalenie, że Zebrzydowa wysła 30 wagonów do Legnicy. Wybór dogodniejszego wariantu przewozowego nakazuje wysłać z Zebrzydowej 30 wagonów w kierunku Nowa Wieś, Jerzmanice i 15 wagonów do Legnicy. Pozostałe połączenia nie budzą już wątpliwości. Malczyce wysyłają 15 wagonów do Legnicy, Strzegom zaś zaopatruje Roztokę, Jaworzynę Śląską i Wałbrzych.

Miłkowice dysponują 25 wagonami, ze względu jednakże na to, że ich zapotrzebowanie wynosi również 25 wagonów, nie wysyłają ich nigdzie, pokrywając nimi własne potrzeby.

W rezultacie otrzymujemy następujący wariant połączeń, który możemy uznać za dogodny z punktu widzenia transportowego.

Żagań wysła 30 wagonów do Modły.

Zebrzydowa wysła 65 wagonów, z czego 20 do Bolesławca.

15 do Nowej Wsi.

15 do Jerzmanowic.

15 do Legnicy.

Gryfów Śląski wysła 25 wagonów do Jeleniej Góry.

Marciszów wysła 20 wagonów do Jeleniej Góry. Strzegom wysła 55 wagonów, z czego 15 do Roztoki.

20 do Wałbrzycha.

20 do Jaworzyny Śl.

Malczyce wysyłają 15 wagonów do Legnicy.

Rudno wysła 30 wagonów, z czego 10 do Polkowic.

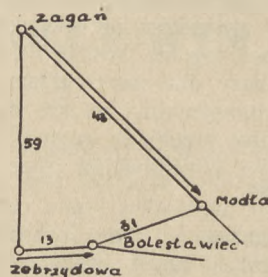
5 do Lubina.

15 do Legnicy.

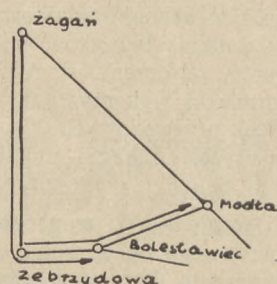
Niegostawice wysyłają 15 wagonów do Głogowa.

Miłkowice nie wysyłają nigdzie 25 wagonów, pokrywając nimi własne zapotrzebowanie.

W oparciu o wyżej przytoczony przykład należy zastanowić się nad możliwością powstania nieracjonalnych przewozów w wyniku dokonanych połączeń. Poniższy rysunek przedstawia miejsca wysyłki Żagania i Zebrzydowa oraz miejsca odbioru Modła i Bolesławiec w dwóch wariantach połączeń (rysunek 2 i 2a).



Rys. 2



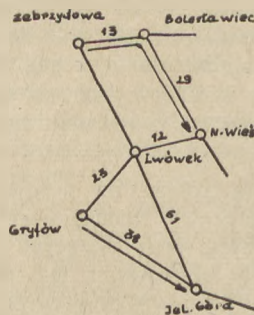
Rys. 2a

Pierwsza alternatywa połączeń jest alternatywą właściwą dla danego układu, zapewniającą najmniejszą pracę przewozową. Gdybyśmy przyjęli alternatywę inną, przedstawioną na rysunku 2a, spowodowałibyśmy w ten sposób powstanie przewozów nieracjonalnych, pociągających za sobą wydatkowanie zbędnej pracy przewozowej. Jak zaznaczono na rysunku 2a, Zebrzydowa zaopatruje Modłę, a Żagań zaopatruje Bolesławiec. Porównajmy trasy przebiegu ładunków w pierwszej i drugiej alternatywie

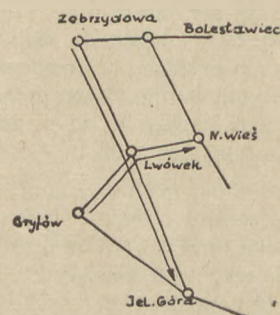
$$I \quad 43 + 13 = 56;$$

$$II \quad 59 + 13 + 13 + 31 = 116.$$

Wynika stąd, że przy wyborze drugiej alternatywy przewozowej niepotrzebnie przewoziłibyśmy ładunki na trasie o długości 60 km. Nasze rozumowanie jest słuszne pod warunkiem, że zarówno Zebrzydowa jak i Żagań są w możności w pełni zaspokoić potrzeby połączonych z nimi miejsc spożycia. W razie konieczności dowiedzenia np. do Bolesławca ładunków z Żagania w związku z niedostateczną ich ilością w Zebrzydowej, przewóz tych ładunków na trasie Zebrzydowa — Bolesławiec byłby usprawiedliwiony, gdyby odległość Żagań — Zebrzydowa — Bolesławiec była mniejsza od odległości Żagań — Modła — Bolesławiec. W naszym jednak przykładzie na wybór zasługuje alternatywa ostatnia. Nieracjonalne przewozy przedstawione na rys. 2a nazywają się przewozami krzyżującymi się i łączącymi się jednocześnie w jeden potok wagonowy w miejscu przecięcia.



Rys. 3

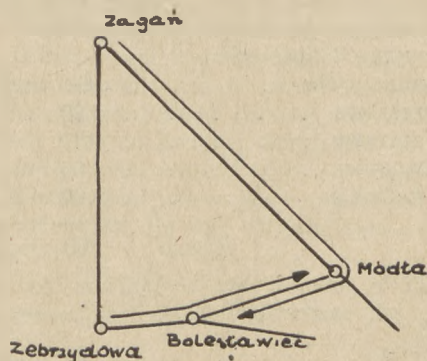


Rys. 3a

Rysunki 3 i 3a przedstawiają przypadek przewozów nieracjonalnych krzyżujących się oraz wybór właściwej alternatywy przewozowej. Gdybyśmy tak, jak przedstawiono na rysunku 3a, połączyli Zebrzydową z Jelenią Górą i Gryfów z Nową Wsią (zakładając możliwość przewozu na trasie Lwówek — Nowa Wieś), to zbędne przewozy odbywałyby się na trasie o długości 16 km. Wskazuje na to porównanie obu tras przebiegu ładunków.

$$\text{I} \quad 13 + 29 + 38 = 80 \qquad \text{II} \quad 61 + 35 = 96$$

Jawne przewozy przeciwbieżne powstałyby w przypadku (rys. 4) wysłania wagonów z Zagania do Bolesławca przez Modłę oraz z Zebrzydowej do Modły przez Bolesławiec. Załóżmy, że Zebrzydowa i Zagań wysyłają po 20 wagonów. Wówczas wielkość strat przewozowych wyniesie $2 \times 20 \times 31 = 1\,240$ wagonokilometrów.



Rys. 4

Do grupy nieracjonalnych przewozów należałoby zakwalifikować również przewozy, które powstałyby w wyniku wysyłania ładunku z Zebrzydowej do Miłkowie oraz tego samego ładunku z Miłkowie do Legnicy (rys. 5). Wprawdzie przewóz tego rodzaju nie pociąga za sobą zbędnego wydatkowania pracy przewozowej, ale zwiększa ilość operacji przeładunkowych i postaje wagonów, a więc podraża koszty przewozów.

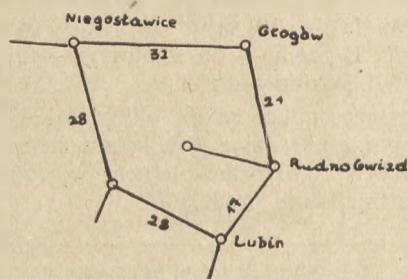


Rys. 5

Poza określonymi wyżej przypadkami przewozów nieracjonalnych rozróżniamy jeszcze i inne ich rodzaje. Często występują na kolejach przewozy przeciwbieżne ukryte, charakteryzujące się tym, że ładunki biegą w przeciwnych kierunkach po różnych, choć niedaleko od siebie położonych liniach kolejowych. Inna grupa przewozów nieracjonalnych, wywołujących zboczne potoki wagonowe, charakteryzuje się tym, że, w wyniku wadliwego połączenia miejsc produkcji z miejscami spożycia, potoki ładunków zmieniają zasadniczo kierunek w węzłach kolejowych, pociągając w ten sposób za sobą znaczny wzrost pracy rozładunkowych. Dokładna znajomość wszystkich typów przewozów nieracjonalnych i umiejętność odróżniania ich od przewozów uzasadnionych ekonomicznie stanowią niezbędny warunek skutecznego stosowania przez aparat zaopatrzenia i obrotu towarowego graficzno-analitycznej metody

przy planowaniu dostaw i kierunkowym planowaniu przewozów. Metoda graficzno-analityczna jest metodą nieskomplikowaną i z tego względu może znaleźć szerokie praktyczne zastosowanie. W szeregu przypadków stosowanie tej metody nie wystarcza dla znalezienia optymalnej alternatywy połączeń transportowych. Zdarza się to wtedy, kiedy mamy do czynienia z dużą ilością miejsc spożycia i kiedy prosta analiza ich geograficznego rozmieszczenia w stosunku do miejsc produkcji nie doprowadza do rychłego znalezienia połączeń najlepszych. Można wówczas stosować drugą metodę, tzw. metodę różnic odległości. Stosowanie metody różnic odległości polega na tym, że dokonuje się najpierw przydziału całych grup miejsc spożycia do kilku miejsc produkcji tak, aby miejsca spożycia znajdowały się w zasięgu rejonu ciężenia zaopatrujących je miejsc produkcji. Podziału należy dokonywać w ten sposób, aby powstałe w jego wyniku grupy miejsc produkcji i miejsc spożycia nie zawierały więcej jak dwa miejsca produkcji. Miejsc spożycia może być w każdej grupie dowolna ilość. Dla dwóch miejsc produkcji oraz dla dowolnej ilości miejsc spożycia sporządza się tzw. tablice różnic odległości, z których wynika racjonalna kolejność łączenia miejsc spożycia z jednym i z drugim miejscem produkcji.

Sposób zastosowania metody różnic odległości można zilustrować na następującym przykładzie. Załóżmy, że Niegostawice i Rudno Gwizdanów wysyłają po 20 wagonów, a Głogów i Lubin otrzymują te ilości w jednakowej ilości (rys. 6).



Rys. 6

Do ustalenia właściwej alternatywy połączeń transportowych możemy dojść w danym przykładzie, porównując ze sobą trasy dwóch możliwych w danym przypadku wariantów. W razie, gdy Niegostawice zaopatrują Głogów i Rudno Gwizdanów z Lubin — wielkość przewozów wyniesie:

$$\text{I} \quad (32 + 17) \times 20 = 980 \text{ wagonokm.}$$

W przypadku połączenia Głogowa z Rudno Gwizdanów i Lubina z Niegostawicami, wielkość przewozów wyniesie:

$$\text{II} \quad (21 + 56) \times 20 = 1540 \text{ wagonokm.}$$

W wyniku porównania obu alternatyw wybieramy pierwszą, która zapewnia zmniejszenie przewozów o 560 wagonokm. Do tego samego rozstrzygnięcia można dojść bez obliczania długości tras i wielkości przewozów, co w przypadku dużej ilości miejsc produkcji i spożycia może okazać się bardzo pracochłonne, stosując metodę zestawienia różnic odległości. W tym celu dla rozpatrywanego przykładu należy sporządzić tabelkę jak zamieszczona na str. 16.

Postawiony w rubryce „różnica odległości” przed wartością bezwzględną różnicy znak — (lub znak +) odnosi się zawsze do miejsca produkcji wpisanego

Miejsce przeznaczenia ładunków	Odległość w km od miejsca produkcji		Różnica odległości w km
	Niegostawice	Rudne	
Lubin Legn.	56	17	— 39
Głogów	32	21	— 11

w rubryce pierwszej, a w przytoczonym przykładzie do Niegostawic. Znak ten jest umownym oznaczeniem wskazującym, że Niegostawice są gorzej położone w stosunku do Lubina Legnickiego, niż Rudno. Tak samo gorsze położenie wykazują Niegostawice w stosunku do Głogowa. Gdyby w rubryce „różnica odległości” zamiast znaku — był znak +, oznaczałoby to, że Niegostawice są położone dogodniej (bliżej) w stosunku do miejsc przeznaczenia ładunków, niż Rudno. Tablica różnic odległości wskazuje, że w przypadku, gdybyśmy dysponowali w Rudnie dostateczną ilością ładunków, to należałoby je przewieźć zarówno do Lubina, jak i Głogowa. Ponieważ jednakże wagony z Niegostawic muszą być zadysponowane do jednej z tych miejscowości, wybieramy dla Niegostawic Głogów, dla którego wartość różnic odległości jest większa, niż dla Lubina ($-11 > -39$).

Duże ułatwienie w pracy, jakie przynosi stosowanie metody różnic odległości lepiej zilustruje przykład, w którym do dwóch miejsc produkcji należy przydzielić większą ilość miejsc przeznaczenia ładunków. Posługując się umieszczonym wyżej fragmentem mapki sieci kolejowej, założmy, że miejsca produkcji Żagań (60 wagonów) i Zebrzydowa (70 wagonów) wysyłają ładunki do następujących miejsc odbioru: Modła — 10 wagonów, Miłkowice — 15, Lubin — 20, Legnica — 25, Złotoryja — 20, Jelenia Góra — 30 i Rokitki — 10.

Sporządzamy tablicę różnic odległości dla Zebrzydowej i Żagania układając ją w kolejności malejących różnic. Tablica ta określa kolejność wiązania miejsc spożycia z miejscami produkcji.

Miejsce przeznaczenia ładunków	Odległość w km od miejsca produkcji		Różnica odległości w km
	Zebrzydowa	Żagań	
Jelenia Góra	61	120	+ 59
Złotoryja	45	79	+ 34
Legnica	43	74	+ 31
Miłkowice	33	64	+ 31
Lubin	65	88	+ 23
Chocianów	42	60	+ 18
Rokitki	32	50	+ 18
Modła	44	43	— 1

Tablica ta odczytywana od góry do dołu wskazuje na kolejną celowość wiązania miejsc spożycia z miejscem produkcji, znajdującym się w rubryce pierwszej, tj. Zebrzydową. Odczytywana natomiast od dołu do góry wskazuje na kolejną celowość wiązania miejsc spożycia z miejscem produkcji, znajdującym się w rubryce drugiej, tj. z Żaganiem.

70 wagonów z Zebrzydowej zadysponujemy więc do następujących punktów spożycia: Jelenia Góra — 30, Złotoryja — 20 i Legnica — 20. Z Żagania należy wysłać do Legnicy brakujące 5 wagonów, a resztę do pozostałych miejscowości. Tablica kolejności wiązania miejsc produkcji z miejscami spożycia, którą otrzymujemy w wyniku zastosowania metody różnic odległości, pozwala na ustalenie opty-

malnej alternatywy przewozowej. Każda inna alternatywa będzie z punktu widzenia transportowego alternatywą gorszą, powodującą nieuzasadnione zwiększenie przewozów.

Nie zawsze można ustalić optymalny wariant przewozowy przy pomocy metody graficzno-analitycznej oraz zestawienia różnic odległości. Zdarza się to wówczas, gdy występuje zjawisko tzw. cyklicznej zależności we wzajemnym układzie miejsc produkcji i miejsc spożycia. Układ o cyklicznej zależności charakteryzuje się tym, że każde miejsce produkcji może wysłać ładunki w kierunku dwóch sąsiednich miejsc produkcji, przy czym ustalenie kierunków wysyłki posiada decydujące znaczenie dla wynikającej stąd wielkości pracy przewozowej. W tego rodzaju przypadkach stosuje się obliczenie dla układu o cyklicznej zależności.

Założmy, że plan zbytu przewiduje przewiezienie z pięciu miejsc produkcji 300 wagonów ładunków w następujących ilościach:

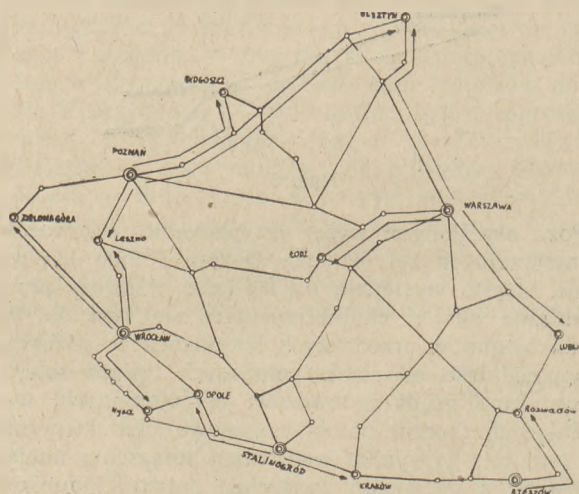
ze Stalinogrodu	50 wagonów
z Rzeszowa	20
„ Warszawy	110
„ Poznania	60
„ Wrocławia	60

Razem 300 wagonów

Ładunki te powinny być dostarczone do 10 miejsc spożycia, jak zaznaczono w poniższym zestawieniu:

do Opola	20 wagonów
„ Krakowa	30
„ Rozwadowa	20
„ Lublina	30
„ Łodzi	50
„ Olsztyna	40
„ Bydgoszczy	40
„ Leszna	15
„ Zielonej Góry	30
„ Nysy	25

Razem 300 wagonów



Rys. 7

Jak widać ze schematycznej mapki sieci kolejowej, na której zaznaczono wymienione wyżej miejsca produkcji i odbioru, każde źródło ładunków może je wysłać w dwóch kierunkach w stronę sąsiadujących z nim innych źródeł produkcji. Dlatego też analizę

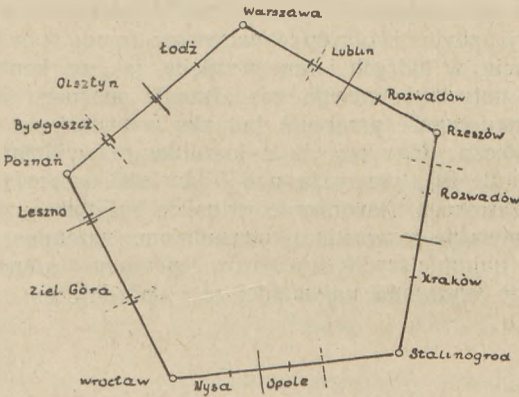
wyboru właściwych połączeń możemy zaczynać od dowolnego źródła produkcji, a więc np. od Wrocławia. Wydaje się, że połączenie Wrocławia z Nysą nie powinno budzić wątpliwości. Niejasne jest natomiast, czy Opole należy połączyć z Wrocławiem, czy też ze Stalinogrodem. Sporządzamy więc dla Opola i Nysy tablicę różnic odległości od Wrocławia i Stalinogrodu.

Miejsce przeznaczenia ładunków	Odległość od miejsca produkcji		Różnica odległości
	Wrocław	Stalinogród	
Opole	82	110	+ 18
Nysa	110	135	+ 25

Z zestawienia różnic odległości dla Opola i Nysy wynika celowość połączenia tych miejscowości z Wrocławiem. Jednakże ustalenie to należy traktować, jako wstępne, podobnie jak i ustalenia dalsze. We Wrocławiu pozostało jeszcze 15 wagonów, które należy skierować albo do Zielonej Góry, albo do Leszna. Do tych miejscowości może wysyłać również ładunki Poznań. Sporządzamy więc, jak i poprzednio, tablicę różnic odległości dla tych dwóch miejsc nadania.

Miejsce przeznaczenia ładunków	Odległość od miejsca produkcji		Różnica odległości
	Wrocław	Poznań	
Leszno	94	69	- 25
Zielona Góra	153	155	+ 2

Pozostałe więc 15 wagonów Wrocław wysyła do Zielonej Góry, a Poznań zaopatruje Leszno oraz pozostałe potrzeby Zielonej Góry. Pozostałe wagony w ilości 30 wysyła Poznań do Bydgoszczy, ponieważ leży ona znacznie bliżej tej miejscowości, niż najbliższe źródło ładunków — Warszawa. Warszawa przesyła do Bydgoszczy brakujące 10 wagonów i zaopatruje ponadto Olsztyn, Łódź oraz pozostałymi 10 wagonami Lublin. Dla pełnego pokrycia potrzeb Lublina — Rzeszów wysyła tam cały swój ładunek, natomiast potrzeby Krakowa i Rozwadowa pokrywa Stalinogród. W ten sposób został dokonany wstępny przydział miejsc produkcji do miejsc spożycia, celowość którego zostanie sprawdzona przy pomocy rachunku dla układu o cyklicznej zależności. Dokonane połączenia wstępne oraz wstępne granice zasięgu poszczególnych źródeł ładunków, oznaczone liniami



Rys. 8

przerzwanymi, przedstawia rysunek schematyczny nr 8.

Jak widać ze schematu, wstępna granica zasięgu Wrocławia w stronę Stalinogrodu przebiega za Opolem, przy czym Stalinogród nie zaopatruje żadnych miejsc spożycia w kierunku do Wrocławia. Granica zasięgu Stalinogrodu w stronę Rzeszowa przebiega za Rozwadowem, który nie wysyła również swojej produkcji w kierunku Stalinogrodu. Zasięgi wpływu Rzeszowa i Warszawy przebiegają przez Lublin, zaopatrywany przez oba te źródła ładunków. Punkt graniczny między Warszawą i Poznaniem znajduje się w Bydgoszczy, przy czym Warszawa zaopatruje wyłącznie Olsztyn i Łódź. Granica zasięgu wpływu Poznania i Wrocławia przebiega przez Zieloną Górę, przy czym Poznań zaopatruje wyłącznie Leszno.

Sprawdzenia prawidłowości połączeń dokonujemy na przedstawionym schemacie w kierunku przeciwnym ruchowi wskazówek zegara, ponieważ zarówno Stalinogród, jak i Rzeszów nie zaopatrują żadnych punktów spożycia w kierunku odwrotnym.

Zestawiamy, jak w niżej umieszczonej tablicy, wartości różnic odległości dla miejsc spożycia, znajdujących się na granicy zasięgu wpływów źródeł produkcji lub też dla miejsc spożycia, znajdujących się najbliższej tej granicy.

Źródła ładunku	Miejsce przeznaczenia	Różnica odległości w km
Wrocław	Opole	+ 18
Stalinogród	Rozwadow	- 123
Stalinogród	Lublin	- 14
Rzeszów	Bydgoszcz	- 132
Rzeszów	Zielona Góra	- 2
Warszawa		
Warszawa		
Poznań		
Poznań		
Wrocław		
Łączna różnica		- 333

W wyniku podsumowania łącznej różnicy odległości granicznych miejsc spożycia dla poszczególnych źródeł produkcji, otrzymaliśmy w rezultacie różnicę ujemną — 333, która świadczy o tym, że przyjęte wstępne ustalenia nie są dobre, ponieważ zbędny przebieg dla każdego 5-ciu wagonów wyniesie 333 km. Dlatego też należy dokonać rewizji wstępnych ustaleń w ten sposób, że zaczynając od pierwszego w rachunku cyklicznej zależności punktu granicznego przemieszcza się w dół określoną ilość wagonów, która dla naszego przykładu wyniesie 20. W wyniku tych przemieszczeń nastąpi zmiana zasięgów wpływu poszczególnych źródeł produkcji, zmiana punktów granicznych i wartości różnic ich odległości w stosunku do źródeł produkcji. W naszym przykładzie Wrocław przestaje zaopatrywać Opole i wysyła 20 wagonów w kierunku Poznania, zaopatrując całkowicie Zieloną Górę oraz wysyłając 5 wagonów do Leszna. Stalinogród nie zaopatruje Rozwadowa, wysyła natomiast 20 wagonów do Opola. Granica zasięgu wpływów Stalinogrodu i Wrocławia przebiega teraz między Opolem i Nysą. Rzeszów zaopatruje w kierunku Warszawy Lublin, a Warszawa przerzuca 10 wagonów z Bydgoszczy

i 10 z Olsztyna na zaopatrzenie Lublina. Granica pomiędzy Warszawą i Rzeszowem przebiega teraz między Rozwadowem i Lublinem, a między Warszawą i Poznaniem w Olsztynie, potrzeby którego Poznań uzupełnia 10 wagonami. Pomiędzy Poznaniem i Wrocławiem granica przebiega przez Leszno.

Zróżła ładunku	Miejsce przeznaczenia	Różnica odległości w km
Wrocław	Nysa	+ 25
Stalinogród	Kraków	+ 79
Stalinogród		
Rzeszów	Rozwadów	+ 112
Rzeszów		
Warszawa	Olsztyn	+ 79
Warszawa		
Poznań	Leszno	+ 25
Poznań		
Wrocław		
Łączna różnica		+ 320

Zestawiamy na tabelce różnice wartości odległości dla nowych punktów granicznych lub położonych najbliższej granicy zasięgu wpływów źródeł produkcji, dla tych samych miejsc produkcji jak w obliczeniu pierwszym.

Dodatni wynik uzyskanej różnicy (+ 320) wskazuje, że skorygowany wariant połączeń nie pociągnie za sobą nieuzasadnionego wydatkowania pracy przewozowej. W rezultacie powyższych obliczeń można dokonać przydziału miejsc spożycia do miejsc produkcji według następującego zestawienia

Rzeszów wysyła 20 wagonów do Rozwadowa	20
Stalinogród wysyła 50 wagonów, z czego	
do Opola	20
Krakowa	30
Warszawa wysyła 110 wagonów, z czego	
do Lublina	30
Łodzi	50
Olsztyna	30
Poznań wysyła 60 wagonów, z czego do	
Olsztyna	10
Bydgoszczy	40
Leszna	10
Wrocław wysyła 60 wagonów, z czego do	
Leszna	5
Zielonej Góry	30
Nysy	25
Razem	300
	300

Właściwe połączenia transportowe oznaczono strzałkami na umieszczonej wyżej mapce schematycznej sieci kolejowej (rys. 7).

Nie należy, oczywiście, sądzić, że każdorazowe sporządzenie kierunkowego planu przewozów musi być poprzedzone pracochłonnymi obliczeniami, z których wynikną optymalne alternatywy przewozowe dla dziesiątków miejsc produkcji i spożycia. Przystąpienie organizacji zbytu i obrotu towarowego do

racjonalnej organizacji przewozów będzie znacznie bardziej skuteczne, jeżeli poprzedzą je zakrojone na szeroką skalę prace w zakresie ustalenia tzw. normalnych potoków ładunków dla szeregu podstawowych artykułów przewożonych koleją. Ustalenie tego rodzaju schematu polega na tym, że na podstawie bilansów produkcji i spożycia podstawowych artykułów dla poszczególnych okręgów kraju (np. województw) opracowuje się plan międzyokręgowej wymiany ładunków, który zostaje naniesiony na sieć komunikacyjną kraju z podziałem na poszczególne środki transportu. Schematy normalnych potoków muszą uwzględniać zasady ekonomiki transportu, a więc kryterium najmniejszego przebiegu ładunku oraz podział zadań między poszczególne rodzaje transportu, zgodnie z techniczno-ekonomicznymi właściwościami każdego z nich. Schematy tego rodzaju należy sporządzać nie tylko dla przewozów między poszczególnymi okręgami, ale również i dla przewozów wewnątrzkrajowych, np. dla wymiany towarowej między powiatami w ramach określonego województwa. Schematy normalnych potoków, sporządzane na okresy dłuższe, stanowią niezbędne narzędzie dla organów zbytu i obrotu towarowego. Cały szereg podstawowych kierunków przewozów wyniknie przy opracowaniu planu przewozów z tego schematu. Obliczenia przy pomocy omówionych wyżej metod będą zatem dokonywane tylko dla pewnej części miejsc produkcji i spożycia, nie objętych schematem.

Dużej wagi materiał pomocniczy dla organizacji dysponujących wysyłką ładunków stanowią również opracowane dla określonych ładunków na dłuższy okres czasu tablice kolejności łączenia miejsc produkcji z miejscami spożycia. Ułatwiają one i upraszczają w znacznej mierze prace nad sporządzeniem kierunkowego planu przewozowego. Zarówno schematy normalnych potoków ładunków, jak też i tablice kolejności łączenia miejsc produkcji z miejscami spożycia powinny być korygowane w miarę powstawania nowych źródeł produkcji lub punktów spożycia, zmieniających założenia, na których te opracowania oparto. Opracowanie schematów normalnych potoków ładunków oraz tablic kolejności łączenia miejsc produkcji z miejscami spożycia, to ważne zadanie, które należy realizować przed wprowadzeniem w życie kierunkowego planowania przewozów.

W dotychczasowych rozważaniach, kryterium najmniejszego przebiegu względnie możliwość uzyskania określonego efektu w zakresie poprawy w pracy eksploatacyjnej transportu, występowały jako kryteria najważniejsze. W praktycznej działalności organizacji zbytu i obrotu towarowego mogą powstać sytuacje, w których i inne względy, jak np. konieczność natychmiastowego zaopatrzenia pewnego rejonu, konieczność przerzutu ładunku w związku z niedostateczną jego podażą z kierunku przewidzianego w planie itp., przeważają nad kryteriami oszczędności w przewozach. Powinny to jednakże być tylko wyjątki, należyćie rozważone i uzasadnione, natomiast zasada najmniejszych przewozów powinna stanowić zawsze kryterium najważniejsze i decydujące.

Z ZAGADNIENI WYKORZYSTANIA ZDOLNOŚCI PRODUKCYJNYCH W HUTNICTWIE ŻELAZA

Jerzy ZALEWSKI i Adolf WOŁOWSKI

Maksymalne wykorzystanie zdolności produkcyjnych w przemyśle ma podstawowe znaczenie na obecnym etapie rozwoju gospodarki narodowej i będzie w coraz szerszym stopniu uwzględniane przy opracowywaniu planów i ocenie wyników działalności przedsiębiorstw. Jednakże w praktyce, pomimo tego, że ustrój nasz stwarza olbrzymie możliwości najpełniejszego wykorzystania zdolności produkcyjnych, występuje w tej dziedzinie szereg niedociągnięć. Mówił o tym wicepremier Hilary Minc na II Zjeździe PZPR, stwierdzając, że „popelniono w tej dziedzinie wiele błędów. Budowano częstokroć obiekty, których budowę można było odłożyć względnie zmniejszyć rozmiary z uwagi na możliwości lepszego wykorzystania istniejących zdolności produkcyjnych. Podstawową przyczyną, która powodowała tego rodzaju błędy, był brak bilansów zdolności produkcyjnych, a w wypadkach gdy tego rodzaju bilanse były sporządzane opracowanie ich stało często na niskim poziomie i nie ujawniało całości rezerw w zdolnościach produkcyjnych. Stąd też przy podejmowaniu inwestycji należy z reguły opierać się na prawidłowo opracowanym bilansie zdolności produkcyjnych“.

Walka o pełne wykorzystanie zdolności produkcyjnych wymaga ustalenia właściwych metod jej obliczania, przy czym podkreślić należy, że zagadnienie to jest praktycznie bardzo trudne.

Zdolność produkcyjna przedsiębiorstwa przetwórczego charakteryzuje się maksymalnie możliwą do uzyskania ilością produkcji w określonej jednostce czasu, tj. taką ilością produkcji, która może być wykonana przy maksymalnym wykorzystaniu bilansu czasu pracy przy danym zatrudnieniu, środków produkcji, asortymencie produkcji i rodzaju surowca oraz przy założeniu, że zostaną opanowane przez załogę przedsiębiorstwa przodujące metody pracy. W przedsiębiorstwach przemysłu wydobywczego, poza wyżej podanymi elementami zdolności produkcyjnej należy brać pod uwagę również charakter zasobów surowca.

Jasne jest, że zdolność produkcyjna przedsiębiorstwa nie jest wielkością stałą. Zmienia się ona stale w ślad za modernizacją, zmianą technologii, poprawą organizacji produkcji. Zdolność produkcyjną określa się według podstawowych rodzajów lub asortymentów wyrobów. Przy obliczaniu zdolności produkcyjnych musimy brać pod uwagę surowiec, z którego produkt będzie wykonywany. Rzecz jasna, że np. przy obliczaniu zdolności wielkich pieców inna będzie wydajność przy zużyciu rudy o zawartości Fe w wysokości 30%, a inna przy użyciu rudy 50%. Dotyczy to nie tylko jakości rudy pod względem zawartości Fe, ale i pod względem jej rozdrobnienia. Tak np. stosowanie aglomeratu w hucie im. Lenina zwiększy wydajność wielkiego pieca o ok. 20%.

Zdolność produkcyjna jest więc wielkością dynamiczną — oblicza się ją wychodząc z norm progresywnych.

Przez normy progresywne rozumiemy przodujące osiągnięcia racjonalizatorów i przodowników pracy.

Jeżeli na dwóch agregatach zbliżonych do siebie pod względem charakterystyki technicznej i warunków pracy otrzymujemy różne wskaźniki wydajności, czy też czasu pracy, to wówczas dla obliczania zdolności produkcyjnej należy przyjmować lepsze osiągnięcia. Jeżeli np. w dwóch piecach pięćdziesięciotonowych, produkujących tę samą stal, czas trwania wytopu wynosi w jednym przypadku 10 godzin, a w drugim piecu 8 godzin, to do obliczenia zdolności produkcyjnych należy przyjmować osiągnięcia lepsze, tj. 8 godzin. W przypadkach, gdy osiągnięcia przodowników pracy nie wykraczają poza normy ustalone w projekcie technicznym danego agregatu do obliczania zdolności produkcyjnych należy przyjąć nie osiągnięcia przodowników, ale normy zawarte w projekcie.

Prawidłowe obliczenie zdolności produkcyjnej wymaga ponadto szczegółowej analizy i porównania poszczególnych elementów pracy z podobnymi elementami w innych agregatach, danego lub drugiego przedsiębiorstwa, jak również ze wskaźnikami osiąganymi w innych krajach. Analiza tego rodzaju umożliwi nam adaptowanie najbardziej przodującej organizacji pracy w odniesieniu do poszczególnych elementów procesu jako całości oraz technologii produkcji.

Przy obliczaniu zdolności produkcyjnych roczny fundusz czasu należy ustalać w oparciu o techniczny projekt zespołów urządzeń bądź przedsiębiorstwa, określający ruch zakładu na jedną lub więcej zmian. Projekt techniczny może i powinien być korygowany w tych przypadkach, gdy względy ekonomiczne wskazują na odchylenia od projektu w górę lub w dół, tzn. na przedłużenie lub skrócenie czasu pracy. Toteż ważne jest, aby kierownictwo nadrzędne ustaliło system pracy dla poszczególnych zakładów, jaki powinien mieć miejsce w optymalnych warunkach, mając na względzie maksymalne wykorzystanie czasu pracy. W rezultacie w warunkach przerywanego procesu produkcji, roczny fundusz czasu pracy, nie powinien być niższy od liczby dni kalendarzowych po odjęciu dni wolnych od pracy pomnożonych przez 16 — w przypadku pracy na 2 zmiany, a przez 23 przy pracy na 3 zmiany. Przy pracy przedsiębiorstwa w ruchu ciągłym dla obliczenia funduszu czasu pracy bierze się rzecz jasna 24 godziny.

Praktyka Związku Radzieckiego wykazała, że praca 2-zmianowa w przemyśle ciężkim jest uzasadniona ekonomicznie jedynie w przedsiębiorstwach budowy maszyn, aparatów i przyrządów precyzyjnych. Przedsiębiorstwa podległe Ministerstwu Hutnictwa powinny z reguły stosować 3-zmianowy reżim pracy. W resorcie hutnictwa przyjęta jest na ogół zasada 3-zmianowej pracy wydziałów podstawowych, tym niemniej jednak nie jest ona całkowicie przestrzegana. Przykładowo można wymienić walcownię rur Innocenti w hucie „Jedność“, która po rozszerzeniu warsztatu remontowego może być przestawiona z ruchu dwu — na trzyzmianowy. Dałoby to dodatkową produkcję bardzo deficytowych wyrobów walcowanych.

Jednym z zasadniczych elementów wpływających na polepszenie wykorzystania wskaźnika czasu pracy

maszyn i urządzeń jest skrócenie do minimum czasu przeznaczonego na remonty.

Przy obliczaniu zdolności produkcyjnych czas zużyty na remonty planowo-zapobiegawcze i remonty kapitalne powinno się przyjmować według norm zatwierdzonych przez ministerstwo. Normy powyższe powinny uwzględniać osiągnięcia przodujących brygad remontowych w zakresie przeprowadzania analogicznych prac remontowych.

Praktyka lat ubiegłych wskazuje na to, że w dziedzinie walki o skrócenie czasu remontów nastąpiła znaczna poprawa, do czego przyczyniło się m. in. wyspecjalizowanie hutniczego przedsiębiorstwa remontowego, doświadczenia załóg, lepsze przygotowanie remontu itp. Tym niemniej w chwili obecnej istnieją jeszcze znaczne rezerwy w tej dziedzinie, których wykorzystanie przyczyniłoby się do uzyskania znacznych ilości dodatkowej produkcji. Świadczą o tym przykłady wykorzystania czasu kalendarzowego pieców martenowskich, które w CZP Hutniczego wynosiły w 1953 r. 79,4%, a w 1954 r. — 79,5%, w CZP Stali Specjalnych 82,1% w 1953 r. i 83,5% w 1954 r., podczas gdy w Związku Radzieckim wykorzystanie czasu kalendarzowego w Hucie Magnitogorsk wynosiło ok. 90,8%, w Hucie Krasnyj Oktiabr 90,7%. Równocześnie w poszczególnych hutach w naszym kraju występują w tym zakresie znaczne dysproporcje. Tak np. roczny wskaźnik wykorzystania czasu kalendarzowego w niektórych hutach dla pieców martenowskich kształtował się w 1954 r. następująco: Huta Pokój — 77,0%, Huta Florian — 77,4%, Huta Kościuszko — 79,0%, Huta Bobrek — 80,4%, Huta im. Stalina — 81,7%, Huta Batory — 84,3%, Huta 1-go Maja 86,2%.

Trzeba stwierdzić, że najlepsze nawet nasze osiągnięcia na odcinku skrócenia czasu trwania remontów i wykorzystania czasu kalendarzowego pozostają daleko w tyle w porównaniu z osiągnięciami radzieckimi.

Dalszym elementem wpływającym na powiększenie zdolności produkcyjnej jest przedłużenie cyklu międzyremontowego.

Decydują o tym przede wszystkim dwa zasadnicze momenty: właściwa jakość wykonania kapitalnego remontu oraz właściwa, zgodna z instrukcjami technologicznymi, eksploatacja urządzeń.

Osiągnięcia naszego hutnictwa żelaza są w tej dziedzinie poważnie jeszcze niezadowolające. Tak np. okres pracy wielkich pieców bez remontu kapitalnego trwa do 2 lat, przy czym zdarzały się nawet fakty, kiedy musiano odstawić do remontu nowowytbudowany wielki piec zaledwie po jednorocznej pracy, podczas gdy w Związku Radzieckim cykl międzyremontowy wynosi dla wielkich pieców ok. 5 lat. Niedostateczny czas pracy wielkich pieców bez remontu w naszym hutnictwie żelaza, pomijając już fakt zmniejszenia zdolności produkcyjnej agregatu, naraża państwo na bardzo wysokie koszty nieplanowanego kapitalnego remontu.

Zdolności produkcyjne przedsiębiorstwa, a nawet wydziału powinno się określać nie według tzw. „wąskich przekrojów produkcyjnych“, ale według zdolności produkcyjnej podstawowych agregatów. Tymczasem w praktyce zdarza się w tej dziedzinie wiele błędów i nadal pokutuje zasada obliczania zdolności produkcyjnych według wąskich przekrojów. Tak np. zdolność produkcyjną stalowni huty Florian określa-

no według zdolności przepustowej hali lejniczej, a nie według zdolności produkcyjnych pieców martenowskich. Podobnie zdolność produkcyjną stalowni w Hucie Stalowa Wola określono w zależności od nośności suwnic na hali lejniczej, a nie odpowiednio do tonażu pieców. Obliczona w ten sposób zdolność produkcyjna wskazywała z góry na niemożliwość pełnego wykorzystania agregatów podstawowych, a przecież jest jasne, że likwidacja wąskiego gardła przez inwestycje, których koszt w stosunku do kosztu nowej stalowni jest nieznaczny, może zaoszczędzić znaczne środki inwestycyjne, jakich wymagałaby budowa nowego obiektu. Jest również rzeczą powszechnie znaną, że wąskimi przekrojami na walcowniach są piece grzewcze i wykańczalnie, a nie walcarki. O ile plan produkcyjny z konieczności może uwzględniać niedostateczną przepustowość np. wykańczalni lub pieców grzewczych o tyle nie powinno to znaleźć odbicia przy ustalaniu zdolności produkcyjnej jako takiej.

Wprawdzie w praktyce niejednokrotnie likwidacja wąskich gardeł nie jest możliwa w ciągu najbliższego okresu ze względu na brak miejsca do rozbudowy, lub na brak dostatecznych środków inwestycyjnych, podkreślić należy jednak raz jeszcze, że zdolność produkcyjna nie równa się co do swej wielkości programowi produkcyjnemu i nie należy obawiać się wykazywania istniejących rezerw, które mogłyby zostać wykorzystane w dalszych latach. Tymczasem w praktyce dość powszechnym zjawiskiem jest obawa przed ujawnianiem znacznych na ogół rozpiętości pomiędzy zdolnością produkcyjną a jej faktycznym wykorzystaniem.

Prawidłowe określenie zdolności produkcyjnych nie wpłynie bezpośrednio na ustalenie planu produkcyjnego, czego najprawdopodobniej obawia się kierownictwo przedsiębiorstw. Rzecz jasna, że przy ustalaniu programu produkcyjnego wychodzić należy z istniejących aktualnie realnych możliwości, które niejednokrotnie dość znacznie odbiegają od teoretycznych możliwości produkcyjnych. Jednakże prawidłowe ustalenie zdolności produkcyjnych daje właściwą perspektywę jednostkom nadrzędnym co do kierunków inwestycyjnych oraz możliwości kooperowania. Pozwoliłoby to zaoszczędzić znaczne niejednokrotnie kwoty inwestycyjne, które można by przeznaczyć na budowę innych obiektów lub skierować do innych gałęzi przemysłu. Należy również dodać, że w niektórych przypadkach zamiast projektowanej budowy nowej walcowni można by przyspieszyć modernizację starych hut w przypadkach korzystnych, jak np. doprowadzenie do wykorzystania pełnych zdolności produkcyjnych walcerek przez rozszerzenie wykańczalni — kosztem zbędnych zabudowań hutniczych.

Elementem, który wywiera decydujący wpływ na określenie zdolności produkcyjnych jest wydajność agregatów. Jak już podkreślaliśmy, przy ustalaniu zdolności produkcyjnych należy przyjmować progresywne normy wydajności. Wydajność wzrosła wydatnie w porównaniu z okresem planu 3-letniego, nie mówiąc już o jej wzroście w porównaniu z okresem przedwojennym. Świadczy o tym fakt wydatnego wzrostu produkcji na starych agregatach, np. w 1954 roku wskaźnik wykorzystania objętości wielkich pieców uległ poprawie o 21,5% w porównaniu z 1950 r., wskaźnik wydajności pieców martenowskich wzrósł w tym okresie o 28%.

Należy jednak zaznaczyć, że praca poszczególnych agregatów znajdujących się w przybliżonych warunkach nie jest jednakowa. Analiza wydajności poszczególnych pieców wykazuje bardzo duże rozbieżności. Tak np. znaczne rozpiętości we wskaźnikach wyka-

zuje praca wielkich pieców w hucie Kościszko. Jeżeli przyjąć za 100 osiągnięty średnio w 1954 r. wskaźnik objętościowy pieca C, to w porównaniu do bliźniaczego pieca B tej samej huty otrzymamy następujące wskaźniki:

	1954 r.	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
Piec B	117,5	112,0	117,0	105,0	109,7	113,5	110,0	133,0	134,0	122,8	121,0	—	134,0
Piec C	100,0	98,0	100,0	98,3	96,8	98,0	99,0	92,5	96,5	98,5	112,3	105,0	111,5

Jak wynika z powyższego zestawienia wskaźnik wydajności dwóch pieców identycznych pod względem objętości i wyposażenia i oddanych do ruchu w rocznym odstępie czasu jest zupełnie różny przy jednakowych warunkach. Powstaje więc pytanie, jaką zdolność produkcyjną należy przyjąć dla obydwu pieców. Wydaje się, że założenie wskaźnika objętościowego powyżej najlepszych osiągnięć pieca C byłoby niesłuszne. Jasne jest, że na wydajność pieca i bardziej niekorzystne kształtowanie się wskaźnika w IV kwartale 1954 r. wpłynąć mogły różne czynniki niezależne od zakładu wielkopiecowego, jak np. bogactwo w sadu, jakość koksu itd., tym niemniej jednak konkretne warunki pracy wskazują, że rzeczywista zdolność produkcyjna jest znacznie wyższa, niż osiągnięta średnio w ciągu roku na wielkim piecu C i ta właśnie zdolność produkcyjna powinna być przeniesiona na wielki piec B. Podobne różnice we wskaźnikach wydajności poszczególnych agregatów wykazują również i inne huty. Tak np. wielkie piece huty Bobrek wykazują wahania wskaźnika objętościowego od 1,325 do 1,129 na piecu A. Przy czym ciekawe jest, że wskaźnik objętościowy wielkiego pieca B tej samej huty, w tych samych miesiącach wykazuje wahania od 1,019 do 1,135. Tłumaczenie więc niskich stosunkowo wskaźników trudnościami surowcowymi nie jest całkowicie uzasadnione. Należy raczej sądzić, że niewłaściwą organizację pracy wydziału wielkopiecowego, tłumaczy się warunkami obiektywnymi. Również w stalowniach produkcja dzienna nawet w tych samych urządzeniach wykazuje znaczne rozbieżności. Tak np. w marcu 1955 r. w stalowni huty Pokój produkcja dzienna wahała się w ciągu 4 dni w granicach od 100 (produkcja 1-go dnia przyjęta za 100) do 130%, przy czym identyczne dla tych dni plany dzienne były niższe od najlepszego osiągnięcia o 19%. Podobna sytuacja istnieje w hucie Kościszko. Przykładów takich można podawać bardzo wiele, dowodzą one, że w myśli zasady, przyjętej do obliczenia zdolności produkcyjnych, należałoby stosować najlepsze wydajności i to nie obliczane metodą statystyczną, a skorygowane jeszcze obliczeniami techniczno-ekonomicznymi. Podane bowiem przykłady świadczą o tym, że w stalowniach martenowskich istnieją jeszcze bardzo duże rezerwy, których wykorzystanie pozwoliłoby na uzyskanie dodatkowej produkcji stali.

Znaczne rezerwy istnieją także na walcowniach, przy czym ich zdolność produkcyjna była dotychczas stale zaniżana. Weźmy dla przykładu pracę walcowni dużej w hucie Pokój. Przy przekroczeniu planu produkcyjnego tej walcowni w lutym 1955 roku w 110% dzienna wydajność po odliczeniu dni najgorszych kształtowała się od 100 do 242%, przy czym dzienny plan najlepszego dnia został przekroczony o 66%, a najgorszego dnia wykonany w 70%.

Na kształtowanie się produkcji mogły się złożyć nie przewidziane planem bardziej lub mniej korzystne układy asortymentowe wyrobów walcowanych, świadczy to jednak o bardzo wysokich możliwościach przepustowych tej walcowni. Podobnie w lutym 1955 roku produkcja walcowni małej w hucie Cedler w poszczególnych dekadach przedstawiała się w % produkcji całego miesiąca jak następuje: I dekada — 29,6%, II dekada — 32,8%, III dekada — 37,8%. Należy zaznaczyć, że miesięczny plan tej walcowni wykonany został w 109%, a plan III dekady w 126%.

Jeżeli zbadać pracę poszczególnych walcowni na różnych zmianach w ciągu jednego dnia, to okaże się, że wydajność jej kształtuje się bardzo różnie nawet przy walcowaniu tego samego profilu. W wielu przypadkach jedna ze zmian przygotowuje walcarkę do pracy w ciągu np. 5 godzin, przewalco- wując cały program w pozostałych godzinach zmiany, lub też normę dzienną wykonuje przez kilka godzin, resztę czasu przeznaczając na bardzo wysokie przekroczenie zadanego planu. Jak z powyższego wynika normy zmianowe są z reguły w wysokim stopniu zaniżone, przy czym normy te przyjmowane są do ustalania tak zadań dziennych, jak i planów rocznych.

Jak z tego wynika, zarówno obserwacja pracy walcowni, jak i statystyczne dane wskazują na duże rezerwy, jakie tkwią w naszych walcowniach. Podkreślić zarazem należy, że dane statystyczne nie są wystarczającym źródłem dla ustalenia zdolności produkcyjnej, która, jak wiadomo, powinna być obliczona na podstawie techniczno-ekonomicznej analizy pracy agregatu. Ponadto należy wyraźnie zaznaczyć, że produkcja tych zespołów oparta jest o przepustowość i uwzględnia istniejące zdolności produkcyjne bez jakichkolwiek zmian w technologii bądź organizacji produkcji.

Na podstawie tego można stwierdzić, że z powyższych względów zdolność produkcyjna walcowni w polskim hutnictwie żelaza według obliczeń dokonanych przez centralne zarządy i Ministerstwo Hutnictwa z reguły jest zaniżona o co najmniej 20%. Liczba ta nie może być wprawdzie szczegółowo uzasadniona wobec braku właściwego obliczenia bilansu zdolności produkcyjnych walcowni, jednakże obliczona została na podstawie analizy rytmiczności pracy i wydajności agregatów walcowniczych w poszczególnych dniach, przy czym podkreślić należy, że nie może być ona wykładnikiem rzeczywistych, znacznie wyższych zdolności produkcyjnych, ze względu na istnienie znacznych rezerw, które nie mogły być uwzględnione w tym obliczeniu.

Wszystkie powyższe stwierdzenia wskazują na konieczność opracowania metody prawidłowego obliczania zdolności produkcyjnych w hutnictwie żelaza.

W tym celu należałoby w pierwszym rzędzie zainteresować tą sprawą Ministerstwo Hutnictwa, centralne zarządy i huty.

Do chwili obecnej nie zobowiązano Ministerstwa Hutnictwa do opracowania tego zagadnienia, a Ministerstwo dotychczas nie poświęciło temu zagadnieniu należytej uwagi, toteż pojęcie zdolności produkcyjnych w tym resorcie jest pojęciem nie opartym o techniczno-ekonomiczne wyliczenia.

W tych warunkach brak prawidłowego obliczenia zdolności produkcyjnych wywiera istotny wpływ na ustalanie planów produkcyjnych i inwestycyjnych. Jak dalece Ministerstwo Hutnictwa nie interesuje się sprawą zdolności produkcyjnych dowodzi chociażby fakt, że nie ma w nim komórki, a nawet ani jednego pracownika, który zajmowałby się tym zagadnieniem. Rezultatem tego stanu jest fakt, że po dziesięciu latach władzy ludowej w Polsce zdolności produkcyjne hutnictwa nie zostały w ogóle obliczone w sposób naukowy.

Nie bez winy jest pod tym względem również Departament Hutnictwa PKPG, który zagadnienie zdolności produkcyjnej traktował nie z naukowego punktu widzenia, a jedynie w oparciu o dane statystyczne i to przy okazji opracowywania planów produkcyjnych. Brak naukowego zainteresowania tym zagadnieniem w Ministerstwie Hutnictwa i w Departamencie Hutnictwa PKPG, doprowadził do tego, że do chwili obecnej nie została przedsięwzięta jakakolwiek próba opracowania instrukcji metodycznej dla obliczenia i zbilansowania zdolności produkcyjnej w hutach żelaza. Z uwagi na to, że prawidłowe obliczenie zdolności produkcyjnej hutnictwa żelaza niezbędne jest zarówno dla ustalenia planu rocznego, jak i do prawidłowego opracowania planu pięcioletniego wydaje się niezwykle ważne i pilne, aby Ministerstwo Hutnictwa opracowało instrukcję i wydało polecenie obliczenia zdolności produkcyjnych dla poszczególnych rodzajów produkcji hutniczej w oparciu o naukowe zasady.

Ustalenie zdolności produkcyjnych przedsiębiorstw powinno być oparte o podstawowe zasady wspólne dla poszczególnych gałęzi przemysłu z tym jednak, że zostaną one adaptowane dla konkretnych rodzajów agregatów po uwzględnieniu ich specyficznych właściwości.

Propozycje co do sposobu obliczania zdolności produkcyjnej dla najważniejszych wydziałów podaje się przykładowo poniżej. Wydajność wielkich pieców powinno się określać według tonażu trafionych spustów na dobę pracy, wychodząc z jak najbardziej intensywniej pracy pieca przy jak najmniejszym zużyciu koksu na tonę surówki. Określać się ją powinno według wzoru

$$P = \frac{I \times O}{K}$$

gdzie I — wskaźnik intensywności pracy pieca, wyrażający się w ilości koksu, koksu spalonego na dobę na 1 m³ objętości użytecznej pieca (k/m³).

O — objętość użyteczna wielkiego pieca,

K — zużycie koksu na 1 tonę surówki w kg.

Według powyższych wskazówek powinny być obliczone i zatwierdzone przez Ministerstwo normy techniczne. Powinny one uwzględniać osiągnięcia pracy przodujących zespołów w okresie najbardziej intensywnych miesięcy. Poza tym powinny uwzględniać

poprawę w przygotowaniu namiaru wielkopiecowego, poprawę technologii produkcji oraz ulepszenie organizacji produkcji na podstawie doświadczeń przodowników i racjonalizatorów. Zdolność produkcyjna zakładu wielkopiecowego powinna stanowić sumę zdolności produkcyjnych wielkich pieców niezależnie od przepustowości składowiska rudy, maszyn rozlewniczych i innych zespołów.

Przy ustalaniu zdolności produkcyjnych pieca martenowskiego wydajność pieca należałoby ustalać wg trafionych wytopów w ciągu doby pracy, wychodząc z maksymalnego ciężaru wytopu, skrócenia do minimum czasu trwania wytopu oraz najlepszego uzysku dobrej stali. Wydajność określać należy dla grupy pieców o jednakowym tonażu w danej hucie, jednakowej konstrukcji itp. na podstawie wyników osiąganych przez przodujących stalowników w najlepszych piecach. Jasne jest, że piece o sklepieniach zasadowych należy wydzielać w oddzielne grupy. Faktyczną dobową wydajność pieca powinno się określać wg wzoru:

$$P = \frac{24}{a} \cdot W$$

gdzie a — czas trwania wytopu w godzinach

W — ciężar wytopu w tonach.

Obliczenia czasu trwania wytopu powinno się dokonywać wg poszczególnych operacji jak np. załadowanie złomu, zalanie surówki, topienie, świeżenie i wykańczanie. Czas trwania tych operacji powinien być określony drogą odpowiednich obliczeń technologicznych i chronometrażem pracy przodujących stalowników. Dla ustalania dobrej wydajności pieca w pełnym asortymencie powinno się uwzględniać współczynniki trudności wytopu stali ustalone dla każdej grupy pieców o jednakowej pojemności, konstrukcji itp. dla poszczególnych grup marek stali.

W praktyce Związku Radzieckiego marki stali grupuje się np. w następujący sposób: I grupa — stal nieuspokojona węglowa, II grupa — stal uspokocona węglowa, III grupa — wszystkie rodzaje stali stopowych — jakościowych, IV grupa — stal stopowa wysokiej jakości i stal „Armko”. Jako podstawowy gatunek stali dla obliczania współczynnika trudności należy przyjąć pierwszą grupę stali przy czym współczynnik trudności wytopu stali obliczać się powinno wg następującego wzoru:

$$K = \frac{a}{b}$$

gdzie a — wydajność w podstawowym gatunku w tonach,

b — wydajność pieca dla danego gatunku stali.

Obliczanie średniego współczynnika trudności jest analogiczne z metodą wyliczania go na walcowni i podane jest w dalszej części niniejszego opracowania.

Charakterystycznym momentem przy ustalaniu zdolności produkcyjnej walcowni, jest metoda określenia zdolności produkcyjnej walcarki. Przy ustalaniu zdolności produkcyjnej walcarki należy łączyć produkowany asortyment w odpowiednie grupy. Przy grupowaniu asortymentu należy brać pod uwagę marki stali, jednorodnych pod względem technologii walcowania oraz profilowymiary zbliżone do siebie

pod względem wydajności. Asortyment wyrobów walcowanych przyjmuje się wg planu produkcyjnego. Współczynniki zużycia metalu na tonę wyrobu gotowego przyjmuje się wg norm fabrykacyjnych, analizy danych faktycznych z uwzględnieniem środków zmierzających do zmniejszenia strat przy walcowaniu.

Współczynniki trudności walcowania powinno obliczać się dla każdego przyjętego asortymentu w stosunku do podstawowego na podstawie obliczeniowej wydajności walcarki na faktyczną godzinę pracy dla wyrobu gotowego, z wyjątkiem zgniataczy, gdzie obliczenie należy prowadzić na podstawie wsadu. Dla określenia współczynnika trudności należałoby taki sam wzór stosować jak podany dla stałownictwa.

$$K = \frac{a}{b}$$

Jako asortyment podstawowy przyjmuje się profilowymiar najbardziej charakterystyczny dla danej walcowni i stanowiący największy udział.

Najbardziej charakterystycznym wskaźnikiem dla obliczenia wydajności walcarki jest wydajność liczona na godzinę pracy. Oblicza się ją wg wzoru:

$$P = \frac{3600 \times C}{T}$$

gdzie C = ciężar sztuki walcowanej w tonach

T = czas trudności walcowania w sekundach pełnego cyklu.

Tak obliczona wydajność dotyczy rzecz jasna danego asortymentu. Natomiast średnią wydajność walcarki oblicza się na podstawie średniego współczyn-

nika trudności walcowania. Średni współczynnik trudności walcowania ustala się mnożąc współczynnik trudności dla danego asortymentu przez udział procentowy tego asortymentu w ogólnej ilości produkcji walcarki (K śred.).

Średnią wydajność walcarki otrzymamy wg wzoru:

$$P_{sr} = \frac{P_i}{K (sr)}$$

gdzie P_i = wydajność walcarki wg podstawowego profilowymiaru

P_{sr} = średnia wydajność walcarki na faktyczną godzinę w tonach.

Po ustaleniu wydajności godzinowej walcarki zdolność produkcyjną ustala się na podstawie następującego wzoru:

$$Z_p = P_s (365 - (a + b) \times 24) \left(1 - \frac{W}{100}\right)$$

gdzie P_s = średnia wydajność walcarki na godzinę

a = ilość dni wolnych od pracy w roku

b = ilość dni remontów w roku

W = przestoje bieżące w % do czasu nominalnego.

Artykuł niniejszy rzecz jasna nie wyczerpuje wszystkich problemów związanych z obliczeniem zdolności produkcyjnej zakładów hutniczych, jednakże powinien on zwrócić uwagę na konieczność jak najszybszego zajęcia się zagadnieniem prawidłowego obliczania zdolności produkcyjnych w hutnictwie żelaza, co jest istotnym warunkiem pełnego wykorzystania jego zdolności produkcyjnych i ewentualnego zaoszczędzenia znacznych kwot na inwestycjach hutniczych.

CENY PORÓWNYWALNE I CENY NIEZMIENNE W BUDOWNICTWIE

Janusz STĘPINSKI

Przystępujemy obecnie do opracowania nowego wieloletniego planu budownictwa. Punktem wyjścia dla ustalenia dynamiki wskaźników tego planu będzie m.in. analiza tempa wzrostu osiągniętego w okresie planu 6-letniego. Węzłowe znaczenie ma oczywiście określenie dynamiki produkcji, wpływa ono bowiem decydująco na określenie dynamiki szeregu innych wskaźników planu jak wydajność, jednostkowe zużycie materiałowe i koszty.

Wielka różnorodność i niepowtarzalność obiektów budowlanych wyznacza dość wąskie granice dla stosowania ilościowych mierników produkcji budowlano-montażowej. Nie rezygnując z różnych sposobów ilościowego ujęcia tej produkcji konieczne jest dla syntetycznego przedstawienia jej rozmiarów posługiwanie się miernikami wartościowymi. Jednym z zagadnień szczegółowych, wymagających przy tej sposobności zanalizowania i wyjaśnienia, jest zagadnienie cen porównywalnych i cen niezmiennych jako wartościowych mierników wielkości i dynamiki produkcji budownictwa.

Trzeba stwierdzić, że znajomość zagadnienia cen porównywalnych i metod obliczania wskaźników cen

kosztorysowych była i jest jeszcze wśród pracowników służb planistycznych i statystycznych w budownictwie niedostateczna.

Wynika to przede wszystkim z niedostatecznych wiadomości z zakresu przynajmniej podstawowych zasad kosztorysowania. Za mały jest również kontakt tych służb z komórkami kosztorysów i rozliczeń. Zresztą nie tylko te komórki ale i działy kosztorysowe biur projektów gubiły się niejednokrotnie w powodzi zarządzeń o zmianie i przeliczaniu cen kosztorysowych, zwłaszcza w latach 1951—1953.

Brak było również opracowań teoretycznych z tego zakresu. Toteż na spore trudności napotkała specjalna ankieta o poziomie cen kosztorysowych w latach 1950—1953 przeprowadzona w 1954 i 1955 r. przez PKPG w porozumieniu z GUS wśród resortów nadzorujących przedsiębiorstwa budowlano-montażowe. Wyniki tej ankiety mimo różnych jej braków dadzą — po ich ostatecznym opracowaniu — podstawę do bardziej prawidłowego niż dotychczas określenia wskaźników cen kosztorysowych a w następstwie dynamiki produkcji budowlano-montażowej w okresie planu 6-letniego.

Niezależnie od tego rezultatu samo przeprowadzenie ankiety pogłębiło w resortach znajomość zagadnienia, stanowiło swego rodzaju metodologiczne szkolenie w tym zakresie.

Zagadnienie prawidłowego opracowania porównywalnych cen kosztorysowych, a ściślej — w danym przypadku — wskaźników cen wystąpi z całą ostrością na przełomie 1955 i 1956 r.

Przejście na nowe scalone normy kosztorysowe w 1956 r. przy jednoczesnej zmianie cen materiałów i taryf będzie do pewnego stopnia „skokiem w nieznane“, jeśli chodzi o porównywalność wartości produkcji budownictwa.

Celem niniejszego opracowania jest wprowadzenie czytelnika w całość problematyki obliczania wartości produkcji budowlano-montażowej w cenach porównalnych i niezmiennych.

Cenami porównywalnymi w budownictwie mogą być oczywiście jedynie kosztorysowe ceny porównywalne, przez które rozumiemy bieżące ceny kosztorysowe przeliczone za pomocą współczynników na poziom cen obowiązujących w okresie (roku) przyjętym za podstawowy.

Uwzględnienie w obliczeniu cen porównywalnych wielu krzyżujących się zmian cen sprawia w praktyce dużo trudności zwłaszcza, że sprawę dodatkowo komplikują zmiany asortymentowe w produkcji, jak również zmiany organizacyjne przedsiębiorstw.

Określenie poziomu cen kosztorysowych, tak istotne dla prawidłowego planowania i kontroli wykonania planu inwestycji i planu produkcji budowlano-montażowej, konieczne jest przede wszystkim dla rozliczeń za wykonane roboty. Wobec niemożności przeprowadzania zbyt częstych rewizji norm kosztorysowych i cenników robót budowlanych zachodzi potrzeba ustalania uproszczonych metod przeliczania na cenniki bieżące kosztorysów opracowanych wg cenników z określonej daty.

W związku z tym zagadnienie obliczania cen porównywalnych w budownictwie może być wyjaśnione i zrozumiane jedynie na tle analizy przyjętych zasad ustalania ceny kosztorysowej robót oraz metod przeliczania kosztorysów.

Wycena robót budowlano-montażowych stanowi ze względu na ich właściwości techniczno-ekonomiczne znacznie trudniejsze zagadnienie niż np. ustalenie kosztu własnego lub ceny ogromnej większości wyrobów przemysłowych. Wycena ta musi bowiem odbywać się dla każdego obiektu budowlano-montażowego z osobna, z uwzględnieniem jego szczególnych cech technicznych i miejscowych warunków budowy lub montażu. W praktyce znaczy to, że dla każdego obiektu lub wyodrębnionej roboty trzeba sporządzać odrębną kalkulację ceny czyli tzw. „kosztorys“.

Kosztorys na roboty budowlano-montażowe stanowi nieodłączną część dokumentacji projektowo-kosztorysowej. W założeniach projektu podaje się tylko ogólny orientacyjny koszt budowy. Projekt wstępny zawiera zbiorcze zestawienie kosztów poszczególnych obiektów i robót opracowane na podstawie wartości kosztorysowych takich samych lub podobnych obiektów zaprojektowanych, albo już wykonanych poprzednio. Można też opracować je na podstawie wskaźników wartości kosztorysowej technicznej jednostki miary obiektów. Wskaźniki te ustala się metodą statystyczną lub kalkulacyjną.

Właściwą ostateczną podstawę do określenia wartości kosztorysowej robót budowlano-montażowych

stanowi dopiero kosztorys do projektu technicznego. Jednak w planowaniu inwestycji i produkcji budowlano-montażowej wartość kosztorysową robót często określa się w oparciu o zestawienie kosztów podane w projekcie wstępnym, a w wyjątkowych przypadkach nawet w oparciu o orientacyjny koszt robót wskazany w założeniach projektu. Obowiązujące zasady opracowywania rocznego planu inwestycyjnego ustalają bowiem, że warunkiem włączenia inwestycji do planu jest należycie opracowany i zatwierdzony projekt wstępny ze zbiorczym zestawieniem kosztów budowy (orientacyjnym kosztorysem).

Wartości ustalone w planie rocznym precyzowane są następnie w toku jego wykonywania w planowaniu kwartalno-miesięcznym i miesięcznym, w miarę dostarczania kosztorysów do projektów technicznych.

Natomiast w sprawozdawczości statystycznej wartość kosztorysowa robót wykonanych powinna być z zasady określana na podstawie kosztorysów do projektów technicznych. Braki w tym zakresie, z roku na rok mniejsze, wynikają z opóźnień w opracowywaniu i dostarczaniu wykonawcom dokumentacji projektowo-kosztorysowej przez biura projektów.

Część kosztorysowa projektu technicznego opracowana w oparciu o część techniczną zawiera uzasadnienie oraz określenie wartości poszczególnych obiektów robót i nakładów, a także określenie ogólnej wartości budowy.

Uzasadnienie obliczeń obejmuje kalkulację kosztów materiałów budowlanych, elementów prefabrykowanych i konstrukcji, robocizny i pracy maszyn oraz oparte o tę kalkulację ceny jednostkowe.

Cena jednostkowa określa wartość kosztorysową technicznej jednostki miary rodzaju robót, elementu konstrukcyjnego lub obiektu. Cena jednostkowa może być, jak z tego wynika, obliczona w stosunku do mniej lub bardziej złożonych części obiektu, a więc z różnym stopniem szczegółowości.

Cenę jednostkową określa się na podstawie norm zużycia materiałów, robocizny, pracy maszyn, transportu oraz na podstawie cen, taryf i płac obowiązujących w danym okresie dla sporządzania kosztorysów. W tak obliczonej cenie jednostkowej ujęte są wyłącznie tzw. koszty bezpośrednie. Aby uzyskać całkowitą cenę (cenę sprzedażną) jednostki miary produkcji dodaje się do bezpośrednich kosztów wytworzenia tej jednostki koszty ogólne wg obowiązujących stawek.

Każdorazowe szczegółowe kalkulowanie ceny jednostkowej pochłania wiele pracy. Dlatego też dla uproszczenia i przyspieszenia opracowywania kosztorysów wydawane są specjalne cenniki robót budowlano-montażowych. Cenniki te opierają się na przeciętnych warunkach wykonywania robót i przeciętnych, scalonych normach zużycia materiałów i robocizny oraz pracy maszyn i transportu. Podane są w nich ogólne założenia kalkulacyjne oraz obliczone na ich podstawie ceny jednostkowe rodzajów robót lub elementów konstrukcyjnych. Ceny podawane są najczęściej nie w sumie łącznej, lecz w podziale na zasadnicze pozycje kalkulacyjne kosztów. Taki podział umożliwia z jednej strony kontrolę kosztów własnych wykonawcy robót, z drugiej zaś służy do obliczenia narzutów kosztów ogólnych, których stawki są dotychczas ustalane odrębnie dla materiałów, robocizny i pracy sprzętu.

Do tak określonych cen jednostkowych dolicza się stawki kosztów ogólnych ustalone w procentach kwot poszczególnych składników ceny jednostkowej (materiałów, robocizny, pracy sprzętu).

Obok ustalenia podstaw kalkulacyjnych i cen jednostkowych niezbędny jest dla opracowania kosztorysu *p r z e d m i a r* robót, czyli określenie ilości (rozmiarów) poszczególnych rodzajów robót i elementów konstrukcyjnych na podstawie danych projektu technicznego.

To zwięzłe omówienie niektórych ogólnych zasad kosztorysowania wskazuje na to, jak bardzo złożony jest proces określenia wartości kosztorysowej czyli ceny robót budowlano-montażowych.

Na tym jednak nie kończą się jeszcze trudności prac kosztorysowych. Postęp techniczny budownictwa oraz zmieniające się ogólne warunki ekonomiczne wymagają co pewien czas odpowiedniej zmiany wartości kosztorysowej, czyli ceny sprzedaży robót. W związku z tym pomocnicze materiały normatywne, którymi posługujemy się przy opracowywaniu kosztorysów, tracą z biegiem czasu na aktualności. Ponowne ich opracowanie wymaga jednak olbrzymiego nakładu pracy i innych kosztów. Powstaje zatem bardzo istotne zagadnienie uproszczenia metod aktualizowania materiałów normatywnych i cennikowych oraz opracowanych już kosztorysów.

Zagadnienie to zostanie wyjaśnione na przykładzie Cennika Robót Budowlanych i Instalacyjnych (CRBI) podstawowego i najobszerniejszego cennika robót budowlanych.

CRBI opracowany w 1950 r. obowiązuje jeszcze dotychczas przy sporządzaniu kosztorysów na roboty ogólnobudowlane i instalacyjne. Przyjęto w nim poziom cen, taryf i plac z dnia 1 lipca 1950 r. Od tej daty nastąpiło szereg zmian cen na materiały, prefabrykaty i konstrukcje oraz zmian taryf przewożowych i plac.

Ceny jednostkowe przyjęte w cenniku z 1950 r. nie odpowiadają więc poziomowi cen, taryf i plac, jaki kształtował się kolejno w następnych latach. Szczegółowe przeliczanie wszystkich pozycji cennika lub kosztorysu na nowe obowiązujące ceny, taryfy i płace byłoby pracą syzyfową, praktycznie niemożliwą do wykonania w terminach niezbędnych dla planowania robót i rozliczeń. Dlatego też konieczne jest stosowanie uproszczonej metody przeliczania nie poszczególnych pozycji, lecz sum pozycji dotyczących całości pewnego rodzaju (asortymentu) robót w kosztorysie lub nawet końcowej ogólnej sumy kosztorysu na cały obiekt.

W tym celu ustala się przeciętne współczynniki zmiany cen kosztorysowych (wynikające ze zmiany cen, taryf i plac), przez które mnoży się odpowiednie sumy składowe lub końcowe kosztorysu. W okresie 1950—1953 r. dokonano trzykrotnie powszechnej zmiany cen kosztorysowych, w tym dwukrotnie z powodu ogólnej zmiany poziomu cen materiałów zaopatrzeniowych i inwestycyjnych i raz z powodu ogólnej podwyżki plac. Za każdym razem zastosowano odmienną metodę obliczenia współczynników zmiany cen.

Przy ogólnej obniżce cen materiałów zaopatrzeniowych i inwestycyjnych z dn. 1. I. 1951 r. obliczono, że w budownictwie *p r z e c i ę t n a* obniżka kosztów materiałowych (łącznie z narzutami kosztów ogólnych) wyniesie ok. 4,5%, a wskutek tego całko-

wita wartość kosztorysowa robót obniży się przeciętnie o ok. 2%.

W związku z tym ustalono, że ceny kosztorysowe należy obniżyć jednolicie dla wszystkich robót o 4,5% od wartości materiałów z narzutem kosztów ogólnych (generaliami). Udział wartości materiałów w całkowitej wartości kosztorysowej różnych rodzajów robót miały określić przedsiębiorstwa na podstawie planów zaopatrzenia materiałowego.

Do czasu ustalenia tego udziału, a także w przypadku nie ustalenia go w ogóle, kwoty faktur za roboty powinny być obniżone jednolicie o 2%. Obniżkę tę wprowadzono jako tzw. „oszczędność dodatkową” obok „oszczędności zasadniczej” w wysokości 9,1% o której będzie mowa niżej.

Z dn. 1. I. 1953 r. wprowadzono zmianę cen większości artykułów zaopatrzeniowych i inwestycyjnych w celu wyrównania dysproporcji między cenami, a kosztami produkcji tych artykułów. Wobec znacznych rozpiętości między zwykłą lub zniżką cen różnych wyrobów przemysłowych wpływ tej zmiany na koszty własne przedsiębiorstw budowlano-montażowych był bardzo niejednorodny i w wielu przypadkach bardzo poważny.

Obrano zatem tym razem metodę inną, bardziej szczegółową. Ustalono mianowicie współczynniki przeliczeniowe wartości kosztorysowej dla kilkuset rodzajów budownictwa (obiektów) lub rodzajów robót (asortymentów). Poszczególne resorty opracowały tabele tych współczynników dla robót wykonywanych przez podległe im przedsiębiorstwa. W ten sposób nastąpiło nie tylko rodzajowe ale i organizacyjne (wg wykonawców) zróżnicowanie w s p ó ł c z y n n i k ó w.

Wreszcie trzecia najpoważniejsza zmiana nastąpiła w związku z ogólną podwyżką plac z dn. 3. I. 1953 r. Ze względu na konieczność szybkiego przeliczenia planu inwestycyjnego i planu budownictwa, a także w celu utrzymania ustalonego już w planie poziomu akumulacji przedsiębiorstw obliczono współczynniki uproszczoną metodą organizacyjną. Poszczególne resorty i centralne zarządy określiły w przybliżeniu zwykłe wydatków osobowych, delegacji oraz niektórych wydatków administracyjnych. Na tej podstawie obliczono procentowy stosunek kwoty zwykłych kosztów do wartości kosztorysowej produkcji budowlano-montażowej poszczególnych przedsiębiorstw. Następnie po dokonaniu pewnych poprawek wyrównujących rozbieżności między zbliżonymi typami przedsiębiorstw, określono współczynniki (mnożniki) przeliczeniowe dla wartości kosztorysowej robót zleconych danym wykonawcom i podwykonawcom oraz robót wykonywanych systemem gospodarczym.

Wobec przyjęcia przedstawionej wyżej metody obliczenia współczynników wartość kosztorysowa takiej samej roboty kształtowała się różnie w zależności od tego, któremu wykonawcy zlecono jej wykonanie. Np. dla zjednoczeń budowlanych podległych Min. Budownictwa Przemysłowego ustalono mnożniki w granicach 1,135—1,175, a mnożniki dla zjednoczeń podległych Min. Budow. Miast i Osiedli od 1,45 do 1,160.

Obok wyżej podanych zmian nastąpiły w omawianym okresie jeszcze i inne o mniej powszechnym znaczeniu. Jak z tego widać narastające z roku na rok uproszczone zmiany wartości kosztorysowej robót, oparte na różnych metodach obliczeniowych, oddalają

nas coraz bardziej od prawidłowej, uzasadnionej technicznie podstawy kosztorysowej. Tym bardziej, że zmiany te nie są jedyne.

Za pomocą omówionych współczynników zmiany cen kosztorysowych uwzględniane są wszelkie zmiany kosztów budownictwa z przyczyn zewnętrznych w postaci zmiany cen, taryf i płac. Obok nich występują jednak także zmiany kosztów, wynikające z przyczyn wewnętrznych tj. zależnych od budownictwa a mianowicie z postępu technicznego (z rozszerzenia zakresu mechanizacji robót, zastosowania nowej technologii i nowych metod pracy) oraz z usprawnienia organizacji robót i administracji przedsiębiorstw. Rzecz jasna, że w sumie przyczyny te wpływają na obniżenie kosztów własnych, co z kolei uzasadnia obniżkę wartości kosztorysowej (ceny sprzedaży) robót.

Prawidłowe odzwierciedlenie w wartości kosztorysowej robót zmian kosztów własnych wynikających z przyczyn wewnętrznych może nastąpić tylko w drodze zmiany norm pracy ręcznej i mechanicznej, norm zużycia materiałów i stawek kosztów ogólnych na bardziej postępowe, dostosowane do nowego poziomu technicznego i organizacyjnego budownictwa. Jednak jak już wspomniano, częsta zmiana opracowań normatywnych nie jest możliwa.

Dlatego też zamiast rewizji norm kosztorysowych ustalono począwszy od 1951 r. — podobnie jak dla uwzględnienia w cenach kosztorysowych zmiany cen taryf i płac — przeciętne współczynniki obniżki cen kosztorysowych, wynikające z zadań w zakresie obniżki kosztów własnych budownictwa.

Dla uproszczenia planowania inwestycyjnego i produkcji budowlano-montażowej współczynniki obniżki cen ustalono w jednakowej wysokości dla wszystkich robót budowlano-montażowych i wszystkich przedsiębiorstw. Takie rozwiązanie zapewniało jednolitość cen w całym państwie bez względu na kształtowanie kosztów własnych produkcji w poszczególnych przedsiębiorstwach.

Przy ustalaniu procentowej obniżki cen robót budowlano-montażowej przyjęto teoretycznie jako wyjściowy poziom cen, taryf i płac oraz poziom techniczno-organizacyjny budownictwa według stanu z marca 1950 r. Wielkość procentowej obniżki cen kosztorysowych oraz współczynniki przeliczeniowe ustalone w latach 1951—1953 przedstawia poniższe zestawienie:

	marzec 1950 r.	1951 r.	1952 r.	1953 r.
I. Procent obniżki				
a) w stosunku do roku poprzedniego	—	9,1	7,1	7,0
b) w stosunku do 1950 r. w zaokrągleniu	—	9,1	13,6	19,6
II. Współczynniki (mnożniki)				
a) w stosunku do roku poprzedniego	—	0,909	0,929	0,930
b) w stosunku do 1950 r.	1,0	0,909	0,864	0,804

W celu dalszego ułatwienia przeliczania kosztorysów na ceny bieżące i fakturowania opracowuje się tabele mnożników skalonych. Mnożniki te, obejmujące łącznie wszystkie omówione wyżej współczynniki z mianymi cen i współczynniki ob-

niżki cen kosztorysowych, mają podstawowe znaczenie dla planowania i statystyki jako dane wyjściowe dla obliczenia cen porównywalnych.

Tabela skalonych mnożników obowiązująca w latach 1953—1955 r. dla przeliczenia kosztorysów i rozliczeń za roboty wykonywane przez przedsiębiorstwa podległe Ministerstwu Budownictwa Miast i Osiedli wygląda np. w sposób następujący:

Tabela współczynników (mnożników)

Rodzaje robót	Poziom cen w kosztorysie w stosunku do poziomu z marca 1950 r. K	Mnożnik na rok 1953 bez zmiany cen robocizny i zadań oszczędnościowych M53-I	Mnożnik netto na rok 1953 obejmujący wszystkie zmiany kosztów M53-II
a	b	c	d
1. roboty ziemne;			
a) przy wykopach zmechanizowanych	0,97	0,969	1,045
b) przy wykopach ręcznych	0,97	0,878	0,935
2. roboty konstrukcyjne i urządzenia placu budowy	0,94	0,931	0,991
3. roboty wykończeniowe	0,95	0,871	0,927
4. roboty instalacyjne sanitarne, C.O. i wentylacja	0,95	0,923	0,983
5. roboty instalacji elektrycznych wewnętrznych i dźwigowych;	0,95	0,836	0,888

Mnożniki podane w kolumnie „b” określają stosunek poziomu cen kosztorysowych obliczonych wg CRBI (lipiec 1950) do teoretycznego poziomu cen z marca 1950 r. Współczynniki te otrzymały nazwę współczynników „K”.

Potrzeba powszechnego wprowadzenia tych współczynników do przeliczania kosztorysów od 1951 r. począwszy powstała z następujących powodów.

W planie inwestycyjnym na 1951 r. opracowanym w I połowie 1950 r. polecono limity inwestycyjne „brutto b” obliczyć na poziomie cen z marca 1950 r. Od tego poziomu ustalono obniżkę cen kosztorysowych, czyli tzw. „oszczędność zasadniczą” w wysokości 9,1%, z uwzględnieniem której obliczano limity „netto”. Bank potrącał przy fakturach za roboty inwestycyjne całość „oszczędności”, czyli różnicy między limitem „brutto b” a limitem „netto” (ściśle mówiąc potrącano 11,1% łącznie z „oszczędnością dodatkową” z powodu obniżki cen materiałów w wysokości przeciętnej 2%).

Kosztorysy za roboty budowlano-montażowe wykonywane w roku 1951 sporządzano jednak w znacznej części na podstawie cenników i innych ustaleń normatywnych o innym, w zasadzie niższym, poziomie cen niż obowiązujący w marcu 1950 r. Zasadnicze cenniki, jak C.R.B.I. opracowane w 1950 r. uwzględniały już bowiem m. in. podwyższenie norm akordowych z dniem 1.V 1950 r. Poza tym uchwała KERM z 30 marca 1950 r. obniżyła stawki kosztów ogólnych (generalia) z mocą obowiązującą od 1 stycznia 1950 roku.

Było by zatem niewłaściwe stosowanie obniżki o 9,1% do faktur obliczonych na podstawie kosztorysów o niższym poziomie cen niż marzec 1950 r. Ustalono zatem w tych przypadkach, że wykonawcę obciąża tylko ta część oszczędności (różnicy między limitem „brutto b” a limitem „netto”), która nie została już zrealizowana przez obniżkę cen kosztorysowych, wynikającą z zastosowania nowych cenników

lub zarządzeń oraz obniżonych stawek kosztów ogólnych.

Praktycznie obliczenie podziału oszczędności przypadającej na inwestora lub wykonawcę dokonywane jest przez doprowadzenie cen danego kosztorysu do poziomu marca 1950 r. za pomocą współczynnika (mnożnika) wyrażającego stosunek poziomu cen kosztorysu do cen z marca 1950 r. (współczynnik K).

Współczynnik K oblicza się wg wzoru:

$$K = \frac{K_m + K_r}{m + r}$$

gdzie symbole literowe oznaczają:

K_m — wartość materiałów łącznie z kosztami ogólnymi (generaliami) wg cen przyjętych w danym kosztorysie

K_r — wartość robocizny łącznie z kosztami ogólnymi wg norm i stawek przyjętych w danym kosztorysie

m — wartość materiałów łącznie z kosztami ogólnymi wg cen z marca 1950 r.

r — wartość robocizny łącznie z kosztami ogólnymi wg norm i stawek z marca 1950 r.

Współczynniki (mnożniki) podane w kolumnie „c” tablicy obejmują:

1) zmiany cen materiałów, jakie wystąpiły w cennikach Central Handlowych w 1951, 1952 i 1953 r. w stosunku do poziomu cen z lipca 1950 r.;

2) zmiany kosztów transportu materiałów wynikające z zastosowania:

a) taryfy przewozowej transportu samochodowego i spedycji wprowadzonej zarządzeniem Ministerstwa Transportu Drogowego i Lotniczego z dnia 31 grudnia 1951 r.

b) wydłużonego do 100 m transportu wewnętrznego materiałów na placu budowy w związku ze zwiększeniem się przeciętnej wielkości budynków (w budownictwie miejskim wykonywanym przez M.B.M.iO.);

3) obniżki cen z tytułu zadań oszczędnościowych przedsiębiorstw na 1951 i 1952 r. (9,1% i 7,1%).

Współczynniki (mnożniki) podane w kolumnie „d” tabeli obejmują zmiany wymienione w pkt. 2 oraz uwzględniają poza tym:

a) obniżkę cen z tytułu zadań oszczędnościowych przedsiębiorstw na 1953 r. w wysokości 7%,

b) wyższą płac i innych wydatków osobowych w 1953 r. w związku z Uchwałą Prezydium Rządu z dn. 3 stycznia 1953 roku.

W kosztorysach opracowanych wg C.R.B.I. z lipca 1950 r. przelicza się za pomocą tych współczynników scalonych na ceny bieżące 1953 r. sumaryczne wartości poszczególnych rodzajów robót (scalonych elementów budowy) podanych w tabeli. Na odwrót, wartości kosztorysowe podane w cenach bieżących 1953 r. można przeliczyć na wartości wg cen z marca 1950 r., dzieląc ją przez te same współczynniki.

Przełomowe znaczenie dla kosztorysowania w budownictwie będzie miało wprowadzenie w 1955, r. i 1956 r. katalogów scalonych norm kosztorysowych, a następnie w oparciu o nie nowych cenników. Nowe normy kosztorysowe

obowiązywać będą już w roku bieżącym przy opracowywaniu kosztorysów na inwestycje rozpoczynane w 1956 r. Z dniem 1.I.1956 r. nastąpi również zmiana cen na materiały budowlane, a także zmiana stawek kosztów ogólnych.

Wobec tego, że znaczna część robót wykonywanych w 1956 a nawet jeszcze 1957 r. będzie skosztorysowana wg starych norm i cenników, konieczne jest opracowanie dla planowania i rozliczeń odpowiednich mnożników przeliczeniowych. W celu przybliżonego ustalenia różnicy między dotychczasowym i nowym poziomem cen kosztorysowych resortowe zespoły pod kierunkiem Biura Norm Budowlano-Montażowych Urzędu Rady Ministrów opracowują z dużym nakładem pracy setki kosztorysów porównawczych w cenach starych i nowych dla różnych rodzajów obiektów i robót. Będzie to niewątpliwie najdokładniejsze i najszybsze z dotychczasowych opracowań w zakresie wskaźników cen kosztorysowych.

Omawiane współczynniki ustalone dla rozliczeń wykorzystuje się dla obliczania cen porównywalnych w planowaniu i statystyce. Jednak przy obliczaniu statystycznych wskaźników cen kosztorysowych należy uwzględnić nie tylko całkowity materiał normatywny, tj. wszystkie przepisy obowiązujące w kosztorysowaniu i rozliczaniu (zasady, normy, stawki) w poszczególnych latach (odcinkach) badanego okresu, ale także możliwie jak najdokładniej ustalony stan faktyczny stosowania przepisów o kosztorysowaniu i rozliczaniu.

W praktyce bowiem nierzadko zdarzają się odchylenia wynikające z nieświadomego lub nawet świadomego niestosowania obowiązujących przepisów. Ocena stanu faktycznego jest bardzo trudna i w dużym stopniu musi opierać się na szacunku. Pominiecie jednak oceny stanu faktycznego w obliczaniu wskaźników cen może prowadzić do zupełnie błędnych, niezgodnych z rzeczywistością wyników.

Obliczenie wskaźników cen kosztorysowych w okresie realizacji Planu 6-letniego powinno np. uwzględniać fakt rozliczania pewnej — początkowo dość znacznej — części robót wg kosztów własnych z powodu braku norm kosztorysowych. Wiemy, że w budownictwie obniżka kosztów własnych nie nadążała na ogół za kolejnymi obniżkami cen w latach 1951—1953. Dlatego też przy porównywaniu wielkości tych robót w poszczególnych latach należy dokonać pewnej poprawki obowiązujących obniżek cen („oszczędności”).

Na skutek mylnego rozumienia przepisów nie stosowano np. w 1952 r. pełnej obniżki cen do znacznej części robót drogowych, remontowo-budowlanych, elektryfikacyjnych itd. I w tym przypadku niezbędny jest szacunek oparty na badaniu reprezentacyjnym.

Osobne, trudne zagadnienie stanowi uwzględnienie w obliczaniu wskaźników — zmian struktury (rodzaju) robót oraz zmian organizacyjnych przedsiębiorstw. Obliczenie wpływu na wskaźniki zmian rozmieszczenia robót na terenie kraju (różne strefy płac i różnice w cenach materiałów miejscowych) jest praktycznie prawie niewykonalne.

W praktyce planowania budownictwa można stosować także inną miarę wartościową dynamiki produkcji, a mianowicie, niezmienną cenę kosztorysową, obowiązującą w pewnym

dłuższym okresie czasu w kosztorysowaniu, planowaniu i statystyce. Dzięki zastosowaniu takich cen można przeprowadzić porównanie rozmiarów produkcji w okresie rocznym i wieloletnim bez skomplikowanych, a zarazem dalekich od dokładności obliczeń cen porównywalnych.

Stale ceny kosztorysowe stosuje się w Związku Radzieckim. W 1936 r. zakończono opracowanie podstawowej części katalogów scalonych norm kosztorysowych (tzw. sprawoczniki ukruplennych smetnych norm — S.U.S.N.). Normy i ceny przyjęte w tych katalogach obowiązywały przy opracowywaniu kosztorysów do 1945 r. Od 1.I.1949 wprowadzono zasadę opracowania kosztorysów wg cen, płac, norm i taryf bieżących, tj. obowiązujących w chwili sporządzania kosztorysów. Wobec konieczności posługiwania się nadal dawnymi materiałami normatywnymi stosowano mniej lub więcej dokładne współczynniki przeliczeniowe.

Sprawozdawczość statystyczna z wykonania planu robót inwestycyjnych (inwestycyjna i produkcyjna) opracowywana była w 1949 r. zarówno w cenach bieżących, jak i w cenach kosztorysowych 1949 r. ceny te odgrywały rolę cen niezmiennych obowiązujących w planowaniu i statystyce przemysłowej.

Przejście w kosztorysowaniu na ceny bieżące uzasadnione było kilkakrotnymi bardzo poważnymi zmianami cen, taryf i płac. Ponadto wobec znacznego postępu technicznego budownictwa podstawa techniczna norm z 1936 r. była dla wielu robót zupełnie nie do przyjęcia. Trzeba było uwzględnić zarówno osiągniętą jak i planowaną obniżkę kosztów budow-

nictwa. W 1950 r. zrezygnowano w Związku Radzieckim ze sprawozdawczości w cenach podwójnych (niezmiennych i bieżących) z powodu uciążliwości tego systemu, pozostawiając jedynie ceny kosztorysowe z lipca 1950 r. jako nowe ceny niezmiennie.

Trzeba podkreślić, że niezmiennie ceny kosztorysowe w budownictwie tracą szybciej zalety stałej miary wielkości produkcji, niż ceny niezmiennie w większości gałęzi przemysłu. W budownictwie, które było jeszcze do niedawna zacofanym rzemiosłem dokonuje się szybki postęp techniczny. Nasze budownictwo wzorując się na radzieckim rozwija stale mechanizację robót i wprowadza coraz szerzej przemysłowe metody pracy. W tych warunkach niezmiennie normy i ceny kosztorysowe nie mogą stanowić dostatecznie prawidłowego i dokładnego miernika wartości i wielkości produkcji budowlano-montażowej dłużej niż 3—4 lata. Jednak dla uproszczenia kosztorysowania oraz dla ułatwienia planowania i kontroli wykonania planu wydaje się celowe stosowanie ich dla pełnego okresu każdego planu wieloletniego.

W związku z pracami nad metodologią planowania w okresie planu 5-letniego należy, uwzględniając trudności minionego okresu, poważnie wziąć pod rozwagę możliwości wprowadzenia na okres 1956—1960 stałych cen kosztorysowych robót budowlano-montażowych zarówno w kosztorysowaniu jak planowaniu i sprawozdawczości.

Przemawia za tym dodatkowo fakt, że ceny te będą już można oprzeć na bardziej postępowych normach kosztorysowych, których opracowanie dobiega właśnie końca.

JAKOŚĆ PRODUKCJI A KOSZTY WŁASNE W PRZEMYŚLE WŁÓKIEŃ SZTUCZNYCH

Mieczysław ZAJĄC

Zagadnienie jakości produkowanych w kraju włókien sztucznych stało się ostatnio problemem istotnym w skali gospodarki narodowej. Znalazło to wyraz w uchwałach III Plenum KC PZPR, które m. in. wskazały na konieczność poprawy jakości włókna sztucznego, jako na jedno z ważnych zadań planu 1955 r. Gospodarka narodowa bowiem ponosi rokrocznie duże straty z powodu nieodpowiedniej jakości włókien sztucznych, będących — jak wiadomo — jednym z podstawowych surowców krajowego przemysłu jedwabniczego, pończoszniczego, bawełnianego i innych. Niewykonywanie przez przemysł włókien sztucznych planów produkcji w wyższych gatunkach stwarza niejednokrotnie duże trudności w przemyśle włókienniczym i powoduje w konsekwencji obniżenie jakości tkanin i dzianin. Szybki wzrost produkcji krajowych włókien sztucznych, przewidziany na okres najbliższych lat, powoduje, że problem ten będzie nabierał coraz większego znaczenia.

W związku z tym wydaje się celowe zanalizowanie tego zagadnienia i nakreślenie na tej podstawie niezbędnych środków zaradczych dla poprawy jakości włókna sztucznego i obniżenia jednostkowych kosztów własnych jego produkcji.

Produkcja włókien sztucznych w Polsce wzrosła w okresie ubiegłego dziesięciolecia ok. 5-krotnie w porównaniu z okresem przedwojennym. Zaczęto wytwarzać cały szereg nowych cennych asortymentów włókien, jak np. przędza kordowa ze sztucznego jedwabiu, włókno kazeinowe barwione w masie oraz inne asortymenty nieznane w okresie przedwojennym. Uruchomiono po raz pierwszy w kraju produkcję włókna syntetycznego — steelonu.

Jednakże za ilościowym i asortymentowym wzrostem produkcji nie szła w parze poprawa jej jakości oraz zmniejszenie odpadów produkcyjnych, a co się z tym ściśle wiąże obniżenie kosztu własnego produkcji włókien sztucznych. Tak np. w 1954 r. odpady przy produkcji przędzy sztucznego jedwabiu w przemyśle włókien sztucznych były o 3% wyższe niż w 1949 r. Gorzej jeszcze przedstawiało się to zagadnienie w niektórych zakładach. Wrocławskie Zakłady Włókien Sztucznych wykazywały w 1952 r. prawie 2-krotnie wyższą ilość odpadów niż w 1949 r. Jakkolwiek w okresie ostatnich 2 lat sytuacja w tym zakresie uległa znacznej poprawie to jednak ilość odpadów nadal jest za wysoka i kształtuje się na poziomie wyższym niż 1949 r. Nadmierna ilość odpadów w przemyśle włókien sztucznych jest główną

przyczyną przekraczania jednostkowych norm zużycia surowców i innych nakładów, co rzecz jasna w dalszej konsekwencji powoduje przekraczanie planowanych kosztów produkcji.

Ze względu na niedostateczne zróżnicowanie cen zbytu na włókna I gatunku i niższych gatunków straty w ujęciu wartościowym, jakie ponosił przemysł włókien sztucznych z tytułu złej jakości, nie zawsze właściwie odzwierciedlają rzeczywiste konsekwencje niewykonywania planów produkcji pod względem jakości. Niemniej jednak można podać jako przykład, że w niektórych okresach 1954 r. osiągnięta średnia cena zbytu przędzy steelonowej wynosiła tylko ok. 85% ceny planowanej a wykonanie zadań planowych w zakresie produkcji przędzy wyższego gatunku w tym okresie wynosiło zaledwie ok. 20%. Ponadto udział odpadów w omawianym przypadku przewyższał ponad 2,5-krotnie dopuszczalne wskaźniki przyjęte w planie, a koszt jednostkowy wyrobu przekroczonego o ok. 38%. Trudności występowały również w dziedzinie produkcji innych asortymentów, a mianowicie nie wykonywano planu produkcji przędzy kordowej I gatunku w Tomaszowskich Zakładach Włókien Sztucznych, duże wahania występowały w jakości przędzy jedwabniczej dostarczanej przez Szczecińskie Zakłady Włókien Sztucznych. Niedostateczna była również jakość textury dostarczanej przez Jeleniogórskie Zakłady Celulozy i Włókien Sztucznych. Rzecz jasna, że wszystkie te niedociągnięcia spowodowały niewykonanie przez przemysł wskaźników techniczno-ekonomicznych.

Występujące w 1954 r. niedociągnięcia w pracy przemysłu włókien sztucznych spowodowały niewykonanie planu obniżki kosztów własnych w wysokości około 38 mln. zł. Przy czym największe przekroczenie planu kosztów miały Zakłady Jeleniogórskie (o ok. 17 mln. zł) i Gorzowskie (o ok. 10 mln. zł). Zakłady te w ubiegłym roku pracowały najgorzej w całym tym przemyśle i miały największe trudności z otrzymaniem produkcji właściwej jakości. Fakt ten niewątpliwie bardzo dobitnie świadczy o tym, że jakość produkcji odgrywa decydujący wpływ na wysokość kosztu.

Przekroczenie o każdy procent limitu odpadów powoduje przekroczenie w tym samym stosunku kosztu jednostkowego, a niewykonanie planu gatunkowości powoduje obniżenie wartości produkcji włókna sztucznego. W 1955 r. problemowi poprawy jakości przemysł włókien sztucznych powinien poświęcić szczególną uwagę.

Zasadnicza poprawa jakości włókien sztucznych wymaga dokonania istotnych zmian we wszystkich elementach procesu produkcyjnego.

Podstawowym czynnikiem warunkującym jakość włókien sztucznych, a zwłaszcza przędzy jedwabnej, jest ich jednorodność, co zależy głównie od przestrzegania reżimów technologicznych. Wszelkie odstępstwa od reżimu powodują zmiany w jednorodności włókna, niekiedy początkowo nie widoczne, lecz po przejściu pewnej granicy zauważamy kontrasty w produktach, jak np. różnice w natężeniu barw, zmiany połysku, zmiany odcieni itp. Dlatego też podstawowym warunkiem podniesienia jakości włókien sztucznych jest opracowanie prawidłowych reżimów produkcyjnych względnie ich unowocześnienie tam gdzie zachodzi tego potrzeba oraz bezwzględne

przestrzeganie reżimów produkcyjnych we wszystkich zakładach przemysłu włókien sztucznych. Tymczasem w przemyśle włókien sztucznych częste są odstępstwa zakładów od reżimów technologicznych, co rzecz jasna nie może nie odbić się ujemnie na wynikach ich pracy. Właśnie między innymi z powodu nieprzestrzegania reżimu technologicznego i braku jego kontroli, przechodziły znaczne trudności Gorzowskie Zakłady Włókien Sztucznych na przełomie lat 1953/54, kiedy udział wyższego gatunku przędzy wynosił zaledwie kilkanaście procent a ilość odpadów produkcyjnych w niektórych okresach wzrosła aż do ok. 70%. Straty jakie poniósł zakład w 1954 r. z powodu nieodpowiedniej jakości produkcji sięgają sumy ok. 10 mln. złotych. Nieprzestrzegane są również w pełni reżimy technologiczne i w innych zakładach, gdzie np. poskracano samowolnie czasy trwania niektórych procesów, lub czynności.

Przestrzeganie reżimów technologicznych oraz zabezpieczenie wysokiej jakości włókna wiąże się ściśle z należytym stanem urządzeń produkcyjnych, na co duży wpływ wywiera z kolei prawidłowa organizacja remontów i ich terminowe wykonywanie. Przemysł włókien sztucznych posiada rozbudowany i różnorodny park maszynowy. Warunki w jakich pracują maszyny w tym przemyśle wpływają szkodliwie na ich stan techniczny. Stąd szybkie niszczenie się maszyn i konieczność starannej konserwacji oraz częstych remontów.

Dowodem tego jak duży wpływ na jakość produkcji ma stan techniczny parku maszynowego mogą być np. Wrocławskie Zakłady Włókien Sztucznych, gdzie głównie z powodu zaniedbania terminowego przeprowadzenia remontów maszyn udział I gatunku przędzy uległ znacznemu zmniejszeniu oraz powiększyła się ilość odpadów. Podobne trudności między innymi z powodu złego stanu technicznego parku maszynowego przechodziły Jeleniogórskie Zakłady Celulozy i Włókien Sztucznych, w których dopiero po remoncie maszyn produkcja włókna I gatunku była ponad 2-krotnie wyższa niż przed remontem. Tymczasem w praktyce przemysł włókien sztucznych w ciągu ostatnich kilku lat nie wykonuje w 100% planów remontów, co spowodowało obniżenie stanu technicznego parku maszynowego w niektórych zakładach. Tak np. we Wrocławskich Zakładach Włókien Sztucznych wypadło z tego powodu z ruchu ok. 30% parku maszynowego przędzalni, a pozostała część pracowała wadliwie, wytwarzając włókna nieodpowiedniej jakości przy dużym procencie odpadów.

Jedną z ważnych przyczyn niewykonywania planów remontów są niedostateczne dostawy części zamiennych i to zarówno do maszyn importowanych jak i z produkcji krajowej. O ile w pewnej mierze brak części do maszyn importowanych z tych lub innych przyczyn może być wytłumaczalny, to brak ich do maszyn krajowych nie znajduje żadnego uzasadnienia. Głównymi dostawcami maszyn dla przemysłu włókien sztucznych są fabryki podległe CZP Maszyn Włókienniczych i one to powinny dostarczać części zamiennych do maszyn własnej produkcji. Tymczasem plan dostaw części zamiennych z roku na rok nie jest wykonywany w 100% i np. Łódzka Fabryka Maszyn Jedwabniczych w 1954 r. zrealizowała dostawy części zamiennych dla Gorzowskich Zakładów Włókien Sztucznych zaledwie w kilkun-

stu procentach, co z kolei spowodowało niewykonanie planu remontów i trudności z utrzymaniem w ruchu parku maszynowego.

Oprócz zwiększenia dostaw części zamiennych z przemysłu maszyn włókienniczych, należy również rozwiązać sprawę dostaw części zamiennych dla dużej ilości maszyn nietypowych importowanych. Dotychczasowy system zaopatrywania przemysłu w części zamienne drogą lokowania zamówień głównie w przemysle drobnym i spółdzielczym nie zdał egzaminu. Wykonanie niedużej serii pewnych detali, lub niejednokrotnie tylko kilku jednostek, podraża znacznie koszty i powoduje, że ceny płacone przez przemysł za części zamienne są w niektórych przypadkach nieprawdopodobnie wysokie, co powoduje wzrost kosztu remontów, wyczerpuje kredyty przeznaczone na ten cel oraz uniemożliwia w niektórych przypadkach wykonanie planu remontów pod względem rzeczowym. Dlatego wydaje się słuszną myśl zorganizowania przez przemysł własnej bazy wytwórczej części zamiennych. Powinna być ona jak najszybciej zrealizowana.

Duże znaczenie dla jakości włókien sztucznych ma również jakość surowców używanych do ich produkcji. Jakkolwiek ostatnio sytuacja na tym odcinku uległa pewnej poprawie niemniej jednak nadal niedostateczna jest jakość kwasu siarkowego i ługu sodowego oraz krajowej celulozy wiskozowej i kazeiny. Dostawcą kazeiny jest przemysł mleczarski, który zamiast dostarczać podstawową część surowca w I gatunku, a tylko uzupełniające ilości gatunku II, faktycznie dostarcza ok. 80% surowca II gatunku i ok. 20% I gatunku. Niekorzystnie odbija się również na jakości produkcji zakładów włókien sztucznych brak dostatecznych normatywów zapasów surowców, co utrudnia odpowiednie przygotowanie ich do produkcji, jak np. dekantacja ługu itp. Poza tym niejednokrotnie zachodzi potrzeba przerzucania surowców z jednego zakładu do drugiego, co powoduje zbędne koszty transportu. Niejednokrotnie występują fakty otrzymywania przez zakłady surowców nieodpowiadających wymogom ustalonej technologii.

Większość surowców sprawiających kłopoty produkcyjne w przemyśle włókien sztucznych bądź to z powodu ich nieodpowiedniej jakości, czy też niedostatecznych dostaw pochodzi z produkcji innych przemysłów podległych Ministerstwu Przemysłu Chemicznego. Pomimo tego jednak Ministerstwo Przemysłu Chemicznego nie umiało dotychczas właściwie rozwiązać tej sprawy co źle świadczy o pracy ministerstwa w tym zakresie. Konieczna jest również poprawa jakości surowców dostarczanych z innych przemysłów nie podległych Ministerstwu Przemysłu Chemicznego.

Niesłuszne wydaje się zaopatrywanie zakładów w surowiec pochodzący od różnych dostawców i posiadający tym samym różne właściwości. A wiadomo, że nieznanomość szczegółowej charakterystyki surowca utrudnia załodze prawidłowe prowadzenie procesu produkcyjnego. Dla przykładu można podać, że w 1954 r. Wrocławskie Zakłady Włókien Sztucznych przerabiała aż 11 marek celulozy posiadających niejednokrotnie zupełnie odrębne właściwości. Były z tego powodu okresy, kiedy załoga nie umiała poradzić sobie z należyтым ustawieniem procesu technologicznego, co powodowało przejściowe trudności produkcyjne, pogorszenie włókna, zwiększenie strat

oraz niewykorzystanie parku maszynowego, a tym samym wzrost kosztów produkcji.

Walkę o podwyższenie jakości produkcji w przemyśle włókien sztucznych utrudnia ponadto fakt, że kontrola jakości na ogół nie stoi jeszcze w przemyśle włókien sztucznych na należyтым poziomie. Niedostateczna jest zwłaszcza kontrola międzyoperacyjna procesów i półproduktów. Przemysł odczuwa brak dostatecznej ilości aparatury kontrolno-pomiarowej, a istniejąca jest w dużym stopniu zużyta i nie gwarantuje pewności wyników. Niedostatecznie wyposażone są w aparaturę i sprzęt kontrolno-pomiarowy laboratoria zakładowe, co często uniemożliwia przeprowadzenie na miejscu niektórych badań i analiz, wynikających z potrzeb ruchu, a z drugiej strony zakład nie ma faktycznie możliwości prowadzenia prac badawczych nad usprawnieniem procesów technologicznych lub wyjaśnieniem przyczyn powstawania różnych trudności produkcyjnych. Wydaje się słuszny wniosek, aby laboratoria zakładowe wyposażać w większe ilości niezbędnej aparatury analityczno-pomiarowej oraz wzmocnić je pod względem kadrowym celem stworzenia z nich samodzielnych placówek będących w stanie nie tylko zaspokoić bieżące potrzeby ruchu, ale nawet prowadzić studia i badania nad poprawą reżimów technologicznych i innymi zagadnieniami wynikającymi z perspektywy rozwoju fabryki.

Duże również znaczenie dla należytej pracy zakładu i wprowadzenia nowej techniki, która w zasadniczy sposób wpływa na poprawę wskaźników techniczno-ekonomicznych ma praca Działu Głównego Technologa. Tymczasem komórki te na ogół w fabrykach włókien sztucznych nie wykazują większej inicjatywy i żywotności. Z braku przez pewien okres czasu należytej obsady Działu Technologicznego w Centralnym Zarządzie praca ich nie była należyście kontrolowana i koordynowana. Wydaje się również konieczne obsadzenie wszystkich komórek technologicznych przedsiębiorstwa, bez czego nie można liczyć na bardziej zasadniczą poprawę sytuacji w tym zakresie. Szczególnie ważnym zadaniem Komórki Technologicznej w przedsiębiorstwach i Centralnym Zarządzie powinno być przede wszystkim dbanie o wprowadzenie nowej techniki do przemysłu w najszerszym tego słowa znaczeniu. Przy czym sprawa postępu technicznego powinna być ujęta w określone ramy i realizowana w sposób planowy. Całokształt przedsięwzięć techniczno-organizacyjnych zmierzających do poprawy jakości produktu, obniżki jego kosztu, poprawy warunków pracy załogi itp. powinien być ujęty w planie postępu technicznego, stanowiącym część składową planu TPF. W zależności od prawidłowego opracowania tego planu zależą w dużej mierze wyniki jego realizacji. Jak wygląda zagadnienie opracowania planów postępu technicznego w przemyśle włókien sztucznych? Pozwolę sobie tu przytoczyć opinię przemysłu w tej sprawie wyrażoną w sprawozdaniu z wykonania planu postępu technicznego w 1954 r. „Plan postępu technicznego dla przemysłu włókien sztucznych nie był, ani dobrze opracowany, ani też realizowany...” Wydaje się, że stwierdzenie to nie wymaga komentarzy.

Zatwierdzony plan rozwoju techniki w przemyśle włókien sztucznych często był nierealny i nie obejmował kluczowych potrzeb zakładu, odbiegał od linii rozwojowej zakładu i nie był jej podbudową. Prze-

myśl powinien wyciągnąć z tej oceny praktyczne wnioski i wykorzystać je już przy opracowaniu planu techniczno-przemysłowo-finansowego na 1956 r. oraz kontroli wykonania planu br.

Jak wykazuje praktyka ostatnich lat szczególne trudności z otrzymaniem włókna dobrej jakości mają zakłady nowouruchamiane, gdzie nie zawsze dostatecznie opracowany jest proces technologiczny, jak również często budzi zastrzeżenia jakość wykonania oddawanych do użytku inwestycji. Niedostateczne na ogół przygotowanie się przemysłu do rozruchu obiektów od strony organizacyjnej i kadrowej oraz wymienione już usterki w wykonaniu inwestycji powodują, że okres rozruchu przeciąga się niejednokrotnie na lata i zakład w tym czasie nie osiąga wielkości produkcji na poziomie założonych zdolności, daje produkt złej jakości, przy czym produkcja ta jest o wiele droższa od analogicznej w innych zakładach. W związku z powyższymi faktami występowało w latach ubiegłych zjawisko niskiego niedostatecznego wykorzystania zdolności produkcyjnych w niektórych zakładach przemysłu włókien sztucznych jak np. Jeleniogórskie Zakłady Celulozy i Włókien Sztucznych.

Pomimo tego, iż upłynęło już prawie 3 lata od uruchomienia fabryki włókien sztucznych w Jeleniej Górze, zakład ten nie osiągnął jeszcze projektowanej zdolności produkcyjnej i produkował w tym okresie dużą część włókna niższego gatunku. W rezultacie koszt własny tego włókna był niejednokrotnie o kilkadziesiąt procent wyższy od kosztów włókna produkowanego w innych zakładach. Dopiero w ostatnim okresie jakość produkcji w tym zakładzie uległa poprawie i zakład zaczął wykonywać plany ilościowe i jakościowe.

Podobne trudności istniały w Gorzowskich Zakładach Włókien Sztucznych, gdzie pomimo upływu prawie 5-ciu lat od chwili uruchomienia fabryki, dotychczas nie produkuje się jeszcze włókna I gatunku a powstające okresowo znaczne wahania jakości włókna świadczą, że produkcja ta nie jest jeszcze w pełni opanowana. Ostatnio zakład ten po okresie trudności, jakie przechodził w I połowie 1954 r. polepszył znacznie jakość włókna. Było to m. in. wynikiem pomocy udzielonej przez grupę specjalistów spoza zakładu, co niewątpliwie świadczy o tym, że zagadnienie wzmocnienia kadry technicznej w tym zakładzie oraz ciągle podnoszenie jej poziomu fachowego jest problemem o szczególnym znaczeniu dla zapewnienia stabilizacji produkcji i poprawy jej jakości.

Niepokojącym zjawiskiem w przemyśle włókien sztucznych jest to, że na przestrzeni ostatnich 2 lat, przemysł ten nie tylko nie obniża kosztów produkcji, ale przeciwnie obserwujemy wzrost kosztu przędzy sztucznego jedwabiu i włókna ciętego. Asortymenty te stanowią podstawowy element produkcji towarowej tego przemysłu, co rzecz jasna powoduje ogólny wzrost nakładów. Analizując przyczyny tego stanu rzeczy dochodzimy do wniosku, że zasadniczym powodem wzrostu kosztów w całym przemyśle są wysokie koszty jednostkowe w zakładach nowouruchomionych, co jest zjawiskiem ujemnym wymagającym wszechstronnej analizy, zbadania i zastosowania odpowiednich środków zaradczych. Ze względu na zwiększający się z roku na rok udział produkcji no-

wych obiektów w ogólnej produkcji towarowej wzrost ten odbija się niekorzystnie na przeciętnych kosztach produkcji całego przemysłu. Szczególnie charakterystyczne zjawisko obserwujemy w Szczecińskich Zakładach Włókien Sztucznych. Mianowicie zakład ten w 1954 r. uzyskał w związku z uruchomieniem nowych obiektów, przyrost produkcji o ok. 50% w porównaniu z produkcją 1953 r. Wzrost produkcji odbywał się sukcesywnie w ciągu roku, co powodowało jednocześnie wzrost kosztów. Jeśli przyjmiemy wysokość kosztu jednostkowego w I kwartale 1954 r. za 100, to w II kwartale koszt ten wzrasta do 103, w III do 108 i w IV do 121. Zaznaczyć jednocześnie należy, że koszty jednostkowe przędzy sztucznego jedwabiu w Szczecińskich Zakładach Włókien Sztucznych już w 1953 r. przewyższały koszty w innych zakładach i powodowały wzrost kosztów jednostkowych w skali przemysłu.

Dalszy wzrost kosztów w 1954 r. spowodował, że różnica wysokości kosztów pomiędzy zakładami w Szczecinie a innymi fabrykami jeszcze bardziej wzrosła i że np. koszt jednostkowy przędzy sztucznego jedwabiu w Tomaszowskich Zakładach Włókien Sztucznych w IV kwartale 1954 r. stanowił tylko ok. 55% kosztu jedwabiu z zakładów w Szczecinie. Wysokość samych tylko kosztów wydziałowych Szczecina równa się np. prawie całkowitemu kosztowi własnemu zakładów w Tomaszowie, przy czym Tomaszowskie Zakłady Włókien Sztucznych posiadają rozbudowane oddziały włókiennicze — manipulacyjne, gdzie przędza jedwabna, jest uszlachetniana drogą przeróbki włókienniczej, co wpływa na znaczne zwiększenie jej wartości i dzięki temu cena zbytu jedwabiu zakładów w Tomaszowie jest o ok. 30% wyższa od ceny jedwabiu szczecińskiego, pomimo że jak już wspomniano koszt jednostkowy jest prawie o połowę niższy.

Koszty jednostkowe w Szczecińskich Zakładach Włókien Sztucznych w IV kwartale ubiegłego roku były również znacznie wyższe od kosztów w innych fabrykach. Mianowicie koszt przędzy jedwabnej w tym okresie w Chodakowskich Zakładach Włókien Sztucznych stanowił tylko ok. 65% kosztu zakładów w Szczecinie, a koszt jedwabiu z zakładów wrocławskich kształtował się mniej więcej na wysokości 60% kosztu zakładów w Szczecinie.

W nowouruchomionym zakładzie włókien ciętych w Jeleniej Górze koszt produkcji włókna również przewyższał znacznie w ciągu 1954 r. koszty włókna w pozostałych zakładach. Ponieważ jednak w ciągu roku daje się zauważyć w tym zakładzie znaczną, bo dochodzącą aż do 20% obniżkę kosztu jednostkowego przy czym należy spodziewać się dalszej obniżki kosztu w miarę usprawnienia pracy zakładu, problem ten w porównaniu ze Szczecinem jest mniej niepokojący. Pomimo tego przemysł powinien dolożyć wysiłku, ażeby w ciągu 1955 r. koszty Jeleniej Góry obniżyć w maksymalnym stopniu i przynajmniej zbliżyć je do poziomu kosztów innych zakładów.

Jak wynika z powyższych danych w przemyśle włókien sztucznych obserwujemy bardzo specyficzne zjawisko. Zakład nowobudowany wyposażony w nowoczesny park maszynowy ciągłego przędzenia i wykańczania włókna nie tylko, że nie pracuje ekonomiczniej od zakładów starych, ale produkuje znacznie drożej od nich, dając jednocześnie produkt mniej wartościowy.

Być może, że w pewnym stopniu koszty fabryk starych są nieporównywalne z kosztami nowego zakładu i wysokość ich zależy od przyczyn obiektywnych, jak np. znacznie większa wartość majątku trwałego w nowym zakładzie wynikająca z niedoszacowania majątku w starym i stąd różna wysokość odpisów amortyzacyjnych, zwiększone koszty rozruchu itp.

Niemniej jednak wydaje się, że różnica wielkości kosztów jedwabiu w zakładach w Szczecinie i w starych zakładach dochodząca do 185% jest stanowczo za wysoka i wynika nie tylko z przyczyn obiektywnych. Dlatego też Ministerstwo Przemysłu Chemicznego powinno dokonać wnikliwej analizy wysokości kosztów przędzy sztucznego jedwabiu w poszczególnych fabrykach, aby mieć dobre rozpoznanie przyczyn tych różnic i posiadać dokładną znajomość źródeł ich powstawania, co może pozwolić na ich obniżkę, a przynajmniej na zapobiegnięcie dalszemu wzrostowi. Analiza ta miałaby również duże znaczenie dla należytego opracowania projektów rozbudowy fabryk sztucznego jedwabiu w okresie nadchodzącego planu 5-letniego, gdyż ułatwiłaby ekonomiczną ocenę stosowanych w kraju sposobów produkcji tego włókna i wyboru ich dla nowych lub rozbudowywanych zakładów.

Z uwagi na to, że planowany wzrost produkcji na najbliższy okres opiera się w głównej mierze na przyroście zdolności produkcyjnych z tytułu nowych inwestycji, zagadnienie sprawnego przeprowadzania ich rozruchu i osiągania w odpowiednim czasie projektowanej zdolności produkcyjnej jest niezmiernie ważne nie tylko dla samego przemysłu, ale dla całej gospodarki narodowej. Na podstawie doświadczeń planu 6-letniego należy wyciągnąć odpowiednie wnioski w tym zakresie pozwalające na uniknięcie w przyszłości już raz popełnionych błędów.

Obok dobrego wykonania inwestycji — drugim podstawowym warunkiem szybkiego i dobrego oparowania nowego obiektu jest odpowiedni poziom fachowy załogi uruchamiającej i obsługującej ten obiekt. W przemyśle włókien sztucznych sprawa ta nie była należycie doceniana. Ministerstwo Przemysłu Chemicznego niejednokrotnie zaniedbywało problem zabezpieczenia odpowiednich kadr dla nowouruchamianych obiektów. W rezultacie dopiero wtedy, kiedy w zakładzie powstawała naprawdę groźna sytuacja starano się ją naprawić drogą przerzutu doświadczonych fachowców z innych fabryk. Akcja ta, z reguły spóźniona, nie szybko dawała pomyślne wyniki. Można by tego uniknąć, gdyby ludzie ci od początku rozruchu pilnowali go i szkolili jednocześnie młodą załogę. Ze sprawą kadr dla nowych obiektów wiąże się sprawa kadr fachowych w ogóle w całym przemyśle włókien sztucznych.

Szybki rozwój tego przemysłu wymaga ciągłego dopływu świeżych kadr inżynieryjno-technicznych i robotniczych. Jeśli chodzi o nabór świeżych inżynierów i techników, to w głównej mierze są to absolwenci skierowani do przemysłu na podstawie nakazów pracy. Młodzi fachowcy na ogół nie spotykali się przed tym z przemysłem włókien sztucznych. Dla zapoznania ich z problematyką tego przemysłu konieczny jest dłuższy okres czasu oraz odpowiednia opieka i pomoc ze strony starszych pracowników, co niestety nie zawsze jest im udzielane w stopniu dostatecznym. Jako dobry przykład wykorzystania młodych kadr można podać Szczecińskie Zakłady

Włókien Sztucznych, gdzie większość kierowniczych stanowisk w ruchu obsadzona jest młodymi inżynierami, którzy niedawno ukończyli studia. Dzięki stworzeniu im odpowiednich warunków pracy, pracują oni z dużą korzyścią dla zakładu. Jednakże obok przykładów dobrych w wielu zakładach włókien sztucznych nie zabezpieczono odpowiedniego napływu kadr inżynieryjno-technicznych i należytej opieki nad młodymi kadrami.

Dopływ kadr inżynieryjno-technicznych do przemysłu włókien sztucznych jest niedostateczny zwłaszcza jeśli chodzi o mechaników i elektryków. Dopływ kadr robotniczych odbywa się głównie spośród ludności wiejskiej. Stosunkowo trudne warunki pracy w przemyśle włókien sztucznych nie zawsze czynią atrakcyjną pracę w tym przemyśle, zwłaszcza w ośrodkach o rozwiniętym innym przemyśle. Stąd duża fluktuacja załogi i trudność jej naboru. Niedostatecznie wyszkolona często zmieniająca się załoga niesprawnie obsługuje maszyny i produkuje gorsze włókna.

Korzystając z doświadczeń ubiegłego roku należy przedsięwziąć niezbędne środki organizacyjne i techniczne, ażeby zabezpieczyć w pełni wykonanie planu w roku bieżącym we wszystkich podstawowych jego wskaźnikach.

Narodowy Plan Gospodarczy na 1955 r. przewiduje obniżkę kosztów własnych w przemyśle włókien sztucznych o 2,3 proc. Zadanie to przemysł powinien traktować jako minimalne, gdyż wykorzystanie w pełni istniejących rezerw obniżki kosztów dałoby niewątpliwie większe efekty niż przewidziane w planie.

Przykładem dla przemysłu włókien sztucznych może być praca Chodakowskich Zakładów Włókien Sztucznych, gdzie w 1954 r. zmniejszono znacznie ilość odpadów oraz zwiększono udział produktu I gatunku, co w rezultacie pozwoliło zakładowi nie tylko osiągnąć planowaną obniżkę kosztów, ale zaoszczędzić ponadplanowo 1,7 mln. zł. Nadmienić należy, że dzięki zmniejszeniu odpadów w ciągu roku o ok. 3 proc. zakład zwiększył swą produkcję towarową o wartość ok. 2 mln. zł. Duże oszczędności uzyskano również dzięki wprowadzeniu w życie w 1954 r. ok. 130 usprawnień, zgłoszonych w ciągu roku przez załogę.

Gdyby w 1955 r. wszystkie zakłady przemysłu włókien sztucznych osiągały w swej pracy takie wyniki jak Chodakowskie Zakłady Włókien Sztucznych w 1954 r. to gospodarka narodowa otrzymałaby dodatkowo znaczną ilość lepszego włókna sztucznego, a oszczędność roczna z tytułu obniżenia jednostkowych kosztów własnych sięgnęłaby kwoty kilkudziesięciu milionów złotych. Równocześnie przemysł włókienniczy otrzymałby lepszy jakościowo surowiec, a z lepszego surowca można otrzymać estetyczniejszy i trwalszy materiał i w ten sposób lepiej zaspokoić potrzeby konsumentów, co jest przecież głównym celem socjalistycznej produkcji.

Jednym z istotnych możliwości obniżki kosztów własnych w przemyśle włókien sztucznych jest przede wszystkim zmniejszenie do minimum strat i odpadów produkcyjnych, powstających zwłaszcza przy produkcji przędzy sztucznego jedwabiu i przędzy steelonowej.

Jak wynika z realizacji zadań I kwartału przemysł włókien sztucznych ma pewne osiągnięcia na tym

odcinku i istnieją wszelkie dane, że planowane wskaźniki techniczno-ekonomiczne w roku bieżącym mogą być wykonane z nadwyżką, jeśli praca przemysłu w następnych miesiącach będzie nadal ulegać poprawie.

Stosunkowo najslabiej pracują w roku bieżącym Tomaszowskie Zakłady Włókien Sztucznych, które znacznie przekraczają planowane limity odpadów, co powoduje przekroczenie jednostkowych norm zużycia surowców i materiałów oraz innych elementów kosztu własnego. Centralny Zarząd Przemysłu Włókien Sztucznych powinien udzielić temu zakładowi pomocy w kierunku poprawy jego pracy, a tym samym zapewnienia wykonania wskaźników techniczno-finansowych w 1955 r.

Istotne obawy budzi również wykonanie ilościowego i jakościowego planu przędzy kordowej w Szczecińskich Zakładach Włókien Sztucznych, które uwarunkowane jest terminowym uruchomieniem przędzarek i jakością ich pracy. Dostawca tych maszyn Centralny Zarząd Przemysłu Maszyn Włókienniczych powinien energiczniej przystąpić do ich rekonstrukcji i montażu. Prace te powinny być prowadzone w takim tempie, aby planowany termin uruchomienia maszyn był dotrzymany. Szczególnie ważną sprawą jest, aby maszyny te zagwarantowały ciągłość ruchu, gdyż jak wynika z doświadczeń Tomaszowskich Zakładów Włókien Sztucznych praca tego typu maszyn nie jest jeszcze zadowalająca. Częste postoje z powodu awarii powodują niewykorzystanie zdolności produkcyjnych oraz wpływają na wzrost kosztów eksploatacji.

W celu obniżenia kosztów w Jeleniogórskich Zakładach Celulozy i Włókien Sztucznych należy przede wszystkim dążyć do osiągnięcia projektowanej zdolności produkcyjnej i pełnego jej wykorzystania oraz uruchomienia i wykorzystania aparatury do regeneracji dwusiarczku węgla, co pozwoliłoby obniżyć normę zużycia tego surowca w granicach 20—30 proc. W roku bieżącym fabryka jeleniogórska powinna ostatecznie opracować i ustalić optymalne parametry reżimu technologicznego oraz doprowadzić do należytego stanu technicznego park maszynowy, co powinno wpłynąć na zlikwidowanie wahań właściwości włókna, a tym samym poprawę jego jakości.

Obniżka kosztów własnych w Gorzowskich Zakładach Włókien Sztucznych zależy przede wszystkim od przestrzegania reżimu technologicznego oraz właściwej konserwacji parku maszynowego, co zapewni odpowiednie prowadzenie procesu produkcyjnego, a tym samym osiągnięcie planowanej ilości włókna wyższego gatunku i przestrzeganie limitu odpadów. Znaczne rezerwy obniżki kosztów własnych posiadają również Wrocławskie Zakłady Włókien Sztucznych. Wykorzystanie tych rezerw wymaga dalszego obniżenia ilości odpadów, lepszego wykorzystania parku maszynowego, przez rozszerzenie zakresu remontów nieczynnych maszyn lub znacznie zużytych

przędzarek oraz zabezpieczenie ciągłości ruchu zakładu drogą zapewnienia bezawaryjnej pracy elektrociepłowni zakładowej, a tym samym zapewnienie stałego dopływu energii elektrycznej.

Z uwagi na duże znaczenie postępu technicznego dla realizacji planu obniżki kosztów własnych Centralny Zarząd Przemysłu Włókien Sztucznych powinien w roku bieżącym wzmocnić kontrolę wykonywania planów rozwoju techniki w poszczególnych zakładach oraz udzielać zakładom większej niż dotychczas pomocy dla zapewnienia realizacji pomysłów racjonalizatorskich zgłaszanych przez załogę w ciągu roku. Chodzi tu o taką pomoc zakładom, jak umożliwienie dostaw niektórych materiałów potrzebnych dla realizacji wniosku, a nie mających pokrycia w planie zaopatrzenia, zapewnienie sprawnego i szybkiego rozpatrywania pomysłów racjonalizatorskich przez komisje, zabezpieczenie dostarczenia ewentualnie niezbędnej dokumentacji technicznej, jeżeli wniosek tego wymaga.

Służba zaopatrzenia Ministerstwa Przemysłu Chemicznego powinna zabezpieczyć przemysłowi włókien sztucznych ilościowo wystarczające i odpowiedniej jakości dostawy surowców, co pozwoliłoby na uzupełnienie do wymaganej wielkości normatywu ich zapasów oraz racjonalną nimi gospodarke.

Należy również dolożyć starań, ażeby dostarczane surowce do zakładu pochodziły przez dłuższy okres czasu od jednego producenta, co ułatwiłoby znacznie załogom fabrycznym zapoznanie się ze specyficznymi ich własnościami i należyte prowadzenie procesów technologicznych.

Ministerstwo Przemysłu Maszynowego powinno pokryć w możliwie maksymalnym stopniu potrzeby przemysłu włókien sztucznych na części zamienne, co w dużym stopniu pozwoliłoby na właściwą konserwację parku maszynowego i poprawę jego stanu technicznego. W 1955 r. nie powinno mieć miejsca praktykowane dotychczas skracanie czasu postojów remontowych maszyn w pogoni za bieżącym wykonaniem planu. Tego rodzaju praktyka, zawsze odbija się niekorzystnie na stanie technicznym parku maszynowego i jest krótkowzroczna. Skracanie czasu trwania remontów może mieć miejsce tylko w przypadku sprawniejszego jego wykonania, bez szkody dla jego zakresu i jakości, gdyż tylko maszyna będąca w należyтым stanie technicznym gwarantuje otrzymanie produktu wyższego gatunku.

Największe efekty w walce o obniżkę kosztów własnych powinna dać znaczna poprawa jakości produkcji oraz zmniejszenie ilości strat i odpadów. Poprawa jakości włókien sztucznych wpłynie na polepszenie jakości artykułów włókienniczych, co ma ważne znaczenie dla gospodarki narodowej w świetle Uchwał II Zjazdu i III Plenum KC PZPR. Wymaga to aby przemysł włókien sztucznych dolożył wszelkich starań dla pełnego wykonania zadań jakie stoją przed tym przemysłem w 1955 r.

O SPOSOBACH MOBILIZACJI PRZEMYSŁU CHEMICZNEGO DO WALKI O OBNIŻKĘ KOSZTÓW

Tadeusz WIKTOR

W okresie planu 6-letniego, w oparciu o prace przygotowawcze przeprowadzone w latach 1950 — 1951, przedsiębiorstwa podległe Ministerstwu Przemysłu Chemicznego przystąpiły do systematycznej walki o obniżkę kosztów własnych. Walka ta przyniosła pewne osiągnięcia. Łącznie w latach 1951—3 uzyskano oszczędność z tytułu obniżki kosztów w kwocie ok. 1/2 mld. zł. Na czoło przemysłów Ministerstwa Przemysłu Chemicznego wysunął się pod względem obniżki kosztów w tym okresie przemysł farmaceutyczny, który w latach 1952 — 1953 zaoszczędził 85 mln. zł, obniżając przede wszystkim koszty produkcji penicyliny. W 1953 r. w wyniku 3-krotnego wzrostu wydajności w procesie fermentacji penicyliny koszty produkcji penicyliny obniżone zostały o 75%. Szereg osiągnięć w zakresie obniżki kosztów uzyskały w tym okresie również zakłady przemysłu gumowego, przemysłu barwników i półproduktów, przemysłu gazów technicznych i niektóre zakłady przemysłu włókien sztucznych.

Wyniki osiągnięte w zakresie obniżki kosztów w poszczególnych latach wykazywały jednak znaczne różnice. W latach 1951 i 1952 uzyskano znaczną obniżkę kosztów własnych, natomiast wyniki 1953 r. w tym zakresie były bardzo słabe. Podczas gdy w 1951 r. przemysł chemiczny obniżył jako całość koszty o 6,1%, a w 1952 r. o 6,2%, to w 1953 r. obniżka wyniosła jedynie 1,7%.

Słabe wyniki osiągnięte w zakresie obniżki kosztów w 1953 r. wykazały, że skończył się okres kiedy przemysł stosunkowo łatwo uzyskiwał obniżkę kosztów w związku ze znacznymi rezerwami istniejącymi w tym zakresie. Wprowadzanie norm zużycia, uporządkowanie pracy przedsiębiorstw dawało w tym okresie przy stosunkowo małym wkładzie ze strony przemysłu istotne efekty w zakresie obniżki kosztów. W 1953/54 r. rezerwy te były już w pewnym stopniu wykorzystane i dla osiągnięcia założonej w planie na 1954 r. obniżki kosztów konieczna się stała pełna mobilizacja przemysłu wokół walki o obniżkę kosztów własnych.

W 1954 r. przemysł chemiczny wykonał nie tylko zadania Narodowego Planu Gospodarczego w dziedzinie produkcji, ale również w zakresie obniżenia kosztów własnych produkcji. Narodowy Plan Gospodarczy na 1954 r. stawiał przed Ministerstwem Przemysłu Chemicznego zadanie osiągnięcia średnio-miesięcznej oszczędności z tytułu obniżki kosztów w wysokości 10 mln. zł. Wyniki wykonania planu obniżenia kosztów w I kwartale 1954 r. były niekorzystne. Ze sprawozdań finansowo-księgowych za I kwartał wynikało, że zaoszczędzono w tym okresie zaledwie 30% tej kwoty. Na niezadowalające wyniki I kwartału 1954 r. w zakresie obniżki kosztów złożyło się szereg przyczyn, z których jako najważniejsze wymienić należy bardzo złe wykonanie niektórych inwestycji oddanych w tym okresie do użytku, co wymagało bezpośrednio po uruchomieniu remontów w toku produkcji, następnie niewykonanie planu produkcji w szeregu podstawowych gałęziach prze-

mysłu chemicznego, przekraczanie norm zużycia surowców, opóźnienia w opracowaniu planów techniczno-przemysłowo-finansowych, wskutek czego załogi nie знаły zadań obniżki kosztów przypadających do wykonania poszczególnym wydziałom.

W warunkach niekorzystnych wyników I kwartału to, że przemysł chemiczny osiągnął w skali rocznej zadania obniżki kosztów przewidziane planem 1954 r. było przede wszystkim wynikiem poważnej mobilizacji przemysłu wokół walki o obniżkę kosztów własnych, przeprowadzonej w połowie 1954 r.

Zaznajomienie pracowników aparatu planowania z przebiegiem i sposobami tej mobilizacji, jak również z jej wynikami wydaje się celowe zarówno z tego względu że pozytywne doświadczenia tej akcji mogą być przeniesione na inne ministerstwa jak również z tego względu, że na tej podstawie uniknąć można by ewentualnych błędów.

W wyniku mobilizacji przeprowadzonej w przemyśle chemicznym w maju 1954 r. szereg gałęzi przemysłu chemicznego już w II i III kwartale 1954 r. w porównaniu z I kwartałem 1954 r. bardzo poprawiło swoje wyniki, w szczególności przemysł tworzyw sztucznych, kwasu siarkowego, materiałów górniczych oraz niektóre zakłady przemysłu włókien sztucznych i syntezy chemicznej (Zakłady Chemiczne Oświęcim). Przemysł farmaceutyczny uzyskał w tym okresie znaczne ponadplanowe oszczędności. W wyniku tej mobilizacji przemysł chemiczny osiągnął w II kwartale oszczędność z tytułu obniżki kosztów przeciętnie miesięcznie w kwocie 10 mln. zł, w III kwartale w kwocie 11,5 mln. zł. Najkorzystniejsze były wyniki III kwartału. Wyniki osiągnięte w III kwartale w niektórych gałęziach przemysłu chemicznego ilustruje następujące zestawienie:

Wyszczególnienie	Wzrost poziomu kosztów (+) względnie obniżenie (—) w porównaniu ze średnim poziomem kosztów w 1953 r.	
	I półrocze 1954 r.	III kwartał 1954 r.
1	2	3
W przemyśle tworzyw sztucznych (Pustków Gliwice)	+ 1 mln. zł	— 4,3 mln. zł
W przemyśle włókien sztucznych (Jelenia Góra, Łódź, Włocławek)	+ 5,8 mln. zł	— 0,9 mln. zł
W przemyśle kwasu siarkowego (Łubów, Włocławek)	— 7,1 mln. zł	— 4,0 mln. zł
Zakłady Chemiczne Oświęcim	+ 3,8 mln. zł	— 4,5 mln. zł

Centralnym punktem mobilizacji przemysłu chemicznego do walki o obniżkę kosztów własnych, dokonanej w 1954 r., była przeprowadzona w maju narada w ministerstwie z udziałem Ministra przemysłu chemicznego, odpowiedzialnych pracowników ministerstwa, centralnych zarządów i ważniejszych przedsiębiorstw. Narada ta poddała wnikliwej ana-

lizie wyniki pracy przemysłu w zakresie obniżki kosztów własnych.

Narada stwierdziła, że główną przyczyną niedociągnięć w walce o obniżkę kosztów własnych było wciąż jeszcze niedostateczne zainteresowanie pracowników oddziałów produkcyjnych sprawą obniżenia kosztów produkcji i wskazała, że rozwiązanie tego problemu jest zasadniczym warunkiem poprawy sytuacji w zakresie kosztów. Ze względu na fakt, że koszty produkcji powstają w oddziałach produkcyjnych i ruchowych — personel ruchowy powinien najlepiej orientować się w sprawach obniżki kosztów własnych. Powinien on znać nie tylko zadania produkcyjne ale i dane, dotyczące kształtowania się poszczególnych elementów kosztów własnych produkcji, powinien umieć kontrolować ich wykonanie i sam wyliczać wyniki swojej pracy.

Już poprzednio podjęto w tym celu pewne środki, a mianowicie w latach 1950-1951 nałożono na działy planowania obowiązek planowania i rozliczania kosztów, dotychczas wykonywany przez głównych księgowych, co dokonywane było z reguły jedynie od strony buchalteryjno-formalnej. Pracownicy działów księgowości nie mając bezpośredniego wpływu na powstawanie kosztów nie byli rzecz jasna w dostatecznym stopniu zorientowani w możliwościach i rezerwach ich obniżania. Przesunięcie planowania kosztów z działu księgowości do planowania pozwoliło na zbliżenie sprawy kosztów produkcji do kierownictwa przedsiębiorstw (dyrektorów i naczelnich inżynierów). Przesunięto również do działów planowania opracowanie tej części analizy wyników działalności przedsiębiorstwa, która dotyczyła kosztów produkcji, co stworzyło możliwości kontroli rozliczeń przyczyniając się w dużym stopniu do ujawnienia i likwidacji nieprawidłowego rozliczania kosztów względnie ich planowania. Już w latach 1950 — 1951 w instrukcjach w sprawie obniżki kosztów własnych, wydanych przez Ministerstwo Przemysłu Chemicznego zwrócono uwagę na konieczność udziału pracowników inżynieryjno-technicznych przy doprowadzeniu planu oszczędności z tytułu obniżki kosztów do oddziałów, jak również na konieczność udziału pracowników inżynieryjno-technicznych przy ustalaniu norm zużycia surowców we wstępnych kalkulacjach kosztów.

W celu zbliżenia sprawy kosztów do kierownictwa technicznego wydziałów produkcyjnych naczelnicy inżynierowie zobowiązani zostali do podpisywania kalkulacji wstępnej po uprzednim parafoowaniu jej przez kierownika oddziału. Zarządzeniem Ministra Przemysłu Chemicznego w 1953 r. nałożono obowiązek omawiania i analizowania kosztów na naradach produkcyjnych tak w zakładach jak i w centralnych zarządach. Równocześnie Podsekretarze Stanu osobiście przeprowadzali co kwartał w poszczególnych centralnych zarządach narady robocze, poświęcone przedyskutowaniu zagadnień ekonomicznych za ubiegły okres i stawianiu wniosków na najbliższe miesiące. Na naradach tych sytuację ekonomiczną w poszczególnych zakładach referowali dyrektorzy zakładów i naczelnicy inżynierowie. W czasie dyskusji niejednokrotnie istniała konieczność zwracania uwagi kierownictwu przedsiębiorstw na zbyt małą znajomość kształtowania się kosztów produkcji wyrobów produkowanych przez ich zakłady i słabe interesowanie się tymi elementami kosztów, które decydują

o kosztach produkcji przedsiębiorstwa. Ponadto zwracano uwagę na bezwzględną konieczność wzięcia przez kierownictwo oddziałów i cały pion inżynieryjno-techniczny technologii produkcji z kosztami produkcji, na konieczną znajomość w oddziałach produkcyjnych zadań oszczędnościowych w ich wyrażeniu wartościowym i kontrolowanie wykonania tych zadań przez same oddziały, na prowadzenie bezwzględnej walki o wyeliminowanie niepotrzebnych kosztów na każdym miejscu pracy, na stałą kontrolę wyników. W okresie tym wprowadzono jako obowiązek poświęcanie zagadnieniu kosztów około 15% ogółu planowanych godzin wykładów w ramach szkolenia. Uruchomiono ponadto 20 kursów poświęconych zagadnieniom ekonomicznym, przeznaczonych dla pracowników inżynieryjno-technicznych.

Pomimo tych wszystkich środków udział pracowników inżynieryjno-technicznych w walce o obniżkę kosztów własnych był wciąż niedostateczny, a niejednokrotnie wskutek niewłaściwego stosunku pracowników inżynieryjno-technicznych do zagadnień walki o obniżkę kosztów własnych szereg przedsięwzięć w tym zakresie natrafiało na przeszkody w toku realizacji. Analiza wyników wykonania planu obniżki kosztów własnych w I kwartale 1954 r. wykazała, że jedną z zasadniczych przyczyn niezadowalających wyników w walce o obniżkę kosztów był nadal niedostateczny udział w tej walce pracowników inżynieryjno-technicznych oraz brak lub niewłaściwe doprowadzenie zadań oszczędnościowych w zakresie obniżki kosztów w ich wyrażeniu wartościowym do oddziałów produkcyjnych.

Zapoczątkowana po naradzie w maju 1954 r. szesnastoletnia akcja zmierzająca do włączenia pracowników inżynieryjno-technicznych do walki o obniżkę kosztów jak również wprowadzenie nowego systemu premiowania za osiągnięcia w obniżce kosztów oraz inne środki spowodowały zasadniczą poprawę w tym zakresie co m. in. było jednym z czynników decydujących o wynikach osiągniętych w tej dziedzinie w 1954 r. Obecnie jakkolwiek udział pracowników inżynieryjno-technicznych nie zawsze jest jeszcze dostateczny to jednak sprawa kosztów produkcji stała się zagadnieniem codziennym dla pracowników inżynieryjno-technicznych i załóg robotniczych większości przedsiębiorstw. Kierownicy wydziałów w przemyśle chemicznym w daleko większym stopniu niż przed naradą z maja 1954 r. walczą o otrzymanie właściwej jakości surowca, nie godzą się na za wysokie koszty transportu, remontów czy energii. Pracownicy ruchu szukają możliwości usprawnienia procesów chemicznych, obniżenia kosztów opakowania, zastąpienia surowców drogich tańszymi bez obniżenia jakości produktu, możliwości zmniejszenia braków i odpadów. Kierownicy oddziałów coraz częściej sami kontrolują kształtowanie się kosztów jednostkowych względnie elementy kosztów produkcji wyrobów czy półproduktów, wytwarzanych w ich oddziałach. Np. w oddziale precypitatu w Zakładach Przemysłu Azotowego w Tarnowie kierownik tego oddziału inż. Jan Wiśniewski zaprowadził u siebie miesięczną kontrolę najważniejszych elementów kosztów (surowców, półproduktów, robocizny i energii), stanowiących 90% technicznego kosztu produkcji i już najpóźniej 3-go dnia po upływie miesiąca orientuje się jakie jego oddział uzyskał oszczędności. Wielu pracowników inżynieryjno-technicz-

nych w przemyśle chemicznym może obecnie służyć przykładem umiejętności wiązania spraw techniki produkcji z jej ekonomiką. Tak np. w Zakładach Przemysłu Azotowego w Tarnowie w pionie naczelnego inżyniera tych zakładów inż. Wojnarskiego, inżynierowie zajmują się codzienną kontrolą kształtowania się kosztów poszczególnych półproduktów i wyrobów oraz poszczególnych elementów kosztów tych wyrobów. Inż. Wojnarski osobiście codziennie kontroluje zużycie półproduktów i surowców a orientując się w cenach może w każdej chwili szacunkowo określić jakie wyniki w zakresie obniżki kosztów uzyskały jego zakłady w danym okresie. Dzięki osiągnięciom w walce o obniżkę kosztów zakłady te uzyskały w 1954 r. 7 mln. zł ponadplanowej oszczędności. W Zakładach Przemysłu Barwników „Boruta” w Zgierzu z inicjatywy kierownika planowania Tomaszewskiego wprowadzono kalkulacje surowcowe na oddziałach pozwalające na obliczenie oszczędności z tytułu zużycia surowców w terminie pomiędzy 1 a 5 dniem po upływie miesiąca. Pozytywne wyniki na tym odcinku uzyskały również Chodakowskie i Łódzkie Zakłady Włókien Sztucznych dzięki wzmoczonej kontroli kierownictwa oddziałów nad przestrzeganiem reżimów technologicznych.

Czynnikiem o poważnym znaczeniu w mobilizacji przemysłu chemicznego w walce o obniżkę kosztów był nowy system premiowania, wprowadzony od 1 maja 1954 r. W poprzednim okresie jedną z przyczyn niedostatecznych wyników w zakresie obniżki kosztów własnych był brak bodźców materialnych, które by działały mobilizująco na wykonanie planowanych zadań oszczędnościowych, podobnie jak to ma miejsce przy wykonywaniu zadań produkcyjnych. Wprowadzenie premiowania za obniżkę kosztów, bardzo ułatwiło i pogłębiło pracę na tym odcinku. Regulamin nowego systemu premiowania przewidywał, że pełna premia za wykonanie planu produkcji może być wypłacona tylko w tym przypadku, gdy przedsiębiorstwo uzyska planowaną obniżkę kosztów własnych. Z przypadającej co miesiąc premii produkcyjnej potrącano 25%, które następnie wypłacano jeżeli przedsiębiorstwo osiągnęło wykonanie zadań oszczędnościowych w przekroju kwartału. Oprócz tego zgodnie z nowym regulaminem premiowania pracownicy inżynieryjno-techniczni ruchu oraz zarząd przedsiębiorstwa otrzymują premie za ponadplanowe oszczędności w wysokości 30% z uzyskanej ponad plan kwoty oszczędności.

Istotnym czynnikiem mobilizacji przemysłu do walki o obniżkę kosztów własnych były konferencje partyjno-ekonomiczne, zwołane z inicjatywy narady, która odbyła się w maju, przeprowadzone w centralnych zarządach i zarządach przemysłu oraz w podległych im kluczowych zakładach z jak najszerszym udziałem pracowników oddziałów produkcyjnych i ruchu, na których omówione zostały zasadnicze problemy związane z zabezpieczeniem wykonania planu obniżki kosztów. Wiele z przeprowadzonych narad partyjno-ekonomicznych było bardzo dobrze zorganizowane i przeprowadzone, jak np. narada w Centralnym Zarządzie Przemysłu Gumowego gdzie aktyw Centralnego Zarządu wspólnie z kierownictwem i aktywnym gospodarczym zakładów przygotował zasadnicze problemy, które na naradzie mogły być przedyskutowane oraz przygoto-

wał plan działania w formie uchwały, który przyczynił się do zabezpieczenia środków i rozwiązania istotnych trudności tego przemysłu. Narada ta dała również wytyczne do przygotowań w zakładach konferencji partyjno-ekonomicznych. Na ogół przeprowadzone konferencje ekonomiczne w Centralnych Zarządach postawiły przed zakładami szereg trafnych rozwiązań i możliwości obniżenia kosztów produkcji i wskazały jak należy przygotować te konferencje w zakładach. Przygotowania do tych konferencji bardzo ożywiły działalność załóg wielu oddziałów fabryk chemicznych i zainteresowały je szukaniem możliwości obniżenia kosztów produkcji. Np. w Zakładach Chemicznych w Oświęcimiu kierownik Oddziału Fenolu inż. Łukasiewicz wspólnie z technikami i majstrami tego oddziału opracowali szereg założeń usprawniających proces, dając kilkaset tysięcy zł oszczędności. Szereg cennych założeń obniżających koszty zrealizowano w Krakowskich i Starogardzkich Zakładach Farmaceutycznych. Przeprowadzone konferencje w Zakładach CZP Kwasu Siarkowego zapoczątkowały systematyczną walkę o dotrzymywanie reżimów zużycia surowców. W Zakładach Sodowych rozpoczęła się walka o obniżenie zużycia sody surowej na kaustyczną i kalcynowaną, o poprawienie jakości remontów i zmniejszenie zużycia energii.

Ważnym czynnikiem mobilizacji przemysłu było nie tylko przeprowadzenie narad partyjno-ekonomicznych ale również i to, że zgodnie z zaleceniami narady z maja 1954 r. zorganizowano system systematycznego przeprowadzania kontroli wykonania uchwał powziętych na konferencjach partyjno-ekonomicznych przez specjalnie powołane do tego zespoły kontrolne. Przeprowadzone kontrole stwierdziły na ogół znaczny wzrost zainteresowania sprawą kosztów większości przedsiębiorstw i zabezpieczyły wykonanie wielu wniosków z konferencji partyjno-ekonomicznych.

Do mobilizacji przemysłu w walce o obniżkę kosztów własnych przyczyniło się również pogłębienie i rozszerzenie obowiązku analizowania wyników działalności przedsiębiorstwa w zakresie kosztów. W latach 1950—51 wprowadzono obowiązek systematycznej analizy z działalności przedsiębiorstw, zwłaszcza w dziedzinie obniżki kosztów. Wprowadzając jednolite ramowe schematy prowadzenia analizy w przedsiębiorstwie zobowiązano przedsiębiorstwa do zwracania uwagi na: a) kształtowanie się kosztów produkcji masowo produkowanych wyrobów i półproduktów, b) kształtowanie się kosztów zużycia zasadniczych surowców w stosunku do założeń planowych, c) analizowanie głównych wyrobów i zasadniczych elementów ich kosztów, na których przemysł uzyskał oszczędności zgodnie z założeniami planu. Zadaniem analiz było również naświetlenie ile uzyskało przedsiębiorstwo oszczędności w wyrażeniu wartościowym na skutek obniżenia zużycia surowców i wzrostu wydajności pracy, naświetlenie wpływu wykonawstwa inwestycyjnego na kształtowanie się kosztów produkcji, wykonania kapitalnych remontów i remontów bieżących, jakości otrzymywanych surowców, działania transportu itp. W początkowych latach analizy te jednak nie spełniały swego zadania. W opracowywanych analizach brak było pełnego powiązania wszystkich elementów gospodarczej dzia-

łałości przedsiębiorstwa. Narada w maju 1954 r. stwierdziła formalny charakter i zbyt późny termin opracowania analiz z wykonania planu kosztów, co nie pozwalało na terminowe wykorzystanie tych danych dla ulepszenia wyników w zakresie kosztów.

Po naradzie z maja 1954 r. w rezultacie szeregu środków udało się pogłębić prace analityczne w tym zakresie, co było ważnym osiągnięciem w dziedzinie walki o obniżkę kosztów. W rezultacie tego analizy centralnych zarządów i przedsiębiorstw od 1954 r. wyraźnie zmieniły treść w stosunku do analiz prowadzonych w 1952 r. i 1953 r. Analizy te zaczęły wykazywać i uwypuklać wyraźnie błędy popełnione przez przedsiębiorstwa, wskazując na złe działanie poszczególnych komórek (np. złe wykonywanie remontów przez warsztaty w zakładach sodowych) oraz omawiając możliwości zmiany dotychczasowego stanu. Analizy te przekształciły się obecnie w skuteczny element krytyki i oceny sytuacji w przedsiębiorstwach i gałęziach przemysłu.

Jednym z czynników poważnego wzmocnienia pracy analitycznej nad obniżką kosztów w przemyśle chemicznym była wprowadzona przez naradę w maju 1954 r. praktyka przeprowadzania przez ministerstwo comiesięcznych narad z 10 decydującymi o kosztach produkcji w skali całego resortu przedsiębiorstwami dla analizy wyników ich pracy i znalezienia środków zabezpieczających wykonanie oszczędności przez te jednostki.

Dla wzmocnienia walki o obniżkę kosztów własnych ważne znaczenie miało również uregulowanie szeregu spraw w zakresie dwóch ważnych elementów, decydujących o poziomie kosztów, a mianowicie spraw zużycia surowców i postępu technicznego.

Przemysł chemiczny jest jednym z tych przemysłów, w którym dominują w strukturze kosztów koszty materiałowe, a przede wszystkim surowca. Średnio w całym resorcie koszty materiałowe stanowią ok. 70% kosztów. Ponieważ ten układ kosztów występuje w większości branż przemysłu chemicznego (CZP Farmaceutycznego, Gumowego, Tworzyw Sztucznych, Barwników i Półproduktów, Farb i Lakierów, Materiałów Górniczych) główną uwagę poświęcono kształtowaniu się tego elementu. Sprawą zasadniczej wagi w kosztach produkcji jest zużycie surowców na jednostkę wyrobu i półproduktu, ich planowanie i kontrola wykonania. W pierwszych latach po wojnie zużycie surowców w przemyśle w zasadzie nie było zupełnie kontrolowane, brak było zatwierdzonych norm zużycia surowców, organizacja stanowisk pracy niejednokrotnie była niewłaściwa. W rezultacie systematycznych prac ustalono i zatwierdzono normy zużycia surowców masowo zużywanych. Zatwierdzone normy obejmują obecnie prawie wszystkie surowce zasadnicze stanowiące w wartości masy surowcowej ok. 60%. Równocześnie przyjęto zasadę, że obowiązującymi normami zużycia surowców są normy przyjęte w planie techniczno-przemysłowo-finansowym kalkulacji wstępnej, a na wynikach normy w kalkulacji wynikowej.

Rozwiązano również na bazie obowiązującego Ramowego Planu Kont szereg zagadnień, dotyczących księgowego ujęcia kosztów produkcji.

Uzyskano pewne osiągnięcia również w zakresie powiązania z planem kosztów innych części planów tech-

niczno-przemysłowo-finansowych, a zwłaszcza planu zaopatrzenia materiałowo-technicznego, zatrudnienia i płac oraz planu techniki najważniejszej dla planu kosztów części planu tpf, której zadaniem jest podbudowanie zadań oszczędnościowych w zakresie obniżki kosztów konkretnymi przedsięwzięciami organizacyjno-technicznymi. Było to szczególnie ważne z tego względu, że niedostateczne powiązanie planu kosztów z planem rozwoju techniki (na co wskazała narada w maju 1954 r.) było jedną z głównych przyczyn niedostatecznych wyników w zakresie obniżki kosztów. Narada ta analizując przyczyny niedociągnięć w realizacji planu obniżki kosztów wskazała na brak podbudowy planu kosztów przez plan techniczny, który w tym okresie w bardzo niedostatecznym stopniu reprezentował rzeczywisty postęp techniczny przemysłu. W rezultacie także i na tym odcinku osiągnięto w 1954 r. pewien, jakkolwiek jeszcze daleko niedostateczny, postęp.

Pomyślne w zasadzie wyniki Ministerstwa Przemysłu Chemicznego w 1954 r., które wyraziły się osiągnięciem planowanej na r. 1954 obniżki kosztów, oraz znaczny postęp w walce o obniżkę kosztów własnych w 1954 r. w rezultacie mobilizacji przemysłu, zapoczątkowanej naradą z maja 1954 r. nie mogą jednak przesłaniać szeregu nadal występujących w tym zakresie niedociągnięć i nie rozwiązanych jeszcze spraw organizacyjnych.

Po poważnej poprawie w obniżce kosztów osiągniętej w III kwartale 1954 r., a także w październiku i listopadzie tego roku wyniki grudnia okazały się znowu niepomyślne. Wskazało na to, że walka o obniżenie kosztów własnych nie została jeszcze dostatecznie ugruntowana i ujawniło szereg niedociągnięć w rozliczaniu kosztów. Koszty produkcji grudnia odbiegały na niekorzyść od przeciętnego poziomu kosztów produkcji z poprzednich 4 miesięcy o 15% co nie pozwoliło uzyskać przewidywanej ponadplanowej kwoty oszczędności. W związku z niedostateczną jeszcze kontrolą w przedsiębiorstwach kształtowania się kosztów nie tylko w poszczególnych okresach ale równocześnie ocena kształtowania się kosztów w okresie od początku roku, ujawniły się manka, dochodzące do kilku mln. złotych, powstały błędy w rozliczaniu kosztów zwłaszcza w zakresie amortyzacji, którą zamiast zaliczać w koszty w ciągu roku zaliczano niejednokrotnie dopiero z końcem roku zaliczano niejednokrotnie dopiero z końcem roku (najczęściej przy obiektach nowych). Wszystko to wskazuje na konieczność dalszego wydatnego usprawnienia pracy w tym zakresie w bieżącym roku.

Zadania na 1955 r. w zakresie obniżki kosztów są o 50% wyższe od zadań 1954 r. Zadania te są trudne, niemniej jednak istnieją realne możliwości ich wykonania.

Fakt, że przedsiębiorstwa już od stycznia znały swe zadania oszczędnościowe a w lutym 1955 r. szereg przedsiębiorstw miało już opracowany plan techniczno-przemysłowo-finansowy ułatwia zorganizowanie walki o obniżenie kosztów produkcji w br. i stworzyło daleko lepsze niż w latach ubiegłych możliwości doprowadzenia zadań oszczędnościowych ustalonych w zakładowym planie techniczno-przemysłowo-finansowym do poszczególnych oddziałów. Kierownik oddziału wraz ze swoją załogą musi wiedzieć ile ma dać oszczędności w złotych w ciągu roku w poszczególnych kwartałach i miesiącach. Kie-

rownik oddziału powinien w ciągu miesiąca liczyć produkcję i uzyskiwane oszczędności, a nie później jak w 3 dni po ukończeniu miesiąca operacyjnego powinien orientować się w wynikach osiągniętych w zakresie obniżki kosztów.

Obliczenie to oczywiście powinno dotyczyć tylko zasadniczych kosztów wydziału, jakimi są koszty surowców, półproduktów, energii technologicznej czy robocizny (bezpośredniej i ruchu), kierownicy oddziałów wraz z całą załogą powinni pilnie zwracać uwagę na normy zużycia każdej partii potrzebnego do produkcji surowca czy półproduktu i jego jakość, na wysokość przydzielonych kosztów remontów i transportu i jakość ich wykonania, na zużycie energii i przydzielone z tego tytułu koszty przez głównego energetyka, analizować potrzebę stosowania każdej ponadplanowej roboczogodziny. Należy jeszcze bardziej pogłębić zainteresowanie załóg poszczególnych oddziałów fabryk chemicznych zagadnieniem obniżki kosztów w czym powinno pomóc rozszerzenie premiowania za koszty na robotników oddziałów produkcyjnych.

Zadania 1955 r. i zadania jakie będą postawione przed przemysłem w latach następnych wskazują na to, że trzeba w sposób coraz bardziej zorganizowany szukać środków obniżenia kosztów w przedsiębiorstwach. Ważną rolę w tej dziedzinie powinno spełnić wprowadzanie i rozwijanie planowania wewnątrzzakładowego i związanego z tym rozrachunku międzyoddziałowego.

Szereg danych niektórych zakładów wskazuje na to, że istnieje już możliwość zorganizowania w tych jednostkach wydziałowego rozrachunku gospodarczego. Dotychczasowe opracowania i projekty na tym odcinku nie zostały wszędzie wprowadzone w życie ponieważ były zbyt formalistyczne i musiałyby powodować nadmierny przyrost zatrudnienia w administracji oddziałów. Wydaje się jednak, że przykład z Zakładów Przemysłu Azotowego w Tarnowie, kalkulacje kosztów surowcowych w Borucie oraz pierwsze próby systematycznej kontroli i wyliczania kosztów w innych zakładach wskazują, że istnieją możliwości zorganizowania rozrachunku na prostych podstawach organizacyjnych.

Zorganizowanie tej pracy powinno się powierzyć zespołom roboczym złożonym z najlepszych fachowców zakładu i jednostek nadrzędnych, którzy by opracowali najbardziej prosty system rozrachunku, pozwalający na najprostszą możliwość kontroli kosztów i wyliczenia oszczędności przez kierownika oddziału fabryki, za którą to oszczędność powinien on być premiowany. Praca ta powinna być przeprowadzona w kilku zakładach dobrze zorganizowanych i wypróbowana w okresie kilku miesięcy, a następnie stopniowo rozszerzana na inne zakłady.

Mając tak ustawiony system pracy, można dopiero wtedy w każdym ogniwie zakładu chemicznego szukać dróg do coraz dalszego obniżania kosztów w oparciu przede wszystkim o postęp organizacyjny i nową technikę.

USPRAWNIĆ ORGANIZACJĘ I OBNIŻYĆ KOSZTY PRODUKCJI UBOCZNEJ

Leopold ZĄBKOWICZ

Coraz częściej powtarzają się mocno niepokojące alarmy zakładów przemysłowych, centralnych zarządów i resortów na temat produkcji ubocznej. Wskazują one na potrzeby rozpatrzenia i szczegółowego przeanalizowania sytuacji na odcinku produkcji artykułów powszechnego użytku z odpadków w ramach produkcji ubocznej kluczowych przedsiębiorstw gospodarki społecznej. Duży początkowo zryw i poważne zainteresowanie się przedsiębiorstw tą produkcją, zainicjowaną uchwałą Nr 219 Prezydium Rządu z dnia 17.3.1951 r. w sprawie podjęcia przez przemysł państwowy ubocznej produkcji przedmiotów bezpośredniego spożycia z odpadków powstających przy produkcji podstawowej — zostały później znacznie osłabione z powodu braku właściwych form organizacyjnych, pozwalających na konkretny i ciągły rozwój tego, tak ważnego odcinka. W rezultacie 4-letni okres, który minął od podjęcia uchwały, przyniósł bardzo mały postęp i raczej zniechęcił przedsiębiorstwa przemysłu kluczowego. Zaistniała sytuacja, hamująca w poważnym stopniu realizację uchwał II Zjazdu PZPR w zakresie zwiększenia produkcji artykułów powszechnego użytku, wywołała duże zaniepokojenie i spowodowała konieczność podjęcia przez Radę Ministrów uchwały Nr 352 z dnia 29.5.1954 r. w sprawie uruchomienia oddziałów produkcji artykułów powszechnego

użytku z odpadów w kluczowych przedsiębiorstwach gospodarki społecznej.

Uchwała ta nadaje produkcji ubocznej kościec organizacyjny, ustawia w sposób konkretny istotne problemy związane ze sposobem produkcji, z kosztem własnym artykułów i ich ceną, z funduszem popierania produkcji ubocznej i jego podziałem. Uchwała nakłada również określone obowiązki na kierowników resortów, centralnych zarządów i przedsiębiorstw, na WKPG, PKPG i Ministerstwo Finansów.

Czy łatwe zadanie zostało postawione uchwałą Nr 352 przed naszym aktywem gospodarczym? Aby odpowiedzieć na to pytanie, należy jasno zdać sobie sprawę ze stanu, który zaistniał na odcinku produkcji ubocznej kluczowych przedsiębiorstw. Analiza faktycznego stanu w r. 1954 np. w przedsiębiorstwach podległych Ministerstwu Przemysłu Maszynowego i Ministerstwu Hutnictwa wykazuje niemal zupełny brak postępu na odcinku produkcji ubocznej w stosunku do okresu początkowego. Występuje to przede wszystkim na odcinku asortymentu produkcji i kosztów własnych.

Działalność np. Ministerstwa Przemysłu Maszynowego, a częściowo i Ministerstwa Hutnictwa nie doprowadziła do stworzenia dla produkcji ubocznej w podległych przedsiębiorstwach do końca r. 1954 wyodrębnionych oddziałów produkcyjnych, nie poz-

woliła na wydzielenie dla tych celów wolnych przestrzeni zakładowych lub wykorzystanie powierzchni istniejących oddziałów produkcyjnych, zbędnej dla działalności podstawowej. Przedsiębiorstwa te w swej przeważającej ilości oparły produkcję artykułów powszechnego użytku z odpadków na wykorzystaniu „luzów” maszyn i urządzeń produkcji podstawowej, traktując tę działalność, jako „uboczną” w pełnym słowa tego znaczeniu. W konsekwencji powyższego — program produkcyjny przedsiębiorstw podległych wymienionym resortom obejmuje w r. 1954 szczególnie ubogi zakres asortymentowy artykułów wytwarzanych z odpadków użytkowych, nie mówiąc już o nieznacznej roli, jaką odgrywają one w zaopatrzeniu ludności, lub o wątpliwościach, czy ze względu na odmienny układ materiałowy zaliczyć je można do produkcji ubocznej.

Na przeanalizowanych 30 zakładach przemysłu maszynowego i 12 zakładach hutnictwa — do najczęściej występujących artykułów wytwarzanych w ramach produkcji ubocznej zaliczyć można:

ruszta kuchenne — wytwarzane w 14 zakładach przemysłu maszynowego i 3 — hutnictwa;

plyty kuchenne — wytwarzane w 9 zakładach przemysłu maszynowego i 5 — hutnictwa;

blaszki do butów — wytwarzane w 8 zakładach przemysłu maszynowego;

szufelki do węgla — wytwarzane w 4 zakładach przemysłu maszynowego i 5 — hutnictwa;

młotki — wytwarzane w 2 zakładach przemysłu maszynowego i 8 — hutnictwa;

siekiera — wytwarzane w 2 zakładach przemysłu maszynowego i 4 — hutnictwa;

wycieraczki — wytwarzane w 3 zakładach przemysłu maszynowego i 1 — hutnictwa.

Z innych wyrobów wymienić można: stołeczki, półki, tłuczki, wałki do ciasta, wieszadła do bielizny, wieszaki, kosze do śmieci, trójnogi szewskie, dusze do żelazek, blachy do ciasta, pogrzebacze, motyki, grabie.

Asortyment wyrobów wskazuje na stosunkowo małą ilość artykułów dla użytku domowego oraz dla potrzeb rolnictwa (np. okucia, zawiasy, części zamienne do maszyn i narzędzi rolniczych). Nie występują również niemal zupełnie (z wyj. pralek elektrycznych) artykuły bardziej skomplikowanej produkcji, świadczące o tendencji podwyższenia poziomu bytu ludności i upraszczające jej pracę domową (np. lodówki, aparaty i przyrządy powszechnego użytku).

Wąski zakres produkcji, nieznaczne ilości artykułów wytwarzanych często systemem chałupniczym powodują w konsekwencji wzrost kosztu własnego wyrobów, przekraczającego niejednokrotnie cenę, według której następują rozliczenia z „Argedem”, czyniąc produkcję uboczną nierentowną i zmuszając do jej wycofania lub do wewnętrznych sztucznych manipulacji. Nie może tutaj być mowy o cenie detalicznej pochodzącej od kosztu własnego powiększonego o marżę zysku oraz marżę handlową (hurtową i detaliczną).

W naszej gospodarce obowiązuje jednolitość cen, w ramach których mieścić się będą wyroby tego samego gatunku i rodzaju, niezależnie od dostawy i formy produkcji. Zarządzenie Prezesa Państwowej

Komisji Cen z dnia 9.7.1954 r. dopuszcza jedynie wyjątek przy artykułach wybitnie deficytowych, dla których może być ustalona cena na poziomie wyższym od ceny obowiązującej.

Na wzrost kosztu posiadają również wpływ zwłaszcza przy produkcji ubocznej polegającej na wykorzystywaniu „luzów” produkcyjnych — wysokie koszty robocizny bezpośredniej zatrudnianych dorywczo pracowników fizycznych posiadających wysoką grupę uposażenia i bardzo korzystną normę pracy, a mające na celu zachęcenie do wykorzystywania np. czasu przestoju (Zakłady Mechaniczne „Ursus”).

Trudności na odcinku produkcji ubocznej wynikają z szeregu przyczyn. Są to zarówno przyczyny natury subiektywnej, jak i obiektywnej.

Należy przede wszystkim stwierdzić, że resorty przemysłowe (np. Ministerstwo Przemysłu Maszynowego i Ministerstwo Hutnictwa) a w ich ramach szereg podległych im jednostek — nie doceniły dostatecznych korzyści, jakie przynosi z sobą produkcja uboczna przedsiębiorstw oraz społeczeństwu w przypadku wzrostu jej natężenia i obniżających się kosztów. W konsekwencji — przedsiębiorstwa pozostawione niejednokrotnie na tym odcinku własnemu losowi — nie podjęły, względnie uciekając do „łatwizny” rozpoczynały produkcję najbardziej prostych artykułów (np. szufelki, łopatki, blaszki ochronne, solniczki, czy kosze do śmieci) w sposób chaotyczny, niezorganizowany, w nieuzasadnionej ekonomicznie ilości, a często wątpliwej jakości.

Do tego stanu przyczynił się w wysokim stopniu również brak koordynacji między produkcją, a ogólnym dystrybucyjnym w określeniu istotnych potrzeb rynku, jak i częsty brak konkretnych umów między producentem, a jednostką handlową prowadzącą dystrybucję tych artykułów. Zakłady występujące samorzutnie z wyprodukowanymi artykułami nie znajdowały niejednokrotnie nabywców, częściej jednak zasadniczym powodem zahamowania były wysokie koszty produkcji, czy też mała atrakcyjność wyrobu.

Zagadnienie koordynacji zostało uregulowane od strony organizacyjnej postanowieniami uchwały Nr 352. W myśl uchwały — wydziały handlu i przemysłu WRN w porozumieniu z właściwą terenowo WKPG winny ustalać potrzeby rynku na artykuły powszechnego użytku, przesyłając propozycję do kluczowych przedsiębiorstw, posiadających swą siedzibę na terenie województwa. Produkcja artykułów winna następować na podstawie uzgodnionych dostaw z właściwymi terenowo organizacjami handlowymi, w przypadku niewykorzystania pełnych zdolności produkcyjnych może natomiast nastąpić rozszerzenie zakresu produkcji, uwzględniając potrzeby innych województw, na podstawie dodatkowych umów zawieranych za pośrednictwem centralnego zarządu. Należy stwierdzić, że przyjęty tryb nie przyniósł dotychczas znaczniejszej poprawy na odcinku produkcji ubocznej, pomijając fakt, że zakłada on wyraźne faworyzowanie województw o większym zagęszczeniu zakładów przemysłu maszynowego, czy hutniczego.

Ponadto trudności w rozwoju produkcji ubocznej tkwią we własnej bazie materiałowej odpadków użytkowych zakładów. Np. przedsiębiorstwa pod-

ległe Ministerstwu Przemysłu Maszynowego uzyskują przy swej mocno zróżnicowanej produkcji podstawowej szeroki sortyment różnych wymiarowo odpadków metalowych (ścinki blach, odpady płyt i sztab). Stosunkowo małe ilości różnych wymiarów odpadków uniemożliwiają w tym przypadku niejednokrotnie podejmowanie masowej produkcji jednego artykułu w jednym przedsiębiorstwie, kierując natomiast na drogę rozdrobnienia asortymentu i powtarzalności małych serii takich samych wyrobów w szeregu zakładów.

Wydaje się, że właśnie w bazie materiałowej obok braku koordynacji leżeć będzie poważne źródło wzbraniania się zakładów przed tworzeniem wyodrębnionych oddziałów produkcji ubocznej. Utworzenie wyodrębnionych oddziałów produkcji ubocznej wiąże się bowiem ściśle z przydzieleniem im wyposażenia technicznego (maszyn i narzędzi), oprządkowaniem produkcji, ze stałym zespołem pracowników; opłacalność tego typu oddziałów natomiast wynikać może jedynie ze specjalizacji w masowym, a co najmniej seryjnym wytwarzaniu ściśle określonych artykułów, opartym na dostatecznym zapleczu materiałowym.

Poważnym hamulcem w rozwoju produkcji ubocznej stały się również zasadnicze nieprawidłowości w rozliczaniu kosztów własnych, szczególnie w zakresie zaliczania kosztów wydziałowych i kosztów ogólnofabrycznych. Dotyczy to przede wszystkim przemysłu maszynowego, w którym produkcja artykułów powszechnego użytku odbywa się w wydziałach podstawowych.

W myśl postanowień Uchwały Nr 352 — do kosztów własnych artykułów wytwarzanych w ramach produkcji ubocznej zalicza się pełne koszty tej produkcji tj. koszty bezpośrednie (materiałów, robocizny itd.) oraz koszty pośrednie (wydziałowe, ogólnofabryczne), koszty zaopatrzenia materiałowego i koszty zbytu ustalone według zasad kalkulacji zawartych w obowiązujących instrukcjach branżowych. W przypadku istnienia wyodrębnionych oddziałów — cały problem sprowadza się jednak do wysokości kosztów ogólnofabrycznych przypadających na produkcję uboczną, koszty wydziałowe natomiast mogą zostać rozliczone prawidłowo na produkcję uboczną, w ramach obowiązującego dla produkcji podstawowej systemu księgowego.

Jednak w przypadku wykorzystania tzw. „luzów produkcyjnych“ (jak to ma miejsce w przemyśle maszynowym) — poważnym problemem staje się orientacyjne ustalenie właściwego narzutu kosztów wydziałowych — identycznie, jak ma to miejsce wyżej przy kosztach ogólnofabrycznych. I tutaj popełniony został (np. przez przemysł maszynowy) zasadniczy błąd, który zaważył w wysokim stopniu ujemnymi skutkami na rozwoju produkcji ubocznej. W związku z brakiem odrębnej instrukcji dla rozliczania kosztów artykułów produkowanych w trybie ubocznym uproszczono całkowicie zagadnienie, stawiając znak równości w systemie rozliczeń produkcji ubocznej i produkcji podstawowej, w rezultacie przyjmując identyczne narzuty kosztów wydziałowych i ogólnofabrycznych na zasadniczą produkcję wydziałów podstawowych oraz na artykuły konsumpcyjne w nich produkowane. Uproszczony system doprowadził do oczywistych nonsensów, „usu-

wając“ z szeregu zakładów nawet wartościowe pozycje artykułów produkcji ubocznej.

Dla pełniejszego zobrazowania nieuzasadnionych założeń przedstawie przykłady stosowanych narzutów w Zakładach Mechanicznych „Ursus“. Zakłady produkowały w r. 1954 m.in. zawiasy typ II oraz skoble — z tym, że zawiasy wytwarzała kuźnia, natomiast skoble — wydział remontowy. Stosując metodę jednolitości narzutów przyjęto w kalkulacji za jeden z okresów miesięcznych:

A. Dla partii zawiasów typu II (kuźnia):

1. Koszty bezpośrednie w wysokości zł 1 004;

2. Koszty wydziałowe w wysokości zł 2 594 (narzut 383% w stosunku do robocizny bezpośredniej z narzutami);

3. Koszty ogólnofabryczne w wysokości zł 1 194 (narzut 36% w stosunku do robocizny bezpośredniej i kosztów wydziałowych);

4. Ogólny koszt partii w wysokości zł 4 792. W strukturze kosztu — koszty bezpośrednie wynoszą 21%, a koszty pośrednie 79%.

B. Dla skobli typu X (wydział remontowy):

1. Koszty bezpośrednie w wysokości zł 0,69;

2. Koszty wydziałowe w wysokości zł 0,45 (narzut 70%);

3. Koszty ogólnofabryczne w wysokości zł 0,35 (narzut 35%).

4. Ogólny koszt 1 szt. w wysokości zł 1,49

W strukturze kosztu jednostkowego — koszty bezpośrednie wynoszą 46%, a koszty pośrednie — 54%.

Przy zastosowaniu wyżej przedstawionego systemu rozliczeń, wydawałoby się, że produkcja zawiasów typ II stała się wybitnie nieopłacalna w stosunku do skobli, sytuacja zmieniłaby się całkowicie po przeniesieniu produkcji skobli do kuźni, zawiasów natomiast do wydziału remontowego. Podobne wypaczenia obrazu kosztów własnych artykułów powszechnego użytku spotkać można było w przemyśle maszynowym na porządku dziennym, bowiem wysokie koszty wydziałowe i ogólnofabryczne związane są ze specyfiką przemysłu i produkowanym asortymentem wyrobów podstawowych (szczególnie w przemyśle okrętowym, budowy maszyn itp.).

Postanowienia dotyczące rozwoju produkcji ubocznej zakładają tworzenie funduszu popierania produkcji ubocznej, stanowiącego podstawę do materialnego zainteresowania pracowników wynikami ich pracy. Fundusz ten tworzony jest z zysku osiągniętego ze sprzedaży produkcji ubocznej w przypadku pełnego wykonania zadań na odcinku produkcji podstawowej. Odpisy na fundusz dokonywane są zaliczkowo kwartalnie w wysokości 50% osiągniętego zysku, z czego 30% przypada na premie pracownicze, 20% na polepszenie warunków bytowych pracowników (np. remonty i budowa domów mieszkalnych), 50% natomiast na inwestycje pozalimitowe, zmierzające do zwiększenia zdolności produkcyjnej oddziałów produkcji ubocznej, bądź poprawy jakości produkowanych wyrobów. Tak poważny bodziec ekonomiczny, jakim jest fundusz popierania produkcji ubocznej, nie odgrywa jednak w większości zakładów żadnej roli, tworzony bowiem może być wyłącznie w zakładach, które wyodrębniły oddziały produkcji ubocznej. W zakładach tych działanie bodźca jest jednak minimalne, na skutek nieznacz-

nej wielkości produkcji, a co gorsze wysokich kosztów, przekreślających chociażby minimalny zysk.

Przyczynami trudności na odcinku produkcji ubocznej są także takie zagadnienia, jak: brak właściwego planowania produkcji ubocznej, nie uporządkowane przez długi czas zagadnienie cen na odpady użytkowe liczone po cenach złomu, niedbała gospodarka odpadkami użytkowymi (brak segregacji zależnie do wielkości i gatunku, niewłaściwe ich przechowywanie itp.).

Jakie wnioski należy wyciągnąć z przedstawionej sytuacji na odcinku produkcji ubocznej w świetle zasadniczych, moim zdaniem, przyczyn, które spowodowały zdecydowanie niekorzystny stan faktyczny?

Często słyszy się głosy, które bez głębszej analizy powodów wstrzymujących rozwój produkcji ubocznej, przemawiają za jej likwidacją, przy rozszerzeniu zakładów przemysłu drobnego i spółdzielczego oraz przesunięciu pełnej bazy materiałów odpadkowych z przemysłu kluczowego. Pozornie wypowiedzi te mają pewne uzasadnienie, przeciwstawić im można jednak całkowicie chociażby jeden argument natury zasadniczej. Rozbudowa przemysłu środków spożycia (wyróbów metalowych i drzewnych) wymagałaby poważnych nakładów inwestycyjnych, co równałoby się konieczności uszczuplenia tych środków na innym odcinku również ważnym i istotnym dla ludności. Rozbudowując natomiast oddziały produkcji ubocznej przy zakładach produkcji podstawowej wykorzystać można w maksymalnym stopniu rezerwy pomieszczeń, maszyn i urządzeń, doświadczenia inżynierów i techników, usługi oddziałów podstawowych i pomocniczych, biur konstrukcyjnych, przy minimalnym zwiększeniu aparatu zarządzającego przedsiębiorstwem. Wydaje się, że argumenty te są nie do odparcia, a zagadnienie nie wymaga dalszych uzasadnień.

Wychodząc z założenia konieczności nie tylko utrzymania produkcji ubocznej, ale znacznego jej rozszerzenia w ramach wydodrębnionych oddziałów ekonomicznie uzasadnionej masowej produkcji artykułów powszechnego użytku, należy zastanowić się nad kierunkami działania zmierzającymi do faktycznej poprawy zaopatrzenia ludności w te artykuły, a tym samym do pełnego wykonania postanowień jednośnych uchwał Rządu.

Pierwszym krokiem, zmierzającym w kierunku zahamowania pogarszającej sytuacji w związku z nieprawidłowościami rozliczeń kosztów było zarządzenie Przewodniczącego PKPG z dnia 28 stycznia 1955 r.¹⁾ w sprawie zaliczania kosztów wydziałowych i ogólnofabrycznych do kosztów własnych wyrobów metalowych wytwarzanych w ramach produkcji ubocznej. Zarządzenie posiada w swej zasadniczej (drugiej) części charakter przejściowy równoległy do przejściowego charakteru produkcji wytwarzanej w ramach istniejącego oddziału produkcyjnego na wydzielonej, odrębnej grupie produkcyjnej maszyn i urządzeń lub drogą wykorzystania mocy produkcyjnej maszyn i urządzeń służących do produkcji podstawowej.

Celem zarządzenia (przede wszystkim w tej części) jest usunięcie (przez ustalenie górnej granicy

narzutów) ujemnych skutków wynikających li tylko z nieprawidłowego zaliczania kosztów wydziałowych i ogólnofabrycznych. I tak koszty wydziałowe doliczane do artykułów powszechnego użytku w zakładach nie posiadających wydodrębnionych oddziałów nie mogą przekraczać 100%, a koszty ogólnofabryczne 70% kosztów robocizny bezpośredniej (łącznie z narzutami na tę robociznę), obejmującej płace podstawowe i uzupełniające. Ustalając górną granicę, pozostawia się jednak zakładom swobodę stosowania odmiennych, niższych narzutów w przypadku, gdy koszty wydziałowe lub koszty ogólnofabryczne zakładu są niższe.

Do ustalenia w zarządzeniu wysokości narzutów przyjęty został za podstawę przeciętny poziom kosztów wydziałowych i ogólnofabrycznych w 3-ch zakładach CZP wyrobów metalowych, dla których produkcja uboczna (np. w zakładzie przemysłu maszynowego) stanowi asortyment zasadniczy (podstawowy). W okresie badanym (9 miesięcy ub. r.) narzuty te wynosiły:

W Zakładzie A — 90% dla kosztów wydziałowych a 33% dla kosztów ogólnofabrycznych, w Zakładzie B — 110% dla kosztów wydziałowych a 29% dla kosztów ogólnofabrycznych, w Zakładzie C — 96% dla kosztów wydziałowych a 39% dla kosztów ogólnofabrycznych.

Narzuty kosztów wydziałowych liczone są w danym przypadku w stosunku do robocizny bezpośredniej (łącznie z narzutami na tę robociznę), narzuty kosztów ogólnofabrycznych natomiast w stosunku do robocizny bezpośredniej łącznie z narzutami na nią oraz kosztami wydziałowymi. Średnia arytmetyczna narzutów 3-ch badanych zakładów (prawdłowsza w tym przypadku od średniej ważonej) przynosi w rezultacie przeciętny narzut kosztów wydziałowych w wysokości 100% (w zaokrągleniu), kosztów ogólnofabrycznych 35% (również w zaokrągleniu). Sprowadzając koszty ogólnofabryczne do tej samej metody liczenia, jak przy kosztach wydziałowych — narzut tych kosztów sprowadzi się do wysokości 70% robocizny bezpośredniej (łącznie z narzutami na tę robociznę).

W przypadku jednak, gdy narzut kosztów wydziałowych jest niższy od 100% (np. 75%), a narzut kosztów ogólnofabrycznych wyższy od 35% (np. 40%), licząc w stosunku do robocizny bezpośredniej z kosztami wydziałowymi, wówczas należy sprowadzić obliczenie do metody ustalonej zarządzeniem Przewodniczącego PKPG, a następnie przyrównać do ustalonej górnej granicy.

Przykład:

Zakład A produkuje wyrób x w wydziale produkcji podstawowej. W uproszczonej kalkulacji tego wyrobu dla zasadniczych elementów można założyć następujące koszty:

1. Materiały bezpośrednie	30 zł
2. Robocizna bezpośrednia z narzutami	40 zł
3. Koszty wydziałowe (75% — w stosunku do robocizny bezpośredniej)	30 zł
4. Koszty ogólnofabryczne (40% w stosunku j. w. łącznie z kosztami wydziałowymi)	28 zł
5. Razem	128 zł

Sprowadzając kalkulację wyrobu do metody ustalonej wyżej wymienionym zarządzeniem pozostają

¹⁾ Monitor Polski Nr 10 z 12.2.1955 r.

w niezmienionej wysokości koszty materiałów i robocizny bezpośredniej oraz koszty wydziałowe (w sumie i narzucie) w związku z identyczną metodą rozliczeń; następuje natomiast przeliczenie kosztów ogólnofabrycznych według odmiennej metody. Metoda ta nie polega bowiem na przyrównaniu kosztów ogólnofabrycznych do kosztów robocizny bezpośredniej łącznie z kosztami wydziałowymi, lecz na obliczeniu wskaźnika jedynie w stosunku do robocizny bezpośredniej z narzutami na tę robociznę. Dopiero w ten sposób ustalony wskaźnik narzutu kosztów ogólnofabrycznych przyrównany jest do zalimitowanego w zarządzeniu (w podanym przykładzie zmieniony narzut wynosi 70%, nie przekracza więc określonej górnej granicy).

W przypadku istnienia wydzielonych oddziałów produkcji ubocznej — limitowana jest zarządzeniem jedynie górna granica narzutu kosztów ogólnofabrycznych (również 70%), natomiast koszty wydziałowe ściśle dotyczące oddziału wchodzi w swej pełnej wysokości.

Zarządzenie Przewodniczącego PKPG posiada duże znaczenie dla dalszego rozwoju produkcji ubocznej. Zapewnia ono równy start z zakładami, dla których produkcja tych artykułów stanowi działalność podstawową, usuwa poważne nieprawidłowości i błędy wynikające z niewłaściwego rozliczenia kosztów własnych. W związku z tym, że dotyczy ono jedynie produkcji wyrobów metalowych, wydaje się celowe przeniesienie jego zasad (z właściwym ustaleniem wielkości narzutów) na pozostałe grupy artykułów (np. wyroby drzewne).

Ograniczenie nieprawidłowości rozliczeń szczególnie kosztów wydziałowych posiada, jak już uprzednio nadmieniałem, charakter przejściowy i nie może w żadnym przypadku uregulować zagadnienia. Produkcja uboczna nie może bowiem opierać się na „luzach” produkcyjnych pozwalających na jej prowadzenie w sposób nieskoordynowany, przeważnie przypadkowy. Taki układ produkcji ubocznej jest całkowicie niecelowy i nieekonomiczny. Jedynie uzasadnioną formą dla produkcji ubocznej może być utworzenie wyodrębnionych oddziałów dla masowego wytwarzania ściśle określonych wyrobów z odpadków użytkowych.

Należy jednak przy tym stwierdzić, że praktyka przedsiębiorstw wskazuje na niemożliwość zabezpieczenia bazy materiałowej dla masowej produkcji jedynie z własnych odpadków, przy dopuszczalnej wysokości materiałów i surowców pełnowartościowych do 30% wartości wszystkich zużytych do wyrobu asortymentów powszechnego użytku — surowców i materiałów. W tym stanie rzeczy należy zastanowić się, jakie kroki powinny zostać podjęte w kierunku zabezpieczenia ciągłości produkcji określonych wyrobów. Nie ulega wątpliwości, że w poszczególnych zakładach danego przemysłu czy resortu pozostają przy produkcji podstawowej odpady tego samego sortymentu materiałowego o identycznych lub zbliżonych wymiarach, również w jego wielokrotności wymiarowej (np. wymiar żądany 40×40 mm, z wielokrotnością 40×80 mm, 80×80 mm itd.); szereg natomiast zakładów złożyć może pełny sortyment odpadów użytkowych do produkowania większych serii, a nawet masowo bardziej skomplikowanych urządzeń.

W związku z tym wydaje się słuszne organizowanie zaopatrzenia produkcji ubocznej w odpady w ramach centralnego zarządu czy nawet resortu oraz usprawnienie w ten sposób gospodarki odpadami użytkowymi. Odpady powstające w zakładach przemysłu kluczowego powinny podlegać segregacji według gatunku i przybliżonych wymiarów oraz rejestracji w specjalnej kartotece według określonych odgórnie wymiarów oraz gatunku odpadów. Zależnie od rodzaju odpadów — zakwalifikować je można byłoby do 2-ech grup:

a) odpady przeznaczone dla własnej produkcji ubocznej względnie do produkcji ubocznej innych zakładów w ramach jednego centralnego zarządu lub resortu, zakwalifikowanego na podstawie specjalnych zestawień potrzeb materiałowych w skali CZP lub resortu;

b) pozostałe odpady ewidencjonowane na wspólnej kartotece, lecz posortowane i przeznaczone dla odbioru przez przemysł drobny lub spółdzielczość (po każdym odbiorze nastąpić dopiero mogłaby kwalifikacja pozostałości na złom).

Przy powyższym założeniu posiadałaby istotne znaczenie właściwa organizacja na szczeblu CZP, resortu czy branżowego biura zbytu. Przesuwanie odpadów do właściwych zakładów odbywałoby się zależnie od ich potrzeb, z ewentualnym przekazywaniem nadwyżek do przemysłu drobnego i spółdzielczego.

Przedstawiony system rozdziału odpadów pozostawałby jednak do pewnego stopnia w sprzeczności z uchwałą Nr 352. Uchwała postanawia bowiem, że WKPG ustala rodzaj i ilość odpadów w danym przedsiębiorstwie, przeznaczonych dla produkcji ubocznej na wniosek zakładu podejmującego tę produkcję. Przy centralizacji produkcji pewnych grup artykułów powszechnego użytku w kluczowych przemysłach — rola WKPG sprowadzałaby się tylko do wypełnienia postanowień uchwały odnośnie przekazania pozostałych odpadów do przemysłu terenowego.

Do właściwej organizacji odpadami przyczynić się mogą w wysokim stopniu ceny odpadów użytkowych, ustawione na poziomie maksymalnie mobilizującym do wykorzystania tych rezerw surowcowych. Dla mobilizującego działania — poziom ich musi być wysoki, przy utrzymaniu dużej różnicy między ceną odpadów użytkowych a ceną złomu. W tym kierunku też zmierza wymieniona na wstępie uchwała Nr 352, postanawiająca, że „ceny odpadów ustalone będą w granicach do 70% ceny na pełnowartościowe surowce i materiały, zamiast których są używane, z uwzględnieniem wartości użytkowej tych odpadów. Określenie wartości odpadów powstających w produkcji podstawowej, a uznanych do produkcji ubocznej lub przeznaczonych do sprzedaży następuje po cenach ustalonych”.

Ścisłe ustalenie ceny na poszczególne sortymenty odpadów użytkowych nie jest praktycznie możliwe. Ogromny wachlarz wymiarowy odpadów jednego gatunku materiału (np. grupy wyrobów walcowanych powstających w przemyśle maszynowym) wyklucza całkowicie tego rodzaju rozwiązanie. Podstawą do ustalenia ceny odpadów użytkowych może być, moim zdaniem, jedynie zatwierdzona przez władze zwierzchnie cena znormalizowanego wymiarowo peł-

nowartościowego materiału z zastosowaniem określonych podlegających również zatwierdzeniu współczynników, wyrażających stopień odchylenia np. od żądanych wymiarów odpadów, (przeznaczonych dla produkcji ubocznej) i zniszczenie materiałów (na skutek korozji, zniekształcenia powierzchni w związku z niewłaściwym przechowywaniem itp.). W ten sposób określona cena odpadów użytkowych, działająca jednolicie zarówno w stosunku do własnej produkcji ubocznej jak i wszystkich odbiorców, wykazywać może duże zróżnicowanie odzwierciedlające wartość użytkową odpadów. Niezupełnie słusznym byłoby jednak, wydawać się, nie dopuszczać do wyższego poziomu ceny niż 70% ceny pełnowartościowych surowców i materiałów. W ten sposób zostałoby zahamowane zainteresowanie zakładu w kierunku ścisłej segregacji czy nawet nadaniu właściwej formy, odpowiedniej konserwacji i przechowywania odpadów. Cena odpadów nieużytkowych, kwalifikujących się do złomu musi być natomiast bardzo niska, wiązać się jednak powinna odpowiednią relacją z cenami hutniczych surowców wsadowych.

Zapewnienie bazy materiałowej dla masowej produkcji artykułów powszechnego użytku w ramach wyodrębnionych oddziałów wyposażonych w odpowiednie maszyny i urządzenia nadałoby tej produkcji inne znaczenie. Produkcja ta zatraciłaby mianowicie charakter uboczny, stałaby się natomiast jedną z działalności podstawowych, opartą na planie produkcji ściśle określającym asortyment, ilość i jakość, przy uwzględnieniu możliwości wykorzystania rezerw w zakresie odpadów użytkowych. Planowy charakter produkcji wchodzącej odrębną pozycją do NPG w zakresie produkcji zapewnić może planowe ustawienie zadań zależnie od potrzeb rynku, usunięcie przypadkowości czy nawet marnotrawstwo materiałów przy produkcji mało atrakcyjnych wyrobów. Realizacja zadań planowych, wykonanie czy nawet przekroczenie planu w poszczególnych asortymentach równać się będzie realizacji zadań postawionych przez Partię i Rząd w zakresie lepszego zaspokojenia potrzeb ludności.

Produkcja artykułów powszechnego użytku winna być otoczona specjalną opieką, zapewniając równocześnie pracownikom dodatkowe bezpośrednie korzyści materialne. W tym celu należy bezwzględnie utrzymać pełne prawa produkcji ubocznej wynikające z uchwały Nr 352 w zakresie doliczania przy obliczaniu premii pracownikom umysłowym objętym regulaminem premiowania — wykonanej produkcji ubocznej do osiągniętej produkcji podstawowej, pod warunkiem wykonania planu produkcji podstawowej co najmniej w 100%. Wydaje się jednak, że powinien być tutaj wprowadzony drugi warunek, mianowicie zobowiązujący do wykonania planu produkcji ubocznej również co najmniej w 100%. Nie bez znaczenia będą również inne uprawnienia wynikające z uchwały Nr 352, dotyczące tworzenia funduszu popierania produkcji ubocznej i jego podziału, a stanowiące przy zwiększonej produkcji i obniżających się kosztach własnych poważny bodziec materialny w zwiększeniu produkcji i obniżeniu jej kosztów.

Plan artykułów powszechnego użytku wykonywanych w przedsiębiorstwach przemysłu kluczowego uwzględniać musi przechodzenie na artykuły bardziej skomplikowane i precyzyjne. Nakaz produkcji nie powinien uwzględniać wyłącznie kryterium do maksymalnego pokrycia produkcją odpadami powstałymi w danym zakładzie, przyjmować natomiast winien w równej mierze poziom techniczny zakładu, zastawy maszyn i urządzeń oddanych do dyspozycji produkcji ubocznej, koncepcję pracowników w tworzeniu nowych, bardziej ekonomicznych i wydajnych artykułów powszechnego użytku. Plan powinien więc uwzględniać również nowe wyroby, w oparciu o potrzeby rynku czy też wzory obce, przedstawiające wysokie osiągnięcia na odcinku zaopatrzenia ludności w urządzenia oszczędzające wysiłek rąk ludzkich.

Przedstawione powyżej zasadnicze kierunki działania są konsekwencją podjętych uchwał, zmierzających do faktycznej poprawy zaopatrzenia ludności w artykuły powszechnego użytku. W większości przypadków pokrywają się one z zadaniami oraz założeniami organizacyjnymi określonymi uchwałą Nr 352, odbiegają jednak w sposób zasadniczy od założeń na odcinku zaopatrzenia produkcji w materiały. Przedstawiony w propozycji system przerzutów odpadów między zakładami w ramach centralnego zarządu czy nawet resortu jest moim zdaniem, bezwzględnie konieczny; umożliwia on wykonanie założeń w planie masowej produkcji poszczególnych asortymentów, przy zastosowaniu ścisłej specjalizacji w ramach zakładów.

Masowa produkcja tych artykułów pozwoli poszczególnym zakładom przemysłowym na:

1. Maksymalne wykorzystanie odpadów użytkowych do własnej produkcji artykułów, względnie przekazanie do innych zakładów po korzystnej cenie. Stan ten wpłynie w wysokim stopniu na obniżenie kosztów materiałowych produkcji podstawowej przez wewnętrzne wykorzystanie lub sprzedaż odpadów.

2. Pełniejsze wykorzystanie mocy produkcyjnych zarówno wydziałów pomocniczych, jak i podstawowych, które mogą świadczyć usługi na rzecz wyodrębnionego oddziału produkcji ubocznej. W równym stopniu odnosić się to będzie do lepszego wykorzystania przestrzeni produkcyjnych, jak i maszyn i urządzeń przekazanych do wyodrębnionego oddziału.

3. Wykorzystanie dla tych celów zaplecza technicznego zakładów oraz biur konstrukcyjnych przy tworzeniu nowych, wysoce ekonomicznych artykułów powszechnego użytku. W tym zakresie należy oczekiwać wysiłku twórczego naszych przodujących w przemyśle kluczowym konstruktorów i racjonalizatorów na odcinku tak bardzo zacofanym i zaniedbanym.

4. Ciągłe obniżenie kosztów własnych, wzrost zysku, a w konsekwencji na zwiększenie funduszu popierania produkcji ubocznej. Tendencję wzrostu wykazywać więc tutaj będzie poważny element, jakim jest materialne zainteresowanie pracownika wynikami jego pracy.

O KIERUNKOWOŚCI W GOSPODARCE SPÓŁDZIELNI PRODUKCYJNYCH

Michał STRZEMSKI

Uspółecznienie produkcji rolniczej oznacza nie tylko zespolenie indywidualnych gospodarstw i szerokie zastosowanie mechanizacji. Przeobraża ona również całkowicie wewnętrzną, strukturalną jakość gospodarstw rolnych. Tak np. kolektywizacja wsi radzieckiej miała na celu stworzenie gospodarstw zespołowych o wyraźnym obliczu nie tylko społecznym, lecz i produkcyjnym. Akcja scalania gruntów wiązała się jak najściślej z akcją różnicowania świeżo powstających kolchozów według ich tła przyrodniczego i potrzeb poszczególnych rejonów. Wyraźnie wskazywano, że kolchozy w ramach nowych form organizacyjnych nie powinny pielęgnować dawnej treści produkcji rolniczej. Dawne chłopskie rolnictwo krajów Związku Radzieckiego nastawione było bowiem w zasadzie na skromne opędzanie wszystkich możliwych potrzeb producenta i odznaczało się ogromnie słabą towarowością. Natomiast zgodnie z nowymi wymaganiami kolchozy stały się wyspecjalizowanymi warsztatami pracy. Zlikwidowano wytwarzanie „wszystkiego po trochu”. Utrwaliła się zasada produkowania tego, co najbardziej udaje się w danych warunkach przyrodniczych i w ramach aktualnego stadium rozwojowego gospodarki rejonu (z uwzględnieniem takich np. momentów, jak stosunki komunikacyjne, zasobność w siłę roboczą itp.). Zasada powyższa mogła ulec tylko odchyleniom na rzecz jakichś specjalnych potrzeb rejonu czy państwa, pociągających za sobą konieczność uniwersalnego rozpowszechnienia pewnych upraw, albo wzmożenie dostaw pewnych ziemioplodów w stopniu przekraczającym doraźne możliwości rejonów wyspecjalizowanych w ich produkcji.¹⁾

Oczywiście nie mówimy tutaj o takiej specjalizacji gospodarstw wiejskich, która byłaby sprzeczna z ich podstawową konstrukcją. Zrozumiałe jest, że gospodarstwo zbożowe nie może się obyć bez okopowych i że produkcja roślinna musi być sprzężona z produkcją zwierzęcą. Jednakże każdy kolchoz radziecki ma wyraźne oblicze produkcyjne.

Na pierwszy rzut oka wydaje się, że tak samo wyglądają sprawy w naszej spółdzielczości produkcyjnej. Bo przecież spółdzielnie na piaskach ziemi kurpiowskiej uprawiają głównie żyto i ziemniaki, a w spółdzielniach lessowej części Lubelszczyzny spotykamy pszenicę i buraki cukrowe. Wskazywałoby to na rejonizację i specjalizację gospodarstw spółdzielczych.

Spółdzielnie produkcyjne są u nas pod względem wytwórczym istotnie zrejonizowane i wyspecjalizowane, ale tylko w ramach bardzo szeroko pojętych konieczności przyrodniczych oraz mniej lub bardziej elastycznych tradycji uprawowych poszczególnych rejonów. W kształtowaniu natomiast większości tych spółdzielni nie przejawia się — naszym zdaniem — w dostatecznym stopniu czynnik świadomego planowania.

1) Tak np. dla zaopatrzenia całej ludności w świeże owoce rozszerzono sadownictwo daleko poza granice jego naturalnego rozkwalifikowania i objęto akcją sadowniczą większość rejonów północnych. Dla zmniejszenia importu wprowadzono szereg upraw podzwrotnikowych poza granice Krymu, Kolchidy, Lenkoranu i innych najcieplejszych okolic terytorium ZSRR. Dla specyficznych celów gospodarki wojennej uchylano w czasie wojny także rozmaite inne wskazania rejonizacyjne.

Wydziały Rolnictwa i Leśnictwa Rad Narodowych usiłują wprowadzić spółdzielnie na właściwe tory produkcyjne niemal wyłącznie drogą separowanych kontraktacji. Nie jest to droga właściwa, gdyż gospodarstwo trzeba w każdym wypadku traktować całościowo. Wprowadzenie jakiejś, najbardziej choćby stosownej dlań uprawy do zupełnie żywiołowych czynników strukturalnych i płodozmianowych nie naprawia, a często dezorganizuje skromne zaczątki prób syntetycznej konstrukcji aparatu wytwórczego.

Każda spółdzielnia z chwilą swego powstania powinna już mieć zupełnie wyraźne oblicze produkcyjne, określające jej rolę społeczno-gospodarczą w państwowym i rejonowym układzie sił wytwórczych.

Od razu rodzi się pytanie, czy realizacja takich założeń nie pociąga za sobą dodatkowych trudności w rozwoju spółdzielczości produkcyjnej na wsi. Niewątpliwie wiążą się z tym pewne nowe trudności, ale jednocześnie założenia te ułatwiają skuteczne zwalczanie wielu trudności dotychczasowych. Trzeba szczerze powiedzieć, że chaotycznie projektowane spółdzielnie produkcyjne są dla chłopów nieatrakcyjne. Wprawdzie następująca wraz z uspołecznieniem mechanizacja odciąża poważnie chłopów w zakresie wkładu pracy fizycznej i umożliwia ilościowy wzrost intensywności procesu wytwórczego, ale istnieją trudności organizacyjne pierwszego etapu rozwoju spółdzielni.

Atrakcyjność wzrastała by szybciej przy ścisłym określeniu i realizowaniu kierunkowości w rozwoju spółdzielczego warsztatu pracy. Odkładanie określenia kierunkowości w produkcji spółdzielni na dalszy etap rozwoju nie powinno znajdować usprawiedliwienia, jako częstokroć wyraz wygodnictwa. Trzeba pamiętać o tym, że spółdzielnie sklecone byle jak i nie mające przed sobą wyraźnie nakreślonych perspektyw rozwojowych są tworem sztucznym, pozabawionym siły życiowej. Zawierając bardzo postępowe pierwiastki, jak kolektywność gospodarki i zmachanizowanie większości prac, nie są wolne od anachronizmów przejawiających się przede wszystkim w doborze ziemioplodów, który nie bywa pełnym wyrazem ani lokalnych warunków przyrodniczych, ani potrzeb państwa czy rejonu, ani też jakiejś koncepcji agrotechnicznej. Wadliwy dobór ziemioplodów pociąga oczywiście za sobą niewłaściwe płodozmiany, a tym samym powoduje zacofanie agrotechniki.

Obok niewłaściwego doboru ziemioplodów spotkać można zazwyczaj w spółdzielniach bezkierunkowych złą strukturę całości użytków. Wspominamy o tym dopiero na drugim miejscu, bo zmiana zasadniczej struktury użytkowania ziemi jest bez porównania trudniejsza od zmiany obiektów uprawy w ramach strukturalnego prowizorium części tych spółdzielni, które obejmują tylko wycinki własności gromadzkiej. Kojarzenie gałęzi produkcji biegnie w takich warunkach po zawilej, bardzo nieregularnej i kierunkowo zmiennej linii.

O ile spółdzielnie bezkierunkowe są tworem nie mającymi własnej dynamiki, o tyle rumieńców życia nabierają one dopiero wtedy, gdy zaczyna się krystalizować ich oblicze gospodarcze oraz ich konkretna rola w aparacie produkcyjnym rejonu i państwa.

Oczywiście, że dochodzi jeszcze do tego konieczność zharmonizowania spółdzielni z jej tłem przyrodniczym i techniczno-ekonomicznym.

Przejdźmy do przykładów, biorąc pod uwagę z jednej strony gospodarstwa spółdzielcze, położone na żyznych lessach naszych wyżyn, a z drugiej spółdzielnie gospodarujące na lekkich i z natury mało żyznych glebach Mazowsza.

Założenie spółdzielni w obrębie wysoko produkcyjnych gleb lessowych naszych wyżyn powinno wiązać się najczęściej z redukcją zasiewów żyta, owsa i ziemniaków, a zwiększeniem uprawy pszenicy, kukurydzy, jęczmienia i buraków cukrowych, oraz takich ziemioplodów grupy przemysłowej, jak przede wszystkim tytoń, chmiel i rośliny włóknisto-oleiste. Co się tyczy żywego inwentarza, tu uspołecznienie gospodarstw na wspomnianych terenach powinno zahamować tendencje do wzrostu pogłowia koni (mechanizacja) i spowodować zwiększenie się ilości (względnej i bezwzględnej) bydła mlecznego (dla wzrostu m. in. dochodowości i obfitszego zaopatrzenia intensywniej eksploatowanej gleby w nawozy organiczne). Utrzymanie tego bydła, w wypadku ograniczonej przestrzeni użytków łąkowo-pastwiskowych, zapewniają produkty dostarczane przez orną sekcję bazy paszowej (koniczyna, kiszonki przyrządzane z rozmaitych ziemioplodów, a częściowo z bezpośrednich odpadków produkcji roślinnej, wreszcie odpadki przemysłu rolnego — otręby, kuchy, wysłodki itp.).

Spółdzielnia powstająca na glebach lekkich, odznaczających się małą żyznością naturalną przechodzi częściowo zupełnie inne odkształcenia jakościowe dawnego stanu rzeczy. Przede wszystkim rozszerzają się w jej obrębie powierzchnie uprawy żyta i ziemniaków oraz roślin motylkowych z łubinem pastwnym i seradłą na czele. Redukcji ulega owies i wszystkie ziemioplody gleb wysokich klas bonitacyjnych, które zaspokajały nietowarową produkcją indywidualne potrzeby drobnego gospodarza.

O ile ta ostatnia spółdzielnia ma podobną strukturę zasadniczych użytków, jak poprzednia (za małą powierzchnią łąk i pastwisk w stosunku do ogólnej powierzchni pól ornych), to znajdzie się ona (w wypadku niemożliwości zmiany tej struktury) w dość trudnej sytuacji pod względem produkcji zwierzęcej i jej skojarzenia z produkcją roślinną. Takie, w znacznej części „kartoflane” gospodarstwo wymaga dużo obornika, ale orną sekcję jego bazy paszowej dostarcza za mało wartościowych pasz dla utrzymania odpowiedniej ilości bydła wysokomlecznego. Trzoda chlewna bydła tu nie zastąpi. Wyjście tu stanowiłoby wprowadzenie do takich gospodarstw bydła opasowego, żywionego głównie ziemniakami. Niewątpliwie będzie to realne już w niedalekiej przyszłości.

Dwie omówione możliwości nakierowania gospodarczego spółdzielni produkcyjnych reprezentują pewne przeciwstawne skrajności. Zwraca jednak uwagę fakt, że w obydwóch, skrajnie różnych wypadkach kładziemy specjalny nacisk na chów bydła, pomijając milczeniem sprawę trzody chlewnej. Może to sugerować nieracjonalność takiego ustawienia jakiegokolwiek gospodarstwa, które w zakresie produkcji zwierzęcej wysunęłoby trzodę chlewną na stanowisko dominujące. Ale to tylko pozory. Największe możliwości masowego tuczu trzody istnieją w gospodarstwach, położonych na glebach średnich. Gleby takie nie powodują konieczności obsiewania ich

ziemiopłodami o największych wymaganiach. Przy tym same gleby średnie nie wymagają zwykle tak intensywnego nawożenia obornikiem, jak liche gleby lekkie. Systemy nawożenia i płodozmiany na glebach tzw. średnich możemy łatwiej nagiąć do naszych specyficznych zamierzeń a m. in. do stworzenia optymalnych warunków dla rozwoju chowu i hodowli świń. Osiągamy to różnymi sposobami, z których na szczególną uwagę zasługuje zastąpienie części zbóż produkcji towarowej przez jęczmień pastewny dla potrzeb samego gospodarstwa.

Ażeby naświetlić odpowiednio problem racjonalnego ustawiania kierunkowego spółdzielni produkcyjnych, podamy tylko przykładową klasyfikację. Otóż racjonalnie skierunkowane spółdzielnie rolnicze moglibyśmy podzielić przede wszystkim na następujące trzy podstawowe kategorie:

A. Spółdzielnie rolniczo-ogrodnicze.

B. Spółdzielnie ogólnorolnicze.

C. Spółdzielnie rybackie (spółdzielcze gospodarstwa stawowe).

W obrębie kategorii A (spółdzielnie rolniczo-ogrodnicze) możemy wyróżnić następujące grupy i typy gospodarstw:

I. Spółdzielnie warzywnicze.

1. Podmiejskie spółdzielnie warzywnicze, gospodarujące na różnych, agrotechnicznie silnie przekształconych glebach. Dochód oparty głównie na produkcji wysokojakościowych warzyw, docierających do konsumenta w stanie świeżym (nieprzerobionym). Intensywny chów trzody chlewnej. Nawozy organiczne pochodzą częściowo z zewnątrz gospodarstwa.

2. Wiejskie spółdzielnie warzywnicze gospodarujące na lepszych glebach (kl. I—III). Dochód oparty głównie na produkcji warzyw dla celów przetwórstwa. Bydło mleczne i trzoda chlewna w ilości uzależnionej od możliwości paszowych samego gospodarstwa. Nawozy organiczne zwykle tylko własne.

II. Spółdzielnie sadownicze.

1. Podmiejskie spółdzielnie sadownicze, gospodarujące na różnych, agrotechnicznie silnie przekształconych glebach. Dochód oparty głównie na produkcji owoców letnich i jesiennych. Dużo krzewów jagodowych. Owoce docierają do konsumenta głównie w stanie świeżym (nieprzerobionym).

2. Wiejskie spółdzielnie sadownicze, gospodarujące z reguły na lepszych glebach (kl. I—III). Dochód oparty głównie na produkcji owoców zimowych, przeznaczonych na bezpośrednią konsumpcję.

3. Wiejskie spółdzielnie sadownicze, gospodarujące z reguły na lepszych glebach (kl. I—III). Dochód oparty głównie na produkcji owoców (różnej pory dojrzewania) dla celów przetwórczych.

Kategoria B. (spółdzielnie ogólnorolnicze) rozpada się przede wszystkim na trzy podstawowe grupy, a mianowicie:

I. Spółdzielnie o nadrzędnej roli produkcji roślinnej.

II. Spółdzielnie o równorzędnej roli produkcji roślinnej i zwierzęcej.

III. Spółdzielnie o nadrzędnej roli produkcji zwierzęcej.

Łatwo zrozumieć, że o przynależności spółdzielni do wymienionych grup decyduje przede wszystkim struktura użytków zasadniczych. W grupie pierwszej znajdują się przeważnie gospodarstwa o bardzo

slabym udziale łąk i pastwisk w produkcji pasz. Grupa trzecia obejmuje gospodarstwa zasobne w łąki i pastwiska. Grupa druga skupia zazwyczaj rozmaite warianty pośrednie.

Co się tyczy „nadrzędności“ poszczególnych gałęzi produkcji, to jej pojęcie łączy się nie tyle z kryteriami ilościowymi ile z metodą kojarzenia tych gałęzi. W grupie pierwszej podporządkowujemy produkcję zwierzęcą roślinnej, a w grupie trzeciej postępujemy odwrotnie. Grupę drugą charakteryzują kojarzenia bardzo różne, ale w zasadzie kombinowane przeważnie według innych układów tych samych czynników, co w grupach poprzednich.

Trzeba ze szczególnym naciskiem podkreślić, że struktura użytków nie stwarza nigdy żadnej bezwzględnej predestynacji. Nawet w całkowicie bezłąkowych i bezpastwiskowych gospodarstwach może dominować produkcja zwierzęca. A więc gospodarstwo polowe na glebach średnich może się nastawić na masowy chów trzody chlewnej, jako głównego źródła dochodu. Wiele gospodarstw polowych, rozporządzających gorszymi glebami lekkimi, miewa szanse oparcia się na corocznym chowie sezonowym bydła opasowego.

Oczywiście, że brak wspomnianej predestynacji nie przekreśla reguły, według której produkcja zwierzęca w zakresie bydła i owiec rozmieszcza się zależnie od wielkości powierzchni (względnej i bezwzględnej) oraz jakości łąk i pastwisk w obrębie poszczególnych rolniczych warsztatów pracy.

Co się tyczy pojęcia intensyfikacji produkcji rolniczej, to w odniesieniu do samej wytwórczości roślinnej należałoby rozróżniać intensyfikację ilościową i jakościową. Intensyfikacja ilościowa polega na zwiększeniu plonów tradycyjnego zespołu ziemiopłodów. Przez intensyfikację jakościową rozumiemy podnoszenie efektów produkcyjnych z jednostki powierzchni w warunkach zastąpienia tradycyjnych obiektów uprawy przez obiekty bardziej cenione i wykazujące często niedostateczną podaż. Wchodzą tu z reguły w grę ziemiopłody o dużych wymaganiach glebowych, pokarmowych i agrotechnicznych.

Po wyjaśnieniu treści naszego grupowego podziału gospodarstw i sensu niektórych pojęć spróbujemy podać przykłady typów spółdzielni o nadrzędnej roli polowej produkcji roślinnej (I).

Typ 1. Spółdzielnie maksymalnej intensyfikacji jakościowej produkcji roślinnej. Dochód oparty głównie na uprawie roślin przemysłowych (łącznie z burakami cukrowymi), a drugorzędnie na uprawie pszenicy i chowie bydła mlecznego.

Typ 2. Spółdzielnie „zbożowe“ dużej i średniej intensyfikacji jakościowej produkcji roślinnej. Dochód oparty głównie na produkcji pszenicy i jęczmienia browarnianego, a drugorzędnie na uprawie okopowizny i chowie bydła mlecznego, oraz ew. trzody chlewnej (powierzchnia okopowych sprowadzona do „agrotechnicznego“ minimum).

Typ 3. Spółdzielnie „zbożowo-okopowe“ dużej i średniej intensyfikacji jakościowej produkcji roślinnej. Dochód oparty głównie na uprawie pszenicy, jęczmienia browarnianego i roślin okopowych, zwłaszcza buraka cukrowego, a drugorzędnie na chowie bydła mlecznego i trzody chlewnej.

Typ 4. Spółdzielnie „zbożowe“ słabej intensyfikacji jakościowej produkcji roślinnej. Dochód oparty

głównie na uprawie żyta, jęczmienia pastewnego (nie zawsze), częściowo owsa i niektórych roślin motylkowych (przeważnie na ziarno), zwłaszcza łąbinu pastewnego, a drugorzędnie na uprawie okopowizny (ziemniaki, marchew) i różnokierunkowym chowie bydła rogatego, oraz trzody chlewnej (powierzchnia okopowych sprowadzona do „agrotechnicznego“ minimum).

Typ 5. Spółdzielnie „zbożowo-okopowe“ słabej intensyfikacji jakościowej produkcji roślinnej. Podobne do poprzednich ale wykazujące znacznie większy udział okopowizny w corocznych obsiewach.

Typ 6. Spółdzielnie „zbożowe“ lub „zbożowo-okopowe“ minimalnej intensyfikacji jakościowej produkcji roślinnej. Dochód oparty głównie na uprawie żyta, owsa i ziemniaków, oraz łąbinu pastewnego, a drugorzędnie na różnokierunkowym chowie bydła i trzody chlewnej.

W żadnym wypadku nie powinno być mowy o zupełnym braku intensyfikacji jakościowej. Już samo wprowadzenie do płodozmianów łąbinu pastewnego, obcego tradycji naszych gospodarstw chłopskich, oznacza niewątpliwą choć jeszcze bardzo słabą intensyfikację jakościową warsztatu rolnego.

Stosunek wymienionych sześciu typów spółdzielni do gleb przedstawia się następująco:

Typ 1. Najlepsze gleby brunatne i bielcowe wykształcone z glin zwałowych, gleby lessowe, czarnoziem, lepsze czarne ziemie (kujawskie, pyrzyckie i wrocławskie), mady średnie, najlepsze rędziny kredowe. Klasy bonitacyjne gleb: I—III (w obrębie kl. III tylko lepsze odmiany).

Typ 2. i 3. Bardzo dobre i dobre gleby brunatne i bielcowe wykształcone z glin zwałowych, najlepsze bielice pyłowe i piaski gliniaste, trochę gorsze czarne ziemie, najlepsze mady lekkie i ciężkie, dobre rędziny kredowe. Klasy bonitacyjne gleb: III i IV (klasa IV w kompleksie z przeważającą kl. III).

Typ 4. i 5. Średnie (częściowo dobre) gleby brunatne i bielcowe wykształcone z glin lub ilów dobre piaski gliniaste, gorsze czarne ziemie (sochaczewskie), słabsze mady lekkie i ciężkie, słabsze rędziny kredowe, najlepsze rędziny jurajskie. Klasy bonitacyjne gleb: III—IV (klasa V w kompleksie z przeważającymi klasami IV i III).

Typ 6. Gorsze piaski gliniaste, ogół piasków słabo gliniastych, mady piaszczyste, najgorsze rędziny kredowe i ogół rędzin na skałach wapiennych i marglowych pozakredowych formacji geologicznych. Klasy bonitacyjne gleb: IV—VI (klasa VI w kompleksie z przeważającymi klasami V i IV).

Całkowicie inny (pod wieloma względami) charakter będą miały spółdzielnie o nadrzędnej roli produkcji zwierzęcej. Wyliczymy tu przykładowo następujące ich racjonalne typy:

Typ 1. Spółdzielnie rozporządzające wszechstronną bazą paszową wysokiej jakości, umożliwiającą oparcie głównego dochodu na maksymalnie uintensywnionym chowie bydła rogatego mlecznego. Drugorzędnie dochód oparty na roślinnej produkcji towarowej użytków ornych, obejmujących gleby wyższych klas bonitacyjnych, oraz na chowie trzody chlewnej.

Typ 2. Spółdzielnie rozporządzające lichymi użytkami łąkowo-pastwiskowymi (o dużej powierzchni stosunkowej), ale posiadające za to dobre użytki orne. Dochód oparty nieomal wyłącznie na wszechstronnym chowie bydła rogatego i trzody chlewnej

(ew. także owiec). Użytki orne traktowane prawie w całości jako sekcja własnej bazy paszowej (wyównują one niedobory sekcji łakowej i pastwiskowej).

T y p 3. Spółdzielnie rozporządzające dobrymi użytkami łakowo-pastwiskowymi i lichymi użytkami ornymi. Dochód oparty niemal wyłącznie na chowie bydła rogatego mlecznego, w mniejszym stopniu na chowie trzody chlewnej. Mało wydajne pola orne traktowane w całości (albo prawie w całości) jako sekcja własnej bazy paszowej.

T y p 4. Spółdzielnie położone na glebach lekkich, przeważnie na suchych, rozporządzające wszechstronną bazą paszową niskiej jakości. Dochód oparty głównie na chowie owiec. Bydło rogate i trzoda chlewna odgrywają rolę drugorzędną. Pola orne traktowane w całości (albo prawie w całości) jako sekcja własnej bazy paszowej.

T y p 5. Spółdzielnie położone w całości na lichych glebach, a rozporządzające minimalną powierzchnią użytków łakowopastwiskowych. Dochód oparty głównie na chowie bydła opasowego i tuczach trzody chlewnej, drugorzędnie na chowie bydła mlecznego i produkcji materiału zarodowego (w obrębie trzody chlewnej). Całość gruntów traktowana jako baza paszowa. Roślinna produkcja towarowa sprowadzona do niezbędnego minimum.

Co się tyczy gospodarstw „zootechnicznych” o kierunku drobiarskim, to nie wróżą one moim zdaniem powodzenia w ramach spółdzielni produkcyjnych. Ten typ warsztatów pracy kształtuje się lepiej w ramach Państwowych Gospodarstw Rolnych, odznaczających się np. większą operatywnością w zwalczaniu kłeskowych chorób drobiu.

W Państwowych Gospodarstwach Rolnych zdają też lepiej egzamin życiowy wszystkie kierunki produkcji, wymagające licznej fachowej (specjalnej) obsługi, oraz bardziej szybkich rozstrzygnięć czy posunąć ze strony kierownictwa. Należą tu więc wszystkie większe gospodarstwa nasienne i szkółkarskie, przedsiębiorstwa ogrodniczo-kwiaciarskie, oraz hodowle zarodowe, pomyślane na większą skalę.

Omówione typy spółdzielczo-rolniczych warsztatów pracy mają jak zaznaczyliśmy — charakter dość jednostronnych gospodarstw wyspecjalizowanych. Oczywiście, że taką specjalizacją nie można objąć nie tylko całości, ale chociażby nawet i większości spółdzielni produkcyjnych kraju. Większość będą stanowiły bez wątpienia spółdzielnie bardziej „wielostronne”. Otóż te „wielostronne” gospodarstwa należą głównie do grupy II (spółdzielnie o równorzędnej roli produkcji roślinnej i zwierzęcej) omawianej przez nas obecnie kategorii B naszego podziału (spółdzielnie ogólnorolnicze).

W takich gospodarstwach, które nie wykazują wyraźnego uprzywilejowania produkcji roślinnej w stosunku do zwierzęcej, bądź też odwrotnie, kształtuje się zazwyczaj wielokierunkowość gospodarstwa, przejawiająca się najsilniej w produkcji roślinnej. Trzeba jednak podkreślić, że wielokierunkowość nie ma nic wspólnego z bezkierunkowością. Gospodarstwo bezkierunkowe przystosowuje się pod względem struktury użytków i obsiewów do rozmaitych okoliczności. Nie kojarzy ono konsekwentnie gałęzi swej produkcji w myśl jakichś wskazań przyrodniczo-agrotechnicznych lub ekonomicznych. Stanowi ono po prostu kompleks niezgra-

nych, niesynchronizowanych elementów aparatu wytwórczości rolniczej. Gospodarstwo wielokierunkowe jest to natomiast logicznie pomyślany, zharmonizowany ze swym tłem przyrodniczo-gospodarczym, złożony aparat wytwórczy, o pełnym skojarzeniu całościowym wszystkich swych elementów.

Dochodowość gospodarstwa wielokierunkowego opiera się bezpośrednio zarówno na produkcji roślinnej, jak też i zwierzęcej. Przy tym sama produkcja zwierzęca może być jednokierunkowa, jeśli ogranicza się do chowu bydła rogatego, które winno dostarczyć odpowiednich ilości obornika dla użytków orných.

Posiadanie przez spółdzielnię łąk i pastwisk nie jest koniecznym warunkiem jej wielokierunkowości. Są do pomyślenia gospodarstwa wielokierunkowe, nie rozporządzające użytkami łakowo-pastwiskowymi²⁾. Oczywiście jednak, że na terenie użytków orných tych gospodarstw utrzymuje się kilka płodozmianów, z których przynajmniej dwa lub trzy ma charakter t o w a r o w y (tzw. nielogicznie płodozmiany polowe), a jeden albo dwa charakter p a s z o w y (produkcja pasz dla własnego inwentarza żywego). Każdy płodozmian towarowy ma inne zadania. Obok płodozmianów towarowych i paszowych istnieją zazwyczaj jeszcze płodozmiany s p e c j a l n e (np. ogrodowe) i użytki p o z a p ł o d o z m i a n o w e, wykluczone z płodozmianów na czas krótszy lub dłuższy (np. chmielniki i plantacje bylin).

Typów gospodarstw wielokierunkowych jest bardzo dużo. Kształtują się one różnie zależnie od gleby. Według układów stosunków glebowych i głównych dochodowych obiektów uprawy, oraz hodowli, możemy je podzielić na następujące podgrupy:

a) Na glebach najlepszych. Główne „towarowe” obiekty uprawy: pszenica, jęczmień browarniany, kukurydza, buraki cukrowe, cykoria, rzepak, tytoń, chmiel. Główne obiekty hodowli: bydło mleczne.

b) Na glebach średnich. Główne obiekty towarowe uprawy: kombinacja a i b z uwzględnieniem jęczmion białkowych. Główne obiekty hodowli: bydło rogate (mleczne lub opasowe), trzoda chlewna.

c) Na glebach lichych. Główne obiekty towarowe uprawy: żyto, owies (?), ziemniaki, len, łubin pastewny na ziarno. Główne obiekty hodowli: bydło rogate (mleczne i opasowe); czasem równorzędnie — owce, trzoda chlewna.

Pozostała nam jeszcze do krótkiego omówienia kategoria (C) spółdzielczych gospodarstw rybackich opartych na produkcji stawowej. Otóż warto podkreślić, że również przy zakładaniu gospodarstw stawowych nie warto kierować się względami tradycji. Wiele istniejących lichych stawów produkcyjnych zasługuje na likwidację. Jednocześnie przed gospodarstwami stawowymi otwierają się zupełnie nowe widoki dzięki spółdzielczemu scalaniu rozdrobnionych gruntów chłopskich. Mamy bowiem bardzo wiele terenów odpowiednich pod stawy, a nie zalewanych do dziś dnia tylko w wyniku skomplikowanych stosunków własnościowych.

Sporo jest wypadków, że chłopci — niechętni narażeniu idei spółdzielczości — złączyliby bez wahania swe podnakajające pola, gdyby zajaśniała przed nimi perspektywa przejścia na gospodarkę stawową. Nie są natomiast na ogół notowane wypadki zaplanowania takich urządzeń przez Rady Narodowe przed powstaniem spółdzielni.

²⁾ Pełny brak pastwisk jest bardzo niekorzystny z punktu widzenia higieny bydła.

Prawie nie spotyka się gospodarstw stawowych, pozabawionych całkowicie użytków ornych i łąkowo-pastwiskowych. Użytki te mogą być różnie eksploatowane. W każdym razie struktura obsiewów winna obejmować potrzeby produkcji ryb. Na szczególne uwzględnienie zasługuje tu łubin pastewny (jako pokarm dla ryb).

Powracając do ogólnego tematu chcielibyśmy podkreślić, że ustalenie właściwego kierunku (czy kierunków) produkcji w obrębie poszczególnych gospodarstw spółdzielczych nie przedstawia zwykle większych trudności dla dobrych fachowców. Odpowiednich specjalistów do opracowania długofalowych planów urządzeniowych dla istniejących i projektowa-

nych spółdzielni można znaleźć w większości powiatów. Na szczeblu wojewódzkim warto by pomyśleć o zorganizowaniu specjalnych placówek (przy Wydziałach Rolnictwa i Leśnictwa), których jedynym zadaniem byłaby opieka nad gospodarczym zarządzaniem spółdzielni rolniczych, w których często przenoszone bywają mechanicznie tradycje, zrodzone w warunkach gospodarki drobno-chłopskiej.

Zywiolowy przebieg początkowego okresu kształtowania się strukturalnego spółdzielni pozostawia swe trwałe ślady, dlatego też już w samym akcie narodzin rolniczej spółdzielni produkcyjnej powinny uwypuklać się elementy radykalnej przemiany jakościowej gospodarki.

OSIĄGNIĘCIA KRAJÓW DEMOKRACJI LUDOWEJ NA POLU OCHRONY ZDROWIA, OŚWIATY I KULTURY

Jan WERNER

Stały i szybki rozwój gospodarczy krajów demokracji ludowej pozwala ludności ich coraz pełniej zaspokajać wszelkie potrzeby, coraz wyżej podnosić warunki bytowe, lepiej chronić zdrowie i przeznaczać większe środki na oświatę i kulturę. Socjalistyczna industrializacja przyniosła szybki rozwój sił wytwórczych i wzrost produkcji. W europejskich krajach demokracji ludowej wytwarzano:

	przed wojną	plan 1954 r.
węgiel kamienny	138 mln.t.	210 mln.t.
ropa naftowa	6,9 „	12 „
energia elektryczna	30 mln.MWh	65,8 mln.MWh
stal surowa	6,8 mln.t.	13,8 mln.t.
cement	7,7 „	13,5 „

Nastąpiło poważne przesunięcie ludności z rolnictwa do przemysłu i usług, ze wsi do miast. W ciągu sześćdziesięciu lat 1948 — 1953 liczba pracowników poza rolnictwem zwiększyła się łącznie w Polsce, Czechosłowacji, na Węgrzech, w Rumunii i Bułgarii z 12 do przeszło 16 milionów. Wielki ruch budowlany stał się czynnikiem szybkiego usuwania zniszczeń wojennych i zapewnienia ludziom pracy nowoczesnych, higienicznych i kulturalnych mieszkań. W ciągu ostatnich ubiegłych lat rozmiary budownictwa mieszkaniowego osiągnęły rocznie na tysiąc mieszkańców w Rumunii ok. 20 m² powierzchni mieszkalnej, w Polsce 82, na Węgrzech 92, w NRD 103, w Czechosłowacji 111, w Bułgarii 113 m². W Albanii budownictwo mieszkalne w 1955 r. wzrasta o 18%.

W tym samym czasie w krajach kapitalistycznych gospodarka wstrząsana jest kolejnymi kryzysami, które rządy starają się napróżno odwrócić drogą militaryzacji ekonomiki. Nawet w fazach polepszającej się koniunktury odsetek bezrobotnych jest wysoki. Rozdział dochodu narodowego jest wybitnie nierówny. Warunki dla wzrostu dobrobytu i kultury szerokich mas są niesprzyjające.

Wydany przez Sekretariat Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ przegląd ekonomiczny za rok 1954 stwierdza po pierwsze, że ostatni wzrost produkcji przemysłowej w kapitalistycznych krajach

Europy — po odliczeniu mającego specjalny charakter wzrostu w Niemczech Zachodnich — był na ogół jedynie równy poprzedniemu cyklicznemu wzrostowi w 1951 r.; po drugie — rozwój w poszczególnych dziedzinach produkcji przemysłowej był bardzo niejednorodny. Np. produkcja włókiennicza w wielu krajach wzrastała bardzo nieznacznie, a w innych wręcz spadała. W latach 1953-54 załamywała się produkcja węgla i stali, w 1952-53 — maszyn. Największy był w 1954 r. wzrost produkcji samochodów, w bardzo dużej części na rynek zagraniczny, gdzie konkurencja zaostrzyła się w wysokim stopniu.

Jeżeli przyjąć dla kapitalistycznych krajów Europy za 100 produkcję włókienniczą w najpomyślniejszych dla niej kwartałach okresu ożywienia po wybuchu wojny w Korei, to okaże się, że w niektórych krajach wynosiła ona w III kwartale 1954 r. niewiele więcej, niż w kwartale najgorszym cyklu 1951 — 1954: Anglia II — 1952 — 70, III 1954 — 94, Dania 73 i 88, Szwecja 81 i 89. Wzrost ponad wskaźnik 100 wykazały tylko Holandia — 114, Niemcy Zachodnie — 115 i Austria — 103. Wzrost zatrudnienia (bezwzględny) we włókiennictwie wykazały tylko Niemcy Zachodnie. We wszystkich tych krajach wzrost zatrudnienia włókienniczy w 1954 r. był mniejszy, niż produkcja albo nawet zanotowano spadek zatrudnienia w porównaniu z najgorszym kwartałem cyklu (Francja, Włochy, Dania), co dowodzi postępującego wycisku klasy robotniczej.

Jeżeli chodzi o rolnictwo, to w wielu krajach spadły ceny, płacone farmerom za ich produkcję. Wahania koniunktury i niepewność jutra wyciskają więc znamię na bytowaniu szerokich mas krajów kapitalistycznych. Natomiast nawet publikacje burżuazyjne nie są w stanie negować podniesienia poziomu życia w krajach obozu socjalizmu.

Ogromną rolę odgrywa polityka partii i rządów, zapewniająca podnoszenie warunków bytowych, rozwój oświaty i kultury, o czym świadczą dane z wykonania długofalowych i rocznych planów gospodarczych oraz budżety państwowe.

Budżet Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej na 1955 r. przeznaczają z wydatków, wynoszących ogółem w zaokrągleniu 115 mrd. zł ponad 25% „

finansowanie usług socjalnych i kulturalnych. W Czechosłowackiej Republice Ludowej budżet na 1955 r. z ogólnej kwoty wydatków ponad 86 mrd. koron przeznacza na cele socjalne i kulturalne niemal 28,3 mrd. koron.

Stała troska o zapewnienie ochrony zdrowia spowodowała w krajach demokracji ludowej zwiększenie ilości lekarzy i łóżek szpitalnych. Liczba lekarzy na 10 tys. mieszkańców wynosiła w latach:

	1938	1948	1953
Polska	3,7	3,5	5,4
Czechosłowacja	8	9	13
Węgry	12	10	12
Rumunia	.	.	9
Bułgaria	5	.	10

Zwracają uwagę duże osiągnięcia Bułgarii i Czechosłowacji. W Polsce straty wojenne w kadrach lekarskich były szczególnie dotkliwe. Aczkolwiek osiągnięcia w kształceniu lekarzy wyrażają się u nas w znacznym poprawieniu stosunku ich liczby do ogółu ludności, porównanie ze stanem w innych krajach obozu socjalizmu pokazuje, że wskaźnik ten trzeba będzie jeszcze poważnie podnieść.

Jeżeli chodzi o liczbę łóżek szpitalnych na 10 tys. mieszkańców, to w tych samych, co wyliczone powyżej, krajach wynosiła ona w latach:

	1938	1948	1953
Polska	22	28	44
Czechosłowacja	35	58	66
Węgry	54	52	63
Rumunia	13	28	44
Bułgaria	17	.	33

Poprawienie w stosunku do okresu przedwojennego wskaźnika ilości łóżek szpitalnych w Bułgarii, Polsce i Czechosłowacji o niemal 100 %, a w Rumunii blisko 350 % kryje za sobą wielki wysiłek nie tylko leczniczy, lecz również inwestycyjny, organizacyjny i finansowy. Rozszerzenie zasięgu lecznictwa zarówno zamkniętego, jak i otwartego na wieś, w większości krajów demokracji ludowej, zacofanych w ubiegłych okresach, jak i zwiększenie opieki nad matką i dzieckiem spowodowało poważne zmniejszenie śmiertelności niemowląt. W porównaniu z okresem kapitalistycznym procent zgonów niemowląt na 100 urodzin żywych spadł (lata 1938 i 1953) w Rumunii z 18,2 do 9,6, w Bułgarii z 14,4 do 10,1, w Polsce z 14 do 8,3, na Węgrzech z 13,1 do 6, w Czechosłowacji z 11,7 do 4,5. Zmalała śmiertelność wśród niemowląt i wzrósł przyrost naturalny w Albanii.

Upaństwowione uzdrowiska stanęły otworem przed ludźmi pracy. W czechosłowackim uzdrowisku Piszczany w latach przedwojennych z 2500 łóżek sanatoryjnych tylko niespełna 300 było przeznaczonych dla ubezpieczonych pracujących, z przynależną im większości korzystająca burżuazja. W roku 1954 natomiast w samych sanatoriach państwowych tego uzdrowiska przebywać mogło jednocześnie 6491 ubezpieczonych chorych, otrzymujących nie tylko opiekę lekarską i kąpiele, lecz również wszelkie wymagane stanem choroby leki i nowoczesne zabiegi.

W krajach kapitalistycznych rozwój ubezpieczeń

społecznych napotyka na ogromne trudności. W Anglii mimo, że szpitale są znacjonalizowane, korzystają one z dobroczynności prywatnej. W Stanach Zjednoczonych organizacje zmerkantylizowanych lekarzy występują przy pomocy wszelkich dostępnych środków przeciwko jakimkolwiek próbom przekształcania lecznictwa z popłatnego procederu leczących w sprawę powszechnej pomocy chorym. Natomiast amerykańskie oddziały okupacyjne w Niemczech Zachodnich zagwarantowały sobie np. poważny udział w urządzeniach uzdrowiskowo - wypoczynkowych. Według statystyk Niemieckiej Republiki Federalnej z 1954 r. w uzdrowiskach bawarskich na 154 tys. łóżek amerykańskie zajęli przymusowo 20 tys., tj. 13 %. W uzdrowiskach bałtyckich prowincji Schleswig-Holstein procent ten jest jeszcze większy i waha się od 20 do 23.

Natomiast Niemiecka Republika Demokratyczna w ciągu ostatnich lat ma takie osiągnięcia, jak otwarcie w 1952 r. 36 nowych szpitali (w tym 11 przyzakładowych), w 1953 r. m.in. 14 szpitali przyzakładowych. W 1954 r. liczba szpitali publicznych wzrosła z 260 do 284, ambulatoriów zaś wiejskich z 230 do 273. Liczba łóżek szpitalnych powiększyła się w 1954 r. ze 197100 do 200000. Liczba zachorowań na gruźlicę zmalała w 1954 r. w porównaniu z rokiem poprzednim o 13 %.

Z roku na rok powiększają się urządzenia ochrony zdrowia w Albanii. W 1938 r. było w Albanii 8 szpitali z 820 łózkami (w tym jeden położniczy z 78 łózkami). W 1953 r. było 49 szpitali z 4 tys. łóżek (89 położniczych z 801 łózkami). Czynne jest nowo zorganizowanych 5 sanatoriów, 10 przychodni przeciwgruźliczych, 450 ambulatoriów.

Plan na 1955 r. przewiduje powiększenie liczby łóżek szpitalnych o 3 %. Dalszy rozwój szpitalnictwa zapewnią inwestycje, które obejmują w 1955 r. wzrost budynków szpitalnych o 24 %.

Powszechne ubezpieczenia chorobowe obejmują w krajach demokracji ludowej wszystkich zatrudnionych i ich rodziny. Procent objętych ubezpieczeniami w porównaniu z okresem przedwojennym i w stosunku do ogółu ludności wzrósł w 1953 r. na Węgrzech dwukrotnie (do 62 %), a w Polsce niemal trzykrotnie (do 58 %).

Decydujący przełom przyniosły rewolucyjne przemiany krajom demokracji ludowej w zakresie oświaty. Analfabetyzm, obejmujący przed wojną w Polsce 23 % ludności, w Rumunii 43 %, na Węgrzech 9,6 %, w Bułgarii 44,4 %, nawet w Czechosłowacji 4 % a w Albanii 80 % został w zasadzie w ciągu dziesięciolecia powojennego w tych krajach zlikwidowany. Ogromny wysiłek finansowy w dziedzinie budowy szkół i kształcenia nauczycieli, organizowania kursów oświatowych, przygotowania i druku podręczników zlikwidowały podstawy ciemnoty i zacofania, nieodłącznego od nędzy wyzyskiwanych w ustroju kapitalistycznym szerokich mas. Łączy się to z wysokim uznaniem dla nauczycielstwa i realnym tego wyrazem. Tak np. w Polsce nauczycielstwo objęte zostało w 1954 r. podwyżką uposażeń. podczas gdy w Anglii w tym samym okresie czasu uznano za wielkie zwycięstwo przyjęcie zasady, że w zawodzie nauczycielskim, obok kilku innych, kobiety zostaną wreszcie zrównane w płacach z mężczyznami. Jednakże realizacja tych kroków ma potrwać kilka lat. W Stanach Zjednoczonych nauczyciele nie-

jednokrotnie muszą dorabiać ubocznymi zajęciami, czasem pracą fizyczną. Jeżeli hołdują poglądom postępowym, są prześladowani. B. rektor uniwersytetu w Chicago, dr Hutchins stwierdził ostatnio z ironią i goryczą: „Jesteśmy tak zajęci wykrywaniem infiltracji komunistycznej, że nie jesteśmy w stanie zwrócić uwagi na odpowiedzialność, jaka na nas ciąży w związku z koniecznością posiadania dobrego systemu wychowawczego. Postulat ten nie zostanie zrealizowany, jeżeli naruszać będziemy swobody obywatelskie, zmniejszać ilość kwalifikowanych nauczycieli, eliminować dobre podręczniki szkolne i terroryzować personel szkolny“.

Natomiast np. w Czechosłowacji wprowadzono 28 marca 1955 r. Dzień Nauczycieli, aby, jak pisze Rude Pravo, podkreślić ich wagę i uczcić ich pracę, jako tych, którzy wychowują młodzież na nowe, socjalistyczne i kulturalne pokolenie narodu.

W najbogatszym kraju kapitalistycznym, Stanach Zjednoczonych, komisja rządowa stwierdziła, że w 1954 r. 1993 farmerów nielegalnie zatrudniało małoletnich do pracy w polu. 4389 dzieci pracowało w polu zamiast uczyć się w szkole. Rzecz jasna, iż komisja rządowa mogła zbadać tylko fragmenty szerszego zjawiska i dane liczbowe mają niewątpliwie charakter jedynie przykładowy.

Na oświatę w krajach kapitalistycznych przypuszczają nieustannie ataki siły walczące z postępem. We Francji marzec 1955 r. był widownią wielkich demonstracji nauczycielstwa o zachowanie świeckości oświaty. W Belgii hierarchia kościelna i partie katolickie domagają się coraz większych subsydiów na szkoły wyznaniowe. W 1955 r. subsydia te wyniosły 3185 mln. fr. belg. to jest trzykrotnie więcej, niż w 1949 r., podczas gdy na nauczanie świeckie przeznaczono 5000 mln. fr. belg. Gdy socjalistyczny minister oświaty Collard chciał subsydia na szkolnictwo wyznaniowe zmniejszyć o 500 mln. fr. belg. rozpoczęła się przeciwko niemu głośna nagonka. W Argentynie hierarchia kościelna walczy o zdobycie przez siebie pozycje w życiu politycznym i w dziedzinie oświaty, występując przeciwko rządowi Perona, który chciał uniezależnić się od wpływów klerykalnych.

W krajach demokracji ludowej oświata służy ideałom postępu i opiera się o jednolity, naukowy pogląd na świat. Wewnętrzne sprzeczności są jej obce. Na szerokiej bazie powszechnej oświaty wyrasta gęsta sieć wyższych uczelni, kształcących młodzież, rekrutującą się w przeważającej swej masie ze środowiska robotniczego, chłopskiego i inteligentckiego.

W porównaniu z przedwojennym 1938 rokiem ilość studentów na 10 tysięcy mieszkańców wynosiła w 1953 r. w Rumunii 36, w Czechosłowacji 37, w Bułgarii 42, w Polsce 47, na Węgrzech 52. W wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych odpowiednio liczby wynoszą: dla Szwecji 21, Włoch 32, Danii 34, Francji 36.

Nauka w szkołach podstawowych, ogólnokształcących i wyższych jest w krajach demokracji ludowej bezpłatna, a system stypendiów jest coraz bardziej rozbudowywany w miarę rozwoju gospodarki i możliwości przeznaczania coraz wyższych kwot na te cele. Natomiast w świecie kapitalistycznym system opłat za naukę stanowi jeden z hamulców, jakimi posługują się klasy panujące, aby powstrzymać dopływ dzieci i młodzieży proletariatu do nauki.

„Financial Times“ z 12 lutego 1955 r. zamieścił artykuł, naświetlający te zagadnienia w charakterystyczny sposób. Pismo londyńskiej finansjery stwierdza, iż „żądania podwyżki płac w przemyśle są przyczyną nieuniknionej podwyżki opłat szkolnych“. W dalszym ciągu artykuł zajmuje się analizą sytuacji w grupie ekskluzywnych szkół, kształcących kadry arystokracji i plutokracji angielskiej. W ciągu okresu od 1944 r. do 1953 r. opłaty roczne w „przodujących szkołach kraju“ wzrosły o 65%, a proces ten trwa nadal. Przed wojną jedynie w 3 szkołach opłaty wynosiły powyżej 200 funtów szterlingów rocznie. Obecnie w ponad 100 szkołach przekraczają one 200 funtów, a w 13 są wyższe, niż 300 funtów. Szkoły te motywują żądania wyższych opłat również zamiarem zdobycia funduszy na modernizację. Tak np. głośnie kolegium w Eton, gdzie opłata wynosi 360 funtów rocznie, a zapisy na listę uczniów wypelnione są już z góry do 1965 roku, ogłosiło apel o milion funtów szterlingów na unowocześnienie urządzeń. „Byłoby pożałowania godne — konkluduje Financial Times — gdyby ze względu na wysokość opłat to, co nazywamy „najlepszym w świecie wychowaniem“ stało się droгим luksusem“. Pozostawiając organowi City jego złudzenia co do oceny wychowania, o jakim mówi, można wyrazić zdziwienie, że nie uważał on dotychczas za luksus szkół, do których dostęp zamknięty jest niezależnie od posiadania zdolności dla niemal całej młodzieży jednego z bądź co bądź najzamożniejszych krajów kapitalistycznych.

W Niemczech Zachodnich udział młodzieży proletariackiej w zdobywaniu wyższego wykształcenia może być przykładowo scharakteryzowany faktem, że wśród 20761 studentów Badenii-Wirtembergii w roku akademickim 1952-53 było tylko 792 studentek i studentów ze środowiska robotniczego.

W krajach demokracji ludowej, jak mówiliśmy, na naukę łoży pieniądze państwo. Tak np. w Niemieckiej Republice Demokratycznej wydatki w zakresie oświaty, nauki i kultury wynosiły na głowę ludności.

w 1951 r. 95,26 marek

w 1952 r. 125,20 marek

w 1953 r. 145 marek

a udział wydatków na cele kulturalne i socjalne wzrastał w kolejnych budżetach z 32% w 1952 r. do 34,6% w 1953 r. i 35,1% w 1954 r. W pokojowym budżecie Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej wydatki na gospodarkę narodową i usługi socjalne oraz kulturalne w 1955 r. wynoszą 78% ogółu wydatków.

Przykładem jest Związek Radziecki, gdzie dynamika rozwojowa wydatków na potrzeby społeczno-kulturalne w kolejnych budżetach przedstawia się następująco (w mrd. rubli):

1951 — 120,8 1954 — 141,3

1952 — 122,8 1955 — 146,9

1953 — 128,8

O rozwoju ogólnej kultury świadczy w krajach demokracji ludowej wiele zjawisk. Kultura ta, jakościowo różna od tzw. „kultury“ społeczeństwa kapitalistycznego, gdzie jest przywilejem wąskiej warstwy burżuazji lub polem działalności komercyjnej, ma w krajach demokracji ludowej charakter socjalistycznej w treści i narodowej w formie. Rozwija ona zdolności szerokich mas i daje możliwość dzia-

łałości twórczej. Nowe teatry, opery, filharmonie, rozwijające się domy kultury i świetlice stanowią materialną bazę dla pracy zespołów zawodowych i amatorskich. Przytoczymy dynamiczny rozwój dwóch reprezentacyjnych wskaźników, obrazujących rozwój kultury, a mianowicie wzrost ilości radio-abonentów i wzrost nakładów książek.

Elektryfikacja, rozwijająca się w szybkim tempie i obejmująca coraz szerszym zasięgiem wieś, podniosła liczbę radioabonentów na tysiąc mieszkańców w poszczególnych krajach, jak następuje:

	1937	1938	1939	1952	1953
Polska		29			70
Czechosłowacja	72				209
Węgry		42			114
Rumunia		14			47
Bułgaria			7	17	

Nakłady książek w milionach egzemplarzy wykonywanych następującą dynamikę:

	Przed wojną	1953 r.
Polska	29	87
Węgry	8	19
Rumunia	15	47

Dane, dotyczące poszczególnych krajów demokracji ludowej, uszeregowane w podanych wyżej zestawieniach, wykazują, że na równi z rozwojem gospodarki narodowej rośnie nakład środków na rozwój ochrony zdrowia ludności, coraz pełniejsze zaspokajanie jej potrzeb oświatowych i kulturalnych. Coraz silniejsze ekonomicznie narody krajów demokracji ludowej coraz szerzej rozwijają swą kulturę, krocząc po drodze przekształcania się w narody socjalistyczne.

ZAOSTRZENIE SPRZECZNOŚCI MIĘDZY BURŻUAZJĄ AMERYKI ŁACIŃSKIEJ A IMPERIALIZMEM PÓŁNOCNO-AMERYKAŃSKIM

Ignacy SACHS

Na Międzyamerykańskiej Konferencji Inwestycyjnej, zorganizowanej w marcu br. w New Orleans, rzecznicy wielkiego kapitału północno-amerykańskiego — wśród nich brat prezydenta Milton Eisenhower i Eric Johnston — podkreślali wyjątkowe znaczenie Ameryki Łacińskiej dla Stanów Zjednoczonych, jako rynku zbytu i zaopatrzenia oraz sfery lokaty kapitału. 40% wszystkich inwestycji amerykańskich w 1954 r. skierowanych było do 20 republik łacińsko-amerykańskich.

Bezpośrednie prywatne inwestycje kapitału północno-amerykańskiego w Ameryce Łacińskiej wynosiły pod koniec 1953 r. ponad 6 miliardów dolarów, tj. 36,8% wszystkich bezpośrednich inwestycji zagranicznych USA. Dynamikę ich wzrostu w ostatnim pięcioleciu wykazuje następująca tabelka: 1)

Inwestycje bezpośrednie USA (w milionach dolarów)

	1949 r.	1950 r.	1951 r.	1952 r.	1953 r.
W świecie	10700	11788	13089	14819	16304
W 20 republikach Ameryki Łacińskiej	4950	4735	5176	5758	6001
w tym:					
Argentyna	329	356	365	393	406
Brazylia	588	644	803	1013	1003
Chile	518	540	583	623	666
Kuba	619	642	672	686	686
Meksyk	374	414	471	490	509
Venezuela	1036	993	996	1184	1308

Inwestycje te przynoszą przeciętne zyski wyższe niż w innych częściach świata. Wskazuje na to m. in. dodatnia różnica między udziałem procentowym zysków z Ameryki Łacińskiej w ogólnej sumie zysków osiągniętych przez inwestycje bezpośrednie Stanów

Zjednoczonych a procentowym udziałem inwestycji w tej strefie w ogólnej sumie inwestycji USA. 2)

	Udział inwestycji w Ameryce Łacińskiej w inwestycjach bezpośrednich USA (w %)	Udział zysków osiągniętych w Ameryce Łacińskiej w ogólnych zyskach z inwestycji zagranicznych USA (w %)
1949 r.	43	37
1950 r.	40	45
1951 r.	39	45
1954 r.	37*)	40

*) Dane za 1953 r.

Zyski te wielokrotnie przewyższają sumę nowych inwestycji kapitałów północno-amerykańskich w Ameryce Łacińskiej. W okresie od 1946 do 1953 r. monopole północno-amerykańskie odprowadziły zyski, dywidendy i odsetki na sumę ponad 4 miliardów dolarów, reinwestując ponadto z nieodprowadzonych zysków 1,6 miliardów dolarów. 3)

Kapitały amerykańskie kontrolują wydobycie ropy naftowej i rud, energetykę i wiele innych kluczowych pozycji w gospodarce krajów Ameryki Łacińskiej. Według obliczeń Departamentu Handlu USA przedsiębiorstwa północno-amerykańskie wytwarzają 1/10 całej produkcji i usług w Ameryce Łacińskiej.

Nie mniej ważnym czynnikiem panowania monopolu północno-amerykańskich nad gospodarką krajów łacińsko-amerykańskich jest dominująca rola Stanów Zjednoczonych w handlu zagranicznym tych krajów. Stany Zjednoczone występują jako główny odbiorca surowców stanowiących 78% całego eksportu Ame-

*) Dane z BIKI 22.6.1954 r. 1 „Survey of Current Business”, listopad 1954 r.

1) „Survey of Current Business”, listopad 1954 r.

ryki Łacińskiej według obliczeń postępowego ekonomisty amerykańskiego — Victora Perlo⁴⁾, oraz jako główny dostawca towarów przemysłowych.

Tabela III wyraża udział Stanów Zjednoczonych w wywozie i przywozie niektórych krajów Ameryki Łacińskiej.

Kraje	Udział Stanów Zjednoczonych (w%)	
	W wywozie	W przywozie
Meksyk	79	83
Kuba	63	75
Wenezuela	49	66
Gwatemala	77.	65
Panama	93	64
Kolumbia	80	63
Chile	65	53
Boliwia	64	49
Ekwador	88	59
Paragwaj	30	35
Argentyna	22	21
Urugway	23	19

Giełda nowojorska dyktuje ceny na chilijską miedź, na brazylijską i kolumbijską kawę, boliwijską cynę itd. Od monopoli amerykańskich zależą ceny nafty, bawełny, wełny i innych pozycji będących na listach eksportowych krajów Ameryki Łacińskiej.

Przykładowo wystarczy tu nadmienić, że w 1953 r. 75% eksportu Brazylii stanowiły kawa i bawełna, a udział kawy w wywozie Kolumbii wyniósł ponad 80%, Gwatemali 76%, Salvadora 88% itd.

Monopole amerykańskie dążą do ograniczenia rozwoju przemysłu w krajach Ameryki Łacińskiej i do systematycznego obniżania cen na surowce tego kontynentu, będącego terenem ich kolonialnej ekspansji. Ta grabieżcza polityka imperializmu północno-amerykańskiego wywołuje ostry sprzeciw ze strony narodów łańcisko-amerykańskich i prowadzi do coraz ostrzejszych sprzeczności między imperializmem USA a burżuazją łańcisko-amerykańską.

*

W ostatnim okresie, po zakończeniu wojny koreańskiej, ceny surowców łańcisko-amerykańskich doznały gwałtownej obniżki. Zmniejszyły się też zakupy północno-amerykańskie. Między 1951 r. a ostatnim kwartałem 1953 r. ceny surowców łańcisko-amerykańskich, z wyjątkiem nafty i kawy spadły o 30%.

W sierpniu 1954 r. nastąpiła też ostra obniżka cen kawy, która spowodowała straty w wysokości 400 milionów dolarów w 13 krajach Ameryki Łacińskiej — producentach kawy. Obniżka ta spowodowana została sztucznymi manewrami na giełdzie nowojorskiej, wstrzymywaniem się od zakupów itd. Stany Zjednoczone wywołały też w tej sprawie ostry nacisk dyplomatyczny na Brazylię.

Stany Zjednoczone narzuciły Chile dyskryminującą cenę miedzi. Już w czasie II wojny światowej z powodu tej ceny Chile poniosło straty w wysokości 500 milionów dolarów⁵⁾. Produkcja miedzi w tym kraju stale spada, albowiem rząd chilijski nie decyduje się zerwać embargo nałożonego przez Stany Zjednoczone na wywóz miedzi do krajów obozu pokoju. W 1954 r. produkcja w Chile wyniosła tylko 280 tys. ton w porównaniu z 425 tys. ton w 1948 roku⁶⁾. Stany Zjednoczone nie dopuszczają do zwyż-

ki cen, wykorzystując w tym celu nagromadzenie zapasów strategicznych.

Gdy w początkach jesieni 1954 r. nastąpiła zwyżka cen miedzi w Londynie, w ciągu 10 dni Stany Zjednoczone rzuciły na rynek 25 tys. ton miedzi ze swych zapasów strategicznych, a po pewnej obniżce wznowiły swoje zakupy.

Dyskryminacyjne ograniczenia importu cukru kubańskiego do Stanów Zjednoczonych wywołały kryzys w tym kraju. Cukier stanowi 85% eksportu i 70% dochodów dolarowych Kuby. Producenci kubańscy ograniczają produkcję cukru już trzeci rok z kolei:

Produkcja cukru na Kubie (w tys. ton)

1952/53 r.	1953/54 r.	1954/55 r. (szacunek)
5 159	4 894	4 533

Ostatnie ograniczenia spowodowały zmniejszenie liczby roboczościowców na plantacjach i wśród robotników cukrowni o 8%, a jednocześnie płace zostały obniżone o 7% ⁷⁾.

Po to aby uplasować swoje nadwyżki bawełny, Brazylia musiała się zgodzić na poważną obniżkę ceny, dokonaną z resztą bez szkody dla amerykańskich firm SANBRA i Clayton Anderson, monopolizujących skup bawełny w tym kraju, które uprzednie zbiory sprzedawały po wysokich cenach Bankowi Brazylijskiemu. Podczas gdy przeciętna cena bawełny amerykańskiej w roku 1953/54 była o 2,5% niższa od ceny z roku ubiegłego, cena bawełny brytyjskiej obniżyła się w tym samym okresie o przeszło 27%.

Wywózowi argentyńskiej pszenicy zagraża polityka dumpingu amerykańskiego, jaką jest plasowanie nadwyżek rolnych USA w ramach specjalnych układów. W styczniu i lutym br. Stany Zjednoczone zawarły układy w tej sprawie z Chile, Boliwią i Peru. Meksykański tygodnik „Tiempo” doniósł, że nadwyżki żywnościowe północno-amerykańskie zamierzają zakupić Ekwador a dziennik „Correio da Manhã”, wychodzący w Rio de Janeiro pisał ostatnio, że Stany Zjednoczone zaproponowały Brazylii dostawy pszenicy i masła, odpłatne w miejscowej walucie, w ramach „pomocy” USA dla Brazylii. Jest to próba skompensowania poważnego sukcesu jaki odniosła Argentyna podpisując niedawno z Brazylią układ, przewidujący dostawy 1.200 tys. ton pszenicy rocznie przez 3 lata.

W bieżącym roku (1954/55) Argentyna powinna jednak utrzymać swoją pozycję na rynku międzynarodowym. Wskazują na to przewidywania „Corn Trade News” ⁸⁾.

	Eksport pszenicy (od 1.8 do 31.7 w tys.. ton)	
	1953/54 r.	1954/55 r.
Świat	20292	21429
w tym:		
USA	5742	6540
Kanada	6953	7412
Argentyna	2375	2616
Australia	1783	1902

Warunkiem nieodzownym jest jednak utrzymanie pozycji argentyńskich na rynku brazylijskim.

⁴⁾ „Daily Worker” 25.11.1954 r.

⁵⁾ „Cahiers Internationaux”, marzec 1955 r.

⁶⁾ „O Trwały Pokój, o Demokrację Ludową” 14.1955 r.

⁷⁾ „Visión” — 18.2.1955 r.

⁸⁾ Cyt. wg. „The Review of the River Plate” 21.12.1954 r.

Powyższe uwagi dotyczące dezorganizującej roli Stanów Zjednoczonych na rynku surowców Ameryki Łacińskiej nie wyczerpują, rzecz jasna, tematu i mają jedynie na celu wykazać przykładowo przyczyny wyraźnego zaostrzenia się sprzeczności między burżuazją tych krajów a imperializmem północno-amerykańskim w ostatnim okresie.

Nim przejdziemy do omówienia konkretnych przejawów tych sprzeczności, należy jeszcze podkreślić, że pogarszająca się koniunktura handlowa oraz wzrost krajów Ameryki Łacińskiej przez monopole USA wpływa na stałe pogarszanie się sytuacji finansowej tych krajów. Tabela wskazuje na postępującą dewaluację walut łacińsko-amerykańskich⁹⁾.

kraj	waluta	Przeciętny wolny kurs dolarowy		
		1952 r.	1953 r.	czerwiec 1954 r.
Argentyna	peso	14,03	13,97	13,97
Boliwia	boliwiano	101,00	720,00	1 405,00
Brazylia	cruzeiro	20,00	45,61	57,33
Chile	peso	122,27	177,87	332,00
Meksyk	peso	8,65	8,65	12,51
Paragwaj	guarani	33,90	56,00	64,71
Peru	sold	15,55	16,94	19,81

Od tego czasu pod wpływem załamania się cen kawy nastąpiła gwałtowna dewaluacja brazylijskiego cruzeiro: wolny kurs dolara osiągnął w Rio de Janeiro 15. 3. 1955 r. — 95,50 cruzeiros za jednego dolara.

*

Międzyamerykańska Konferencja Gospodarcza w Petropolis koło Rio de Janeiro w listopadzie — grudniu 1954 r., zwołana zgodnie z postanowieniami V Konferencji Międzyamerykańskiej w Caracas, oraz wspomniana już na wstępie Międzyamerykańska Konferencja Inwestycyjna w New Orleans (marzec 1954) wykazały rosnące rozbieżności między imperialistami północno-amerykańskimi a burżuazją łacińsko-amerykańską. Przy interpretowaniu rezultatów tych konferencji należy mieć na uwadze fakt, że zarówno delegacje rządowe w Petropolis jak i prywatne delegacje w New Orleans składały się zasadniczo z osobistości notorycznie związanych z imperializmem amerykańskim. Ich krytyczne wypowiedzi i postulaty wysunięte pod adresem Stanów Zjednoczonych są tym bardziej godne uwagi.

Problemy, które przedstawiciele Ameryki Łacińskiej wysuwali na obu konferencjach były w zasadzie te same:

a) zagadnienie stabilizacji cen surowców i zapobieżenie rozwierającym się nożycom między cenami surowców łacińsko-amerykańskich a północno-amerykańskich towarów przemysłowych (stosunek cen pogorszył się w ciągu 10 lat o 30 %).

b) konieczność uzyskania przez kraje Ameryki Łacińskiej inwestycyjnych pożyczek między państwowych na cele uprzemysłowienia.

Strona amerykańska starała się ignorować te postulaty, proponując forsowne inwestycje prywatnego kapitału północno-amerykańskiego w Ameryce Ła-

cińskiej (temu celowi była podporządkowana konferencja w New Orleans).

Mimo nieustępliwości delegatów północno-amerykańskich w Petropolis, kraje Ameryki Łacińskiej odniosły pewne sukcesy.

Po pierwsze na konferencji wyraźnie zarysował się wspólny front krajów Ameryki Łacińskiej, a sprzeczności dzielące te kraje od Stanów Zjednoczonych wypłynęły z całą wyrazistością. Urugwajski dziennik „Justicia“ pisał:

„Mimo, że delegacje rządowe krajów Ameryki Łacińskiej bynajmniej nie reprezentują tych narodów, sprzeczności te nie mogą nie odzwierciedlać się w ich słowach i propozycjach, chociaż te słowa są bardzo nieśmiałe. Wszystkie skargi różnych delegatów połączone w Rio de Janeiro w jedną całość, zabrzmiały jak niepokojący krzyk... przeciwko nieustępliwemu i brutalnemu stanowisku delegacji Stanów Zjednoczonych“.

Delegacji północno-amerykańskiej udało się uniknąć głosowania nad szeregiem drażliwych zagadnień. Odniosła ona jednak porażkę w dwóch zasadniczych kwestiach. Kraje łacińsko-amerykańskie uchwalily, wbrew Stanom Zjednoczonym (które wstrzymały się od głosu) prowadzenie prac przygotowawczych nad ustanowieniem Międzyamerykańskiego Funduszu Inwestycyjnego, który nie narzucałby krajom Ameryki Łacińskiej uciążliwych zobowiązań gospodarczych i politycznych, jak to czynią przy udzielaniu pożyczek Export Import Bank i Bank Międzynarodowy. W lutym 1955 r. w Santiago de Chile zebrała się grupa ekspertów dla przygotowania raportu wstępnego w sprawie utworzenia Funduszu.

W sprawie przestudiowania wahań cen bananów i kawy przyjęta została w Petropolis kompromisowa rezolucja uwzględniająca pewne formalne poprawki, ale godząca w rzeczywistości w stanowisko Stanów Zjednoczonych, które pragnęły uniknąć dalszych badań nad tą drażliwą kwestią. Brazylijski dziennik komunistyczny „Imprensa Popular“ wyraził pogląd, że i w tej sprawie Stany Zjednoczone poniosły na konferencji w Petropolis porażkę.

Jednakże najważniejszych rezultatów konferencji nie należy szukać w tych uchwałach. Konferencja wykazała raz jeszcze tym kołom burżuazji łacińsko-amerykańskiej, które ludziły się pomocą ze strony USA na bezpodstawność ich przypuszczeń. Wywołała ona wielkie rozczarowanie. I tak np. prezes Federacji Przemysłowców Rio de Janeiro Zulfo Mallman podsumował konferencję oświadczeniem, że „raz jeszcze ujawniła ona rozbieżność (divorce) stanowisk między Stanami Zjednoczonymi Ameryki Północnej a krajami Ameryki Łacińskiej“¹⁰⁾.

Konferencję w New Orleans imperialiści uważali jako imprezę mogącą skompensować ujemne wrażenie wywołane przez konferencję w Petropolis. Szumnie ogłoszono, że do biura organizacyjnego wpłynęło 300 propozycji nowych inwestycji kapitału USA w Ameryce Łacińskiej na łączną kwotę 250 milionów dolarów.

Jednakże zawarto obiektywnie tylko jedną transakcję na sumę 150 tys. dolarów i to nie ostatecznie. Jedynym konkretnym rezultatem konferencji, poza licznymi zaleceniami idącymi po linii od dawna propagowanej przez Departament Stanu (rzekoma ko-

⁹⁾ „Deutsche Finanzwirtschaft“ nr 2 1955 r.

¹⁰⁾ cyt. wg. „Latin America Today“ styczeń—luty 1955 r.

nieczność stworzenia „lepszych“ warunków prywatnym kapitałom USA) było utworzenie Międzyamerykańskiego Trustu Inwestycyjnego (IATI) z udziałem szeregu banków USA. Jest to odpowiedź „big businessu“ na próby utworzenia Międzyamerykańskiego Funduszu Inwestycyjnego. Trudno na razie ocenić rolę jaką odegra IATI. Komentator „La Tribune des Nations“¹¹⁾ skłonny jest uważać IATI jako potężny oręż w przyszłej ofensywie kapitału prywatnego Stanów Zjednoczonych na Amerykę Łacińską. Jednak do samego tylko utworzenia IATI konferencja była co najmniej zbyteczna. Wydaje się, że trudno konferencję w New Orleans ocenić z punktu widzenia Stanów Zjednoczonych inaczej niż jako kolejne niepowodzenie, po Petropolis.

Z trybuny tej konferencji wielu przedstawicieli łaćńsko-amerykańskiej burżuazji skrytykowało dosyć ostro obecną linię polityki międzyamerykańskiej Waszyngtonu.

Bankier z Sao Paulo Herbst Levy wykazał, że inflacja w krajach Ameryki Łacińskiej jest spowodowana brakiem stabilizacji cen surowców. Specjalnie przybyły z konferencji GATT w Genewie, gdzie przewodniczył delegacji brazylijskiej, znany ze swych powiązań z kapitałem USA Valentin Bouças poddał ostrej krytyce ostatnie pożyczki krótkoterminowe USA dla Brazylii, domagając się m. in. aby ostatnie pożyczki w wysokości 575 milionów dolarów zostały skonsolidowane w długoterminową pożyczkę 25-letnią, z pięcioletnim odroczeniem pierwszej raty. P. Bouças (były członek mieszanej komisji Brazylii-USA, przedstawiciel amerykańskiej firmy Hollerith w Brazylii, delegat całkowicie oddanego Stanom Zjednoczonym rządowi) załżył się m. in., że „gdy zaprzyjaźniony rząd znajduje się w trudnościach, nie jest to moment, aby mu tworzyć trudności...“

Bouças ponowił stale wysuwany od 1947 r. argument burżuazji łaćńsko-amerykańskiej o dyskryminowaniu Ameryki Łacińskiej przez Stany Zjednoczone na rzecz Europy, Azji i Afryki.

Były prezydent Kolumbii i były sekretarz Organizacji Państw Amerykańskich Alberto Lleras Camargo (którego również nie można posądzać o nastawienie antyamerykańskie) ponowił w New Orleans żądanie burżuazji łaćńsko-amerykańskiej, aby Stany Zjednoczone dopomogły jej w uprzemysłowieniu zacofanych krajów tego kontynentu. Powiedział on m. in.: „Miliony i miliony istot ludzkich, które jeszcze na początku bieżącego stulecia właściwie nie liczyły się jako producenci ani konsumenci i były szeregowane przez ekonomistów jako „ludność nieczynna zawodowo“, obecnie pragną stać się konsumentami i walczyć o osiągnięcie zdolności konsumpcyjnej, mimo bardzo poważnych braków w wykształceniu, nie pozwalających im na podniesienie wydajności w tym samym stopniu co obudzone ambicje. Maszy te potrzebują rewolucji przemysłowej, która przełamałaby zamknięte koło minimalnej konsumpcji narzuconej przez minimalną wydajność. Tak długo,

jak około 60 procent ludności Ameryki Łacińskiej jest wyłącznie skazanych na pracę na roli, niewielkie będą nadzieje na rozwój gospodarczy tej części świata“¹²⁾.

Istnieje niewątpliwy związek między tymi objawami rosnącego niezadowolenia burżuazyjnych kół Ameryki Łacińskiej (chodzi już nie tylko o burżuazję narodową i o burżuazję związaną z innymi mocarstwami imperialistycznymi, ale również i o przedstawicieli kół tradycyjnie proamerykańskich np. plantatorów kawy) a niedawną decyzją Banku Eksportowo-Importowego udzielenia Argentynie pożyczki w wysokości 60 milionów dolarów na 18 lat na zakup instalacji dla huty stalowej. Ta pożyczka odbiegająca od powojennej polityki Stanów Zjednoczonych odmawiania pożyczek na rozwój ciężkiego przemysłu w Ameryce Łacińskiej, udzielona krajowi, który do tychczas był uzależniony od Stanów Zjednoczonych w mniejszym stopniu od innych, stanowi właśnie próbę załagodzenia tych sprzeczności między burżuazją Ameryki Łacińskiej a imperializmem północno-amerykańskim w najbardziej newralgicznym punkcie. Momenty konkurencji z dostawcami brytyjskimi, niemieckimi i francuskimi odegrały też niewątpliwie ważną rolę w tej decyzji.

*

Sprzeczności między burżuazją Ameryki Łacińskiej a imperializmem północno-amerykańskim są umiejętnie wykorzystywane przez inne kraje kapitalistyczne, a szczególnie Niemcy, Francję i Wielką Brytanię, dążące do odzyskania utraconych w czasie drugiej wojny światowej pozycji handlowych i nawet inwestycyjnych. Rozszerzenie wymiany handlowej z krajami europejskimi i z obozem pokoju, możliwość uzyskania kapitałów na rozbudowę przemysłu w Niemczech i Francji wpływają na wzmocnienie pozycji burżuazji łaćńsko-amerykańskiej wobec Stanów Zjednoczonych. Istotne znaczenie mają też próby ujednolicenia stanowisk poszczególnych krajów Ameryki Łacińskiej na międzyamerykańskich konferencjach gospodarczych (Caracas, Petropolis). Ostatnio prasa przyniosła szereg wiadomości o próbach zawarcia porozumienia między 13 krajami Ameryki Łacińskiej — producentami kawy pod egidą Brazylii i Kolumbii.

Zaostrzenie się sprzeczności między burżuazją Ameryki Łacińskiej a imperializmem północno-amerykańskim stanowi ważny czynnik w sytuacji wewnętrznej krajów Ameryki Łacińskiej. Osłabianie i zwężanie się agentur kompradorskich, na których opierają się imperialiści amerykańscy (co nie przeczy bynajmniej awanturniczym próbom umocnienia tych agentur poprzez politykę ingerencji z „pozycji siły“) z jednej strony, a z drugiej rozszerzanie się narodowych frontów imperialistycznych — to zjawiska odbijające na płaszczyźnie politycznej omówione tu procesy gospodarcze.

¹¹⁾ „La Tribune des Nations“ 11.3.1955 r.

¹²⁾ „New York Times“ 6.3.1955 r.

W sprawie metod przeprowadzania rewizji sprawozdawczości

Prezydium Rządu podjęło dnia 26 lutego br. uchwałę o dalszym usprawnieniu sprawozdawczości.

Podjęcie tej uchwały świadczy o tym, że pomimo znacznych osiągnięć w dziedzinie ograniczenia ilości sprawozdań, zwłaszcza w ostatnich latach, istniejąca obecnie sprawozdawczość stanowi nadal duży balast dla przedsiębiorstw i innych jednostek sprawozdawczych.

Realizacja nowej uchwały o ograniczeniu sprawozdawczości wymaga zastanowienia się nad takim sposobem przeprowadzenia rewizji sprawozdawczości, który zapewniłby należyte efekty tej akcji.

W szczególności należy wyciągnąć wnioski z prac związanych z działalnością Komisji Rządowej dla ograniczenia sprawozdawczości w latach 1953—1954, które przyniosły w efekcie znaczne usprawnienie sprawozdawczości — niemniej pozostawiły jeszcze duże przerosty prac sprawozdawczo-statystycznych.

Przebieg konferencji w Głównym Urzędzie Statystycznym w dniu 26 marca 1955 r. poświęconej realizacji cytowanej Uchwały Prezydium Rządu, wskazuje na to, że doświadczenia dotychczasowych prac nie zostały dostatecznie przestudiowane. Główny Urząd Statystyczny ograniczył się jedynie do zalecenia ogólnego, żeby działać kolegiąlnie, nie dał natomiast bardziej szczegółowych wskazówek organizacyjnych.

Główny Urząd Statystyczny postanowił jeszcze bardziej zaostrzyć rygory formalne towarzyszące procedurze zatwierdzania sprawozdań, które moim zdaniem, stanowiąc pewnego rodzaju biurokratyczne trudności nie mogą być czynnikiem istotnym dla przeprowadzenia akcji w sposób najbardziej skuteczny.

Główny Urząd Statystyczny zdaje sobie niewątpliwie sprawę z tego, że znaczne osiągnięcia w zakresie usprawnienia sprawozdawczości, jakie osiągnął w ostatnich latach, zawdzięcza w dużym stopniu owym rygorom formalnym. Rygory te były istotnie pomocne przy likwidacji przerostów sprawozdawczości, jednakże zadanie postawione obecnie polega na dokładnym oczyszczeniu sprawozdawczości z wszelkich zbędnych oraz nienależycie wykorzystywanych elementów. W tym stanie rzeczy znacznie ważniejsze staje się właściwe przeprowadzenie zbadania celowości poszczególnych rodzajów sprawozdawczości przez resorty aniżeli sprostanie wymogom formalnym Głównego Urzędu Statystycznego.

Przeprowadzając badanie istniejącej sprawozdawczości wewnętrznej należy obecnie uwzględnić, że duża część sprawozdawczości wprowadzonej w wyniku „kolekcjonerskich” nawyków i wygodnictwa jednostek nadrzędnych została już zlikwidowana; natomiast czynnikiem przyczyniającym się do istniejących przerostów sprawozdawczości pozostaje nadal nadmierna centralizacja administracji, zbyt daleko idąca ingerencja władz zwierzchnich, nadmierne rozbudowany system planowania oraz wielka ilość różnych przepisów dotyczących zasad premiovania, organizowania współzawodnictwa itp.

Niesposób obecnie decydować o istnieniu tego czy innego sprawozdania bez rozważenia kompetencji

komórki administracyjnej, której dane sprawozdanie potrzebne jest dla właściwej działalności.

Wobec prowadzonych obecnie prac nad usprawnieniem administracji państwowej byłoby celowe, aby przy rewizji sprawozdawczości brano pod uwagę nie tyle obecne zakresy działania poszczególnych jednostek administracji lecz te, które zostaną wprowadzone w wyniku przeprowadzonego usprawnienia administracji. Przyjęcie takiego założenia pozwoliłoby pójść dalej w ograniczeniu sprawozdawczości aniżeli to wydaje się możliwe przy obecnie istniejącej strukturze administracji.

Dotychczas przeprowadzane akcje rewizji sprawozdawczości ograniczały się wyłącznie do zatwierdzania tabelarycznych formularzy sprawozdawczych, nad którymi Główny Urząd Statystyczny sprawował kontrolę. Nie wzięto jednak pod uwagę, że obok sprawozdań liczbowych — tabelarycznych istnieją sprawozdania opisowe, które nie podlegają kontroli. Zaostrzenie procedury zatwierdzania sprawozdań tabelarycznych przyczyniło się do tego, że ilość sprawozdań opisowych wzrosła. Często zdarza się, że pod nazwą sprawozdania opisowego ukrywa się nielegalna sprawozdawczość o charakterze statystycznym, gdyż instrukcje do sprawozdań opisowych zobowiązują do podawania takich czy innych danych liczbowych.

Wprowadzanie sprawozdawczości opisowej jest często wyrazem szczególnego wygodnictwa ze strony jednostek nadrzędnych podyktowanego niechęcią do samodzielnego analizowania sprawozdawczości statystycznej.

Sprawozdania opisowe są dla jednostek sprawozdawczych często bardziej uciążliwe niż sprawozdania tabelaryczne i absorbują przeważnie wyżej kwalifikowanych pracowników — o ile nie samych dyrektorów przedsiębiorstw.

W tym stanie rzeczy niezbędne jest poddanie rewizji i kontroli również sprawozdawczości opisowej, bez czego efekty obecnej akcji byłyby połowiczne.

Dalszym odcinkiem wymagającym nie tyle ograniczenia, ile komasacji i odpowiedniego rozwiązania organizacyjnego jest łączność telefoniczna i telegraficzna z jednostkami dołowymi. Wzrost tej formy sprawozdawczości daje niewątpliwie efekty gospodarcze przez umożliwienie bardziej operatywnej działalności jednostek nadrzędnych, jednakże istniejąca wielotorowość meldunków, kosztowność licznych połączeń telefonicznych, jednostronność meldunków i sprawa zabezpieczenia tajemnicy państwowej przy tej formie sprawozdawczości sprawiają, że uporządkowanie tego odcinka sprawozdawczości wewnętrzno-resortowej wydaje się celowe i konieczne.

Nie można negować faktu, że pomimo dotychczasowych wysiłków istnieją nadal przerosty w sprawozdawczości nawet w tych resortach, w których wyniki poprzednio przeprowadzanych rewizji były znaczne. Z drugiej strony należy dołożyć jednak wszelkich starań dla przeprowadzenia obecnej akcji rewizji sprawozdawczości w taki sposób, aby nie było potrzeby powtarzać jej po upływie połowy ro-

ku. Główny Urząd Statystyczny przeprowadzał dotychczas tego rodzaju akcje co roku, z tym, że w 1954 r. zatwierdzano sprawozdawczość 2-krotnie. W roku bieżącym zanoszą się na to, że resorty będą musiały powracać do sprawy aż 3-krotnie.

Przyczyną tego stanu rzeczy jest, że Główny Urząd Statystyczny wprawdzie zatwierdza formularze sprawozdawczości wewnętrznej, zanim ustali obowiązki sprawozdawcze resortów wobec Głównego Urzędu Statystycznego. Okazuje się następnie, że sprawozdawczość wewnętrzna resortu nie zapewnia dostatecznego materiału dla sprostania wymaganiom sprawozdawczości resortów dla GUS, że poszczególne formularze muszą być uzupełnione, zmienione lub wprowadzone na nowo.

Zaledwie resorty uporały się z uporządkowaniem sprawozdawczości na rok bieżący muszą ponownie całość sprawozdawczości kompletować, uzasadniać, obliczać oszczędności w ilości zapisów itd. W jesieni okaże się, że Główny Urząd Statystyczny znowu uznał za stosowne przerzucić część zagadnień do sprawozdawczości wewnętrznej resortów, wobec czego trzeba ponownie projektować sprawozdania na rok 1956 i przeprowadzać zatwierdzenie ich przez GUS.

Wydaje się, że Główny Urząd Statystyczny mógłby zaoszczędzić resortom tej pracy, gdyby zawczasu ustalił zakres sprawozdawczości na rok 1956 i obecną rewizję sprawozdawczości wewnątrzresortowej przeprowadził z punktu widzenia opracowania jak najbardziej oszczędnego systemu sprawozdawczości na rok 1956 i dalsze lata planu 5-letniego.

Myślę, że praktyka 10 lat istnienia Głównego Urzędu Statystycznego powinna obecnie pozwolić na ustalenie systemu sprawozdawczości na kilka lat, co da oszczędności w nakładach instrukcji i formularzy, pozwoli na uporządkowanie ewidencji podstawowej, wyszkolenie pracowników sporządzających sprawozdania w oparciu o stałe formularze, zapewni lepsze dane sprawozdawcze i bardziej terminowe ich otrzymywanie.

Akcję rewizji sprawozdawczości obowiązującej na rok 1955 należy przeprowadzić moim zdaniem tylko w tych resortach gdzie osiągnięcia dotychczasowych akcji usprawnienia sprawozdawczości są wyraźnie niezadowolające. W takich przypadkach rewizja może przyczynić się do pewnych doraźnych oszczędności w nakładzie pracy na sporządzenie sprawozdań. Natomiast wydaje się niccelowe rewidowanie aktualnej sprawozdawczości w resortach, w których została ona ograniczona do kilkunastu formularzy zatwierdzonych przez GUS. W resortach tych wyniki rewizji mogłyby obowiązywać dopiero od 1956 r.

Za przyjęciem takiej zasady i indywidualnym potraktowaniem poszczególnych resortów przemawia względ na to, że każda zmiana sprawozdawczości w ciągu roku powoduje pewne zamieszanie i pociąga za sobą marnotrawstwo już dostarczonych formularzy sprawozdawczych i instrukcji.

Uważam za celowe ustalenie pewnych ogólnych zasad postępowania, które w tym miejscu pragnęłbym zaproponować:

Badanie celowości każdego sprawozdania powinno polegać na skrupulatnym stwierdzeniu, czy sprawozdanie to jest wykorzystywane, w jakim celu jest wykorzystywane i czy istotnie jest potrzebne dla wykonywania obowiązków ciążących na jednostce

otrzymującej sprawozdanie z punktu widzenia zakresu czynności danej jednostki przewidzianego po usprawnieniu administracji.

Należy ustosunkować się zdecydowanie negatywnie do rozpowszechnionej formy sprawozdań grzesznościowych w postaci codziennych meldunków lub książek wymiennych, przyjmując zasadę, że wszelkie władze i instytucje mogą otrzymywać wyłącznie wtórniki sprawozdań zatwierdzonych.

Szczególnie wnikliwie należy zbadać celowość i stopień wykorzystania sprawozdań opisowych, doprowadzić do zatwierdzenia względnie likwidacji umieszczanych często w sprawozdaniach opisowych — wstawek tabelarycznych, które w istocie są nielegalnymi sprawozdaniami statystycznymi.

Główny Urząd Statystyczny, Państwowa Komisja Planowania Gospodarczego i Ministerstwo Finansów powinny zwrócić uwagę na przypadki nieskoordynowanych żądań dotyczących opracowania sprawozdań opisowych. Tak np. w zakresie wykonania planu inwestycyjnego GUS wymaga nadesłania analiz przez CZP w terminie 17 dni po kwartale, PKPG obejmuje zagadnienia inwestycyjne sprawozdaniem resortów z wykonania Narodowego Planu Gospodarczego w kwartale, w terminie 20 dni po kwartale (oczywiście nie można wykorzystać dla sprawozdań z wykonania NPG materiałów analitycznych z Centralnych zarządów) natomiast Uchwała Nr 651 Prezydium Rządu z dnia 18.IX.54 poleca raz jeszcze poruszać te zagadnienia w analizach kwartalnych składanych w 20 dni po terminie sprawozdawczości finansowej. Kilkakrotnie porusza się również w opracowaniach opisowych zagadnienia postępu technicznego i inne. Zespoły przeprowadzające rewizję sprawozdawczości powinny wiele uwagi poświęcić ocenie pracochłonności poszczególnych formularzy sprawozdawczych, która nie zawsze odpowiada ilości zapisów na formularzu.

Ilość zapisów na formularzu w skali rocznej jest co prawda jedynym miernikiem pozwalającym na ocenę oszczędności wprowadzanych w sprawozdawczości w wyniku rewizji, jednak jest rzeczą niewątpliwą, że nakład pracy na sporządzenie sprawozdania zależy nie tyle od ilości zapisów na formularzu, ile od stopnia przygotowania ewidencji podstawowej oraz ilości czasu potrzebnego dla wykonania dodatkowych pomocniczych obliczeń. Dążenie wyłącznie do ograniczenia ilości zapisów na formularzu nie zawsze powoduje oszczędność pracy lecz niejednokrotnie zmusza do sporządzania dodatkowych zestawień pomocniczych.

Nie jest rzeczą obojętną jaką organizację prac nad usprawnieniem sprawozdawczości przyjmie się w każdym resorcie. Uważam, że w resortach, które mają jeszcze znaczną ilość sprawozdań wewnętrznych najodpowiedniejszą formą organizacji byłyby komisje resortowe pod przewodnictwem podsekretarza stanu. W resortach, w których zakres wewnętrznych prac statystyczno-sprawozdawczych jest niewielki, byłby wystarczający zespół pracowników o odpowiednim autorytecie zawodowym i politycznym.

Jeśli chodzi o resort przemysłu chemicznego zamierza się zaprosić w tym celu do współpracy Departament Organizacji (dla ustalenia właściwej kompetencji poszczególnych komórek organizacyjnych) oraz egzekutywę Podstawowej Organizacji Partyjnej.

Wydaje się, że zespół taki potrafi wnikliwie przeanalizować istniejącą sprawozdawczość i spowodować jej ograniczenie. W przypadkach spornych zespół zwróci się o decyzję do kierownictwa resortu.

W toku obecnej rewizji sprawozdawczości resorty powinny dokonać maximum tego co da się uczynić na odcinku ograniczenia sprawozdawczości bez powodowania istotnych trudności w bieżącej działalności administracyjnej i w planowaniu. Świadome pozostawienie pola do działania dla Głównego Urzędu Statystycznego nie powinno mieć absolutnie miejsca, bowiem GUS niejednokrotnie nie jest w stanie rozstrzygać o celowości utrzymania sprawozdania, poszczególnych rubryk i pozycji. Główny Urząd Statystyczny nie znając faktycznego stopnia wykorzystania materiałów sprawozdawczych w resorcie może nie znaleźć podstawy dla kwestionowania raz już zatwierdzonej przez siebie sprawozdawczości, która faktycznie nie jest wykorzystywana w dostatecznym stopniu.

Wydaje się słuszne, aby Główny Urząd Statystyczny dopomógł mniej doświadczonym zespołom dokonującym rewizji sprawozdawczości przez bezpośrednie uczestniczenie w tych pracach. Przedstawiciel GUS uczestniczący w pracach komisji czy zespołu mógłby w trybie roboczym wyjaśniać ewentualne wątpliwości z odpowiednimi departamentami GUS a ponadto dbałby o to, aby formularze i instrukcje sprzedane przez zespół były opracowane właściwie i nie wymagały późniejszych poprawek lub zmian.

Przyjęcie takiej zasady działania przyczyniłoby się zarazem do znacznego skrócenia procedury legalizacji sprawozdań przez Główny Urząd Statystyczny.

Oprócz zespołów działających w resortach i oprócz Głównego Urzędu Statystycznego wiele do powiedzenia powinni mieć pracownicy, którzy sporządzają sprawozdania i analizy opisowe. Pracownicy ci po-

winni mieć możliwość wypowiedzenia się na temat trudności związanych ze sporządzaniem sprawozdań oraz przydatności sprawozdań dla nich samych. Sprawozdania statystyczne powinny mieć w miarę możliwości taki układ, by mogły być wykorzystywane również dla wewnętrznych celów podstawowej jednostki sprawozdawczej.

Walka o ograniczenie sprawozdawczości polega na niedopuszczaniu do łamania przepisów obowiązujących w zakresie nakładania i wykonywania obowiązków sprawozdawczych. Środkami zmierzającymi do tego celu są poza instruktarzem i kontrolą również kary dyscyplinarne.

Jest rzeczą zrozumiałą, że kary stosować należy dopiero wtedy, gdy inne środki zawiodą, można jednak zaryzykować twierdzenie że sporadyczne tylko przypadki karania za tego rodzaju przekroczenia świadczą obecnie nie tyle o należytej dyscyplinie w zakresie przestrzegania przepisów o sprawozdawczości ile o tolerancyjnym, pobłażliwym stosunku władz do tego rodzaju przekroczeń. Do pobłażliwości resortów w tym zakresie przyczynia się, jak sądzę, również brak działalności kontrolnej w terenie ze strony Głównego Urzędu Statystycznego (w resorcie Ministerstwa Przemysłu Chemicznego GUS kontroli takiej nie przeprowadzał).

Przyjęcie przez GUS i przez zespoły pracujące nad usprawnieniem sprawozdawczości stanowiska jak najmniej formalnego a jak najbardziej obywatelskiego, przepełnionego troską o zmniejszenie kosztów administracji, zwalczenie przejawów biurokracji i nadmiernego centralizmu, o otwarcie drogi dla pomysłów racjonalizatorskich w zakresie sprawozdawczości, pozwoliłoby na uzyskanie dalszego zmniejszenia nakładu pracy na sporządzanie sprawozdań.

J. Iszkowski
Warszawa

Usuwanie zbędne ogniwa obniżamy koszty obrotu towarowego

Zarysowujące się obecnie w wielu organizacjach handlowych trudności w wykonaniu planu obniżki kosztów wymagają omówienia ich i naświetlenia, tym bardziej, że dotychczasowe publikacje na ten temat wiele istotnych zagadnień pomijają.

Trzeba przede wszystkim stwierdzić, że dotychczasowe osiągnięcia w obniżaniu kosztów obrotu towarowego są niemałe. Przeciętny poziom kosztów w stosunku do wartości sprzedaży nie przekracza w Polsce kilku procent.

Przy znacznej redukcji kosztów, tak w sumach absolutnych jak i we wskaźnikach procentowych, w stosunku do wysokości obrotu istnieje jednak możliwość uzyskania dalszych poważnych osiągnięć, jakkolwiek w obrocie towarowym są one bardziej ograniczone niż w przemyśle. Procesy produkcyjne bowiem doprowadzić można do całkowitej niemal mechanizacji, podczas gdy w aparacie handlowym możliwości zmechanizowania procesów pracochłonnych są znacznie mniejsze. W hurcie można mówić o usprawnieniach w pracy, idących niejednokrotnie bardzo daleko, nie da się jednak wyeliminować cał-

kowicie czynności związanych z magazynowaniem i transportem. W handlu detalicznym możliwości zastąpienia pracy sprzedawców przez sklepy samoobsługowe są natomiast bardzo niewielkie. Nieco korzystniej przedstawiają się pod tym względem perspektywy zakładów żywienia zbiorowego, jednak i tu utrzymanie w każdym zakładzie pewnej stałej kadry jest bezwzględną koniecznością. Pamiętać przy tym trzeba, że koszty związane z zatrudnieniem (nakłady osobowe) stanowią obecnie najważniejszą pozycję kosztów organizacji handlowych i że nie jest słuszne osiąganie obniżki kosztów handlowych przez obniżanie przeciętnej płacy pracowników aparatu handlowego. Nie ulega jednak wątpliwości, że w dalszym ciągu może być w pełni utrzymana zasada wzrostu wskaźników wydajności pracy szybszego od wzrostu przeciętnych płac. Zapewnia to realizowanie przez handel uspołeczniony obniżki kosztów przez zmniejszenie procentowego stosunku nakładów osobowych do wielkości obrotu.

Jak jednak wspomniano istnieją jeszcze u nas nie- wykorzystane możliwości dalszego obniżenia kosz-

tów handlowych. Omówienie ich należy rozpocząć od zupełnie dotychczas pomijanej sprawy, obniżenia kosztów handlowych przez skrócenie drogi towarowej. Dla bardziej plastycznego przedstawienia tego zagadnienia posłużymy się następującym przykładem.

Planujemy zaopatrzenie rynku w tkaniny bawełniane w ilości np. 10 mln. mtr o przeciętnej cenie detalicznej 20 zł za 1 mtr. Marża detaliczna wynosi 8% od ceny sprzedaży, hurtowa 4%, prowizja zbytu 2%. Dla uproszczenia przyjmujemy, że stan rezydentów na wszystkich szczeblach w okresie planowanym nie ulega zmianie.

W najprostszym, najbardziej typowym przypadku zaopatrzenie rynku w wyżej wymieniony asortyment zostanie zaplanowane w ten sposób, że zakłady produkcyjne sprzedadzą 10 mil. mtr. składnicom zbytu. Składnice zaopatrzą w tkaniny hurtownie, a te z kolei sklepy detaliczne. W detalu nastąpi wreszcie sprzedaż ostatecznym odbiorcom, konsumentom indywidualnym. Przypuśćmy dalej, że w naszym przykładzie mamy do czynienia z wyspecjalizowanym aparatem handlowym, trudniącym się wyłącznie obrotem tkaninami bawełnianymi. Wysokość tych obrotów kształtować się będzie na poszczególnych szczeblach w sposób następujący:

	sprzedaż w mil. zł
	w cenach rzeczywistych
Zakłady produkcyjne	172
Zbyt	176
Hurt	184
Detal	200

Gdybyśmy dodali do siebie dane dotyczące sprzedaży w każdym z wymienionych ogniw w jednostkach naturalnych, otrzymalibyśmy w wyniku sprzedaż 40 mln. mtr. tkaniny. Faktycznie jednak w obrocie znalazło się jedynie 10 mln. metrów, sprzedanych ostatecznym odbiorcom. Przez stosunek wzajemny tych danych, charakteryzujący stosunek sprzedaży brutto do sprzedaży netto otrzymujemy tzw. wskaźnik łańcuchowości, charakteryzujący długość drogi towarowej.

W naszym przypadku wskaźnik ten wyniesie $40:10 = 4$. Oznacza to, że ten sam towar przeszedł przez 4 ogniwa i 4 razy był sprzedawany nim wreszcie dotarł do ostatecznego nabywcy.

Wskaźnik łańcuchowości w omówionym przykładzie obliczany był dla obrotu liczonego w jednostkach naturalnych (metrach), co nie nastręcza specjalnych trudności. Inaczej jednak przedstawia się sprawa, gdy chcemy obliczyć wskaźnik łańcuchowości dla łącznych obrotów, wyrażonych jedynie wartościowo. Musimy w takim przypadku sprowadzić obroty wszystkich szczebli do cen jednolitych, detalicznych lub zbytu i podzielić łączną wartość sprzedaży dokonanej przez zakłady produkcyjne i wszystkie szczeble aparatu handlowego przez wartość sprzedaży ostatecznym odbiorcom. W naszym przykładzie obliczenie wskaźnika łańcuchowości przybierze formę następującą.

Wartość sprzedaży w jednolitych cenach detalicznych w mln. zł.

a) zakładów produkcyjnych	200
b) szczebla zbytu	200
c) szczebla hurtu	200
d) szczebla detalu	200

$$\begin{aligned} & \text{R a z e m} \quad 800 \\ & \text{Wartość sprzedaży ostatecznym odbiorcom} \quad 200 \\ & \text{Wskaźnik łańcuchowości} \quad - \quad 800 = 4. \\ & \quad \quad \quad \underline{200} \end{aligned}$$

Wskaźnik ten obliczany dla poszczególnych artykułów czy całej masy towarowej charakteryzuje wydłużanie się lub skracanie drogi towarowej i stanowić powinien sygnał ostrzegawczy powstawania zbędnych kosztów, których nie można stwierdzić przy analizie planu przeprowadzanej oddzielnie dla każdego szczebla. Wykazuje to przykład następujący, oparty na podanych już poprzednio liczbach:

	Obroty	Koszty	% kosztów do obrotu
Zbyt	176	3,5	2,0
Hurt	184	5,5	3,0
Detal	200	10,0	5,0

W toku realizacji planu okazuje się, że stworzone zostały dogodne warunki dla zaopatrzenia detalu w 4 mil. mtr.: tkanin bezpośrednio z zakładów produkcyjnych, 6 mln. metrów natomiast rozprowadzanych będzie według dotychczas przyjmowanych zasad — z zakładów produkcyjnych przez zbyt i hurt.

Przyjmowane przez nas dotychczas obroty ulegną następującej korekcie:

a) zakłady produkcyjne	
6 mln. mtr. po cenie zbytu pomniejszonej o 2% prowizji dla składnic, to znaczy po 17,20 zł za 1 mtr.	103,2
4 mln. mtr. po cenie hurtowej 18,40 zł za 1 m	73,6
R a z e m	176,8
b) zbyt	
6 mln. mtr. po cenie zbytu 17,6 za 1 mtr.	105,6
c) hurt	
6 mln. mtr. po cenie hurtowej 18,40 za 1 mtr.	110,4
d) detal	
10 mln. mtr. po cenie detalicznej 20 zł za 1 mtr.	200

W związku ze zmniejszeniem się obrotów szczebla zbytu i hurtu obniżone zostaną również sumy kosztów: Pamiętać jednak musimy o tym, że w każdym przedsiębiorstwie istnieją pozycje kosztów stałych, niezależnych od wielkości osiągniętych obrotów (utrzymanie ruchomości i nieruchomości, stały personel administracyjny). Dopiero pozostała część kosztów kształtuje się proporcjonalnie do wielkości sprzedaży.

Jeśli przyjmiemy, że koszty stałe w zbycie i hurcie wynoszą przy poprzednio podanym obrocie 20% ogólnej sumy kosztów, przy zmniejszeniu obrotów poziom kosztów kształtować się będzie w sposób następujący:

a) zbyt
koszty stałe 0,70, koszty zmienne 1,68, razem 2,38

b) hurt

koszty stałe 1,10, koszty zmienne 2,64, razem 3,74

c) detal bez zmian.

Porównanie sum kosztów i obrotów przy uwzględnieniu wprowadzanych zmian da obraz zupełnie inny.

	Obroty wersja		Koszty wersja		% kosztów do obrotu wersja	
	I	II	I	II	I	II
Zakł. produk.	172	176,8	x	x	x	x
Zbyt	176	105,8	3,5	2,38	2,0	2,2
Hurt	184	110,4	5,5	3,74	3,0	3,4
Detal	200	200	10,0	10,00	5,0	5,0
Razem suma kosztów			19,0	16,2		

Jak widać wprowadzona zmiana daje pozornie wyniki bardzo niekorzystne. Obroty zbytu i hurtu zostały obniżone, nastąpiła przeszło 10%-owa podwyżka kosztów zbytu i hurtu.

W rzeczywistości jednak nastąpiła nie podwyżka lecz obniżka kosztów handlowych. Odbiorcy ostateczni bowiem otrzymali podobnie jak poprzednio 10 mln. metrów tkanin a łączna suma kosztów aparatu handlowego obniżona została z 19 mln. do 16.120 tys. zł to znaczy o przeszło 15%.

Rachunek ten powinien ulec jednak pewnej korekcie. Skrócenie drogi towarowej łączy się niewątpliwie z pewną podwyżką kosztów producenta, związanych przede wszystkim z transportem, opakowaniem, fakturowaniem i kosztami manipulacyjnymi. Nie ulega jednak wątpliwości, że fakt skrócenia drogi towarowej będzie dodatni, a w przytoczonym przykładzie obniżka kosztów wynosić będzie co najmniej 10%. Ten korzystny efekt, przy pozornej podwyżce kosztów zbytu i hurtu uzyskujemy przy zmianie wskaźnika łańcuchowości z 4 w wersji pierwszej do 3,2 w wersji drugiej.

Przytoczony przykład jest zdaje się wystarczający dla stwierdzenia, że przy planowaniu i przy analizie wykonania planu kosztów organizacji handlowych, nie wolno rozpatrywać jedynie kosztów odrębnie dla każdego szczebla i rodzaju działalności, bez uwzględnienia obrotów wewnętrznych aparatu handlowego. Jedynie bowiem uwzględnienie poziomu i łącznej sumy kosztów, obrotów brutto i netto, oraz wynikającego z tych obrotów wskaźnika łańcuchowości umożliwia wyprowadzenie ostatecznego wniosku co do podwyżki lub obniżki kosztów.

Niestety tego rodzaju prac analitycznych nie prowadzi się w ogóle, przede wszystkim ze względu na fakt, że działalność organizacji handlowych szczebla zbytu i hurtu jest niedoceniana w Ministerstwach, a przede wszystkim w PKPG, która w tej sprawie ma największe możliwości, dysponując materiałami dotyczącymi zakupu i sprzedaży z przeszło 30 ministerstw. Dotychczasowy przebieg prac utworzonej przy PKPG Komisji dla opracowania metodyki planowania na rok 1956 wskazuje na to, że istnieją nikłe szanse właściwego uregulowania tej sprawy w najbliższej przyszłości. Dodatkową trudność stwarza tu ta okoliczność, że wielkość i kierunki sprzedaży zakładów produkcyjnych z niewielu wyjątkami nie są

analizowane i zatwierdzane w planach gospodarczych przedsiębiorstw, zjednoczeń, centralnych zarządów i ministerstw.

Nie trzeba chyba udowadniać, że w wyniku tego nie są wykorzystane istniejące możliwości obniżki kosztów, które w skali ogólnokrajowej mogą przynieść dziesiątki, a może i setki milionów zł oszczędności.

Należy poza tym stwierdzić, że przy braku dostatecznej analizy długości drogi towarowej ze strony ministerstw i PKPG ani przedsiębiorstwa przemysłowe, ani handlowe nie są zainteresowane w skróceniu drogi towarowej. Zakłady produkcyjne wprowadzając uzyskają w sprzedaży większą wartość obrotów i przekroczą plan akumulacji, są jednak premiiowane od wykonania planu produkcji i planu obniżki kosztów. W omawianym zaś przykładzie wartość produkcji nie ulega zmianie, a koszty w wyniku dodatkowych manipulacji, powstających przy nawiązywaniu kontaktów z odbiorcami detalicznymi rosną. W związku z tym korzystniejsze będzie dla producenta utrzymanie współpracy ze szczeblem zbytu lub hurtu.

Odbiorcy detaliczni z kolei nie są zainteresowani w skróceniu drogi towarowej, gdyż otrzymują towar na tych samych warunkach od producenta i hurtownika. Dostawca hurtowy nawet w pewnych przypadkach może być dla detalisty dogodniejszy ze względu na możliwość kompletowania zestawu towarowego, pochodzącego z różnych fabryk.

Jeśli idzie o jednostki szczebla zbytu i hurtu, to te wyraźnie są zainteresowane w utrzymaniu poprzedniej drogi towarowej, gdyż skrócenie jej grozi niewykonaniem planu obrotu i przekroczeniem planu kosztów.

Stworzona więc została paradoksalna sytuacja, że żadna jednostka gospodarki społecznej nie jest zainteresowana w skróceniu drogi towarowej, mogącym przynieść poważne korzyści gospodarce narodowej, natomiast wszystkie są zainteresowane w utrzymaniu wydłużonego łańcucha pośredniczącego w obrocie towarowym, tworzącego w poważnej mierze nieproduktywne, zbędne koszty. Władze centralne natomiast, które powinny usuwać tego rodzaju nieprawidłowości, przez stosowane metody analizy sankcjonują je.¹⁾

Omówiliśmy tu teoretyczny (lecz bardzo prawdopodobny) przypadek możliwości skrócenia drogi towarowej i związanych z tym konsekwencji gospodarczych dla przedsiębiorstw społecznych.

Pamiętać jednak należy również o tym, że może zająć i prawdopodobnie w praktyce zdarza się niejednokrotnie przypadek odwrotny, gdy pośredniczący w obrocie towarowym aparat handlowy stwierdza możliwość włączenia się do dokonywanych dotychczas bezpośrednio między dostawcą a odbiorcą transakcji handlowych i poprawienia przez to w planie czy w wykonaniu wskaźników obrotu i kosztów.

Jest rzeczą oczywistą, że z możliwości takich skorzysta, a raz poprawione wskaźniki procentowe kosztów do obrotu, osiągnięty poziom sprzedaży i wydajności pracy przy obecnie stosowanym systemie analizy działalności aparatu handlowego praktycznie uniemożliwia powrót do pozycji poprzednich, pomi-

¹⁾ Naszym zdaniem chodzi tu o zbyt liberalne podejście do sprawy przez Departamenty Handlu Wewnętrznego oraz Polityki Kosztów i Cen wreszcie Koordynacji PKPG, a także przez Ministerstwo Finansów. Przyp. Red.

mo tego że mogą być one korzystniejsze dla gospodarki narodowej. Skrócenie drogi towarowej musi bowiem prowadzić do zmniejszenia na szczeblu zbytu lub hurtu obrotów i do względnego podwyższenia stosunku procentowego kosztów do obrotu.

W wyniku stwarzanej sytuacji zaobserwować można od szeregu lat wydłużanie się łańcucha pośredniczącego w obrocie towarowym. Stosunkowo najdokładniej pod tym względem badany handel detaliczny wykazuje po stronie zakupu coraz większy udział dostaw hurtu. Należy tu również wspomnieć, że niezależnie od względów natury ekonomicznej, sprzyjających wydłużaniu się łańcucha zbędnego pośrednictwa, stosowane zasady planowania obrotu i zaopatrzenia materiałowego stworzyły dla aparatu handlowego szczególnie korzystną sytuację, umożliwiającą rozszerzenie swej działalności ze szkodą dla kontaktów bezpośrednich dostawcy z odbiorcą.

Tak więc przy sporządzaniu kwartalnych planów obrotu specjalne uprawnienia przyznane zostały tzw. „gestorom“ to znaczy organizacjom handlu hurtowego, przedstawiającym Ministerstwu Handlu Wewnętrznego zestawienia, stanowiące podstawowy materiał dla sporządzania planu. W reprezentowanej przez „gestorów“ branży mają one faktycznie zastrzeżone prawo wyłączności w przedkładaniu projektów planów, co rzecz jasna pociąga za sobą odpowiednie skutki przy późniejszej realizacji planów już zatwierdzonych.

Plany zaopatrzenia materiałowego ustalają również dla tzw. „głównych dystrybutorów“ wyłączne prawo czy obowiązek przyjmowania zamówień dla realizacji planów zaopatrzenia materiałowego i późniejszego wykonywania zatwierdzonych rozdzielników. Rezultat skoncentrowania w tych samych komórkach czynności planistyczno-administracyjnych z działalnością gospodarczą nie pozwolił na siebie długo czekać.

Organizacje handlu hurtowego z „głównych dystrybutorów“ przekształciły się w wyłącznych dystrybutorów określonych grup artykułów.

Ten stan faktyczny został z czasem również formalnie usankcjonowany w wyniku nadawania w niektórych przypadkach przez poszczególne departamenty PKPG organizacjom hurtowym praw wyłącznej dystrybucji. Jak już wspomniano, przedłużanie się drogi towarowej przez likwidację bezpośrednich kontaktów dostawcy z odbiorcą, zostało stwierdzone na podstawie kilkuletniej obserwacji źródeł zaopatrzenia detalu w masę towarową. Niezależnie jednak od tego potwierdza to zjawisko również drugi, bardzo charakterystyczny fakt. Od około 3 lat wykonanie planu rocznego, kwartalnego czy miesięcznego stanowi dla przedsiębiorstw handlu detalicznego problem bardzo trudny.

Nie należy wcale do rzadkości wypadek niewykonania planu przez jedno czy kilka przedsiębiorstw, czy nawet przez określoną organizację handlu detalicznego w całości.

Gdyby ktoś jednak przeprowadził za ten sam okres statystykę wykonania planu organizacji hurtowych, otrzymałby bardzo ciekawe wyniki. Okazałoby się bowiem, że przypadki niewykonania planu przez organizacje handlu hurtowego należą do rzadkości, regułą natomiast stanowi przekraczanie planu i to za-

zwyczaj w granicach, umożliwiających osiągnięcie górnego pułapu premiewego. Przekraczanie planów obrotu przez hurt obserwujemy niezależnie od tego czy plany produkcji importu i skupu są wykonywane i bez względu na istniejące trudności w wykonywaniu planów zaopatrzenia rynkowego i pozarynkowego. Zjawisko to tłumaczy się właśnie przedłużaniem przez organizacje handlu hurtowego drogi towarowej. Jest rzeczą oczywistą, że kontynuowanie tej praktyki przez lat kilka musiało doprowadzić do całkowitego niemal wyeliminowania w obrocie towarowym kontaktów bezpośrednich dostawców z odbiorcami przez „gestorów“ i „głównych dystrybutorów“.

Jako przykładową ilustrację takiego stanu rzeczy przytoczyć można zasady stosowane w obrocie artykułami gospodarstwa domowego przez przedsiębiorstwa podporządkowane CZH Art. Gospodarstwa Domowego „Arged“. Wyrwykowe badania przeprowadzone na terenie woj. lubelskiego i krakowskiego wykazały, że dyrektorzy przedsiębiorstw są przekonani o obowiązku scentralizowania na obsługiwanym terenie obrotu artykułów swej branży i o istniejących rzekomo przepisach zabraniających detalistom dokonywania zakupów z pominięciem usług „gestora“.

Przypadek „Agredu“ nie jest bynajmniej odosobniony. Równie owocną działalność przejawiała do niedawna „Spółnota Pracy“. Wyniki jej charakteryzuje przykład podany w rozmowie przez jednego z kierowników przedsiębiorstwa handlu detalicznego w Zakopanem. Otóż do pewnego momentu przedsiębiorstwo to miało zorganizowany system bezpośrednich dostaw z produkcji państwowego przemysłu drobnego, spółdzielczego i organizowanej produkcji nakładczej. Z tego ostatniego źródła przedsiębiorstwo było zaopatrywane w szczotki, przy czym producent dostosowywał całkowicie swe wyroby do wymagań detalisty, który przyjmował jedynie towar I klasy.

W pewnym momencie „Spółnota Pracy“ korzystając z praw gestora zabroniła dokonywania bezpośrednich dostaw szczotek do detalu, chcąc zorganizować w tej branży prawidłowe zaopatrzenie rynku. Efekt tego zarządzenia największe ułatwienie przyniósł producentowi, który nie musiał już liczyć się z wymaganiami rynku reprezentowanymi bezpośrednio przez detalistę. Spółnota Pracy odbierała bez zbytnich skrupułów cały asortyment rozprawdając go następnie, według rozdzielnika na przedsiębiorstwa handlu detalicznego. Wnoszone przez nich reklamacje w sprawie jakości towaru pozostawały na ogół bez echa a konsument oczywiście zmuszony został do kupowania towaru gorszego gatunku.

Przykłady kosztownej dla gospodarki narodowej centralizacji obrotów przez hurt i zbyt mogą być mnożone w nieskończoność. Z bardziej charakterystycznych jednak można przytoczyć fakt, że np. Zakopane odczuwa duży niedobór wyrobów przemysłu ludowego, wykupywanych masowo przez turystów. O polepszenie zaopatrzenia w te artykuły produkowane przez CPLiA również w Zakopanem, należy zabiegać aż w Warszawie, która opracowuje rozdzielniki na województwa i w Krakowie, gdzie można uzyskać przydział na Zakopane. W ten sposób biurokracja święci triumfy, a towar odbywa długą papierkową drogę, by powrócić wreszcie do punktu wyjściowego.

Jak już wspomniano, możliwości zmniejszenia kosztów obrotu towarowego w drodze zwiększenia wydajności pracy są bardziej ograniczone niż nakładów osobowych np. w przemyśle. Nie należy jednak sądzić, że nie ma ich już zupełnie. Przykładów na to jest również dostateczna ilość.

Najtrudniejsze jednak niewątpliwie zagadnienie będzie stanowić zmniejszenie kosztów przez skrócenie drogi towarowej. Możliwe jest ono do zrealizowania przy wypełnieniu następujących warunków.

1. Zapewnienie w konstrukcji planów i sprawozdań z wykonania planów układu materiałów, zapewniającego obliczanie wskaźników łańcuchowości.

2. Zainteresowanie wszystkich kontrahentów obrotu w maksymalnym skróceniu ogniw pośredniczących.

Warunek pierwszy wymaga, aby możliwe było stwierdzenie w planach wszystkich dostawców, odbiorców ostatecznych i ogniw pośredniczących aparatu handlowego w układzie podmiotowym, z wymienieniem szczebli i rodzajów działalności. Dotychczas obowiązujące przepisy nie zawsze były ściśle wykonywane, co utrudniało opracowanie wskaźników łańcuchowości.

Zainteresowanie kontrahentów skróceniem drogi towarowej jest zagadnieniem bardziej skomplikowanym. W pierwszym rzędzie bowiem należałoby spowodować podjęcie w tym kierunku starań przez producentów.

Ażeby jednak zakład produkcyjny dążył do skrócenia drogi towarowej, obowiązujące regulaminy premiowania powinny brać pod uwagę nie tylko wykonanie planów produkcji, lecz planów sprzedaży, uwzględniających przy tym wykonanie akumulacji. Celowość wprowadzenia takiej zasady nie powinna nastroczać specjalnych wątpliwości. Zresztą propozycje w tym kierunku wysuwane były nawet przez same przedsiębiorstwa produkcyjne.

Zainteresowanie producenta w skróceniu drogi

towarowej nie jest oczywiście wystarczające dla uwieńczenia powodzeniem jego ewentualnych w tym kierunku wysiłków. Starania zakładów produkcyjnych mogą dać należyty rezultat, tylko w tym przypadku gdy skróceniem drogi towarowej będzie zainteresowany również odbiorca, a zwłaszcza aparat handlowy.

W chwili obecnej, w wyniku obowiązującego zarządzenia Ministra Finansów, ustalającego zasady fakturowania przedsiębiorstw państwowych handel detaliczny otrzymuje towar zawsze po cenie hurtowej, niezależnie od tego czy jego dostawcą jest zakład produkcyjny, centrala importowa, szczebel zbytu czy hurtu. Jest rzeczą oczywistą, że w tej sytuacji handel detaliczny nie jest zupełnie zainteresowany zmniejszeniem ogniw pośredniczących. Sytuacja uległaby zmianie dopiero wtedy, gdyby w przypadku skrócenia drogi towarowej następował podział marży między dostawcą i odbiorcą, a wykonanie z nadwyżką planu akumulacji znajdowało odpowiedni wyraz w regulaminie premiowania.

Ten ostatni warunek jest zresztą niezbędny dla pobudzenia inicjatywy i pomysłowości pracowników w obniżaniu kosztów. Można wydaje się stwierdzić, że omówione poprzednio, a spotykane w aparacie handlowym w skali masowej, przypadki niewykorzystywania możliwości osiągnięcia efektywnej obniżki kosztów mają swe źródło w braku zainteresowania lub w niedostatecznym zainteresowaniu ogółu pracowników tą sprawą. Dla wzbudzenia zaś zainteresowania konieczne jest zarówno wykorzystanie bodźców materialnych jak i praca polityczno-uświadamiająca.

Musimy pamiętać o tym i mówić o tym, że zagadnienie obniżki kosztów jest obecnie najbardziej żywotną sprawą naszej gospodarki, a osiągnięcia w tym kierunku decydują w poważnej mierze o wykonaniu zadań, postawionych przez III Plenum KC PZPR.

M. Skrzymowski

Kilka uwag o pracach WKPG w Koszalinie nad planem 5-letnim

Zarządzenie Przewodniczącego PKPG Nr 35 z dnia 9.3.1955 r. określa zasady opracowania projektu planu 5-letniego. Ustalenie właściwych form ostatecznego przepracowania dotychczasowych materiałów w tym zakresie, zebranych w okresie prac przygotowawczych oraz ustalanie form pracy nad planem 5-letnim na szczeblu powiatowych komisji planowania gospodarczego — należy niewątpliwie do działań planów zbiorczych WKPG. Wydaje się celowe podzielenie się niektórymi doświadczeniami Działu Planów Zbiorczych WKPG w Koszalinie w zakresie metod opracowywania materiałów do planu 5-letniego.

Prace nad planem 5-letnim w WKPG w Koszalinie przeprowadzane były w następujących kolejnych etapach:

I etap to przede wszystkim okres poświęcony opracowaniom niezbędnych materiałów inwentaryzacyjnych i bilansowych;

II etap — obejmował przeanalizowanie zebranego materiału i wysuwanie już konkretnych ekonomicznie uzasadnionych wniosków.

III etap — dotyczy już ostatecznego opracowania projektu planu 5-letniego.

Duże znaczenie posiadał dla naszej WKPG I etap. Województwo koszalińskie powstało w r. 1950, uprzednio wchodząc w skład woj. szczecińskiego. Konieczność dokonania prawidłowej analizy gospodarczej za lata powojenne wymagała opracowania szeregu materiałów podstawowych. W celu zdobycia niektórych materiałów pracownicy nasi częstokroć jeździli do Szczecina. Wysiłkiem całej załogi dokonaliśmy m. in. opracowania tzw. tablic rozwoju województwa koszalińskiego, które zawierają dane statystyczne za lata 1949 do 1953 w zakresie rozwoju wszystkich działów gospodarki narodowej na terenie naszego województwa. Ponadto przystąpiliśmy do opracowania po raz pierwszy w historii naszej WKPG

terenowych bilansów. Szczególną uwagę przywiązywaliśmy do takich bilansów, jak: ewidencja parku masyzynowego i jego stopień wykorzystania, bilanse materiałowe w przemyśle terenowym, bilans nawozowy, bilanse produkcji towarowej.

Prace nad materiałami inwentaryzacyjnymi, bilansowymi itp. zostały przez Dział Planów Zbiorczych usystematyzowane. Opracowane materiały każdy dział aparatu wykonawczego WKPG przechowuje w następujących 5 teczkach:

1. Inwentaryzacja i bilanse
2. Materiały przepracowane przez wydziały Prez. WRN.
3. Postulaty ludności, komisji RN, programy FN itd.
4. Wnioski i postulaty Pow. i M. KPG.
5. Wnioski i postulaty działu WKPG.

I etap prac zakończyła WKPG w Koszalinie w drugiej połowie października, przedstawiając pod koniec 1954 r. na kolegium opracowanie, określające wstępnie program planu 5-letniego woj. koszalińskiego. W programie tym zawarte były zasadnicze kierunki rozwojowe województwa wynikające z jednej strony z analizy ekonomicznej lat ubiegłych, a z drugiej strony z uchwał II Zjazdu PZPR i własnych materiałów WKPG.

II etap prac nad planem 5-letnim poświęcony był w naszej WKPG ekonomicznemu przepracowaniu za-

twierdzonego przez Kolegium programu. O ile w I etapie prac nie unikaliśmy błędów maksymalizmu, to w II etapie staraliśmy się opracować bardziej realną wersję postulatów do planu 5-letniego. Zwróciliśmy przy tym szczególną uwagę na zagadnienia właściwego uzasadnienia postulowanego rozwoju przemysłu kluczowego, przyczyn niskich wyników w produkcji rolnej a szczególnie produkcji roślinnej, potrzeb województwa w zakresie mechanizacji rolnictwa itd. Około 15 kwietnia br. prace II etapu zostały definitywnie zakończone.

W pracy Działu Planów Zbiorczych WKPG w Koszalinie wyłonili się w II etapie następujące problemy:

1) ujednolicenie w jak największym stopniu prac analitycznych dla umożliwienia kompleksowego ustosunkowania się do całości opracowań poszczególnych działów aparatu wykonawczego WKPG.

2) wypracowanie takich form analizy, aby w jej wyniku można było otrzymać wskaźniki, które by odzwierciedlały pewne zjawiska ekonomiczne w sposób obiektywny i mogły w pewnej mierze stanowić podstawę do określania kierunków dalszego rozwoju gospodarki narodowej na terenie naszego województwa.

W tym celu Dział Planów Zbiorczych wprowadził dla poszczególnych działów WKPG następujące tablice:

LP	Wyszczególnienie	Jedn. miary	Rok 1949		Rok 1950		Rok 1951		Rok 1952		i. t. d.
			liczby	%	liczby	%	liczby	%	liczby	%	
1.	Np. wartość produkcji przemysłu teren. w cenach niezmiennych										

W rubryce „liczby” podawały działy WKPG cyfry absolutne wynikające z faktycznego wykonania (dla roku 1955 wzięto cyfry planu) a w rubryce „%” wypełniono wskaźniki procentowe, przyjmując osiągnięcia roku 1949 za 100. Wskaźniki w zakresie poszczególnych działów gospodarki ustalił Dział Planów Zbiorczych w porozumieniu z poszczególnymi działami.

Wybrano przy tym wskaźniki wojewódzkiego planu gospodarczego jak najbardziej podstawowe i charakterystyczne w zakresie poszczególnych działów gospodarki terenowej. Układ wzorów był jednakowy dla wszystkich działów.

Powyższe tablice stanowiły podstawę do opracowania tablic analitycznych o następującym układzie:

L.p.	Wyszczególnienie	Jedn. miary	Stan 1949 r.	Stan 1953 r.	Wzrost w %	Stan 1955 r.	Wzrost w % do 1953 r.	Różnica stanu 1953 r. a 1949	Różnica stanu 1955 r. a 1953	Różnica stanu 1955 r. a 1949	Wzrost w % 1953 : 1949	Wzrost w % 1955 : 1953	Wzrost w % 1955 : 1949	Średni przyrost roczny (I okres)	Średni przyrost roczny (II okres)	Średni przyrost roczny (6-ciu lat)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17

Tablice analityczne uwzględniają 2 główne okresy: okres I — jest to czasokres za lata 1949 do 1953, okres II dotyczy natomiast tylko lat 1954 do 1955. Celowo wybrano podział planu 6-letniego na dwa okresy, aby móc dokonać analizy osiągnięć po II Zjeździe PZPR, który podniósł w naszym województwie znacznie dotychczasową dynamikę wykonawstwa. Analiza osiągnięć w tym okresie we wszystkich

ogniowach życia gospodarczego pomyślnie odchyliła się od wyników rocznych I okresu.

Układ rubryk jest również w tych tablicach jednakowy dla wszystkich działów gospodarki.

Praktyczne stosowanie wspomnianych tablic analitycznych w pełni potwierdziło oczekiwania stawiane przed wprowadzeniem ich do użytku i pozwoliło na uchwycenie tendencji rozwojowych poszczegół-

nych dziedzin gospodarki, co dało szereg istotnych wniosków do planu 5-letniego. Opracowane tablice pozwoliły również Oddziałowi Planów Zbiorczych na właściwe włączenie się do prac nad planem 5-letnim oraz umożliwiło skoordynowanie prac innych działów aparatu wykonawczego WKPG. Powyższe formy analizy podstawowych wskaźników dla potrzeb planu 5-letniego przekazane zostały przez WKPG w Koszalinie w drodze współpracy WKPG w Opolu i Zielonej Górze, z którymi nasza WKPG współzawodniczy w prawidłowym i terminowym opracowaniu planu 5-letniego.

Pomyślny w zasadzie przebieg dwóch pierwszych etapów prac nad planem 5-letnim pozwala twierdzić, że i obecnie prowadzone prace nad projektem planu zostaną zakończone w naszej WKPG pomyślnie — pomimo szeregu trudności, jakie mamy przy tych pracach.

Główną przyczyną obecnych trudności przy opracowaniu projektu wojewódzkiego planu 5-letniego są opóźnienia ze strony PKPG w przekazaniu założeń i formularzy do opracowania planu.

Zarządzenie Przewodniczącego PKPG Nr 35 ukażało się 9. 3. 55 r., a dopiero w końcu kwietnia br. PKPG przekazała wstępne założenia do planu 5-letniego dla WKPG. Założenia te były w zasadzie konsultowane z WKPG które miały jednak mało czasu na opracowanie odpowiednich uzasadnień co do swego stanowiska. Ponad to niektóre departamenty branżowe PKPG np. Departament Urządzeń Kulturalnych i Socjalnych oraz Departament Handlu Wewnętrznego opóźniły znacznie przeprowadzenie tych konsultacji (w końcu kwietnia konsultacje jeszcze nie odbyły się w tych departamentach). Niektóre departamenty stosowały również niewłaściwe formy konsultacji, utrudniające WKPG wypowiedzenie się w sprawach założeń. I tak np. w resorcie komunikacji drogowej niesposób było przedstawić zagadnień nurtujących każdego z obecnych, gdyż nikt właściwie z grona PKPG nie był do tego przygotowany i wielka liczba obecnych wykluczała rzeczową i wnikliwą dyskusję.

Departament Planów Terenowych i Lokalizacji PKPG przekazał WKPG dopiero na początku maja br. formularze do planu 5-letniego. Skutek tego jest

taki, że nie było do niedawna wiadomo w WKPG, jaki jest zakres wskaźników planu oraz jak w związku z tym zorganizować prace nad projektem planu (zwłaszcza prace pow. KPG, którym WKPG mają obowiązek przekazać formularze do planu powiatowego). A przecież termin opracowania projektów wojewódzkich planów 5-letnich wyznaczony został wyżej wymienionym zarządzeniem Przewodniczącego PKPG na 1 lipca br.

Wydaje się również, że Departament Planów Terenowych i Lokalizacji PKPG lekceważy swoje obowiązki jak arbiter wspomnianego wyżej współzawodnictwa pomiędzy WKPG Opolu, Zieloną Górą i Koszalin w pracach nad planem 5-letnim, gdyż nie przeprowadził dotychczas ani wizytacji ani nie przedyskutował dotychczasowych wyników tego współzawodnictwa — mimo, iż takie postanowienia zawiera regulamin współzawodnictwa. Przykro o tym mówić, ale skutek jest taki, że współzawodniczące z nami WKPG zaniedbują się w swoich obowiązkach i nie przestrzegają postanowień regulaminu np. nie wymieniają materiałów, doświadczeń itp.

Wydaje się uzasadnionym żądać od Departamentu Planów Terenowych i Lokalizacji zastąpienie swych kontaktów papierkowych licznieszymi kontaktami osobistymi, przy czym inicjatywa winna wyjść z PKPG. Pożądanym byłoby również zorganizowanie w Departamencie Planów Terenowych na wzór branżowych — konsultacji odpraw w sprawie planu pięcioletniego z kierownikami Działów Planów Zbiorczych WKPG. Tematem tych odpraw mogłyby być zagadnienia takie jak: stosowana metodologia, ocena ustalonych kierunków rozwojowych, powiązanie zagadnień gospodarczych kilku województw itd.

Należy tu jeszcze podkreślić, że terminowe i prawidłowe wykonanie naszych dotychczasowych prac nad planem 5-letnim było wynikiem szerokiej pracy masowo-politycznej zainicjowanej przez Oddziałową Organizację Partyjną; do pracy tej włączyły się pozostałe organizacje masowo-polityczne, a szczególnie ZMP. Terminy wykonania większości opracowań zostały poważnie skrócone, dzięki licznym zobowiązaniom powziętym przez wszystkich pracowników.

W. Raczkowski
Koszalin

O unormowanie współczynników przeliczeniowych w POM

W związku z szybkim rozwojem POM na przestrzeni ostatnich 5-ciu lat powstała duża ilość problemów, które nie zostały dotychczas rozwiązane. Do takich nierozstrzygniętych zagadnień należy sprawa współczynników przeliczeniowych, sprowadzających poszczególne prace do wspólnego miernika, jakim jest w POM-ach „hektar orki średniej“. Jest to jeden hektar orki na głębokość 18-20 cm gleby średniej w terenie równym. Ta sama orka w innych warunkach i wszystkie inne prace muszą być sprowadzane do wspólnego miernika. Wspólny miernik czyli w tym wypadku „hektar orki średniej“ tylko wówczas spełni swoje zadanie gdy będzie uwzględniał wszystkie momenty porównywalności, a więc: czas niezbędny do wykonania, nakład pracy i zużycie paliwa.

Od czasu Uchwały Prezydium Rządu Nr 103 z dnia 6.III.1954 r., która anulowała wszelkie przepisy związane z normami, nie ma obowiązującego miernika

i pracownicy POM opierają się nadal na starym, dość niezyciowym katalogu norm z 1953 roku, ponieważ CZ POM nie wydał w tej materii żadnych zarządzeń w przeciągu roku 1954. Nazywam stary katalog niezyciowym, ponieważ nie uwzględnia on wielkości areałów, na których wykonywana jest praca, a wiemy, że od wielkości działek w poważniejszej mierze zależy wydajność pracy.

Najwłaściwszą formą, wydaje się, byłoby wyjście z zatwierdzonych norm pracy traktorzysty podanych w załączniku Nr. 1 do omawianej Uchwały Prezydium Rządu, która uwzględniając stopnie trudności i wielkości działek ustala różne dzienne normy pracy traktorzystów.

Konieczność istnienia wspólnego miernika dla wszystkich wykonywanych prac przez POM nie wymaga uzasadnienia. Chodzi tylko o podstawę i nazwę tego miernika. Dotychczasowa nazwa „hektar orki średniej“ nie

wyduje się trafna i może być zastąpiona na przykład przez „ha przeliczeniowy”. Za podstawę natomiast należałoby przyjąć ilość ha rzeczywistych dziennej normy zmianowej u poszczególnych typów traktorów przy orce na głębokość 18–20 cm bez przedpłużka w drugim stopniu trudności na działce powyżej 8 ha (załącznik Nr 1 omawianej Uchwały Prezydium Rządu). Konkretnie wyglądałoby to tak, że każda dzienna norma zmianowa wykonana traktorem „Zetor” równa się 2 ha przelicz. traktorem „Ursus” ogumionym — 2,7 ha przelicz. „Ursusem” kołczastym — 2,4 ha przelicz. i traktorem „K. D.” 3,3 ha przelicz. Najlepiej zobrazuje myśl porównanie obliczenia wspólnego miernika przy pomocy „orki średniej” i proponowanego „ha przeliczeniowego”. Norma dzienna „Zetora” przy orce na głębokość 18–20 cm bez przedpłużka w pierwszym stopniu trudności na działce powyżej 8 ha wynosi 2,2 ha rzeczywistych, a w trzecim stopniu trudności na działce do 3 ha — 1,1 ha rzeczywistych przy przeliczeniu wykonywanej pracy przez dotychczasowy współczynnik 1,0 w obu wypadkach uzyskujemy odpowiednio 2,2 i 1,1 ha orki średniej, mimo, że nakład pracy w jednym i drugim wypadku był jednakowy. Natomiast przy proponowanym mierniku „ha przeliczeniowym” przy wykonaniu podanych wyżej norm będziemy mieli w obu wypadkach po dwie jednostki porównawcze czyli po 2 ha przelicz.

Dotychczasowe przeliczenie w skutkach uniemożliwia właściwą analizę funduszu płac robotników zatrudnionych przy obsłudze traktorów i maszyn, kosztu remontów i zużycia paliwa, ponieważ:

1) traktorzystom i brygadzystom wypłacamy wg norm,

2) żywotność traktora zależna jest od ilości godzin jego pracy,

3) zużywamy paliwo wg stopnia trudności i wielkości działek.

Porównując fundusz płac na przykładzie prac traktora „Zetor” w różnych warunkach otrzymujemy następujący obraz: w pierwszym wypadku wykonując 2,2 ha rzeczywistej orki, traktorzysta otrzymuje 38,40 zł,

a w drugim wykonując 1,1 otrzymuje również 38,40 zł. W pierwszym wypadku wykonał on 2,2 ha orki średniej, a w drugim 1,1 przy dotychczasowym współczynniku 1,0, wobec tego płaca na 1 ha orki średniej wynosi w pierwszym wypadku 17,50, a w drugim 34,90 zł. Przy takim przeliczeniu nie ma czynnika porównywalnego przy analizie bilansów w pozycji „b”, bo na przykład jeden POM wykonując 1.000 ha orki średniej w pierwszym stopniu trudności na działkach powyżej 8 ha wypłacił traktorzystom 17.500 zł, drugi wykonując w trzecim stopniu trudności na działkach do 3 ha wypłacił 34.900 zł. Jest to duża rozbieżność, ale obie kwoty zostały wypłacone zgodnie z przepisami. Czy w takiej sytuacji pierwszemu POM-owi można uznać oszczędność, a drugiemu przekroczenie planowanego funduszu płac?

Różnice te nie wystąpią jednak jeżeli wykonanie obu norm (w tym wypadku 2,2 i 1,1) przyjmiemy za 2 ha przelicz.

Zużycie traktora zobrazują nam następujące cyfry: w pierwszym wypadku potrzeba na wykonanie 1.000 ha — 3.600 godzin pracy „Zetora”, a w drugim 7.070 godzin, czyli na wypracowanie 1 ha orki średniej w pierwszym wypadku „Zetor” pracuje 3,6 godz., a w drugim 7,07. Czy wobec tego może być porównywalny koszt ha w remontach?

Podobnie wygląda sytuacja na odcinku zużycia paliwa, bo w pierwszym wypadku „Zetor” zużyje 10.100 kg, a w drugim 16.800 kg. Momenty te powodują niejasność pozycji kosztów w bilansie POM.

Wyduje się, że wszystkie omówione wypadki przemawiają za tym, aby sprawa współczynników znalazła właściwe rozwiązanie w czasie możliwie najkrótszym.

Moim zdaniem przyjęcie wykonania każdej normy zmianowej dla „Zetora” za 2 ha przeliczeniowe dla „Ursusa” ogumionego 2,7 „Ursusa” na kołach — 2,4 i dla „K. D.” — 3,3 ha przeliczeniowych omawiane trudności usunie.

P. Romanowicz
Łódź

Przeciwko dowolności w interpretacji

W związku z propozycją P. Romanowicza otrzymaliśmy z kół CZ POM następujące uwagi.

Wydajność pracy traktorów i zadania planowe POM wynikające z NPG oraz jednostkę produkcji, w stosunku do której ustala się koszt własny — mierzy się w gospodarce pomowskiej hektarem orki średniej, na którą przeliczane są wszystkie inne prace, poprzez odpowiednią relację; przeliczenia te były i są unormowane współczynnikami, przy pomocy których dokonuje się zamiany różnych prac na orkę.

Metoda przeliczania różnych prac na orkę średnią budziła cały szereg wątpliwości, a to dlatego, że przeliczano nie tylko różne prace na orkę, ale brano również pod uwagę, w jakich warunkach daną pracę wykonano, różnicowano więc współczynniki w zależności od gleby: lekkiej, średniej, zwięzłej oraz małej i rędzin; poza tym miała również wpływ konfiguracja terenu tj. równy, pagórkowaty i górzysty.

Wobec tego, że do chwili obecnej instytucja mechanizacji i gleboznawstwa nie dokonały podziału gleb ze względu na ich jakość oraz nie ustaliły ich oporu

w różnych terenach kraju, sprawozdania poszczególnych POM wykazywały, że w Polsce niemal wszystkie gleby są ciężkie, gdyż z reguły przy przeliczaniu różnych prac na orkę, stosowano najwyższy współczynnik. Z tego też powodu zaistniała konieczność unormowania tej sprawy.

Celem uniknięcia dowolnej oceny w dalszym ciągu gleb i terenu przez traktorzystów i brygadzystów, postanowiono oprzeć się na doświadczeniach radzieckich MTS i zamiast dowolnej interpretacji ustalono zróżnicowane normy dla różnych terenów kraju w zależności od jakości gleb, konfiguracji terenu i stopnia oporu. W ślad za zróżnicowaniem norm dziennych trzeba było zmienić również system opłacania traktorzystów. Chodziło o to, by norma dla różnych warunków pracy była wynikiem jednakowego wysiłku zarówno pracy mechanicznej jak i ludzkiej, a ten wysiłek był jednakowo wynagradzany.

Te zmiany nie przyniosły strat traktorzystom, gdyż są oni opłacani za normę, a nie za hektar, a więc za wkład pracy w różnych warunkach terenowych i gle-

bowych. Ażeby uniknąć przepływu kadr z POM do PGR i z powrotem wprowadzono taki sam system normowania w obu przedsiębiorstwach. Licząc się z faktem, że niewiele spółdzielni posiada takie duże obszary skomasowanej ziemi, jakie posiadają PGR — normy dla POM zróżnicowane jeszcze w zależności od wielkości działki na jakiej dana praca jest wykonywana. (Przy zróżnicowaniu norm w zależności od wielkości działek popełniono zresztą błąd. Polega on na tym, że zróżnicowanie działek na 3 ha, od 3 do 8 ha i ponad 8 ha nie odpowiada wszystkim pracom. Na przykład norma orki traktorem wynosi 1,7 ha, a więc dla dziennej pracy traktorzyście wystarczy obszar 1,7 ha, a nie 3 ha, natomiast norma bronowania wynosi 18 ha, a więc mając działkę średnią 8 ha — traktorzysta musi w ciągu dnia zmienić dwukrotnie miejsce pracy, co zabiera czas, utrudnia wykonanie dziennej normy).

Zabezpieczając traktorystom równą płacę za równą pracę, zdawano sobie sprawę, że koszt wykonanego hektara w różnych warunkach będzie różny. Tam gdzie norma dzienna traktorzysty wynosi 1,4 ha płaca za jej wykonanie wynosi 43,20 zł, ale i w innych warunkach gdzie norma wynosi 1,7 ha płaca traktorzysty nie zwiększa się i wynosi również 43,20 zł. Wobec tego, że wielkość kosztu jest wynikiem warunków obiektywnych w jakich prace zostały wykonane — jego zróżnicowanie jest niezbędne, gdyż stwarza możliwość ekonomicznej oceny pracy POM w różnych warunkach kraju.

Było więc do wyboru, albo utrzymywać nadal opłatę za hektar orki, którą przeliczamy z różnych warunków na warunki średnie, albo też płacić traktorystom za normę dzienną zróżnicowaną w różnych warunkach. Wybrano sposób drugi. Jest on wydaje się, lepszy od pierwszego z różnych względów.

1. Poprzez zakwalifikowanie POM do odpowiedniej grupy trudności, likwiduje się dowolną ocenę przez każdego pracownika POM gleby i terenu oraz innych warunków w jakich pracował. Kwalifikacji POM do odpowiedniej grupy trudności dokonuje Prezydium WRN, a ściślej wojewódzki zarząd rolnictwa.

2. W oparciu o normy dzienne, wynikające ze stopnia trudności, łatwiej nakreślić planowe zadania na rok i normę roczną na traktor, która wprowadzi nie stanowi podstawy do określenia zadań, ale jest podstawą dla przydziału ilości i jakości traktorów i maszyn.

3. Dyrektorowi POM dano prawo zmniejszania norm traktorzystom w wyjątkowo trudnych warunkach, toteż czuje się on odpowiedzialnym za poprawny rozdział norm i zadań wśród traktorzystów.

4. Gdyby pozostawić poprzednią metodę przeliczania wszystkich prac na orkę, wówczas powstają możliwości dowolnej oceny warunków trudności bez zgody i wiedzy dyrektora, gdyż jest to ocena bardzo dowolna i trudna dla udowodnienia. Toteż przeliczenia powodowałyby, że normy będą wykonywane, a plan robót w asortymencie nie.

5. Kształtowanie się kosztów na jednostkę, jaką jest hektar orki, nie odzwierciedlałoby prawdziwego stanu rzeczy, gdyż jednostka produkcji powstałaby na skutek różnych, czasem nieprawidłowych kalkulacji.

6. Nie można również chyba uznać za słuszny i prze-myślany argument różnego kształtowania się kosztów w różnych POM-ach. Proste porównanie globalnych kosztów, a nawet kosztów jednostkowych wielu POM, pracujących w różnych warunkach nie doprowadza do celu bez porównania kosztów poniesionych z kosztami planowanymi. Koszty zaś planowane są zależnie od tego, w jakich warunkach dany POM pracuje.

Można się zgodzić, że obecna sytuacja w POM-ach nie jest jeszcze doskonała, ale trudności wynikające z rozdrobnienia działek ziemi spółdzielczej są trudnościami przejściowymi i będą ustępować w miarę napływu do spółdzielni nowych członków, a tym samym komasacji gruntów spółdzielczych. Dostosowanie więc do obecnych warunków jakichś nowych metod sprawozdania do wspólnego mianownika prac wykonanych na różnych działkach, wprowadziłoby dużą dowolność w interpretacji tej sprawy przez służbę eksploatacyjną, a równocześnie ograniczyłoby inicjatywę i upoważnienia dyrektora POM.

Nadmienić należy, że P. Romanowicz nie jest w tej sprawie odosobniony i ma wielu zwolenników, którzy wysuwają podobne jak on rozwiązanie omawianej sprawy.

J. GRYSIAK

Oczekujemy zabrania głosu przez Ministerstwo Rolnictwa i Departament Rolnictwa i Leśnictwa PKPG w tej sprawie, która, jak widać, budzi zdrową gospodarską troskę w pionie POM, aczkolwiek znajduje odrębne koncepcje rozwiązań w terenie i w Centralnym Zarządzie POM.

Redakcja

„Dni Oświaty, Książki i Prasy”

Przypadające na drugą połowę maja br. Dni Oświaty, Książki i Prasy przynoszą podsumowanie dotychczasowych osiągnięć w dziedzinie wydawniczej i stają się okazją do zapoznania z zamierzeniami wydawniczymi poszczególnych instytucji. Polskie Wydawnictwa Gospodarcze rzucają rokrocznie czytelnikom poważną ilość pozycji z literatury gospodarczej, zarówno oryginalnych, jak i tłumaczeń. Z całości wachlarza wydawniczego chcemy omówić pokrótce książki z zakresu planowania i statystyki. Obie te dziedziny są reprezentowane w planach wydawniczych Polskich Wydawnictw Gospodarczych od początku ich istnienia, a dynamika rozwojowa w zakresie ilości

ci wydawanych pozycji i arkuszy wydawniczych przedstawia się następująco:

Rok	Planowanie				Sprawozdawczość i statystyka			
	Ogółem		W tym tłum.		Ogółem		W tym tłum.	
	Tytuły	Arkusze	Tytuły	Arkusze	Tytuły	Arkusze	Tytuły	Arkusze
1950	10	138	7	102	8	66	5	33
1951	8	116	6	101	8	108	6	91
1952	13	151	4	61	5	133	3	56
1953	9	156	3	36	3	70	—	—
1954	11	193	4	94	6	126	—	—

Rozszerzająca się powoli, ale nieustannie baza autorów krajowych spowodowała wzrost ilości pozycji oryginalnych. Przyswojenie w ubiegłych latach stosunkowo znacznej ilości pozycji radzieckich pozwoliło zmniejszyć udział tłumaczeń w planie wydawniczym, przy zachowaniu troski o przyswojenie naszemu czytelnikowi ukazujących się aktualnie w Związku Radzieckim książek z interesujących nas dziedzin.

Ze względu na okres rotacji książki gospodarczej naszkicujmy dorobek wydawniczy P. W. G. z ubiegłego, 1954 roku, bieżącego planu wydawniczego i zanotujmy tendencje rozwojowe na przyszłość, o ile dają się one ująć w chwili obecnej. To bowiem charakteryzuje pracę P. W. G. z punktu widzenia zainteresowań czytelnika książek o planowaniu i statystyce.

Rok 1954 przyniósł w zakresie statystyki m. in. drugi tom „Metod statystycznych“ S. Szulca (omówiony obszernie w styczniowym numerze naszego czasopisma), „Statystykę przemysłu“ Kantora i Osipowa, pracę zbiorową pod red. K. Romaniuka „Statystyka społeczno-gospodarcza“, podręcznik dla technikum finansowego M. Ziomka „Statystyka i sprawozdawczość“, tłumaczenie radzieckiej pracy W. Anisimowa „Organizacja i Metody Statystyki Gospodarki Komunalnej i Mieszkaniowej“. W zakresie planowania ukazały się m. in. „Planowanie gospodarki narodowej“ J. Pajestki, dwie książki A. Karpińskiego; „Kontrola wykonania planu w przemyśle“ i podręcznik dla technikum „Plan techniczno-przemysłowo-financeowy“, oraz kilka cennych tłumaczeń z rosyjskiego. Tutaj wysunęlibyśmy na czoło zapoznanie polskiego czytelnika z bogatymi doświadczeniami radzieckimi w dziedzinie inwestycji w tłumaczeniu pracy P. Iwanowa „Planowanie inwestycji“. Ukazało się również kilka tłumaczeń, dotyczących planowania w przemyśle włókienniczym, pożyteczna dla pracowników naszego przemysłu maszynowego praca N. Juriewa „Plan techniczno-przemysłowo-financeowy zakładu budowy maszyn“, praca Piłajewskiego „Planowanie gospodarki rejonu“ itd.

W roku 1955 wyszły już albo są w przygotowaniu i druku takie prace z zakresu planowania, jak Januszki i Podolskiego „Z doświadczeń opracowywania terenowych planów gospodarczych“, Hofenberga „Terenowy bilans materiałów budowlanych“, Eliasiewicza „Planowanie w terenowym przedsiębiorstwie budowlanym“, Bieleckiego „Zakres i metodyka udziału terenowego aparatu planowania w kontroli wykonania planu“, Szpeka „Terenowe planowanie handlu detalicznego“. Książki te charakteryzują pożyteczne zamierzenie dania metodycznej i ekonomicznej pomocy terenowemu aparatowi planowania, na którego barki spadają coraz większe i odpowiedzialniejsze zadania wraz z umacnianiem się roli terenowych Rad Narodowych.

Szybko rozchodzi się książka M. Rakowskiego „Zagadnienia planowania wieloletniego w Polsce Ludowej“, mająca pomóc aparatowi gospodarczemu wszystkich szczebli w pracach przygotowawczych nad planem pięcioletnim. W przygotowaniu jest książka „Rozwój planowania gospodarki narodowej w Polsce Ludowej“. Jest to praca zbiorowa Br. Minca i in-

nych. Pożyteczne jest opracowanie o bilansie pieniężnych dochodów i wydatków ludności, które przygotowuje Oyrzanowski, jak również praca zbiorowa o systemie zaopatrzenia przemysłu w gospodarce planowej. Z dziedziny obrotu towarowego należy zanotować takie pozycje, jak Gołębiowskiego „Planowanie skupu zwierząt rzeźnych“ i Peretiatkowicza „Planowanie obrotu towarowego w detalu“, podręcznik Papierkowskiego i Skrzypczaka „Planowanie obrotu towarowego“. Wreszcie z zakresu planowania finansowego zaznaczmy takie pozycje, jak „Planowanie obiegu pieniężnego“ Rączkowskiego, „Planowanie finansowe inwestycji w radach narodowych“ Barana i „Gospodarka finansowa w przedsiębiorstwie przemysłu terenowego“ Dobrowolskiego. Interesującą pozycją będzie „Planowanie ubezpieczeń państwowych“ Banasińskiego. Z przekładów wspomnijmy o pracy Miroszniczenki „Planowanie produkcji przemysłowej“.

Prace z zakresu sprawozdawczości i statystyki są mniej liczne. Z prac oryginalnych ukazały się lub są w przygotowaniu Romaniuka „Jak układać i czytać tablice statystyczne“, Osipowa „Jak sporządzać wykresy statystyczne“, tłumaczenie Riabuszkina „Jak czytać cyfry statystyczne“. Wydano Szturm de Sztrema „Elementy demografii“ oraz Banasińskiego i Ziomka „Sprawozdawczość i statystykę ubezpieczeniową“. Lista podręczników obejmuje m. in. Zaremby „Materiały metodyczne dla nauczania zasad statystyki“ i Ziomka „Sprawozdawczość statystyczną dla techników finansowych“ cz. II. Tłumaczy się Smiechowa „Statystykę i planowanie“.

Zamierzenia na dalszą przyszłość obejmują m. in. przygotowanie i wydanie dalszych prac z planowania terenowego, niektórych podręczników również dla szkół wyższych, wydanie niektórych prac kandydackich.

Umacnianie się socjalistycznych stosunków produkcji prowadzi w Polsce Ludowej do rozszerzania sfery planowania gospodarczego i jego pogłębiania. Jednocześnie należy pamiętać o konieczności odbiurokratyzowania niektórych szczebli aparatu gospodarczego. Dobra i ożywiona partyjną pryncypialnością literatura gospodarcza może tutaj stać się ważnym narzędziem. Dlatego oczekujemy od P.W.G. dalszych, coraz lepszych książek. Od aparatu dystrybucji należy natomiast wymagać, aby książka gospodarcza nie była traktowana po macoszemu, aby nie zalegała magazynów i witryn księgarni na głębokiej prowincji, gdyż jest ona narzędziem codziennej pracy gospodarczej. Szersze używanie tego narzędzia łączy się z rozwojem czytelnictwa. W dziedzinie książek gospodarczych nie jest ono jeszcze na dostatecznym poziomie, a poprawę powinna przynieść zarówno praca Domu Książki, jak i analityczna oraz organizacyjna pomoc Wydawnictwa, a nawet poszczególnych redakcji książkowych.

Jeszcze jedna uwaga: przekłady powinny w większej mierze być objaśniane i uzupełniane omówieniem sposobów praktycznego zastosowania doświadczeń radzieckich. Ta sprawa jednak wymaga szerszego omówienia, nie będziemy więc jej tutaj rozstrzygać. J. W.

Książka o planowaniu wieloletnim

W miarę umacniania fundamentów ustroju socjalistycznego i rozwoju socjalistycznych stosunków produkcji — rozszerza się zasięg planowania gospodarczego. Partia i Rząd realizują przez planowanie gospodarki narodowej określone zadania polityczno-gospodarcze wynikające z wymogów praw ekonomicznych socjalizmu.

Istnieją dwa podstawowe rodzaje planów: bieżące i perspektywiczne. Wśród tych ostatnich można wyodrębnić plany wieloletnie dla całej gospodarki narodowej, plany długoterminowe dla niektórych gałęzi produkcji lub obszarów oraz generalne plany rozwoju gospodarki narodowej.

Praca M. Rakowskiego poświęcona jest omówieniu jednego z rodzajów planów perspektywicznych, a mianowicie planu wieloletniego. Autor postawił sobie za zadanie „omówienie zagadnień ekonomicznych i metodologicznych związanych z opracowaniem planu wieloletniego, pobudzenie myśli krytycznej czytelników, aby nie traktowali oni planu wieloletniego jako czegoś zewnętrznego, co zostanie nakreślone przez organa zwierzchnie i na co nie mają żadnego wpływu, ale wprost przeciwnie, aby ustosunkowali się do tego planu jako do owocu własnej pracy, własnych przemyśleń” (patrz przedmowa).

Praca obejmuje pięć rozdziałów:

I. Planowanie perspektywiczne, a prawa ekonomiczne.

II. Zagadnienie uwzględniania konkretnych warunków w planowaniu wieloletnim.

III. Główne proporcje i zadania planu 5-letniego na tle dotychczasowych osiągnięć Polski Ludowej.

IV. Drogi walki o rezerwy tempa rozwoju (!) gospodarki narodowej w planie 5-letnim.

V. Metody ekonomicznej charakterystyki i analizy zamierzeń planowych.

W rozdziale I autor zastanawia się w jakim stosunku powinno pozostawać planowanie, a szczególnie plany perspektywiczne do praw ekonomicznych. Jak wiadomo J. Stalin mówi: „Jeżeli idzie o planowanie gospodarki narodowej, to może osiągnąć ono pozytywne wyniki tylko przy przestrzeganiu dwóch warunków:

a) jeżeli prawidłowo odzwierciedla ono wymogi prawa planowego rozwoju gospodarki narodowej;

b) jeżeli zgodne jest we wszystkim z wymogami podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu“¹⁾.

Autor podkreśla obiektywny charakter praw ekonomicznych, wskazując jednocześnie na rolę planowania gospodarki narodowej w dokonywaniu przekształceń klasowej struktury społeczeństwa, rozszerzaniu zasięgu socjalistycznych stosunków produkcji, a tym samym rozszerzaniu sfery działania ekonomicznych praw socjalizmu.

W dalszym ciągu rozważa autor jakie konkretne wnioski płyną dla planowania perspektywicznego z wymogów podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu. Wskazuje, że konieczne jest dokładne rozpoznanie potrzeb całego społeczeństwa. W związku ze stałym wzrostem potrzeb — w planowaniu nie należy

orientować się na osiągnięty już poziom, ale trzeba widzieć zachodzące zmiany ilościowe i jakościowe. Ważny problem stanowi z tego punktu widzenia ustalenie właściwego stosunku pomiędzy częścią dochodu narodowego przeznaczoną do bezpośredniego spożycia oraz akumulacją.

Spśród warunków, które powinny być spełnione, aby realizacja podstawowego prawa ekonomicznego przebiegała harmonijnie omawia autor problemy wielkości akumulacji i możliwości jej zwiększenia, zapewnienia właściwej proporcji pomiędzy grupą A i B w przemyśle, koordynacji różnych dziedzin gospodarki narodowej oraz wyposażenia gospodarki narodowej w nowoczesną technikę.

Autor przechodzi dalej do omówienia zagadnienia dostosowania planu wieloletniego do wymogów prawa planowego proporcjonalnego rozwoju. Autor podkreśla trudności jakie występują przy opracowaniu planu perspektywicznego w związku z tym, że wszystkie związki i zależności są tu niezmiernie płynne. Stwierdzając, że ustalenie właściwych proporcji, które odpowiadałyby możliwie najlepiej wymogom prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju jest zagadnieniem bardzo złożonym, autor wskazuje na znaczenie bilansów zdolności produkcyjnych i bilansów syntetycznych dla ustalania planowych proporcji.

Wydać się, że pisząc o bilansach syntetycznych autor powinien zwrócić uwagę na zależność pomiędzy podziałem produktu globalnego według przeznaczenia, a jego strukturą naturalno-rzeczową (stosunek działu I do II), a w dalszej kolejności planowanym podziałem dochodu narodowego na akumulację i spożycie i wpływające z tej zależności wnioski praktyczne. Trzeba stwierdzić, że bogata problematyka zastosowania metody bilansowej w planowaniu wieloletnim nie została w omawianej książce potraktowana w sposób wyczerpujący. Znacznie szerzej należało omówić zagadnienia bilansu siły roboczej i bilansów materiałowych. Wskazane było również poruszyć sprawę bilansu majątku trwałego, dotychczas u nas nie opracowanego ze względu na brak dokładnej inwentaryzacji. Sprawy te należało omówić uwzględniając obok ich strony merytorycznej także specyficzne problemy metodyki prac bilansowych.

Błędne ujęcie (zwięzłe) niektórych zagadnień, występuje przy omawianiu problematyki dysproporcji w naszych warunkach. Dysproporcje są to takie stosunki wzajemne w gospodarce narodowej, które hamują lub opóźniają rozwój sił wytwórczych i budowę socjalizmu. Mogą one być dziedzictwem kapitalizmu, lub też powstawać obecnie np. z powodu nierównomiernego wykonywania planów, klęsk żywiołowych, jak również w wyniku działalności elementów kapitalistycznych. Niewystarczające jest stwierdzenie, że „w naszych warunkach źródłem dysproporcji między rolnictwem, a przemysłem jest przede wszystkim zafobanie indywidualnej gospodarki chłopskiej oraz sabotaż kulacki w stosunku do socjalistycznego rozwoju wsi“ (str. 18). Dysproporcja pomiędzy tempem rozwoju przemysłu a rolnictwa wynika z obiektywnych przyczyn natury strukturalnej (różne formy własności środków produkcji). Została ona jedynie pogłębiona

1) J. Stalin „Ekonomiczne problemy socjalizmu w ZSRR“ wyd. Książka i Wiedza rok 1952, str. 45.

przez czynniki subiektywne (głównie niedostateczną koncentrację środków i wysiłków w dziedzinie rolnictwa, niedostrzeganie możliwości, wzrostu produkcji rolnej w gospodarce drobnotowarowej) oraz przypadkowe (nieurodzaj w 1953 r.).

Dokonując w rozdziale II analizy różnych czynników, które należy brać pod uwagę przy opracowaniu planu wieloletniego autor w pierwszym rzędzie uwzględnia:

- poziom sił wytwórczych i stosunki produkcji,
- warunki naturalno-geograficzne i historyczne,
- międzynarodowe stosunki gospodarcze i polityczne (str. 21).

Ocena stopnia rozwoju sił wytwórczych i analiza stanu (charakteru) stosunków produkcji jest bezspornie niezmiernie ważnym problemem przy opracowaniu planu wieloletniego. Zmiany zachodzące w siłach wytwórczych powodują zmiany w proporcjach gospodarczych, umożliwiając dokonanie (m. in.) planowych przekształceń struktury klasowej społeczeństwa. W planowaniu wieloletnim zależność zadań planu od etapu rozwoju społeczno-ekonomicznego występuje w sposób szczególnie wyraźny. Uzmysłowanie sobie węzłowych zadań danego etapu pozwala ustrzec się od awanturnictwa gospodarczego, mogącego się wyrazić w dążności do stawiania zadań nierealnych.

Podane przez autora przykłady wpływu warunków naturalno-geograficznych (i historycznych) oświetlają powyższą problematykę (np. w rolnictwie zależność wielkości plonów od warunków glebowo-klimatycznych, w przemyśle wpływ stanu bazy surowcowej na kierunek rozwoju przemysłu itp.). Należało jedynie mocniej podkreślić zarysowujące się obecnie możliwości wpływu człowieka na środowisko geograficzne (np. radzieckie plany przeobrażenia przyrody).

Interesujące są rozważania autora dotyczące wpływu międzynarodowych stosunków gospodarczych i politycznych, a szczególnie powiązania ze światowym rynkiem socjalistycznym, na rozwój danego kraju. Jak wiadomo, w wyniku rozgromienia faszystowskich Niemiec przez Związek Radziecki i przeobrażeń polityczno-społecznych, które zaszły po drugiej wojnie światowej powstał światowy rynek socjalistyczny, do czego przyczyniły się także m. in. USA, Anglia i Francja prowadząc politykę blokady ekonomicznej wobec Związku Radzieckiego i państw demokracji ludowej. Józef Stalin pisze: „Główną rzeczą w tej całej sprawie jest oczywiście nie blokada ekonomiczna, lecz to, że w okresie powojennym kraje te zbliżyły się ekonomicznie i weszły na tory współpracy ekonomicznej i wzajemnej pomocy”²⁾. Fakt, że stosunki pomiędzy państwami obozu pokoju i socjalizmu opierają się na całkowicie nowych podstawach (wzajemne przychodzenie sobie z pomocą w celu wspólnego podniesienia gospodarki) odbija się w poważnej mierze na ustaleniu planu wieloletniego. Dlatego też przy opracowaniu planu wieloletniego należy uwzględnić dalszy rozwój stosunków handlowych z krajami obozu pokoju i socjalizmu. O tym, że występowały różnego rodzaju wypaczenia w tej dziedzinie świadczy m. in. Uchwała Węgierskiej Partii Pracujących z czerwca 1953 r. — mówiąca o niesłusznej dążności do uzyskania pełnej lub prawie pełnej samowystarczalności, bez liczenia się z konkretnymi warunkami kraju. Rzecz jasna, że nie można przeprowadzać tu analogii do sytuacji jaka w swoim czasie panowała w Związku Radzieckim zda-

nym w najtrudniejszym okresie budownictwa socjalistycznego wyłącznie na własne siły.

Autor wskazuje, że przy opracowaniu planu wieloletniego należy w pełni wykorzystać wszystkie możliwości obustronnie korzystnej współpracy z innymi państwami obozu socjalistycznego jak wzajemne uzupełnianie się bazy surowcowej, międzynarodowy podział pracy, pełne wykorzystanie zdolności produkcyjnych, wykorzystanie możliwości importu inwestycyjnego, szerokie wykorzystanie dokumentacji technicznej itp.

Rozdział III poświęcony jest omówieniu głównych proporcji i zadań planu 5-letniego na tle dotychczasowych osiągnięć.

Po przedstawieniu stanu gospodarki narodowej w wyniku realizacji czterech pierwszych lat planu 6-letniego, przechodzi autor do omówienia zadań jakie zostały postawione przed poszczególnymi dziedzinami gospodarki narodowej na II Zjeździe. Następnie na podstawie analizy dotychczasowych osiągnięć gospodarki narodowej wyciągnięte zostały wnioski w kwestii kształtowania się zasadniczych proporcji w przyszłym planie 5-letnim. Autor rozpoczyna analizę od proporcji pomiędzy grupą A i B w przemyśle, wskazując na przyczyny, które powodują, że w przyszłym planie perspektywicznym musi być zapewniony prymat produkcji środków wytwórczości nad produkcją przedmiotów spożycia.

Autor podkreśla, że przy obliczaniu wartości produkcji środków produkcji i przedmiotów spożycia należy w miarę możliwości eliminować wpływ tych czynników, które wypaczają właściwy obraz proporcji pomiędzy grupą A i B, a wynikają ze stosowania metody przeważającego przeznaczenia produkcji danego zakładu. Jeżeli to jest możliwe, należy stosować zasadę zaliczania produktów do jednej lub drugiej grupy według ich rzeczywistego przeznaczenia.

Z kolei rozpatruje autor wzajemne zależności pomiędzy poziomem produkcji przemysłu surowcowego a przetwórczego, przemysłem a rolnictwem, wielkością zatrudniania a wydajnością pracy. Przy omawianiu tego ostatniego zagadnienia wskazuje, że w przyszłym planie 5-letnim wzrost produkcji nastąpi przede wszystkim na podstawie wzrostu wydajności pracy (70—75%), a tylko 25—30% w wyniku wzrostu zatrudnienia. Wynika to z faktu, że w latach 1955—60 wchodzić będą do produkcji roczniki wojenne. W związku z tym szczególnego znaczenia nabiera opracowanie terenowych bilansów siły roboczej zarówno wojewódzkich jak i powiatowych.

Stosunkowo marginesowo omówiono w książce główne proporcje w nakładach inwestycyjnych, jak również zagadnienie polepszenia wskaźników jakościowych. Nie omówiono w pracy ważnych proporcji pomiędzy różnymi elementami reprodukcji np. wielkością produktu globalnego i dochodu narodowego; jak również wartością produkcji całego przemysłu a wartością produkcji przemysłu maszynowego. W ogóle analiza proporcji pomiędzy różnymi gałęziami produkcji, czy to w ramach danego działu, czy też w powiązaniu z gałęziami innych działów — jest bardzo uboga.

Ostatnim zagadnieniem w rozdziale, które zostało zaledwie zasygnalizowane jest problem zachowania proporcjonalności w rozwoju poszczególnych regionów. Są to zagadnienia niezmiernie ważne (np. kompleksowy rozwój regionów w oparciu o wszechstronne wy-

²⁾ J. Stalin „Ekonomiczne problemy socjalizmu w ZSRR“ wyd. K. i W. r. 1952, str. 34.

korzystanie miejscowej bazy surowcowej, a jednocześnie pewne wyspecjalizowanie wynikające z charakteru teŝe bazy, tradycji zawodowych itp.).

Powyŝsza problematyka powinna być w książce omówiona szerzej, tym bardziej, ŝe sporą część jej czytelników stanowić będą zapewne pracownicy terenowego aparatu planowania.

W rozdziale IV omówione sã zagadnienia walki o wykrycie rezerw, która powinna w konsekwencji przynieść przyspieszenie tempa rozwoju gospodarki narodowej. Autor podkreśla rolę planistów wskazując, ŝe „tempo to będzie w ogromnym stopniu zaleŝeć od tego na ile działacze gospodarczy i planiści potrafiã racjonalnie wykorzystaæ środki materialne i siły ludzkie. Chodzi o osiągnięcie na kaŝdym odcinku przy danych środkach materialnych i zasobach ludzkich, moŝliwie największego i systematycznego wzrostu produkcji i stopnia zaspokojenia potrzeb społeczeństwa“ (str. 64).

Analizę wykrywania rezerw rozpoczyna autor od przedstawienia wpływu postępu technicznego (techniki) na wzrost wydajności pracy (mechanizacja najbardziej pracochłonnych robót, mechanizacja kompleksowa, automatyzacja obsługi, ulepszenie technologii itp.). W związku z tym szczególnego znaczenia nabiera obecnie opanowanie techniki przez robotników. Hasło, które w swoim czasie zostało rzucone w Związku Radzieckim „kadry decydują o wszystkim“ staje się aktualne dla nas. Znaczenia postępu technicznego nie trzeba uzasadniać. Postęp techniczny — to oszczędność siły roboczej, obniżka kosztów własnych, polepszenie warunków pracy. W związku z obiektywną koniecznością wprowadzenia nowej techniki powstaje wspomniany przez autora interesujący problem, jakim kryterium naleŝy poŝługiwać się przy podejmowaniu ewentualnych decyzji wycofania przestarzałych urzãdzeń.

Ogromne moŝliwości wzrostu produkcji mogã byæ wyzwolone przez wprowadzenie wyŝszych form organizacji pracy np. specjalizacji i kooperacji w zakresie asortymentu produkcji, części składowych jednego wyrobu, procesu technologicznego, czynności pomocniczych i usługowych, wykorzystania surowców i produktów odpadkowych itp.

Analizując moŝliwości wzrostu produkcji naleŝy zwrócić uwagę na prawidłowe działanie bodźców ekonomicznych (właściwe ustawienie norm technicznych, zróżnicowanie płac oraz okresową rewizję norm stosownie do zmian w technice).

Z kolei przechodzi autor do rozwaŝań na temat moŝliwości wzrostu społecznej wydajności pracy w całej gospodarce narodowej. Analizę zaczyna od zagadnień surowcowych wskazując na konieczność zwrócenia uwagi na kompleksowe wykorzystanie surowca i jego moŝliwie najbardziej oszczędne zuŝycie przy zachowaniu tych samych wymagań co do jakości produkowanych wyrobów. Określenie poziomu wydajności pracy jest w pewnej mierze zaleŝne od wyboru metody obliczania tempa wzrostu wydajności pracy. Wydajność pracy moŝna mierzyć wskaźnikami iloŝciowymi (przy produkcji jednorodnej) i wartoŝciowymi. Poŝługując się wskaźnikami wartoŝciowymi naleŝy pamiętać o czynnikach wypaczających rzeczywisty obraz wzrostu wydajności pracy np. wpływ zmian asortymentowych itp.

W dalszym ciãgu swych rozwaŝań zajmuje się autor problematyką najbardziej efektywnego wykorzystania

akumulacji. Układ materiału w tej części książki nasuwa pewne zastrzeŝenia. Wydaje się, ŝe punktem wyjścia powinna tu byæ analiza istniejących zdolności produkcyjnych (ujęta w bilansach) ze zwróceniem szczególnej uwagi na ukryte rezerwy oraz konieczność stałej kontroli uzyskanych wyników w związku z postępem technicznym i organizacyjnym.

Dopiero po przeanalizowaniu zagadnień zdolności produkcyjnych powinien autor przejść do problematyki jak najbardziej efektywnego wykorzystania akumulacji (str. 86—87). W tej części rozwaŝań autor porusza następujące zagadnienia:

- podział akumulacji na przyrost środków trwałych i obrotowych,

- podział inwestycji na działy i gałęzie gospodarki narodowej,

- podział inwestycji na budownictwo nowe, rozbudowę i rekonstrukcję,

- drogi zwiększenia efektywności poszczególnych inwestycji,

- moŝliwości zwiększenia efektywności inwestycji na obecnym etapie rozwoju Polski Ludowej.

Ostatni rozdział omawianej książki poświęcony jest metodom ekonomicznej charakterystyki i analizy zamierzeń planowych.

Autor omawia tu szeroko zagadnienie inwestycji, niektóre np. sprawa podziału inwestycji na ogół znane przeciętnemu czytelnikowi. Przy rozwaŝaniu bardzo waŝnego w planowaniu wieloletnim problemu efektywności inwestycji nie zostały wykorzystane wnioski z dyskusji, jaka odbyła się na ten temat w ZSRR i u nas.

Wydaje się, ŝe nie ograniczając się do umownego zwięzania problemu efektywności do wielkości przyrostu produkcji na jednostkę zainwestowanych środków naleŝało tu omówić przynajmniej takie sprawy jak „kapitałochłonność“ produkcji w przekroju całej gospodarki narodowej, zastosowanie wskaźnika okresu opłacalności i współczynnika efektywności oraz rolę czynnika czasu w wyborze wariantów inwestycyjnych.

Autor dobitnie podkreśla ogromne znaczenie podniesienia na wyŝszy poziom pracy ekonomicznej aparatu planistycznego. Wskazuje on, ŝe w trakcie przeprowadzania analizy ekonomicznej nie naleŝy poprzestawać na podaniu jednego rozwiązania, ale w miarę moŝności opracować kilka wariantów załączając charakterystyki ekonomiczne. Zwiększa to moŝliwości dokonania najbardziej właściwego wyboru. Autor wskazuje przy sposobności, ŝe wprowadzenie stosunkowo drobnych usprawnień w zakładzie moŝe w efekcie przynieść znaczne korzyści w skali całej gospodarki narodowej.

Następnie wskazuje autor na znaczenie porównań planowanej wielkości produkcji z wskaźnikami produkcji i spoŝycia na mieszkańca krajów bardziej rozwiniętych pod względem gospodarczym (szczególnie krajów socjalistycznych).

Rzeczã niezmiernie waŝną jest porównywanie obok wielkości produkcji takŝe wskaźników techniczno-ekonomicznych. Zadowalający jest tylko taki wzrost produkcji, który wiąŝe się z systematycznym polepszeniem wskaźników jakoŝciowych.

Przechodząc do zagadnień inwestycyjnych autor proponuje rozpoczęcie analizy od porównania obiektów nowych i zrekonstruowanych w zakresie wskaźników produkcji, zuŝycia materiałowego i zatrudnienia. Do-

konywanie porównań proponuje autor przeprowadzać na tablicach podając ich wzory (str. 118—122).

Omawiając problematykę lokalizacji autor zwraca uwagę na dwa zagadnienia: wpływ lokalizacji na wysokość niezbędnych nakładów inwestycyjnych i koszty produkcji. Nie porusza natomiast tak istotnych zagadnień w planowaniu wieloletnim jak rozwój terenów zacofanych, tworzenie nowych skupisk klasy robotniczej, zagadnienie obronności, wykorzystanie ludności zawodowo biernej itp. W ogóle omawiając problematykę lokalizacji należało najpierw przeanalizować zagadnienie lokalizacji ogólnej, a później szczegółowej. Ekonomiczną charakterystykę lokalizacji przedstawiają w sposób na ogół prawidłowy załączone tablice (str. 122—4), które uwidaczniają wpływ lokalizacji na inwestycje główne i towarzyszące oraz koszty produkcji (w zakresie transportu).

Przy wprowadzaniu do produkcji nowych wyrobów należy zwracać uwagę na przeprowadzenie porównań w zakresie: pracochłonności, zużycia materiałowego, zasadniczych cech jakościowych, właściwości eksploatacyjnych w zakresie pracochłonności i zużycia materiałowego oraz zmian w nakładach inwestycyjnych.

W zakończeniu rozdziału autor przedstawia na podstawie przykładu z zakresu produkcji przemysłowej ciekawe zagadnienie dokonania wyboru jednego z wariantów w oparciu o analizę kosztów produkcji w kraju, wielkości zapotrzebowania i poziomu cen na światowym rynku socjalistycznym (str. 134—5).

Przystępując do ogólnej oceny omawianej książki należy stwierdzić, że w związku z niezmiernie bogatą problematyką planowania wieloletniego jest ona stanowczo nazbyt zwięzła (str. 142). Obszerność problematyki odbija się w poważnym stopniu na sposobie ujęcia poszczególnych zagadnień. Spośród kilkudziesięciu problemów poruszonych w książce (cały szereg zagadnień pominięto) przynajmniej kilkanaście nadaje się naszym zdaniem do opracowania w postaci oddzielnych broszur czy nawet książek np. wpływ międzynarodowego podziału pracy (pomiędzy państwami obozu pokoju) na proporcje planu wieloletniego, wybór rozwiązań inwestycyjnych w planie wieloletnim itp. Tym niemniej praca, jako pierwsza próba zwrócenia uwagi pracowników aparatu planowania na ważne zagadnienia ekonomiczne związane z planowa-

niem wieloletnim zasługuje na uznanie ponieważ zmusza do zastanowienia się nad powyższą problematyką.

Jednym z istotnych braków książki jest pominięcie przez autora ważnych zagadnień metodycznych związanych z opracowaniem planu wieloletniego. Tylko częściowo usprawiedliwia to mała objętość pracy. Pominięto m. in. niezwykle istotne zagadnienie metody obliczania produkcji globalnej, cen porównywalnych itp. Wydaje się, że tego rodzaju sprawy nastroczające planistów w ich codziennej praktyce liczne trudności powinny bezwarunkowo znaleźć swój wyraz w książce poświęconej planowaniu wieloletniemu, tym bardziej, że jest to na razie jedyna książka na ten temat.

Budowa książki jest na ogół poprawna. Autor przechodzi od rozważań najbardziej ogólnych do szczegółowych omawiając w dwóch ostatnich rozdziałach problemy, na które szczególną uwagę powinni zwrócić planiści i działacze gospodarczy. Natomiast układ treści wewnątrz rozdziałów wydaje się czasami dosyć przypadkowy. Np. w rozdziale IV najpierw należało omówić problematykę społecznej wydajności pracy, a następnie zająć się analizą wpływu wzrostu wydajności pracy w zakładzie na ustalenia planu wieloletniego. Podobne zastrzeżenia można wysunąć do rozpatrywania możliwości jak najbardziej efektywnego wykorzystania akumulacji przed omówieniem bilansów zdolności produkcyjnych. Tego rodzaju przykładów można by zresztą przytoczyć więcej.

Język pracy jest na ogół poprawny, choć zdarzają się niefortunne sformułowania np. tytuł rozdziału IV „Drogi walki o rezerwy tempa rozwoju gospodarki narodowej w planie 5-letnim“; „rozszywanie wąskich gardeł“, „szeroki przekrój agregatu“ itp.

Wydaje się również, że autor wpadł w przesadę „w walce z cytologią“. W całej pracy nie ma ani jednego odnośnika do danych źródłowych.

Pomimo tych zastrzeżeń pracę należy uznać za wartościową pozycję wydawniczą, przy tym wyjątkowo aktualną w okresie opracowania projektu planu 5-letniego. Zapoznanie się z powyższą książką szerokiego aktywu pracowników aparatu planowania powinno przyczynić się do podniesienia na wyższy poziom prac związanych z opracowaniem najbliższego planu 5-letniego.

Stefan Deszczyński

Bibliografia

BIRMAN A.: *Finanse gałęzi gospodarki narodowej ZSRR* t. I. Pod redakcją członka-korespondenta Akademii Nauk ZSRR W. Draczenki. Tłum. z ros. Bronisław Blass.

Warszawa 1955. PWG, s. 238

Podręcznik zajmuje się finansami przedsiębiorstw i gałęzi gospodarki narodowej ZSRR, ich rolą w procesie reprodukcji socjalistycznej. Omawia istotę finansowej strony produkcji, zasady jej organizacji, specyfikę finansów każdej gałęzi narodowej, uogólnia przodujące doświadczenia praktycznej działalności finansowej w gospodarce narodowej.

Zadaniem podręcznika jest pokazanie, jak przy pomocy pieniądza można zorganizować kontrolę organizacji pracy, wpływać na oszczędne wykorzystanie surowców i materiałów, paliwa i energii elektrycznej, jak w wyniku prawidłowo ustalonej kontroli przy pomocy pieniądza obniża się koszty własne produkcji i osiąga wzrost rentowności przedsiębiorstwa.

Praca składa się z dwóch części. Część pierwsza, zatytułowana „Istota finansów gałęzi gospodarki narodowej“ daje

charakterystykę ogólnego pojęcia finansów gospodarki narodowej oraz podstawy i zasady ich organizacji w ZSRR; omawia specyfikę organizacji finansów kolchozów, spółdzielni przemysłowych i handlu radzieckiego.

Część druga — znacznie obszerniejsza — traktuje szczegółowo o finansach przemysłu socjalistycznego. Zagadnienie finansów przemysłu rozpatrywane jest w kolejności wynikającej z przebiegu ruchu okrężnego środków w procesie produkcji. Na początku omówione jest zagadnienie nakładów przedsiębiorstw na wytworzenie i sprzedaż produkcji oraz formy i metody kontroli przy pomocy pieniądza przestrzegania oszczędności w procesie wytwarzania i sprzedaży produkcji. Następnie autor rozpatruje stosunki pieniężne towarzyszące sprzedaży produkcji; kształtowanie się wpływów i akumulacji pieniężnej, podstawowe formy akumulacji pieniężnej — podatek obrotowy i zysk oraz omawia metody ich wykorzystania dla kontroli przy pomocy pieniądza przebiegu wykonania planu. Następne rozdziały poświęcone są organizacji wzrostu środków trwałych i obro-

towych. Na zakończenie omówiony został plan finansowy, tryb jego sporządzania i wykonywania.

Książka jest pierwszą próbą opracowania podręcznika przedmiotu „Finanse gałęzi gospodarki narodowej ZSR” dla radzieckich instytutów i wydziałów ekonomicznych.

NIESIOŁOWSKI M., BRUD W.: Źródła obniżki kosztów własnych w przemyśle chemicznym. Warszawa 1955. PWG, s. 94

Broszura omawia problematykę obniżki kosztów własnych w przemyśle chemicznym, koncentrując się głównie na zagadnieniach związanych z obniżką kosztów materiałowych, natomiast zagadnienie kosztów osobowych, mające w przemyśle chemicznym znaczenie drugorzędne, potraktowane zostało jedynie marginesowo.

Rozdział pierwszy zawiera krótki zarys rozwoju podstawowych gałęzi przemysłu chemicznego: przemysłu siarkowego, sodowego, azotowego, niektórych związków organicznych, barwników syntetycznych, kwasu octowego, metalonu i acetonu.

Rozdział drugi i trzeci zajmuje się strukturą kosztów oraz drogami walki o ich obniżenie. Mowa tu o zużyciu materiałów pomocniczych, stosowaniu tańszych surowców, wykorzystaniu odpadów produkcyjnych, o normowaniu zużycia materiałowego, kontroli zużycia materiałów i bilansach wydajności pracy. Osobny rozdział poświęcony jest racjonalnej gospodarce energetycznej tj. gospodarce paliwem, parą, wodą.

W dalszej części broszury znajdujemy omówienie czynników wydajności (norm progresywnych, mechanizacji, automatyzacji i niektórych zagadnień planowania kosztów własnych. Broszurę kończy rozdział omawiający osiągnięcia i perspektywy walki o obniżkę kosztów własnych w przemyśle chemicznym.

Celem broszury jest — częściowo choćby — uzupełnienie braku jakichkolwiek opracowań książkowych dotyczących ekonomiki przemysłu chemicznego. Broszura przeznaczona jest dla pracowników pionów technicznych przemysłu chemicznego oraz dla ekonomistów i planistów pracujących w przemyśle chemicznym.

KORDASZEWSKI J.: Rozwój krajowej bazy surowcowej przemysłu włókienniczego. Warszawa 1955. PWG, s. 305

W oparciu o materiały zaczerpnięte z przemysłu i instytutów naukowych, dotychczas nie opublikowanych, autor daje szczegółową charakterystykę dotychczasowego rozwoju i obecnego stanu krajowej bazy surowcowej przemysłu włókienniczego. Omawia również politykę gospodarczą państwa zmierzającą do szybszego wzrostu produkcji poszczególnych rodzajów surowców w latach 1955—1960. Wskazniki te — jak zaznacza autor — nie są wielkościami urzędowo zatwierdzonymi, i mają charakter dyskusyjny. Zamierzeniem autora jest spowodowanie publicznej dyskusji specjalistów o kierunkach i środkach podniesienia krajowej produkcji surowców włókienniczych.

Pierwsze dwa rozdziały zajmują się strukturą światowej produkcji surowców włókienniczych, ich rozmieszczeniem i zastosowaniem. Zaznajamia czytelnika z podstawowymi surowcami włókienniczymi pochodzenia roślinnego (bawełna, len, konopie jute, oraz tzw. (włókna twarde) i zwierzęcego (wełna) oraz włóknami nieorganicznymi i sztucznymi; omawiają warunki ich rozwoju oraz zmiany w ich strukturze na terenie różnych krajów.

Rozdział trzeci traktuje o źródłach zaopatrzenia przemysłu włókienniczego w Polsce kapitalistycznej i ogromnych zmianach w tej dziedzinie w Polsce Ludowej. W dalszych rozdziałach autor omawiając drogi rozwoju krajowej bazy surowcowej zwraca szczególną uwagę na zagadnienie lnu i konopi ze względu na trudności jakie ujawniły się w tej dziedzinie w latach ostatnich. Ostatnie rozdziały poświęcone są problemom jedwabnictwa naturalnego oraz produkcji włókien sztucznych. Praca zaopatrzona jest w obszerną bibliografię obejmującą kilkadziesiąt pozycji książkowych, dokumenty, materiały statystyczne i czasopisma.

Praca przeznaczona jest dla działaczy gospodarczych, pracowników zaopatrzenia i planowania w przemyśle włókienniczym, dla pracowników aparatu kontraktacji i skupu oraz słuchaczy szkół ekonomicznych i inżyniersko-technicznych.

KOJ F. i STAŃCZYK M.: Stołówki pracownicze w przemyśle. Warszawa 1955. PWG, s. 230.

Praca ujmuje całokształt zagadnień związanych z organizacją i prowadzeniem stołówek prowadzonych przez Oddziały

Zaopatrzenia Robotniczego. Po zaznajomieniu czytelników ze strukturą organizacyjną stołówek na tle organizacji OZR oraz jej założeniami ekonomicznymi, i technicznymi, autorzy poruszają kolejno następujące zagadnienia: planowanie działalności stołówek, a więc zasady opracowania planu produkcji, zaopatrzenia, zatrudnienia i kosztów; źródła i organizacja zaopatrzenia stołówek, magazynowanie, planowanie wyżywienia (receptura, jadłospisy) i produkcja. Dużo uwagi poświęcają autorzy sprawie higieny w stołówce.

Książka przeznaczona jest dla kierowników stołówek oraz pracowników OZR i przedsiębiorstw nadzorujących działalność stołówek pracowniczych. Bibliografia — 24 pozycji.

GRZESZYK J. i MEJZELS J.: Żywnienie zbiorowe. Zbiór przepisów prawnych. Warszawa 1955. WP, s. 500.

W zakresie żywienia zbiorowego istnieją liczne przepisy prawne, stosowanie ich jednak w praktyce jest utrudnione, gdyż były one wydane w różnym czasie i publikowane w różnych organach urzędowych, a oprócz tego stanowią często jedynie fragment aktu normatywnego poświęconego w zasadzie innemu zagadnieniu, w którym żywienie zbiorowe zostało potraktowane marginesowo. Brak było zbioru, który zawierałby kształt przepisów prawnych dotyczących bezpośrednio tej dziedziny działalności.

Łukę tę wypełnia książka J. Grzeszyka i J. Majzelsa pt. „Żywnienie zbiorowe”.

Książka ta jest zbiorem przepisów prawnych zebranych i opracowanych według stanu prawnego na dzień 15 września 1954 r. Całość zawiera około 120 aktów normatywnych i wyciągów z takich aktów, usystematyzowanych i podzielonych na 19 rozdziałów.

Zbiór przeznaczony jest dla radców prawnych, zarządów i przedsiębiorstw przemysłu gastronomicznego, pracowników wydziału handlu prezydium rad narodowych oraz powiatowych i wojewódzkich komisji planowania gospodarczego jak też pracowników zakładów żywienia zbiorowego oraz szerokiego aktywu społecznego interesującego się zagadnieniem żywienia zbiorowego.

TRACHTENBERG I.: Kredytowo-pieniężna systema kapitalizmu — pośle drugiej wojny. M-wa 54 Akad. Nauk SSSR, Inst. Ekonomiki. Izd. AN SSSR s. 185.

Książka Trachtenberga, poruszająca problematykę ekonomiczną współczesnego kapitalizmu, spełnia dwa poważne zadania: 1) poddaje gruntownej analizie najnowsze zjawiska występujące w ogromnie ważnej dla charakterystyki współczesnego kapitalizmu dziedzinie stosunków kredytowo-pieniężnych; 2) przeprowadza rzeczową krytykę tez, lansowanych współcześnie przez ekonomię burżuazyjną, a dotyczących w szczególności inflacji, długu państwowego, kredytu w ratowaniu gospodarki przed kryzysem.

Te dwa elementy są w książce ściśle ze sobą połączone i uzupełniają się wzajemnie: polemika przeplata się z analizą. Daje to możliwość gruntownego oświecenia poszczególnych omawianych zagadnień i wnikliwej argumentacji. Książka ma wielkie walory również pod względem konstrukcji, jasności i przystępności wykładu. Zaletą jej też jest wielkość oraz dobra dokumentacja statystyczna.

Praca podzielona jest na 8 rozdziałów. W rozdziale I scharakteryzowano rolę systemu kredytowo-pieniężnego w reprodukcji kapitalistycznej w ogóle, a w okresie ogólnego kryzysu kapitalizmu w szczególności. W następnych 4-ech rozdziałach autor omawia poszczególne zagadnienia systemu pieniężnego, skupiając uwagę na problematyce inflacji. Zaslugą autora jest tu staranne oświecenie zagadnienia treści i formy procesu inflacyjnego oraz charakterystyka cech specyficznych współczesnej inflacji, oparta na szczegółowej analizie procesów inflacyjnych w głównych krajach kapitalistycznych w czasie drugiej wojny światowej i po jej zakończeniu.

Na szczególnie podkreślenie zasługuje rozdział 5, w którym autor bada dezorganizujący wpływ inflacji na proces reprodukcji (zagadnienie mało dotychczas oświetlone w literaturze) oraz podstawy gospodarki wojenno-inflacyjnej. Autor wykazuje, w jaki sposób inflacja zaostża sprzeczności reprodukcji kapitalistycznej i przygotowuje przesłanki wybuchu spotęgowanego kryzysu.

Ostatnie 3 rozdziały poświęcone są zagadnieniom kredytu. W szczególności autor omawia tu kryzys kredytu bankowego we współczesnym kapitalizmie. Ciekawa jest analiza zmian strukturalnych na rynku kapitałów pożyczkowych oraz rynku papierów wartościowych, a także zmian w strukturze aktywnych operacji bankowych. Autor wskazuje, tu na ściśle powiązanie systemu kredytowo-pieniężnego z kredytem

państwowym i budżetem państwowym oraz wykazuje, że więź ta wbrew twierdzeniom burżuazyjnych ekonomistów nie tylko nie przyczynia się do wzmocnienia stabilności systemu, lecz przeciwnie: system kredytowo-pieniężny jest dodatkowo osłabiany przez sprzeczności budżetu państwowego.

Jak widać z omówienia, analiza nie wyczerpuje całości problematyki kredytowo-pieniężnej współczesnego kapitalizmu, lecz skupia się na roli systemu pieniężnego i kredytowego w wewnętrznej gospodarce krajów kapitalistycznych. Poza zakresem pracy pozostają problemy międzynarodowych stosunków kredytowych i walutowych. Ten brak jednakże nie zmniejsza wartości książki.

Zdzisław Sadowski

Przegląd Bibliograficzny Pism. Ekonom. — Nr 2/55.

LASZCZENKO P.: *Historia gospodarcza ZSRR* Tłum. z ros. W-wa 54 KiW s. 692

Ukazanie się polskiego przekładu pierwszego tomu pracy P. Laszczenki, która została w r. 1949 wyróżniona nagrodą stalinowską I stopnia, niewątpliwie stanowić będzie dla historyków polskich wydarzenie dużej miary. Rozwój gospodarczy ziem polskich — mimo całej swojej specyfiki — wykazuje dużo zbieżności z rozwojem gospodarczym ziem ruskich. Stąd prace z dziedziny historii gospodarczej narodów ZSRR mają ogromne znaczenie dla historyków polskich. Chodzi tu zarówno o zagadnienia metodologiczne, jak i o konkretne rezultaty badań naukowych. Wydanie w języku polskim pracy Laszczenki ułatwi historykom naszym zapoznanie się w większej niż dotychczas mierze z problematyką rozwoju gospodarczego narodów Związku Radzieckiego. Duże znaczenie ma tu ta okoliczność, że praca Laszczenki omawia również dzieje ziem wchodzących w swoim czasie w skład Rzeczypospolitej szlacheckiej (np. rozdział XV: „Białoruś i Ukraina pod pańszczyźnianym uciskiem Polski”).

„Historia gospodarcza ZSRR” jest podręcznikiem przeznaczonym dla studentów wyższych uczelni ekonomicznych i wydziałów inżynieryjno-ekonomicznych w Związku Radzieckim. Znaczenie jej wykracza jednak niewątpliwie poza ramy podręcznika. Daje ona nie tylko usystematyzowany wykład historii gospodarczej, ale stanowi równocześnie podsumowanie osiągnięć nauki radzieckiej w tym zakresie.

Tom I „Historii gospodarczej ZSRR” dotyczy formacji przedkapitalistycznych. Wstęp poświęcony jest omówieniu zadań, przedmiotu i metody badań historii gospodarczej jako „samoistnej dyscypliny historyczno-ekonomicznej”. Następnie w sześciu częściach autor omawia rozwój produkcji, zmiany sposobu produkcji, rozwój sił wytwórczych i stosunków produkcji w okresie wspólnoty pierwotnej, wczesnego feudalizmu, feudalizmu rozwiniętego, późnego feudalizmu, w epoce państwa absolutystycznego XVIII w. i w okresie rozkładu gospodarki feudalnej w I połowie XIX w.

Autor na podstawie bogatego i różnorodnego materiału faktycznego przedstawił rozwój gospodarczy różnych części Imperium carskiego, wydobywając równocześnie wspólne dla poszczególnych ziem cechy. Mimo rozległej i zróżnicowanej problematyki pracę charakteryzuje przejrzysty układ, który pozwala na uchwycenie całokształtu procesu dziejowego na terytorium całego państwa. Omawiając przemiany zachodzące w dziedzinie stosunków ekonomicznych, autor zwraca uwagę na ich oddziaływanie na nadbudowę, wykazując równocześnie aktywną rolę tej ostatniej wobec bazy. Należy tu podkreślić, że autor na ogół trafnie choć dość szkieletowo przedstawia także podstawowe problemy rozwoju rosyjskiej myśli ekonomicznej. Praca unaocznia aktywną rolę mas ludowych jako twórców historii, omawia siły napędowe gospodarczego i społecznego rozwoju Rosji, ukazuje korzenie walki klasowej i znaczenie rewolucyjnych wystąpień mas ludowych walczących z uciskiem i wyzyskiem.

Do pracy dołączona jest obszerna bibliografia (27 stron), która rzecz jasna — nie wyczerpuje całości literatury w zakresie historii gospodarczej Rosji, ale ma według słów autora „jedynie znaczenie pomocnicze”. Korzystanie z bibliografii ułatwia układ rzeczowo-chronologiczny. Zamieszczona jest również chronologia ważniejszych wydarzeń w historii gospodarczej narodów ZSRR oraz indeks rzeczowy i osobowy.

Podkreślić należy staranny przekład, który w wielu miejscach nastroczał — wobec braku odpowiednich określeń w języku polskim — duże trudności.

Julian Chmura

Przegląd Bibliograficzny Pism. Ekonom. — Nr 2/55

AWARIN W.: *Walka o Ocean Spokojny*. Tłum. z ros. W-wa 54 KiW s. 542.

Praca radzieckiego uczonego stanowi cenną pozycję na naszym rynku księgarskim zarówno ze względu na bogaty materiał jak i na obszerną syntezę historyczną, jaką zawiera. Aczkolwiek W. Awarin wskazuje, że celem tej książki jest przede wszystkim „ukazanie ekspansji głównych krajów kapitalistycznych — Stanów Zjednoczonych i Anglii — na Oceanie Spokojnym, ich wzajemnych stosunków i przeciwieństw, ich agresji przeciwko narodom krajów Oceanu Spokojnego”, w rzeczywistości podejmuje on zadanie o wiele szersze. Pewną ręką prowadzi czytelnika poprzez zawły labirynt sprzeczności między imperialistycznymi, przedstawia tworzące się i rozpadające sojusze i koalicje, w których obok Anglii i Stanów Zjednoczonych występowały Niemcy, Japonia, Rosja carska. Zaletą książki jest też ukazanie rywalizacji wielkich mocarstw na Oceanie Spokojnym i w Azji w ścisłym powiązaniu z całokształtem ich wzajemnych stosunków. Autor podkreśla m. in. wpływ rywalizacji anglosko-niemieckiej na kształtowanie się stosunków anglosko-amerykańskich. I tak na przełomie XIX i XX wieku Anglia zajęta ekspansją Niemiec i wojną z Boerami musiała ustąpić hegemonię Stanom Zjednoczonym w rejonie Morza Karaibskiego.

Książkę W. Awarina cechuje przejrzystość. W pierwszej części autor rozpatruje sprzeczności anglo-amerykańskie i walkę o strefy wpływów na półkuli zachodniej i na Dalekim Wschodzie w okresie kapitalizmu wolnokonkurencyjnego oraz imperializmu, aż do pierwszej wojny światowej. Część druga poświęcona jest walce mocarstw imperialistycznych w pierwszym etapie, a część trzecia — najobszerniejsza — walce wyzwolenczej narodów Azji przeciwko imperialistom amerykańskim i angielskim — w drugim etapie ogólnego kryzysu kapitalizmu. W każdej z tych części autor zajmuje się analizą układu sił i potencjału gospodarczego poszczególnych mocarstw. Szczególnie wartościowy jest bilans porównawczy sił Anglii i Stanów Zjednoczonych na poszczególnych etapach. Opisując walkę wyzwolenczą narodów azjatyckich, autor charakteryzuje panowanie imperialistyczne w Azji również pod względem gospodarczym, przytaczając ciekawe dane o strukturze rolnej, inwestycjach zagranicznych itp. Mimo więc, że praca radzieckiego uczonego ma przede wszystkim charakter historyczny, stanowi ona poważne źródło informacji dla ekonomistów zajmujących się problematyką stosunków międzynarodowych.

Obszernie rozbudowane rozdziały o Chinach (interwencja amerykańskiego imperializmu w Chinach i sprzeczności anglo-amerykańskie, zwycięstwo antyimperialistycznej i antyfeudalnej ludowo-demokratycznej rewolucji w Chinach, Komunistyczna Partia Chin — organizator walki wyzwolenczej narodu chińskiego), o Japonii (m. in. walka sił demokratycznych przeciwko imperialistycznej polityce Stanów Zjednoczonych w Japonii) oraz o Azji Południowo-Wschodniej stanowią doskonałą podbudowę dla pełniejszego zrozumienia domniemych przemian historycznych, zachodzących obecnie w Azji. Wyrazem tego jest m. in. Konferencja Krajów Azji i Afryki. Dane statystyczne w zakresie gospodarczym doprowadzone są do 1949 względnie do 1950 r., analiza polityczna zaś obejmuje okres do 1952 r. Książkę zamyka rozdział o radzieckiej polityce walki przeciwko agresji, o pokój i bezpieczeństwo, wypuklający ogromną rolę państwa socjalistycznego w kształtowaniu się stosunków na Dalekim Wschodzie.

W literaturze dostępnej czytelnikowi polskiemu książka W. Awarina jest szczególnie cenna i to dla specjalistów z różnych dziedzin — historyków, ekonomistów i specjalistów od spraw międzynarodowych.

Ignacy Suchs

Przegląd Bibliograficzny Pism. Ekonom. — Nr 2/55

СОДЕРЖАНИЕ

М. Раковски	— Улучшение экономической работы — самая важная проблема планирования	1
Ю. Равлюк	— Некоторые вопросы разработки годовых планов в главных управлениях и промышленных предприятиях	6
С. Мрочек	— Вопрос рационализации товарных перевозок в железнодорожном транспорте	12
Е. Залевски и	— По вопросу использования производственных мощностей в черной металлургии	19
А. Воловски	— Сравнимые и неизменные цены в строительной промышленности	23
Я. Стемпински	— Качество продукции и себестоимость в промышленности искусственного волокна	28
Т. Виктор	— О способах мобилизации к борьбе за снижение стоимости продукции в химической промышленности	34
М. Зайснц	— За усовершенствование организации и снижение себестоимости побочного производства	33
Л. Зомбкович	— О направлении хозяйства в сельскохозяйственных производственных кооперативах	44
М. Стшемски	— Достижение стран народной демократии в области здравоохранения, просвещения и культуры	48
Я. Вернер	— Обострение противоречий между буржуазией Латинской Америки и Северо-Американским империализмом	51

ПРИМЕЧАНИЯ И ЗАПИСКИ

Ю. Ишковски	— По вопросу методов проведения ревизии в отчетности	55
М. Скимовски	— Путем устранения излишних звеньев, снижаем издержки товарооборота	57
В. Рачковски	— Несколько замечаний о работе Воеводской Комиссии Планирования в г.Козалин по составлению 5-ти летнего плана	62
П. Романович	— За нормализацию коэффициентов пересчета в МТС	63
Ю. Грысяк	— Против произвола в интерпретации	64

ДНИ ПРОСВЕЩЕНИЯ, КНИГИ И ПЕЧАТИ	65
---	----

РЕЦЕНЗИИ:

Ст. Дещински	— Книга о многолетнем планировании	67
--------------	--	----

БИБЛИОГРАФИЯ	70
------------------------	----

CONTENTS OF THE ISSUE:

M. Rakowski	— The Improvement of Economic Work a Key Problem of Planning	1
J. Rawluk	— Some Problems of Elaborating Annual Plans in Central Managements and Enterprises	6
S. Mroczek	— The Problem of Rationalizing the Transport of Freights in Railway Transport	12
J. Zalewski and A. Wolowski	— Some Problems of Exploiting Productive Capacities in Iron Foundries	19
J. Stępiński	— Comparable and Unalterable Prices in the Building Trade	23
M. Zajac	— The Quality of Production and Production Costs in the Artificial Fibres Industry	28
T. Wiktor	— On the Ways of Mobilizing Manpower for a Struggle for Lowering Production Costs in the Chemical Industry	34
L. Ząbkowicz	— Let Us Render Organization Efficient and Lower the Costs of Sideline Production	38
M. Strzemski	— The Problem of Trends in the Management of Production Co-operatives	44
J. Werner	— The Achievements of the People's Democracies in the Field of Health Protection, Education and Culture	48
I. Sachs	— The Contradictions between the Latin American Bourgeoisie and North-American Imperialism Grow Sharper	51

REMARKS AND NOTES:

J. Iszkowski	— On the Methods of Checking Reports	55
M. Skrzymowski	— By Removing Superfluous Links Let us Lower the Costs of the Goods Turnover	57
W. Raczkowski	— A Few Remarks on the Labour of the Koszalin Voevodship Economic Planning Committee on the Five-Year Plan	62
P. Romanowicz	— For Normalizing the Calculation Coefficients in the State Machine Centres	63
J. Grysiak	— Against Arbitrary Interpretations	64

THE DAYS OF EDUCATION, BOOK AND PRESS	65
---	----

BOOK REVIEWS

S. Deszczyński	— A Book on Planning for Many Years Ahead	67
----------------	---	----

BIBLIOGRAPHY	70
------------------------	----

BIBLIOTERA
W. S. P.
w
Gdańsku

022

GOSPODARKA PLANOWA

Cena egz. zł 9.—