

W NUMERZE:

MIERNIKI OCENY DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA PRZEMYSŁOWEGO — str. 1

Pod powyższym tytułem toczyła się w Warszawie w dnach 9 i 10 bm. konferencja naukowa, organizowana przez Oddział Warszawski PTE. Dłż zamieszczamy referat Przewodniczącego Komisji Planowania STEFANA JĘDRYCHOWSKIEGO wygłoszony na tej konferencji, a także omówienie referatu Wiceministra Przemysłu Lekkiego, WŁADYSŁAWA KAKIETKA. W następnych numerach „ZG” zajmujemy się omówieniem dyskusji, wniosków i uchwał tej ważnej konferencji.

Kazimierz Szwabowicz — JAK TOCZY SIĘ TABOR... — str. 1

Polski przemysł taboru kolejowego był do niedawna piątym w świecie co do swej wielkości. Był mógł on utrzymać swoją dotychczasową, wysoką pozycję, należy — ustalając po wnikiwej analizie zasadniczą jego koncepcję i linie rozwoju — jak najszybciej odpowiedzieć sobie na pytanie: co i jak ma produkować ten jeden z naszych największych i najważniejszych przemysłów?

Grzegorz Pisarski — JAK PRZEZWYCZYĆ STAGNACJĘ — str. 3

Mimo iż mleko — jak wiadomo — jest drugim, obok mięsa, najważniejszym produktem hodowli, określającym nasze możliwości w dziedzinie wzrostu dochodów realnych ludności, w ostatnich latach w Polsce nie wzrasta liczba krów mlecznych, a produkcja i skup mleka również nie wykazują dynamiki wzrostu. Czy istnieją zatem środki przełamania stagnacji w produkcji i skupie mleka zarówno tych możliwości do zastosowania już „na dzisiaj” jak i „na przyszłość”?

Zbigniew Wyczesany — MIĘSO CZY RYBY — DLACZEGO FLOTA SIĘ SPOŹNIA — str. 3

Nie ulega wątpliwości, że w stosunku do wielu krajów, uprawiających rybołówstwo, jesteśmy znacznie opóźnieni. W poprzednim artykule naszego cyklu „Mięso czy ryby” przedstawiliśmy aktualną sytuację w rybołówstwie światowym na tle naszych skromnych osiągnięć.

Obecnie stawiamy pytanie: Dlaczego nasz dorobek jest tutaj aż tak skromny?

Ralf Szarota — BODŹCE A DZIAŁALNOŚĆ INWESTYCYJNA — str. 5

Wiele pisało już o tym, jak bardzo nieefektywna jest nasza działalność inwestycyjna, jak wiele w niej marnotrawstwa i różnych innych niewłaściwości. Ale dlaczego tak się dzieje? Autor szeroko uzasadnia, jak decyduje tu system niewłaściwych bodźców ekonomicznych.

ZYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XVIII WARSZAWA 15 GRUDNIA 1963 R. CENA 2 ZŁ NR 50/6311

Konferencja o miernikach • Konferencja o miernikach

Podstawowe problemy oceny działalności przedsiębiorstwa przemysłowego

STEFAN JĘDRYCHOWSKI

Referat Przewodniczącego Komisji Planowania dr. Stefana Jędrzychowskiego jest podstawowym referatem przedstawionym na zorganizowanej przez PTE konferencji o miernikach działalności przedsiębiorstwa przemysłowego. Drukujemy go w całości zarówno ze względu na jego ogólny charakter, jak i wagę poruszonych problemów.

REDAKCJA

TYTUŁ referatu, jak również temat konferencji nieco zacieśnia zagadnienie. W istocie rzeczy bowiem mierniki produkcji, jak również inne bardziej wytyczne mierniki działalności przedsiębiorstw, jak zysk, akumulacja, stopa rentowności itp. służą nie tylko jako instrument oceny wyników działalności przedsiębiorstwa, ale również jako instrument planowania, bilansowania w skali całej gałęzi czy w skali gospodarki narodowej, jako instrument ewidencji statystycznej, co nie zawsze

pokrywa się z oceną wyników działalności przedsiębiorstwa.

Największe zainteresowanie i dyskusję wzbudzały te mierniki działalności przedsiębiorstwa przemysłowego, które mają dla przedsiębiorstwa znaczenie praktyczne, określają w jakiś sposób warunki jego pracy, a więc stanowią podstawę przydziału środków np. funduszu plac, lub też są powiązane z bodźcami materialnymi, jak np. funduszem zakładowym, funduszem premiiowym pracowników umysłowych itp.

O BARDZIEJ ADEKWATNE MIERZENIE PRODUKCJI

W aktualnych warunkach na całej naszej dyskusji w sprawie mierników działalności przedsiębiorstw zaciążył jeden główny problem, a mianowicie problem nieadekwatności miernika produkcji globalnej, jako podstawy do planowania funduszu plac, a następnie procentowego wzrostu produkcji globalnej przedsiębiorstwa ponad plan, jako podstawy do powiększania funduszu plac i zatrudnienia w toku wykonania planu w ramach tzw. bankowej korekty funduszu plac.

Jest to zrozumiałe, gdyż w warunkach bardziej lub mniej rygorystycznego ogólnego limitowania zatrudnienia i funduszu plac, nieadekwatność pomiędzy tym miernikiem, a celem, któremu on służy, rodzi ostre problemy — pobudza przedsiębiorstwa do rozwijania produkcji bardziej materiałochłonnej, do unikania od produkcji pracochłonnej często wbrew interesowi ogólnospołecznemu, do rozwijania nieuzasadnionej ekonomicznie kooperacji i do szeregu innych wy-

pażeń w działalności przedsiębiorstwa.

SYTUACJA ta wywoływała ścisłą krytykę, a trzeba przyznać, że w praktyce planowania i zarządzania gospodarką nie dość szybko dotychczas znajdowano nowe, lepsze rozwiązania. Nie chcę powtarzać szczegółowych danych zawartych w rozsyłanym materiale konferencyjnym pt. „Kryteria oceny działalności przedsiębiorstw przemysłowych”. Warto jednak przypomnieć, że w r. 1962 w około 82% przedsiębiorstw wytwarzających około 77% produkcji przemysłowej stosowano miernik produkcji globalnej w cenach porównywalnych lub produkcie towarową w cenach zbytu, jako podstawę planowania i kontroli funduszu plac. Natomiast mierniki naturalne oraz mierniki zbliżone do produkcji netto (produkcja czysta, wartość produkcji w cenach przerobu, wartość produkcji według normatywów pracochłonności) dotyczyły stosowane były w przedsiębiorstwach, wytwarzających ok. 23% produkcji przemysłowej.

Uchwały Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów Nr 254 i 271 podjęte w lipcu i sierpniu tego roku, zapewniają, po wykonaniu zawartych w nich zaleceń, zwiększenie tego odsetka z 23% do około 35% wartości produkcji przemysłowej. Trzeba jednak dodać, że jednocześnie Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów zalecił przeprowadzenie w przemyśle maszynowym, elektrotechnicznym i metalowym eksperymentu na szeroka skalę, mającego na celu zastosowanie w tych gałęziach przemysłu miernika wartości produkcji, obliczonej według normatywów pracochłonności. Zwłaszcza, że te gałęzie przemysłu

słu wytwarzają ok. 23% produkcji przemysłu, uogólnienie eksperymentu i powszechne zastosowanie tego miernika zapewni dominującą pozycję miernikom opartym na produkcji netto.

Osobiście zresztą sądzę, że w niektórych gałęziach przemysłu metalowego należałoby raz jeszcze zbadać możliwości zastosowania miernika wartości przerobu, gdyż specyfika tych branż bardziej jest bliska specyfice przemysłu konfekcyjnego i innych branż (w których proponuje się zastosować ten miernik), niż specyfice przemysłu maszynowo-elektrotechnicznego.

Ostatnie słowo w sprawie przejs-

cia na nowe mierniki produkcji przemysłowej w innych gałęziach nie zostało jeszcze powiedziane. Komisja działająca pod przewodnictwem piosła Błinowskiego ograniczyła się z konieczności, ze względu na krótki okres czasu, do zbadania przemysłu planowanego centralnie, przy czym również z konieczności problematykę niektórych gałęzi zbadała gruntownie, a innych bardziej powierzchownie. Obecnie w ramach prac powołanej przez Rząd komisji metodologicznej, która ma opracować projekt zmian w systemie planowania i

DOKONCZENIE NA STR. 6

Mierniki produkcji w przemyśle lekkim

Omówieniem referatu Wiceministra Przemysłu Lekkiego — Władysława Kakieta pt. „Mierniki produkcji i ich znaczenie (na przykładzie przemysłu lekkiego)” kończymy cykl publikacji na temat materiałów przedstawionych na zorganizowaną przez PTE konferencję o miernikach oceny działalności przedsiębiorstwa przemysłowego. Kontynuacją tego cyklu będą omówienia dyskusji, wniosków i uchwał tej ważnej konferencji, które postaramy się zamieścić w najbliższych numerach „Zycia Gosp.”.

REDAKCJA

REFERAT zaczyna się od uwag metodologicznych na temat samego pojęcia mierników produkcji. Autor rozróżnia pojęcia: mierników produkcji i mierników oceny. Pierwsze są — jego zdaniem — „miarą służącą do mierzenia procesu produkcji, procesu pracy i wyniku tej pracy — produktu”, drugie zaś stanowią miarę „celowości poniesionego wysiłku na wykonanie określonej produkcji”, odpowiadają na pytanie „czy zaangażowanie środ-

ków do wykonania określonej produkcji jest prawidłowe czy też nie”. Zdaniem tego autora: „Często utożsamia się mierniki produkcji z miernikami oceny, albo też z miary produkcji czyni się miernik oceny”.

Władysław Kakieta rozróżnia mierniki produkcji służące do pomiarów przedmiotu pracy, narzędzi pracy, pracy żywej i produktu pracy. Najwięcej miejsca poświęca przy tym miernikom produktu pracy. Dzieli je więc na fizyczne i wartościowe. Wskazuje na jednostronność

poszczególnych miar fizycznych i na potrzebę równoczesnego „opierania się na wielu miarach fizycznych wzajemnie uzupełniających się. Wartościowymi miernikami produkcji są — zdaniem referenta — ceny. Rozważa on przydatność różnych cen z punktu widzenia podmiotu gospodarującego, który jest oceniany przy ich pomocy. Uważa, że dla oceny przedsiębiorstwa najbardziej użyteczne są indywidualne ceny fabryczne oparte na indywidualnych kosztach własnych przedsiębiorstwa. Dla oceny branży najlepiej służą jednolite ceny fabryczne zbudowane w oparciu o przeciętne gałęziowe koszty własne produkcji. Ceny zbytu zawierające podatek obrotowy ocenia on jako nieprzydatne, jako miernik produkcji przedsiębiorstwa i branży. Mogą one

DOKONCZENIE NA STR. 6

JAK TOCZY SIĘ TABOR...

KAZIMIERZ SZWABOWICZ

POLSKI przemysł taboru kolejowego był do niedawna piątym w świecie co do swej wielkości. Tradycje tego przemysłu sięgają lat przedwojennych; już wówczas przemysł ten stał na poziomie europejskim. W czasie wojny niektóre fabryki taboru kolejowego zostały całkowicie zniszczone, inne znacznie uszkodzone. Odnajdziemy wprawdzie na Ziemiach Zachodnich kilka fabryk, były one jednak również zdevastowane.

Pierwszym zadaniem po wojnie było uruchomienie transportu kolejowego, na który skierowano maksimum sił i energii. Zdecydowano o budowie i uruchomieniu wszystkich fabryk taborowe. Ponieważ zadanie to powierzono grupie osób doświadczonych i o szerszym poglądzie, w ciągu niespełna czterech lat osiem zakładów nie tylko pokryło najpilniejsze potrzeby Min. Komunikacji, ale mogło także podjąć się już od r. 1949 dostaw eksportowych do Związku Radzieckiego parowozów, wagonów osobowych i towarowych o rocznej wartości kilkudziesięciu milionów dolarów. Przemysł taboru kolejowego był więc pierwszym eks-

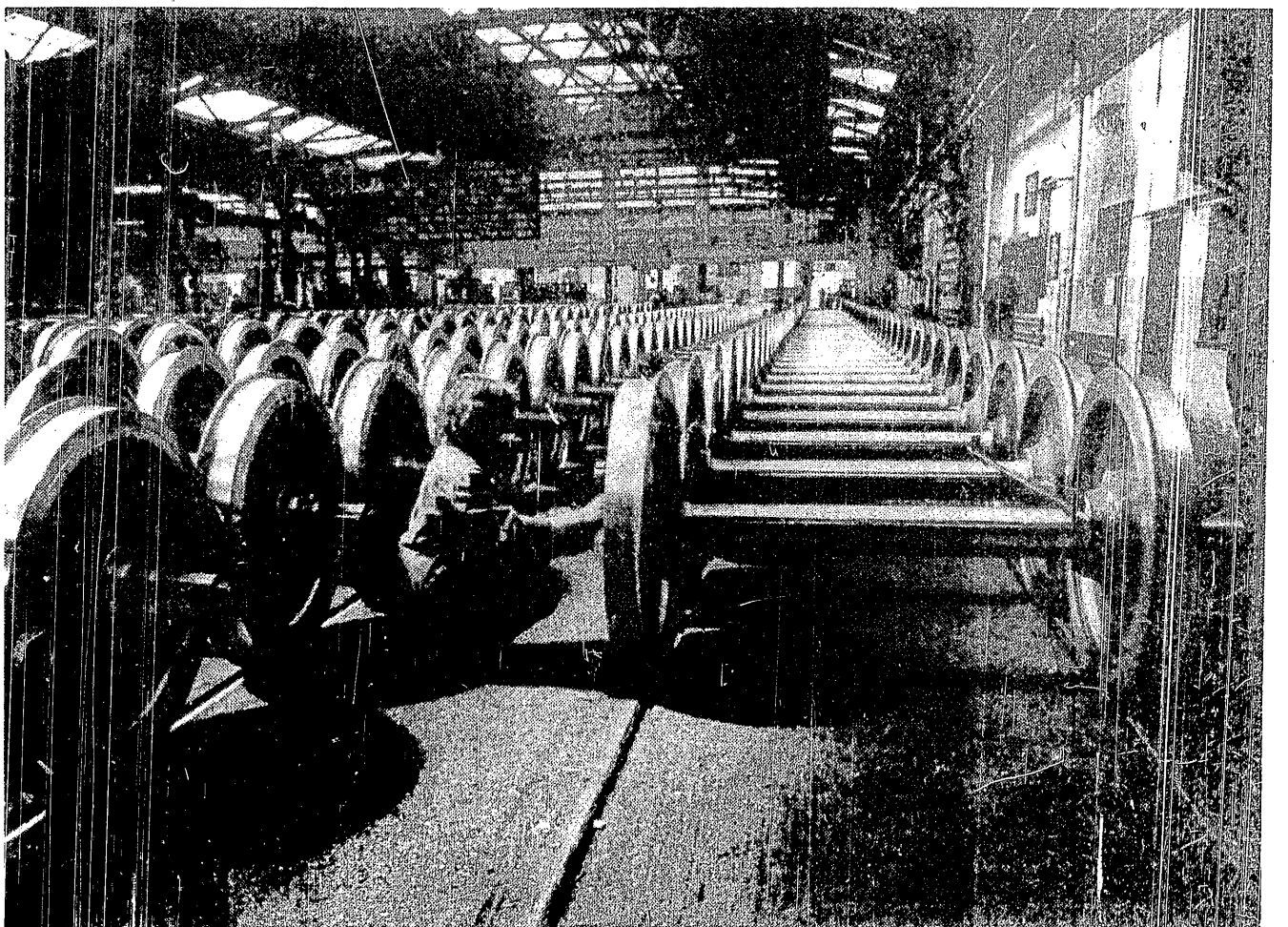
porterem w przemyśle maszynowym.

WBREW POTRZEBOM

Bezpośrednio po wojnie koniunktura na tabor kolejowy na skutek zniszczeń była wyjątkowo wysoka. W ciągu 10 lat nastąpiło jednak pewne nasycenie. Wszystkie niemal koleje świata przystąpiły do modernizacji trakcji. Nasze koleje zaczęły się również elektryfikować i motoryzować. Tymczasem przemysł nadal produkował parowozy i niewiele myślał o zastąpieniu ich nowymi lokomotywami i nowszymi wagonami. Aż wreszcie w r. 1958 kolej już kategorięcznie oświadczyła — bierzemy ostatnie parowozy! Chcemy elektrowozów i dieslowozów!

Również wagony osobowe produkowano identycznie jak przed wojną, gdyż w pierwszych latach — jak wiadomo — chodziło głównie o ilość, a nie o jakość. Lecz importerzy zaczęli w tej dziedzinie stawiać coraz wyższe wymagania. Nasza kolej również zaczęła wysuwać decyzje (m. in. na skutek wymagań międzynarodowych).

DOKONCZENIE NA STR. 2



JANUSZ GOŚCIŃSKI

Na koniec wrzescie dwie uwagi: do argumentacji Z. Madeja. Jeżeli mówi się o badaniach ekonomicznych w instytucjach technicznych, to najczęściej przez nieporozumienie. Większość techników określa jako ekonomów (i zgłasza w związku z tym zapotrzebowanie na ekonomów), to, co w rzeczywistości kwalifikuje się do kalkulacji. Druga uwaga dotyczy pominięcia instytucji, które z uwagi na zakres prac nie mogą być zaliczone, ale do wyraźnie technicznych, ani też do ekonomicznych. Tam zresztą problem atomizacji na tzw. pion techniczny i na pion ekonomiczny jest często faktem, przysparzającym nie mniejszych kłopotów, niż w przypadkach odrębnych jednostek. Brak zorganizowanej współpracy między technikami i ekonomistami jest zjawiskiem szerokim, powszechnym i wykraczającym swymi korzeniami poza zakładanie instytucji.

Ze względu na problemy efektywności naszego handlu zagranicznego oraz z uwagi na poważne problemy materiałowo-surowcowe w naszym kraju - trzeba sobie zadać pytanie: co i jak ma produkować jeden z naszych największych i najważniejszych przemysłów? I na pytanie trzeba jak najszybciej odpowiedzieć, ustalając po wnikliwej analizie zasadnicze koncepcje linii rozwoju przemysłu laboro-olejowego.

Podstawowe problemy oceny działalności przedsiębiorstwa przemysłowego

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

zarządzania gospodarką narodową na okres 1966—1970 r. działa podkomiśja mierników produkcji, która ma kontynuować i uzupełnić dotychczasowe prace nie po to, aby wracać raz jeszcze do spraw rozstrzygniętych, ale aby zbadać problematykę mierników w innych gałęziach produkcji materialnej, np. w budownictwie, w przemyśle terenowym — oraz aby ponownie rozpatrzyć sprawę w tych gałęziach przemysłu planowanego centralnie, w których problem nie został rozstrzygnięty.

WYDAJE się, że należy nastawić się na zdecydowanie na przechodzenie na mierniki reprezentujące produkcję netto wszędzie tam, gdzie miernik produkcji globalnej nie daje egzaminu. Dodać trzeba, że nie jest celowe stosowanie mierników naturalnych. To był główny motyw, dla którego na obecnym etapie nie zostały przyjęte wnioski komisji działającej pod przewodnictwem posła Blinowskiego w sprawie zastosowania miernika produkcji towarowej w cenach zbytu lub w cenach fabrycznych. Miernik produkcji towarowej w cenach zbytu obciążony jest licznymi słabościami, do których należy przede wszystkim to, że nie eliminuje on różnic wynikających z różnego udziału akumulacji w wartości produkcji towarowej. Wprowadzenie miernika produkcji towarowej w cenach fabrycznych utrudnione było tym, że w większości gałęzi, w których komisja proponowała zastosowanie miernika produkcji towarowej, nie ma obecnie cen fabrycznych i podatek obrotowy nie jest pobierany, jako różnica między ceną zbytu a ceną fabryczną. Uznano za niece-

lową zmianę jednego miernika, odzwierciedlającego produkcję brutto, na inny taki miernik, połączony z szeregiem trudności i perturbacji, zmianą na krótki stosunkowo okres czasu. Jednocześnie przyjęto za zasadniczy kierunek zastosowanie, jako podstawy planowania funduszu plac, miernika odzwierciedlającego produkcję netto.

Realizacja przyjętych już założeń, jak również dalsze prace metodologiczne, powinny doprowadzić w zasadzie do problemu adekwatności miernika, służącego za podstawę do planowania funduszu plac, do zadań, które ma on spełniać.

Już w przyszłym roku ostrość problemu zostanie poważnie stopiona w związku z zamierzonymi zmianami w systemie kontroli i korekty funduszu plac. Szczegóły tej reformy nie są jeszcze znane. Wnioski w tej sprawie ma przedstawić Rządowi do połowy grudnia Ministerstwo Finansów. Główny kierunek został jednak wytyczony przez uchwały XIV Plenum KC PZPR — chodzi o zniesienie automatycznej bankowej korekty funduszu plac i zastąpienie go systemem zwiększenia funduszu plac z rezerwy na ściśle określonej i uzasadnionej produkcji pomadplanową. System automatycznej korekty funduszu plac nie zapewnia należytej dyscypliny plac. Chodzi zwłaszcza o zniesienie automatycznej korekty wszędzie tam, gdzie nie jesteśmy zainteresowani jednoznacznie w maksymalizacji produkcji i wszędzie tam, gdzie system bankowej korekty funduszu plac, oparty o miernik wzrostu wartości produkcji globalnej lub produkcji towarowej wg cen zbytu, powoduje zniekształcenie asortymentowej struktury produkcji z punktu widzenia potrzeb rynku.

DOSTOSOWANIE PRODUKCJI DO POTRZEB SPOŁECZNYCH

Rozwiązywanie problemu miernika służącego za podstawę do planowania i korekty funduszu plac — niewątpliwie przyczyni się do zwrócenia większej uwagi na pozostałą, niezmierznie bogatą, problematykę mierników działalności przedsiębiorstwa. Szereg problemów wiąże się np. z niewątpliwie istniejącą w ustroju socjalistycznym nieantagonistyczną sprzecznością pomiędzy skądinąd w pełni uzasadnionym dążeniem przedsiębiorstwa do osiągnięcia jak najlepszych wyników w postaci zysku lub w postaci akumulacji całkowitej (tj. zysku łącznie z podatkiem obrotowym), a interesem społecznym, wymagającym jak najlepszego dostosowania podaży do popytu, jak najlepszego zaspokojenia przez produkcję zapotrzebowania ze strony rynku i eksportu nie tylko w ujęciu ilościowym, ale także pod względem asortymentu i jakości. Niewątpliwie najlepszym sposobem rozwiązania tej sprzeczności było-

by osiągnięcie we wszystkich grupach towarowych stanu pełnej równowagi rynkowej, inaczej mówiąc — rynku odbiorcy. Wówczas żadne przedsiębiorstwo nie mogłoby osiągnąć większej sumy zysku (lub akumulacji) bez pełnego dostosowania struktury asortymentowej produkcji do potrzeb odbiorców. Jednak doświadczenie — nie tylko w Polsce, ale również innych krajów socjalistycznych, wskazuje, że w praktyce taki stan rzeczy jest trudny do osiągnięcia. Przy prowadzeniu polityki pełnej równowagi rynkowej w wskaźnikach globalnych trudno jest osiągnąć we wszystkich grupach towarowych i asortymentowych jednakowy stopień pokr. jak popytu podażą towarów i usług. Prawdopodobnie możliwe byłoby to za cenę obniżenia nie tylko ogólnego tempa rozwoju, ale także tempa wzrostu realnych dochodów ludności. Przy niewysokich na ogół zapasach wielu deficytowych surowców i mate-

riałów, zwłaszcza pochodzących z importu, przy braku rezerwy zdolności produkcyjnej w niektórych gałęziach produkcji, istnieją trudności w szybkim dostosowaniu się przemysłu do zmieniającego się popytu.

Doniosłą rolę w rozwiązywaniu tego zagadnienia może odegrać aktywizacja handlu zagranicznego w kierunku rozwijania coraz szerszej wymiany towarów rynkowych zarówno wewnątrz obozu socjalistycznego jak i ze światem kapitalistycznym. W tym celu konieczne jest uelastycznienie w tej dziedzinie metod planowania i operatywnej działalności handlu zagranicznego.

Jednakże w naszym ustroju odpadają takie czynniki automatycznie regulujące popyt i wpływające pośrednio na podaż, jakimi są w rynkowej gospodarce kapitalistycznej teoretycznie „wolna konkurencja” wraz z jej wynaturzeniami w praktyce monopolistycznego kapitalizmu oraz „swobodna” gra cen połączona zresztą z szeregiem zjawisk typu spekulacyjnego i ich znacznymi konsekwencjami społecznymi. Żądanie doprowadzenia w całej gospodarce elastyczności cen do ich pełnego swobodnego kształtowania się w zależności od kształtowania się podaży i popytu tak jak to obecnie dzieje się w obrocie niektórymi artykułami sezonowymi pochodzenia rolniczego, jak np. warzywa i owoce, jest nierealne i niemożliwe do przyjęcia w naszym ustroju ze względów społecznych i politycznych.

POZOSTAJE więc do rozwiązania problem usunięcia niezgodności pomiędzy dążeniem przedsiębiorstwa do poprawy wyników finansowych jego działalności a ściśle dostosowaniem asortymentu produkcji do potrzeb odbiorców. Pod tym względem zarysowują się dwa różniące się stanowiska, reprezentowane m.in. w materiałach przedkonferencyjnych. Jedni chcieliby wyeliminować zainteresowanie materialem przedsiębiorstwa w poprawie swego wyniku finansowego kosztem „niezgodnej” z potrzebami rynku produkcji bardziej rentownych lub mniej pracochłonnych asortymentów, poprzez powiązanie niektórych szybko działających bodźców ekonomicznych np. funduszu premialnego pracowników umysłowych z wykonaniem asortymentowego planu produkcji, opartego o zamówienia handlu i innych odbiorców. W podobnym kierunku idą propozycje zmierzające do uczynienia ze skorygowanego systemu cen fabrycznych podstawy planowania produkcji i uczynienia z zawartego w cenie fabrycznej zysku — podstawy bodźców ekonomicznych (zamiast akumulacji). W jednym i drugim wypadku akumulacja stałaby się pożywką czysto wynikową. Drugi punkt widzenia wychodzi z założenia, że maksymalizacja akumulacji leży nie tylko w interesie przedsiębiorstwa, ale i w

interesie ogólnospołecznym, a rozwiązanie problemu powinno zmniejszać w kierunku bardziej elastycznego manipulowania systemem cen detalicznych. Nie negując konieczności zwiększenia elastyczności w naszej polityce cen (pod warunkiem utrzymania stabilności cen artykułów podstawowych, mających znaczenie dla budżetu rodzinnego i pod warunkiem dążenia do stabilizacji poziomu kosztów utrzymania), wydaje się, że, jak to już powiedziałem, nie jest możliwe doprowadzenie elastyczności w polityce cen do tego stopnia, który by pozwolił na pełne ich działanie, jako czynnika regulującego samoczynnie stosunek między popytem a podażą. Wydaje się więc, że słusze jest poszukiwanie rozwiązania tego dylematu na drodze znalezienia właściwych mierników i bodźców, które potrafiłyby pogodzić uzasadnione dążenie przedsiębiorstwa do poprawy wyników finansowych jego działalności z zapewnieniem jak najlepszego dostosowania podaży towarów i usług do istniejącego popytu.

JEDNAK dotychczasowe propozycje w tej sprawie nasuwają szereg wątpliwości. Uzupełnienie realizacji funduszu premialnego pracowników umysłowych przedsiębiorstwa od pełnego wykonania planu asortymentowego budzi pewne zastrzeżenia. Czy nie stworzy ono tak surowych warunków uzyskania premii, że premia stanie się praktycznie nie do uzyskania i tym samym zatrafi swój charakter bodźca? W wypadku wyboru najbardziej poszukiwanych asortymentów, powstaje pytanie, jakimi kryteriami ma się kierować jednostka nadrzędna przedsiębiorstwa, zwłaszcza, gdy ma się do czynienia jednocześnie z silnym zapotrzebowaniem rynku, eksportu i obrotu zaopatrzeniowego na różne asortymenty produkcji danego przedsiębiorstwa. Również w zakresie zapotrzebowania rynku wewnętrznego — czy sugestie handlu hurtowego będą pod tym względem najbardziej miarodajne i zawsze trafne.

Wydaje się więc, że propozycje te muszą być najpierw poddane próbie eksperymentu na stosunkowo wąskim odcinku, a dopiero później upowszechnione.

WPROPOZYCJACH przyjęcia za podstawę planowania udoskonalonego systemu cen fabrycznych, a za podstawę bodźców dla kierowniczego personelu i za logi przedsiębiorstwa zysku, stanowić różnicę między ceną fabryczną a kosztami produkcji, wątpliwość musi budzić sprawa, czy nawet dla okresu wyjściowego uda się skonstruować system cen fabrycznych o wyrównanej stopie zysku w stosunku do kosztów lub cen przerobu. Czy system stabilnych przez okres kilku lat cen fabrycznych nie znajdzie się już przed upływem tego okresu w

sprzeczności ze strukturą asortymentową popytu, zwłaszcza, że niewątpliwie warunki i możliwości osiągania obniżki kosztów produkcji nie są dla wszystkich grup towarowych i dla wszystkich asortymentów jednakowe?

Zarzut nadmiernego zwiększenia pracochłonności planowania i sprawozdawczości jest nie do odparcia, jeżeli planowanie produkcji w cenach fabrycznych miało być wprowadzone jako trzeci przekrój przy pozostawieniu planowania wartości produkcji globalnej w cenach porównywalnych i wartości produkcji towarowej w cenach zbytu. Zarzutu tego dałoby się uniknąć, gdyby ceny fabryczne mogły być potraktowane jako „sui generis” ceny porównywalne. Wówczas jednak powstają problemy, związane z koniecznym usztywnieniem tych cen, względnie z porównywalnością mierników produkcji przy dokonywaniu w poszczególnych latach korekty cen fabrycznych. Wreszcie — pozostaje do rozwiązania problem, czy akumulacja finansowa ma być traktowana wyłącznie jako liczba wynikowa, czy też przedsiębiorstwa mają być zainteresowane lub też zobowiązane do realizowania jej w określonej wysokości.

Sądzę, że dyskusja na dzisiejszej konferencji przyczyni się do wniesienia większej jasności do tej problematyki.

Przedstawiony problem jest tylko jednym z przypadków możliwych sprzeczności pomiędzy jednym z celów polityki gospodarczej państwa, jakim jest pełne zaspokojenie potrzeb rynku, a dążeniem przedsiębiorstwa do uzyskania jak najlepszych wyników finansowych. Oczywiście sprzeczność ta nie występuje zawsze. W warunkach względnej nasyconia rynku, dążenia przedsiębiorstwa i dążenia państwa do lepszego pokrycia potrzeb asortymentowych odbiorców są zbliżone — chyba, że układ cen zbytu i cen detalicznych jest absolutnie wadliwy. Wydaje się, że generalnie biorąc, istnieje problem, jak osiągnąć zgodność pomiędzy celami polityki gospodarczej państwa socjalistycznej

MIERNIKI A CELE POLITYKI GOSPODARCZEJ

Wydaje się celowe w tym ogólnym referacie zobrazowanie celów, które stawia przed sobą polityka gospodarcza w naszych obecnych warunkach i którym powinny odpowiadać mierniki działalności przedsiębiorstwa.

Cele te można uszeregować w sposób następujący. Niewątpliwie ma rację jeden z referentów, że celem państwa socjalistycznego jest maksymalizacja dochodu narodowego. Odnosi się to w pierwszym rzędzie do wytworzonego dochodu narodowego. Ale maksymalizować wytworzony dochód narodowy możemy dwoma sposobami — przez maksymalizację produkcji albo przez maksymalizację obniżki kosztów materiałowych produkcji. W naszych warunkach, kiedy to surowce i materiały do produkcji są czynnikiem minimum, obniżka kosztów materiałowych jest szczególnie cennym sposobem powiększenia dochodu narodowego.

Mogą oczywiście zdarzać się wyjątki, w których interes społeczny wymaga przede wszystkim zwiększenia produkcji, a obniżka kosztów materiałowych stoi na dalszym planie, ale są to wyjątki potwierdzające regułę. W wypadku kolizji między obniżką kosztów materiałowych produkcji, a obniżką kosztów osobowych, należy z reguły stwarzać preferencje dla obniżki kosztów materiałowych. O ile cho-

go, reprezentowanym przez centralny plan gospodarczy, a systemem mierników planowania, ewidencji i oceny działalności przedsiębiorstw i powiązanych z nim systemem bodźców ekonomicznych. Inaczej mówiąc, jak skierować w jedno łożysko i nakierować na wspólne cele centralne planowanie i oddolną inicjatywę załóg i kierownictwa przedsiębiorstw w gospodarce ich gospodarności.

DOŁYCHCZASOWA dyskusja w sprawie mierników wykazała:

- 1) że nie ma mierników uniwersalnych, które dalyby się wprowadzić wszędzie, niezależnie od celu, dla którego mają być zastosowane, od specyfiki gałęzi produkcji i od szczebla, na jakim mają być zastosowane (w rachunku mikro- czy makroekonomicznym);
- 2) że nie ma mierników doskonałych, wszystkie obciążone są jakimiś wadami i słabościami, dlatego tym bardziej ważne jest, aby były one właściwie dobrane w zależności od funkcji, jaką mają spełnić, od specyfiki gałęzi i od miejsca, jakie zajmują w systemie zarządzania i planowania.

Wydaje się też, że nawet stosunkowo najlepsze dopasowanie mierników do specyfiki przedsiębiorstwa nie może zwolnić jednostek nadrzędnych od kompleksowej oceny działalności przedsiębiorstwa i jego kierownictwa nawet wówczas, gdy uproszczone mierniki wskazywałyby na jednoznacznie pozytywną ocenę. Wydaje się też, że w poszczególnych przypadkach niezależnie od ogólnych mierników muszą być stosowane rozwiązania bardziej indywidualizowane, lub nawet wyłączenie oceny działalności przedsiębiorstwa z wykonaniem konkretnych zaleceń jednostek nadrzędnych.

Przy wszystkich zastrzeżeniach co do możliwości znalezienia mierników doskonałych, ulepszenie systemu mierników jest koniecznością, gdyż dają one możliwość stosunkowo łatwej i prostszej oceny działalności przedsiębiorstw i mogą być podstawą ustaleń bodźców ekonomicznych.

dzi o mierniki stosowane przy planowaniu, ewidencji i ocenie obniżki kosztów materiałowych — mamy do czynienia z normami i wskaźnikami zużycia materiałów, paliwa i energii w jednostkach naturalnych na jednostkę produkcji, wyrażoną również najczęściej w jednostkach naturalnych, lub z ich odwróceniem wskaźnikami uzysku z miernikami wartościowo-naturalnymi — kosztów jednostkowych, w tej liczbie kosztów materiałowych w złotych na jednostkę produkcji. Ten system wskaźników jak dotychczas, nie obejmuje jednak pełnej nomenklatury produkcji. Syntetyczny wskaźnik udziału kosztów w wartości produkcji towarowej w cenach zbytu jest obciążony błędem wynikającym z tego, że reprezentuje on połączone działanie dwóch czynników: rzeczywistej obniżki kosztów produkcji i zmian w strukturze asortymentowej produkcji przy nierównym udziale akumulacji w wartości produkcji. Przy silnych wahanach asortymentu produkcji syntetyczny wskaźnik staje się prawie nieprzydatny dla celów analizy kształtowania się kosztów produkcji. Dlatego propozycja zmierzająca do tego, aby powiązać wskaźnik udziału kosztów z miernikiem produkcji towarowej w cenach fabrycznych, przy osiągnięciu bardziej wyrównanej stopy zyskowości, jest bardzo interesująca. Może ona być zrealizowana

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

być natomiast — jak stwierdza referent — miarą masy towarowej przeznaczonej na cele konsumpcyjne i inwestycyjne.

Przytoczone stwierdzenia stanowią punkt wyjścia dla krytycznej oceny stosowanych obecnie w przemyśle lekkim systemów mierników produkcji, w szczególności zaś powiązania między wielkością produkcji globalnej lub wielkością produkcji towarowej, a sumą funduszu plac. „Fundusz plac jest funkcją sumy pracochłonności wyrobów — pisze Władysław Kakietek. — Cena zaś jest funkcją wielkości zaangażowanych wszystkich czynników produkcji... Wszelkie więc przesunięcia w asortymencie produkcji wywołują zmiany proporcji między ceną wyrobu a pracochłonnością przeznaczoną na jego wytworzenie, powodując zachwianie proporcji między wielkością produkcji liczoną w cenach a wielkością funduszu plac”.

Możliwości bardziej efektywnego wykorzystania fizycznych mierników produkcji autor dostrzega w przemyśle włókienniczym. „Proces produkcyjny w przemyśle włókienniczym polega na maszynowej obróbce surowca stosunkowo stypizowanej, stosunkowo jednorodnej. W procesie tym o tempie pracy, o natężeniu pracy decyduje maszyna. W przemyśle tym wszystkie czynniki, produkcji są wymierne. W przedmiotowym np. wymierna jest ilość surowca w zależności od gatunku i przeznaczenia na wyprodukowanie jednostki przędzy. Ściśle wy-

Mierniki produkcji w przemyśle

mierna jest ilość maszyn, czas ich pracy potrzebny do produkcji 1 kg przędzy. Ściśle określana może być ilość osób bezpośrednio produkcyjnych, potrzebnych do obsługi procesu produkcyjnego, co przy określonym systemie plac stwarza możliwość ściślego obliczenia funduszu plac przypadającego na jednostkę (naturalną) produkcji”. (Chodzi mu o jednostkę uwzględniającą długość i ciężar przędzy, zwaną kilogramonumerem). Podobnie w tkalnictwie — pisze Władysław Kakietek — wymierne są zarówno ilość przędzy jak i ilość maszyn zaangażowanych do wyprodukowania tkaniny surowej. To samo dotyczy norm obsługi. Ponieważ cechy fizyczne tkaniny są zmienne, a więc waga jednego metra, ilość nici osnowy i wątek przypadających na jeden centymetr, szerokość tkaniny — miarą pożądaną nie mogą być ani metry bieżące, ani metry kwadratowe. Najbardziej dokładną miarą fizyczną jest tutaj, zdaniem autora referatu — „wątek, albo inaczej mówiąc, produkcyjny ruch krosna”.

Mierniki fizyczne nie stanowią „narzędzi uniwersalnych, które mogłyby być z równym powodzeniem wykorzystywane w różnych branżach przemysłu lekkiego. W samym przemyśle włókienniczym w tkalnictwie są one znacznie mniej precyzyjne niż w przedmiotach. Najmniej precyzyjne są zaś w wykańczalniach, a to ze względu na zróżnicowany proces technologiczny z punktu widzenia wzornictwa i jakości wykończenia tkanin. „Ta faza produkcji nie posiada — zdaniem referenta — ściśle syntetycznego miernika fi-

zycznego i miernik taki należy opracować”.

Dalece więc niedoskonałe są mierniki fizyczne: pary obuwia stosowane w przemyśle obuwniczym, wskaźniki przeliczeniowe wagi skóry surowej na tzw. wagę skóry „zielonej” w przemyśle garbarskim, tony i szlaki w przemyśle dziewiarskim itp.

Autor nie odpowiada bezpośrednio na pytanie jakie mierniki w przemysłach tych należy wprowadzić. Odpowiada jednak pośrednio opisując szczegółowo i pozytywnie ocenianą rozważania wprowadzane w przemyśle odzieżowym.

Podstawowym miernikiem służącym do obliczenia produkcji i funduszu plac jest w tym przemyśle normominuta. Normominuta jest to niezmienna średniobranżowa jednostka pracochłonności ustalona w odniesieniu do poszczególnych asortymentów (modeli) w warunkach okresu wyjściowego. (Okresem przyjmowanym za wyjściowy jest w przemyśle odzieżowym rok 1956). W jednostkach tych ustala się dla przemysłu odzieżowego zadania w dziedzinie wzrostu produkcji i wydajności pracy. Ponieważ wszystkie produkowane w przemyśle odzieżowym asortymenty (modele) mają określoną normalnie (w normominutach) własną średniobranżową pracochłonność — przesunięcia asortymentowe produkcji planowej i ponadplanowej nie powodują zasadniczych zmian w napięciu planu i w trudności jego wykonania.

Z faktu, że normominuta jest oparta o średniobranżowe nakłady pracy, wynika możliwość wykorzy-

stania tego miernika jako narzędzia porównywania wydajności poszczególnych przedsiębiorstw przemysłu odzieżowego. W referacie Władysław Kakietek znajduje się liczne takie porównania. Autor sugeruje, że różnice w wydajności jakie dają się zaobserwować z porównania zadań w normominutach, powinny znajdować wyraz w proporcjach plac.

Z pracochłonnością asortymentu wyrażoną w normominutach ściśle wiąże się normalny koszt przerobu wyrażony w cenach konfekcyjowania (cenach przerobu). Tworzy się go przez przemnożenie normominut potrzebnych do wyprodukowania danego wyrobu (w warunkach średniobranżowych) przez cenę normominuty, tzn. 12,62 gr. Cena ta została obliczona z ilorazu sumy kosztów przerobu przemysłu odzieżowego (1956 r.) i ilości produkcji tego okresu wyrażonego w normominutach i nazywana jest ceną konfekcyjowania.

Pracochłonność w normominutach i normalny koszt przerobu wyrażony w cenach konfekcyjowania służą w przemyśle odzieżowym do mierzenia a) nakładów pracy żywej na produkcję, b) kosztów przerobu z wyłączeniem pracy żywej. Zaprezentowany system pomiarów nie obejmuje więc takiego podstawowego czynnika produkcji, jakim są materiały podstawowe oraz pomocnicze — bezpośrednio. „Dlatego też — pisze autor referatu — wprowadzono (w przemyśle odzieżowym) oddzielny miernik zużycia surowców w postaci: zużycie brutto i netto na jednostkę wyrobu”.

Zużycie materiałów podstawowych netto może być mierzone absolutnie ściśle (w centymetrach kwadratowych) jako suma gotowych elementów wchodzących w skład danej odzieży. Znacznie trudniej obliczyć tzw. teoretyczną normę zużycia (zużycie brutto), tzn. zużycie netto powiększone o niezbędne odpady. Trzeba było w tym celu ustalić dla 56 grup asortymentowych odzieży indywidualne wskaźniki odpadów różnicowane dodatkowo w zależności od rodzaju tkaniny.

W ten sposób, w oparciu o trzy mierniki (pracochłonność w normominutach, normalny koszt przerobu, cena konfekcyjowania i teoretyczna norma zużycia materiałów) można było stworzyć „logiczny i konsekwentny system ekonomicznego kierowania przedsiębiorstwem”. Wymieniona została sprzeczność między pracochłonnością produkcji i wynikającym z niej funduszem plac a wielkością produkcji wyrażoną w cenie. Przedsiębiorstwo zostało zainteresowane w poprawie wydajności pracy, w obniżce kosztów własnych przerobu i w zmniejszeniu zużycia surowców brutto na jednostkę produkcji.

Autor referatu przedstawia także schemat powstawania zysku fabrycznego i tworzenia ceny fabrycznej w przemyśle odzieżowym. Zysk fabryczny oblicza się więc po prostu z dwudziestoprocentowego narzutu do normalnego kosztu przerobu. Zás cenę fabryczną tworzy się przez dodanie do normalnego kosztu przerobu powiększonego o zysk fabryczny — teoretycznie nor-

my zużycia materiałów wyrażonej w postaci wartościowej jako normalnego kosztu zużycia materiałów brutto.

W rezultacie obniżając zużycie surowca, np. zmniejszając odpady przedsiębiorstwo powiększa sobie zysk. Mimo, że formalnie zysk obliczany jest w postaci narzutu do kosztów przerobu reaguje on na zmiany zużycia surowców. Praktyka nie potwierdza więc zarzutu — konkluduje autor referatu — że system wprowadzany w przemyśle odzieżowym nie zachęca w dosłownym stopniu do oszczędzania materiałów. Na poparcie tych tez o prawidłowym działaniu systemu mierników produkcji wprowadzanych w przemyśle odzieżowym, autor przytacza liczby charakteryzujące dynamikę obniżki kosztów przerobu i kosztów materiałowych w tym przemyśle w ostatnich trzech latach oraz interesujące diagramy kształtowania się wydajności pracy i wartości produkcji w cenach konfekcyjowania, zatrudnienia, średniej płacy na jednego robotnika grupy przemysłowej i zysku bilansowego w Warszawskich Zakładach Przemysłu Odzieżowego im. 17 Stycznia w ostatnich 6 latach.

Ostatni fragment referatu poświęcony jest uwagom na temat możliwości adaptowania systemu mierników produkcji stosowanych w przemyśle odzieżowym w przedsiębiorstwach innych branż i gałęzi gospodarki narodowej. Zdaniem referenta zasada liczenia pracochłonności w normominutach może być stosowana w każdym przedsiębiorstwie, która-

Z pełną słusnością powołuję się na rewizję nadzwyczajną w tym ustalonym przez Sąd Powiatowy stanie rzeczy na orzecznictwo Sądu Najwyższego (...)

Skoro w konkretnym przypadku pozwane Przedsiębiorstwo nie dopełniło społecznego obowiązku umożliwienia dostępu swym klientom do miejsc grozących wypadkiem i w wyniku tego zaniedbania powstała szkoda, obowiązane jest szkoda tę naprawić stosownie do art. 134 w związku z art. 161 i 165 kodeksu zobowiązań.

Umieszczenie na drzwiach kartki z napisem „obcy wstęp wzbroniony” nie może być traktowane równoznacznie z ostrzeżeniem o niebezpieczeństwie dla życia i zdrowia osób wchodzących, treść wspomnianej kartki oznacza bowiem jedynie zakaz wstępu osobom obcym ze względów organizacyjnych-porządkowych. Wejście powódki do pomieszczenia, w którym odbiór jej się nie odbywał (nie bez znaczenia jednak jest okoliczność, że stoły, na których odbierano ją, znajdowały się obok nie odgradzającej należyte obu pomieszczeń ściany aparatuwni), zostało w dostatecznej mierze uwzględnione przez Sąd Powiatowy jako przyczynienie się powódki do powstania szkody w połowie.

Rewizja strony pozwanej od uwzględniającego częściowo tylko powództwo wyroku Sądu Powiatowego w M. nie była, jak z przedstawionych rozważań wynika, uzasadniona i podlegała oddaleniu. (...)”

* Art. 134. Kto z winy swej wyrządził drugiemu szkodę, obowiązany jest do jej naprawienia.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

AGROMINIMUM

Uchwała Nr 347 Rady Ministrów z dnia 22 października 1963 r. (Monitor Polski Nr 85, poz. 408) zaleca wprowadzanie we wszystkich indywidualnych gospodarstwach rolnych określonych zabiegów agrotechnicznych i zootechnicznych, zwanych „agrominimum”. Zabiegi te mają na celu podniesienie kultury i przeciętnych wyników produkcji rolnej w indywidualnej gospodarce rolnej m. in. przez lepsze wykorzystanie rezerw i zdolności produkcyjnej tych gospodarstw.

Do podstawowych zadań agrominimum, przewidzianych w uchwale wchodzi:

- 1) uprawianie całego posiadanego lub użytkowego arealu ziemi, nadającego się do produkcji rolnej,
- 2) dokonywanie wymiany ziarna siewnego zbóż i sadzonek ziemniaka w rotacji ustalonej gromadzkim planem nasiennym,
- 3) wykonywanie podorywek po sprężce zbóż oraz orek przedzimowych,
- 4) wapnowanie pól,
- 5) stosowanie mechanicznego siewu zbóż,
- 6) prawidłowe stosowanie nawozów mineralnych i staranne przechowywanie oraz wykorzystywanie obornika, a także produkcja kompostów,
- 7) stosowanie racjonalnych zabiegów pielęgnacyjnych na łąkach i pastwiskach oraz dokonywanie zbioru traw we właściwych dla danego rejonu terminach i
- 8) utrzymywanie zwierząt i pomieszczeń, w których są one przechowywane, w należytych warunkach higienicznych.

Wykaz podanych tu zadań może być zmieniony w zależności od miejscowych warunków.

Agrominimum określa dla całej gromady bądź odrębnie dla poszczególnych wsi gromadzka rada narodowa.

Dla wsi, które w pełni wykonują zadania agrominimum uchwała przewiduje szereg przywilejów i korzyści.

BRANŻOWE WARUNKI DOSTAW NIEKTÓRYCH ŚRODKÓW CHEMICZNYCH

Minister Przemysłu Chemicznego zarządził z dnia 14 listopada 1963 r. (Monitor Polski Nr 89, poz. 423) ogłosić „Branżowe warunki dostaw chemicznych środków ochrony roślin i higieny sanitarnej w obrocie krajowym” produkowanych przez przedsiębiorstwo przemysłu państwowego i spółdzielczego.

Nowe warunki dostaw zaczęły obowiązywać z dniem 31 grudnia 1963 r.

Opracował

JÓZEF ZIELIŃSKI

8 ZYCIE GOSPODARSTWA

Nr 50 (639) — 15.XII.1963 r.

ZACHODNIO-afrykański rynek żeglugowy może służyć jako przykład daleko posuniętej integracji kapitału handlowego w dziedzinie transportu. Integracja ta doprowadziła do monopolizacji przewozów w reku kilkunastu przedsiębiorstw armatorskich, zrzeszonych w czterech głównych konferencjach żeglugowych, ściśle powiązanych z silnymi ugrupowaniami załadowców.

Konferencje te ukształtowane na wzór organizacji kartelowych (ringów) ustaliły pomiędzy sobą linie demarkacyjne zasięgu swych wpływów, stając się hegemonem na poszczególnych żeglugowych rynkach czasowych Afryki Zachodniej i Równikowej, odpowiadających układowi kolonialnego podziału tej części Afryki.

Tak też najpotężniejszą z konferencji: „The West African Lines Conference” obejmowała swą obsługą terytoria brytyjskie, „Conference Française de l'Afrique Occidentale et Equatoriale” — posiadłości francuskie, „Trafic Congo Belge” — belgijskie, a „Outward Angola Traffic” — kolonie portugalskie.

W stosunku do nowych linii żeglugowych, wchodzących na zachodnio-afrykański szlak przewozowy, stosowano w zależności od siły konkurenta dwojaką taktykę: zniszczenia lub amalgamacji — wchłonięcia do konferencji.

W ten sposób następowała kosmopolityzacja konferencji, która doprowadziła do występowania w jej łonie grup regionalnych. I tak w ramach brytyjskiej Konferencji Linii Zachodnio - Afrykańskiej (WALCON), wywodzącej się jeszcze z „The African Steam Navigation Company” powstałej w 1852 roku, ukształtowały się grupy: brytyjska, kontynentalna, skandynawska i afrykańska, ze znaczną przewagą grupy angielskiej z „Elder Dempster” i „Palm Line” na czele, dysponujących około 65 statkami o zasięgu oceanicznym.

Przy takim układzie rynku żeglugowego rozpoczęła pracę na afrykańskim szlaku przewozowym linia zachodnio-afrykańska Polskiej Żeglugi Morskiej w Szczecinie rejsem statku s/s „Tczew”, który opuścił swój port macierzysty 13 grudnia 1958 roku. Datę tę można uznać jako punkt zwrotny w naszych, zarówno żeglugowych jak też handlowych stosunkach z zachodnimi krajami Czarnej Afryki. Dotychczas bowiem wymiana handlowa i obsługa żeglugowa portów afrykańskich ograniczała się niemal wyłącznie do portów Afryki Północnej.

Tym niemniej, mówiąc o historii polskiej żeglugi do Afryki Zachodniej, nie sposób pominąć rejsu rekonasansowego na przełomie lat 1934/35 statku s/s „Poznań”, który z ładunkiem polskiego cementu, przeznaczonym dla odbiorców w Gwinei, wyruszył z Gdyni do nierównej walki z potężnymi konferencjami żeglugowymi. Próba ta wobec zdecydowanie wrogiego przyjęcia przez wspomniane ugrupowania kapitalistyczne skończyła się niepowodzeniem i statek ten ponosząc znaczne koszty eksploatacyjne musiał tygodniami wyczekiwać na radach, blakając się po portach zachodnio-afrykańskich, zanim udało się, zresztą ze stratą, sprzedać ładunek cementu małym firmom afrykańskim.

Otwarcie regularnej linii żeglugowej do portów Afryki Zachodniej przez Polską Żeglugę Morską nastąpiło już w innych, bardziej dla nas korzystnych warunkach. Rejs statku „Tczew” nastąpił w niespełna dwa miesiące po uzyskaniu niepodległości przez Gwineę, z którą przede wszystkim nawiązał ścisłe pierwsze kontakty handlowe i którego port w Konakry stał się na początek portem bazowym linii na terenie Afryki Zachodniej. Wkrótce jednakże do rzędu portów bazowych weszły porty Maroka, Senegalu,

Sierra Leone, Liberii, Wybrzeża Kości Słoniowej, Dahomeju, Togo, Kamerunu, Gabonu i Konga, a w szczególności Ghany i Nigerii. Serwis zachodnio-afrykański objął swym zasięgiem wachlarz portów afrykańskich od Casablanki do Pointe Noire w Kongo-Brazzaville.

Początek był jednakże dość trudny. Linia rozpoczęła pracę bez odpowiedniego tonażu, dostosowanego do warunków pracy na wodach tropikalnych, jak też bez dokładnej znajomości warunków lokalnych, przy współpracy z agentami linii ustalonymi drogą korespondencyjną. Poza tym, już od pierwszych chwil konferencja starała się zmusić no-

W tym samym roku rozpoczyna pracę na afrykańskim szlaku żeglugowym armator NRD „Deutsche Seereederei” z Rostoku. W celu lepszej organizacji pracy na rynku, jak też dla zjednoczenia wysiłków zmierzających do ugruntowania pozycji armatorów naszych krajów na tym trudnym rynku żeglugowym, armator szczyński udzielił pomocy linii NRD, ułatwiając jej wejście na rynek.

W wyniku porozumienia pomiędzy Polską Żeglugą Morską a armatorem z Rostoku powstaje wspólna linia żeglugowa pod nazwą „Zjednoczony Serwis Zachodnio-Afrykański” (United West Africa Service)

Polskiej Żegluzi Morskiej (dla obustronnych relacji przewozowych):

Rok	ton
1959	54 143
1960	133 017
1961	321 753
1962	560 000
1963	750 000 (stan. przewidywany)

Te bezspeczne sukcesy młodej linii żeglugowej, pracującej poza konferencją żeglugową, wzmocniły jej pozycję w stosunku do załadowców.

Równocześnie dały się zauważyć wyraźne symptomy wskazujące na zmniejszenie się wpływów zachodnio-afrykańskich konferencji żeglugowej.

Przejawem tej samej tendencji, zmierzającej do posiadania własnej floty handlowej, jest również powołanie w tym roku do życia gwinejskiego przedsiębiorstwa żeglugowego pod nazwą „Société Nationale Guinéenne de Gérance Maritime”, nastawiającego się na przewozy ładunków masowych, a w szczególności rudy. Można również wspomnieć o czynionych próbach przez rząd libański do utworzenia libańsko-afrykańskiego przedsiębiorstwa żeglugowego, jednoczącego żeglugę Libanu, Nigerii, Kamerunu i Gwinei.

Zamierzenia te, jak dotychczas, nie odniosły jeszcze żadnego skutku, jednakże wyraźnie świadczą o tendencjach jakie w odniesieniu do problemu własnej żeglugi morskiej reprezentują kraje rozwijające się, dążące do uzyskania większej samodzielności gospodarczej.

Wzrost podaży statków na rynku przewozowym zaostrza konkurencję pomiędzy flotami wysokoprężnymi siołowych krajów morskich, czego widomym przykładem są dalsze zmiany, jakie nastąpiły ostatnio w ramach Konferencji Linii Zachodnio-Afrykańskich (WALCON). Jak doniosł austriacki „International Transport Zeitschrift” z 18.X br. jeden z dotychczasowych filarów tej konferencji — armator norweski z „Hoegh Line” z Oslo — znajdujący się na drugim miejscu po angielskiej „Elder Dempster Line” pod względem ilości eksploatowanego tonażu na tym szlaku żeglugowym, po wystąpieniu z Konferencji rozpoczął akwizycję masy ładunkowej w portach bazowych konferencji (poza portami skandynawskimi), Londynu, Hamburga i Antwerpii, przy jednocześnie zwiększeniu częstotliwości odjazdów. Oznacza to otwarcie walki z liniami konferencyjnymi, z którymi dotyczył ściśle współpracować. Jak wynika z komentarzy europejskich kół żeglugowych, akcja ta jest prowadzona w porozumieniu z zachodnio - afrykańską konferencją francuską COLINAV, która dotychczas działała w ramach swego ściśle określonego rynku przewozowego, obok angielskiego WALCONU.

Jak widać z przedstawionych danych, zachodnio-afrykański rynek żeglugowy od chwili wejścia tam statków armatora szczyńskiego, przeszedł już pewne przeobrażenia, zmierzające w kierunku „liberalizacji”, swobodniejszego działania sił podaży i popytu, które były dotychczas ograniczone przez monopolizację przewozów ograniczonej ilości linii. Jest to jednakże dopiero okres początkowy. W miarę rozwoju gospodarczego krajów afrykańskich tego regionu, dążących do posiadania własnej floty, jak też w miarę wzrostu wymiany towarowej tych krajów, należy liczyć się ze wzrostem konkurencji na tym szlaku, nawet przy założeniu ogólnego wzrostu przewożonej masy ładunkowej.

Należy się wobec tego spodziewać tendencji zmniejszenia stawek frachtowych, co stanowi bezspiecznie jawne korzyści dla aktywizacji handlu zagranicznego z tym regionem, z drugiej jednakże strony — oznacza to dla floty zmniejszenie jej zdolności zarobkowej. Będzie to także wymagało zwrotienia szczególnej uwagi na kwestię kosztów, aby w wyniku końcowym zapewnić rentowną eksploatację statków pływających na tym szlaku przewozowym.

Polska bandera. na afrykańskim szlaku

MACIEJ KRZYŻANOWSKI

wego outsidera do kapitulacji, wierząc w szczególności presję na załadowców za pośrednictwem systemu rabatów zmuszających do zachowania „wierności” konferencji.

Pierwsze polskie statki, jakie rozpoczęły pracę na tym szlaku, to rudowe i naładowane oleistymi. Pierwszy rok eksploatacji był zresztą rokiem nietypowym. W grę bowiem wchodził cały szereg czynników, które utrudniały właściwą akwizycję masy ładunkowej.

Jednakże już w roku 1960 można zauważyć kształtowanie się korzystniejszej struktury masy ładunkowej, do której lepiej dostosowały się typ statków wówczas eksploatowanych. Armator wstawił do eksploatacji tonaż większy. Poza statkami nowymi typu B-31 (o nośności 4.900 dwt), uzyskuje tonaż rzędu 10.000 dwt, zakupiony w ramach akcji antycypatoryjnej. Dla pokrycia rosnących potrzeb przewozowych, armator czarteruje dodatkowo pięć statków, wykonując swą własną i czarterowaną flotą 17 podróży okrężnych.

Latą następną wykazują dalszy wzrost obrotów linii, jak też polepszenie się sytuacji w jej składzie tonażowym. W 1961 roku armator wstawił do eksploatacji nowy typ statku, jakim jest adaptowany do warunków pracy na wodach zachodnio-afrykańskich typ B-55 (o nośności 5.300 dwt). Wejście do eksploatacji nowych szybkich statków pozwala na lepszą organizację linii. W wyniku czego następuje podział linii na dwa zasięgi: północny i południowy. Zasięg północny obejmuje następujące porty: Szczecin — Rostok oraz opcjonalnie porty Europy Zachodniej, w Afryce natomiast — porty w zasięgu od Casablanki do Freetown i Monrovia. Zasięg południowy zawiera te same porty europejskie oraz porty w Afryce od Burutu — Warri — Sapele do portu Gentil i Pointe Noire. Zasięg ten przedstawia sobą typową relację drobnicową, obejmującą najważniejsze porty morskie tego rejonu z portami Wybrzeża Kości Słoniowej, Ghany i Nigerii na czele.

(zwany w skrócie UNIAFRICA), z siedzibą w Szczecinie. W porozumieniu zawartym w czerwcu 1961 roku bierze również udział czechosłowackie przedsiębiorstwo żeglugowe Ceskoslovenska Namorni Plovba. Główne punkty porozumienia określały zasady wspólnej polityki taryfowej i warunków przewozowych (wspólny konsument), jak też zapewniały proporcjonalny udział w tonażu stron w przewozie akwirowanej masy ładunkowej.

Na podkreślenie zasługuje również fakt, że statki wspólnej obsługi przewiduje możliwość przystąpienia do niej innych armatorów spoza krajów socjalistycznych, a w tym w szczególności armatorów flot narodowych państw zachodnio-afrykańskich. Można nadmienić, że niektóre afrykańskie przedsiębiorstwa armatorskie jak np. ghańska „The Black Star Line” są zainteresowane żeglugową współpracą z nami i należy się liczyć z tym, że w przyszłości dojdzie zapewne do powiększenia udziałów w porozumieniu szczyńskim również o armatorów zachodnio-afrykańskich. W roku 1962 jesteśmy świadkami dalszego wzrostu obrotów przewozowych w wyniku powiększenia się floty linii zachodnio-afrykańskiej. W 1962 r. armator szczyński (PZM) zatrudniał na szlaku już 20 statków o zasięgu oceanicznym. Przewożona masa ładunkowa przedstawia już znacznie bogatszy asortyment ładunków, w tym w imporcie poza rudą i fosforami, występuje drewno tropikalne, kawa, ziarno kakaowe, nasiona oleiste, wyłoki i inne. W eksporcie rośnie asortyment drobnicy.

Rozwój linii ilustruje ilość przewiezionych ładunków przez statki

gowych, co w sposób dość wyraźny wystąpiło w roku bieżącym, a zwłaszcza w ostatnich jego miesiącach. Znamienne jest przy tym, że zaczęły zarysowywać się wyraźne sprzeczności interesów w ramach samych konferencji, co w najbardziej jaskrawej formie daje się zauważyć w odniesieniu do WALCONU.

Utrzymywane przez konferencję wysokie stawki przewozowe, a ostatnio podwyżka ich o 10%, przy istnieniu dotychczas całkowitej monopolizacji przewozów obrotów ładunkowych Ghany i Nigerii przez linie konferencyjne, wywołały ostre sprzeciw przedstawicieli handlu zagranicznego wspomnianych państw afrykańskich. Warto tu przytoczyć oświadczenie R. A. Njoku, Ministra Federacji Nigerii, potępiające politykę konferencji w zakresie utrzymywania wysokich taryf przewozowych, jak też dyskryminację statków nigeryjskiego armatora w partycypowaniu przez niego w przewozach ładunków eksportowanych przez Nigerię. W wypowiedzi swej R. A. Njoku sformułował m. in. również zarzut pod adresem nigeryjskiej linii żeglugowej, będącej członkiem wspomnianej konferencji, jak też nigeryjskich organizacji eksportowych, które tolerują ten stan rzeczy, działając przez to na szkodę interesów narodu.

Stanowisko nigeryjskiego męża stanu nie było odosobnione. Reprezentowało ono postulat również innych krajów afrykańskich, dążących do wyswobodzenia się spod wpływu monopolu żeglugowego. Przejawem tych dążeń są tendencje, jakie przejawia ostatnio rząd Nigerii i Ghany, zmierzające w kierunku utworzenia wspólnego serwisu żeglugowego, poza konferencją.

Dobra robota w Tarchominie

Tarchominie od drugiej połowy 1961 roku.

W Inicjatywę Komitetu Pracy i Plac, Ministerstwo Przemysłu Chemicznego wytypowało TZF, gdzie Centralny Ośrodek Doskonalenia Kadr Kierowniczych — przy współdziałaniu dyrekcji przedsiębiorstwa oraz przy pomocy ekspertów Międzynarodowej Organizacji Pracy — miał prowadzić badania nad metodami pracy biurowej w celu jej mechanizowania i usprawnienia. Prace te są już dziś daleko zaawansowane. Obecnie główny jej ciężar spoczywa na kierownictwie TZF, zwłaszcza na 5-osobowym Dziale Organizacji fabryki, który nadal działa w ścisłej konsultacji z CODKK i ekspertami MOP. Już w roku ubiegłym prace objęły także zagadnienia związane z organizacją produkcji.

Myliłby się ten, kto by sądził, że postawione cele można było osiągnąć w drodze jednorazowej akcji. Musiała to być, jest, praca systematyczna i metodyczna. Jej wstępem było dokładne zbadanie i krytyczna ocena ówczesnie stosowanych metod. Szczegółowe i wielokrotne rozpoznanie istniejącego stanu stanowiło punkt wyjścia dla zamierzeń reformatorskich, których wyliczenie i krótki opis każdego zająłby kilkanaście gęsto zapisanych kartek.

W najbardziej syntetycznym ujęciu program prac wygląda następująco:

W pierwszej fazie prowadzono prace nad:

- usprawnieniem pracy biurowej na poszczególnych stanowiskach przy równoczesnym zaistalowaniu nowoczesnych mebli i urządzeń biurowych,
- zastosowaniem nowych środków organizacyjnych — technicznych zmierzających do mechanizacji prac biurowych,
- wykorzystaniem środków średniej mechanizacji do mechanicznego przetwarzania uzyskiwanych informacji w ostrym dysponującym urządzeniami wielokrotnej mechanizacji,
- usprawnieniem przebiegu pracy administracyjnej między i wewnątrz poszczególnych komórek organizacyjnych zakładu.

Druga faza obejmuje prace badawcze w dwóch głównych kierunkach:

- racjonalizacja miejsca pracy na stanowiskach produkcyjnych przez stosowanie usprawnień wymagających minimalnych nakładów inwestycyjnych,

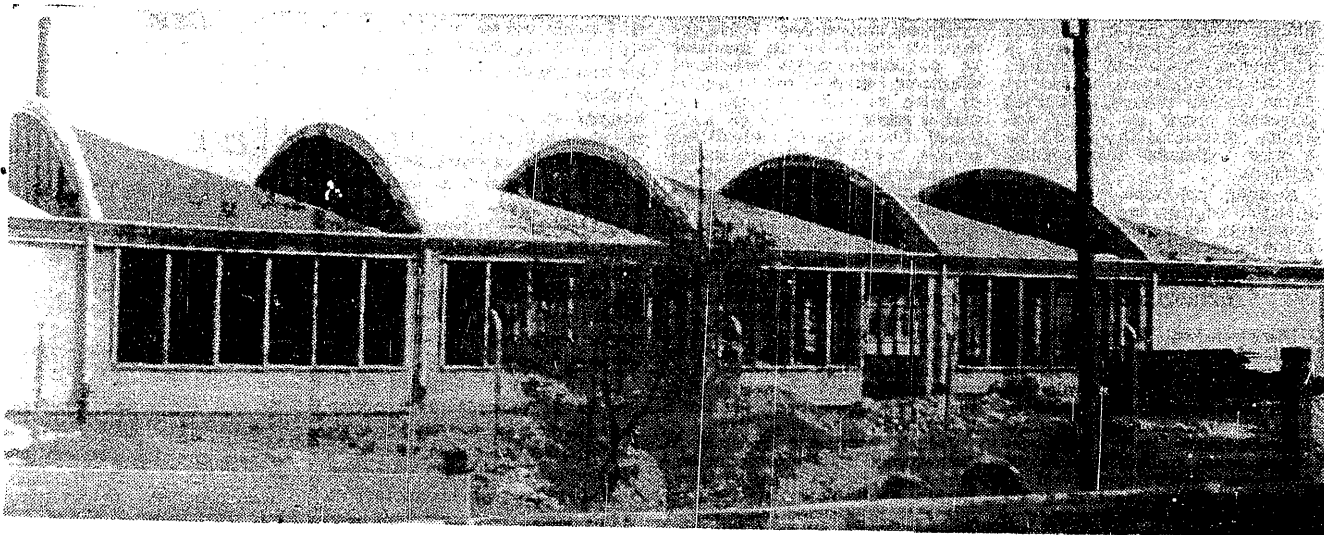
— usprawnienie pracy komórek organizacyjnych bezpośrednio i pośrednio produkcyjnych.

Każdy punkt oczywiście rozpadł się na długi szereg rozmaitych rozwiązań. Dla każdego rozwiązania prowadzi się specjalną dokumentację, co w rodzaju historii wprowadzenia nowej metody i rejestru osiągniętych korzyści; jednocześnie dokumentacja wykazuje popełnione błędy, co pozwala operatywnie je usuwać. Zorganizowano oczywiście odpowiednie szkolenie, nawet praktyki zagraniczne. Jeśli można tu w ogólnym skrócie wskazać zastosowane — wykonane już ok. 70 proc. programu. W następnych dwóch latach będzie on kontynuowany.

Większość efektów tych prac trudno scharakteryzować w sposób wymierny i bezpośredni. Oczywiście, zaoszczędzono kilkanaście etatów, dokonano kilku pożytecznych przesunięć, ale nie to jest najważniejsze. Zasadniczy efekt, to znaczne usprawnienie pracy zarządzania przedsiębiorstwem, odciążenie pracowników koncepcyjnym od czynności trudnych i mechanicznych, oszczędzenie czasu i siły, lepsza i szybsza informacja oraz lepsze, po prostu przyjemniejsze warunki pracy.

Jeden tylko przykład. Zastępca dyrektora ds. ekonomicznych po zmechanizowaniu ewidencji obrotu materiałowego może uzyskiwać dane o stanie zapasów w magazynach na każdy dzień w poszczególnych asortymentach. W warunkach „tradycyjnych” takie informacje daje dopiero bilans miesięczny.

Nie podlega najmniejszej wątpliwości, że usprawnienie pracy administracyjnej musi wywarć dobroczynny wpływ na całokształt pracy przedsiębiorstwa. Problem ten powinien być jeszcze wielokrotnie zbadany. W każdym razie rozpoczęte w Tarchominie Zakładach Farmaceutycznych badania pracy administracyjnej i jej organizowanie na zasadzie najnowszych osiągnięć naukowych — uczynią właściwy kierunek działania. Ministerstwo Przemysłu Chemicznego uważa TZF za jednostkę pod tym względem wzorową. Jest to centrum szkolenia organizatorów pracy biurowej dla wszystkich przedsiębiorstw przemysłu chemicznego. W dalszej kolejności — również dla innych resortów. Oby jak najszybciej wszyscy z tego wzięli korzyść.



Jeden z wielu nowo wybudowanych zakładów przemysłu drobnego wg projektu Biura Studiów i Projektów Przemysłu Drobnego „Drobprojekt”.

ZMIANY organizacyjne w naszej gospodarce, a zwłaszcza generalna rekonstrukcja przemysłu to już sprawy znane, sprawy, które wyszły ze stadium dyskusji i stały się codzienną rzeczywistością. Cały, bogaty program rekonstrukcji wymaga jednak od jego realizatorów zupełnie nowego spojrzenia, spojrzenia kompleksowego, a jednocześnie branżowego. Będzie to chyba truizm, który raz jeszcze powtórzyć należy, że hamulec w rozwoju naszej gospodarki jest partykularyzm, zarówno pionowy (przynależność organizacyjna), jak i poziomy (przynależność terenowa). Jednostronność spojrzenia na sprawy reorganizacji gospodarki narodowej, a przede wszystkim jednostronność działania, z pominięciem jakiegokolwiek związków z ekonomiką danej gałęzi przemysłu, i z ekonomiką naszego kraju odbija się po dziś dzień ujemnie na osiągniętych efektach.

Jest rzeczą oczywistą, że w miarę dynamicznego rozwoju sił wytwórczych stan organizacyjny przemysłu będzie ulegał ciągłym zmianom. Powstają przecież nowe gałęzie przemysłu, rodzą się nowe specjalności, zmienia się stale charakter produkcji, zmieniają się proporcje zatrudnienia pracowników fizycznych i technicznych, zmienia się wreszcie kierunek i charakter inwestycji. Wszystkie te czynniki mają ogromny wpływ na zmianę form organizacyjnych produkcji i muszą być uwzględnione w programowaniu teraźniejszego i przyszłego działania.

Pierwszym etapem prac związanych z rekonstrukcją naszego przemysłu było konsekwentne realizowanie koncentracji i specjalizacji produkcji. Prace takie rozpoczęły się w roku 1960 i najdalej zostały zaawansowane w hutnictwie, energetyce i przemyśle terenowym.

Nie będzie chyba przesadą stwierdzenie, że przeobrażenia, jakie zachodzą w całym przemyśle, wiążą się z rekonstrukcją przemysłu drobnego. Dzieje się tak przede wszystkim dlatego, że przemysł ten reprezentuje prawie wszystkie branże, a więc przy porządkowaniu spraw całej branży musi nastąpić styk z problematyką drobnej wytwórczości. Dzieje się tak i dlatego także, że z istnieniem i rozwojem tego przemysłu związana jest działalność rad narodowych, a więc interesy terenowe, które nie zawsze pokrywają się z interesami całej branży. Odpowiednie ich kojarzenie oto cały szkopuł, cała trudność tego skomplikowanego zagadnienia, któremu na imię „rekonstrukcja przemysłu drobnego”.

Należy się jeszcze wstępnie rozprawić z pokutującym tu i ówdzie mitem „specyfiki” drobnego przemysłu, mitem, którym szermują ci wszyscy, którzy nie chcą widzieć interesu ogólnego, dobra całej naszej ekonomiki. Co złożyło się na ów mit? Wiadomo, że drobną wytwórczość cechuje rozproszenie produkcji w dużej ilości zakładów o niskim zatrudnieniu. Z końcem 1961 roku, to znaczy w momencie rozpoczęcia akcji koncentracji i specjalizacji produkcji, w uspołecznionych pionach organizacyjnych drobnej wytwórczości znajdowało się prawie 27000 zakładów produkcyjnych, nie licząc zakładów usługowych. W tych warunkach średnie zatrudnienie na jeden zakład wyniosło 17 osób. W państwowym przemyśle terenowym wskaźnik ten kształtował się nieco korzystniej i wynosił 34 osoby na jeden zakład produkcyjny, ale za to w wytwórczości podległej Centralnemu Związkowi Spółdzielczości Pracy średnia wynosiła 19 pracowników na jeden zakład.

Wielką akcją rekonstrukcji przemysłu drobnego, polegającą na zwiększeniu potencjału produkcyjnego przemysłu terenowego w trybie branżowej kooperacji ogólnopolskiej, trzeba było rozpocząć od podstaw, to znaczy od stopniowego likwidowania przedsiębiorstw wielobranżowych, od koncentrowania produkcji i od specjalizacji produkcji. Dopiero po zakończeniu pierwszego etapu tych prac można było i należało przystąpić do rozwiązywania spraw koordynacji i to zarówno na szczeblu terenowym jak ogólnopolskim.

Sytuacja ułożyła się dziś w ten sposób, że wraz z pogłębianiem specjalizacji i koordynacji produkcji idzie równolegle akcja koordynacyjna. I chociaż są to wszystkie wieloletnie współzależne, tworzące organiczną całość to jednak dla uskania pełnej jasności obrazu spróbujemy omówić poszczególne aspekty oddziaływania.

W pierwszym etapie procesu specjalizacji i koordynacji produkcji, a więc w roku 1961 i w pierwszej połowie 1962 roku uzyskano już efekty, które wyraźnie wskazują na celowość tak pojętej rekonstrukcji. W państwowym przemyśle terenowym liczba zakładów produkcyjnych zmniejszyła się o 335, przy czym zatrudnienie na jeden zakład wzrosło o 3 zatrudnionych. Proces koncentracji produkcji postępuje stale i należy sądzić, że jeszcze przez najbliższe trzy, cztery lata nie będzie w pełni zakończony, tym bardziej, że chodzi o rozmaite formy koncentracji produkcji.

Formą najprostszą, a jednocześnie najkorzystniejszą jest łączenie kilku małych zakładów produkcyjnych

o tym samym, bądź zbliżonym profilu produkcyjnym w jedno większe przedsiębiorstwo. Oczywiście sprawa nie nasręca żadnych trudności, gdy chodzi o przynależność organizacyjną do jednego pionu, komplikuje się natomiast gdy chodzi o zakłady należące do różnych pionów organizacyjnych. Właśnie ten moment odrębności w przynależności organizacyjnej poważnie hamuje proces racjonalnej koncentracji.

Inną formą koncentracji i specjalizacji, którą można realizować już dziś bez znaczących nakładów inwestycyjnych, jest właściwe wykorzystanie koordynacji branżowej. Przy tym systemie, dotychczasowa forma organizacyjnej przynależności zostaje zachowana, a mimo to uczestnictwo zakładu w porozumieniu terenowo-branżowym przynosi efekty ekonomiczne. Naturalnie formy przynależności do takich porozumień są różne i pod tym względem ustrzeżono się schematycznego podejścia. Nawet te same ośrodki produkcyjne raz przybierają postać mniej raz bardziej luźnych powiązań branżowych producentów z jednego rejonu. Raz zasięg ich terytorialny jest większy, innym znowu razem mniejszy.

Niekoniecznie musi to być zresztą ośrodek produkcyjny. Dopuszcza się także zrzeszenia lokalne wytwórców oraz różne formy powiązań ustalonych zakładów i spółdzielni z przemysłem kluczowym, oparte na długoterminnych umowach. Sprawy te precyzyjnie bliżej odpowiednia instrukcja wydana przez KDW, a dotycząca koncentracji i specjalizacji produkcji.

Już obecnie można bliżej sprzeczyć o cztery formy koncentracji produkcji. I tak mamy:

- 1) jednobranżowe przedsiębiorstwa państwowe i spółdzielcze obejmujące zakłady produkujące jeden asortyment, skupione w ramach powiatu, czy też w ramach województwa;
- 2) branżowe ośrodki drobnej wytwórczości, w skład których wchodzi przedsiębiorstwa tej samej branży powołane w pobliżu siebie, ale należące do różnych pionów organizacyjnych, z tym, że w ramach ośrodka najbliższy zakład sprawuje funkcję państwową;
- 3) międzywojewódzkie przedsiębiorstwa państwowe i spółdzielcze;
- 4) międzyresortowe ośrodki branżowe skupiające zakłady przemysłu kluczowego, zakłady państwowego przemysłu terenowego i spółdzielczości.

Zanim przystąpimy do wyliczania korzyści ekonomicznych płynących z tworzenia tych form koncentracji produkcji, a jednocześnie koordynacji terenowo-branżowej należy wprawdzie omówić niektóre aspekty problemu, które do tej pory nie zostały do końca wyjaśnione. O ile stworzono już podstawy prawne i są precedensy oraz tryb rozliczeń przy przekazywaniu majątku spółdzielni na rzecz przemysłu terenowego i odwrotnie, o tyle nie została postawiona sprawa łączenia się zakładów produkcyjnych innych pionów spółdzielczych, jak chociażby CRS, czy ZSS „Spółem”. Sądzę, że załączenie w dokumentach KDW sprawy do spółdzielczości pracy i spółdzielczości inwalidzkiej, która ze względów rzeczywiście specyficznych nie zawsze może być brana pod uwagę przy pracach nad koncentracją produkcji, wyłączenie się pionu wiejskiego i ZSS, lub też tylko marginalne włączenie się nie rozwiązuje problemu.

Są już w dziedzinie koncentracji produkcji przykłady pozytywne, których jak najszybsze rozpowszechnienie przyczyniłoby się, być może, do ugruntowania idei koncentracji i koordynacji terenowo-branżowej. Mam na myśli przede wszystkim udany eksperyment Ośrodka Meblowego w Słupsku, eksperyment zakończony na szeroka skalę, którego efekty ekonomiczne wyrażają się wzrostem produkcji w zakładach przemysłu kluczowego o 170 proc. w stosunku do r. 1960, a w zakładach przemysłu terenowego o 225 procent.

Uogólniając, można powiedzieć, że dzięki koncentracji produkcji, powiązanej z koordynacją terenowo-branżową i z wyspecjalizowaniem produkcji, osiąga się:

- lepsze wykorzystanie istniejących możliwości produkcyjnych,
- lepszą niż dotychczas organizację produkcji i pracy,
- zastosowanie nowoczesnych rozwiązań technologicznych oraz mechanizacji procesów produkcyjnych,
- podniesienie jakości i estetyki wyrobów,
- zmniejszenie pracochłonności i kosztów robocizny na jednostkę wyrobu,
- obniżkę kosztów własnych i wzrost rentowności produkcji.

Kilka województw posiada już dziś poważny dorobek w dziedzinie koncentracji i specjalizacji produkcji. Należy do nich niewątpliwie województwo wrocławskie. W wyniku posunięć organizacyjnych ilość przedsiębiorstw zmniejszyła się w pierwszym etapie rekonstrukcji o 18 jednostek tj. z 42 na 24, a więc o 42,9 proc. W wyniku reorganizacji

O KOMPLEKSOWE SPOJRZENIE

JERZY MASTALERZ

ilość przedsiębiorstw wielobranżowych zmniejszyła się z 35,7 proc. przed koncentracją do 12,5 proc. po koncentracji. Oprócz całego szeregu znanych i spodziewanych efektów ekonomicznych uzyskano poważny awans dla pionów inżynierjno-technicznych. Przede wszystkim zwiększył się w kadry kierowniczej udział pracowników z wyższym wykształceniem (z 20,6 proc. na 37,5 proc.). W każdym zakładzie utworzono nie znane dotąd stanowisko technologa.

I tu warto jeszcze zacytować jeden przykład, choć na pozór drobną, a jednak charakterystyczną. Wprowadzenie specjalizacji technologicznej w dwóch zakładach metalowych, wchodzących w skład Jeleniogórskich Powiatowych ZPT, a mianowicie w Dziwiszowie i Jele-

niew Górze umożliwiło zwiększenie ilości produkowanych wyżymacek do prawie 30 tys. sztuk w skali rocznej do 100 tys. sztuk, przy obniżeniu ceny z 276 zł za jedną sztukę do 235 złotych.

Przykładów zarówno z różnych województw, jak i z różnych branż można by mnożyć wiele. Nie o to wszak chodzi. Najważniejsza sprawa to zrozumienie generalnej linii korzyści płynących z kompleksowego rozwiązywania problemów rekonstrukcji polegających na współgraniu ze sobą koordynacji terenowej i branżowej ze specjalizacją i koncentracją produkcji.

Postanowienia uchwały Rady Ministrów nr 195/60 nakładają na prezydium wojewódzkich rad narodowych obowiązek zorganizowania w poszczególnych branżach przemysłu

koordynacji terenowo-branżowej i wyznaczenia jednostek wiodących. Do końca ubiegłego roku powstało 280 takich porozumień terenowo-branżowych w drobnej wytwórczości.

Funkcje wiodące powierzono w niektórych przypadkach zakładom państwowego przemysłu terenowego, w innych przypadkach przypadły one w udziale spółdzielczości pracy, jeszcze w innych przypadkach zakładami wiodącymi zostały zakłady kluczowe.

Jak najogólniej można by określić pozytywy, które już dziś są widoczne z istnienia porozumień? Wszędzie tam, gdzie takie porozumienia powstały, nastąpiło zbilansowanie zdolności produkcyjnej zakładów i to zarówno w przekroju terenowym jak i branżowym. Przeprowadzono prawie wszędzie analizę bazy surowcowej, choć trzeba powiedzieć, że metody tej analizy daleko odbiegały od naukowych. W porozumieniach opracowano dalej formy koordynacji, które w każdym przypadku wymagały indywidualnego podejścia z uwagi na specyfikę terenową, odmienne warunki produk-

wiązania pomiędzy działalnością specjalizacyjną a koordynacją terenowo-branżową. Nieraz przeprowadzono koncentrację produkcji i zrealizowano postulaty różnych pionów zupełnie niezależnie od porozumienia, lub przy jego biernym współudziale, ograniczającym się do formalnego przyjęcia dezzyderatu. Koordynacja terenowo-branżowa nie okrzepła jeszcze i dlatego nie potrafi inicjować procesów koncentracji i specjalizacji produkcji, które przecież stanowią główną domenę jej działalności. Sprawa aktywności tych porozumień pozostawia wiele do życzenia. Porozumienia terenowo-branżowe nie nawiązały także łączności ze zjednoczeniami wiodącymi w danej branży w skali kraju, lub łączność ta obojętnie traktowana jest jako zło konieczne. To oczywiście nie tylko, że nie sprzyja racjonalnej koncentracji produkcji, ale ponadto procesy te hamuje lub skierowuje je na niewłaściwe tory.

Czy koordynacja terenowo-branżowa spełni pokładane w niej nadzieje zależy to także w wielkiej mierze od lokalnych rad narodowych, które powinny sprawować rolę nie tylko koordynatorów przemysłu drobnego, lecz także poszczególnych branż przemysłowych na swoim terenie. Istnienie porozumień terenowo-branżowych ułatwia radom narodowym wpływanie na harmonijny rozwój działalności gospodarczej poszczególnych branż, niezależnie od ich organizacyjnego podporządkowania. W tej sytuacji prezydium rad narodowych znacznie łatwiej będzie wpływać przez porozumienia na właściwą, skoordynowaną politykę inwestycyjną, na lepsze wykorzystanie surowców, zapasów materiałowych, na lepsze organizowanie kooperacji.

Porozumienia terenowo-branżowe mają jeszcze jedno specyficzne zadanie, o którym często zapominają działacze terenowi. Powinni one łagodzić w terenie zbytnie „resorbiące” zapędy niektórych zjednoczeń wiodących. Naturalnie trudno jest porozumieniom zachować właściwe proporcje zwłaszcza, że ich doświadczenia są jak na razie, skromne. W każdym razie na ich barkach spoczywa w poważnej mierze balast kompleksowego rozwiązywania problemów, które ulegają wypaczeniu albo na skutek patriotyzmów resortowych, albo terenowych, albo wreszcie organizacyjnych.

Jakie rysują się więc zadania na najbliższą przyszłość? Pogłębianie koncentracji produkcji i jej specjalizacji w ramach koordynacji terenowo-branżowej, dalsze rozwijanie produkcji kooperacyjnej, a przede wszystkim wykorzystanie porozumień terenowo-branżowych, jako instrumentu polityki kompleksowego rozwiązywania podstawowych problemów gospodarczych.

Czas na kodyfikację

Choć wszyscy pracujący placą podatki od wynagrodzeń — mało kto wie, dlaczego pobrano od niego taką a nie inną sumę. Ba, nawet ci, którzy zajmują się pobieraniem tego podatku, nie zawsze mogą być pewni, czy właściwie go obliczyli. A wszystko na skutek tego, iż coraz liczniejsze elementy wyznaczają podstawę opodatkowania, a bardzo już skomplikowana skala podatkowa jest zbudowana na całej gamie zasad, wyjątków od tych zasad, odstępstw od tych wyjątków, odchyleń itd. itd.

Zastanawiając się nad środkami, które mogłyby doprowadzić do uporządkowania sprawy (urostę do problemu) można dostrzec dwie drogi: przeprowadzenie uproszczeń w całym systemie podatkowym lub dokonanie kodyfikacji istniejących przepisów.

Niewątpliwie droga pierwsza byłaby trwałszą, jednak wymagałaby przeprowadzenia polityczno-ekonomicznej dyskusji na temat podatków od ludności, jako jednej z form gromadzenia w państwie dochodów na ogólne cele społeczeństwa. Doprowadziłaby także do wymiany poglądów, wcale wydaje się niejednolitych, na temat potrzeby i roli podatków od wynagrodzeń.

Np. czy w realizacji podstawowej zasady organizacji plac „podziału według pracy” jest to czynnik łagodzenia dysproporcji wynagrodzeń, czy też stanowi przeszkodę we wzroście wydajności pracy. Ale te i wiele innych spraw, wymagających rozstrzygnięć, spowodowałyby, że problem uporządkowania podatku od wynagrodzeń przeciągnąłby się w czasie na kilka lat, nie zmieniając zupełnie stanu istniejącego.

Pozostaje więc druga droga: kodyfikacja istniejących przepisów. Samo wymienienie wszystkich wątpliwości przy ocenie prawidłowości stosowania podatku nie jest tu możliwe, może więc wymienię kilka tylko przykładów.

Podstawowym problemem jest sprawa skali podatkowej. Bowiem skala podatkowa, przewidziana w art. 10 ustawy o podatku od wynagrodzeń — wobec licznych obniżek tej skali w drodze przepisów wykonawczych — nie ma dziś już w ogóle zastosowania. Więc dla wprowadzenia jasności obrazu trzeba wyraźnie ustalić, w stosunku do jakich konkretnie grup pracow-

trybuna CZYTELNIKÓW

ków (fizycznych, umysłowych z ew. dalszym podziałem) jaka skala ma zastosowanie przez pierwszego pracodawcę, a jaka przez drugiego i dalszych pracodawców. Określenie grup zawodowych pracowników jest niezbędne przy tych ustaleniach, ponieważ niektóre szczególne przepisy idą bardzo daleko w różnicowaniu podatków.

Drugim przykładowym zagadnieniem niezbędnym do jednoznacznego ustalenia jest sprawa zwyczaj i zniżek rodzinnych, gdzie przepisy ustawy raczej też już nie działają. Np. sprawa minimum, przy którym stosuje się zniżki: czy zł 945 — według ustawy, czy zł 1140 — według rozporządzeń wykonawczych, czy też wreszcie minimum w ogóle nie ma znaczenia, gdy w rodzinie pracuje tylko mężczyzna i ma na utrzymaniu więcej niż pięć osób, lub kobieta i ma więcej niż troje dzieci. Dalej rozmiary zniżek: czy 25 proc., 50 proc. lub całość według ustawy, czy 25 proc., 36 proc., 50 proc. lub 75 proc. według rozporządzeń wykonawczych. A także sprawa zwyczaj: czy obowiązuje zgodnie z ustawą wszystkich pracowników samotnych lub nie mających przez okres co najmniej 10 lat dzieci na utrzymaniu, czy też zgodnie z rozporządzeniem kobiety samotne są w ogóle od nich zwolnione.

Następny przykład — problem zwolnień od podatku. Ustawa głosi, że nagroda z tytułu 15-letniej pracy jest wolna od podatku, jeśli nie przekracza 750 zł, natomiast

według rozporządzenia wykonawczego jest ona wolna od podatku niezależnie od wysokości, jeśli zostaje przyznana na określonych warunkach. Zasilki pogrzebowe są według ustawy wolne od podatku w kwocie do 450 zł, podczas gdy zgodnie z rozporządzeniem wykonawczym wysokość zasiłku nie gra w ogóle roli.

Istotnym problemem jest także

sprawa kumulacji wynagrodzeń. Wyrażonego na przykład wyjaśnienia wymaga, czy zgodnie z ustawą kumulacja wynagrodzeń stałych i premii nie działa. Albowiem według zarządzenia wykonawczego z 6.6.1951 roku, zresztą nowelizowanego trzynastą razą (bez ogłoszenia tekstu jednolitego), premie odnosi się z reguły do ilości okresów, których wypłata dotyczy.

I tak dalej, i tak dalej. Przedstawiony tutaj przykładowo stan zróżnicowania podatku od wynagrodzeń doprowadził w praktyce do takiej sytuacji, że mało kto spośród płatników wziętych na siebie odpowiedzialność za prawidłowość pobieranego podatku. Niezależnie od sytuacji płatników wydaje się, że organom finansowym w państwie, powinno zależeć na jasności i czytelności przepisów o podatku od wynagrodzeń — co gwarantowałoby jego pobór, a więc także prawidłowe spełnianie roli, jaką wyznaczono mu w systemie podatkowym od ludności.

Jestem jednym z tych, którzy nadzorują prawidłowość poboru. Przypuszczam, że będą wyrażałem powszechną opinię płatników wszystkich szczebli, jeśli zaapeluję tą drogą do władz o zajęcie się tą sprawą.

ZYGMUNT OGRODZKI

ZYCIE GOSPODARZE

Nr 59 (635) — 15.XII.1963 r.

LUBUSKIE ZAKŁADY CERAMIKI BUDOWLANEJ

w LUBUSKU, ul. Głowackiego 14

posiadają do sprzedaży

ŁAŃCUCH GALLA t-40x20x25 — 80mb.,

oraz

USTROJE BETONOWE na wysokie napięcie — typ D-2 — szt. 25

Informacji udziela Dział Zaopatrzenia, telefon 54

KR-49

(b0 b)

