

UWAGI W SPRAWIE KOSZTÓW WŁASNYCH WYTWARZANIA.

Quelques remarques sur le prix de revient.

Prof. K. Adamiecki.

Artykuł niniejszy napisany był w początku grudnia 1926 r., t. j. przed wydaniem rozporządzenia o utworzeniu Biura Badania Cen i Komisji Ankiетowej.

I. POTRZEBA NORMALIZACJI METOD OBLICZANIA KOSZTÓW WŁASNYCH.

Obliczanie kosztów własnych wytwarzania różnych produktów do niedawna należało przeważnie do zakresu czynności, wykonywanych przez buchalterów i miało głównie na celu osiągnięcie cyfr, potrzebnych do orjentowania się przy sprzedaży produktu. Chodziło więc albo o obliczenie przypuszczalnych wydatków, jakie pociągnie za sobą wyprodukowanie jakiegoś zamierzonego wyrobu w celu ustalenia ceny, po jakiej będzie można go sprzedać, albo o zestawienie wszystkich wydatków już poniesionych przy fabrykacji danego produktu, aby sprawdzić czy na nim osiąga się zyski czy straty. W tym drugim wypadku obliczanie kosztów własnych miało również poniekąd na celu zestawienie ogólnego obrazu wydatków, z którego możnaby ocenić stopień doskonałości gospodarki wewnętrznej przedsiębiorstwa i znaleźć wskazówki, co należy przedsięwziąć, aby produkt wypadł możliwie najtaniej.

Jeżeli zadamy sobie pytanie, czy dotychczasowe systemy obliczania kosztów własnych odpowiadają temu ostatniemu celowi, to, niestety, musimy stwierdzić, że większość z nich w bardzo słabej mierze odzwierciedlała stan ekonomiczny procesów fabrykacji, a bardzo często nawet go zaciemniała. Innymi słowy, ten najważniejszy cel, któremu przedewszystkiem powinno służyć obliczanie kosztów własnych, był i jest jeszcze prawie zupełnie zaniedbany.

Przyczyna takiego stanu rzeczy leży głównie w tem, że zestawianiem sprawozdań, dotyczących kosztów własnych, zajmowali się przeważnie buchalterzy, którzy naogół nie znają bliżej wszystkich właściwości procesów produkcji i dążą do różnych uproszczeń w obliczeniach, uzasadnionych li tylko względami buchalteryjnymi. Zresztą mieli głównie na oku otrzymanie cyfr sumarycznych, „wystarczających“ do określania cen sprzedażnych produktów oraz ogólnych zysków lub strat.

Ale może ten ostatni cel był osiągany w zadowalniającej mierze? Na to pytanie musimy również odpowiedzieć, że dotychczasowe systemy obliczania kosztów własnych w znacznym stopniu chybiają celu po pierwsze dlatego, że przy podziale tak zwanych kosztów ogólnych na poszczególne wyroby używa się sposobów tak prymitywnych i nie odpowiadających istocie rzeczy, że otrzymuje się wyniki często zupełnie błędne, a powtóre, że w samym celu tkwi zasadnicze złudzenie, cena sprzedażna bowiem nie wynika z kosztu własnego, jak to wielu ludziom się zdaje.

Trzeba więc stwierdzić, że tak ważna sprawa dla kierownictwa przedsiębiorstwem, jak obliczanie kosztów własnych nie była i nie jest jeszcze racjonalnie rozwiązana.

Taki stan rzeczy mógł jednak przetrwać tylko dopóty, dopóki w kierowaniu przedsiębiorstwami przemysłowymi opierano się na metodach empirycznych i liczone głównie na talenty organizatorskie kierowników, którzy zwykle nie zdawali sobie nawet sprawy z potrzeby ścisłej kontroli.

Kierownik jednak, który chce iść świądowie po drodze postępu i nie liczy na szczęśliwy przypadek, lecz chce opierać się na racjonalnych metodach organizacji, nie może iść po omacku. Musi więc ciągle mieć przed oczami jasną i dokładną charakterystykę ekonomiczną wszystkich procesów przedsiębiorstwa i widzieć wyraźnie skutki zastosowanych metod, aby móc kierować temi procesami najbardziej ekonomicznie.

Dla niego porównywanie kosztów własnych z cenami sprzedażnymi produktu ma znaczenie tylko pobudki do obniżania kosztów, ale nie stanowi głównego celu obliczania kosztów własnych. Jemu chodzi przedewszystkiem o obraz cyfrowy, charakteryzujący strumienie wydatków, przepływających przez jego warsztat.

Z chwilą więc gdy zarządzanie zakładem wytwórczym zaczęło opierać o podstawy naukowe, zestawienie takiej charakterystyki stało się

pilną i nieodzowną potrzebą. Dla kierownika przedsiębiorstwa jest to taką samą potrzebą, jak dla kapitana nowoczesnego statku morskiego cały komplet różnych przyrządów pomiarowych i sygnałowych, umieszczonych na kapitańskim mostku, z pomocą których orientuje się on zarówno o stanie wszystkich mechanizmów jak i o położeniu statku i które mu wskazują, co należy czynić, aby płynąć w pożądanym kierunku.

Ponieważ głównym celem wszystkich gałęzi techniki i metod zarządzania jest osiągnięcie produktu przy jak najmniejszym nakładzie środków wytwórczych, czyli jak najmniejszym koszcie własnym, to możnaby naogół powiedzieć, że stosunek całkowitej sumy kosztów do ilości otrzymanego produktu jest właśnie tą charakterystyką ekonomiczną — głównym wskaźnikiem stopnia doskonałości zastosowanych środków technicznych i organizacyjnych przy danym procesie wytwarzania.

Ale ogólna suma kosztów, jak i jej stosunek do produkcji, nie jest jeszcze charakterystyką wystarczającą. Kierownik nie może zadowolnić się samym tylko stwierdzeniem wysokości wydatków. Musi on wiedzieć również od czego i w jakim stopniu ich wysokość zależy, aby zastosować celowe środki zaradcze. Na wysokość wydatków ma wpływ cały szereg czynników, począwszy od takich, które zależą od zabiegów technicznych i organizacyjnych, a skończywszy na czynnikach od tych zabiegów niezależnych.

Jeżeli więc koszt własny ma dawać wskazówki dla kierownictwa, co należy przedsięwziąć, aby najprostsza drogą dojść do najmniejszego rozchodu środków wytwórczych, to ogólna suma kosztów musi być rozczłonkowana na takie pozycje, aby w nich łatwo można było zauważyć wpływ każdego z poszczególnych czynników, czy to zależnych wyłącznie od techniki i organizacji, czy zależnych od nich tylko w pewnym stopniu, czy też zupełnie niezależnych.

Już z tego prostego rozważania możemy wyprowadzić wnioski, że klasyfikacja wydatków, stanowiących koszt własny, nie może być dowolna lub oparta na wymaganiach li tylko buchalteryjnych, ale musi wynikać z charakteru samych procesów wytwórczych i z rodzaju czynników, które mają wpływ na wielkość wydatków.

Jeżeli wziąć pod uwagę: 1) że zawsze mamy do czynienia z bardzo dużą liczbą czynników, od których zależą różne pozycje kosztów własnych, 2) że wiele z tych pozycji jest w ścisłym ze so-

bą związku, tak iż przy zmianie jednej z nich mogą automatycznie zmienić się inne w bardzo rozmaitym stopniu, 3) że wiele z czynników, mających wpływ na koszt własny, wzajemnie od siebie zależy, 4) że różne pozycje kosztów płyną w różnej zależności od stopnia intensywności produkcji, 5) że wiele wydatków płynie asynchronicznie z produkcją, czyli, że dany jakiś wydatek, zrobiony w pewnej chwili, może odnosić się do jakiegoś procesu produkcji wykonanego znacznie później, to stanie się jasne, że sprawa zgrupowania różnych strumieni kosztów własnych tak, aby nam odzwierciedlały wewnętrzny stan warsztatu wytwórczego i dawały wskazówki, jak nim kierować, nie jest tak prosta, jakby się zdawało.

Ponieważ ogólna suma kosztów własnych jest funkcją zależną od bardzo wielu czynników zmiennych i przytem funkcją bardzo złożoną, to możemy powiedzieć a priori, że tylko po zapoznaniu się z głównymi właściwościami tej funkcji znajdziemy wskazówki do połączenia poszczególnych pozycji kosztów w grupy, które dadzą nam poszukiwaną charakterystykę.

Jak już wyżej wspomnieliśmy, dotychczasowe systemy klasyfikacji różnych pozycji kosztów własnych po większej części nie dają kierownikom należytego obrazu, z którego możnaby wyciągać racjonalne wnioski do kierowania przedsiębiorstwem.

Wskutek tego, że systemy te są przeważnie dowolne i empiryczne, chcąc z zestawień kosztów własnych opartych na tych systemach wyciągnąć wnioski, dotyczące oceny czy to gospodarki technicznej, czy zastosowanych metod zarządzania, napotykamy na każdym kroku wielkie wątpliwości, a nawet bardzo łatwo można nawet wyprowadzić wnioski całkowicie fałszywe.

Moglibyśmy tu przytoczyć cały szereg przykładów opłakanych skutków dla przedsiębiorstwa, gdy kierownicy, opierając się na cyfrach, otrzymanych z obliczeń kosztów własnych decydowali się na jakiś fatalny zabieg techniczny lub organizacyjny.

Bądź co bądź można naogół stwierdzić, że większość dotychczasowych systemów klasyfikacji kosztów własnych i podziału ich na poszczególne wyroby jest tego rodzaju, że co najwyżej pozwala na skonstatowanie wielkości tej lub owej pozycji, ale zupełnie nie daje możliwości wyprowadzenia żadnych ścisłych wniosków co do przyczyn, wpływających na tę wielkość.

Gdy chodzi o porównanie, czy to poszczególnych pozycji kosztów, czy ich wahania się, to z powodów przytoczonych oraz z powodu, że systemy klasyfikacji w różnych zakładach są bardzo różnorodne, co najwyżej można porównywać koszty jednego i tego samego zakładu z różnych okresów, ale gdy chodzi o porównanie kosztów własnych różnych zakładów, wyrabiających takie same produkty — porównanie staje się po większej części niemożliwe.

Wreszcie, gdy dochodzimy do porównywania kosztów własnych jednostki produktu, nieuwzględniając przytem całego szeregu czynników, a zwłaszcza stopnia obciążenia zakładu, jakie w danej chwili miało miejsce, możemy wejść całkowicie na manowce, koszt własny bowiem jednostki produktu w jednym i tym samym zakładzie może być znacznie większy w okresie bardzo dobrej gospodarki i niskich cen zakupów od kosztu własnego w okresie, gdy nie zwracano uwagi na oszczędność, a ceny zakupów były wysokie. Wyprowadzanie jakiegos słusznego wniosku staje się tem bardziej trudne, gdy chcemy porównywać koszt własny jednostki produktu z dwóch różnych zakładów.

Ten stan rzeczy ulega jednakże obecnie stopniowemu polepszeniu. O ile dawniej technicy bardzo mało zajmowali się sprawą obliczania kosztów własnych, o tyle w ostatnich czasach zajmują się nią coraz więcej i starają się racjonalnie rozwiązać.

Szczególnie Amerykanie rozwijają pod tym względem żywą działalność. Stworzyli nawet specjalne stowarzyszenie (National Association of Cost Accountants), zajmujące się badaniem metod obliczania kosztów własnych i ujednostajnieniem ich w poszczególnych gałęziach przemysłu. W Niemczech sfery inżynierskie od kilku lat zajmują się również tą sprawą bardzo gorliwie. Została utworzona komisja z wybitnych fachowców, która wydała już kilka cennych prac z tego zakresu.

Badania, dotyczące klasyfikacji kosztów własnych i sposobów ich podziału, zjawiają się w druku coraz częściej i naogół można powiedzieć, że różne proponowane systemy wchodzą stopniowo na właściwe tory, ale samo zagadnienie nie jest jeszcze ostatecznie rozwiązane, bo dotychczasowe studia są albo jednostronne, jako dotyczące tylko poszczególnych gałęzi przemysłu, albo też w wielu proponowanych systemach przejawia się jeszcze wpływ

dawniejszych empirycznych sposobów klasyfikacji.

Sprawa ustalenia racjonalnych metod obliczania kosztów wymaga więc jeszcze dalszych studjów i wszechstronnego oświetlenia, a przytem pracy zbiorowej wielu fachowców, gdyż ogólny przebieg procesów wytwórczych znacznie się różni w różnych gałęziach przemysłu i dlatego też metody obliczania kosztów własnych nie mogą być ustalone według jednego sztywnego szablonu.

Odczuwając pilną potrzebę takich badań zbiorowych, Instytut Naukowej Organizacji ma zamiar utworzyć wkrótce specjalną komisję, która zajęłaby się zbieraniem materiałów, wszechstronnym ich zbadaniem i ustalaniem racjonalnych metod zestawiania kosztów własnych, przystosowanych do różnych gałęzi przemysłu.

Przypuszczając, iż zamiar ten wkrótce zostanie urzeczywistniony, sądzę, że będzie rzeczą użyteczną wypowiedzenie kilku ogólnych uwag co do sposobu ujęcia tego zagadnienia.

1. Przedewszystkiem pod normalizacją metod obliczania kosztów własnych nie należy rozumieć jedynie ujednostajnienia systemów klasyfikacji dla każdej poszczególniej gałęzi przemysłu, bez uwzględnienia pewnych ogólnych i nienaruszalnych zasad, niezależnych od tego lub owego rodzaju fabrykacji lub produktu.

Słyszcy się często zdanie, że przebiegi procesów wytwórczych w różnych gałęziach przemysłu tak znacznie się różnią, np. wyrób maszyn tak dalece jest odmienny od wyrobu cegieł, wydobycia węgla lub przemysłu transportowego, że systemy obliczania kosztów własnych muszą tu być całkowicie odmienne i nie mogą mieć nic między sobą wspólnego.

Zdanie to jest jednak niesłuszne, gdyż pomimo wielkich różnic w szczegółach w przepływie wydatków w tych procesach istnieją pewne ogólne ich cechy, które mogą i powinny być ujęte ogólną charakterystyką wyrażoną w głównych zarysach w klasyfikacji rozchodów, która poza tem może znacznie się różnić w szczegółach, zależnie od rodzaju procesów wytwarzania.

Uważam więc, że ustalanie głównych wspólnych linii wytycznych dla normalizacji metod obliczania kosztów własnych, ma bardzo ważne znaczenie.

Gdy takie linje wytyczne, czy ogólne zasady zostaną ustalone, wtedy normalizacja będzie znacznie ułatwiona, jako dalsze rozwijanie tych

zasad w zastosowaniu do poszczególnych gałęzi przemysłu.

2. Następnie normalizacja metod obliczania kosztów własnych może być znacznie ułatwiona przez odpowiednie zgrupowanie różnorodnych fabrykacji według podobieństwa przebiegu procesów wytwarzania. Wtedy, trzymając się ogólnych ustalonych zasad, można będzie ustalić kilka lub kilkanaście różniących się w szczegółach metod dla tych grup.

Ogólna metoda obliczania kosztów własnych, ustalona dla jakiejś grupy, może być zastosowana z powodzeniem do każdej fabrykacji, wchodzącej w daną grupę, chociażby przedmiot wyrobu był całkowicie różny. Sądzę, na przykład, że metoda obliczania kosztów własnych racjonalna w hutnictwie będzie również odpowiednia i w przędzalnictwie.

Jeżeli zajdzie potrzeba, to można będzie uciec się jeszcze do podgrup, wprowadzając odpowiednie zmiany w metodach, nie naruszając ani zasad ogólnych, ani linii wytycznych przyjętych w danej grupie.

W ten sposób sprawa normalizacji będzie nie tylko znacznie ułatwiona, ale również zostanie zachowana jednostajność ogólnego systemu.

3. Klasyfikacja różnych pozycji kosztów powinna mieć przede wszystkim na celu scharakteryzowanie działania organów, z których się składa dany warsztat wytwórczy, uwydatnienie poszczególnych procesów oraz czynników, wpływających na wysokość wydatków, jednym słowem poszczególne wydatki powinny być tak zgrupowane, aby odzwierciedlały przede wszystkim istotny stan techniki i organizacji warsztatu wytwórczego.

4. Różne uproszczenia w klasyfikacji kosztów, mające na celu rzekome ułatwienie podziału kosztów na poszczególne wyroby danego warsztatu, powinny być uważane za sprawę drugorzędą, gdyż przez to bardzo łatwo może ucierpieć sama charakterystyka ekonomiczna, którą ma wyrażać koszt własny. Sprawa podziału kosztów na poszczególne wyroby nie tylko nie zostanie przez to utrudniona, ale, przeciwnie, będzie ułatwiona, gdyż tylko przy racjonalnej klasyfikacji podług ekonomicznych charakterystyk otrzymuje się najprostsze i najśluszniesze wytyczne do podziału kosztów na różne wyroby, a prócz tego podział ten będzie dokładniejszy i zgodny z samą istotą rzeczy.

5. Do metod obliczania kosztów własnych

należy wprowadzić jako zasadę obliczanie kosztów zużytego czasu. Na konieczność wprowadzenia tej pozycji zwracałem już uwagę w artykule „Graficzna metoda organizacji pracy walcowni“, zamieszczonym w „Przeglądzie Technicznym“ w 1909 r. Wskazałem nawet wtedy sposób obliczania strat z powodu straconego czasu. Jakkolwiek w owym czasie propozycja ta mogła się wydawać zbyt śmiała i trudna do zrealizowania, to dzisiaj po wielu zastosowaniach naukowej organizacji, która tak mocno uwydatniła znaczenie oszczędzania czasu, myśl obliczania kosztów straconego czasu już całkowicie dojrzała, czego dowodem jest okoliczność, że Amerykanie zaczęli już wprowadzać do kosztów własnych pozycje kosztów straconego czasu.

Oparcie tej sprawy na racjonalnych podstawach nie napotka zresztą dużych trudności, jeżeli za punkt wyjścia wziąć zasadnicze prawo zależności między sumą nakładu środków wytwórczych a produkcją w jednostkę czasu, przedstawioną w głównych zarysach w dawniejszych moich referatach ¹⁾.

6. Przy ustalaniu metod obliczania kosztów własnych należy dążyć do tego, aby równolegle z kosztami rzeczywistymi były obliczane koszty wzorcowe, jakie wynikają z ustalonego planu organizacji. Jeżeli myśl ta, poruszona przez Emersona w jego dziele „Efficiency“ (1912 r.), zostanie ujęta w system łatwy do zastosowania w praktyce, to wtedy koszt własny, jako sprawozdanie o działaniu całego organizmu przedsiębiorstwa, stanie się głównym i istotnym kompasem do kierowania wielce zawiłym spletem procesów wytwórczych.

7. Ponieważ zestawienie kosztów może być robione tylko co pewien mniej lub więcej dłuższy okres czasu (np. co miesiąc), a to pozbawia kierownika w ciągu całego tego okresu tak ważnego środka orientacyjnego i może spowodować opóźnienie w powzięciu jakiejś ważnej decyzji przeciwko niepotrzebnym stratom, przeto system obliczania kosztów własnych powinien być dopełniony systemem statystyki, uwydatniającym

¹⁾ Znaczenie społeczne pracy inżyniera w przemyśle. „Przeгляд Techniczny“ 1923 r. Nr. 41, 42, 43, 44.

Harmonizacja, jako jedna z głównych podstaw organizacji naukowej. „Przeгляд Techniczny“ 1924 r. Nr. 49, 52, 53.

Stanowisko inżyniera jako kierownika zakładów wytwórczych. Praca I Zjazdu Polskiego Naukowej Organizacji 1924 r.

codzienne wahania się ważniejszych pozycji rozchodów, produkcji i zużycia czasu.

Razem więc z ustaleniem obliczania kosztów własnych powinny być ustalone i metody statystyki fabrycznej, któreby wzajemnie się dopełniały.

8. Dla zestawień kosztów własnych i dla statystyki powinny być ustalone normalne graficzne metody, z pomocą których możnaby równoległe z danymi cyframi przedstawiać je w postaci wykresów, co w znacznym stopniu ułatwiłoby orjentowanie się we wszystkich najważniejszych szczegółach.

9. Wreszcie przy ustalaniu metod obliczania kosztów własnych trzeba przyjąć za zasadę możliwie największą prostotę i uzgodnienie z wymaganiami ogólnej buchalterji.

II. KOSZT WŁASNY A CENA SPRZEDAŻNA PRODUKTU.

Wśród kierowników przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych, a także konsumentów istnieje bardzo rozpowszechnione mniemanie, że cena sprzedażna przedmiotów produkcji i handlu wynika bezpośrednio i wyłącznie z kosztów własnych i pewnej dowolnej sumy, którą wytwórca lub pośrednik dodaje jako swój zysk. A więc, że cena sprzedażna produktu będzie tem wyższa, im jego koszt własny jest wyższy i im większy procent na zysk doda sobie wytwórca lub pośrednik.

Wychodząc z tego założenia, wytwórca oblicza koszt własny jednostki produktu możliwie dokładnie, dodaje do niego jakiś procent, który wydaje mu się słuszny i sądzi, że w ten sposób ustalił cenę, na którą powinienby zgodzić się nabywca.

Nabywca zaś jest przekonany, że jeżeli za jakiś produkt musi płacić drogo, to wynika to stąd, że wytwórca lub pośrednik ma zbyt wysokie koszty własne, a nadewszystko, że dodaje do nich zbyt wysoki procent na zysk. Wysoką więc cenę, czyli drożyznę, tłumaczy sobie czy to nieumiejętnością wytwórcy produkowania tanio, czy też jego chciwością osiągnięcia jak największych zysków „lichwiarskich”. To przekonanie jest tak mocno zakorzenione, że prawie cały ogół nabywców uważa, iż jest przedmiotem nieustannego wyzysku i nie chce wierzyć, aby wytwórca mógł kiedykolwiek mieć straty, a zwłaszcza wtedy, gdy sprzedaje produkt po cenach wysokich.

Przeciętny zaś wytwórca, gdy ma straty, jest przekonany, że przy obliczaniu ceny sprzedażnej dodał zbyt mały procent do kosztów własnych, lub że przy obliczaniu tych ostatnich pomylił się na swoją niekorzyść. Skłonny jest również narzekać na nabywcę, że ten nie chce zrozumieć jego trudnego położenia.

Na tem tle zjawia się obustronne rozgoryczenie, zwłaszcza podczas okresów drożyzny, gdy konsument musi płacić drogo za nabywane produkty, a ten i ów wytwórca ma straty pomimo, iż sprzedaje swój produkt po cenie wysokiej.

Że przeciętny nabywca tłumaczy sobie powstawanie cen i przyczynę drożyzny w powyższy sposób, to jest to dosyć zrozumiałe gdyż podstawowe prawa ekonomji są jeszcze mało znane wśród przeciętnej publiki — a trzeba dodać, że nawet i w mózgach niektórych ekonomistów kołaczą się dotychczas jeszcze absurdalne teorie, dotyczące wartości, ceny i zysków, a które głoszą np., że cena jest to koszt własny robocizny plus zysk przedsiębiorcy (teoria Marksa) lub wogóle koszt własny plus zysk przedsiębiorcy (Valois, Economie nouvelle).

Trudniej już nieco zrozumieć dlaczego i wśród wytwórców spotykamy znaczną większość takich, co mają podobne przekonanie. Należałoby się przecież spodziewać, że wytwórcy, stykając się ciągle i bezpośrednio ze zjawiskami ekonomicznymi, powinni by dobrze już rozumieć zasadnicze prawo podaży i popytu, które bezpośrednio i nieubłagane rządzi cenami produktów. Jakkolwiek objaw ten jest dziwny, to wynika również stąd, że naogół i wśród wytwórców jest mało takich, co zdają sobie sprawę z podstawowych praw ekonomji.

Bądź co bądź wiara w przesąd, że ceny sprzedażne zależą bezpośrednio i wyłącznie od woli wytwórców i pośrednika jest tak rozpowszechniona, że twierdzenia, obalające ten przesąd, znajdują jeszcze bardzo mały posłuch i przeważnie spotykają się z opinią, że prawo podaży i popytu jest piękną teorią, nad którą praktyka przechodzi do porządku dziennego. Najjaśniejsze nawet fakty nie przekonywają ludzi, iż właśnie jest odwrotnie, nie widzą oni, iż pomimo różnych „praktycznych” zabiegów w kierunku podnoszenia cen, w celu ratowania się od strat, straty te jednak zjawiają się same i pomimo walki z drożyzną, podejmowaną przez nabywców lub władze opiekuńcze, ceny idą w górę, lub spa-

dają niezależnie od wszystkich tych zabiegów, a nawet naogół wzrastają pod ich wpływem.

Ponieważ wielu czytelnikom może wydawać się paradoksem twierdzenie, że między kosztem własnym jednostki produktu, a jego ceną sprzedażną niema funkcjonalnej zależności, któraby pozwalała określić cenę, jeżeli znamy koszt własny, postaram się przeto udowodnić to na podstawie prawa zależności istniejącego między ogólną sumą kosztów własnych, produkcją i czasem.

Jeżeli przez K oznaczamy całkowity koszt własny produkcji p , w czasie t lub w jego jednostce, to zależność między K i p można wyrazić równaniem algebraicznym

$$K = K_0 + a p + f(p)$$

gdzie K_0 jest kosztem w jednostkę czasu przy produkcji $p = 0$,

a jest pewnym stałym współczynnikiem wzrastania kosztów K ,

$f(p)$ jest funkcją wzrastającą w miarę wzrastania p , przyczem wzrost ten jest więcej niż proporcjonalny, a przy $p = 0$ funkcja $f(p)$ jest także równa zero.

Wielkości K_0 (a) i wyraz funkcji $f(p)$ są zawsze ściśle określone, jeżeli założymy, że wszystkie czynniki, od których one zależą pozostają niezmiennie, to jest, że produkcja odbywa się w tych samych warunkach, np., że ceny nabycia materiału i robocizny pozostają te same, metody fabrykacji i urządzenia nie zmieniają się i t. d.

Zależność powyższą można bardzo łatwo wyrazić krzywą, odkładając na osi odciętych produkcję p , a na rzędnych koszt własny K .

Krzywa AB , wyrażająca tę zależność, będzie miała wygląd pokazany na fig. 1.

Fakt, że każdy warsztat wytwórczy ma zawsze jedną tylko produkcję najlepszą p_w , przy której koszt własny jednostki produktu jest najmniejszy (czyli że $\frac{K_w}{p_w} = \min$), sprawia że krzywa AB ma zawsze stronę wypukłą zwróconą ku dołowi.

W kilku moich poprzednich referatach przedstawiłem dowody, że zależność między całkowitym kosztem własnym na jednostkę czasu i pro-

dukcją wyraża się zawsze w ten sposób, a nie inny, nie będę więc tych dowodów tu powtarzał.

Z zależności tej wynika, że koszt własny jednostki produktu

$$\frac{K}{p} = \frac{K_0}{p} + a + \frac{f(p)}{p}$$

graficznie wyrazi się zawsze krzywą CD .

Jest to krzywa podobna do hyperboli, gdyż idzie asymptotycznie do osi rzędnych. Przy

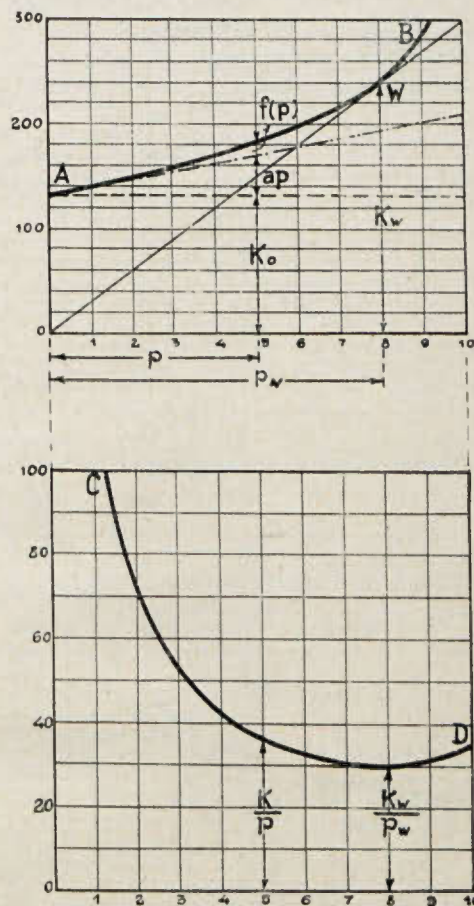


Fig. 1.

$p = 0$, koszt własny jednostki produktu staje się nieskończenie wielki.

W naszych dalszych rozważaniach możemy bez żadnego uszczerbku dla głównych wniosków przyjąć, że krzywa AB jest prostą, zwłaszcza, że zwykle wygięcie jej między punktami A i W jest tak małe, że w praktyce w granicach tych możemy uważać ją za prostą. Wtedy i krzywą CD możemy rozpatrywać w tychże granicach jako hyperbolę.

Aby udowodnić nasze twierdzenie przyjmijmy najpierw, iż mają słuszność ci, co twierdzą,

że cena sprzedażna *jednostki produktu* powinna się równać sumie kosztu własnego plus pewien procent od tegoż uważany, jako słuszny zysk.

Przypuścimy, że nabywca i wytwórca chcą być całkowicie względem siebie lojalni i zgodzą się na argumenty, wystawiane przez obydwie strony. Nabywca zgodzi się więc z argumentami wytwórcy, który chciałby tylko, aby jego kapitał był zawsze jednakowo oprocentowany niewygórowanym zresztą procentem, naprzykład 12^o/o.

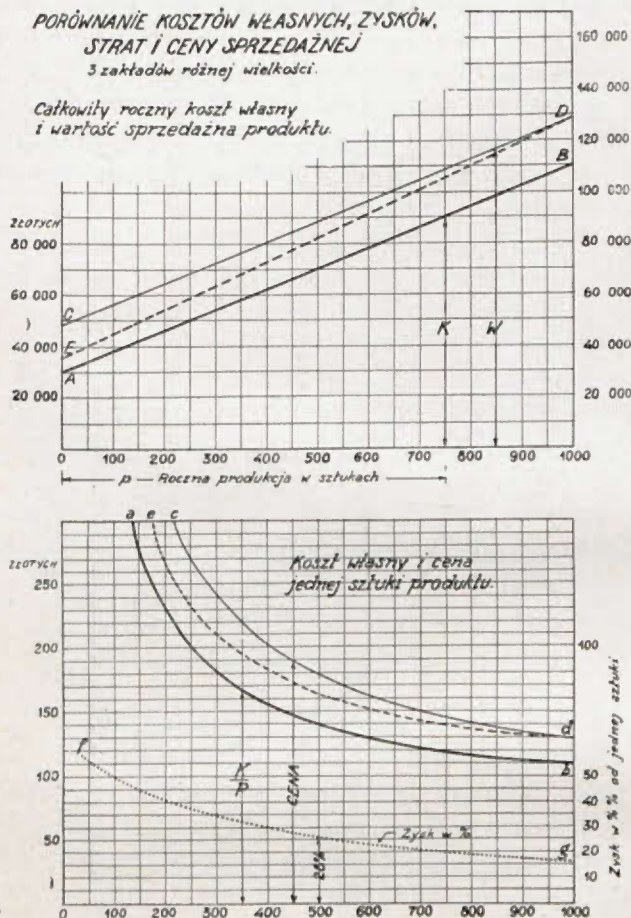


Fig. 2.

Innymi słowy nabywca zgodzi się płacić za jednostkę produktu tylko taką ceną, która pokrywałaby koszt własny i pewien dodatek, który w sumie ogólnej dałby wskazane oprocentowanie kapitału.

Wtedy na naszym wykresie fig. 2 całkowita wartość sprzedażna dla wytwórcy wyrazi się rzędnymi prostej CD równoległej do prostej AB, której rzędne wyrażają całkowite koszty własne, a dla nabywcy cena jednostki produktu wyrazi się rzędnymi hyperboli cd.

Z wykresu widać jasno, że cała ta idylla będzie trwać tylko dopóty, dopóki wytwórca będzie produkował pełną ilość produktu, do jakiej jego warsztat jest zdolny, ale gdy zacznie produkować mniej z jakiegokolwiek bądź powodu, to nabywca będzie musiał płacić coraz drożej za każdą jednostkę produktu, przyczem cena będzie rosła coraz szybciej w miarę zmniejszania się produkcji.

Jeżeli obydwaj zgodzili się na stałe oprocentowanie kapitału zakładowego 150.000 zł. włożonego w przedsiębiorstwo dajmy na to na 12^o/o, czyli jak wypada z naszego wykresu zgodzili się na 16,4^o/o dodatku do kosztu własnego jednostki produktu przy pełnej produkcji, to przy produkcji dwa razy mniejszej wytwórca będzie musiał dodać do kosztu własnego każdej jednostki produktu już nie 16,4 a 28^o/o aby wyjść na te same 12^o/o zysku od kapitału. Czyli, że nie tylko cena będzie wzrastać, ale i stopień dodatku musi być powiększony. Ten stopień dodatku wyraża się krzywą fg.

Oczywiście przy takiej umowie całe ryzyko spadnie na nabywcę.

Nie lepszy osiągniemy wynik, jeżeli ustalimy stały % dodatku do kosztów własnych jednostki produktu. Wtedy ze zmniejszeniem się produkcji cena produktu będzie wzrastać nie tak szybko, ale w każdym razie krzywa ceny wyrazi się hyperbolą de, a całkowita wartość sprzedażna wyrazi się prostą DE.

Oprocentowanie kapitału włożonego w przedsiębiorstwo będzie się nieco zmniejszać, ale to nie wiele ulży nabywcy, zmuszonemu płacić za produkt coraz drożej w miarę zmniejszania się produkcji.

Nabywca będzie musiał pogodzić się ze wzrostem ceny produktu, gdyby nawet wytwórca zrzekł się całkowicie zysków, a sprzedawał swój produkt podług kosztów własnych. Ale oczywiście i wtedy nabywca powie wreszcie „dosyć, — nie mogę przecież płacić ceny wzrastającej do nieskończoności” i gwarantować w ten sposób pokrycie kosztów własnych wytwórcy, gdy produkcja jego spadnie do zera.

Widzimy więc, że niema żadnego klucza zależnego od kosztów własnych, podług którego możnaby obliczać cenę sprzedażną i któryby zabezpieczał interesy nabywcy i pozwalał wytwórcy osiągnąć zawsze zyski, niezależne od tego, czy produkcja będzie mała czy duża.

Taki klucz możnaby sobie wyobrazić, gdyby

produkcja w jednostkę czasu była zawsze stała. Ale to może zdarzyć się tylko wypadkowo, gdy mamy do czynienia z jednym nabywcą, potrzebującym zawsze jednakowej ilości jakiegoś produktu i z jednym wytwórcą wyrabiającym zawsze taką samą ilość produktu. Pomimo to jednak i w tym wypadku cena będzie się zmieniać z powodu zmieniających się warunków produkcji i cen środków wytwórczych, po jakich wytwórca je nabywa.

Dla nabywcy ważne jest przede wszystkim to, aby cena nie przekraczała jego możliwości nabywczej i wogóle, aby zmniejszała się. Poza tem nie interesuje go wcale ani koszt własny wytwórcy, ani czy ten przy danej cenie zyskuje czy traci. Pomimo wszelkich sympatyj do tego lub owego wytwórcy lub pośrednika zwróci się on zawsze do takiego, który mu zaofiaruje niższą cenę i lepsze warunki.

Wyobraźmy sobie teraz dwóch wytwórców, (X) i (Y) mających zupełnie jednakowe warsztaty. Przypuśćmy, że wytwórca jest bardzo skrupulatny i obliczy cenę ściśle podług swoich kosztów własnych jednostki produktu z dodatkiem minimalnego procentu na zysk, np. 10%, ale jest w sytuacji takiej, że jego warsztat z jakichś powodów od niego niezależnych produkuje tylko jedną trzecią tego, co mógłby wyprodukować, drugi zaś wytwórca, mający absolutnie taki sam warsztat, ale w danej chwili rozwijający $\frac{3}{4}$ swej możliwej produkcji, obliczy cenę sprzedażną również podług swych kosztów własnych, ale doda znacznie wyższy procent na zysk, np. 30%, to pomimo to będzie znacznie tańszy od pierwszego. Na fig. 3 widać jasno tę różnicę. Prosta AB przedstawia całkowity koszt własny obydwu tych warsztatów przy różnych produkcjach, krzywa zaś ab wyraża koszt własny jednostki produktu. Przy warunkach założonych cena zaofiarowana przez wytwórcę (X) wynosi 76, a przez wytwórcę (Y) wynosi 48.

Oczywiście nabywca pójdzie do tego drugiego, a o pierwszym będzie myślał, że jest zdziercą. Jeżeli zjawi się trzeci wytwórca (Z), który ma warsztat znacznie lepszy i większy (prosta CD i krzywa cd) oraz dokłada wszelkich starań aby rozwinąć pełną produkcję, to może zaofiarować cenę 34, to jest $1\frac{1}{2}$ raza większą od swych kosztów własnych i pomimo to będzie znacznie tańszy od swych kokurentów.

Jeżeli nabywca sądzi, że cena sprzedażna powinna być równa kosztom własnym plus „uczci-

wy” zysk, to będzie uważał tego trzeciego wytwórcę za bardzo sumiennego, a dwóch pierwszych za lichwiarzy, których trzeba unikać, a nawet ściagać przy pomocy różnych urzędowych organów do walki z lichwą.

Dwaj zaś pierwsi wytwórcy będą skłonni przypuszczać, że trzeci wytwórca albo nie umie obliczać kosztów własnych, albo, przypuszczając, że nieuczciwie z nimi konkuruje, będą myśleć

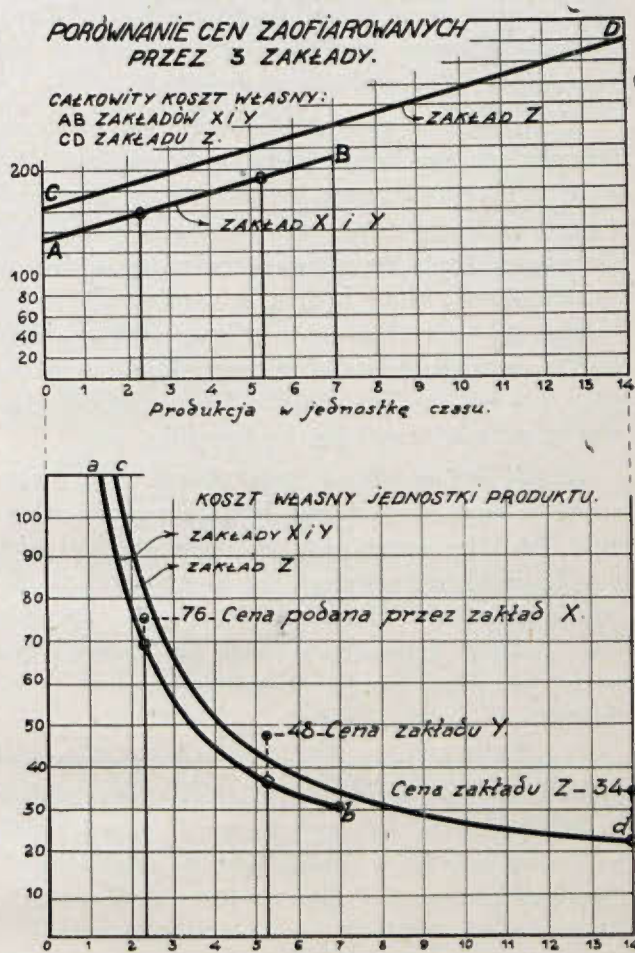


Fig. 3.

również, że byłoby dobrze oddać go pod kura-
 telę władz.

Wszystkie te jednak opinie jak widzimy są całkowicie błędne i zjawiają się tylko dlatego, że wypowiadający je nie rozumieją wyżej przytoczonego prawa zależności kosztów własnych od produkcji w jednostkę czasu i przypuszczają, że cenę może ustalać wytwórca wychodząc z cyfry kosztów własnych dodając do niej dowolny procent na zysk, a przede wszystkim dlatego, że nie rozumieją nieubłaganego prawa podaży i popytu.

Na gruncie tych naiwnych pojęć wyrastają

też ciągle różne naiwne pomysły regulowania cen z pomocą różnych nakazów, cen maksymalnych, sprawdzania kosztów własnych, walki z drożyzną i spekulacją i t. p. środków leczniczych przeciwko skutkom, a nie przyczynom.

Na wszystkie te bezskuteczne środki można by patrzeć obojętnie, gdyby były tanie i nieszkodliwe. Ale jest przeciwnie, są one bowiem bardzo kosztowne, a przynosząc czasami chwilową, pozorną ulgę, sprowadzają zawsze wielkie спустoszenia w postępie gospodarczym. Wprowadzają również wielki zamęt i obniżają poziom etyki w stosunkach społecznych.

Z tego cośmy powiedzieli wyżej widać jasno, że nabywca sam ustali najwyższą granicę ceny, a to prosto dlatego, że przestanie kupować, gdy sprzedający zaproponuje cenę zbyt wysoką. Z drugiej strony najniższą granicę ustali ten ze sprzedawców, który będzie ją uważał dla siebie jeszcze za korzystną, o ile nabywca nie znajdzie źródła jeszcze tańszego, innemi słowy cena będzie tem wyższa, im większe będzie zapotrzebowanie, a mniejsza podaż i odwrotnie.

Jeżeli można mówić, że między kosztem własnym, a ceną sprzedażną istnieje pewna zależność, to tylko rozumiejąc pod tem granicę, między którymi może wahać się cena bez strat dla przedsiębiorstwa. Granice te stawia właśnie koszt własny (punkt przecięcia się krzywej popytu z krzywą kosztu własnego jednostki produktu).

Jakkolwiek sprawa ta jest bardzo ciekawa, to jednak, aby nie wyjść z ram niniejszego artykułu, nie będziemy jej tu tym razem rozpatrywać, natomiast odsyłamy czytelników do rozdziału III „Zarysu Ekonomii Politycznej” prof. Zygmunta Straszewicza, 1924 r.

Poziom cen ustala się wskutek tego prawa automatycznie i zupełnie niezależnie od wysokości kosztów własnych wytwarzania. Nie pomogą tu żadne sztuczne środki lub umowy, oparte na jakimkolwiek dodatku małym czy dużym do kosztów własnych, obliczone na zysk. Sensu zresztą niema regulowanie tego co reguluje się samo automatycznie.

Jeżeli skutki prawa podaży i popytu komus dokuczają, to lepiej zrobi, jeżeli pozna dokładnie to prawo, przystosuje się do niego i należycie wykorzysta, gdyż narzekania nic tu nie pomogą, tak samo jak nie pomogą narzekania na prawo ciężenia, które należycie zrozumiane i zastoso-

wane może nam przynosić wielki pożytek, zamiast nieszczęścia.

Jeżeli wytwórca zrozumie nareszcie, że ceny reguluje tylko podaż i popyt, i czynniki, które na nie wpływają, to chcąc mieć zyski zamiast strat musi swoje koszty własne dostosować do ceny, a nie łudzić się błędną teorią ceny obliczanej przez dodanie umiarkowanego procentu do kosztów własnych.

Sądzę, że powyższe rozważania i obliczenia są wystarczające do udowodnienia twierdzenia, które postawiliśmy na początku i może przyczynią się do rozwiania tak rozpowszechnionej wiary w fałszywą teorię, że cena produktów powstaje z kosztu własnego i dodatku na zysk.

Jak widzimy powstawanie ceny nie jest rzeczą tak prostą jak głosi ta naiwna teoria. Poziomem cen rządzi bezpośrednio prawo podaży i popytu, a pośrednio cały szereg czynników, które wpływają na powiększenie lub zmniejszenie podaży i popytu. Jeżeli więc chcielibyśmy regulować ceny, to najpierw musielibyśmy poznać prawa zależności istniejące między wszystkimi temi czynnikami a podażą i popytem, a wtedy dopiero, oddziaływając na ten lub inny czynnik, moglibyśmy osiągnąć pożądany wynik.

Ale poznanie tych praw w całej ich pełni jest jeszcze muzyką przyszłości, nie możemy więc zabierać się do regulowania tak wielce złożonego zjawiska z pomocą różnych prostackich sposobów skierowanych ku skutkom, a nie przyczynom, a które po większej części sprowadzają skutek odwrotny.

Nie będziemy się tutaj w tę sprawę zagłębiać, gdyż w danym razie chodzi nam tylko o wyjaśnienie braku funkcjonalnej zależności między ceną sprzedażną a kosztem własnym produktu.

Z braku wskazanej funkcjonalnej zależności nie wynika wcale aby wytwórca, chcąc zdecydować się na zaproponowanie nabywcy jakiejś ceny, nie potrzebował obliczać kosztów własnych, a tylko określał ją na oko. Byłby to wniosek całkowicie fałszywy, gdyż z tego braku zależności trzeba wyciągnąć wniosek wprost przeciwny, a mianowicie, że wytwórca powinien obliczać koszt własny z tem większą dokładnością, aby mógł zdawać sobie jasno sprawę z tego, jaki będzie wynik dla przedsiębiorstwa przy tej lub owej cenie, którą ustalają warunki zewnętrzne pomimo jego woli.

Takie obliczanie kosztów własnych powinno być nie tylko dokładne, ale i bardzo szczegóło-

we, aby można było łatwo orjentować się co należy przedsięwziąć w ulepszeniach technicznych i organizacyjnych w celu przystosowania swego przedsiębiorstwa do danych warunków.

Dla takiej orientacji może być bardzo pomocna metoda graficzna w postaci wykresów przedstawiających zależności między kosztem własnym i produkcją w jednostkę czasu.

Aby wyjaśnić naprzykład w jakich warunkach znajdują się zakłady przemysłowe, konkurujące ze sobą przy wahaniu się cen sprzedażnych i przy różnych stopniach zapotrzebowania rynku zbytu, sądzę, iż nie będzie bez pożytku przytoczyć tu wykres porównawczy kosztów własnych trzech zakładów różnej wielkości wyrabiających jeden i ten sam produkt.

Przypuśćmy, że mamy 3 zakłady przemysłowe, których koszt własny całkowity i koszt własny na jednostkę produkcji przedstawione są na fig. 4.

Koszt własny roczny K przy różnych wielkościach produkcji wyrażają rzędne

prostej I A dla zakładu (A) najmniejszego, mogącego wyrabiać najwyżej 250 jednostek produktu;

prostej II B dla zakładu (B) średniej wielkości, mogącego wyrabiać rocznie do 500 jednostek takiego samego produktu;

prostej III C dla zakładu największego (C) o produkcji maksymalnej 1.000 jednostek.

Zakładamy, że zakłady te są zupełnie jednakowe pod względem doskonałości urządzeń i administracji oraz pracują w jednakowych warunkach, przy jednakowych cenach materiałów i robotnika i t. p. różnią się tylko pod względem swych wielkości, a więc pod względem swych kapitałów zakładowych.

Przypuśćmy, że zakłady te mają następujące kapitały zakładowe:

zakład (A)	55.000	złotych
" (B)	77.000	"
" (C)	120.000	"

Kapitały te nie będą oczywiście proporcjonalne do produkcji, a więc kapitał zakładowy zakładu (B) będzie mniej niż dwa razy większy od kapitału (A), a kapitał zakładu (C) będzie mniej niż dwa razy większy od kapitału zakładowego (B).

Również i ich koszty własne stałe O I, O II, O III będą mniej niż proporcjonalnie większe jeden od drugiego.

Ponieważ zakłady te pracują w jednakowych warunkach, to proste I A, II B, III C będą do siebie równoległe.

Z wykresu widać jasno różnice w kosztach własnych jednostki produktu w każdym z tych zakładów.

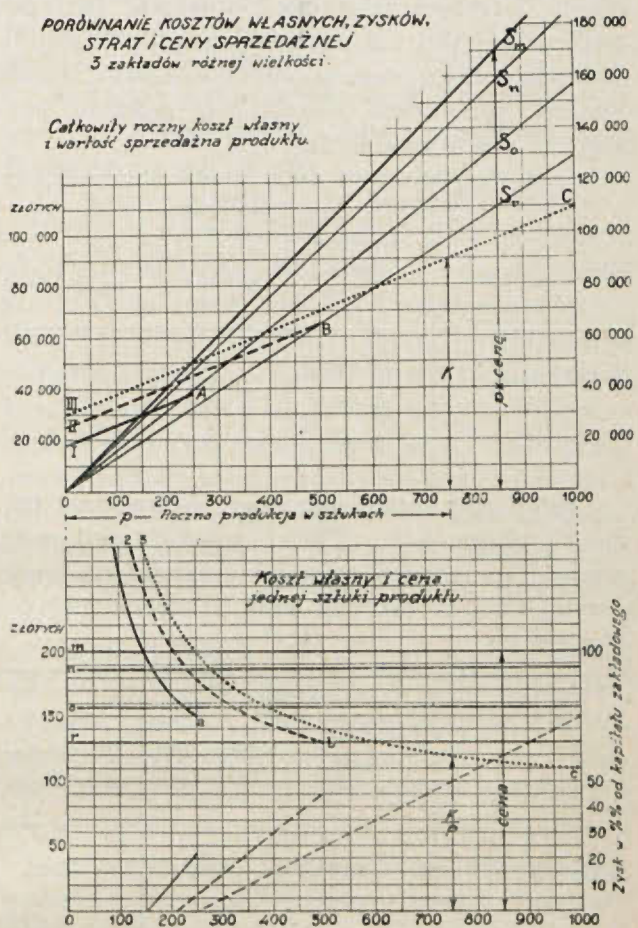


Fig. 4.

Jeżeli pracują one pełnym biegiem to koszt własny jednej sztuki produktu

w zakładzie (A)	wynosi	150 zł.
" (B)	"	130 "
" (C)	"	110 "

Ponieważ zakłady te mają ten sam rynek zbytu i wypuszczają zupełnie jednakowy produkt, to siłą rzeczy cena sprzedażna sztuki ustali się jedna i ta sama dla wszystkich.

Każdy z nich może sobie obliczyć tę cenę jak chce z takim czy innym dodatkiem do swych kosztów własnych, sprawę tę ostatecznie zdecyduje nabywca, który pójdzie przedewszystkiem

do tego, który postawi cenę najniższą i jaką ustali w danej chwili stosunek podaży do popytu. Jeżeli popyt zacznie się zmniejszać, to wszystkie trzy zakłady będą musiały zmniejszyć jednocześnie cenę sprzedażną.

Rozpatrzmy na wykresie jak się przedstawiają zyski lub straty zakładów A, B i C przy różnych cenach sprzedażnych.

Przypuścmy, że cena stanęła na poziomie $m = 200$ złotych za sztukę i następnie że zapotrzebowanie jest tak duże, że wszystkie zakłady iść będą pełnym biegiem, wtedy całkowita roczna wartość sprzedażna wyrazi się rzędniemi prostej OS_m , a wynik będzie

	Całkowity zysk lub strata roczna	Zysk wyrażony w % % od kapitału zakładowego	Zysk lub strata na 1 sztuce
Zakład A . . .	+ 12.000 zł.	+ 22,5 %	+ 50 zł.
„ B . . .	+ 35.000 „	+ 45,5 %	+ 70 „
„ C . . .	+ 90.000 „	+ 75 %	+ 90 „

Jeżeli cena sprzedażna znacznie spadnie i stanie na poziomie $r = 130$ zł., czyli że całkowita wartość sprzedażna roczna wyrazi się rzędniemi prostej OS_r , a zakłady będą pracować pełnym biegiem to:

	Całkowity zysk lub strata roczna	Zysk wyrażony w % % od kapitału zakładowego	Zysk lub strata na 1 sztuce
Zakład A . . .	- 6.000 zł.	- 10,9 %	- 20 zł.
„ B . . .	0	0	0
„ C . . .	+ 20.000 „	+ 16,6 %	+ 20 „

W ten sam sposób możemy rozpatrzeć wyniki i przy wszystkich cenach pośrednich, i łatwo możemy się zorientować, jakie skutki wynikają dla każdego zakładu przy obniżaniu i podnoszeniu prostych, wyrażających cenę sprzedażną i odpowiedniemi nachyleniami prostych OS , wyrażających całkowitą wartość sprzedażną.

Np. cena $r = 130$ zł. jest jeszcze zyskowna dla zakładu (C) o ile przekroczy on produkcję 610 sztuk, zakład (B) przy wszelkich możliwych dla niego produkcjach przy tej cenie będzie miał straty za wyjątkiem produkcji 500 sztuk, przy której straty schodzą na 0. Zakład (A) przy tej cenie będzie miał zawsze straty.

Jeżeli ogólne zapotrzebowanie na rynku spadnie poniżej 250 sztuk rocznie to dla zakładu (C), nawet przy cenie wysokiej $m = 200$ złotych, fabrykacja ta będzie dawała zawsze straty, zakłady zaś (A) i (B) mogą mieć jeszcze zyski, ale poniżej 200 sztuk zakład (B) będzie miał straty, a zakład (A) będzie miał jeszcze zyski, dopóki zapotrzebowanie nie spadnie poniżej 150 sztuk.

Nie będziemy zagłębiać się w różne zresztą bardzo ciekawe wnioski, które nasuwają się przy rozpatrywaniu tego wykresu co do zysków, strat, oprocentowania kapitałów przy różnym wahanii się produkcji, cen sprzedażnych i co do różnych punktów krytycznych — każdy czytelnik może sam je sobie wyprowadzić z wykresu.

Ale w każdym razie musimy podkreślić to, co wykres ten uwydatnia szczególnie jaskrawo, a mianowicie, że zysk nie jest jedynie wynikiem wysokich cen i że wytwórca nie może sobie dowolnie naznaczać ceny sprzedażnej, jak to się wielu ludziom wydaje, a gdyby nawet mógł to zrobić, to nigdy nie usunie punktów krytycznych produkcji, których jeżeli nie przekroczy, to przy najwyższej cenie będzie miał zawsze straty, a to dlatego, że proste OS wychodzą z punktu O , a proste IA , IIB i t. d. zawsze wychodzą z punktów leżących ponad O .

Robiąc porównanie trzech zakładów, zrobiliśmy przypuszczenie, że są to zakłady jednakowo urządzone i pracują w jednakowych i niezmiennych warunkach, a więc, że proste kosztów IA , IIB , $IIIC$ są ciągle niezmiennie. Ale w rzeczywistości takich wypadków nigdy nie spotykamy w praktyce. Nawet gdybyśmy spotkali wyjątkowo zakłady zupełnie identyczne pod względem urządzeń, gospodarki wewnętrznej, to przecież ceny nabywania materiałów, robocizny oraz warunki zewnętrzne, od których zależy koszt własny ciągle się zmieniają i dla każdego zakładu różnie, mamy więc do czynienia z prostymi całkowitych kosztów własnych, to podnoszącymi się to opadającymi, chcąc więc robić dokładne porównania i wyprowadzać wnioski co do zysków i strat, trzeba brać pod uwagę nietylko wahania się cen sprzedażnych i produkcji, ale i wahałość samych wykresów kosztów.

Jeżeli to wszystko weźmiemy pod uwagę, a także niezliczoną różnorodność samych zakładów, to musimy przyznać, że sprawa badania i porównania kosztów własnych i wyprowadzania bezstronnych wniosków, nawet przy zastosowaniu metody graficznej, jest zadaniem wielce złożo-

nem, zwłaszcza jeżeli weźmiemy w uwagę, że w rzeczywistości koszty na jednostkę czasu nie idą według prostych I A i t. d., ale według pewnych krzywych, które trzeba by za każdym razem wykreślać.

III. PRÓBY REGULOWANIA CEN SPRZEDAŻNYCH.

Rzuciwszy w poprzednich rozważaniach nieco światła na sprawę obliczania kosztów własnych wytwarzania i sprawę powstawania cen sprzedażnych, mimowoli nasuwają się wnioski, dotyczące różnych sztucznych sposobów regulowania cen, które od szeregu lat są stosowane pod ogólną nazwą walki z drożyzną.

Jak już powiedziałem wszystkie te sposoby nie dają i nie mogą dać żadnego dodatniego wyniku, bo prawo podaży i popytu jest prawem, a nie jakąś teorią zrodzoną w głowach ludzkich, którą można obalić, natomiast osiąga się wynik podobny do tego, jaki osiągnął Don Kichot, rzucając się do walki z wiatrakami, z tą jednak różnicą, że u niego skończyło się to tylko na własnych guzach, a tu wynikiem walki jest znaczne zahamowanie życia gospodarczego całego narodu, co ostatecznie sprowadza zubożenie ogólne i jeszcze większą drożyznę.

Ta walka z wiatrakami nie ustaje jednak, duch Don Kichota jest widocznie nieśmiertelny. Zwolennicy walki, przekonawszy się, że ataki na wysokie ceny, wpływające rzekomo z nadmiernych zysków nic nie pomagają, zwracają się teraz ku drugiemu „składnikowi“ ceny — kosztom własnym.

Słychać coraz częściej głosy, że władze powinny zbadać koszty własne wytwórców, aby wreszcie znaleźć winowajców i wziąć ich w kuratelę, ewentualnie ustalić słuszny procent dodatku na zysk i zmusić, aby wytwórca do tego się stosował. Zwolenników tej idei pobudza szczególnie myśl, że w ten sposób zaatakuje się główną ukrytą redutę drożyzny. Ponieważ koszt własny uważany jest przez wytwórcę za największy sekret zawodowy, to stąd zjawia się u wielu ludzi podejrzenie, że głównym powodem tego sekretu jest chęć ukrycia nadmiernych zysków.

W ostatnich czasach myśl ta stała się o tyle popularna, że powstał i realizuje się projekt stworzenia specjalnej komisji rządowej do zbadania kosztów własnych. Ma więc powstać duża kolubryna składająca się, rzekomo dla bezstronności, ze wszystkich sfer zainteresowanych,

a więc przedstawicieli rządu, przemysłowców, pracowników, rzeczoznawców, techników i rachmistrzów!

Cały ten aparat będzie oczywiście bardzo kosztowny. Nie możnaby wszakże mieć nic przeciwko temu, i koszt chociażby bardzo duży opłaciłby się, gdyby rzeczywiście znaleziono prawdziwą przyczyną drożyzny i radykalne sposoby do jej usunięcia. Ale przy tak postawionem zadaniu i tendencji projektodawców komisji, raczej można mówić o szkodliwości takiej instytucji, aniżeli o jej pożytku.

Badanie kosztów własnych mogłoby przynieść istotny pożytek, gdyby zostało przeprowadzone w następujących celach:

1. Koszt własny może obchodzić nabywcę, całe społeczeństwo i rząd tylko pośrednio, np. z punktu widzenia konkurencji naszego przemysłu z zagranicą. Pod tym względem wyjaśnienie przeciętnych kosztów własnych wytwarzania najważniejszych produktów przemysłu i warunków, wpływających na główne pozycje w porównaniu z takimiż zagranicą, byłoby bardzo pożądane. Dałoby to wskazówki rządowi co do ogólnej polityki gospodarczej, stosowania środków, ułatwiających rozwój i wydajność naszego przemysłu i usuwania przeszkód, które ten rozwój hamują.

Zebranie takich danych jest sprawą ważną, ale do tego nie potrzeba tworzyć specjalnej i wielkiej komisji, gdyż mogą to zrobić odnośne istniejące organa Ministerstwa Przemysłu i Handlu, które w razie potrzeby mogłyby powołać kilku specjalistów.

2. Społeczeństwo może być również zainteresowane w sprawie kosztów własnych z punktu widzenia doskonałości metod ich obliczania, tak samo, jak jest zainteresowane, aby warsztaty wytwórcze stosowały najlepsze metody i środki wytwórcze, zabezpieczające trwały rozwój przemysłu, a to dlatego, że stosowanie nieracjonalnych środków kontroli wytwarzania, jakim jest wadliwie obliczany koszt własny, ma poniekąd podobne znaczenie, jak używanie niedoskonałych narzędzi i zacofanych metod produkcji.

Gdyby chodziło o badanie kosztów własnych z tego punktu widzenia, to oczywiście tworzenie specjalnego wielkiego organu, podobnie skonstruowanego jak wspomniana komisja rządowa, nie miałoby sensu, bo kwestja ta nie leży ani w kompetencji władz rządowych, ani w kompetencji przedstawicieli tej lub owej partji lub

warstwy społecznej. Sprawą tą, jako zagadnieniem czysto techniczno-naukowym, powinny się zająć odpowiednie instytucje techniczno-naukowe. Jak już wspominałem w pierwszym rozdziale, zajął się nią już Instytut Naukowej Organizacji.

3. Wreszcie jest jeszcze jedna sprawa, dotycząca poniekąd kosztów własnych, która może obchodzić cały ogół, a mianowicie niepotrzebne straty środków wytwórczych — materiałów, energii, pracy ludzkiej i czasu.

Badanie tych strat i ich przyczyn przyniosłoby niewątpliwie korzyść, gdyż wskazałoby główne drogi, po których należy zdążyć, aby osiągnąć wyższą wydajność w produkcji. Tego rodzaju badania były przeprowadzone kilka lat temu przez Amerykańską Radę Inżynierską w kilku gałęziach przemysłu Stanów Zjednoczonych. I niewątpliwie przyniosły temu przemysłowi wielką korzyść, gdyż stały się bodźcem do usuwania marnotrawstwa.

Badań tego rodzaju nie można jednak dokończyć przez komisję, złożoną z niekompetentnych przedstawicieli różnych warstw społecznych i sfer rządowych, ale przez organ, składający się z bezstronnych pierwszorzędnych fachowców i to przeważnie z dziedziny organizacji, — organ, podobny, jaki utworzyła w tym celu Amerykańska Rada Inżynierska.

Organ taki nie potrzebowałby nawet badać kosztów własnych, a tylko rozchody środków wytwórczych, wyrażone w jednostkach ilościowych, i produkcję. Badanie w tym celu kosztów własnych przy obecnych nieracjonalnych sposobach ich obliczania oraz z powodu wahania się cen materiałów i robocizny zaciemniałoby nawet sprawę.

Instytut, wydając na początku roku przeszłego tłumaczenie pracy wspomnianej Amerykańskiej Rady Inżynierskiej pod tytułem „Marnotrawstwo w przemyśle”, miał na celu pobudzenie do tego rodzaju badań u nas. Ponieważ badania takie leżą całkowicie w programie Instytutu, powziął więc on nawet inicjatywę w tym kierunku, gdyż kilka miesięcy temu rozpoczął je już w przemyśle drukarskim. Instytut Naukowej Organizacji, pragnąc rozwinąć te badania na szerszą skalę, zwrócił się w lutym roku zeszłego do rządu i sfer przemysłowych o poparcie.

Rozpatrując sprawę badania kosztów własnych, trzeba koniec końców przyjść do wniosku, iż jest to sprawa ważna i badania mogą przy-

nieść istotny pożytek, jeżeli będą przeprowadzone jedynie *pod wyżej rozpatrzonemi kątami widzenia i przez odpowiednie siły fachowe.*

Jeżeli zaś badania miałyby być prowadzone w celu znalezienia środka do regulowania cen, to zgóry można przewidzieć, że całkowicie chybią celu. Zamiast tworzenia ciężkiego i kosztownego aparatu w postaci wyżej wskazanej komisji rządowej, daleko byłoby pożyteczniejsze i taniejsze, aby zebrać kilkadziesiąt osób z różnych proponowanych sfer i kupić im książki (zwłaszcza inicjatorom komisji), traktujące o prawie podaży i popytu i zalecić im, aby zapoznawszy się z nimi zaczęli szukać przyczyn drożyzny tam, gdzie ona rzeczywiście leży, a także wpływali uświadamiająco na odnośne sfery, którym się zdaje ciągle, że z pomocą różnych improwizowanych na kolanie eksperymentów można powiększyć dobrobyt obywateli. Ze swej strony jako taką książkę zarekomendowałbym wyżej wskazany „Zarys ekonomii politycznej” prof. Straszewicza. Niektórzy ze zwolenników utworzenia takiej komisji, sądzą, że jeżeli badania nie doprowadzą do znalezienia środków do uregulowania cen to przynajmniej zostaną wyjaśnione wady w gospodarce technicznej i systemach zarządzania zakładami przemysłowymi. Jest to całkowita naiwność.

Aby przekonać się, czy to przewidywanie jest słuszne, trzeba najpierw zadać sobie pytanie, czy przy obecnym stanie sposobów obliczania kosztów własnych i księgowości fabrycznej można spodziewać się, że znajdziemy tam cyfry, z których możnaby wyprowadzić charakterystyki cyfrowe dostatecznie jasne i dokładne, aby na nich można było opierać jakieś bezstronne wnioski, dotyczące czy to gospodarki technicznej, czy to stopnia doskonałości zarządzania?

Na to pytanie można odpowiedzieć tylko przecząco. Najpierw dlatego, że znaczna większość zakładów przemysłowych nie robi wcale zestawień miesięcznych kosztów własnych swych wyrobów, a zadawalnia się rocznym wyciągiem z ogólnej buchalterji, gdzie wszystkie wydatki są ujmowane ryczałtowo, a powtóre, że te zakłady, które robią nawet bardzo szczegółowe zestawienia miesięczne kosztów własnych, robią to, jak to już wyżej wskazaliśmy, podług klasyfikacyj tak różnorodnych i dzielą koszt na poszczególne wyroby według tak empirycznych sposobów, że zestawienia te nie dadzą

się nawet między sobą porównywać, ale co najważniejsza, że w żadnym z dotychczasowych sprawozdań o kosztach nie spotkamy cyfr, któreby cokolwiek mówiły o stopniu zajęcia zakładu w danej chwili czyli o jego intensywności produkcji czy to w całości, czy w poszczególnych jego częściach. A więc nie znajdziemy danych, bez których absolutnie nie da się wogóle robić porównań i wyprowadzać jakiegokolwiek wnioski.

Sprawa więc ta przy dzisiejszym stanie rzeczy jest zupełnie beznadziejna nawet gdyby chodziło tylko o wyświetlenie, w jakich warunkach pracują poszczególne zakłady. Jeżeli inicjatorzy i zwolennicy wyżej wspomnianego projektu komisji do badania kosztów wierzą jednak, że znajdą wystarczający materiał do

porównań i bezstronnych wniosków, to się całkowicie rozczarują i przekonają, iż wzięli się za kwadraturę koła, to jest za zadanie, które się rozwiązać nie da, a zresztą jeżeli chodzi o regulowanie cen, to i wcale nie potrzebuje być rozwiązywane, bo je rozwiązuje automatycznie prawo podaży i popytu.

Czy warto więc dla tak beznadziejnego celu stwarzać aparat wielce kosztowny, który nietylko nic nie pomoże, ale wprowadzi jeszcze większy zamęt w stosunki gospodarcze, bo nie ulega wątpliwości, że grzebanie się w morzu cyfr mało zrozumiałych da obszerne pole do wyciągania wniosków fałszywych i tendencyjnych, dogodnych do żonglowania nimi w celach partyjnych, ale nie mających nic wspólnego z dobrem państwa.

O ORGANIZACJI ADMINISTRACJI LASÓW PAŃSTWOWYCH

De l'organisation des forêts de l'Etat.

Napisał R. Tissen.

Poza wieloma słusznymi uwagami, zawartymi w niniejszym artykule, zwraca on między innymi uwagę na znamienny objaw, mianowicie, że chociaż zrozumienie konieczności wprowadzenia racjonalnej organizacji w urzędach państwowych nie podlega dzisiaj wątpliwości, reorganizacja ta jednak przedsiębrana jest zazwyczaj z pominięciem pierwszej kardynalnej zasady organizacji.

Wszelka reorganizacja urzędów przeprowadzana jest mianowicie nie na podstawie uprzednio przeprowadzonej dokładnej analizy faktów, których znajomość prowadzi do wniosków, służących następnie za podstawę do racjonalnej organizacji, lecz teoretycznie, przy zielonym stole i sprowadza się najczęściej do przegrupowania urzędników.

(Przypisek Redakcji).

FAZA organizowania, a raczej reorganizowania naszego państwowego mechanizmu administracyjnego, objęła między innymi i lasy państwowe, wchodzące, jak wiadomo, w zakres kompetencji Ministerstwa Rolnictwa i Dóbr Państwowych. W tym celu przy Ministrze Rolnictwa i Dóbr Państwowych została obecnie utworzona Komisja Organizacyjna, zadaniem której ma być ujednostajnienie gospodarki leśnej w poszczególnych Dyrekcjach oraz podniesienie jej wydajności. W pracy tej za chwilowy poniekąd wzór uważana jest Warszawska Dyrekcja Lasów Państwowych, odznaczająca się, dzięki sprężystemu kierownictwu, wyjątkową wydajnością.

Jednakowoż już początek zamierzeń organizacyjnych wzbudza pewien niepokój typowością wszelkich urzędowych reorganizacji, które z reguły zaczynają się od personalnych zmian i przesunięć i na tem też zazwyczaj kończą się, nie wnosząc prawie żadnych istotnie nowych i racjonalnych zmian w samym systemie pracy. Taką organizacją dla jednych jest początkiem kariery, dla innych znów nieraz niezasłużonym jej końcem. Jeżeli zestawimy ze sobą z jednej strony niedostateczną znajomość idei racjonalnej organizacji zarówno w społeczeństwie, jak i w fachowych nawet współczesnych sferach urzędniczych, a z drugiej to właśnie, że w omawianym wypadku zaprojektowane są już na początku