

ZBIGNIEW NOWICKI

EFEKTYWNOŚĆ DEGLOMERACJI ZAKŁADÓW PRZEMYSŁOWYCH W OKRĘGACH DEFICYTOWYCH POD WZGLĘDEM SIŁY ROBOCZEJ

Postanowieniami uchwały nr 25/65 Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów z dnia 3 II 1965 r., w sprawie ograniczenia wzrostu zatrudnienia drogą deglomeracji, automatyzacji i mechanizacji zakładów przemysłowych i budownictwa w okręgach deficytowych pod względem siły roboczej, jednostki zwierzchnie przedsiębiorstw zostały zobowiązane do przeanalizowania możliwości deglomeracji zakładów z określonych miast wojewódzkich i miast wydzielonych. Deglomeracja powinna być ekonomicznie uzasadniona, czyli należy przeprowadzić ją jedynie w tym, przypadku, gdy jest możliwe wykazanie jej efektywności.

Pozytywny wynik ekonomiczny deglomeracji przede wszystkim uzależniony jest od prawidłowości wyboru zakładów przemysłowych przeznaczanych do deglomeracji oraz ścisłego sprecyzowania kierunków oddziaływanie deglomeracji, których zakres i hierarchia mogą być różne w poszczególnych regionach, pomimo wyznaczenia im tego samego zasadniczego celu, tj. ograniczenia wzrostu zatrudnienia.

Przystępując do wyboru zakładów przeznaczonych do deglomeracji, musimy zwrócić uwagę na jego bazę wyjściową, którą — w tym przypadku — powinien stanowić bilans zatrudnienia w układzie szczegółowo wymienionych zawodów. Jego brak zmusza kompetentne czynniki do rozpatrywania omawianego zagadnienia na podstawie mniej szczegółowych (np. szacunkowych) danych, których problematyczna prawidłowość powinna być sygnałem do zachowania ostrożności przy podejmowaniu niniejszych decyzji.

W celu wstępnego wyznaczenia odpowiedniej ilości zakładów do deglomeracji, konieczne jest dokonanie ich podziału z punktu widzenia stopnia powiązania z okręgiem. Dla przykładu podajemy następujący podział:

1. zakłady, których lokalizację wyznaczają warunki naturalne, np. dostęp do morza lub do rzeki — dla stoczni, zapasy kopalni — dla przedsiębiorstw wydobywczych;
2. zakłady przetwarzające lokalny surowiec oraz wykorzystujące lokalne odpady lub materiały importowane drogą przechodzącą przez dany

okręg deficytowy pod względem siły roboczej, np. cegielnie, niektóre olejarnie;

3. zakłady świadczące usługi przemysłowe o znaczeniu lokalnym, np. stacje obsługi samochodów;

4. zakłady o dużym udziale kwalifikowanej siły roboczej, która mogłaby być zatrudniona w zakładach wyszczególnionych w punktach 1—3 (rzecz jasna, przy założonym przez nie wzroście zatrudnienia);

5. pozostałe zakłady, których podstawowy profil produkcji znajduje odpowiedniki głównie lub wyłącznie w zakładach zlokalizowanych na terenach, gdzie nie występują niedobory siły roboczej;

6. pozostałe zakłady, których podstawowy profil produkcji znajduje odpowiedniki głównie lub wyłącznie w zakładach zlokalizowanych w okręgach deficytowych pod względem siły roboczej.

Jak z powyższego wynika, uwzględniając konieczność zaspokojenia przez dany okręg potrzeb regionalnych oraz również ponadregionalnych, przy opracowaniu wstępnych projektów deglomeracji celowe jest branie pod uwagę przede wszystkim przedsiębiorstw wyszczególnionych w punkcie 4. Dodatkowym, a czasami wyłącznym czynnikiem przesądzającym wyznaczanie zakładów do deglomeracji mogą być względy urbanistyczne (np. konieczność budowy nowej drogi przechodzącej przez teren zakładu). O ile chodzi o zakłady zaliczone do grupy 5, to np. za względów komunikacyjnych może okazać się celowe zahamowanie wzrostu zatrudnienia lub nawet jego zmniejszenie. Tego problemu czynniki lokalne nie mogą rozwiązać, ale jednak mogą wystąpić z odpowiednimi wnioskami do jednostek zwierzchnich danych przedsiębiorstw.

Warto przy tym zwrócić uwagę na konieczność stworzenia właściwego poglądu na powstające w ten sposób „przedsiębiorstwa nierozwojowe” (z punktu widzenia wielkości zatrudnienia), bowiem z ekonomicznego punktu widzenia nie można blokować zatrudnienia zakładu na dowolnym poziomie. Zdaniem naszym, dopuszczalne zatrudnienie w „przedsiębiorstwach nierozwojowych” należy ustalić zakładając pełne zatrudnienie robotników bezpośrednio produkcyjnych oraz odpowiedniej części pracowników obsługi i nadzoru na dwie zmiany, a pozostałych pracowników umysłowych i robotników — na jedną zmianę. W przypadku występowania wąskich przejść — przy ustaleniu limitu zatrudnienia — należy uwzględnić konieczność odcinkowego kontynuowania produkcji na trzeciej zmianie.

Deglomeracja zakładów zaliczonych do grupy 6 napotykać będzie trudności lub a priori należy uważać ją za niemożliwą do przeprowadzenia. Wprawdzie może tutaj wystąpić czynnik ułatwiający deglomerację zakładów, które zasadniczo należałoby zaliczyć do niemożliwych do zdeglomerowania; jest nim tu i ówdzie występujący wysoki stopień dekaptalizacji budynków i budowli, który zasadniczo ułatwia deglomerację za-

kładów zaliczonych do wszystkich grup. Rzecz jasna, nie może to stanowić podstawy do traktowania tego stwierdzenia jako propozycji deglomeracji wszystkich zakładów przemysłowych z danego okręgu.

Zatem przy podejmowaniu wstępnych decyzji dotyczących deglomeracji zakładów przemysłowych należy, naszym zdaniem, wziąć pod uwagę:

1. stopień powiązania przedsiębiorstw z okręgiem-oraz ich powiązanie z warunkami naturalnymi występującymi w regionie (wymaga to również uwzględnienia kierunków i rodzajów importu oraz eksportu);

2. względy urbanistyczne (zmiana przebiegu ulic, lub ich przepustowość, uciążliwość zakładu dla otoczenia (konflikt z rolnictwem, leśnictwem, turystyką itp.);

3. względy komunikacyjne (konieczność odciążenia niektórych szlaków komunikacji kolejowej, autobusowej i tramwajowej);

4. stopień dekapitalizacji budowli i budynków oraz urządzeń z nimi ściśle związanych (np. suwnic).

Dalszy etap prac przygotowawczych związanych z podjęciem decyzji odnośnie do deglomeracji powinno stanowić ustalenie wysokości koniecznych funduszy inwestycyjnych i efektu deglomeracji.

Ustalenie funduszy koniecznych na budowę nowego zakładu¹ wymaga uprzedniego ścisłego określenia jego lokalizacji i to nawet w przypadku rozważania kilku możliwości. Od tego bowiem m. in. zależy prawidłowość określenia funduszy inwestycyjnych, koniecznych dla budowy nowego zakładu przemysłowego. Celowe jest również rozpatrywanie możliwości i sposobu wykorzystania budynków i budowli pozostałych po zakładzie deglomerowanym. Przyczynia się to bowiem do ograniczenia ilości opracowywanych wariantów rachunków ekonomicznych charakteryzujących skutki deglomeracji.

Stosowanie rachunku gospodarczego wymaga określenia funduszy koniecznych na budowę nowego zakładu przemysłowego oraz wyniku deglomeracji z punktu widzenia mikro- i makroekonomicznego. Zapotrzebowanie funduszy inwestycyjnych wynika z zakresu rzeczowego oraz z lokalizacji nowego (zastępczego) obiektu przemysłowego. Zakładając, że deglomerowany zakład nie będzie rozbudowywany, wysokość funduszy przeznaczanych na inwestycje przemysłowe zasadniczo odpowiadać będzie wartości odtworzenia budowli oraz ich komplementarnego wyposażenia (np. suwnic). Maszyny, urządzenia i aparaty, środki transportowe, narzędzia, przyrządy, ruchomości i wyposażenie można zdemontować i — podobnie, jak zapas materiałów nieodzowny dla kontynuowania bie-

¹ Ze względu na stan faktyczny w niniejszym rozdziale pominięto kwestię wartości ziemi, do którego to zagadnienia w ostatnim czasie — naszym zdaniem słusznie — znowu powraca M. Rakowski w artykule pt. *W sprawie waloryzacji gruntów miejskich*, *Inwestycje i Budownictwo* 1966, nr 1, s. 4—9.

żącej działalności produkcyjnej — przetransportować do nowego zakładu. Oprócz tego konieczne jest ustalenie wysokości funduszy na inwestycje towarzyszące oraz ustalenie wartości planowanych i zaniechanych remontów kapitałnych środków trwałych, które nie będą przenoszone do nowo wybudowanego zakładu przemysłowego. Zatem całkowite zapotrzebowanie funduszy inwestycyjnych przez jednostkę zwierzchnią deglomerowanego przedsiębiorstwa wynosić będzie:

$$i_c = i_p + i_n - r_o - d_l,$$

gdzie i_c — zapotrzebowanie funduszy inwestycyjno-remontowych przez kompetentną jednostkę zwierzchnią przedsiębiorstwa deglomerowanego; i_p zapotrzebowanie funduszy na inwestycje przemysłowe; i_n zapotrzebowanie funduszy na inwestycje towarzyszące; r_o oszczędność funduszy na planowane i zaniechane remonty środków trwałych, które nie będą przenoszone do nowo wybudowanego zakładu; d_l nadwyżka dochodów (od zysków) nad kosztami likwidacji środków trwałych, bez uwzględnienia kosztów demontażu maszyn i strat wynikłych ze zniszczenia ich fundamentów.

Przedstawione zapotrzebowanie na fundusze inwestycyjne może — przy rozpatrywaniu tego problemu w skali makroekonomicznej — ulec pewnej korekcie. Spowodować ją może założone wykorzystanie opuszczonych budynków fabrycznych (np. magazyny) przez inne przedsiębiorstwo oraz uzyskanie mieszkań wskutek deglomeracji. Wówczas zapotrzebowanie funduszy inwestycyjno-remontowych przedstawiać się będzie następująco:

$$I_c = i_c + r_o + d_l + a - i_l - i_m,$$

gdzie: I_c — zapotrzebowanie funduszy inwestycyjno-remontowych w skali makroekonomicznej (w zakresie omawianym w niniejszym artykule); a — fundusze konieczne na adaptację środków trwałych pozostawionych w danym okręgu przez deglomerowany zakład; i_l — fundusze planowane na zaniechaną budowę obiektu (np. magazynu); i_m — fundusze planowane na budowę mieszkań, urządzeń komunalnych i usługowych, budowę, która będzie zaniechana w danym okręgu na skutek deglomeracji danego zakładu.

W celu ustalenia efektu deglomeracji konieczne jest wykonanie rachunku kosztów produkcji dla zakładu przewidzianego do deglomeracji, z uwzględnieniem przy tym jego dotychczasowej i docelowej lokalizacji, w niektórych przypadkach ustalonej wariantowo. Rachunek ten wykonujemy przy założeniu dentycznej ilości i asortymentu produkcji. W opracowanym rachunku kosztów (ewentualnie kilku jego wariantach) należy — w tym przypadku — również uwzględnić straty związane z likwidacją danego zakładu i jego dotychczasową działalnością w danym okręgu oraz koszty przeniesienia i uruchomienia produkcji w innej miejsco-

wości. Zagadnienie ewentualnego występowania nadwyżek dochodów nad kosztami likwidacji środków trwałych zostało bowiem uwzględnione we wzorach podanych w poprzednim rozdziale.

Stosunkowo najmniej trudności sprawia ustalenie straty netto wynikającej z likwidacji środków trwałych w danej miejscowości i uwzględniającej ich częściowe odzyskanie na skutek przeznaczenia do użytku w innej miejscowości. We wszystkich zakładach wystąpią bowiem koszty demontażu maszyn, którym w większości przypadków towarzyszyć będzie zniszczenie fundamentów.

Znacznie więcej trudności nastręcza prawidłowe ustalenie kosztów unieruchomienia produkcji w danej miejscowości i jej uruchomienia w innej miejscowości. Wynika to przede wszystkim z braku odpowiednich danych porównawczych. Sukcesywne unieruchamianie produkcji musi spowodować wzrost kosztów całkowitych produkowanych wytworów. Konsekwencją każdego ograniczenia ilości produkcji jest bowiem wzrost udziału kosztów niezmiennych w koszcie całkowitym. Może również nastąpić bezwzględny wzrost kosztów zmiennych (np. z powodu wzrostu ilości braków, wzrostu godzin nadliczbowych znajdujących podstawy we wcześniejszym rozwiązaniu umowy o pracę przez niektórych robotników kwalifikowanych, których niedobór odczuwa się na lokalnym rynku pracy itp.).

Przeniesienie produkcji do nowo wybudowanego zakładu może spowodować dodatkowy koszt transportu materiałów oraz koszty przesunięcia części załogi z dotychczasowego do nowego miejsca produkcji. Uruchomienie tej samej produkcji w innej miejscowości, przy zasadniczo zmienionej załodze, powtórnie spowoduje wzrost kosztów całkowitych poszczególnych wytworów, na skutek braku wprawy nowych pracowników, wzrostu braków i prac dodatkowych itp.

Konsekwencją nowej lokalizacji danego zakładu będzie również zmiana poziomu kosztów jego bieżącej działalności. Będzie ona przede wszystkim wynikiem zmiany odległości dzielącej nowo wybudowany zakład od jego dostawców i odbiorców. Nastąpi również zmiana w ilości pracowników dojeżdżających do pracy oraz w odległościach dzielących ich miejsca zamieszkania od zakładu pracy. O ile poprzednio omawiane straty i koszty cechowała jednorazowość (likwidacja zakładu i jego działalności oraz przeniesienie zakładu) lub krótkookresowość występowania (uruchomienie produkcji), o tyle ostatnio wspomniane zmiany w poziomie kosztów transportu i dojazdów do pracy cechuje znacznie większa trwałość.

Poprzednio ustalone zapotrzebowanie na fundusze inwestycyjne oraz ostatnio omówione zmiany w poziomie niektórych rodzajów kosztów zasadniczo umożliwiają nam dokonanie porównań poziomu kosztów całkowitych likwidowanego i nowo budowanego zakładu; różnica między tymi kosztami stanowi ostateczny wynik deglomeracji. Celowe jest ustalenie

kosztów dla okresu rozruchu i okresu po nim następującego. Odpowiednie wzory matematyczne podajemy poniżej:

$$k_{2,1} = k_1(1 - k_{0,1}) + \frac{(s_1 + k_1 + k_p + k_z + k_r)}{t} \pm k_u \pm k_t \pm k_d;$$

$$k_{2,2} = k_1(1 - k_{0,2}) \pm k_u \pm k_t \pm k_d,$$

gdzie: k_1 — całkowity koszt produkcji likwidowanego zakładu ustalony dla okresu normalnej jego pracy; $k_{0,1}$ — wskaźnik obniżki kosztów, jaką deglomerowany zakład osiągnąłby w okresie od jego likwidacji w danej miejscowości do średniego okresu rozruchu produkcji w innej miejscowości; $k_{0,2}$ — wskaźnik obniżki kosztów, jaką deglomerowany zakład osiągnąłby w okresie od jego likwidacji do czasu bezpośrednio następującego po okresie rozruchu; $k_{2,1}$ — całkowity koszt produkcji nowego zakładu w okresie rozruchu; $k_{2,2}$ — całkowity koszt produkcji nowego zakładu w roku następującym po okresie rozruchu; s_1 — strata netto powstała w deglomerowanym zakładzie na skutek likwidacji środków trwałych (z pominięciem elementów objętych d); k_l — wzrost kosztów produkcji na skutek likwidacji produkcji, powstały w ostatnim roku działalności gospodarczej likwidowanego zakładu; k_p — koszty przewozu zdemontowanych środków trwałych i zapasu materiałów z likwidowanego do nowego zakładu; k_z — koszty przesunięcia lub zwerbowania pracowników kwalifikowanych do nowego zakładu; k_r — wzrost kosztów produkcji w okresie rozruchu w stosunku do kosztów produkcji ustalonych dla okresu normalnej pracy likwidowanego zakładu; t — okres rozliczania kosztów uruchomienia produkcji, odpowiadający jej profilowi; k_u — różnica rocznych kosztów amortyzacji przemysłowych środków trwałych w likwidowanym i w nowym zakładzie; k_t — różnica rocznych kosztów transportu powstających w likwidowanym i w nowym zakładzie; k_d — różnica rocznych kosztów dojazdów pracowników do pracy w likwidowanym i w nowym zakładzie.

Oprócz wyżej przedstawionego objaśnienia symboli poszczególnych elementów proponowanego wzoru matematycznego, konieczne będzie uzasadnienie okresów rozliczania niektórych kosztów. Rozliczanie straty netto — powstałej przy likwidacji środków trwałych w deglomerowanym zakładzie oraz wskutek wzrostu kosztów produkcji w ostatnim roku jego istnienia, kosztów przewozu zdemontowanych środków trwałych i zapasu materiałów, kosztów przesunięcia lub zwerbowania pracowników kwalifikowanych do nowego zakładu — w ciężar kosztów powstałych w okresie uruchamiania produkcji znajduje podstawy w zastosowaniu analogii od — stosowanych w praktyce — krańcowych okresów rozliczeń kosztów uruchomienia nowej produkcji. Zasadniczo nie mogą one przekraczać trzech lat, a tylko w wyjątkowych przypadkach, określonych przez właściwego ministra — pięciu lat.

Celowe jest również poświęcenie kilku słów różnicy rocznych kosztów amortyzacji przemysłowych środków trwałych w likwidowanym i nowo budowanym zakładzie. Rozwiązania wymaga problem, czy w omawianym przypadku uwzględnić stosowany w projektach inwestycyjnych okres zwrotności nakładów inwestycyjnych, tj. sześć lat, czy też zastosować stawki amortyzacyjne normalnie stosowane w rachunku kosztów (M. P. nr 97 z 1961 r., poz. 408 z p. z. i. u.). Naszym zdaniem, w tym przypadku należy stosować stawki amortyzacyjne odniesione do wartości środków trwałych nowo budowanego zakładu. Gdy bowiem założymy sześćoletni okres zwrotności nakładów inwestycyjnych, wtedy uzyskujemy stawkę amortyzacyjną wynoszącą 16,7%, czego konsekwencją jest znaczne podniesienie kosztów amortyzacji. Uwzględniając fakt, że deglomeracja powoduje zmianę użytkowania przede wszystkim budowli, podajemy poniżej — dla celów porównawczych — niektóre aktualnie stosowane stawki amortyzacyjne ich dotyczące: budynki przemysłowe o konstrukcji trwałej — 1,8%, budynki handlowo-składowe i gospodarcze o konstrukcji trwałej — 1,5%, drogi kołowe, ulice i place zakładowe o nawierzchni ulepszonej — 2,8%, ogrodzenia i parkany trwałe — 2,8%.

Ustalone — w sposób poprzednio podany — zakładowe koszty produkcji umożliwiają ustalenie wyniku deglomeracji w skali mikroekonomicznej:

$$w_1 = k_1(1 - k_{0,1}) - k_{2,1}$$

lub

$$w_1 = k_{2,1} - k_1(1 - k_{0,1});$$

$$w_2 = k_1(1 - k_{0,1}) - k_{2,2}$$

lub

$$w_2 = k_{2,2} - k_1(1 - k_{0,1}),$$

gdzie: w_1 — wynik deglomeracji ustalony w skali mikroekonomicznej dla okresu rozruchu produkcji w nowo budowanym zakładzie; w_2 — wynik deglomeracji ustalony w skali mikroekonomicznej dla okresu następującego po okresie rozruchu produkcji w nowo budowanym zakładzie.

Powstaje problem, jakich wyników ekonomicznych można spodziewać się na skutek przeprowadzenia deglomeracji niektórych zakładów. Rozwiązanie tego problemu znajdujemy w pracy G. Marcha i A. Simona; autorzy ci stwierdzają, że „z wyjątkiem przypadku, gdy dotychczasowe urządzenia mogą być sprzedane za sumę, która prawie wyrównuje koszty zbudowania lub nabycia nowych urządzeń, nowa lokalizacja nie wytrzymuje porównania z dotychczasową i rzadko kiedy zostaje ona uznana za korzystniejszą od tego, co jest obecnie”². Pogląd wymienionych auto-

² G. March, A. Simon, *Teoria organizacji*, Warszawa 1964, s. 279.

rów znajduje pośrednio pełne poparcie w wielkości strat związanych z odejściem z zakładu dawnych pracowników i zatrudnieniem w nim nowych; straty te w pewnym ograniczonym stopniu charakteryzują straty związane z likwidacją poszczególnych zakładów. Towarzyszą one również deglomeracji³.

A. Przeciętny koszt odejścia pracownika (w dolarach)	
1. Straty w produkcji	28,90
2. Przeprowadzenie wywiadu z pracownikiem odchodzącym	7,02
3. Praca biurowa	8,59
B. Przeciętny koszt zatrudnienia nowego pracownika	
1. Ogłoszenie	4,88
2. Wywiady i badania lekarskie	14,15
3. Badania testowe i przydział pracy	5,63
4. Praca biurowa	7,54
5. Szkolenie	89,45
6. Dodatkowe straty (zniszczenie materiału, narzędzi)	32,10
7. Dodatkowa praca nadzoru	<u>45,51</u>
Razem	191,65

Jeżeli ilość przeprowadzonych w Polsce prób określenia wyników deglomeracji i stopień ich dokładności uzna się za wystarczające, to trzeba stwierdzić, że — uwzględniając mikroekonomiczny punkt widzenia — słuszność stanowiska zajętego przez G. Marcha i A. Simona znajduje pełne potwierdzenie. Jednakże — w naszych warunkach — gdzie państwo jest prawie wyłącznym właścicielem przemysłowych środków produkcji, decydujące znaczenie musi mieć nie zakładowy, lecz społeczny rachunek kosztów produkcji, którego omówieniem zajmiemy się obecnie.

Uwzględniając zakres czynników wywierających wpływ na kształtowanie się poziomu kosztów zakładowych łatwo jest dojść do wniosku, że poruszone tutaj zagadnienie wymaga uwzględnienia kształtowania się kosztów sfery poza produkcyjną materialną na różnym poziomie w poszczególnych miejscowościach. Udział danego zakładu w kosztach sfery poza produkcyjną materialną znajduje wartościowe odzwierciedlenie we wpłatach zysku do budżetu, kosztach podatków, danin i opłat publicznych oraz w składkach płaconych na rzecz ubezpieczeń osobowych i rzeczowych. Jak z tej specyfikacji wynika, tylko część opłat publicznych (tak nazwanych w skrócie) obciąża koszty własne, a pozostała ich część opłacana jest przez przedsiębiorstwo z zysku. Napotykamy zatem zasadniczą trudność w rozliczeniu kosztów sfery poza produkcyjną materialną w skali zakładu. Dalszą poważną trudność stanowi prawidłowe ustalenie kwoty tych kosztów oraz przestrzenny jej rozdział. Jednostki

³ A. Sarapata i K. Doktor, *Elementy socjologii przemysłu*, Warszawa 1962, s. 272. Cyt. za: D. Joder i in., *Handbook of Personnel Management and Labour Relations*,
i

zaliczane do sfery poza produkcyjną materialną prowadzą bowiem księgowość budżetową, która w pełni nie odzwierciedla kosztów ich działalności.

W związku ze stanem wyżej przedstawionym konieczne staje się ograniczenie różnic kosztów sfery poza produkcyjną materialną do różnic kosztów gospodarki komunalnej i mieszkaniowej, które wprowadzamy do poprzednio przedstawionego zakładowego rachunku kosztów. W ten sposób przekształcamy go w społeczny rachunek kosztów, wprawdzie z konieczności ograniczony.

Spółeczne koszty produkcji będą zatem wynosić:

$$K_1 = k_1(1 - K_{0.1}),$$

gdzie: K_1 — społeczny koszt produkcji ustalony dla okresu rozruchu zdeglomerowanego zakładu w warunkach jego pracy przed zdeglomerowaniem; $K_{2.1}$ — społeczny koszt produkcji nowo budowanego zakładu, ustalony dla okresu rozruchu; $K_{2.2}$ — społeczny koszt produkcji nowo budowanego zakładu, ustalony dla okresu następującego po okresie rozruchu; K_n — różnica udziału zakładu w rocznych kosztach działalności jednostek sfery poza produkcyjną materialną (z konieczności ograniczonych do różnicy rocznych kosztów gospodarki komunalnej i mieszkaniowej), ustalonych — z zachowaniem warunków porównywalnych — dla miejscowości, w której znajduje się likwidowany zakład oraz dla miejscowości, w której planuje się budowę nowego zakładu.

Wyżej przedstawione dane umożliwiają ustalenie wyniku deglomeracji w skali makroekonomicznej:

$$W_1 = K_1 - K_{2.1}$$

lub

$$W_2 = K_1 - K_{2.2}$$

lub

$$W_2 = K_{2.2} - K_1,$$

gdzie: W_1 — wynik deglomeracji ustalony w skali makroekonomicznej dla okresu rozruchu produkcji w nowo budowanym zakładzie; W_2 — wynik deglomeracji ustalony w skali makroekonomicznej dla okresu następującego po okresie rozruchu produkcji w nowo budowanym zakładzie.

O pełnym efekcie deglomeracji można mówić jedynie wówczas, gdy:

$$E_1 = K_1 > K_{2.1}$$

oraz

$$E_2 = K_1 > K_{2.2},$$

gdzie: E_1 — efekt deglomeracji ustalony w skali makroekonomicznej dla okresu rozruchu; E_2 — efekt deglomeracji ustalony w skali makroekonomicznej dla roku następującego po okresie rozruchu.

Jeśli występuje tylko jeden z dwu wyżej przedstawionych efektów deglomeracji, to można mówić tylko o efekcie częściowym, natomiast jeśli deglomeracja nie daje ani jednego z wyżej wymienionych efektów, wówczas należy stwierdzić, że z punktu widzenia gospodarki narodowej jest ona nieuzasadniona.

W początkowych rozważaniach zwróciliśmy uwagę na to, że podstawę wyboru zakładów wstępnie przeznaczanych do deglomeracji powinien stanowić szczegółowo opracowany bilans zatrudnienia. Trudności w sprawach zatrudnienia w Warszawie nie rozwiąże bowiem odzyskanie na skutek deglomeracji np. inżynierów i ekonomistów, jeśli w danej chwili odczuwa się brak np. kierowców autobusów i motorniczych tramwajowych. Wręcz przeciwnie, ich odzyskanie przyczyni się wyłącznie do pogorszenia się salda bilansu zatrudnienia.

Efekt deglomeracji może różnie przedstawiać się w poszczególnych zakładach przewidzianych do deglomeracji, wobec tego traktujemy jako celowe wprowadzenie do naszych rozważań dodatkowego wskaźnika, umożliwiającego ustalenie prawidłowej kolejności deglomeracji poszczególnych zakładów. Jest nim koszt odzyskania siły roboczej, który — zdaniem naszym — należy obliczać według następującego wzoru matematycznego:

$$K_z = \frac{(K - K_{2,1})t}{Z},$$

gdzie: K_z — koszt odzyskania jednego pracownika; Z — ilość pracowników deglomerowanego zakładu przemysłowego, potrzebnych w okręgu deficytowym pod względem siły roboczej.

Jako dodatkowy czynnik decydujący o ustaleniu kolejności deglomeracji poszczególnych zakładów przemysłowych należy traktować porównanie kosztu odzyskania jednego pracownika z kosztem stworzenia warunków mieszkaniowych jednemu pracownikowi dodatkowo sprowadzonemu do danego okręgu, deficytowego pod względem siły roboczej. Uwzględniając to porównanie należy w pierwszej kolejności deglomerować zakłady przemysłowe, które spełniają warunek, że:

$$K_z \leq i_m \cdot y,$$

gdzie: i_m — koszt budowy jednego mieszkania (po uwzględnieniu przewidywanych wpłat pracowniczych); y — wskaźnik korygujący i_m o przeciętną liczbę zawodowo pracujących członków rodziny.

Identyczną rangę należy dać deglomeracji uzasadnionej względami urbanistycznymi i komunikacyjnymi.

Poruszone tutaj zagadnienia z pewnością nie wyczerpują wszystkich

problemów, z którymi spotykamy się w poszczególnych okręgach deficytowych pod względem siły roboczej. Wskazują one jednak na konieczność kompleksowego rozpatrywania problemu deglomeracji zakładów przemysłowych z tych okręgów.

Uwzględniając fakt, że deglomeracja może powodować w niektórych (przypadkach straty nawet w skali gospodarki narodowej, traktujemy jako celowe rozważenie przede wszystkim możliwości:

1. zmiany profilu produkcji niektórych przedsiębiorstw; może ona przyczynić się np. do wzrostu zatrudnienia kobiet, których nadwyżka występuje w niektórych okręgach deficytowych pod względem męskiej siły roboczej;

2. uzyskania siły roboczej z sąsiednich okręgów, z których dojazd pracowników nie napotyka trudności komunikacyjnych;

3. wprowadzenia zmian organizacyjnych, jak np. ograniczenie zakresu indywidualnej obsługi produkcji w drodze koncentracji remontów środków trwałych i produkcji pomocy warsztatowych;

4. zmechanizowania i zautomatyzowania robót pracochłonnych itp.

Gdy przykładowo przedstawione mniej drastyczne środki ograniczenia wzrostu siły roboczej w okręgach deficytowych pod względem siły roboczej nie dadzą wystarczających wyników; wówczas dopiero — naszym zdaniem — należy przystąpić do deglomeracji.

THE EFFICACY OF DEGLOMERATION OF INDUSTRIAL PLANTS IN REGIONS WITH A DEFICIT OF LABOUR FORCE

Summary

The stipulations of a resolution passed by Economic Committee at the Council of Ministers in 1965 dealing with restraints which ought to be applied on the growth of employment by way of deglomeration, automatization and mechanization of industrial plants and construction enterprises situated in regions with a deficit of labour force — have obliged the regional industrial authorities to analyse the possibilities of deglomeration the plants from specific towns. The deglomeration should be undertaken only in the case if it is possible to prove its positive effects.

The author maintains that a positive result of deglomeration depends on: 1) a proper selection of enterprises destined for deglomeration, 2) a strict precision of directions in which deglomeration will let itself be felt; their scope and hierarchy must not necessarily be the same in different regions, despite the same fundamental goal, that is to say, to restrain the growth of employment.

The starting point in choosing the plants which qualify for deglomeration ought to be the examination of the balance of employment (with specified vocations). The plants ought to be classified according to how much they are bound with the region's economy. In order to measure the effect of deglomeration it is necessary, inter alia, to keep an account of production costs for the plant destined for deglomeration, which will take into consideration its present day and future localization.