

kon, kérdőíveken, a tervszámokat előre beírtuk és a tervszámok gazdasági mutatóit kiszámítottuk.

Nehéz feladat a teljesítményi statisztika feldolgozásának alapjául szolgáló menetlevelek begyűjtése. A Lozinszkij-rendszer segítségével forgalmi osztályunk ezt jól oldotta meg; az eredeti beütemezést szerint július 2-á helyett már 1-én átadta az utolsó menetleveleket a statisztikának. Június hónapról az áthúzódó fuvarokon kívül mindössze 5 db. menetlevél maradt ki a feldolgozásból. Régebben, amikor a forgalom 5-én zárt, sokszor több menetlevél húzódott át a következő hónapra.

Sokat jelentett a Pártszervezet és az Űzemi Bizottság állandó segítsége. Jó politikai munkával hatékony segítői voltak a felajánlások teljesítésének. A nap folyamán a részeredményeket a „hangos hirdadón” keresztül többször ismertették.

Fontos a Lozinszkij-rendszerben a különböző szolgálati ágak munkafolyamatainak egybehangolása és beütemezése.

Ennek érdekében feldolgozási időgrafikont készítettünk, feltüntetve rajta a régi módszer szerinti munkaidőket, és hogy hány munkaóra lesz szükség ugyanezen munkának Lozinszkij-rendszer szerinti teljesítéséhez. Így megállapítható volt, hogy hová, és mennyi segítség szükséges. Vanak munkafolyamatok, ahová különösebb gyakorlat nélkül is beállítható segítség és pusztán csoportosítással, kézalá-dolgozással lehet munkaidő-megtakarítást elérni. Ahol szükséges volt, a főkönyvelőhelyettes vagy a tervelőadó állt be segíteni.

Az adatoknak Lozinszkij-rendszerrel való gyors és egyszerre történő feldolgozása az adatszolgáltatás pontosságát is eredményezi, mivel az egyes kérdőíveken és mintákon esetleg előforduló hibákat — melyeket éppen a következő kérdőívek kitöltésénél, egyeztetésénél lehet észrevenni — kijavíthatunk, mielőtt a felesleges hatóságok azokat felhasználták volna. Jelentős a Lozinszkij-rendszer a statisztikus számára azért is, mivel a vállalat havi beszámolójához az adatokat már 4-én meg tudta adni és így a szükséges intézkedéseket az eddigénél jóval korábban megtehetették a vállalat igazgatója, az osztályvezetők és a reszortfelelősök. A sikerhez hozzájárult a Gépi Adatfeldolgozó Vállalat is, mely szép teljesítménnyel a július 2-án átadott anyagot 3-án reggelre teljes egészében feldolgozta.

A Lozinszkij-rendszer bevezetésével lehetővé vált, hogy a IV. sz. Teherautó-fuvarozási Vállalat megalakulása óta először lehetett első a teherautófuvarozási statisztikusok versenyében. A Lozinszkij-rendszer minden Tefu vállalatnál — de más vállalatnál is — könnyen megvalósítható. Biztos vagyok benne, hogy rövid időn belül sok vállalat fog csatlakozni a mozgalomhoz és így egész népgazdaságunk érezni fogja Lozinszkij szovjet professzor adminisztrációs munkák megjavítását célzó rendszerének gyümölcseit.

Horváth Gyula

IV. sz. Budapesti Tefu Vállalat
felelős statisztikusa

Hozzászólás Zala Ferenc „A tervteljesítés elemzése egy felvásárló kereskedelmi vállalatnál” c. cikkéhez

A Statisztikai Szemle májusi számában Zala Ferenc tollából cikk jelent meg „A tervteljesítés elemzése egy felvásárló kereskedelmi vállalatnál” címen. Tekintettel arra, hogy a megjelenés időpontjában én is az említett típusú vállalat terv-és statisztikusa voltam egy vállalati önelszámoló egységénél, indítatva érzem magam, hogy szerény tapasztalataimat az ismerteket elemzési módszerrel kapcsolatban közöljem.

A cikk tartalmának zömével egyetérték. Néhány kérdésben azonban a kétütemű tervezés és az ezzel logikusan összefüggő kétütemű, vagy talán helyesebb kifejezéssel élve, — az alulróljövő tervezés módszerének figyelmen kívül hagyását látom. Mivel a cikk igen alkalmas arra, hogy mint általános séma, vagy keret a felvásárló kereskedelmi tervteljesítések elemzésénél mintául szolgáljon, nem elkéselt a hozzászólásom.

Az általam említendő példákknak, sajnos, az a hátrányuk, hogy nem a cikkben példaként felhozott augusztus hónapra vonatkoznak, hanem májusra, de ha a kérdést nem vesszük túlságosan szigorúan, egy ilyen típusú vállalatnál a II. és III. negyedév begyűjtési és értékesítési problémái között legfeljebb csak fokozati, de nem lényegbevágó különbségek vannak.

Véleményem szerint a begyűjtési és értékesítési tervteljesítés elemzésének Zala elvtárs által ismertetett formája csakis MEZŐKER ES-szinten felel meg.

A tagvállalatok tervsémája mind a begyűjtés, mind pedig az értékesítés vonalán ú. n. tiszta és tranzit tevékenységet ismer, tehát a kiértékelés, a tervteljesítés elem-

zése sem nélkülözheti ezeket a szempontokat, hisz csak nem akar a globális kiértékelés hibájába esni, amikor tudjuk, hogy nem képes konkrét segítséget nyújtani a vállalatvezetés számára.

A vállalat gazdasági tevékenységének eredményessége éppen arra van felépítve, hogy a tiszta és tranzit beszerzés és értékesítés aránya a tervben megszabott módon vagy annál kedvezőbben alakuljon. Így önként adódnak a vetítési alapok a kiértékelő számára, de egyben éles formában kitűnnének a vállalatvezetés hiányosságai és természetesen erőnei is. Az egyik vállalati önelszámolási egység 1952 május havi beszerzési terv- és tényszámai a következők:

Cikk neve	Tiszta beszerzés			Tranzit-beszerzés			Össz. beszerzés súlyvagonban		
	terv	tény	%	terv	tény	%	terv	tény	%
Ó-burgonya ...	1,00	3,26	326	7,30	27,95	384	8,30	31,21	376
V-hagyma	—	—	—	0,55	1,63	295	0,55	1,63	295
V-zöldség	4,00	6,36	149	27,80	38,92	144	31,80	46,28	148
Citrom	—	—	—	1,05	1,85	176	1,05	1,85	176
Összesen ...	5,00	9,62	192	36,70	71,35	194	41,70	80,97	194

A beszerzési terv- és tényszámok tehát igen jó képet mutatnak. Nevezetesen arról tanúskodnak, hogy a felvásárlás alsó szervei: a körzeti felelősök jól oldották meg a rájuk szabott feladatokat. A tervezettnél több árut vásároltak fel, kapcsolataikat jól építették ki a termelők felé és így olyan árukészleteket vontak be a forgalomba, a helyi árualapból, amelyek kevésbé jó működés esetén a spekuláció kezébe kerültek volna.

Az ötnapos diszpozíciós rendszeren keresztül megállapítható, felmérhető volt a szerződéses viszonyban álló értékesítő szektorok, közületek és az üzemi konyhák áruigényében bekövetkezett emelkedés, így a tranzit-beszerzések csökkentésére nem került sor, sőt azok további erőteljes emelésére kellett irányt venni. A beszerzési tervvel szemben az értékesítési terv- és tényszámok viszont az alábbi képet adják:

Cikk neve	Terv	Teljesítés (súlyvagonban)	%
Ó-burgonya ...	8,30	37,90	456
V-hagyma	0,55	1,43	260
V-zöldség	31,80	41,43	131
Citrom	1,05	1,44	137
Összesen ...	41,70	82,20	195

A két táblázat igen tanulságos abból a szempontból is, hogy a tervezés módszereiben és munkája közben elkövetett hiányszorosságokra felhívja a figyelmet.

Az ugyanazon cikksoportra vonatkozó beszerzési és értékesítési tervteljesítési százalékok, bár kisebb-nagyobb eltérést mutatnak, ha figyelembe vesszük azonban a vállalat kereskedelmi jellegét, bizonyos toleranciával számolnunk is kell.

A beszerzési, vagy értékesítési terven belül azonban a teljesítések százalékaának ingadozása azt mutatja, hogy a cikksoportok egymásközötti tervezési aránya alapján helytelen volt és a tervezésnek a jövőben arra kell törekednie, hogy kapcsolatait a való élettel sokkal jobban kiépítse mint eddig.

Meg kell azonban mondanunk azt is, hogy a cikksoportonkénti beszerzési és értékesítési ténytörvények aránya is jobb lett volna, ha hőközben az áruforgalom a beszerzés ütemét az értékesítés üteméhez mérte volna.

Ez a megállapítás pedig főleg és elsősorban a vegyeszöldségre vonatkozik. A számok tanúsága szerint ó-burgonyából a raktári készletekből is forgalomba hoztunk 6,69 súlyvagon, tekintettel a jelentkező újburgonyára, vöröshagymából aránylag kis raktári készletet hagyunk, azt is a közületek és üzemi konyhák számára, számítva azzal, hogy ezeknél a szektoroknál a dolgozók érdeke fokozottabb mértékben megkívánja az olcsó, de minőségileg éppen olyan jó áru felhasználását.

A 0,19 súlyvagon citrom, mint raktári zárókészlet a cikk kurrens voltánál fogva nem okozhatott problémát.

A vegyeszöldség raktári készletezése azonban helytelen és az önelszámoló egyesség semmiféleképpen sem hasznos tevékenysége is volt.

Minden vita elkerülése végett elkészítettük a beszerzési és értékesítési terv teljesítésének öt naponkénti alakulását ábrázoló diagramm-párt.

A diagramm-pár ollója szemléletesen bizonyította, hogy a beszerzés üteme a hónap 15. napjáig jóval meghaladta az értékesítés ütemét, attól kezdve lassan zárult, majd az értékesítés ütemének fokozása miatt ismét szétnyílt és szépen mutatva, hogy a raktári készletek hogyan kerültek értékesítésre.

Ez a diagramm-pár azonban a globális eredményeket ábrázolta csupán és külön meg kellett vizsgálni a vegyeszöldség cikksoport hasonló két diagrammját is. Az egész vonalon végig készletet mutató ollót kaptunk, mely nem is zárult be az egész hónap folyamán.

Hogy ez mit jelent akkor, mikor a tárolási lehetőségek főleg a hidegebb időszakoknak felelnek meg és mit jelent akkor, mikor nedv-dús zöldségfélékről van szó, melyek a legkedvezőbb körülmények között is csak pár napig tarthatók raktáron romlás és szortiment csökkenés nélkül, nem is kell bővebben kifejteni. A tanulság ebből az, hogy a terv-sémától való eltérés mellett a begyűjtési és az értékesítési tervteljesítéseknek egymástól független vizsgálata eltakarja a szakma égetően fontos problémáját, a készlettel járó mennyiségi és minőségi veszteségeket, melyekre Zala elvtárs nem utalt.

Az évszaknak és a cikkek karakterének megfelelő normalizált raktári készletek problémája ez, melynek kialakításában a tervezésnek és a kiértékelésnek hathatós támogatást kell nyújtania az áruforgalmi szakembereknek.

Egy másik kérdés, amelyben a vállalat érdekeinek veszélyeztetését látom a termelékenység mutatószámainak kiszámítási módja, illetve az az elv, hogy ezek a mutatószámok a vállalat dolgozók egész kollektívájának munkáját jellemezzék-e, vagy csak azok egyes csoportját.

Zala elvtárs az I főre eső felvásárlás mennyiségének alakulásaival szemléltető mutatószámokkal foglalkozik.

Az I főre eső felvásárlás mennyiségének alakulása valóban jellemző és sokatmondó számokat eredményez a vállalatvezetés számára, azonban csak akkor, ha a dolgozóknak arra a csoportjára vonatkoztatjuk, akiknek munkájától függ ezeknek a számoknak a kialakítása, vagyis a kereskedelmi állománycsoportra.

Itt is azzal a megszorítással, hogy külön kell megvizsgálnunk a tiszta- és külön a tranzit-beszerzéseket.

Sem szűkebb vállalati, sem pedig népgazdasági szempontból nem lehet közömbös, hogy a helyi árualapokat aránylagosan alacsony szállítási és egyéb költségek mellett, milyen mértékben kapcsoljuk be a szocialista kereskedelem forgalmába, vagy a

beszerzés kényelmesebbik oldalát fogjuk meg és a központi árukészletekből fedezük áruszükségletünket igen komoly mértékű szállítási költségek mellett, ami különben azt is jelenti, hogy súlyosabb indokok nélkül vesszük igénybe, terheljük vasutainkat, országunk tehergépkocsi-parkját.

A vállalat szempontjából a túlzott mértékű tranzit szállításoknak van még egy másik fájó pontja is, hogy t. i. az ily módon beszerzett árua vonatkozólag a bruttó árrés igen szűk és így a vállalati pénzügyi terv nem is lesz teljesíthető.

Külön mutatószámot kell kidolgozni a vállalat állományába tartozó dolgozók munkatermelékenységére vonatkozólag. Itt a termelékenységet az 1 fő által megmozgatott áru súlya jellemezné.

Ez azonban a vállalat egyik legnehezebb és ma is megoldásra váró problémája. Speciálisan norma és munkatudományi kérdés, mely megfelelő szakemberek nélkül igazságosan nem is rendezhető.

A mozgatásra kerülő áruk általában két csoportra oszthatók: 1. terjedelmes, de térfogatához viszonyítva kis súlyú, és 2. nagysúlyú, de aránylag kis terjedelmű és térfogatú árukra.

Bebizonyított tény, hogy pl. fejessaiáta egérsz napi szállítása alig tizedrészét teszi ki annak a súlynak, melyet egy munkás burgonyából teljes napon keresztül meg tud mozgatni. Kisebb-nagyobb mértékben ez minden cikkre érvényes.

A lelkiismeretes kiértékelő nem mondhatja soha, hogy egy olyan hónapban, mikor az áruk tekintélyes részét a nagytérfogatú és kis súlyú áruk teszik ki és éppen ezért az 1 főre eső megmozgatott súly alacsonyabb, a munka termelékenységé csökken.

A mozgatáshoz szükséges munkaidőnek az áruk munkai igényessége alapján való kiszámításához átszámítási kulcsokra volna szükség és pl. minden megmozgatott árumennyiséget burgonya q-ban kellene kifejezni.

Amint látjuk, Zala elvtárs cikke igen sok problémát, megvitatandó kérdést hoz felszínre.

Véleményem szerint a MEZOKER-vállalatok terv- és statisztikai dolgozóinak feladata lesz, hogy ezeket a kérdéseket véglegesen tisztázzák is és a Zala elvtárs által elindított elemzési módszert a lehető legteljesebbé fejlessék.

Dr. Szabó Sándor

a Zöldség és Gyümölcs Kisker Tröszt
statisztikai előadója

MEGJELENT

O. L. RUBINSTEIN, B. I. GOGOL, A. G. KÁLIKOV, V. I. MOSZKVIN

A SZOVJET KERESKEDELEM GAZDASÁGTANA

M. M. LIFIC e. tanár szerkesztésében.

A mű összefoglalja a szovjet kereskedelem történetét, gazdaságtanát, tájékoztat a szovjet kereskedelmi rendszerek felépítéséről és tervezéséről, részletes elemzést nyújt a bolti kiskereskedelem, vendéglátóipar, üzemelelmzés, nagykereskedelem, begyűjtő és kolhozpiaci kereskedelem vonalán, tartalmazza a kereskedelmi terv kidolgozási módszerét, legfőbb mutatóit és a végrehajtás ellenőrzési módját.

Ára 43.— Ft

Kapható az

ÁLLAMI KÖNYVTERJESZTŐ VÁLLALAT KÖNYVESBOLTJAIBAN