

W NUMERZE:

Władysław KRASZEWSKI, Paweł ROŚCISZEWSKI — GO-SPODARKA 1971—75 — SILIKONY — str. 1

Silikony spełniają wszystkie warunki niezbędne w nowym okresie intensywnego rozwoju gospodarki. Wy-magają małych nakładów inwestycyjnych, małych ilości surowców, a zapewniają poważne efekty ekono-miczne producentowi, a przede wszystkim użytkownikowi. Dlatego wiele ich produkcja toruje sobie u nas drogę z tak dużymi oporami? — za-stanawiają się Autorzy.

Konstantin RYBNIKOW — LE-NIN A MATEMATYKA — str. 1

Myślenie matematyczne — pisał Autor — to tylko specyficzna forma ogólnego procesu poznania, toteż ma-tę również zastosowanie teza Leni-na, że myślenie, postępując od tego co konkretne do tego co abstrakcyjne, nie oddala się, o ile jest słusne, od prawdy, lecz dochodzi do niej.

Dymitr SOKOŁOW — TEORIA IMPERIALIZMU W. I. LENI-NA A WSPÓŁCZESNY KAPI-TALIZM — str. 10

Jest to druga część referatu wy-głoszona przez D. Sokołowa podczas

sest naukowej „Myśli Leninowskiej a społeczno-ekonomiczne problemy współczesnego kapitalizmu”, która odbyła się w SGPiS.

Michał KURZEJA — KONSUL-TACJE — DANE WEJŚCIOWE DO OBLICZENIA ZDOŁNO-ŚCI I REZERW PRODUK-CYJNYCH — str. 6

Artykuł omawia zasadnicze docu-menty źródłowe, których dane sta-nowią podstawę rachunku zdolności i rezerw produkcyjnych i omawia kierunki doskonalenia dokumentacji warsztatowej. Jakże dane — taki wy-nik, taka realność wyników badań zdolności i rezerw produkcyjnych w przedsiębiorstwie.

Cena 2 zł

Rok XXV

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARZY

26 KWIETNIA 1970 r. NR 17 (971)

SILIKONY

WŁADYSŁAW KRASZEWSKI, PAWEŁ ROŚCISZEWSKI

ZA nośniki postępu uważa się, obok elektroniki i auto-matyki, tworzywa sztuczne. Dotychczas jednak przeważa-ła u nas tendencja preferowania szybkiego wzrostu tonażu produkcji podstawowych tworzyw masowego zastosowania nad nie mniej ważnym — a z punktu widzenia postępu technicznego dla wielu przodujących gałęzi go-spodarki na pewno ważniejszym — zadaniem poprawy ich jakości i rozszerzenia asortymentu o rozmaite nowoczesne tworzywa mało-tonażowe specjalnego zastosowania.

Głównymi przeszkodami w po-dojmowaniu mało-tonażowych pro-dukcji tego rodzaju tworzyw sztucz-nych jest, naszym zdaniem, niechęć zakładów do uruchamiania nowej, nie dającej dużych zysków produk-cji, która przysparza, zwłaszcza przy szerokim asortymencie, wiele nowych problemów z atestacją, dy-strybucją i stosownością.

Argumenty o niezbędności twor-zyw sztucznych mało-tonażowych dla prawidłowego rozwoju innych gałęzi gospodarki często nie są bra-ne pod uwagę. Celem niniejszego artykułu jest próba pokazania wpły-wu jednej grupy takich tworzyw specjalistycznych, a mianowicie tworzyw krzemorganicznych, zwa-nych silikonami, na postęp techniczny i efekty ekonomiczne w różnych dziedzinach.

Tworzywa te zależnie od składu i struktury mają postać olejów, elastomerów czy żywic o rozmaitej konsystencji i właściwościach. Ten „pół organiczny” charakter siliko-nów sprawia, że wyróżniają się one spośród wszystkich tworzyw sztucz-nych cennymi właściwościami.

Na pierwszym miejscu wymienić należy wybitną odporność cieplną

zarówno w zakresie wysokich, jak i niskich temperatur (od — 90 do + 250 a nawet 350°C). Silikony mają dobre własności dielektrycz-ne, wybitną odporność na utlenia-nie, kwasy i różne środki chemiczne, odporność na wilgoć i różne specyficzne własności, jak np. niskie napięcie powierzchniowe. W krajach rozwiniętych przemysłowo trudno znaleźć dziedzinę, która nie używa jakiejś odmiany silikonów. Rozmaite odmiany silikonów stosu-ją się nie tylko we wszystkich niemal gałęziach przemysłu ciężkiego, maszynowego, chemicznego, w przemyśle lekkim, spożywczym, budownictwie, ale również w kos-metyce, medycynie, różnych gałęziach nauki i sztuki. Silikony wprowadzone są wtedy, gdy zakres tem-peratur stosowania uniemożliwia użycie innych, podobnych w charak-terze tworzyw. Np. lakiery i rozmaite inne silikonowe materia-ly elektroizolacyjne używane są do maszyn i urządzeń pracujących w temperaturze 180—220°C.

Silikony umożliwiły rozwiązanie szeregu nowych problemów kon-strukcyjnych. M. in. samoloty po-naddźwiękowe i rakiety korzystają ze specjalnych silikonowych olejów hydraulicznych.

Wiele odmian silikonów stosuje się jako tworzywa pomocnicze, np. dla poprawy odporności na wilgoć tkanin, skóry, ścian budynków itp., dla zmniejszenia przyczepności gumy, tworzyw sztucznych, różnych odlewów, lepków, czy wreszcie do gaszenia piany lub zapobiegania pienieniu w różnych procesach. Minimalny dodatek silikonów pod-nosi wyraźnie walory użytkowe; np. 1—2 proc. środków w stosunku do ciężaru tkaniny zmniejsza nasiąkli-wość wodą w 70—90 proc., a dawkę 20—50 g specjalnych olejów siliko-

nowych dodawane do 1 t asfaltu podgrzewanego przed wylewaniem na szosach zabezpieczają przed pienieniem.

Dla ilustracji tej wszechstronno-ści niektórych rodzajów silikonów można wymienić np. zastosowania olejów silikonowych do smarowania rolek transporterów blach w walcowniach, do precyzyjnych przy-rządów geodezyjnych, do powleka-nia form przy produkcji opon, do wyrobu polimeru do karoserii samo-chodowych, do gaszenia piany przy produkcji amoniaku, a także w me-dycynie — do leczenia oparzeń.

Podobnie z gum silikonowych wykonuje się uszczelniki stosowane w lotnictwie, przemyśle chemicznym, spożywczym i innych, wyra-bia różne materiały elektroizolacyjne, ale również węże do transfuzji krwi i różne protezy dla potrzeb chirurgii.

Łatwe w przetworstwie, wulkanizujące na zimno pasty stosuje się nie tylko dla izolacji precyzyjnych urządzeń elektronicznych, do uszczelniania rozmaitych części sil-ników spalinowych, do wyrobu form dla żywic syntetycznych, do kopiowania cennych płasko-rzeźb i numizmatów, a nawet w krymina-listyce do ekspertyzy odcisków na-rzędzi włamania itp. Silikony, opraco-wane na zlecenie przemysłu zbro-jeniowego w czasie ostatniej wojny (do sklejania włókna szklane-go, drutów nawojowych maszyn elektrycznych przeznaczonych do pracy w wyższych temperaturach i odpornych na znaczne przeciąże-nia), produkowane są od z górą 20 lat w USA, ZSRR, W. Brytanii, Francji, NRF, Japonii i NRD. Nie-co później ruszyły niewielkie za-kłady w Belgii i CSRS.

DOKONCZENIE NA STR. 4

MICHAŁ KALECKI

W dyskusjach ekonomicznych nie stoimy często, mówiąc łagodnie, na najwyższym poziomie precyzyjnego wyrażania się i rozumowania. Ujawnia się też tendencja do wpro-wadzania jako pewników twierdzeń, których dopiero należałoby dowieść i które nierzadko po bliższym zba-daniu okazują się niesłuszne. Tak mówił Michał Kalecki z okazji na-dania Mu doktoratu honoris causa na Uniwersytecie Warszawskim.

Dorobek naukowy Michała Ka-leckiego — powstający w obrębie szeroko pojętej teorii wzrostu, teo-rii cyklu i dynamiki rozwiniętej go-spodarki kapitalistycznej, teorii wzrostu gospodarki socjalistycznej, zagadnień rozwoju krajów słabo rozwiniętych, metod budowy planu — otrzymywał przez wiele lat i wciąż otrzymywał wysoką ocenę świata naukowego i praktyki w kraju i za granicą. Kiedy proces tego wybitnego dorobku został przerwany, będzie on w dalszym ciągu rozważany i weryfikowany, stając się źródłem inspiracji dla-szych dociekań. Dziś, gdy nauka ekonomii poniosła niepowetowaną stratę, kiedy trzeba sobie zdać spra-wę z tego, co Michał Kalecki wniósł do ekonomii politycznej, pierwsza refleksja — może nie naj-ważniejsza, ale narzucająca się naj-silniej — wiąże się z treścią przy-toczonego na wstępie cytatu.

O braku precyzji mówił Michał Kalecki prosto i łagodnie, ale brak ten zwałzał konsekwentnie i z pa-sją w całej swej twórczości i dzia-łalności wychowawczej. Jest to formuła prosta, zwięzła — jak ca-ła jego twórczość, a dla zwolenni-ków wielosłowna i bogactwa przy-miotników — sucha. Nie określa ona treści dorobku Michała Ka-leckiego, ale nadaje mu pewien szcze-gólny rys, pewne piętno indywidu-ality myśliciela, który prawdy szuka w faktach, poddanych surowej krytyce rozumu.

Twórczość Michała Kaleckiego rozwija się w ciągu około 40 lat w epoce niezwykłej / obfitwej w spory ideowe i teoretyczne, w wielkie konflikty społeczne i polityczne. Dywersyfikacja myślenia społeczno-ekonomicznego, będąca funkcją in-teresów klasowych, rodzi różnorod-ną systemów wartości, metod ba-dawczych, szkół w naukach spo-lecznych.

Czy twórczość Michała Kaleckiego mieści się w tej formule?

Jego droga naukowa jest specy-ficzna. Z jednej strony nie sięga bezpośrednio do uniwersalnego sys-temu teorii społeczno-ekonomicznej, która chroni umysł poszukują-cy przed zawiązkaniem się w czę-stokwonne ujęcia, nie dające pełnego obrazu rzeczywistości. Z drugiej strony Jego docieklawy umysł opie-ra się o świat faktów, wyprowadza-jąc z analizy tych faktów ocenę ra-cjonalności ekonomicznej oraz ich kwalifikację społeczno-moralną.

Pierwszą zatem szkołą naukowe-go myślenia ekonomicznego Micha-ła Kaleckiego są właśnie fakty spo-leczne i ekonomiczne. Ich analizę podejmował Michał Kalecki nie kierując się żadną z oficjalnych w jego epoce szkół ekonomicznych. Studiował w Politechnice War-szawskiej, później Gdańskiej. Stu-dia z powodów materialnych przer-wał, a podejmowane prace były

diar kursem praktycznej analizy gospodarczej. Zainteresowanie pro-blematyką ekonomiczną wykazywał Michał Kalecki już w trakcie stu-diów, ale koleje jego życia były ta-kie, że zanim zetknął się z okre-sloną interpretacją praw procesów ekonomicznych — poznał ich kon-kretne skutki w kapitalistycznym wydaniu.

Już na studiach zapoznał się Mi-chal Kalecki z teorią ekonomiczną Marksa, silne zwłaszcza wrażenie wywarły na nim schematy repro-dukcji, z którymi po raz pierwszy zetknął się w książce Tugana-Baranowskiego. Jest to więc okolicz-ność sprzyjająca rozwojowi zain-teresowań dla zagadnień makroeko-nomicznych oraz uchronienia się od indywidualistycznego rozpatrywania procesów gospodarczych, właściwe-go burżuazyjnej teorii ekonomicznej.

Michał Kalecki od samego po-czątku szedł inną drogą. Pierwsze Jego publikacje poświęcone były głównie analizie statystycznej pol-skiej gospodarki, koniunkturze go-spodarczej oraz opisowi struktury i działalności wielkich concernów na rynkach krajowych i świato-wych. W 1929 r. rozpoczął pracę w kierowanym przez Edwarda Lipińskiego Instytucie Badań Koniunktur Gospodarczych i Cen. Bada róż-ne aspekty koniunktury i publiku-

je ich wyniki w biuletynie Instytu-tu. Współ z Ludwikiem Landauem prowadzi Michał Kalecki badania nad dochodem narodowym Polski. Rezultatem tej współpracy są dwie ich książki: *Szacunek dochodu spo-lecznego w 1929 r.* (Warszawa, 1934) oraz *Dochód społeczny z r. 1933 i podstawy badań periodycznych nad zmianami dochodu* (Warszawa 1935).

Prace te mają nieprzemijającą wartość dla poznania i analizy sy-tuacji gospodarczej II Rzeczypospo-litej oraz położenia klasy robotni-czej i innych warstw ludzi pracy. Niezależnie od tego, prace te są jed-ną z przesłanek dla późniejszych uogólnień Michała Kaleckiego w zakresie teorii koniunktury.

W dorobku naukowym dziedzin społeczno-ekonomicznych żywotność zachowały te ujęcia, które podej-mowały podstawowe konflikty epo-ki, konflikt między kapitałem a pracą w jego najrozmaitszych wciele-niach. Ku tym problemom kiero-wało się ostrze precyzyjnej analizy Michała Kaleckiego. Jego prace nie pozostawiają wątpliwości, po któ-rej stronie On się opowiada. Sprzeczności gospodarki, kapitali-stycznej wyraża Michał Kalecki w sposób wolny od socjologicznej roz-lewności, w kategoriach tej gospo-

DOKONCZENIE NA STR. 2



DNIA 17 KWIETNIA 1970 R. ZMARŁ W WARSZAWIE WYBITNY POLSKI EKONOMISTA, PROF. DR MICHAŁ KALECKI

LENIN a matematyka

KONSTANTIN RYBNIKOW

CZYTAJĄC prace Lenina matematyk — specjalista znajdzie w nich wiele myśli, które dotyczą historii rozwoju matematyki, jej roli w systemie wiedzy ludzkiej, specyfiki pracy matematycznej. Postaramy się na kilku przykładach ukazać siłę, żywotność i aktualność idei leninow-skich w tej dziedzinie.

MATEMATYZACJA WIEDZY

Dzisiejszości świadczą niezbi-cie, że w okresach rewolucyjnych przekształceń społecznych i prze-jścia od jednych formacji społeczno-ekonomicznych do drugich roz-wój nauki ulega istotnemu przy-spieszeniu, a jej treść zmienia się w sposób istotny. Rewolucje ekono-miczne i społeczne pociągają za sobą, jak tak rzecz, rewolucje tech-niczne i naukowe. Przekształcenia rewolucyjne obejmują również sys-tem nauk fundamentalnych.

W naszych czasach badanie zja-wisk przyrody i procesów technicz-nych nabrało niebywałego rozma-chu. Możliwości operatywno-tech-niczne, które ujawniły się w wyni-ku skonstruowania niezwykle wy-dajnych maszyn liczących, umożli-wiły nowe ujęcie zagadnienia róż-norodnego zastosowania matematy-ki.

Uderzającą specyfiką rozwoju współczesnej nauki stało się przy-spieszenie procesu wykorzystywa-nia aparatu matematycznego przez inne nauki, a w tej liczbie rów-nież przez takie, które dawniej ko-rystały jedynie z najprostszych form matematyki (biologia, psycho-logia, lingwistyka itd.). Rola tego procesu stała się tak dalece wi-doczna i wydłuża, iż przyjął się i uzyskał duże rozpowszechnienie specjalny termin: matematyzacja wiedzy.

Mamy już gorliwych zwolenni-ków matematyzacji, którzy upatru-ją w niej podstawową, znaną i nie-znaną cechę nauki nowoczesnej, traktując matematyzację jako jeden z głów-nych problemów filozoficznych,

związanych z rozwojem przyrodo-znawstwa. Są również przeciwnicy tego punktu widzenia, którzy w ja-kis sposób utożsamiają matematy-zację wiedzy z ofensywą światopo-glądu idealistycznego przeciw ma-terializmowi dialektycznemu. Po-wstała sytuacja, która do pewnego stopnia przypomina stan rzeczy, ja-ki towarzyszył zjawieniu się cyber-netycznych dyscyplin naukowych oraz ich pierwszym etapom rozwo-ju.

Należy od razu zaznaczyć, że za-gadnienie roli matematyki w syste-mie nauk i wykorzystywania aparatu matematycznego nie jest zgo-lą nowe. Tego rodzaju problemy towarzyszą nieodłącznie historycz-nemu rozwojowi nauki w ogóle, a matematyki w szczególności. Histo-ria dostarcza mnóstwa przykładów różnych sposobów ujmowania i ro-zumienia, tych problemów, a wśród nich — pomniejszania lub też ab-solutyzowania znaczenia matema-tyki; przypisywania określonym jej metodom znaczenia uniwersalnego; flaska poglądów i szkół naukowych; wszelkiego rodzaju spekulacji idea-listycznych.

Kierując swe myśli ku pracom W. I. Lenina stwierdzimy, że nie pominął on milczenia tego wszyst-kiego, gdy opracowywał „Mate-rializm z empiriokrytycyzmu”, bro-niąc i rozwijając teoretyczne, filo-zoficzne podstawy marksizmu. Len-in przytaczał przykłady wadliwe-go pojmowania roli matematyki w fizyce i wypływały stąd niepra-widłowe wyolbrzymienia znaczenia matematycznych formuł pojęć fi-zycznych. To, że prawidłowości fi-zyczne są wyrażone za pomocą for-muł matematycznych, a w szcze-gółności równań, tworzy lub może stworzyć złudzenie o wszechmocy metod matematycznych i grunt dla

DOKONCZENIE NA STR. 10

Przemiany społeczno-ekonomiczne na Kubie

EWA DWORNIAK

REWOLUCYJNE przekształca-nie społeczno-gospodarczej struktury Kuby rozpoczęło się jeszcze w trakcie walki o likwidację dyktatury Batisty.

W 1958 r. Armia Powstańcza pod dowództwem Fidela Castro ogło-siła Zasady Reformy Rolnej. Na te-renach wyzwolonych spod władzy Batisty armia przejmowała pod za-rząd wielkie majątki obszarnicze oraz nadawała ziemie pracującym na niej chłopom. Po zdobyciu władzy w styczniu 1959 r. proces radykalnych przemian uległ rozszerzeniu.

Nowy, rewolucyjny rząd wydał dwie ustawy, które stwarzały pod-walną dla sektora własności spo-lecznej. Ustawa pierwsza, to ustawa z 27.11. 1969 r. o odzyskaniu dóbr zagrabionych w drodze malswersacji przez funkcjonariuszy byłego rządu

dyktatorskiego i związanych z nimi ludzi. Proces odzyskiwania dóbr za-garniętych przez malswersantów roz-szerzył się szybko na przedsiębior-stwa, które pozornie nie były zwią-zane z reżimem Batisty, lecz w rze-czywistości powstały w wyniku kombinacji z jego współdziałem. Odzyskane w ten sposób majątki, przedsiębiorstwa utworzyły załazek sektora państwowego w przemyśle, budownictwie i innych gałęziach gospodarki narodowej. Brak jest da-nych, aby określić udział upaństwo-wionych w ten sposób przedsię-wzięciach w liczbach dotyczących ka-pitału lub wysokości produkcji, sta-nowiły jednak bardzo znaczącą masę kapitałów i dóbr.

Drugą rewolucyjną ustawą była ustawa o reformie rolnej z 17.V.59 r. stanowiąca rozwinięcie wydanych

wcześniej Zasad o Reformie Rolnej. Ocena znaczenia realizacji reformy rolnej wymaga krótkiego chociażby omówienia sytuacji sprzed 1959 r.

Kuba była krajem wybitnie rol-niczym, którego gospodarkę charak-teryzowała monokultura. Plantacje trzciny cukrowej zajmowały 10 proc. obszaru kraju i ponad 50 proc. po-wierzchni ziem uprawnych. Cukier i melasa stanowiły 81 proc. wartości eksportu. Produkcja cukru i melasy dawała od 14 do 13 całego dochodu narodowego. Kolejne miejsca po-tężnie cukrowej w rolnictwie zaj-mowały: tytoń, kawa i hodowla.

Drugą cechą specyficzną gospodar-ki kubańskiej przed rewolucją było opanowanie jej kluczowych gałęzi przez kapitał Stanów Zjednoczonych i przekształcenie jej w rolnio-suro-wcowy dodatek do gospodarki Stanów Zjednoczonych. Inwestycje monopoli Stanów Zjednoczonych w 1958 r. na Kubie wynosiły około 1 mld dola-rów, co wynosiło prawie 10 proc. wszystkich inwestycji dokonywanych przez te monopole w Ameryce Ła-cińskiej. Monopole północno-amery-kańskie opanowały przede wszyst-kim produkcję cukru, inwestycje w tej dziedzinie wynosiły 500 mln do-larów.

Należy również uwzględnić, że około 25 proc. ziem uprawnych znaj-dowało się w rękach monopoli Sta-nów Zjednoczonych oraz że 39 proc. depozytów bankowych należało do banków zagranicznych, głównie banków Stanów Zjednoczonych. Zależność gospodarczą Kuby od Stanów Zjednoczonych znajdowała odbicie w strukturze jej eksportu i importu. Od 1902 r. do 1958 r. około 70 proc. importu kubańskiego pocho-dziło ze Stanów i taka mniej więcej część eksportu kubańskiego była skierowana do St. Zjednoczonych.

Charakterystyczną cechą gospodar-ki kubańskiej był bardzo wysoki

DOKONCZENIE NA STR. 10

* Artykuł przygotowany dla „Życia Gospodarczego” przez Agencję prasową Nowosti (APN).

JAK dotychczas — gazyfikacja mieszkań zajmuje w hierarchii naszych poczyną gospodarczych dość skromną pozycję. Traktuje się ją, jako jeden z nie najważniejszych oddzia- ków gospodarki komunalnej, na który przeznaczają się ok. 3 proc. ogólnych nakładów inwestycyjnych tego działu — około 200 mln złotych rocznie (gazyfikacja 1 mieszkań kosztuje około 2 tys. zł).

Tempo wprowadzania gazu sieciowego do mieszkań nie nadąża za ogólnym wzrostem ilości mieszkań. Tak więc w latach 1960—68 liczba mieszkań w całym kraju (miasto i wieś) wzrosła z 7,16 do 8,16 mln, tj. równo o 1 milion, a ilość mieszkań dołączonych do sieci gazowej wzrosła mniej, a mianowicie o 820 tys. — do poziomu 2042 tys. Dopiero jeżeli się do tego doda użytkowników gazu płynnego, których liczba w międzyczasie wzrosła prawie od zera do 350 tysięcy, to się okaże, że liczba mieszkań, które w ogóle nie stykają się z gazem, zmalała między r. 1960 a 1968 z 5,93 mln do 5,76 mln, a więc bardzo nieznacznie.

Zużycie gazu przez 1 gospodarstwo domowe korzystające z gazu sieciowego wynosiło w r. 1968 — 785 m³ gazu przeliczeniowego o kaloryczności 4 000 kal., a przez gospodarstwo korzystające z gazu płynnego — 170 m³ gazu przeliczeniowego. Gaz sieciowy jest używany do celów przygotowania posiłków (średnio potrzeba na ten cel 480 m³ gazu rocznie) i częściowo do grzania wody dla celów sanitarnych (średnio zużywa się na ten cel 420 m³ gazu rocznie), zaś gaz płynny służy wyłącznie dla przygotowania posiłków i to w bardzo niepełnym wymiarze (170 m³ gazu wobec potrzebnych 480 m³) i najczęściej stanowi uzupełnienie zwykłej kuchni dla przygotowania śniadań i kolacji lub też jej zastępowanie w okresie lata. Użytkowanie gazu do ogrzewania mieszkań ma charakter sporadyczny i nie odgrywa dotychczas żadnej roli.

Dla uzyskania pełniejszej charakterystyki gazyfikacji mieszkań warto dodać, że zużycie gazu na te cele w ogólnym bilansie gazu nie przekracza 10 proc. (a przyrostowo w ostatnich latach jeszcze mniej) oraz że gazyfikacja mieszkań dotyczy w 95 proc. miast.

*

Powyżej wspomniano, że gazu nie używa się w zasadzie dla ogrzewania mieszkań. Warto więc tu wskazać (co jest zresztą potrzebne dla dalszych wywodów), jak w Polsce ogrzewa się mieszkania. Z centralnego ogrzewania korzystało w r. 1968 ok. 1,2 mln mieszkań (tj. 15 proc. ogólnej ilości). Liczba ta wzrasta w tempie ok. 100 tys. rocznie, jednakże równolegle wzrasta także liczba mieszkań, korzystających z indywidualnego ogrzewania piecowego: z 6,79 mln w roku 1960 do 6,96 mln w roku 1968.

Na cele centralnego ogrzewania mieszkań wydane są rocznie w zakresie gospodarki komunalnej (kotelownie, części ciepła elektrycznego, sieć magistralna i osiedlowa) ponad 1 mld zł (na 1 mieszkanie podłączone do elektrycznej kotelni — 15 tys. zł, a podłączone do kotłowni 10 tys. zł (tj. 3—

6 razy więcej niż na gazownictwo miejskie).

Co się tyczy mieszkań korzystających przy indywidualnym ogrzewaniu, to należy wyliczyć z węgla kamiennego (ponadto z pewnej ilości drewna, węgla brunatnego, torfu itp.), to przyjmując skromnie, że do ogrzania 1 mieszkania wystarcza 3 tony węgla grubego rocznie, a o przygotowania posiłków 2 tony, otrzymamy aktualne łączne zapotrzebowanie tych mieszkań: $6,96 \times 3 + 5,76 \times 2 = 32,4$ mln ton węgla. Ogólna ilość węgla dostarczanego tym mieszkańom nie przekracza jednak 20 mln ton, tj. 60 proc. potrzebnej ilości, a więc średnio biorąc 1 mieszkanie otrzymuje 3 zamiast 5 ton opału. Skutki takiego stanu rzeczy są bardzo ujemne. Można przyjąć, że w okresie zimy, kiedy efektywne korzystanie z mieszkania jest najważniejsze, duża część pomieszczeń jest po prostu nieogrzewana, co — praktycznie — wymaga zagęszczenia osób na 1 izbę w tym okresie.

Tak więc likwidacja deficytu opałowego byłaby jedną z najprostszycch dróg do efektywnej poprawy sytuacji mieszkaniowej w skali ogólnokrajowej. Dla likwidacji tego deficytu potrzeba byłoby jednak przy dotychczasowym systemie ogrzewnictwa ok. 12 mln ton węgla grubego, którego się znikąd nie uzyska ani w najbliższej, ani w dalszej przyszłości z tej prostej przyczyny, że wzrost wydajności pracy w kopalniach wymaga wzrostu udziału kopalniowej metody wydobycia węgla, a ta z kolei zmniejsza udział grubego węgla w wydobyciu. Rozwiązaniem nie może być również szersze wprowadzenie centralnego ogrzewania z kotłowni wiejskich czy mniejszych, gdyż w przypadku kotłowni osiedlowych jest to rozwiązanie drogie eksploatacyjnie, a w przypadku elektrycznej — drogie inwestycyjnie. Obrótwa rozwiązania zresztą nie nadają się do zastosowania w ogromnej większości starej kubatury mieszkaniowej, o względnie dużym stopniu rozproszenia zabudowy.

Dla uzyskania pełniejszej charakterystyki obecnego stanu zaopatrzenia mieszkań w ciepło trzeba jeszcze uwzględnić społeczne aspekty tego zagadnienia, a więc nadmierną stratę czasu na przygotowanie posiłków przy korzystaniu z kuchni węglowej oraz na opalanie mieszkań. Przejście z kuchni węglowej na gazową zmniejsza średnio czas stacony na przygotowanie posiłków dziennie o 1 godzinę (często w praktyce w mieszkaniach o kuchni węglowej robotnik idzie do pracy bez ciepłego śniadania), a korzystanie z tej czy innej formy centralnego ogrzewania likwiduje czas stacony na ten cel w ilości ok. 250 godzin rocznie. W skali kraju 3,8 mln kuchni węglowych i 7 mln urządzeń piecowych oznacza z tego tytułu stratę czasu rzędu $5,8 \text{ mln} \times 365 + 7 \text{ mln} \times 250 = 2,88$ mld godzin rocznie, tj. ekwiwalent rocznej pracy 1,8 mln ludzi!

Czy istnieje w naszej sytuacji jakieś praktyczne rozwiązanie, któreby pozwoliło przezwyciężyć ten gorydzki węzeł nierozwiązanych spraw szybkiego unowocześnienia całego naszego systemu zaopatrzenia mieszkań w ciepło, w tym również

modernizacji zaopatrzenia starych zasobów mieszkaniowych, co usunęłoby niedogrzewanie mieszkań, rażące dysproporcje między różnymi grupami mieszkań w tym zakresie i poważnie zwiększyłoby efektywny wolny czas ludności? Oczywiście, takie rozwiązanie istnieje, polega ono na radykalnym przyspieszeniu i rozszerzeniu zakresu kompleksowej gazyfikacji mieszkań. Aby to uzasadnić — przeprowadźmy porównanie kompleksowej gazyfikacji nowych mieszkań z ciepłownictwem.

Jeśli założymy, że gazyfikacja nowych mieszkań dla celów przygotowania posiłków jest sprawą po-

równą nieskomplikowaną, niedrogą, masowo produkowaną zagranicą, w tym również na Węgrzech. Uruchomienie tej produkcji, na bazie licencji, z pewnością mogłoby zostać szybko zorganizowane.

Po trzecie — to wydajność Zjednoczenia Gazownictwa i organów bilansujących paliwo. Łatwiej jest dostarczyć ogromne ilości gazu do elektrowni i kotłowni przemysłowych, oszczędzając miarę w proporcji 1,8 kg m³ m³ gazu o kaloryczności 8 000 kal., aniżeli dostarczyć gazu setkom tysięcy odbiorców, chociaż to oszczędziłoby co najmniej 3 kg grubego węgla za 1 m³ gazu.

O gazyfikację mieszkań

(ARTYKUŁ DYSKUSYJNY)

MIECZYSLAW RAKOWSKI

zadyskusyjną (w każdym bądź razie w ogromnej większości dużych i średnich miast, do których dociera lub dotrze w najbliższych latach dalekosiężna sieć gazu ziemnego) to dodatkowy nakład inwestycyjny potrzebny dla ogrzewania tych mieszkań gazem uwzględniający nakłady na poszukiwania geologiczne, wydobycie, przesył, rozdzielanie, wydobycie, przesył, rozdzielanie i dostawę gazu do mieszkań na ogrzewanie w okresie zimowym, wyniosłby ok. 3,5 tys. zł na 1 mieszkanie, a z uwzględnieniem grzewczej aparatury domowej ok. 6—7 tys. zł, podczas gdy analogicznie liczone urządzenia ciepłownicze kosztują (licząc od kopalni) przy stosowaniu kotłowni 2 razy więcej, a elektrycznej — 3 razy więcej. Ponadto wielokrotnie niższe są bieżące koszty wydobycia, przesyłu i dostawy gazu, aniżeli wydobycia i transportu węgla, eksploatacji kotłowni, czy nawet elektrycznej, utrzymania i konserwacji sieci ciepłej.

Powstałe więc pytanie, dlaczego dotychczas ogrzewnictwo gazowe się nie rozpowszechnia, dlaczego o nim wciąż głucho?

Przyczyn jest wiele. Po pierwsze — tradycja. Ogrzewnictwo mieszkań zostało od dawna uznane jako domena działalności kotłowni i elektrycznej. Było to naturalną koniecznością w okresie braku gazu. Ale obecnie — czas się zmienił. Gaz ziemny jest (co prawda nie w tak dużych ilościach, jak byśmy sobie tego życzyli) będzie go coraz więcej i będzie docierał do coraz większej ilości miast.

Po wtóre — brak automatyzowanej aparatury ogrzewniczej dla pojedynczych mieszkań. Jest to apa-

Par czwarte — brak kompleksowego rachunku ekonomicznego. Gospodarka gazownictwa i ciepłownictwa rozdzielona jest na szereg niezależnych ogniw — zajmujących się badaniami geologicznymi, wydobyciem gazu, przesyłem gazu, rozdzielaniem gazu, użytkowaniem gazu, produkcją ciepła, przesyłem ciepła, w związku z czym nikt nie zajmował się dotychczas ekonomiczną analizą całości problemu.

Autor niniejszego artykułu pokusił się o dokonanie analizy tej gospodarki z punktu widzenia końcowego użytkownika. Ta nieskomplikowana zresztą analiza od razu wykazała, że ogromną przewagę ogrzewnictwa gazowego nad ciepłownictwem, o której była mowa wyżej.

Przewaga ta jest tym większa, że bardzo upraszcza wykonawstwo urobienia terenu. Zamiast dwóch równoległych i krzyżujących się układów sieciowych w zakresie dostaw energii cieplnej potrzeba tylko jednego i to znacznie prostszego układu. Wydaje się, że przewaga układu gazowniczego jest tak wielka, że powinna wystarczyć do szybkiego przewyższenia oporów na drodze kompleksowej gazyfikacji nowego budownictwa. Tym bardziej, że zastąpienie kotłowni gazyfikacją zlikwiduje chroniczną deficytowść gospodarki komunalnej na odcinku ogrzewnictwa mieszkań.

Jednakże, jak wspomnieliśmy wyżej, zagadnienie jest znacznie szersze, aniżeli problem takiej czy innej formy zaopatrzenia w ciepło nowego budownictwa. Chodzi właśnie o istniejące zasoby mieszkaniowe opalane węglem, korzystające z kuchni węglowych, do których ciepłownic-

two nie może dotrzeć, a do których stosunkowo łatwo może i powinno dotrzeć kompleksowe zaopatrzenie w gaz.

Ważnym dla przykładu średnie miejskie mieszkanie. Jego mieszkańcy zakupujący średnio 3 tony węgla grubego (zamiast potrzebnych 5 ton) i wydający na to ok. 2 000 zł rocznie, nie są w stanie w pełni go ogrzać i dlatego praktycznie zimą nie korzystają średnio z 1 izby (przy 2,6 izbach przypadających na średnie mieszkanie). Nadmierną pracę przy piecu i kuchni węglowej w porównaniu z korzystaniem z urządzeń gazowych można oszacować na 600 godzin rocznie. Zamiast istniejącego układu „węglowego” na układ „gazowy”, licząc całość nakładów poczynając od wierceń geologicznych aż do automatycznej aparatury domowej i grzejników włącznie (bez kuchni gazowej, zakupowanej przez mieszkańców) kosztowałaby na 1 mieszkanie — 15 tys. zł.

Jakie bezpośrednie korzyści odniosłby użytkownik? Dla pełnego ogrzania mieszkania, przygotowania posiłków i ciepłej wody użytkowej potrzeba 1 800 m³ gazu. Licząc 1 m³ gazu po 80 groszy lub nawet 110 groszy, nie będzie go to kosztować więcej niż dotychczas. Za to uzyska faktyczną możliwość korzystania z 1 izby zimą oraz zostanie zaoszczędzona roczna praca domowa rzędu 600 godzin i wartości 600 × 3 = 3 000 zł.

Jednakże na tym korzyści ogólnogospodarcze się nie kończą. Wywołane 3 tony węgla grubego mogą i powinny zostać przeznaczone na zwiększenie dostaw węgla dla tych grup mieszkań, które nadal będą musiały korzystać z palenisk i pieców węglowych (obecnych typów lub zmodyfikowanych) a więc dla mieszkań wiejskich oraz mieszkań na periferiach miejskich.

Gdyby tak pomyślna gazyfikacja kompleksowa objęła np. w okresie do 1980 r. dodatkowo 2 mln mieszkań miejskich (ilość mieszkań miejskich bez c.o. wynosi 3 mln) we względnie zwartej zabudowie, które obecnie z gazu korzystają tylko dla potrzeb kuchni, względnie w ogóle z niego nie korzystają — to zwolniona ilość węgla grubego w ilości 6 mln ton mogłaby radykalnie poprawić sytuację tych 4—5 mln odbiorców, którzy z niego muszą korzystać, gdyż wówczas na każde mieszkanie przypadłoby po 5 ton węgla grubego, a jeśli jeszcze uwzględnimy pewne ilości węgla zwalnianego z likwidacji parowozów, narastające dostawy gazu płynnego i ewentualnie oleju opałowego, to problem byłby rozwiązany. Wszystkie mieszkania w Polsce mogłyby być normalnie ogrzewane.

Jako dobitny przykład efektywności realizacji programu kompleksowej gazyfikacji mieszkań można podać wysocze zurbanizowane województwo katowickie, gdzie obecnie zużywa się ogromne ilości węgla grubego (głównie w formie deputatowej), podczas gdy gazyfikacja mieszkań w miastach tego województwa osiągnęła tylko poziom 38 proc. ogólnej ilości mieszkań wobec 46 proc. w skali ogólnokrajowej. A jednocześnie wiadomo, że ilość gazu, którą rozporządza to województwo jest stosunkowo największą.

*

Tak więc kompleksowa gazyfikacja 4 mln mieszkań w okresie do 1980 r. (2 mln w nowym budownictwie i 2 mln w istniejącym) mogłaby rozwiązać następujące problemy (rachunek przybliżony):

1) Nakłady inwestycyjne, związane z dostawą ciepła do nowych mieszkań zostałyby obniżone średnio o 7 tys. zł na mieszkanie, tj. o 14 mld zł w skali kraju.

2) Deficyt węgla grubego w kraju zostałby zlikwidowany, co pozwoliłoby na normalne opalanie ok. 7 mln izb, a więc odmroziłoby w sensie przenośnym i dosłownym majątek wartości 150 mld zł i obniżyłoby rzeczywiste zagęszczenie ludności w mieszkaniach, z wszystkimi pozytywnymi skutkami bytowymi, kulturalnymi, zdrowotnymi.

3) Można by stopniowo zmniejszać udział węgla grubego w ogólnym rosnącym wydobyciu, co ułatwiłoby stosowanie kombinatów węglowych i podniosło wydajność pracy górników.

4) Radykalnie zwiększyłoby się wolny czas ludności w istniejącym budownictwie. Przy gazyfikacji 2 mln mieszkań w istniejącej zabudowie i 600 godzinach czasu zwolnionego na 1 mieszkanie oznaczałoby to zaoszczędzenie 1,2 mld godzin, tj. 600 tysięcy pracowników, pracujących cały rok. Warto zaznaczyć, że mechanizacja, która by zapewniła taki efekt zaoszczędzenia pracy ludzkiej, kosztowałaby ok. 60 mld zł (100 tys. zł na 1 zwolnionego robotnika). Dla 1 rodziny z 2 osobami pracującymi byłoby to równoznaczne ze skróceniem tygodniowego czasu pracy o 6 godzin na 1 pracującego. Nastąpiłoby w ten sposób radykalne zmniejszenie dysproporcji bytowych między mieszkańcami starego i nowego budownictwa.

Podsumowując można powiedzieć, że w stosunku do aktualnego wariantu gazyfikacji mieszkań, nastawionego prawie wyłącznie na kuchnie gazowe i ciepłą wodę użytkową w nowym budownictwie, proponowany tu wariant kompleksowej gazyfikacji nowego oraz istniejącego budownictwa wymagałby dodatkowo 20 mld zł inwestycji w istniejącym budownictwie (bez inwestycji w wydobycie gazu), ale oszczędziłoby 14 mld zł w nowym budownictwie. Problem korzyści został już dostatecznie oświetlony wyżej.

Warto natomiast zatrzymać się nad realnością dostaw gazu. W okresie do 1980 roku trzeba byłoby zaopatrzyć mieszkania dodatkowo w 6 mld m³ gazu 8 000 kal. (lub odpowiednio więcej gazu 5 000 kal.). Czy to jest możliwe w naszych warunkach, kiedy nie spodziewamy się nadmiernej obfitości gazu? Owszem, jest możliwe, jeśli w miarę narastania gazyfikacji mieszkań, ograniczy się dostawy do elektrowni, dużych kotłowni przemysłowych oraz innych odbiorców np. hut, którzy doskonale mogą użytkować miał lub olej opałowy oraz zwiększyć się import gazu w zamian za eksport zaoszczędzonego węgla.

Istnieje wielka szansa szybkiej kompleksowej gazyfikacji mieszkań, której realizacja może za jednym zamachem rozwiązać szereg nabrałymi problemów produkcyjnych, bytowych i społecznych. Nie należy tej szansy marnować.

SPRAWY SPOŁECZNE

Kobieta — pracownik lepszy, czy gorszy?

WYDANA przez CIOP zbiorowa monografia socjologiczna jednego z warszawskich zakładów pracy pt. „Z zagadnień kultury pracy robotników przemysłowych” (Wydawnictwo Związkowe CRZZ W-wa 1969) zajmuje się między innymi ustaleniem związków między postawą zawodową robotników i ich cechami społeczno-demograficznymi. Kultura pracy jako szeroko rozumiane przystosowanie człowieka do pracy w nowoczesnym przemyśle wykracza daleko poza problematykę kwalifikacji i wydajności pracy i jak się zdaje, determinowana jest nie tylko przez osobiste zawodowe i charakterologiczne cechy robotnika ale także przez cały zespół cech, jakimi został on „zaprogramowany” w trakcie międzygeneracyjnej edukacji społecznej i kulturowej. Zagadnienie kultury pracy tym więc staje się ważniejsze, im intensywniej proces uprzemysłowienia łąga po silę roboczą wśród warstw ludności obcych tradycjom pracy przemysłowej: kobiet, ludności wiejskiej itp. Do szczególnego zainteresowania tą problematyką skłania także obecne stadium industrializacji w naszym kraju: — w etapie odbudowy i rozbudowy przemysłu kryteria rozwoju były niemiernie ilościowe, dziś modernizacja przemysłu i wymagania jakościowe sprawiają, że w ocenie zawodowej, przestaje wystarczać kryterium „pracownictwa” a na czoło wysuwają się takie cechy robotnika jak przestrzeganie technologicznej dyscypliny pracy, poczucie odpowiedzialności, aktywność i inicjatywa własna, wiązanie własnych perspektyw zawodowych i życiowych z perspektywami produkcyjnymi zakładu itd.

Warszawski zakład, w którym prowadzono badania zatrudnia około 5 i pół tysiąca robotników, przede wszystkim kobiet. Pozytywna zawołowa tych kobiet jest jednak sto-

się wiąże z mniej korzystną dla kobiet sytuacją na rynku pracy. Charakterystyczne, że nie obserwujemy się bezpośredniego związku macierzyństwa pracownicz z negatywną oceną ich pracy. Robotnice posiadające dwoje i więcej dzieci nieco częściej oceniane są przez brygadzystów jako pracujące „słabo” lub „średnio” ale w grupie ocenianych „wysoko” utrzymują się na pozycji charakterystycznej dla swych koleżanek, mających jedno dziecko. Najmniejszy procent pracowni ocenianych „wysoko” wywodzi się z grona kobiet bezdzietnych — prawdopodobnie, działają tu prawidłowo ogólna, związana z niskim wiekiem i stażem zawodowym, która występuje także w grupie mężczyzn — młodzi pracownicy z punktu widzenia pracy gorzej, co wynika z braku doświadczenia i stabilizacji w pracy oraz z faktu, że część z nich podejmują aktualnie, zajęcie nie „zakonczając” jeszcze pozytywnie procesu „poszukiwania właściwej” dla siebie drogi zawodowej.

W badanym zakładzie kobiety znacznie częściej od swych kolegów z mężczyzn zatrudnione są przy pracy taśmowej, mało ciekawej, nużącej i monotonnej. Kobiety częściej od mężczyzn skarżyły się na pracę monotonna, czyniły to znacznie jednak rzadziej niż by wynikało z ich rzeczywistego usytuowania zawodowego. Zważywszy rodzaj wykonywanej, przez większość kobiet czynności zawodowych zaskakujący jest stosunkowo wysoki odsetek kobiet zadowolonych z charakteru swej pracy. Odmienność kształtu się u kobiet i mężczyzn te cechy pracy, które obie z tych grup pracowniczych uważają za najbardziej pozytywne. Kobiety częściej zadowolone są ze swych zarobków (inimio że płace ich są niższe niż mężczyzn), częściej od swych kolegów podkreślają, iż są zadowolone ze stosunków z otoczeniem, premiją pracę „lekka” i dobre kierownictwo. Mężczyźni wśród cech pozytywnych akcentują zupełnie odmienne: że praca jest ciekawa i że pozwala na podnoszenie kwalifikacji. Być może różnica ta wynika z faktu, iż każda z wymienionych grup akcentuje te walory pracy, które są dla niej najbardziej dostępne. Niezależnie od tego wolno jednak wysunąć hipotezę, że być może nie tylko określone tradycje „skromniejsze” miejsce kobiet w produkcji zmusza je do akceptacji istniejącej

go stanu rzeczy, lecz że po prostu przychodzi one do pracy z innym nastawieniem, wnoszą do zakładu pracy inne oczekiwania i poprzez pracę chcą osiągnąć inne cele, niż mężczyźni. Potwierdzałby to również fakt, iż kobiety lepiej znoszą monotonię w pracy od mężczyzn. Na ogół praca mniej monotonna, ciekawsza, wymagająca inwencji własnej preferowana jest przez pracowników, którzy angażują się w wykonywane czynności, w zawodzie lokują swe ambicje i szukają w nim zadowolenia, słowem — zorientowani są na pracę jako wartość o pierwszorzędnym znaczeniu życiowym. Szczególną łatwość w akceptowaniu pracy nieinteresującej u kobiet wiązać się może z dość częstymi dla tego środowiska nastawieniami nie na samą pracę, jako taką, a na pewne okoliczności towarzyszące pracy (kontakt z ludźmi, odzwierciedlenie się „ludzi” domowej, chęć samodzielnego zawodowej i poprawy swej pozycji społecznej bądź pozycji w rodzinie, poszukiwanie zaspokojenia potrzeby przydatności społecznej itp.) Jak się zdaje praca dla kobiet częściej niż dla mężczyzn pełni funkcje instrumentalne, nie jest celem sama przez się, ale czynnikiem uzupełniającym ogólne poczucie stabilizacji i sukcesu, w znacznej jednak mierze płynące z sytuacji rodzinnej. Z takiej „damskiej” orientacji życiowej zwykło się czynić zarzut kobietom — pracownicom upatrując w niej rzekomo przyczynę mniejszej przydatności zawodowej kobiet. Abstrahując już od niebitych realizacyjnych w tym względzie postulatów i napomnień nie uwzględniających ważnych przesłanek historyczno-kulturowych, które sprawiają, iż postawa pierwszego pokolenia masowej pracowniczki kobiet jest taka, a nie inna, jako że fakt, iż kobiety posiadające rodzinę bądź tylko zorientowane na rodzinę mają do spełnienia prócz pracy zawodowej także inne społecznie istotne funkcje, stwierdzić trzeba w oparciu o wspomniane badania warszawskie, iż przy wszystkich tych odmiennościach kobiecej postawy wobec pracy i odmiennych cechach pracowniczki kobiety dobrze mieszczą się w aktualnych rygorach organizacji przemysłowej i wnoszą cały szereg walorów wysoko cenionych w naszym przemyśle. Wysoka wydajność i jakość pracy, staranność, solidność, stabilizacja, łatwość poddawania się określonym rygorom środowiska pracy, skromność

wymagań i aspiracji, sprawiaczka, że łatwiej od mężczyzn odnajdują w pracy swe miejsce i uczucie zadowolenia, są to cechy, które po części nie nabyły efektywności, ale łączące się w bilansie zalet pracowniczek. Kobiety w ogóle łatwiej adaptują się do zastanych warunków, rzadziej od mężczyzn zdradzają cechy patologicznego nieprzystosowania społecznego, łatwiej akceptują swą sytuację zawodową, mniej są skłonne do demonstrowania indywidualizmu, co — jak wiadomo — bywa nie tylko zaletą ale i także wadą.

Cytowane badania zwracają uwagę na bardzo charakterystyczny szczegół: wszystkie cechy zawodowe kobiet (nawet te powszechnie uznawane za typowo-kobiece jak staranność, terminowość itp.) znacznie częściej oceniane są nisko i znacznie rzadziej — wysoko przez same kobiety, niż wtedy gdy autorami opinii o kobietach są mężczyźni. Ten szczególny samokrytycyzm kobiet jest sygnałem rodzącym się na naszych oczach społecznego kompleksu płci, który najpewniej również negatywnie rzutuje zarówno na stosunek kobiet do pracy, jak i stosunek do kobiet w pracy i utrwalia tradycyjne kobiece modele priorytetu życia osobistego przed zawodowym.

Czy kobieta jest pracownikiem lepszym, gorszym, innym? Na podstawie wspomnianych badań można by na wszystkie te pytania odpowiedzieć równocześnie i — twierdząc. Instrumentalnemu stosunkowi kobiet do pracy, sprowadzającemu się do tego iż jest ona traktowana jako środek a nie cel samistny towarzyszą bowiem także cechy, jak większa odpowiedzialność, większe zdyscyplinowanie dla pracy, większe zdyscyplinowanie czyli cechy wysoko notowane w nowoczesnym przemyśle. „Statystyczna” modelowa pracownica — bo cały czas tu przec

SILIKONY

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

Są to typowe tworzywa małowartościowe; globalną ich produkcję szacowano w 1967 roku na około 50 tys. ton (w przeliczeniu na czyste polimery), co stanowi ok. 0,3 proc. produkowanych w tym czasie tworzyw sztucznych. Ilość asortymentów produkowanych silikonów sięga kilkunastu tysięcy. Mają one różnorodne właściwości, jakich pozbawione są inne tworzywa sztuczne. Podstawową przyczyną ograniczonego tonażowo zużycia silikonów jest dość wysoki koszt ich wytwarzania: średnia cena silikonów waha się ok. 3 \$/kg, a w przeliczeniu na czyste polimery ok. 5 \$/kg.

Wartość produkcji silikonów wynosiła w 1968 r. ok. 250 mln dol., przy czym największy udział (50 proc.) miały USA, a następnie ZSRR (12 proc.).

W Polsce prace nad technologią produkcji silikonów rozpoczęto w Instytucie Tworzyw Sztucznych w 1952 r. Prace badawcze nad technologiami syntezy monomerów, olejów i żywic prowadzone były stosunkowo skromnymi (w porównaniu z zagranicą) środkami przez niewielki zespół ludzi. Produkcję półtechniczną podstawowego asortymentu silikonów uruchomiono w 1965 r. w Oddziale Doświadczalnym Instytutu Tworzyw Sztucznych, co zapewniło konieczną elastyczność eksperymentu i przyspieszyło opanowanie technologii podstawowych asortymentów olejów, żywic i środków pomocniczych.

Dotychczasowa praktyka wykazała, że produkcja półtechniczna w skali kilkudziesięciu ton rocznie, opracowanych w Instytucie Tworzyw Sztucznych kilkudziesięciu rodzajów tworzyw silikonowych jest opłacalna i zapewnia poważne oszczędności dewizowe.

Podjęcie produkcji doświadczalnej przy jednoczesnej działalności informacyjno-aplikacyjnej umożliwiło dość szerokie badanie użytkowe w różnych zakładach, które dotychczas takich tworzyw nie stosowały z uwagi na trudności z importem.

W rezultacie pracy Instytutu Tworzyw Sztucznych i Zakładu Doświadczalnego Silikonów w ostatnich latach bardzo szybko wzrosło zużycie silikonów w różnych gałęziach gospodarki narodowej, a przede wszystkim w przemyśle ciężkim, maszynowym, chemicznym i lekkim, a w mniejszym stopniu w innych przemysłach. Liczba placówek stosujących silikon w ilościach od kilku kg do kilkudziesięciu ton rocznie przekroczyła już pięćset.

Stosowanie silikonów przynosi naszej gospodarce rozmaite efekty

techniczne i ekonomiczne. Np. w energetyce wiele poważnych awarii i przerw w dostawach prądu wywołanych było zanieczyszczeniami przede wszystkim pyłem węglowym, cementowym, sadzami itp. urządzeń wysokonapięciowych (w podstacjach, elektrowniach i na liniach przesyłowych). Dla zabezpieczenia przed awariami konieczne było częste pracochłonne czyszczenie urządzeń izolacyjnych, co zmuszało do wyłączenia prądu i nie zabezpieczało całkowicie przed uszkodzeniami urządzeń na skutek zwarć i upływów prądu. Roczne straty jednego tylko Południowego Okręgu Energetycznego spowodowane zabrudzeniami oszacowano w 1968 r. na ok. 8 mln zł. Sytuacja uległa radykalnej poprawie w wyniku smarowania urządzeń izolacyjnych krajową pastą silikonową SILPASTA E. Okazało się, że cienka warstewka pasty doskonale zabezpiecza urządzenia izolacyjne przed zanieczyszczeniem na przeciąg co najmniej roku. Dzięki zastosowaniu 430 kg Silpasty E wartości ok. 180 tys. zł uzyskano oszczędności 7250 mln zł, a w przeliczeniu na 1 kg Silpasty — 17 tys. zł, czyli każda złotówka wydana na Silpastę oszczędziła ok. 45 zł.

Stosowanie pasty silikonowej rozpowszechnia się nie tylko w zakładach energetycznych, również w podstacjach kopaliń, hut, cementowni, różnych zakładach chemicznych itp. W związku z tym zużycie Silpasty E do tych celów wzrosło w ciągu 3 lat trzykrotnie.

Drugim przykładem dośrodku „SILSPAW”, przeznaczanego dla spawalnictwa. Środek ten dostarczany w opakowaniach aerozolowych stosowany jest do natryskiwania dysz palników do spawania w osłonie z CO₂, a niekiedy również powierzchni spawanych. Umożliwia to zmniejszenie przyczepności odprysków stopionego metalu. Jak wykazały wyliczenia zastosowanie „Silspawu” zmniejsza:

a) czas czyszczenia dysz jednego aparatu spawalniczego o ok. 30 min. dziennie, zwiększając wydajność każdego spawacza co najmniej o 6 proc.

b) zmniejsza zużycie sprzętu spawalniczego, a zwłaszcza dysz miedzianych — żywotność ich przeciętnie przedłuża się z 1 do 3 miesięcy,

c) zmniejsza robociznę na szlifowanie powierzchni spawanych.

Na podstawie danych z Fabryki Urządzeń Dźwigowych w Mińsku, Stoczni w Gdyni i innych zakładów wyliczono, że użycie jednej puszki „Silspawu” wystarczającej spawaczowi na ok. 14 dni przynosi oszczędności na robociznie ok. 60 zł oraz zmniejsza koszty zużycia sprzętu spawalniczego o ok. 50 zł.

Łączne efekty ekonomiczne uzyskane w wyniku posługiwania się tą pastą w kilkudziesięciu zakładach Przemysłu Ciężkiego i Maszynowego wynosiły blisko 500 tys. zł w 1968 r., a w 1969 r. przekroczyły 1 mln zł.

Wydaje się, że można poprzestać na tych przykładach.

Wyliczenie wszystkich korzyści, jakie zapewnią stosowanie silikonów jest niemożliwe z uwagi m. in. na brak punktów odniesienia. Np. silikonowe materiały elektroizolacyjne zwiększają niezawodność działania urządzeń (diody zabezpieczające przed wilgocią SILPASTA — E), umożliwiają pracę w wysokich temperaturach i przy dużej wilgotności (np. lakier Silak 40 do nasycenia uzwojeń do wind okrętowych), poprawiają klasę urządzeń zwiększając ich konkurencyjność w eksporcie (np. żelazka elektryczne zabezpieczone przed upływnością prądu lakierem SILAK-30). Silikonowe emalie żaroodporne (do 500 st.) zmniejszają koszty konserwacji antykorozyjnej kominów, rurociągów, maszynowni okrętowych, silników wysokoprężnych itp. Podobnie natryskiwanie elewacji budynków środkiem AHYDROSIL podwyższa koszty wykończenia o ok. 3 zł/m², ale zmniejsza zniszczenia wywołane nasiąkaniem wilgoci i brudzeniem, poprawiając znacznie własności termoizolacyjne ścian i jednocześnie zmniejszając poważnie koszty konserwacji i ogrzewania budynków.

Coraz częściej bodźce do stosowania rozmaitych nowoczesnych tworzyw, m. in. silikonów, dają importerzy naszych maszyn, urządzeń

i rozmaitych artykułów codziennego użytku. Przynosi to w przypadku opanowania tych zastosowań nieporównywalnie wielkie efekty dewizowe. Sytuacja taka skłoniła np. przemysł lekki do wprowadzenia na szeroką skalę impregnacji wodoodpornej tkanin płaszczykowych i namiotowych przy pomocy emulsji silikonowych, co wprawdzie podwyższa koszty wykończenia o 1 do 3 proc., ale znakomicie poprawia wodoodporność bez zmniejszenia przewodności tkanin, podnosząc w ten sposób znacznie ich jakość i zwiększając konkurencyjność w eksporcie.

Zapotrzebowanie na silikon szybko u nas wzrasta, zwłaszcza po podjęciu produkcji doświadczalnej i w wyniku działalności informacyjno-aplikacyjnej placówki Instytutu. Pewien pogląd na ten temat można sobie wyrobić na podstawie danych o zużyciu silikonów*).

Przybliżony wzrost zużycia silikonów w Polsce w porównaniu z Francją i NRD (ton na rok):

Kraj	1960	1963	1967	1970 Plan	1975 Plan
Francja	1 000	2 500	3 800	4 500	12 000
NRD	150	300	750	1 300	3 500
Polska ton	10	50	300	ok. 1 000	2 000
tys. zł dew.	400	1 250	4 000	ok. 12 000	ok. 20 000

Obserwujemy w naszym kraju niezwykle wysokie tempo wzrostu zużycia silikonów związane z postępowaniem technicznym w wielu gałęziach gospodarki, dzięki czemu zmniejsza się dystans dzielący nas od krajów o zbliżonym poziomie uprzemysłowienia.

Jest sprawą chyba oczywistą, że pokrycie zapotrzebowania na szeroki asortyment (60 do 80 odmian) silikonów w ilościach dochodzących do 1 000 ton w 1970 r. i ok. 3 tys. ton w 1975 r. jedynie z krajowej produkcji doświadczalnej nie będzie możliwe. Należy się liczyć z gwałtownym wzrostem importu, jeśli w krótkim czasie nie zostanie

zbudowana instalacja techniczna do produkcji podstawowego asortymentu. Silikony stają się dla wielu gałęzi naszej gospodarki nie tylko cennym uzupełnieniem asortymentu stosowanych tworzyw sztucznych, ale okazują się niezbędne dla osiągnięcia wyższego poziomu technicznego, zwiększenia pewności działania rozmaitych urządzeń i poprawy różnych właściwości użytkowych. Stosowanie ich przynosi efekty ekonomiczne przewyższające najczęściej, pomimo wysokich cen, wartość użytych silikonów.

Silikony są nośnikami postępu technicznego o zasięgu znacznie szerszym niż jakiekolwiek inne tworzywa sztuczne. Wydawałoby się, że szybkie uruchomienie produkcji tak pożytecznych, niezbędnych dla gospodarki tworzyw małowartościowych w oparciu o opracowane w kraju oryginalne (w większości objęte zgłoszeniami lub patentami) technologie nie powinno budzić poważniejszych zastrzeżeń i trudności. Tym bardziej, że nakłady inwestycyjne są stosunkowo nie-

wielkie, nie przekraczają 25 proc. wartości rocznej produkcji.

Niestety, pomimo Uchwały KERM nr 32/68, zalecającej podjęcie produkcji silikonów w skali technicznej ciągle brak pełnego zrozumienia konieczności rozwijania produkcji tych specjalistycznych tworzyw. Panują opinie, że zapotrzebowanie na te tworzywa nie przekroczy kilkuset ton w 1975 r., wobec tego możliwe będzie zabezpieczenie krajowych potrzeb przy pomocy importu. Oznacza to w praktyce przesunięcie realizacji Uchwały KERM na następną 5-latkę. Główną przyczyną niechęci do tego rodzaju produkcji nie jest, wcale małe zapo-

trzebowanie — aktualny poziom zużycia jest u nas znacznie niższy w porównaniu z innymi krajami przemysłowymi, a z uwagi na zdrowe aspiracje naszego przemysłu do „równania w górę” należy liczyć się z dalszym, szybkim wzrostem zapotrzebowania. Wydaje się, że nie została jeszcze przeżyta tendencja do unikania produkcji małowartościowej, kłopotliwej, jako wymagającej większego wysiłku technicznego i organizacyjnego, innych, bardziej bezpośrednich form kontaktów z użytkownikami itp.

Zwiększenie ilości produkowanych tworzyw powinno iść w parze — naszym zdaniem — z podnoszeniem ich jakości. Przejawem tego jest przede wszystkim rozszerzenie asortymentu, zwłaszcza nowoczesnych tworzyw specjalistycznych. Tzw. małowartościowa produkcja nie wymaga dużych nakładów inwestycyjnych, a ma jednak silny wpływ na postęp techniczny w różnych gałęziach gospodarki narodowej. Odkładanie realizacji inwestycji tego typu na plan dalszy nie pozwala na prawidłowe wykorzystanie polskiej myśli badawczej w takim stopniu, w jakim powinna być wykorzystana w rozumieniu uchwały IV Plenum KC PZPR. Małe nakłady inwestycyjne, małe ilości potrzebnych surowców — duże efekty ekonomiczne u producenta i użytkownika, szybka realizacja inwestycji skali technicznej silikonów, doskonałe spełnić mogą wszystkie stawiane warunki, jako niezbędne w nowym okresie intensywnego rozwoju naszej gospodarki w planie 1971—1975.

WŁADYSŁAW KRASZEWSKI
PAWEŁ ROŚCISZEWSKI

* Zestawione w tabeli 1 dane o zużyciu w Polsce podające w latach 1960 i 1963 wielkość importu, a w roku 1967 sumę importu i produkcji doświadczalnej są orientacyjne. Dokładne wyliczenie zużycia silikonów jest trudne z uwagi na rozproszenie dystrybucji silikonów importowanych między różne komórki, ich sprzedażą zajmuje się co najmniej 5 biur zbytu, a importem zaś różne komórki w 3 centralach handlowych.

KOMISJA Handlu Wewnętrznego obradująca pod przewodnictwem posła Tadeusza Ilezuka, uchwaliła dezyderaty w sprawie działalności CRS „Samopomoc Chłopska”. W dezyderatach tych Komisja postuluje m. in. skonkretyzowanie kierunków prawidłowej organizacji uboju gospodarczego. Obecnie bowiem w miejsce likwidowanych ze względów sanitarnych prymitywnych ubojni i zakładów masarskich — nie uruchamia się nowych.

Z SEJMU

0 lepsze zaopatrzenie wsi

Budowa większych rzeźni i łączonych z nimi masarni jest bardziej ekonomiczna. Jednakże placówki takie, z uwagi na ich wielkość, muszą być rozmieszczone w dość dużych odległościach od siebie i od źródeł dostaw. Rolnik natomiast zainteresowany jest ograniczeniem transportu bydła rzeźnego i jak najmniejszą stratą czasu, fachową obsługą w zakresie uboju, rozbiorem mięsa i właściwym jego przerobem. Te względy przemawiałyby za stworzeniem gęstej sieci małych ubojni, w niektórych przypadkach łączonych z zakładami masarskimi.

Obecny stan rzeczy powoduje, że rolnik sam dokonuje uboju, przez co następuje strata części masy mięsnej (nieumiejętny rozbiór, przetwarzanie i przechowywanie, nierac-

jonalne wykorzystanie skóry i szczerziny, racic, rogów itp.).

W związku z poważnymi trudnościami transportowymi, jakie odczuwa CRS „Samopomoc Chłopska”, Komisja postuluje zwiększenie limitów przyznanych tej instytucji na zakup taboru transportowego, zwiększenie ilości samochodów ciężarowych (furgonetek, bagażówek) sprzedawanych placówkom CRS, lepsze niż dotychczas wykorzystanie transportu kółek rolniczych dla potrzeb GS-ów oraz bardziej prawidłową eksploatację taboru CRS.

Warunkiem poprawy zaopatrzenia ludności wsi jest, zdaniem Komisji, dokonanie analizy przydziałów i dostaw towarów konsumpcyjnych na zaopatrzenie mieszkańców wsi, zbadanie możliwości przejęcia rozdzielnictwa towarów przez Wydziały Handlu WRN od Wojewódzkich Komisji Terenowo-Branżowych, dalsze usprawnienie organizacji dostaw artykułów masowych, takich jak węgiel, nawozy, pasze treściwe czy materiały budowlane.

Komisja postuluje zapewnienie pracownikom wytwórni napojów gazowych, masarni, piekarni i podobnych placówek CRS takich warunków pracy, które umożliwiłyby nabór lepszej, bardziej fachowej kadry, zmniejszyłyby jej fluktuację; stworzyłoby to możliwość lepszego funkcjonowania zakładów i bardziej prawidłowego zaopatrzenia ludności.

Komisja zwraca uwagę na potrzebę usprawnienia systemu rozliczeń z tytułu kontraktacji zbóż, jak i zapewnienie właściwej klasyfikacji dostarczanych produktów, rozbudowy urządzeń rozładunkowych w punktach skupu oraz rozszerzenia bezpośredniego odbioru produktów rolnych od rolników.

Dla polepszenia zaopatrzenia oraz maksymalnego ograniczenia straty czasu przez rolników należy, zdaniem Komisji, rozwinąć sprzedaż wysyłkową i obwoźną — szczególnie zmechanizowanego sprzętu gospodarstwa domowego, telewizorów, radioodbiorników i konfekcji.

(J.W.)

intermed
Export-Import
DDR 102 Berlin
Schicklerstraße 5/7

Kompleksowe rozwiązania
problemów służby
zdrowia i oświaty. Niemiecka
Republika Demokratyczna.

Informacji udziela: Biuro
Techniczne - Handlowe
INTERMED EXPORT-
IMPORT przy Wydziale
Handlowym Ambasady
NRD, Warszawa, ul. Gró-
jecka 34, telefon: 224987,
224903, teleks: 813687

Zapraszamy na wystawę specjalistyczną „Wypożyczenie, leki i inne materiały medyczne dla służby zdrowia oraz pomoce naukowe i sprzęt dla celów oświatowych” z Niemieckiej Republiki Demokratycznej.

Ekspozycja obejmuje:

- aparaturę i sprzęt medyczny
- leki
- odczynniki laboratoryjne

Wystawa otwarta w Poznaniu, ul. Fredry 10,
COLLEGIUM MAIUS
od 14 do 23 czerwca 1970 roku, w godz. od 9,00 do 18,00.

DLA POSTĘPU!

INTERMED —
EXPORT-IMPORT

nowe państwowe Przedsiębiorstwo
Handlu Zagranicznego NRD w za-
kresie
wypożyczenia, leków i innych ma-
teriałów medycznych dla służby
zdrowia oraz pomocy naukowych
i sprzętu dla celów oświatowych.

Profil działania

INTERMED —

- wyrazem nowej długofalowej
polityki handlu zagranicznego
NRD

INTERMED —

- zapewni efektywne rozwiązania
problemów gospodarczych sto-
jących przed partnerami handlo-
wymi NRD w zakresie:

- rozwiązania problemów służby
zdrowia i oświaty

- dostaw kompletnego wyposaże-
nia

Lista towarów i usług

INTERMED —

- każdorazowo dostosowana do
potrzeb odbiorcy

Wszelchność oferty

INTERMED —

- podstawowym warunkiem po-
stępu naukowo-technicznego i
odbiorem tendencji rozwojowych
na światowym rynku służby
zdrowia i oświaty.

INTERMED —

PRACUJ DLA POSTĘPU.

I-14

4 ŻYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 17 (971) — 26.IV.1970 r.

TOCZĄCA się dyskusja nad założeniami zmian w systemie bodźców materialnego zainteresowania w przemyśle koncentruje się głównie nad problemami związanymi z tworzeniem i podziałem funduszy materialnych zachęć dla pracowników zatrudnionych w przedsiębiorstwach i zjednoczeniach przemysłowych, w zależności od osiągniętego postępu ekonomicznego. W nowych zatem warunkach, przy pełnym zainteresowaniu, załogi przedsiębiorstw i zjednoczeń przemysłowych będą realizowały w przyszłym pięcioletnim swoje zadania gospodarcze i postęp ekonomiczny. Nieodzowną jednak rzeczą jest stworzenie odpowiednich form dla tej działalności — tak, ażeby cały proces usprawniający i wiążący interesy załóg z wynikami ekonomicznymi przedsiębiorstw przebiegał w sposób zorganizowany i w warunkach jak najbardziej zbliżonych do optymalnych. Wymaga to wprowadzenia zmian w aktualnie stosowanych metodach programowania i planowania ekonomicznego, rachunku ekonomicznego, rachunku kosztów.

Programowanie, postępu ekonomicznego w przemyśle jest nadal zagadnieniem dyskusyjnym. Mimo istnienia od 1964 r. formalnego obowiązku opracowywania programów postępu ekonomicznego, problem ten nie znalazł jeszcze zadowalającego rozwiązania w przedsiębiorstwach i branżach przemysłowych.

Abym zastanawiać się nad istotą i metodologią programowania postępu ekonomicznego w przedsiębiorstwach przemysłowych, należy przede wszystkim wyjaśnić i zdefiniować jego przedmiot — postępek ekonomiczny. Brak jest bowiem jednolitości w poglądach, co pod tym pojęciem należy rozumieć. Odnosi się to głównie do postępu w skali mikroekonomicznej, w skali przedsiębiorstwa przemysłowego.

Przedsiębiorstwo przemysłowe działa przede wszystkim w sferze produkcji i głównie w tym zakresie powinno realizować postępek ekonomiczny. W literaturze, w aktach normatywnych spotyka się różne definicje postępu mikroekonomicznego. Wydaje się, że w sposób najbardziej trafny pojęcie to ujmują Z. Pawłowski, którego definicję postępu ekonomicznego w przedsiębiorstwie warto tutaj przytoczyć: „Przez postępek ekonomiczny, zrealizowany w przedsiębiorstwie na odcinku czasu (t, t₀) rozumieć będziemy lepszy w okresie t, w porównaniu z okresem t₀, sposób i stopień wykorzystania przydzielonych przedsiębiorstwu dla wykonania zadań planowych środków materialnych i ludzkich. Przez lepszy sposób” rozumie się przy tym takie zmiany w zakresie techniki, technologii, organizacji pracy oraz w strukturze i wielkości produkcji, w wyniku których uzyskano wyższą wydajność zaangażowanych środków lub obniżkę kosztów własnych produkcji.”

Pojmowanie więc postępu ekonomicznego jako „ogółu przedsięwzięć”, podejmowanych w celu poprawy wyników gospodarowania, jak to ujmują J. Elbanowski, musi budzić zasadniczy sprzeciw. Nie można bowiem utożsamiać samych przedsięwzięć ze zmianami tymi przedsięwzięciami wywołanymi, gdyż w przeciwnym razie nie można byłoby np. dokonywać pomiarów postępu ekonomicznego.

Na ukształtowanie się poglądu, że postępek ekonomiczny należy pojmować jako „ogół przedsięwzięć”, zmierzających do poprawy wyników gospodarowania, wywarła swój wpływ niewątpliwie definicja przytoczona w uchwale nr 224 Rady Ministrów. To, że definicje urabiane dla celów legislacyjnych nie zawsze oddają precyzyjnie istotę definiowanych pojęć z punktu widzenia dyscypliny naukowej, która tymi pojęciami operuje, jest chyba bezsporne.

Biorąc za punkt wyjścia treść postępu ekonomicznego, zawartą w definicji Z. Pawłowskiego, programowaniem postępu ekonomicznego w przedsiębiorstwie przemysłowym należy objąć wszystkie te dziedziny, które o postępie tym decydują. To też aby program postępu ekonomicznego danego przedsiębiorstwa był pełnowartościowym dokumentem, powinien odpowiadać przede wszystkim na pytanie, jakie będzie rozwój tego przedsiębiorstwa w najbliższych latach. Jest chyba rzeczą bezsporną, że najpełniejsze nawet zestawienie „ogółu przedsięwzięć” racjonalizujących gospodarstwo przedsiębiorstwa może co najwyżej dać mgliste pojęcie o przyszłym rozwoju przedsiębiorstwa. Niezbędne jest jeszcze jakieś syntetyczne, kompleksowe nakreślenie wizji rozwojowej wraz z jej rezultatami.

Jeżeli podłożyć taką treść pod termin — program postępu ekonomicznego — da się on łatwo wmontować w nową metodologię planowania, wprowadzoną w życie na mocy uchwały II Plenum KC PZPR. Przyjęte bowiem na podstawie tej uchwały zasady opracowywania planu na lata 1971-1975 mają między innymi na celu:

- zwiększenie inicjatywy oddolnej oraz odpowiedzialności przedsiębiorstw, zjednoczeń i ministerstw za opracowywanie planu,
- położenie szczególnego nacisku na wywołanie intensywnych czynników rozwoju i wykorzystania istniejących mocy produkcyjnych,
- zapewnienie bardziej selektywnego, skoncentrowanego rozwoju w skali kraju, gałęzi, branż i grup wyrobów, opartego na uzasadnionym ekonomicznym i preferencyjnym dziedzin, najbardziej nowoczesnych i efektywnych.

Skoro główny ciężar odpowiedzialności za prawidłowe sporządzenie

planów „techniczno-ekonomicznych” przesunięty został na przedsiębiorstwa, należy dążyć do wypracowania instytucjonalnych form, umożliwiających przedsiębiorstwom należyte wywiązywanie się z tych zadań. Jednym ze sposobów, gwarantujących pełną realizację wymienionych celów, dla których zdecydowano się na wprowadzenie dość radykalnych zmian w metodach planowania, wydaje się być system programowania postępu ekonomicznego w przedsiębiorstwie.

Obowiązek programowania postępu ekonomicznego w poszczególnych przedsiębiorstwach wynika z uprzednio wprowadzonych w życie przepisów normatywnych. Chodzi o to, że głównym zadaniem programowania postępu ekonomicznego w przedsiębiorstwie powinno być świadome kształtowanie kierunków ekonomicznego rozwoju przedsiębiorstwa. Trzeba od razu stwierdzić, że jest to ten sam w istocie rzeczy cel, jaki przyswierał koncepcji zmiany metodologii opracowania planu na najbliższe pięcioletnie.

W dotychczasowej praktyce planistycznej brak było tego elementu.

- wskaźnika wzrostu średnich plac,
- wskaźnika obniżki pracochłonności,
- wskaźnika obniżki kosztów produkcji,
- wskaźnika wykorzystania zdolności produkcyjnych.

Wymienione wielkości i wskaźniki, określone w programie powinny mieć charakter obligatoryjny i jeżeli tylko w momencie budowy planu techniczno-ekonomicznego nie ulegają zmianie warunki — np. nie zachodzą zmiany cen, nie ulega zmianom struktura produkcji, nie zmieniają się place itp. — w stosunku do założonych w programie, powinny one przejść do planu co najmniej w wysokościach określonych programem. Przy budowie planu przedsiębiorstwa powinny jednak brać pod uwagę również aktualnie obowiązujące, otrzymane od zjednoczenia wytyczne z tym, że jeżeli wytyczne byłyby mniej ostre (ustalone na niższym poziomie od przewidywanego programem zakładowym) powinno obowiązywać przyjęcie poziomu określonego programem.

Programowanie postępu ekono-

mianowicie: rozwój produkcji (obejmujący także nowe uruchomienia i modernizację konstrukcji), postępek technologiczny wraz z organizacją procesów wytwórczych, postępek organizacyjny w metodach zarządzania oraz gospodarka czynnikami ludzkimi łącznie ze sprawami socjalnymi.

W części III programu postępu ekonomicznego powinny być sprezywane przedsięwzięcia gospodarcze, konkretyzujące przewidywane w części II zmiany. Proponuje się przy tym, aby precyzować tylko przedsięwzięcia gospodarcze dotyczące postępu organizacyjnego w zakresie zarządzania i gospodarki czynnikami ludzkimi oraz postępu socjalnego. Przewidujemy bowiem, że w zakresie postępu technicznego obejmującego: rozwój produkcji, postępek technologiczny, organizację procesów wytwórczych — przedsięwzięcia konkretyzowane będą w samych planach rozwoju techniki w trybie dotychczasowym. Uniknie się tym samym zbędnego dublowania prac. Przewidujemy równocześnie, że efektywność każdego przedsięwzięcia, włączanego do części III programu, podobnie jak to powinno mieć miejsce z przedsięwzięciami składającymi się na plan rozwoju techniki, będzie badana rachunkiem ekonomicznym.

Precyzując powyższe założenia — program postępu ekonomicznego powinien być sporządzony w postaci:

- zestawienia zawierającego prognozę rozwoju ekonomiki i wyliczenia ważniejszych skutków ekonomicznych, stanowiących część I,
- harmonogramów realizacji projektowanych zmian w ekonomice, stanowiących źródła założonego rozwoju ekonomiki, stanowiących część II oraz
- poszczególnych kart, zawierających ściśle charakterystykę przedsięwzięć gospodarczych, konkretyzujących projektowane zmiany w ekonomice, składających się na część III programu.

Z punktu widzenia techniki opracowywania programu postępu ekonomicznego części I i II powinny obejmować siedmioletni okres czasu. Wobec tego, że warunki i poglądy na możliwości realizacji raz wytyczonych kierunków rozwoju ekonomiki podlegają ciągłym zmianom, postulujemy, aby obie te części były corocznie aktualizowane. W tych warunkach siedmioletni okres ulegałby przesunięciu o obejmować będzie kolejne lata. Tak więc program opracowany w 1969 roku dotyczyłby lat 1970—1976, w roku 1970 lat 1971—1977 itd. Konkretyzację przyjętych w I i II części kierunków rozwoju, w postaci przedsięwzięć gospodarczych, powinna być procesem ciągłym. Jest przy tym rzeczą oczywistą, że w pierwszym rzędzie konkretyzować należy przedsięwzięcia, dotyczące najbliższego roku tak, aby mogły one wejść do poszczególnych części planu techniczno-ekonomicznego.

Postulujemy ponadto, aby części I i II programu postępu ekonomicznego były opiniowane co roku przez Radę Techniczno-Ekonomiczną przedsiębiorstwa, omawiane na Konferencjach Samorządu Robotniczego i przedkładane do zatwierdzenia dyrektorowi zjednoczenia po zaopiniowaniu przez Radę Techniczno-Ekonomiczną zjednoczenia.

Opisana w artykule, z konieczności w sposób skrócony, koncepcja programowania postępu ekonomicznego wydaje się mieć realne szanse na uczytnienie z programu istotnego elementu zarządzania przedsiębiorstwem przemysłowym. Poddając ją pod dyskusję autorzy czynią to w przeświadczeniu, że stanowiąc ona może realny krok na drodze praktycznego rozwiązania dość istotnego problemu w metodach zarządzania przedsiębiorstwem przemysłowym.

1) Z. Pawłowski: „Metoda ekonomicznej analizy efektów postępu ekonomicznego”. Ekonomista nr 3 z 1968 r., s. 711.
2) J. Elbanowski, „Refleksje na temat postępu ekonomicznego” ZG nr 30/68.
3) Sprawę tłumaczenia pojęć ekonomicznych na język prawniczy poruszano na sympozjum, zorganizowanym w grudniu 1965 r. przez placówkę naukową Wydziału I PAN. Por. „Przedsiębiorstwo w polskim systemie społeczno-ekonomicznym”. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne. Warszawa 1967, s. 598.
4) Por. „Podstawowe założenia prac nad programem planu 5-letniego na lata 1971—1975”. Gospodarka Planowa nr 6 z 1969 r., s. 1.

Funkcjonowanie podstawowych ogniw przemysłu

JAKIE powinny być kierunki rozwoju mechanizmu funkcjonowania wielkich organizacji przemysłowych w Polsce w nadchodzącym okresie pięcioletnim? Jakże wnioski płyną z podsumowania dotychczasowych naszych doświadczeń w tej dziedzinie, z usprawniania (wieloletniego) organizacji zjednoczeń i przedsiębiorstw, zwłaszcza zaś z dorobku zjednoczeń eksperymentalnych oraz z przebiegu dotychczasowych prac w dziedzinie tworzenia kombinatów? Co wnosi do tej dyskusji doświadczenia innych krajów socjalistycznych, zwłaszcza zaś Związku Radzieckiego, Niemieckiej Republiki Demokratycznej, Węgierskiej Republiki Ludowej? Wreszcie, co interesującego wynika dla nas na tle najnowszych doświadczeń w dziedzinie zarządzania wielkimi organizacjami przemysłowymi w krajach kapitalistycznych? Oto jakie główne problemy stawia sobie organizowana przez Zarząd Główny PTE i Instytut Planowania konferencja naukowa nt. „Funkcjonowanie dużych organizacji przemysłowych”.

Problemy ujęte w założeniach tej konferencji wydają się być głęboko uzasadnione zarówno aktualnym stanem usprawniania organizacji przemysłu jak i zadaniami, jakie przed tą organizacją wyłaniają się w nadchodzącym okresie pięcioletnim. Od ustalenia prawidłowych reguł współpracy między zjednoczeniami i podlegającymi im przedsiębiorstwami z jednej strony a także między zjednoczeniami i ich jednostkami nadrzędnymi — z drugiej — zależy w znacznym stopniu realny postęp w przechodzeniu do gospodarki rozwijającej się już nie tylko na podstawie metod ekstensywnych ale w coraz większym stopniu metodami intensywnymi.

Trzeba też próbować odpowiedzieć na pytanie jaka powinna być dalsza realizacja zasady planowania „Od dołu do góry”. I na tym tle sprawa podstawowa, jaką jest realizacja idei tworzenia wewnętrznie zdanego systemu planowania i zarządzania.

Mija już lat piętnaście od momentu przystąpienia do przygotowań zmierzających do reorganizacji utworzonych i rozwiniętych w okresie planu 6-letniego Centralnych Zarządów „działających niegdyś jako przedłużenie ramienia branżowych departamentów ministerstw i PKPG. Szereg spraw podejmowanych w ciągu tego piętnastolecia nie zostało jednak zrealizowanych do końca: niekiedy wina leżała po stronie inicjatorów usprawnień, którzy nie potrafili zaproponować kompleksowego programu reformy lub też nie potrafili realistycznie ocenić warunków wykonania zgłaszanych postulatów.

Kolejne inicjatywy usprawnień charakteryzowały się coraz większą kompleksowością i coraz większym realizmem. Uchwała Rady Ministrów nr 383 z 1966 r. była pierwszą próbą kompleksowego traktowania tematu.

Dając pozytywną ocenę tego wszystkiego, co ta uchwała wniosła korzystnego do życia gospodarczego, a jednocześnie poddając krytycznej analizie te elementy uchwały, których praktyka nie potwierdziła — można i należy starać się dzisiaj zrobić to dalszy krok.

Są to sprawy intensywnie w ostatnich latach dyskutowane. Mówiło się o nich po IV Plenum KC PZPR w 1965 r. Były one przedmiotem ogólnokrajowej dyskusji przed V Zjazdem PZPR oraz po Zjeździe.

Wyłoniły się one na tle realizacji II i IV Plenum KC PZPR w roku ubiegłym i bieżącym. Dalsze ożywienie dyskusji na temat organizacji zjednoczeń i przedsiębiorstw wystąpiło w ostatnich miesiącach na tle zaproponowanych przez Biuro Polityczne KC PZPR, założeń zmian w dziedzinie bodźców.

Nawiązując do tych nurtów dyskusji — ogólnokrajowa konferencja ekonomistów powinna przyczynić się do konstruktywnego rozwiązania wielu problemów jakie z tej dyskusji zostały wyłonione. Głos ekonomistów ma tu szczególne znaczenie, ponieważ od rozwoju i doskonalenia rachunku ekonomicznego w przedsiębiorstwach i zjednoczeniach zależy rozwiązanie wielu wyłonionych w tej dyskusji problemów.

Organizatorem konferencji jest Zarząd Główny PTE i Instytut Planowania. W programie konferencji przewiduje się trzy grupy tematyczne referatów poświęconych kolejno:

- zmianom w mechanizmie funkcjonowania dużych organizacji przemysłowych w Polsce,
- systemowi finansowania i bodźcom ekonomicznym w zjednoczeniach (kombinatach) i przedsiębiorstwach,
- doświadczeniom innych krajów w dziedzinie zarządzania wielkimi organizacjami przemysłowymi.

W pierwszej grupie tematycznej znajdują się referaty: doc. dr Bohdana Glińskiego: „Węzłowe problemy funkcjonowania zjednoczeń przemysłowych”, prof. dr Jana Zieleniewskiego: „Kryteria tworzenia dużych, wyodrębnionych jednostek gospodarczych”, mgr Łukasza Sajkiewicza: „Kombinaty — nowa forma koncentracji produkcji przemysłowej i zarządzania przemysłem”, dr Henryka Mręły: „Kombinaty — nowa forma koncentracji produkcji przemysłowej i zarządzania przemysłem”.

Z tą grupą tematyczną wiąże się organizowana przez Oddział Warszawski konferencja naukowa nt. „Integracja przedsiębiorstw w przemyśle”. Jeśli zgodnie z przewidywaniami konferencja odbędzie się w maju br., umożliwi to potraktowanie wyników konferencji warszawskiej za odrębnym materiały dyskusyjny konferencji Zarządu Głównego.

Referaty drugiej grupy są następujące: „Problematyka teoretyczna planowania i zarządzania w przemyśle polskim w świetle dyskusji i przewidywanych zmian w najbliższych latach — ogólna koncepcja systemu finansowego” (doc. dr Witold Bien), „System finansowy zjednoczeń i przedsiębiorstw” (doc. dr Józef Kaleta), „Bodźce ekonomiczne w zjednoczeniach i kombinatach” (doc. dr Urszula Wojciechowska), „Bodźce ekonomiczne a metody budowy planu” (mgr Marek Misiak).

Problemy funkcjonowania wielkich organizacji przemysłowych będą rozpatrywane nie tylko ogólnie, ale również konkretnie na przykładzie wybranych zjednoczeń. Na szczególną uwagę z tego punktu widzenia zasługują trzy referaty dyrektorów dużych zjednoczeń przemysłowych (z których dwa to zjednoczenia eksperymentalne) na temat planowania, zagadnienia systemu informacyjnego i systemu informacyjno-ekonomicznego w przemyśle.

Przewidywamy autorzy i tytuły referatów trzeciej grupy: doc. dr Bogusław Pelka — „Leninowskie koncepcje organizacji i zarządzania z uwzględnieniem doświadczeń radzieckich”, dr Szymon Jakubowicz — „Duże organizacje przemysłowe w NRD i na Węgrzech”, doc. dr Janusz Gościński — „Strategia i taktyka w zarządzaniu koncernami (doświadczenia Wielkiej Brytanii)”, inż. W. Jurewicz — „Doświadczenia w zarządzaniu koncernami włoskimi”, mgr inż. Jerzy Lutosławski — „Zarządzanie wielkimi organizacjami przemysłowymi na przykładzie Wielkiej Brytanii”.

Z uwagi na to, że organizatorom konferencji zależy na zebraniu doświadczeń i opinii o mechanizmie funkcjonowania organizacji przemysłowych średniego szczebla zarządzania — zwrócono się do wybranych przedsiębiorstw, zjednoczeń i kombinatów o przygotowanie informacji o swoich doświadczeniach i zamierzeniach w dziedzinie funkcjonowania zarządzania i organizacji. Do przygotowania referatów zaproszono też przedstawicieli uczelni, branżowych i resortowych instytucji naukowo-badawczych i działaczy gospodarczych.

Nagroda Naukowa im. Oskara Langego

Sąd Konkursowy Nagrody Naukowej im. Oskara Langego w składzie: Przewodniczący — prof. Edward Lipiński, Sekretarz Naukowy — doc. dr hab. Wiesław Sadzicki, Członkowie: prof. dr hab. Józef Gajda, doc. dr hab. Zdzisław Grzelak, prof. dr hab. Zygmunt Kryziak, prof. dr hab. Seweryn Kruśczyński, prof. dr hab. Józef Popkiewicz, prof. dr hab. Józef Rutkowski, prof. dr hab. Wiesław Sadowski, prof. dr hab. Kazimierz Secowski

po rozpatrzeniu przedstawionych do nagrody prac, opublikowanych w latach 1966—1968, postanowił:

- I — nie przyznawać nagrody pierwszego stopnia;
- II — przyznać (ex aequo) trzy nagrody drugiego stopnia:
 1. HENRYKOWI CHOLAJOWI — za pracę „Cena ziemi w rachunku ekonomicznym”
 2. ZDZISŁAWOWI FEDOROWICZOWI — za pracę „Sporne zagadnienia teorii pieniądza w gospodarce socjalistycznej”
 3. JANOWI MUJZELOWI — za pracę „Przedsiębiorstwo socjalistyczne a rynek”

III — przyznać (ex aequo) pięć nagród trzeciego stopnia:

1. ALOJZEMU MELICHOWI — za pracę „System plac w kapitalizmie”
2. MIECZYSLAWOWI NASIŁOWSKIEMU — za pracę „Z teorii wstępu kapitalizmu rozwiniętego”
3. IRENEUSZOWI NYKOWSKIEMU — za pracę „O planowaniu wieloszczebelowym”
4. WIESŁAWOWI WELFE — za pracę „Indeksy produkcji”
5. BOLESŁAWOWI WIŃSKIEMU — za pracę „Podstawy programowania ekonomicznego rozwoju regionów”

IV — przyznać wyróżnienie:

1. JERZEMU CEGIELSKIEMU — za pracę „Stosunki mieszkaniowe w Warszawie w latach 1864—1964”.

ZABEZPIECZENIE WEKSLÓW
NA POWIERZONY TOWAR

Jednostki uspołecznione, zwłaszcza handlowe, powierzając pracownikowi prowadzenie magazynu lub sklepu z reguły zadają od niego wycenę wksiążki gwarancyjnego w białym oraz deklarację wekslową, podpisaną przez inne osoby z grona znajomych lub rodziny pracownika, iż w razie stwierdzenia niedoboru weksel zostanie wypłacony, zaś osoby które podpisały weksel i deklarację, udzielając osobistej gwarancji, pokryją należność do wskazanej w deklaracji sumy.

Na te praktyki powstają jednak wątpliwości i spory, mianowicie jak daleko sięga odpowiedzialność poręczycieli i czy jednostka, która ujawniła niedobór, zawsze może żądać od poręczycieli pokrycia zadłużenia w trybie postępowania wekslowego.

Jeden z takich sporów przeszedł niedawno wszystkie instancje sądowe, kończąc się wyrokiem Sądu Najwyższego. O co w nim chodziło? Gmina Spółdzielnia „Samopomoc Chłopska” w K. wystąpiła z pozwem m. in. przeciwko Antoniemu M. i Jerzemu M. domagając się solidarnie zapłaty przez nich kwoty 10 000 zł w związku z niedoborem, jaki ujawniono w sklepie prowadzonym przez Annę M., łącznie z którą podpisali weksel gwarancyjny, oświadczając ponadto w deklaracji wekslowej iż zobowiązują się zapłacić solidarnie posiadaczowi weksla 10 000 zł za powstałą szkodę w razie niewywiązania się Anny M. z przyjętych przez nią towarów w powierzonym jej sklepie.

Sprawa była dwukrotnie rozpatrywana przez Sąd Powiatowy i Sąd Wojewódzki, przy czym Sąd Powiatowy utrzymał w mocy nakaz zapłaty przez obu pozwanych, podczas gdy Sąd Wojewódzki zmienił wyrok Sądu Powiatowego i ostatecznie rozstrzygnął w stosunku do obu pozwanych-poręczycieli o oddali.

Sąd Wojewódzki wyraził pogląd, że obaj poręczyciele mogliby odpowiadać tylko wówczas, jeżeliby pozwana Anna M. dopuściła do niedoboru w tym sklepie, w którym miała pracować, gdy był złożony weksel gwarancyjny wraz z deklaracją. Ponieważ jednak została ona później przeniesiona do innego sklepu, przeto poręczyciele za niedobór w następnym sklepie nie odpowiadają.

Od wyroku Sądu Wojewódzkiego Minister Sprawiedliwości wniosł rewizję nadzwyczajną.

Z tej przyczyny sprawa znalazła się również w rozpoznaniu Sądu Najwyższego, który wyrokiem z dnia 3 czerwca 1969 r. nr III PRN 35/69 rewizję nadzwyczajną oddalił, wypowiadając następujący pogląd prawny, który powinny otężyć m. in. uważając jednostki uspołecznione żądające weksli na zabezpieczenie powierzonych towarów:

Deklaracja wekslowa poręczyciela, zawierająca wyrażenie zgody na uzupełnienie weksla w białym oraz oznaczenie w niej wysokości w razie niewywiązania się kierownika sklepu, będącego wystawcą weksla w białym, z towarów przyjętych przez niego do sklepu, dotyczy tylko tego sklepu, którego kierownictwo powierzono wystawcy weksla na podstawie umowy o pracę obowiązującej w chwili udzielenia zabezpieczenia wekslowego, chyba że w treści deklaracji wekslowej wyraźnie objęto odpowiedzialnością wekslową także wyrównanie niedoboru, jaki wynikł w innej placówce, po przeniesieniu do niej wystawcy weksla za jego zgodą. Zasada ta stosuje się nawet wtedy, gdy umowa o pracę zawierająca porozumienie co do uzupełnienia gwarancyjnego weksla wyraźnie przewiduje, że przedsiębiorstwo może przenieść pracownika na inne stanowisko.

W uzasadnieniu swego wyroku Sąd Najwyższy zaznaczył m. in.: „(...) Słusznie (...) Sąd Wojewódzki w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku stwierdził, że umowa o pracę, w której — dla zabezpieczenia jej wykonania — udzielono zabezpieczenia wekslowego, przewidywała prowadzenie przez wystawcę weksla w białym sklepu w L. w miejscu zamieszkania pozwanego Antoniego M., a więc w zasięgu jego codziennych obserwacji, co pozwalało mu na stwierdzenie sposobu prowadzenia tego sklepu i trybu życia (prowadzenia się) kierownika tego sklepu. W razie dostrzeżenia nieprawidłowości w tym zakresie i związanych z takimi nieprawidłowościami niebezpieczeństwa powstania niedoboru pozwany Antoni M. mógł przewidzieć odpowiedzialnie kroki zaradcze, zmierzające do niedopuszczenia do obarczenia go odpowiedzialnością za wyrównanie tego niedoboru. Pozwani w dołączonej do akt deklaracji wekslowej nie wyrazili zgody na wyrównanie przez nich niedoboru, który mógłby powstać w razie niewypłacenia przez wystawcę weksla w białym obowiązku wyliczenia się z innego mienia, np. z mienia powierzzonego jej w związku z ewentualnym zajmowaniem w przyszłości innego majątkowo odpowiedzialnego stanowiska w innej miejscowości.

(...) weksel w białym w sytuacji wyżej opisanej nie zabezpiecza — w braku wyraźnego dodatkowego (odmiennego) porozumienia — przyszłych pretensji przedsiębiorstwa

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

ŻYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 17 (971) — 26.IV.1970 r.

ROZMIARY budownictwa w kraju, w tym również w Warszawie, ulegały zmianom w okresie następnych 5-letnich od kosztów budownictwa. Przy określonych nakładach na budownictwo mieszkaniowe zagadnienie za ile będziemy budować staje się podstawowym. Koszty i wynikająca z nich cena m² powierzchni użytkowej mieszkania zdecydowały o programie rzeczowym, a w konsekwencji o stopniu zaspokojenia potrzeb społecznych w tej dziedzinie. W związku z tym kilka zagadnień z dziedziny kosztów, podjętych siłą rzeczy skróciło i wyrywkowo. Chodzi o pewną grupę kosztów budownictwa budowlanego — koszty ogólne, koszty materiałowe i sprzętu oraz koszty wynikające z układu: wykonawca — inwestor.

Analizę kształtowania się niektórych pozycji tych kosztów przeprowadzono w Przedsiębiorstwie Budownictwa Miejskiego Warszawa-Południe, które realizuje zadania produkcyjne wartości 320 mln zł rocznie i zatrudnia ponad 1500 ludzi.

Koszty ogólne w układzie kalkulacyjnym sięgają poziomu 17—18 a nawet 20 proc. całości kosztów, co w wypadku PBM Warszawa-Południe wyraża się kwotą 40—50 mln zł w skali rocznej. Koszty te na ogół stanowią pozycję stałą, przy zmianie wielkości zadań przedsiębiorstwa ulegają stosunkowo niedużym wahaniom. Praktyka wykazuje, że przy rosnących zadaniach produkcyjnych w przedsiębiorstwie koszty ogólne w swym procentowym udziale maleją. Mamy taki przykład w 1969 roku. W przedsiębiorstwie wzrosły zadania o blisko 100 mln zł w zakresie produkcji podstawowej, tj. około 40 proc. w stosunku do roku poprzedniego. W rezultacie udział kosztów ogólnych zmniejszył się o 1 pkt., co wyraziło się kwotą oszczędności ponad 3 mln zł. Koszty ogólne budowy zmalały w tym okresie o blisko 13 proc. Są to więc konkretne efekty. Czy jednak nie mogły być one lepsze? Dokonana w naszym przedsiębiorstwie analiza kształtowania się poszczególnych pozycji kosztów ogólnych za lata 1966—1968 wskazuje na sprawy, które niepokoją.

Mamy pozycje kosztów, gdzie obserwuje się tendencje malejące, np. utrzymanie pomieszczeń i wyposażenia biura, zmniejszenie wydatków o około 100 tys. zł, koszty podróży i delegacji, obniżenie o około 250 tys. zł. Na tym samym poziomie, przy zwiększającej się z roku na rok ilości obiektów objętych okresem gwarancyjnym utrzymują się koszty robót usterkowych. W liczbach bezwzględnych jest to jednakże pozycja wysoka rzędu 1 mln zł.

Okres gwarancyjny dla przekazanego do użytku obiektu trwa trzy lata. W okresie tym każdy m. sz. tych obiektów kosztuje przedsiębiorstwo dodatkowo 1 zł. Musimy samokrytycznie stwierdzić, że aczkolwiek uzyskalismy pewien postęp w jakości robót, to jest on nadal powolny. Poprawa tego stanu rzeczy wymaga

podjęcia dużego wysiłku ze strony przedsiębiorstwa, ale także podwykonawców i producentów materiałów budowlanych.

Rosną natomiast inne pozycje kosztów ogólnych. Zakwaterowanie jednego pracownika w hotelu robotniczym w 1966 roku kosztowało przedsiębiorstwo 3069 zł, podczas gdy w 1968 roku 4814 zł, czyli o 57 proc. więcej. Związane jest to przede wszystkim z podwyższeniem stawki dobowej za hotel z 10 zł do 24 zł obecnie. Koszty ogrzewania 1 m. sześć. budynków oddawanych do użytku w I i IV kwartale 1966 r. wynosiły 4 zł 85 gr. w 1968 r. — 6 zł 60 gr., o 37 proc. więcej. W okresie I i IV kwartału przedsiębiorstwo oddaje do użytku od 50 do 56 proc. obiektów z planu rocznego. Przy planie rocznym obejmującym kilkadziesiąt obiektów o łącznej kubaturze 650 tys. do 950 tys. m. sześć. koszt ogrzewania w 1968 r. wyniósł 2373 tys. zł, tzn. były wyższe o

terialy 58—59 proc. w przeliczeniu na złotówki sięgają one w PBM — Warszawa-Południe kwoty 200 mln zł w skali rocznej. Każdy więc procent obniżki tych kosztów przynosi 2 mln zł oszczędności. Mamy świadomość, że samo przedsiębiorstwo ma na tym polu wiele do zrobienia. Ale jest to jedna strona zagadnienia. Druga — to ceny, jakie płacimy za materiały i usługi sprzętowe, oraz konsekwencje w kosztach z tytułu braków określonego asortymentu materiału. Poważny wpływ na koszty w tym zakresie ma jakość tych materiałów, ale to temat sam w sobie.

Opracowana w przedsiębiorstwie analiza kształtowania się cen niektórych materiałów i usług sprzętowych wykazała szereg przykładów rosnących kosztów z tego tytułu. Oto kilka z nich.

W roku 1968 wprowadzono zmianę w cenniku elementów prefabrykowanych (pozycja 155-269). Polega ona na zniesieniu wymogu produ-

którą co powoduje, że każde odstępstwo od podanych w cenniku wymiarów oraz technologii produkcji zaliczane jest przez producenta do grupy wyrobów nietypowych. Przykładowo: — parapety podokienne wycenione są za 1 szt. Zastosowanie do wykonywania parapetów białego cementu oraz podział ich na skrajne, środkowe i podstawowe spowodowało blisko trzykrotny wzrost ceny.

Brak jest odpowiedniego cennika ujmującego pełny asortyment stosowanej w budownictwie słusarki, co sprawia, że większość wyrobów słusarskich traktowanych jest jako nietypowe i wyceniane na podstawie kalkulacji indywidualnej. Stosowane przy tej kalkulacji wysokie i na ogół niesprawdzalne normy zakładowe robocizny oraz narzuty kosztów ogólnych powodują, że wyceny te z reguły przekraczają ceny kosztorysowe oraz z roku na rok wykazują tendencje wzrostowe. Dla przykładu stosowany w roku 1968

złotów za okres 1967—68 o 5106 tys. zł. Ulegnie ona zwiększeniu w roku 1970, ponieważ wprowadzono zmiany cen za usługi sprzętowe. Wzrastają one często o kilkadziesiąt procent, przy czym wątpliwe należy czy podniesie się jakość tych usług, gdyż sprzęt ten nie jest ani lepszy, ani o wyższych parametrach technicznych. Ten zaś sprzęt, który pracuje na naszych budowlach, szczególnie żurawie wieżowe, jest wysłużony, ulegający częstym awariom.

Wreszcie trzecia grupa kosztów, do której zaliczyć należy między innymi nieterminowe udostępnienie terenu pod przewidziane do realizacji obiekty. W samym tylko roku 1968 nastąpiło opóźnienie przekazania przedsiębiorstwu terenu pod 19 obiektów. Opóźnienie to średnio wyniosło 4 m-ce dla każdego obiektu. Spowodowało to utratę przerobu około 38 mln zł i stratę 5,9 mln zł. Przyczyną opóźnień są różne — często blache, chociaż, jak z powyższego widać, pociągające za sobą poważne konsekwencje, np. wynikające z niedopilnowania przez inwestora terminowego wykwaterowania lokatorów z terenu, dokonania rozbiórek, uporządkowania placu itd. W ślad za tym następuje opóźnienie w uzbrojeniu terenów. Na jednym tylko osiedlu Rakowiec Południowy opóźnienie w uzbrojeniu dla trzech budynków mieszkalnych, z kilkunastu tam realizowanych, spowodowało wydłużenie cykli budowy tych budynków o ponad 2 m-ce, a w konsekwencji dodatkowe koszty ponad 200 tys. zł.

Jeszcze jeden z wielu problemów — projektowanie osiedli. W przekazywanych do projektowania podkładach geodezyjnych, rzędne uzbrojenia terenów wskazują na stosunkowo płytkie położenie tras pod ziemią. Powoduje to potrzebę posadawiania wysoko budynków. A skutkiem? Konieczność podnoszenia poziomu terenów często nawet o 2 metry co wiąże się z nawózką ziemi i ogromnymi, milionowymi kosztami. Niezależnie od tego, brakuje przecież ziemi i trudno ją dowozić spoza Warszawy. Podobno nie ma innego lepszego rozwiązania. Głębsze ustrutowanie tras uzbrojenia wiąże się z potrzebą budowy dróg przepompowni ścieków. Czy jednak jest to jedyny rozwiązanie?

Poruszone tu niektóre tylko problemy kosztów budownictwa wskazują, jak trudny i złożony to temat. Istnieje rozpoznańca opinia, w tym również w jednostkach nadzórnych w stosunku do jednostek wykonawczych budownictwa, że obniżka kosztów budowania zależy przede wszystkim od przedsiębiorstw budowlanych. Jest w tym dużo racji. Mamy świadomość, że w tym zakresie istnieją w przedsiębiorstwie duże rezerwy, które mogą być wyzwolone drogą ciągłego wprowadzania postępu organizacyjno-technicznego. Są jednak pozycje kosztów, które rosną, a nie zależą od przedsiębiorstwa. Przykłady niektórych z nich podano wyżej.

Każda wydatkowana złotówka w przedsiębiorstwie w konsekwencji rzutuje na koszt m² powierzchni użytkowej. Trzeba więc podjąć prace, przeprowadzić kompleksową analizę kształtowania się kosztów w budownictwie, ustalić wszystkie przyczyny wzrostu kosztów i wprowadzić wnioski, realizacja których spowoduje zahamowanie kosztów i w efekcie zapewni ludziom także mieszkania, na czym przecież wszystkim nam powinno zależeć.

Wzrost kosztów powodują okresowe braki asortymentowe. Np. braki stali zbrojeniowej o małych średnicach przekrojów, które zastępuje się większymi (huty produkują takie z chęcią), spowodowały wzrost zużycia tego materiału o 3 proc. w okresie lat 1967—68 i wzrost kosztów o 250 tys. zł. Natomiast braki cegły kł. 75 i konieczność stosowania cegły kł. 100 — wzrost kosztów o 150 tys. zł.

Podobna sytuacja występuje w cenach płaconych za usługi sprzętowe. Dokonana analiza w przedsiębiorstwie wykazała, że za usługi te płaci się drożej od cen ustalonych w kosztorysach od 14 do 46 proc. na budynkach mieszkalnych i od 79 do 101 proc. na obiektach innych. Różnica ta przyniosła w efekcie przedsiębiorstwu wzrost ko-

stawienia elementów wielkopłytowych z gotową fakturą pod malowanie przy zachowaniu dotychczasowej ceny prefabrykatu. Płacimy za prefabrykaty bez zmian, a faktury pod malowanie wykonuje się na placu budowy. Z tego tytułu nastąpił wzrost kosztu m² pow. użytkowej o 39 zł 40 gr. W konsekwencji w r. 1968 koszty te wzrosły o blisko 2 mln zł, ponieważ przedsiębiorstwo wykonało w tym okresie 50 tys. m² pow. użytkowej z tych elementów.

Stosowana w coraz szerszym zakresie stolarka budowlana okienna i drzwiowa fabrycznie wykonana (konfekcjonowana) jest droższa od stolarki tradycyjnie wykonanej na budowie — drzwi o 14 proc., okna o 9 proc. Z tego tytułu rośnie koszt m² powierzchni użytkowej o ponad 12 zł. A zdawało się, że wieloseryjna, przemysłowa produkcja stolarki winna przynieść obniżenie kosztów. Jakość jest lepsza, ale czy usprawiedliwia to wzrost kosztów?

Na podstawie Zarządzenia M. B. i P. M. B. z roku 1963 producent ma prawo wyceniać wyroby nietypowe na podstawie kalkulacji indywidualnej 5-letniej przy średnich, które zostały już ustalone, w oparciu o rozszkolenie sprzed ubiegłego roku będzie możliwa tylko w tym wypadku, jeśli ceny, które dyktuje wykonawca za swoje usługi, czy fabryka za prefabrykaty ulegną weryfikacji. Mówiąc inaczej — zrewidowania wymaga polityka cen, która prowadzi obecnie Ministerstwo Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych.

Przed wszystkim rozwiązać należy następujące kwestie:

- przyspieszyć ustalenie cen ofertowych dla technologii szkieletowej i W-70, przy czym nowoczesne, fabryczne metody wytwarzania tych elementów winny być czynnikami wpływającymi na obniżenie ich ceny, a nie — jak ma to miejsce — niekiedy miejsce obecnie — sprawić, że koszty, a za nimi ceny, są wyższe od produkcji elementów budowlanych sporządzonych metodami prymitywnymi.

- dokonać ponownej analizy kosztów wytwarzania ścian osłonowych, by ustalić je na poziomie zbliżonym do kosztów ponoszonych przy stosowaniu rozwiązań tradycyjnych — skontrolować za potwierdzeniem przez ZREMB kalkulację cen za dźwigi osobowe i doprowadzić do jej wydatnego obniżenia.

- doprowadzić do potwierdzenia przez wykonawstwo wstępnie uzgodnionej zasady, że różnica kosztów pomiędzy kabinami sanitarnymi, a węzłami dotychczas stosowanymi będzie rekompensowana wewnątrz wykonawstwa, w ramach korzyści uzyskanej ze zmniejszenia pracochłonności.

- ponownie zrewidować zasady obliczania dopłat procentowych od wartości obiektu z tytułu zatrudniania robotników zamieszkalowych, kosztów robót zimowych itp.

Postulat szybkiego rozpatrzenia tych spraw bierze się stąd, że jeśli mają spełnić swój cel, muszą być w maksymalnym stopniu uwzględnione w przygotowywanej przez resort budownictwa aktualizacji cen, mającej wejść w życie w nowej pięciolatkę.

J. D.

1) Projekt, by cena za metr kwadratowy netto nie przekraczała 2,500 zł, biorąc w obrotę oczekujących na mieszkanie wobec stałego podwyższania kosztów ich budowy wysunęty został na Plenum Komitetu Warszawskiego PZPR, o czym obszernie informowaliśmy w nr 7 Z. G. z dn. 15 lutego br.

Ile za metr
kwadratowy?

Co sądzi inwestor o projekcie? Utrzymał w latach 1971—75 kosztów budowy metra kwadratowego powierzchni mieszkalnej na poziomie 2,500 zł? W Stolecym Zarządzie Rozbudowy Miasta uważa się, że nieprzekraczają nie tej granicy będzie bardzo trudne. Oto, co ma do powiedzenia na ten temat dyr. Władysław Szufnara.

*

W Warszawie realizuje się w bieżącej pięciolatkę około 600 tys. metrów kwadratowych powierzchni użytkowej mieszkań rocznie. Główne cechy charakterystyczne tego budownictwa, to duży, bo sięgający 72 proc. udział budynków średniowysokich i wysokich (11 i więcej kondygnacji — przyp. mój) i wysoki stopień wyposażenia mieszkań w instalacje domowe. Dalej: znaczny udział budynków z mieszkaniami o cennych kuchniach technologicznych, to dominowały metody budownictwa uprzemysłowione. Uwzględniając wszystkie te elementy, średni koszt inwestycyjny obiektów w 1968 roku w budownictwie mieszkaniowym kształtował się na poziomie 2,254 zł za metr kwadratowy powierzchni.

Począwszy od 1963 roku pojawiają się nowe elementy w budownictwie mieszkaniowym w Warszawie, które charakteryzować będą jego oblicze i w przyszłej pięciolatkę.

Jakie to elementy? Bardzo generalnie sprawa umiata, to po pierwsze, postulat polepszenia układu funkcjonalnego mieszkań, a więc ograniczenie do minimum kuchni pośrednio oświetlonych, lepszy rozkład mieszkań, zwiększenie ilości ich przewietrzalności itd. Drugi taki zasadniczy element to zmiana w poziomie technicznym budownictwa, przede wszystkim rozumienie ograniczenia pracochłonności metod wznoszenia obiektów. Spójrzmy teraz ponownie na koszty. Oblicza się, że poprawa rozwiązań funkcjonalnych mieszkań w okresie 5-letniej podniesie koszt budowy każdego metra średnio o 100 zł, ale na tym sprawa się nie kończy. Zdecydowana ostatecznie uchwała rządu dopłata z tytułu likwidacji deficytowości przedsiębiorstw budowlanych obciąża inwestora sumą ok. 130 zł w stosunku do metra wybudowanej powierzchni mieszkalnej. Decyzje o zwiększeniu od 1971 roku dopłaty z tytułu ryzyka za ryzyko sprawi, że wzrosną one plus minus 60 zł. Do tego dochodzą dopłaty dla wykonawcy z tytułu zatrudniania robotników zamieszkalowych — w granicach 25 zł od metra kw. pow.

Podsumowanie tylko tych elementów, które z mocy przepisów, lub już podjętych decyzji będą musiały być opłacone, a w cenie roku 1968 nie były uwzględnione, daje w wyniku 2,569 zł za metr kwadratowy.

Już ten rachunek wskazuje, jak trudno będzie inwestorowi zamknąć się w proponowanym wskaźniku 2,500 zł za metr kwadratowy. Dodac zaś trzeba, że nie ma jeszcze dokładnej kalkulacji cen technologii przyszłościowych: tzw. szkieletowej i W-70, którymi to metodami ma być realizowane ponad 25 proc. całości budownictwa mieszkaniowego w przyszłej 5-latkę. Dalej — jest niemożliwe szacowanie w ramach 2,500 zł za m. kw. powierzchni mieszkalnej budownictwa z wykorzystaniem ścian osłonowych z gotową fakturą, których zastosowanie jest warunkiem rozwiązania problemu elewacji, a także zaległości w tym zakresie.

Wdrażanie ścian osłonowych w rozmiarach wynikających z możliwości technicznych przy aktualnych cenach surowców tych elementów, których żąda wykonawca, to groźba dopłacania do nich 80 zł do metra powierzchni. W rachunku nie uwzględniona jest również cena ustalone przez ZREMB za dźwigi osobowe. Rzecz dotyczy dopłaty aż 112 zł, licząc średnio na każdy metr kwadratowy. To prawda, że mają to być lepsze dźwigi od dotychczas stosowanych. Nie uzasadnia to jednakże wzrostu kosztów od 200 do 300 proc. zależnie od typu dźwigu.

Wynika z tego, że wybudowanie w Warszawie tej liczby izb, jaką założono

WIADOMOŚCI
STATYSTYCZNE
4/1970

Ostatni numer „Wiadomości Statystycznych” przynosi na wstępie informacje o powstaniu Komisji Statystyki przy Komitecie Nauk Ekonomicznych PAN. Znajdujemy tu relację z pierwszego posiedzenia Prezydium tej Komisji wraz z omówieniem jej zamierzeń.

Jerzy Radecki w artykule „Mierne poziomu materiałowości produkcji” sz. o nasławiła to ważne a dotychczas nie analizowane u nas bliżej zagadnienie, przedstawiając cztery typy wskaźników, charakteryzujących kolejno: wielkość zużycia niektórych materiałów na 1 m² z produkcji globalnej, jednostkowe zużycie i wykorzystanie materiałów, wartość grup materiałów zużywanych na budowę i ciężar materiałów zużywanych przy produkcji wyrobu o określonych cechach użytkowych. Wobec coraz pilniejszego konieczności obniżania materiałowości naszej produkcji — przeprowadzenie tego typu analiz jest nam dziś bardzo potrzebne, lecz niestety, brzydym nie przywiązując do tego większej wagi.

W dyskusyjnym artykule Zbigniewa Smolinskiego znajdujemy próbę definicji i rozgraniczenia pojęć „ekonomista”, „statystyk” i „demograf”. Warto tu przytoczyć proponowaną najogólniejszą definicję przynajmniej pierwszego z tych pojęć. Otóż ekonomista — to „specjalista posiadający wyższe ekonomiczne (lub pokrewne) wykształcenie i wykonujący obowiązki, których prawidłowe spełnianie wymaga postu-

giwania się wiedzą ekonomiczną na poziomie szkoły wyższej”.

Ewa Cwil i L. Iwańska omawiają „Kapitałochłonność dochodu narodowego”. Jest to próba charakterystyki zależności między majątkiem trwałym w sferze produkcji materialnej a wytworzonym (przy udziale tego majątku) dochodem narodowym w latach 1961—1968. W artykule tym przedstawiono niektóre warianty obliczeń tej kapitałochłonności (zarówno przeciętnej jak i przystosowanej), charakteryzując w ten sposób szereg podstawowych tendencji rozwojowych oraz efektywności środków trwałych poszczególnych działów gospodarki i gałęzi przemysłu.

Ważnego dla przedsiębiorstwa problemu dotyczy artykuł Edwarda Budjensa pt. „O rangę statystyka zakładowego”. W służbach ekonomicznych przedsiębiorstw wystąpił oddolny ruch powoływania stanowisk tzw. „statystyków zakładowych”, których mamy już blisko 10 tysięcy, a obecnie GUS stara się o usankcjonowanie i upowszechnienie tych stanowisk we wszystkich jednostkach sprawozdawczych oraz o formalne okreś

względem pracownika, jakie mogłyby wynikać ze sprawowania przez niego następnych stanowisk (posad) w tym przedsiębiorstwie. Tak jest także dlatego, że następne stanowiska (np. ze względu na większe rozmiary sklepu lub innej placówki o liczniejszym personelu oraz ze względu na wyższe obroty) mogą w znacznie większym stopniu powodować ryzyko powstania niedoboru. Tak jest nawet wtedy, gdy umowa zawierająca porozumienie co do uzupełnienia gwarancyjnego weksla wyraźnie przewiduje, że przedsiębiorstwo może przenieść pracownika na inne stanowisko (np. związane z prowadzeniem innego sklepu). Tęgodzaj postawienie umowy dotyczy bowiem stosunku zobowiązaniowego łączącego przedsiębiorstwo (zakład pracy) z pracownikiem (kierownikiem sklepu itp.), natomiast nie dotyczy bezpośrednio („automatycznie”) zakresu zabezpieczenia wekslowego.

Deklaracja wekslowa stanowiąca podstawę uzupełnienia weksla w niniejszej sprawie nie zawiera uwzględnienia wierzyciela wekslowego, tj. powodowej Spółdzielni, do uzupełnienia weksla w sposób obejmujący wyrównanie niedoboru w innym sklepie niż powierzony kierownictwu wystawcy weksla (powołanej) w chwili wzięcia powodowej Spółdzielni weksla w blanko wraz z deklaracją wekslową. Dlatego zaskarżony wyrok Sądu Wojewódzkiego jest zgodny z (...) judykaturą, aprobowaną w piśmiennictwie. (...)

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

DOSTAWY ARTYKUŁÓW ZAOPATRZENIA MATERIALOWO-TECHNICZNEGO

Uchwała nr 41 Rady Ministrów z dnia 23 marca 1970 r. w sprawie dalszego usprawnienia obrotu artykułami zaopatrzenia materiałowo-technicznego (Monitor Polski nr 10, poz. 86) wprowadza w obrotach między jednostkami gospodarki społecznej jako obowiązującą zasadę, że sprzedający (dostawca) nie może żądać od kupujących (odbiorców) dłuższych terminów wyprzedzenia w składaniu zamówień niż 45 dni przed terminem dostawy, z wyjątkami przewidzianymi w samej uchwale.

Mianowicie, dłuższych niż 45 dni terminów wyprzedzenia można żądać tylko na podstawie zezwolenia ministra nadzorującego sprzedaż, udzielonego po uzgodnieniu z ministrem nadzorującym głównych odbiorców, przy czym uzgodnienie dłuższych terminów może się odnosić jedynie do artykułów nietypowych (nie stosowanych powszechnie).

W razie ustalenia krótszych niż 45-dniowe lub dłuższych terminów wyprzedzenia powinny one być podane do wiadomości odbiorców przez ogłoszenie w cennikach, katalogach i innych publikacjach.

W każdym razie na termin wyprzedzenia nie można się powoływać, gdy zamówienie dotyczy artykułów przeznaczonych na zaopatrzenie produkcji eksportowej na cele związane z usunięciem skutków awarii lub celów naukowo-badawczych, a także w razie sprzedaży drobnych ilości przez sklepy detaliczne i hurtownie.

Termin dostawy powinien być ustalony w umowach lub w potwierdzeniach zamówień złożonych w ramach umowy z dokładnością co najmniej miesięczną, jeżeli strony nie uzgodnią innej dokładności.

Uchwała Rady Ministrów nakłada również określone obowiązki na ministrów nadzorujących: producentów-dostawców oraz jednostki obrotu artykułami zaopatrzenia materiałowo-technicznego.

Wreszcie uchwała zawiera szczegółowe upoważnienia dla Ministra Przemysłu Ciężkiego w przedmiocie ustalania terminów dostawy wyrobów hutnictwa żelaza i stali itp.

WSPÓLNE WYDZIAŁY DLA PRZEDSIĘBIÓW RÓŻNYCH RAD NARODOWYCH

W nr 7 Dziennika Ustaw ukazało się rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 20 marca 1970 r. w sprawie zasad tworzenia wydziałów przez prezydium rad narodowych (poz. 56), które m.in. przewiduje utworzenie następujących wspólnych wydziałów prezydiów wojewódzkich rad narodowych i prezydiów rad narodowych miast wyłączonych z województw: 1) wydziału rolnictwa i leśnictwa, 2) wydziału skupu, 3) wydziału gospodarki wodnej i ochrony powietrza, 4) wydziału geologii oraz 5) komisji cen.

Ponadto mają być utworzone jako wspólne m.in. następujące wydziały prezydiów miejskiej rady narodowej miasta stanowiącego powiat i prezydiów powiatowej rady narodowej mającej siedzibę w tym mieście: 1) wydział rolnictwa i leśnictwa, 2) wydział zatrudnienia i 3) wydział skupu.

Zasady łączenia i tworzenia wspólnych wydziałów na podstawie porozumienia zainteresowanych prezydiów rad narodowych będą stosowane odpowiednio także do sąsiednich powiatów i sąsiednich miast stanowiących powiaty.

opracowała:
STANISŁAWA ZIELIŃSKA

8 ŻYCIE GOSPODARSTWA

Nr 17 (971) - 26.IV.1970 r.

SKORO już redakcja zdecydowała się podjąć problem zapasów w handlu (odzież), ze swej strony pragnę zwrócić uwagę na znaczenie informacji handlowej. Temat, pozornie nie ma wiele wspólnego z problemem gromadzenia nadmiernych zapasów. W rzeczywistości jest inaczej.

Procesy koncentracji w handlu wewnętrznym powodują, że planowanie i zarządzanie w przedsiębiorstwie detalicznym staje się coraz bardziej skomplikowane, jeżeli nie towarzyszy tym zjawiskom odpowiednie tempo wzrostu mechanizacji systemu ewidencji i poprawa informacji gospodarczej.

Brak tej współzależności daje się coraz mocniej we znaki w warunkach systematycznego wzrostu podaży towarów o coraz bogatszym asortymencie. Nieprecyzyjne rozważania w układzie asortymentowym (sprzedaży, zapasów towarowych, zamówień i spływu dostaw) prowadzi do opóźnienia w dostawach i utrudnia dostosowanie struktury asortymentowej zakupu i zapasów do struktury zaopatrzenia rynku. Konsekwencje? Nadmierne zapasy towarów o wydłużonej rotacji, które zamykają środki obrotowe, zwłaszcza przy aktualnie obowiązującym systemie przecen towarów.

Trudności te są najbardziej odczuwalne w odzieży, włóknie i obuwiu, co jest zrozumiałe z uwagi na zmienność mody i skalę upodobań klientów.

Z przedstawionego ogólnie stanu faktycznego wynika następujące stwierdzenie podstawowe: istnieje zasadnicza dysproporcja pomiędzy koncentracją środków rzeczowo-finansowych w handlu, a stopniem mechanizacji i organizacji systemu ewidencji i informacji gospodarczej.

Z powyższego stwierdzenia wynika określone konsekwencje i praktyczne wnioski, które dają się sprowadzić do tezy o potrzebie przyspieszenia opracowań teoretycznych oraz praktycznych w dziedzinie usprawnienia systemu ewidencji i informacji w obrocie towarowym, dostosowania go do aktualnych potrzeb przedsiębiorstwa handlu detalicznego.

Wychodząc z ogólnej oceny systemu ewidencji i informacji gospodarczej w obrocie detalicznym, opracowano określony program organizacji i mechanizacji systemu ewidencji i informacji gospodarczej w Domach Towarowych „Centrum” w Warszawie. Zrealizowanie tego programu niewątpliwie usprawni planowanie i zarządzanie w jednym z największych i najnowocześniejszych przedsiębiorstw handlu detalicznego w kraju.

Ogólna powierzchnia sal sprzedażowych Domów Towarowych „Centrum” (po uruchomieniu „Warsu”) wyniesie będzie 18,3 tys. m², zatrudnienie około 2300 osób, planowane obroty kształtować się będą na poziomie około 2 mld zł rocznie.

Rozwój działalności PZU

WOSTATNICH latach obserwujemy dynamiczny rozwój ubezpieczeń dobrowolnych ludności. Od roku 1960 liczba ubezpieczonych wzrosła z 16,2 mln do 36,7 mln w roku ubiegłym, to znaczy o ponad 126 procent. W tym samym czasie składka z tytułu tych ubezpieczeń wzrosła z 866 mln zł do 3,9 mld zł. Obecnie wydatki na składkę ubezpieczeniową stanowią już poważną pozycję w budżetach rodzinnych. Składka wpłacana do PZU przez statystycznego Polaka wyniosła w 1969 r. — 120 zł.

Warunkiem rozwoju ubezpieczeń dobrowolnych ludności, o których się mówi, iż są wyrazem poziomu kultury współczesnej, jest przede wszystkim zorganizowanie odpowiedniej sieci agentów ubezpieczeniowych, którzy dotarliby do każdego potencjalnego klienta. W tej chwili, mimo poważnych trudności z naborem kandydatów na agentów, PZU zatrudnia ok. 38,8 tys. agentów, z których ok. 1 traktuje się pracę jako główne źródło zarobkowania (potrzeby sięgają jednak ok. 2,5 tys. tysięcy agentów).

W celu uatrakcyjnienia metod pozyskiwania ubezpieczeń oraz zapewnienia lepszej obsługi klientów, w ostatnim okresie podjęto szereg inicjatyw, m.in. w większych zakładach pracy przystąpiono do organizowania agencji ubezpieczeniowych, które posiadają szereg uprawnień bardzo korzystnych dla załóg pracowniczych. W końcu 1969 r. działało już ponad 10 tys. agencji, które specjalizowały się głównie w prowadzeniu ubezpieczeń wypadkowych.

Stopniowo rozszerzane są także uprawnienia agentów terenowych PZU. M.in. centrala PZU zezwoliła swym jednostkom terenowym na upoważnienie niektórych agentów do przeprowadzania oględzin samochodów i motocykli przyjmowanych do ubezpieczenia.

Rozszerzają się też ciągle rodzaje ubezpieczeń. Jednym z najbardziej popularnych jest ubezpieczenie grupowe rodzinne na wypadek śmierci. Ubezpieczeniem tym objętych jest ok. 8 mln zł, z których 7,4 mln ubez-

INFORMACJA HANDLOWA

ALBIN KOSTRZEWSKI

nie. W szczytowych sezonach — dzienne obroty wynosiłyby około 10 mln złotych.

Dom Towarowy „Centrum” dysponują własnymi magazynami branżowymi o wielkości dużego przedsiębiorstwa hurtowego. Magazyny te znajdują się w odległości około 10 km od poszczególnych domów towarowych. Dane te informują o wielkości przedsiębiorstwa, a zarazem wskazują na potrzebę i znaczenie odpowiedniego systemu ewidencji i informacji jako podstawowego warunku sprawnego zarządzania przedsiębiorstwa.

Za podstawę dla sformułowania i skonkretyzowania warunków, jakim powinien odpowiadać system ewidencji i informacji w Domach Towarowych „Centrum”, posłużyły doświadczenia „byłego Centralnego Domu Towarowego”.

Z tych względów warto także owoć — w miarę syntetycznie — system ewidencji i informacji w Centralnym Domu Towarowym, aby bardziej plastycznie wskazać na różnice i podobieństwa rozwiązań proponowanych dla Domów Towarowych „Centrum”.

PP Centralny Dom Towarowy opracował i wprowadził przed 10 laty dla własnych potrzeb system ewidencji obrotu towarowego. Ewidencja obrotu towarowego prowadzona była przy pomocy maszyn licząco-analitycznych marki „Aritma”, gdzie nośnikiem informacji jest 90-kolumnowa karta perforowana. System ten, po wyodrębnieniu z CDT stacji maszyn i utworzeniu wydzielonego przedsiębiorstwa pod nazwą Zakładu Rozliczeń Zmechanizowanych przy Stołecznym Zjednoczeniu Przedsiębiorstw Handlu Artykułami Przemysłowymi w Warszawie, został adaptowany przez inne przedsiębiorstwa handlu detalicznego w Warszawie.

W systemie CDT wszelkie dowody ruchu towarów w przedsiębiorstwie wystawiane były ręcznie, na ich podstawie sporządzane były karty perforowane w ilości np. dla byłego CDT około 180 000 miesięcznie. Brak jednak w podstawowych grupach towarowych (odzież, włókno, obuwie) ilościowej ewidencji sprzedaży nie zezwalał na kierowanie sprzedażą zgodnie z potrze-

bami nabywców, co powodowało narastanie towarów trudnobywalnych; koszt uupłynienia tych towarów w warunkach pracy CDT wynosił 11 mln zł w 1968 r.

Innym mankamentem tego systemu był brak także pełnej informacji w zakresie złożonych zamówień, umów oraz ich realizacji. Brak tego rodzaju informacji utrudniał sporządzanie prawidłowych bilansów potrzeb, a tym samym nie chronił przed zbędnymi zakupami, które następnie niepotrzebnie blokują magazyny. Niedostateczna jest także informacja w zakresie kształtowania się popytu zaspokojonego uzyskiwana drogą ewidencji wybranych 180 artykułów branży odzieżowej i obuwniczej zawierająca sprzedaż tych artykułów wg ilości, wartości, rozmiarów i wzrostów, która ze względu na dużą pracochłonność nie może być rozszerzona. Badanie popytu zaspokojonego tak małej ilości artykułów nie może przynieść zamierzonych efektów w postaci poprawy zaopatrzenia i zapobiegania gromadzeniu zapasów towarów trudnobywalnych.

Ogólnie należy stwierdzić, że zakres informacji uzyskiwanych w tym systemie jest daleko niewystarczający z punktu widzenia planowania operatywnego, w rozumieniu codziennych decyzji i interwencji w sprawie bieżącego kształtowania zakupu, zapasów i sprzedaży oraz rozszerzonego badania rynku.

W oparciu o ocenę wprowadzonego przed 10 laty systemu ewidencji w byłym CDT oraz inne doświadczenia i obserwacje — Dom Towarowy „Centrum” sformułował odpowiedni program ewidencji ilościowej i wartościowej z uwzględnieniem rozmiarów, wzrostów i kolorów, obejmujący zamówienia, zakup, zapas i sprzedaż w podstawowych branżach.

Stosowanie opracowanego przez przedsiębiorstwo programu umożliwiło posiadanie dziennych informacji o układzie ilościowo-wartościowym w zakresie: zamówień, umów, dostaw, przesunięć, stanów, przetrzów, rozliczeń z dostawcami i sprzedaży w branżach odzieżowych, włókienniczej i obuwniczej. Spowoduje także, że spływ dokumentów

następować będzie wyłącznie w komórkach administracyjnych przedsiębiorstwa, co znacznie skróci ich drogę, a zmechanizowane wystawienie bardzo poprawi ich jakość, co w warunkach tak dużego przedsiębiorstwa ma zasadnicze znaczenie.

System ten umożliwia poprawę usług handlowych z uwagi na zwolnienie pracowników bezpośrednio zatrudnionych w obrocie od obowiązków wystawiania dokumentów. W nowym systemie przyjęto jako zasadę, że pracownicy administracji będą świadczyli usługi dla zatrudnionych bezpośrednio w obrocie towarowym.

Opracowany przez przedsiębiorstwo nowy obieg dokumentacji znacznie usprawni pracę wszystkich komórek organizacyjnych przedsiębiorstwa i zabezpieczy, przed prowadzeniem ewidencji pozakiłowej.

Nowy system ewidencji zapewni m.in. informację o obrocie dokonanym przez poszczególnych sprzedawców. Posiadanie tego rodzaju informacji pozwoli uzyskać podstawy do wynagradzania sprzedawców od indywidualnie osiągniętego obrotu, co może stanowić doskonały bodziec ekonomiczny do wzrostu wydajności pracy.

Jak wynika z założeń, badanie popytu zaspokojonego w pełni zabezpieczy nowy system ewidencji, który przewiduje sporządzanie informacji ilościowo-wartościowej z uwzględnieniem rozmiarów, wzrostów, kolorów w branżach włókienniczej i rozmiarów w branżach obuwniczej.

Badanie popytu niezaspokojonego w podstawowych branżach: odzież, włókno, obuwie, prowadzone będzie w analogiczny sposób, jak badanie popytu zaspokojonego przy pomocy wielolichnikowej kasy rejestracyjnej. Prowadzenie ewidencji obrotu towarowego w jednolitym układzie umożliwi sporządzanie okresowych bilansów pełnej działalności handlowej i zezwoli na automatyzację na odcinku uzupełniania zapasów stoisk, co ma szczególne znaczenie w warunkach pracy przedsiębiorstwa przy tak dużym oddaleniu magazynów od poszczególnych domów towarowych.

W opracowanym przez przedsiębiorstwo systemie przewidziano także uzyskiwanie informacji w zakresie czasokresów składowania towarów w magazynach. Posiadanie tego rodzaju informacji zapobiegać będzie gromadzeniu towarów trudnobywalnych i ponoszeniu strat z tego tytułu. Uzyskanie tak szerokiego zakresu codziennej informacji w obrocie towarowym jest możliwe przy zastosowaniu nowoczesnych metod przetwarzania danych, które spełniają może elektroniczna maszyna cyfrowa.

Dotychczasowe koszty prowadzenia ewidencji z udziałem maszyn licząco-analitycznych kształtują się w wysokości 0,24—0,27% obrotu, co w warunkach DT „Centrum” — po uruchomieniu Domu Towarowego „Warsu” — wyniesie 5,4 mln zł rocznie. Natomiast koszt zakupu elektronicznej maszyny cyfrowej „Mińsk-22”, która jest właściwa

dla warunków opracowanego systemu informacji i ewidencji obrotu towarowego (a parametry tej maszyny są wystarczające dla naszych warunków) — wyniesie 10 mln zł przy 1 mln zł kosztów amortyzacji rocznie. Po uwzględnieniu kosztów utrzymania maszyny oraz kosztów amortyzacji maszyn perforacyjnych w wysokości 2 mln zł okazuje się, że nawet względy ekonomiczne przeważają za stosowaniem nowoczesniejszej techniki obliczeniowej.

Opracowany system ewidencji dla Domów Towarowych „Centrum” stwarzać będzie warunki dla szybkiej i pełnej informacji o ilościach gospodarczych i podejmowania bardziej prawidłowej decyzji. Informacja przetwarzania przez e.m.c. zawierać będzie różnego typu zestawienia (tabulogramy) o kształtowaniu się między innymi zamówień, zakupów, sprzedaży i popytu niezaspokojonego w układach uzależnionych od aktualnych potrzeb.

Informacja ta będzie służyła czerpiącemu głównym celem:

— w pionie sprzedaży dla określenia codziennego zaopatrzenia stoisk z magazynów — ilościowa sprzedaż będzie niejako automatycznie określała wielkość zapotrzebowania po zaakceptowaniu przez służbę sprzedaży, akceptacja w tym przypadku będzie decyzją w stosunku do magazynów i stoisk.

— w pionie zakupu dla podjęcia decyzji w sprawie bieżącego uzupełnienia zapasów magazynowych w tych grupach towarowych, które wykazują niekorzystny poziom z punktu widzenia zabezpieczenia ciągłości sprzedaży.

— w księgowości do dokonania zapisów zmian w środkach obrotowych.

Informacja zawierająca ocenę i wnioski obejmuje przede wszystkim bieżącą, codzienną informację syntetyczną o sprzedaży, zakupach i zapasach w ujęciu wartościowym oraz dekadową, miesięczną, kwartalną i roczną o rozszerzonym i zróżnicowanym zakresie informacyjnym i analityczno-wnioskowym. Ta grupa informacji obejmuje analizę popytu zaspokojonego i niezaspokojonego, jako jedną z podstawowych analiz.

Decyzje bieżące kierownictwa przedsiębiorstwa dotyczą przede wszystkim tych przypadków, które wymagają nadzwyczajnych interwencji. Mogą one wynikać między innymi z chwilowego braku koordynacji współpracy pomiędzy poszczególnymi służbami w dziedzinie zaopatrzenia.

Aby umożliwić podejmowanie interwencji we właściwym czasie, proponuje się akcentowanie zjawisk negatywnych w informacji bieżącej dla dyrekcyj.

Sumując problem organizacji systemu ewidencji i informacji gospodarczej w Domach Towarowych „Centrum” należy stwierdzić, że:

— sprawa kierowania i zarządzania dużym przedsiębiorstwem handlu detalicznego wymaga odpowiedniej ewidencji i informacji gospodarczej na bazie nowoczesnej techniki zbierania i przetwarzania danych;

— szybka i wszechstronna informacja umożliwia bieżącą kontrolę oraz stwarza warunki do rozwinięcia badań w dziedzinie potrzeb rynku;

— skutki zamierzonych rozwiązań będą przejawiały się w lepszym dostosowaniu podaży do potrzeb rynku warszawskiego oraz w korzystniejszych wynikach gospodarczych przedsiębiorstwa.

W opracowaniu świadomie zwrócono uwagę na zagadnienia organizacji systemu ewidencji i informacji gospodarczej w Domach Towarowych „Centrum”, ponieważ zbyt mało mówi się o środkach, od których zależy prawidłowa ocena zapotrzebowania rynku.

1) Kazimierz Wierzbicki — Dlaczego — zapasy? Z.G. nr 17/70.

PLITY GUMOWE SUROWE

● US/UE	— 174,34 kg
● Włom + 2	— 177 kg
● + 5 mm	— 270,50 kg

odprzedamy

przedsiębiorstwu państwowemu lub spółdzielczemu. Zamówienia prosimy kierować do Zakładów, ul. Rakowicka 22, tel. 589-90 do 93, wewn. 26.

I-15

POZNAŃSKIE ZAKŁADY PRZEMYSŁU SPIRYTUSOWEGO w Poznaniu

zawiadamiają, że punkty skupu i wyznaczone sklepy przedsiębiorstw handlowych skupują dla naszych Zakładów:

BUTELKI MONOPOLOWE grubościennne o poj. 0,5 ltr. i 0,25 ltr. oraz butelki z gwintem po wódkach we wszystkich fasach i pojemnościach.

Mając na uwadze względy ogólnogospodarcze Zakłady nasze zachęcają do sprzedaży zalegających w domu butelek. Podkreślamy, że butelki skupowane są w każdej ilości, jeżeli są zewnętrznie i wewnętrznie czyste, bez szczyrbów, bez obcych zapachów i bez korków.

Punkty skupu płać 1,— zł. za każdą butelkę odpowiadającą wymienionym wyżej warunkom.

Równocześnie informujemy, że kupujemy każdą ilość pustych skrzyń monopolewowych do poj. 0,5 ltr w stanie nadającym się do bezpośredniego użytku (nieuszkodzonych).

I-12

nienaukowych, idealistycznych spekulacji.

Lenin wysoko ocenił rolę matematyki jako doniosłej części składowej nauki w ogóle. Jednakże nigdy nie traktował on zagadnienia matematyzacji wiedzy jako głównego problemu filozofii. „Rzeczywiście doniosłym teoretyczno-poznawczym zagadnieniem, które dzieli kierunki filozoficzne, nie jest to, w jakim stopniu uzyskaliśmy ścisłą dokładność opisu związków przyczynowych oraz to, czy te opisy mogą być ujęte w ścisłą formułę matematyczną, lecz to, czy źródłem naszego poznania tych związków jest obiektywna prawidłowość przyrody, czy też własności naszego umysłu, właściwa mu zdolność po-

powiada, określa jego pozycję, partyjność jego stanowiska.

Ale to jeszcze nie wszystko. Czytając Lenina znajdujemy wypowiedzi, które dają nam właściwą orientację w swoistym procesie pracy matematycznej i dowodzą, jakie znaczenie ma zastosowanie do matematyki filozoficznych, gnośeologicznych problemów.

Myślenie matematyczne to tylko specyficzna forma ogólnego procesu poznania, toteż ma tu również zastosowanie teza Lenina, że myślenie, postępując od tego, co konkretne do tego, co abstrakcyjne, nie oddala się, o ile jest słuszne, od prawdy, lecz dochodzi do niej. Wszystkie abstrakcje stanowią głębsze, dokładniejsze, pełniejsze odbicie przyrody, jeśli są one rzeczywiście naukowe.

seologiczne. Aby jednak umieć przeprowadzać te wnioski w sposób słuszny winien on: śledzić za nowymi problemami, jakie wysuwają współczesna matematyka i analizować je zarówno z punktu widzenia specjalistycznego jak i filozoficznego; poznawać dzieje swej nauki, wykorzystywać doświadczenia, powstałe w procesie jej rozwoju, zbieżając jego wyniki na gruncie poglądów dialektyczno-materialistycznych. Bez tej nieprzerwanej pracy nawet najwybitniejszy matematyk okaże się bezradny w swych filozoficznych wnioskach i uogólnieniach, a jego zapatrywania materialistyczne staną się naiwne.

PARTYJNOŚĆ W NAUCE

W tym okresie, gdy W. I. Lenin uznał za rzecz niezbędną napisanie książki „Materializm i empiriokrytycyzm” (1908 r.) zagadnienie, jakie wnioski gnośeologiczne należy wysnuć z najnowszych w owym czasie rozdziałów fizyki, jak również z takichże rozdziałów innych nauk, było przedmiotem rozważań w naukowej literaturze różnych krajów.

W. I. Lenin dokładnie określił co dominuje w tym całym burzliwym nurcie literatury, odczytów, referatów, a mianowicie — ich idealistyczne ukierunkowanie. „...chyba nie znajdzie się ani jeden współczesny profesor filozofii (a także teologii), który by nie zajmował się bezpośrednio lub pośrednio o balancem materializmu”. Rozważając, jakie przyczyny sprawiły, że powstała tak duża aktywność w propagowaniu różnorodnych pod względem swej formy, lecz jednolitych w swej istocie teorii idealistycznych, dotyczących nie tylko fizyki, lecz również wszystkich dziedzin wiedzy ludzkiej, W. I. Lenin doszedł do następującego wniosku: „Nie może ulegać żadnej wątpliwości, że mamy tu do czynienia ze swego rodzaju międzynarodowym nurtem ideologicznym, który nie zależy od jakiegokolwiek jednego systemu filozoficznego, lecz wynika z pewnych przyczyn ogólnych, znajdujących się poza obrębem filozofii”.

Stanowisko W. I. Lenina jest absolutnie jasne. Utwierdza to stanowisko liczne inne jego wypowiedzi oraz cała jego działalność. Wykazał on, że klasy wyszukujące w społeczeństwie włączyły idealizm filozoficzny do swego rynsztunku bojowego w charakterze jednego ze środków obrony swych interesów klasowych. Interesem tym, podporządkowanym systemowi oświaty, kościół, prasa i inne środki oddziaływania ideologicznego. Tymże interesem służy teoretyczne dociekania uczonych — służb burżuazji, wolnych lub nie mających wolności. Ich usługi są wynagradzane, oni mają wydawnicze możliwości i to wszystko, co zapewnia im tak zwane dobre usytuowanie w społeczeństwie.

Pogląd, iż idealizm posiada swe korzenie klasowe, a nauka charakter stronnictwa, W. I. Lenin rozwijał w różnych swych pracach i wystąpieniach. Uczył on, że materializm w swej najbardziej udoskonalonej, dialektycznej postaci jest ideologią klasy robotniczej. W walce klasowej materializm ten winien być aktywny, bojowy. Powracając do tego zagadnienia w 1922 roku, w artykule „O znaczeniu bojowego materializmu”, Włodzimierz Iljicz pisał:

„Właśnie dlatego, aby nie traktować tego rodzaju zjawiska w sposób nieświadomy, winniśmy zrozumieć, że bez solidnego ugruntowania filozoficznego żadne nauki nie są w stanie dotrzeć do pola w walce z atakującymi ideami burżuazyjnymi i próbami odbudowania światopoglądu burżuazyjnego. Aby dotrzeć do pola w tej walce i uwiecznić ją pełnym sukcesem, przyrodnik winien być współczesnym materialistą, świadomym zwolennikiem tego materializmu, którego wyrazicielem był Marks, czyli winien być materialistą dialektycznym”.

Upłynęło około pięćdziesiąt lat od chwili, gdy rozległ się ten leninowski apel. Socjalizm uzyskuje nowe zwycięstwa, ale jeszcze daleko do przełamania oporu kapitalizmu. Załarta walka klasowa toczy się we wszystkich dziedzinach działalności ludzkiej.

Zajmować stanowisko partyjne w nauce, a tym samym, rzecz zrozumiała, w matematyce — oznacza, że trzeba być materialistą dialektycznym, rozwijającym i propagującym materialistyczny sposób ujmowania analizy problemów naukowych. Należy zespalać swe naukowe komunistyczne poglądy z praktyką komunistyczną i być komunistą zarówno w nauce, jak i w społeczno-praktycznej, codziennej działalności.

KONSTANTIN RYBNIKOW

Przemiany społeczno-ekonomiczne na Kubie

DOKONCZENIE ZE STR. 1

stopień koncentracji własności ziemskiej. Dominowały wielkie latyfundi. Nieco ponad 1 proc. wielkich posiadaczy ziemskich wladalo okolo 50 proc. najlepszych ziem, natomiast 71 proc. wlaszciceli ziemskich posiadalo zaledwie 11 proc. ziemi. Oznaczało to, że z globalnej liczby 9 mln ha użytków rolnych 4 886 tys. ha było własnością 1 167 właścicieli indywidualnych bądź spółek. System latyfundiarny doprowadził do pozabawienia podstawowej masy ludności wiejskiej ziemi, do daleko posuniętej proletaryzacji tej ludności oraz do szerokiego rozwoju różnorodnych form dzierżawy.

Ponad 63 proc. gospodarstw wiejskich istniało w oparciu o kontrakty dzierżawne. Zjawiskiem typowym było splecenie się kapitalistycznych form wyzysku, stosowanych w wielkich cukrowniach i hodowlanych latyfundiach z półfeudalnymi metodami np. polownictwa; stosowanymi przy produkcji tytoniu i kawy. Na wsi kubańskiej istniało olbrzymie bezrobocie. Ponad 65 proc. ludności wiejskiej pracowało regularnie tylko 3-4 miesiące w roku (przy zbiorze trziny!).

Tak ukształtowana struktura rolna była przyczyną bardzo niskiego poziomu życiowego robotników rolnych i chłopów. Produktynowość gospodarstw obszarncich była niska, olbrzymie tereny leżały odległymi. Łączną powierzchnię odlogów szacowano się na 4 mln ha.

W takich warunkach reforma rolna, radykalna i bezkompromisowa, była głównym ogniwem w walce o niezależność polityczną i ekonomiczną kraju. Ustawa o Reformie Rolnej z maja 1959 r. miała taki charakter. Ograniczyła ona własność ziemską do 402 ha (w wyjątkowych wypadkach: gospodarstwa intensywnie do 1 340 ha). Właścicielami ziem mogli być tylko Kubańczycy lub stowarzyszenia przez nich zakładane. Tym samym reforma likwidowała własność typu obszarnczego oraz wywłaszczyła zagraniczne monopole. Reforma rolna oddawała na własność ziemię tym chłopom, którzy na niej pracowali; do 26,8 ha bezpłatnie z prawem zakupu dodatkowo do 40,2 ha. (W 1964 r. opłaty za dodatkowe ilości ziemi zostały zniesione). W rezultacie reformy ziemię otrzymało 700 tysięcy chłopów. Były to obszary uprawiane poprzednio przez nich na podstawie kontraktów dzierżawnych, ewentualnie odlogi. Dlatego po reformie nie nastąpił wzrost ilości gospodarstw rolnych.

TWORZENIE GOSPODARKI SOCJALISTYCZNEJ

Wielkie latyfundi nie zostały rozparcelowane, lecz przekształcono je

w gospodarstwa państwowe (początkowo w spółdzielce, dopiero na podstawie decyzji rządowych z 1962 r. w państwowe). Sektor własności socjalistycznej po przeprowadzeniu reformy w końcu 1960 r. skupiał okolo 40 proc. własności ziemskiej).

Ta specyfika kubańskiej reformy rolnej, jaką było przekształcenie wielkich prywatnych gospodarstw od razu w gospodarstwa społeczne, była uzasadniona koniecznością zachowania zalet wielkich gospodarstw rolnych, niedopuszczeniem do spadku produkcji rolnej. Również w dziedzinie społeczno-politycznej przemawiały za takim rozwiązaniem. Liczna klasa robotników rolnych (przed rewolucją 2,3 całej ludności wiejskiej) zachowywała i umacniała swój rewolucyjny charakter, zapewniając sobie wzrost poziomu życiowego poprzez stałe zatrudnienie i podwyższone płace w społecznych gospodarstwach, a nie poprzez zmianę statusu klasowego. Przekształcenie tej licznej klasy robotników rolnych, którzy byli robotnikami od wielu pokoleń, w drobnych właścicieli oznaczałoby regres społeczny, polityczny i gospodarczy.

Tak więc, już w pierwszym ludowo-demokratycznym etapie rewolucji kubańskiej w rolnictwie został stworzony silny sektor socjalistyczny, co stanowi jedną z osobliwości tej rewolucji. Radykalny antyimperialistyczny charakter reformy rolnej wywołał gwałtowny opór amerykańskich monopolów w postaci: sabotażu, ograniczania produkcji, otwartego naruszania nowych praw, różnorodnych form ingerencji rządu Stanów Zjednoczonych (odmowa zakupu kwoty cukrowej, zakaz eksportu na Kubę). Zaostrożona sytuacja wewnętrzna i zewnętrzna przyspieszyła rewolucyjne zmiany w gospodarce kubańskiej. Rząd był zmuszony przeprowadzić nacjonalizację obcych kapitałów, głównie północno-amerykańskich we wszystkich dziedzinach gospodarki.

Nacjonalizacja zagranicznych przedsiębiorstw, która była równoznaczna z likwidacją ekonomicznych podstaw planowania imperializmu Stanów Zjednoczonych, kończy pierwszy, ludowo-demokratyczny etap rewolucji, umożliwiając Kubie zapoczątkowanie niezależnego rozwoju gospodarczego.

Przejsię do drugiego socjalistycznego etapu rewolucji związane jest z przeprowadzeniem nacjonalizacji rodzimego kapitału, które nastąpiło bardzo szybko po nacjonalizacji zagranicznej własności. Szybkie tempo uspołecznienia było wywołane otwartą walką burżuazji narodowej przeciw rewolucji. Likwidacja obcego kapitału naruszyła interesy rodzimego kapitału i popchnęła burżuazję na drogę walki. Ustawa o nacjo-

lizacji z października 1960 r. kładzie kres istnieniu sektora kapitalistycznego w przemyśle, budownictwie, transporcie, bankowości.

W okresie lat 1960-1963 sektor socjalistyczny rozszerzył się na sferę handlu zagranicznego, objął znaczną część handlu wewnętrznego i usług (zostały znacjonalizowane wszystkie przedsiębiorstwa handlowe i usługowe, które zatrudniały najemnych pracowników). Socjalistyczne przemiany w gospodarce kraju spowodowały, że głównym bastionem kontrewolucyjnego oporu stała się burżuazja wiejska.

Dlatego w październiku 1963 r. została ogłoszona II ustawa o Reformie Rolnej, która ogłosiła nacjonalizację wszystkich prywatnych gospodarstw ziemskich o powierzchni ponad 67 ha¹⁾. Nacjonalizowane gospodarstwa zostały przekształcone na państwowe gospodarstwa specjalizujące się głównie w hodowli. Zrealizowanie II Ustawy o Reformie Rolnej doprowadziło do likwidacji klasy wiejskiej burżuazji, umocniło sojusz robotniczo-chłopski i rozszerzyło sektor socjalistyczny w rolnictwie. Dalszym krokiem w dziedzinie powiększania sektora socjalistycznego była przeprowadzona w początkach 1968 r. nacjonalizacja detalicznego handlu oraz rzemiosła.

W rezultacie omówionych wyżej zmian rewolucyjnych na Kubie pozostały dwa społeczno-gospodarskie układy: socjalistyczny i drobnotowarowy. Charakterystyczną cechą jest przy tym to, że sektor socjalistyczny identyfikuje się w zasadzie z sektorem państwowym. Produkcyjna kooperacja nie rozwinięła się bowiem szerzej na Kubie.

Sektor socjalistyczny odgrywa dominującą rolę w ekonomice kraju. W 1968 r. sektor ten obejmował okolo 58 proc. użytków rolnych i wytwarzał 70 proc. produkcji rolnej. Dominującą pozycję zajmował w wytwarzaniu trziny cukrowej — 75 proc. całej produkcji i hodowli — 83 proc. całej produkcji²⁾. Sektor socjalistyczny obejmował całkowicie przemysł, transport, łączność, budownictwo, handel wewnętrzny i zagraniczny oraz usługi.

Sektor drobnotowarowy reprezentowało 200 tysięcy drobnych i średnich gospodarstw chłopskich. Sektor ten dysponował 42 proc. użytków rolnych i wytwarzał 30 proc. produkcji rolnej. Gospodarstwa chłopskie wytwarzały bardziej zróżnicowaną produkcję, byli głównymi producentami takich artykułów jak: tytoń — 90 proc. produkcji; kawa — 80 proc., owoce — 64 proc., świnie — 80 proc.³⁾.

Działalność gospodarstw chłopskich jest regulowana przez państwo za pośrednictwem: kredytów, zaopatrzenia materiałowo-technicznego, zakupu po sztywnych cenach całej towarowej produkcji, wielkości i struktury której jest ustalona w umowach kontraktacyjnych. Udział sektora drobnotowarowego w ekonomice kubańskiej maleje, gdyż od 1967 r. rząd prowadzi politykę stopniowej likwidacji tego sektora. Przyczyną tej polityki: zbyt niski poziom wydajności i aktualny brak środków na jego rozwój.

Wydana ustawa, która zabrania dziedziczenia własności ziemskiej. Sukcesywnie upaństwia się małoproduktywne gospodarstwa. Część rolników dobrovolnie przekazuje ziemię państwu, korzystając z możliwości państwowej i lepszego zarobku w państwowych gospodarstwach rolnych i w rozbudowywującym się przemyśle.

Dwuukładowej gospodarce w przekroju społecznym odpowiada istnienie dwóch klas społecznych, połączonych sojuszem: klasy robotniczej i chłopskiej, drobnej oraz średniej. Klasa robotnicza jest nie tylko najmniejszą klasą, ale stanowi główną siłę motoryczną społeczeństwa. Pracujące chłostwo, wraz z rodzinami liczyło okolo 1 mln ludzi, czyli okolo 1/3 ludności wiejskiej i okolo 1/7 całej ludności kraju. Pracująca chłostwo posiada swoją organizację: Narodowe Stowarzyszenie Drobnych Rolników (ANAP). Jest to jedyna, masowa organizacja chłopska, która stawia sobie za cel realizację agrarnej polityki rządu; a więc wszechstronny rozwój produkcji rolnej oraz umocnienie i rozszerzenie elementów socjalizmu wśród chłostwa.

Walce o realizację reform rolnych, o nacjonalizację pozostałych gałęzi gospodarki narodowej towarzyszył proces umacniania władzy politycznej i ekonomicznej klasy robotniczej i pracującego chłostwa. Równocześnie następowało jednoczenie różnych postępowych organizacji politycznych, które wypowiadały się za rewolucyjnymi, socjalistycznymi programami i urzeczywistniały je w swojej działalności polityczno-organizacyjnej. W rezultacie ruchów zjednoczeniowych, już po rewolucji powstała Komunistyczna Partia Kuby, kierująca budową socjalizmu w tym kraju.

(Dokończenie w następnym numerze)

EWA DWORNAK

Centralna Leninowska Sesja Naukowa w Warszawie

W dniach 14 i 15 kwietnia br. Polska Akademia Nauk przy współudziale Centralnej Szkoły Partyjnej przy KC PZPR, Uniwersytetu Warszawskiego i Zakładu Historii Partii zorganizowała Centralną Sesję Naukową z okazji setnej rocznicy urodzin W. I. Lenina.

Na sesji wygłoszono referaty: LENIN A POLSKA — prof. dr Henryk Jabłoński, czł. rzec. PAN; MYŚL LENINOWSKA A BUDOWNICTWO SOCJALISTYCZNE W POLSCE — dr Norbert Kolomejczyk; NAUKA I POLITYKA WE WCZESNYCH PRACACH LENINA

— prof. dr Jan Szczepański, czł. rzec. PAN; INSPIRACJE MYŚLI LENINOWSKIEJ W HISTORIOGRAFI — prof. dr Jerzy Topolski; MIEJSCE NAUKI W SOCJALISTYCZNYM SPOŁECZESTWIE PRZYSZYŁOŚCI — prof. dr Witold Nowacki, czł. rzec. PAN; LENINOWSKIE ZASADY ORGANIZACJI GOSPODARKI SOCJALISTYCZNEJ — prof. dr Władysław Zastawny; LENINIZM A PROBLEMY WSPÓŁCZESNEJ FILOZOFII — doc. dr Tadeusz Jaroszewski; LENIN A SOCJALISTYCZNA POLITYKA KULTURALNA — doc. dr Jerzy Kossak, Z.N.

¹⁾ La estructura economica de Cuba y la reforma agraria. La Habana 1953, str. 75.

²⁾ Perfil de Cuba. La Habana 1965, str. 122-123.

³⁾ Comercio exterior de Cuba, Exportaciones 1962. La Habana, 1963, str. XV.

⁴⁾ Perfil de Cuba, Cyt. wyd. str. 122-123.

⁵⁾ Perfil de Cuba. Cyt. wyd. str. 125.

⁶⁾ 67 ha w warunkach ekstensywnego gospodarstwa kubańskiego stanowi minimum niezbędne dla utrzymania pięciopokoleniowego rodu.

⁷⁾ Kuba 10 let rewolucji. Moskwa 1968, str. 174-177.

⁸⁾ Kuba 10 let rewolucji. Cyt. wyd. str. 168-190.

LENIN a matematyka

znawania pewnych prawd a priori itd.”.

Leninowskie ujęcie kwestii matematyzacji przecina całkowicie wszelkie możliwości pasytywowania ze strony idealizmu, nie pomniejszając wagi samego problemu. Dzieje nauki świadczą, że rozszerzenie dziedziny zastosowania metod matematycznych i związanych z nimi matematycznych modeli stanowi nieodłączną specyfikę rozwoju nauki. Specyfika ta nie jest czymś nowym, szczególnie, występującym dopiero w naszych czasach. Lenin wskazywał na tę specyfikę, twierdząc, że każde wielkie osiągnięcie przyrodniczo-naukowe oznacza zarazem zbliżenie do takich jednorodnych i prostych elementów materii, których prawa ruchu umożliwiają ich opracowywanie matematyczne, czyli są nowymi krokami naprzód na drodze matematyzacji wiedzy.

Praktyczne potrzeby społeczeństwa wymagają rozwoju nauk, a wśród nich także tych, które badają ilościowe charakterystyki przedmiotów i związków świata obiektywnego. Stopień zastosowywania metod matematycznych zależy, po pierwsze, od tego, jak dalece system pojęć danej nauki umożliwia formalizację, a po drugie, w jakiej mierze sama matematyka rozwinięła swe metody oraz środki techniczne, by powstała możliwość ich zastosowywania.

Rozszerzanie dziedziny zastosowywania metod matematycznych stanowi jedną ze stron postępu naukowego. Strona ta, jako taka, nie wnosi ze sobą elementów idealistycznych. Atoli, jeśliby ktokolwiek usiłował wyolbrzymić rolę matematyki w nauce, sądząc, że treść każdej jej dziedziny może być sprowadzona do matematyki, nie rozumiejąc dialektycznych związków między treścią nauki a jej matematyczną formalizacją, to wtedy, tym samym, tworzył on będzie przesłanki błędów idealistycznych.

Badanie prawidłowości rozwoju nauki, a między innymi rozwoju ilościowych charakterystyk przedmiotów i zachodzących między nimi związków, jak również inne rodzaje ludzkiego myślenia i działania, mogą stać się przedmiotem ofensywy ze strony idealizmu, tudzież polem walki między materializmem i idealizmem. Ale przyczyną i skutkiem tej walki znajdują się poza obrębem procesu tak zwanej matematyzacji.

Nie ma potrzeby ani walczyć z matematyką, ani też czynić z niej absolutu. Należy ją studiować, rozszerzać, zastosowywać i lepiej wykorzystywać w interesie społeczeństwa socjalistycznego, w interesie przyspieszenia jego zwycięstwa w światowym współzawodnictwie z kapitalizmem.

GNOŚEOLOGICZNE PODSTAWY PRACY MATEMATYCZNEJ

Idee leninowskie wskazują zarówno na konieczność, jak i na drogi filozoficznej analizy osiągnięć matematyki w celu należytego zrozumienia skomplikowanych zagadnień tej nauki, jej roli i miejsca w systemie wiedzy oraz w społeczno-praktycznej działalności ludzi. Uczymy się u Lenina, jak należy w słuszny sposób ujmować podstawowe zagadnienie filozofii w zastosowaniu do matematyki, to właśnie zagadnienie, które w zależności od tego, jak uczony na nie od-

Wydaje się, że pozytywna rola matematycznych abstrakcji jest nie do zakwestionowania. Jeśli jednak zapomni się o materialnym pochodzeniu abstrakcyjnych, matematycznych stosunków, równań itp., to sytuacja ulegnie radykalnej zmianie. Jeśli, jak to nazwał W. I. Lenin, „materia znika i pozostają jedynie równania”, to „w nowym stadium rozwoju i tak gdyby na nową modłę otrzymuje się starą ideę kantowską: rozum nadaje prawa przyrodzie”.

Rzecz jasna, że w naszych czasach matematyka doszła do wysokości szczytów abstrakcji, toteż nie zawsze można dostrzec bezpośrednio więz rozpatrywanych stosunków z obiektami materialnymi. Jest to tym bardziej trudne, że dla analizy logicznych systemów matematyki teoretycznej nie jest rzeczą nieuchronnie konieczną zwracanie się ku przedmiotom realnym. Gdy tylko jednak powstanie przekonanie, iż zwracanie się ku materialnym źródłom wiedzy matematycznej nie jest konieczne i uzasadnione, to będzie to oznaczać, że uczyniony został fatalny krok ku obozowi idealizmu. „Istotne znaczenie ma punkt wyjściowy. Istotne jest to, że usiłowanie, by myśleć o ruchu bez materii, przepycha to, że myśl jest oderwana od materii, a to właśnie jest idealizmem filozoficznym” — pisał Lenin. Być może, że to nie przeszkodzi zajmować się udowodnianiem teorematów, ale człowiek, który wkroczy na drogę idealistycznego, pojmowania abstrakcyjnego charakteru matematyki, już nie będzie w stanie przeszkodzić przedstawicielom burżuazji „sztucznie zachować lub też wyszukać małe miejsce dla fideizmu, będącego wśród najniższych warstw mas ludowych wytworem niewiedzy, przygnębienia i niedorzecznej dzikości sprzeczności kapitalizmu”. A już niewątpliwie nie będzie on w stanie walczyć w ogóle przeciw światopoglądowi burżuazyjnemu.

Nienaukowe, antymaterialistyczne pojmowanie treści i roli abstrakcji matematycznych jest tedy przyczyną błędzenia na idealistycznych manowcach. Drugą przyczyną — wskazuje W. I. Lenin — która zrodziła idealizm „fizyczny”, jest zasada relatywizmu, względności naszej wiedzy, zasada, która ze szczególnej siłą narzuca się fizykom w okresie raptownego załamywania się starych teorii i która — jeśli się nie zna dialektyki — prowadzi niechybnie do idealizmu”.

W. I. Lenin wyjaśnia: idealista sądzi, że jeśli nie ma żadnej prawdy, która by nie była przedmiotem sporu i nie ulegała zmianom, jeśli one wszystkie są prawdami względnymi, to znaczy, że nie może być mowy o żadnej prawdziwej obiektywnej, od ludzi niezależnej. Dla idealisty nie istnieje samo przez się zrozumiałe abecadło dialektyki materialistycznej. „Że prawda absolutna składa się z sumy prawd względnych, ujmowanych w ich rozwoju, że prawdy względne to są względnie dokładne odbicia istniejącego niezależnie od ludzkości obiektu — że te odbicia stają się coraz bardziej dokładne — że w każdej prawdzie naukowej, niezależnie od tego, że jest ona względna, znajduje się element prawdy absolutnej”.

Te wskazania W. I. Lenina, dotyczące podstaw gnośeologicznych myślenia naukowego, można bezpośrednio zastosować i do matematyki. W toku swych dociekań matematycznych, zarówno teoretycznych, jak i mających praktyczne zastosowanie, matematyk nie powinien zapominać, iż należy wszędzie tam, gdzie jest to uzasadnione i właściwe, czynić wnioski gno-

PROBLEM przystąpienia Wielkiej Brytanii do Wspólnego Rynku ponownie stał się jednym z czołowych tematów poruszanych w prasie zachodniej. Powodem tego jest niedawno opublikowany tzw. Białej Księgi rządu angielskiego stanowiącej próbę ekonomicznej oceny całego przedsięwzięcia. Na podkreślenie zasługuje właśnie ekonomiczny charakter tej analizy, bowiem 40-stronicowy dokument zupełnie marginalizuje traktuje o politycznym stronie zagadnienia.

We wstępie raport ten nawiązuje do poprzedniej Białej Księgi ogłoszonej przez rząd Wielkiej Brytanii w momencie przedstawienia jej kandydatury do EWG w maju 1967 r. Przewidywana wówczas cena, jaką W. Brytania miała za ten przywilej „zapłacić”, za przyjęcie do EWG równałaby się w przybliżeniu wzrostowi kosztów utrzymania o 2,5-3,5 proc. oraz dodatkowemu obciążeniu bilansu płatniczego w granicach 175-250 mln funtów rocznie, (co wynikałoby z przyjęcia wspólnej polityki rolnej państw członkowskich Wspólnego Rynku). Podstawowym motywem uzasadniającym wówczas jak i obecnie ewentualny akces Anglii do Wspólnego Rynku były potencjalne możliwości ekonomiczne i techniczne, jakie przed przemysłem brytyjskim otwierałby dostęp do rynku liczącego w przyszłości prawie 300 mln konsumentów, w przypadku gdyby w ślad za W. Brytanią poszły i inne kraje EFTA.

Jakie zmiany zaszły od 1967 r.? Przede wszystkim stosunek Szczęśliu do sprawy wstąpienia Anglii do Wspólnego Rynku jest obecnie znacznie bardziej przychylny niż przed 3 laty (o czym świadczy wyniki konferencji na szczycie EWG w Hadze 1-2.XII.1969). Jednakże ewolucja gospodarcza, jaka się w tym okresie dokonała, w W. Brytanii i EWG ma nie mniejsze znaczenie. Przypomnijmy takie fakty jak: dewaluacja funta szterlinga i stopniowa, choć powolna poprawa bilansu płatniczego W. Brytanii, zakończona w ubiegłym roku uzyskaniem dodatniego salda, zmiany kursu franka francuskiego i marki zachodnioniemieckiego pod koniec zeszłego roku. W związku z powyższym również koszt i warunki wejścia znacznie się zmieniły.

Zwróćmy uwagę na fakt, że Biała Księga zawiera kilka bardzo istotnych zastrzeżeń. Podkreśla się tu bowiem z całym naciskiem, że przy dokonywaniu tego typu analizy jedynie długofalowy efekt winien być brany pod uwagę, doczajnie skutki zaś traktowane są drugoplanowo, że ocena powinna mieć przede wszystkim jakościowy a nie ilościowy charakter. Biała Księga nie zajmuje się brytyjskim przemys-

merów, przy równoczesnym tanim impecie żywności z krajów Commonwealthu powoduje, że ceny artykułów rolnych w Anglii są znacznie niższe w porównaniu z krajami EWG. Dewaluacja funta szterlinga jeszcze tę różnicę zaostrzyła. Dlatego też przyjęcie Wspólnego Rynku oznaczałoby wzrost cen na rynku angielskim, jak to ocenia Biała Księga, o 18-26 proc. i w konsekw-

dze deficytem w granicach od 100 mln — 1,1 mld funtów rocznie, co stanowi aktualnie 2,8 proc. produktu społecznego brutto. Gdyby wskutek przystąpienia do EWG stopa wzrostu dochodu narodowego tego kraju podniosła się, powiedzmy, o 0,2 proc., to koszt, ten, jak obliczył profesor N. Kaldor, zostałaby powiększony w ciągu 10 lat? Rzecz jednakże w tym, że wcale nie można być pewnym, co zresztą Kaldor, uchodzący notabene za doświadczonego ekonomicznego premiera Wilsona, wyraźnie stwierdza, że przyjęcie Anglii do Wspólnego Rynku choćby w niewielkim stopniu przyspieszy jej wzrost gospodarczy. Rzeczywiście, jeśli uwzględnimy, że wzrost kosztów utrzymania o 4-5 proc., jak nastąpiłby wskutek przyjęcia przez W. Brytanię zasad wspólnej polityki rolnej, spowodowałby w konsekwencji analogiczną podwyżkę plac rolnych, to wpłynęłoby to na pogorszenie pozycji konkurencyjnej przemysłu brytyjskiego w rozszerzonym Wspólnym Rynku.

Trudno powiedzieć, żeby ten nakreślony obraz wypadł dla W. Brytanii zbyt korzystnie. Podkreślimy jednakże, że przy braku jak dotąd dokładnych warunków przyjęcia Anglii do Wspólnego Rynku każda ocena z natury rzeczy musi być niedokładna. Komisja EWG np. szacuje ewentualny wzrost kosztów utrzymania w W. Brytanii na 3,5 proc. zaś wysokość jej wpłat na fundusz FEOGA na 165 mln funtów w roku 1973, gdyby przyjęcie Anglii do Wspólnoty doszło do skutku.

Ogłoszenie Białej Księgi obudziło raz jeszcze nadzieje przeciwników wstąpienia W. Brytanii do Wspólnego Rynku. Ze wszystkich bowiem bardzo mglistych oszacowań jedno przynajmniej wydaje się dość precyzyjne, a mianowicie nieuchronny w tym przypadku wzrost cen żywności o 18-26 proc. Rzecz oczywista, że niepoobici do szerokiej masy społeczeństwa, których pozostałe problemy możliwości ekspansji przemysłu brytyjskiego na rynku europejskim w końcu nie wiele obchodzi. Stąd też gdyby traktować Białą Księgę wyłącznie jako informację dla angielskiej opinii publicznej, to musieliśmybyśmy stwierdzić, że wywoła ona sprzeciw a nie poparcie społeczeństwa brytyjskiego. Dlatego nie brak i gło-

sów, że premier Wilson w ście machiavelloński sposób przygotowuje sobie alibi pozwalające wycofać kandydaturę Anglii lub zerwać negocjacje w odpowiednim momencie.

Sprawa jest skomplikowana.

Wydaje się jednak, że przystąpienie W. Brytanii do Wspólnego Rynku stanowi dla niej w pewnym sensie konieczność.

Przed wszystkim podkreślić trzeba, że obecnie EWG stanowi najważniejszy i do tego najszybciej rozwijający się o wyższej niż EFTA dynamice, rynek dla brytyjskiego eksportu.

Eksport brytyjski do tego obszaru nie nadąża za ogólnym tempem wzrostu obrotów handlowych Wspólnego Rynku, z czego rząd premiera Wilsona zdaje sobie sprawę. Ponadto przesunięcia w łonie samej EFTA rozpoczęte utworzenie NORDEK-u — bloku ekonomicznego państw skandynawskich, przyspieszają proces dezintegracji w ramach tego ugrupowania. Równocześnie iluzoryczne niemal więzi łączące Anglię z krajami brytyjskiej Wspólnoty Narodów ulegają dalszemu osłabieniu. Oto np. w ostatnim czasie kilka afrykańskich krajów Commonwealthu udzieliło preferencji celnych krajom Wspólnego Rynku. Nic dziwnego, że w tej sytuacji rząd brytyjski stara się zapobiec dalszemu pogorszeniu własnej pozycji przystąpienie do EWG.

Istnieje jeszcze inny, nader charakterystyczny wzgląd, który w ujęciu Białej Księgi skłania Anglię do tego kroku. Oto, jak czytamy dosłownie, tempo przyrostu zamorskich, w szczególności zaś amerykańskich inwestycji w tym kraju w ostatnich latach znacznie spadło, co ujemnie wpłynęło na rozwój gospodarczy. Biała Księga proponuje, w miejsce przyłączenia się do Wspólnego Rynku, również by uatrakcyjnić W. Brytanię jako teren obcych inwestycji.

Równocześnie podkreśla się także pozytywny efekt, jaki wejście do Wspólnego Rynku wywołałoby w odniesieniu do wiodących sektorów przemysłu takich jak chemia, przemysł maszynowy czy elektroniczny. Dynamika w tych przemysłach w bardzo poważnym stopniu zależy od zaawansowania technicznego, na którym to polu W. Brytania ma poważne sukcesy do odnotowania.

Dlatego też Biała Księga kładzie duży nacisk na rozwój współpracy technicznej umożliwiającej bardziej efektywne niż dotąd prowadzenie prac badawczych i podejmowanie przedsięwzięć na większą skalę, jak to miało miejsce w przypadku samolotu Concorde. W tym celu rząd angielski proponuje utworzenie wspólnej organizacji europejskiej sterującej i stymulującej prace badawcze i rozwój, co byłoby z pewnością nie tylko dla W. Brytanii, ale i dla wszystkich członków Wspólnego Rynku.

Nie od rzeczy będzie tu także uwzględnienie znaczenia, jakie wejście Anglii do Wspólnego Rynku może mieć dla londyńskiego City drugiego po Nowym Jorku centrum finansowego świata kapitalistycznego. Według ogólnych przewidywań złączenie Anglii z krajami Szóstki stanie się silnym bodźcem ekspansji W. Brytanii w dziedzinie usług handlowych i bankowych, ubezpieczeń i transportu morskiego, w dziedzinie, w której posiada ona tradycyjnie już przewagę nad państwami EWG. Biała Księga jest eżeszta zdania, że korzyści byłoby w tym wypadku obustronne: „pomoc” finansistów i handlowców brytyjskich przyczyni się do zwiększenia eksportu EWG do krajów trzecich.

W tym też chyba kontekście rozumieć należy niedawną wypowiedź G. Thomasona, brytyjskiego ministra do spraw europejskich, że cena ekonomiczna przystąpienia Anglii do Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej nie powinna być zapłaconą wyłącznie przez nią samą, lecz i przez pozostałe kraje kandydujące, jak państwa Szóstki.

Argumenty przedstawione w Białej Księdze oraz wypowiedzi polityków brytyjskich skłaniają do przypuszczeń, że rokowania między państwami Wspólnego Rynku i Wielką Brytanią toczyć się będą na wielu płaszczyznach i na pewno nie będą należały do łatwych, a nawet w przypadku ich powodzenia przysprzącały okres wzajemnej adaptacji partnerów będzie dość długi.

1) „British and the European Communities, an economic assessment”, Command Paper 4285, Her Majesty Stationery Office, London—1970.
2) The Times Business News 14.02.1970.

Wielka Brytania u progu EWG

LEON ŻURAWICKI

elem stalowym oraz pozycja Anglii jako czołowego wydobywcy węgla, który wchodził w zakres kompetencji Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali. To samo dotyczy zresztą EURATOM-u. Ponadto wszystkie przedstawione w Białej Księdze założeń opierają się na założeniu, że Irlandia, Dania i Norwegia także zostaną przyjęte do EWG.

Najbardziej spornym jak dotąd problemem w rokowaniach Anglii — EWG była i pozostaje kwestia cen piodów rolnych. Inny niż we Wspólnym Rynku (niektórzy twierdzą, że bardziej racjonalny) system subwencjonowania rolnictwa w Wielkiej Brytanii polegający na bezpośrednich dopłatach dla far-

wencji podwyżkę kosztów utrzymania o 4-5 proc. Do tego dochodzą jeszcze przypadające w tym wypadku na W. Brytanię wpłaty na fundusz rolny Wspólnego Rynku. Płatności te rzeczą jasną obciążąłyby bilans płatniczy stanowiący słaby punkt gospodarki brytyjskiej.

Wobec tego nieuchronnie nasuwa się pytanie, czy straty te zostaną powołowane poprzez ewentualny wzrost produkcji przemysłowej i eksportu? Otóż w tym względzie nie wiemy, da się przewidywać.

Bilans płatniczy W. Brytanii, po uwzględnieniu opłat na fundusz rolny EWG charakteryzowałby się według bardzo nieprecyzyjnej oceny zawartej w Białej Księ-

MINIONY rok był okresem dalszego rozwoju żeglud światowej i budownictwa okrętowego. Obroty handlu międzynarodowego drogą morską osiągnęły ok. 2 280 mln ton, tzn. wzrosły o 10 proc. w porównaniu z 1968 r. Flota światowa zwiększyła się o 26 mln DWT osiągając stan 293 mln DWT, tj. o 9 proc. więcej niż przed rokiem. Szczególnie silnie rozwija się tonaż specjalizowany, zarówno w zakresie ładunków masowych (ziornikowce i masowce), jak i drobnicy (statki do przewozu pojemników i innych jednostek ładunkowych). Znajdują to również odbicie w nowych zamówieniach na statki, które w 1969 r. osiągnęły rekordową wielkość 50 mln DWT.

REKORDOWA PRODUKCJA STOCZNI

Wszystko to stwarza nadal pomysły przesłanki dla rozwoju budownictwa okrętowego. W skali światowej osiągnięty został w ub. roku rekord produkcyjny, wyrażający się zbudowaniem 2 806 statków o łącznej pojemności 18,6 mln DWT, tj. o 10,4 proc. więcej niż w poprzednim roku.

W produkcji głównych państw rysowały się różnorodne zmiany, w wyniku czego zmieniła się również hierarchia stoczniowych potentatów. Na czele już od kilkunastu lat utrzymuje się Japonia, gdzie w 1969 r. zbudowano statki o pojemności 9 mln BRT, tj. o 9 proc. więcej niż w 1968 r. Na drugim miejscu uemocniły swoją pozycję stocznie zachodnioniemieckie budując 1,8 mln BRT (o 47 proc. więcej niż w 1968 r.) Szwecja zbudowała 1,3 mln BRT, a w W. Brytanii produkcja osiągnęła tylko 830 tys. BRT, o 21 proc. mniej niż w 1968 r.

Druga grupa państw o największej produkcji okrętowej to Francja, Hiszpania, Norwegia i Dania. W każdym z tych krajów zbudowano w ub. r. po 600-700 tys. BRT. Szczególnie silny wzrost produkcji w porównaniu z 1968 r. wykazuje Hiszpania (o 39 proc.), która w związku z tym wysunęła się z 9 na 6 miejsce w świecie.

W trzeciej grupie państw o produkcji rocznej 360-475 tys. BRT, znalazły się Stany Zjednoczone Ameryki awansując z 11 na 9 miejsce w świecie, Holandia (na 10 miejscu w porównaniu z 14 w 1968 r.) oraz Polska i Włochy. Polski przemysł okrętowy z produkcją 399 tys. BRT (o 4,5 proc. mniej niż w 1968 r.) znalazł się na 11 miejscu w świecie. Produkcja włoska znacznie spadła (o 27 proc.), w czego wyniku kraj ten zajął dopiero 12 miejsce w produkcji światowej (w 1968 r. — 8 miejsce).

Na dalszych miejscach znalazły się stocznie NRD z produkcją 310 tys. BRT (wzrost o 5 proc.), Jugosławia — 288 tys. BRT (spadek o 12 proc.) i Finlandia — 186 tys. BRT (spadek o 6 proc.).

Przy analizie przedstawionych wielkości i zmian należy mieć na uwadze, że nie obrazują one ściśle rzeczywistej wielkości produkcji okrętowej poszczególnych państw. Wynika to z różnic w strukturze produkcji występujących w poszczególnych krajach. I tak np. większość państw uzyskuje wysoką produkcję okrętową w wyniku budowy bardzo dużych zbiornikowców i masowców o stosunkowo prostej konstrukcji i

niszkiej pracochłonności jednostkowej. Natomiast w niektórych krajach, w tym również w Polsce, a także NRD, zdecydowanie przeważa budowa statków towarowych, szczególnie drobnicowców, o średniej wielkości, statków rybackich i innych statków specjalnych, a więc tonażu o wyższej pracochłonności. Stąd też względna pozycja tych państw w światowej produkcji kształtuje się nieco inaczej.

Dla przykładu warto podać wybrane dane o strukturze produkcji okrętowej niektórych krajów. Udział zbiornikowców i masowców w ogólnej produkcji Norwegii osiągnął 85,1 proc., Danii — 83,2 proc., Szwecji — 82,4 proc., Japonii — 82,3 proc., Holandii — 73 proc., a więc stanowi podstawową część ich produkcji okrętowej. Natomiast w produkcji polskiej zbiornikowce i masowce uczestniczą jedynie w 26 proc. Równocześnie niewielki jest w wymienionych państwach udział produkcji statków rybackich czy drobnicowców (20-40 proc.), a więc tonażu najbardziej pracochłonnego i skomplikowanego, podczas gdy w Polsce wynosi on aż 74 proc.

MIEJSCE POLSKI

Tego rodzaju układ struktury produkcji zmienia hierarchię poszczególnych państw w budowie głównych rodzajów tonażu. Jeżeli w produkcji zbiornikowców i masowców nasze stocznie nie „liza się” w skali światowej, to w budowie statków dla rybołówstwa i pozostałych statków towarowych zajmujemy znacznie wyższą pozycję.

W produkcji statków dla rybołówstwa Polska utrzymała w 1969 r. pierwsze miejsce w skali światowej, zdobyte w 1968 r. Zbudowaliśmy ich 30 o pojemności 130 tys. BRT, co stanowi 24,7 proc. odpowiedniej produkcji światowej. Wyprzedzając nas uprzednio Japonia znalazła się tym razem na trzecim miejscu budując wprawdzie znacznie więcej tych statków, bo aż 287, lecz ich pojemność wynosiła tylko 75 tys. BRT (13,9 proc. produkcji światowej). Natomiast drugie miejsce zajęły stocznie NRD z produkcją 89 tys. BRT (53 statki). Należy przy tym podkreślić, że nasze stocznie produkują prawie wyłącznie uprzemysłowione statki dla rybołówstwa (trawlerzy-przetwórcy, zamrażalniki, bazy-przetwórcy itp.) w porównaniu ze znaczną produkcją konwencjonalnych statków rybackich w innych państwach, co jeszcze bardziej zwiększa rangę naszej produkcji tonażu dla rybołówstwa.

Natomiast w zakresie produkcji drobnicowców i trampów uniwersalnych zajęliśmy w 1969 r. 6 miejsce w świecie po Japonii, NRD, W. Brytanii, NRD i USA, a przed Francją, Finlandią, Hiszpanią, Jugosławią, Szwecją, Danią i szeregiem dalszych państw. Również to świadczy o wyższej randze polskiej produkcji okrętowej niż to wynika z ogólnych statystyk.

ZBIORNIKOWCE I MASOWCE NA CZELE

W produkcji światowej budownictwa okrętowego zdecydowanie przeważa budowa zbiornikowców i masowców, a więc dużych statków do przewozu jednorodnych ładunków. Zbiornikowców zbudowano w 1969 r. 317 o łącznej pojemności 8,9 mln BRT, masowców — 193 o po-

jemności 4,4 mln BRT. W porównaniu z 1968 r. produkcja zbiornikowców zwiększyła się o 42 proc., natomiast budowa masowców wykazuje spadek (o 28 proc.) zapewne przejściowy, o czym świadczyć chociażby rosnące zamówienia na te statki.

Wśród zbiornikowców i masowców zdecydowanie przeważają statki-olbrzymy. W 1969 r. zbudowane zostały w Japonii dalsze zbiornikowce o nośności po 320 000 ton, będące aktualnie największymi statkami na świecie, a zamówiony został już zbiornikowiec o nośności 400 000 ton. Wśród masowców największy statek wykazuje już noś-

w cieniu wielkich zbiornikowców i masowców, przynajmniej w zakresie rekordowych rozmiarów statków i postępu technicznego. Od kilku lat sytuacja w tym zakresie zmienia się, bowiem również żegluga liniowa ma swoje superstatki, będące ostatnim krzykiem postępu. Są nimi różnego rodzaju statki do przewozu tzw. jednostek ładunkowych, głównie pojemników.

Te wielkie „skrzynie”, łączące różnorodne towary w duże jednostki transportowe, zdobyły sobie już prawo obywatelstwa w międzynarodowym transporcie morskim i opoławiają coraz to nowe szlaki przewozowe. Podstawową rolę odgrywa

Koniunktura w przemyśle okrętowym trwa

CZESŁAW WOJEWÓDKA

ność 160 000 ton, a zamówione zostały kombinowane statki (do przewozu ropy naftowej i suchych ładunków masowych) o nośności do 270 000 ton.

Budowa coraz większych statków wiąże się z ich zaletami ekonomicznymi, sprowadzającymi do niższych kosztów przewozu przypadających na jednostkę wielkości statku (w porównaniu z mniejszymi statkami). Stąd też wszędzie tam, gdzie nie występują zasadnicze przeszkody techniczne (ograniczona głębokość torów wodnych czy portów) opłaca się eksploatować największe statki.

Żegluga światowa eksperymentuje w tym zakresie już kilkanaście lat wprowadzając coraz to nowe rozwiązania. Z eksperymentów ubiegłego roku warto wymienić chociażby rejs znanego z zawinięcia do Gdyni zbiornikowca amerykańskiego „Manhattan”, który popłynął na Alaskę celem zbadania możliwości transportu morskiego ropy naftowej z odkrytych tam niezwykłe bogatych złóż. Być może, że niedługo zostanie zbudowana flota specjalnych zbiornikowców do przewozów z Alaski, które zmienia geografie transportu ropy naftowej.

POJEMNIKOWCE I BARKOWCE

Do niedawna przewozy drobnicy i żegluga liniowa znajdowały się

EKSPORT PRZEDZ WSZYSTKIM

Już od kilku lat podstawową część światowej produkcji okrętowej stanowią statki budowane na eksport. W 1969 r. zbudowano na świecie 818 statków o łącznej pojemności 10,7 mln BRT z przeznaczeniem dla innych państw. Stanowiło to 55,6 proc. produkcji światowego budownictwa okrętowego. W porównaniu z 1968 r. eksport zwiększył się o 12,4 proc.

Największą produkcję na eksport wykazują państwa o największej ogólnej produkcji okrętowej, tj. Japonia, gdzie zbudowano 5,6 mln BRT dla armatorów zagranicznych, NRD i Szwecja (po 1 mln BRT). „Odstaje” w tym zakresie jedynie W. Brytania, która z eksportem w rozmiarach 383 tys. BRT zajmuje dopiero siódme miejsce w świecie. W 1969 r. wyprzedziły ją Dania, Holandia i Jugosławia budując po 410-420 tys. BRT dla armatorów zagranicznych.

Polskie budownictwo okrętowe budując dla zagranicznych armatorów 364 tys. BRT, zajęło w 1969 r. w eksporcie statków ósme miejsce i to pomimo wzrostu eksportu w porównaniu z poprzednim rokiem o 11,3 proc. i utrzymania udziału w światowym eksporcie statków w rozmiarach 3,4 proc. Stało się tak dlatego, że niektóre inne państwa znacznie zwiększyły w ub. roku swoją produkcję eksportową (np. Dania o 49,1 proc., Holandia o 96,2 proc., Jugosławia o 55,3 proc.) i w efekcie wyprzedziły nasze stocznie, zajmując w 1968 r. jeszcze piąte miejsce w eksporcie światowym.

Podobnie jak w przypadku ogólnej produkcji okrętowej nie są to porównania ścisłe, gdyż opierają się wyłącznie na danych ilościowych, podczas gdy struktura eksportu w poszczególnych krajach jest różna. W odniesieniu do tonażu wodowanego na eksport w naszych stocznich można stwierdzić, że aż 26 proc. stanowiły statki rybackie, a więc najbardziej pracochłonne i kosztowne. Tak wysokiego udziału tonażu rybackiego w eksporcie statków nie wykazuje — poza NRD — żadne inne państwo. Tym samym relatywna pozycja polskiego przemysłu okrętowego w światowym eksporcie statków jest wyższa niż wynikałoby to z mechanicznych porównań ilościowych.

Zmiany w hierarchii państw o największej produkcji eksportowej wynikają również z przeznaczenia dla zagranicznych armatorów znacznie większej części ogólnej produkcji niż uprzednio. I tak np. w Jugosławii, gdzie udział eksportu wynosił jeszcze niedawno 60 proc., przeznaczono w ub. roku na eksport całą bieżącą produkcję, co jest niewiarygodnym zjawiskiem w światowym przemyśle okrętowym. W Danii udział produkcji eksportowej zwiększył się z 43 proc. w 1968 r. do 70 proc. w ub. roku, w Holandii odpowiednio z 38 proc. do 70 proc.

Polskie budownictwo okrętowe zajmuje czołową pozycję w produkcji dla ZSRR, bowiem w Polsce wodowano w ub. roku 35 statków o pojemności 298 tys. BRT, podczas gdy w NRD 201 tys. BRT, w Finlandii 97 tys. BRT, w Jugosławii 91 tys. BRT.

ZE ŚWIATA

REKORDOWA NADWYZKA BILANSU PŁATNICZEGO BRAZYLII

Saldo dodatnie bilansu płatniczego Brazylii za 1969 rok osiągnęło rekord w wysokości 581 mln dol., podczas gdy w roku poprzednim wynosiło — 32 mln dol. Wynik ten Brazylija zawdzięcza przede wszystkim pomysłnemu kształtowaniu się obrotów handlowych z zagranicą. Eksport brazylijski w 1969 roku w stosunku do 1968 roku zwiększył się o 10 proc. do 2 280 mln dol., a import — o 5 proc. do 1 960 mln dol., zapewniając nadwyżkę bilansową w sumie 300 mln dol. Wzrost eksportu obejmował głównie bawełnę, mineralny i wyroby przemysłowe. Zwiększył się też znacznie dopływ kapitałów inwestycyjnych z zagranicy, a mianowicie z 553 mln dol. w 1968 roku do przeszło 800 mln dol. w 1969 roku. (MF)

WSPÓLPRACA PRZEMYSŁU NRD I ZSRR

Według danych, opublikowanych ostatnio w NRD, lista wyrobów co do których zawarto porozumienia specjalizacyjne z ZSRR obejmuje ponad 80 pozycji. Chodzi w tym wypadku o maszyny dla przemysłu tekstylnego, poligraficznego, spożywczego i używek. M. in. Związek Radziecki ma się specjalizować w produkcji maszyn tekstylnych, NRD natomiast przede wszystkim w produkcji maszyn do przerobu włókien chemicznych. Sześciu naukowców istnieje w badaniach naukowo-technicznych, przy czym chodzi zarówno o badania podstawowe, jak i opracowanie konkretnych rozwiązań konstrukcyjnych, technologicznych oraz optymalnych schematów organizacji produkcji w przedsiębiorstwach. (KK)

22 KRAJE KLIENTAMI PRZEMYSŁU OKRĘTOWEGO NRD

Produkcja stoczní morskich NRD osiągnęła w r. ub. poziom 324 tys. BRT. Wodowano 129 jednostek, których odbiorcami byli armatorzy z 11 krajów. W roku bieżącym przewiduje się rozpoczęcie budowy bądź przygotowanie do produkcji ponad 10 nowych typów statków morskich. Największym odbiorcą zagranicznym NRD-owskiego przemysłu stocznianego jest ZSRR. W roku ubiegłym spośród 129 jednostek rybackich i frachtowych, zakupionych przez odbiorców zagranicznych, 81 zbudowano na zlecenie Związku Radzieckiego.

Dotychczas 15-mi odbiorców zagranicznych NRD-owskiego przemysłu stocznianego obla 22 kraje. (KK)</

