

W NUMERZE:

PRZEPUSTKA DO PRZYSZŁOŚCI —

— str. 1 i 4
W naszym nowym cyklu publikujemy artykuły: Aleksandra JĘDRZEJCZAKA pt. CO MA KŁOS DO SPRZĘGŁA i Dariusza FIKUSA — ANALFABECI Z WYBORU CZY Z MUSU?

Pierwszy z artykułów zwraca uwagę na dysproporcję pomiędzy rosnącą liczbą nowoczesnych, wysokosprawnych maszyn na wsi, a umiejętnością korzystania z nich. D. Fikus natomiast rozważa możliwości podniesienia kultury technicznej naszego społeczeństwa w trakcie nauki w szkole.

Antoni GUTOWSKI — MASZYNY DLA PRZEMYSŁU SPOŻYWCZEGO (II) — ZDECYDUJMY SIĘ! — str. 3

Przemysł rolnospożywczy ma walczyć o przetrwanie w kraju. Konsekwencje tego są znane — przetwórstwo produktów rolnych i produktów hodowli nie może szybko

W pełni zdyskontować osiągnięć rolnictwa. Dlatego nie decydujemy się na rozwój nowoczesnego przemysłu maszyn spożywczych? — zastanawia się Autor.

Witold ZABOROWSKI — PRODUKCJA — SPOŻYCIE — RYNEK ELASTYCZNOŚCI, CZYLI — SAMODZIELNOŚĆ — str. 5

Mamy gęstą sieć laboratoriów i placówek wzornictwa przemysłowego w przemyśle lekkim, dobrą kadrę projektantów i sprawną informację o aktualnych tendencjach światowej mody. Tymczasem na naszym rynku wcale niełatwo o modną odzież. Dlaczego?

Zygmunt KRÓLAK — ZŁOTO CZY DOLAR? (II) — DOLAR W OSAMOTNIENIU — str. 7

W drugiej części artykułu „Złoto czy dolar?” Autor kontynuuje rozważania na temat amerykańskiego programu ratowania dolara. Czy USA uda się utrzymać pozycję dolara jako waluty światowej?

Aktualności

DOCHODY I OSZCZĘDNOŚCI

W styczniu br. przy wzroście przychodów pieniężnych ludności ogółem o 1,2 proc. w tym samym czasie w gospodarstwie domowym wydatki na konsumpcję wzrosły o 1,4 proc. Wzrost wydatków na konsumpcję w styczniu br. był wyższy niż w styczniu ub. r. o 0,2 proc. Wzrost wydatków na konsumpcję w styczniu br. był wyższy niż w styczniu ub. r. o 0,2 proc.

Wzrost wydatków na konsumpcję w styczniu br. był wyższy niż w styczniu ub. r. o 0,2 proc. Wzrost wydatków na konsumpcję w styczniu br. był wyższy niż w styczniu ub. r. o 0,2 proc.

Wzrost wydatków na konsumpcję w styczniu br. był wyższy niż w styczniu ub. r. o 0,2 proc. Wzrost wydatków na konsumpcję w styczniu br. był wyższy niż w styczniu ub. r. o 0,2 proc.

niż w styczniu ub. roku. Równocześnie wzrosło wydatki na konsumpcję w styczniu br. o 0,2 proc. Wzrost wydatków na konsumpcję w styczniu br. o 0,2 proc.

Wzrost wydatków na konsumpcję w styczniu br. o 0,2 proc. Wzrost wydatków na konsumpcję w styczniu br. o 0,2 proc.

Wzrost wydatków na konsumpcję w styczniu br. o 0,2 proc. Wzrost wydatków na konsumpcję w styczniu br. o 0,2 proc.

(SU)

DALSZY CIĄG NA STR. 8

CENA 2 ZŁ

ROK XXIII

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

3 MARCA 1968 r. Nr 9 (859)

S PRAWA zwiększania obrotów handlowych z zagranicą określona została jako jeden z zasadniczych warunków prawidłowej realizacji zadań bieżącej pięcioletki na IV Zjeździe PZPR. W uchwale Zjazdu podkreślono, że chodzi zarówno o zwiększenie tempa wzrostu obrotów, jak i o przestrzeganie opłacalności transakcji w handlu zagranicznym. W miarę jak rośnie udział handlu zagranicznego w produkcji społecznej coraz większą rolę nabierać musi rachunek ekonomiczny. Pozwala on stwierdzić, jak kształtuje się społeczny koszt produkcji eksportowej w stosunku do uzyskanych wpływów dewizowych za eksport, a szerzej biorąc — jak kształtuje się społeczny koszt eksportu w stosunku do społecznych efektów zrealizowanego w oparciu o ten eksport importu.

Na IV Zjeździe przedstawiona więc została w pełni problematyka powiązań handlu zagranicznego z całością gospodarki z podkreśleniem potrzeby przechodzenia od biernej roli handlu zagranicznego, czyli od pokrywania importu niedoborów i eksportu nadwyżek produkcji, do aktywnej roli tego handlu. Polega zaś ona na takim doborze struktury produkcji, która umożliwi nie tylko pokrycie ilościowej potrzeb importowych, ale i zwiększenie — poprzez wymianę z zagranicą — ogólnej wartości produktu społecznego.

Waga problematyki handlu zagranicznego spowodowała, że była ona elementem obrad wszystkich zebrań Komitetu Centralnego po IV Zjeździe, poświęconych problematyce gospodarczej. W sposób wyjątkowy i kompleksowy omówiono kierunki i metody wymiany z zagranicą na V Plenum w grudniu 1965 r. „Zadania handlu zagranicznego” — stwierdzono wówczas w referacie — nie polegają wyłącznie na ilościowym wzroście eksportu i — co za tym idzie — obrotów handlu zagranicznego. Wzrost ten musi się odbywać w ramach ściśle określonych przez ekonomiczny rachunek opłacalności dewizowej. Wprowadzenie prawidłowego rachunku opłacalności dewizowej powinno być realizowane etapami. Pierwszy etap tej reformy powinien polegać na opracowaniu rachunku uwzględniającego wszystkie koszty krajowej produkcji eksportowej oraz — w oparciu o to — na stworzeniu systemu bodźców, obliczonych na poprawę opłacalności dewizowej eksportu.

Zadania V Plenum są wdrażane w praktyce gospodarstwa już prawie dwa lata. Ostatnie XI Plenum KC dokonało oceny rozwoju obrotów zagranicznych oraz efektów reformy w ciągu tych dwóch lat. Ocena ta potwierdziła prawidłowość przyjętych kierunków działania. Nie oznacza to jednak, że osiągnięte zostały już w pełni zadowalające efekty. Dlatego mocno podkreślono konieczność dalszej koncentracji wysiłków na odcinku handlu zagranicznego.

Od strony koncepcyjnej XI Plenum jest w zasadzie kontynuacją V zebrania plenarnego, przeprowadzonego na te aktualny problem handlu zagranicznego. Stanowi jednak jego dalszą konkretyzację i uściślenie w oparciu o poddające się już ocenie dwuletnie doświadczenia. Równocześnie, dzięki sprzeciwowi zadań na ostatnie trzy lata bieżącej pięcioletki, stanowi realny punkt wyjścia dla następnego planu pięcioletniego, jest ogniwem przygotowującym drugi etap reformy, pomostem do dyskusji przed V Zjazdem PZPR.

W latach 1966—67 znacznie wzrosły obroty w handlu zagranicznym. Eksport wzrósł o 13,4 proc., import nieco wolniej — o 13 proc. Nastąpiła dalsza poprawa w strukturze obrotów, wrażliwa się zwłaszcza w szerszym temacie eksportu finalnych produktów przemysłowych. Eksport maszyn i urządzeń wzrósł mianowicie o 18,5 proc., a eksport konsumpcyjnych artykułów przemysłowych znacznie szybciej — o 42 proc. Dzięki temu zwiększył się udział tej pierwszej grupy w całości eksportu z 34,7 proc. do 36,2 proc. (la-

Handel zagraniczny

KONIECZNOŚĆ KONCENTRACJI WYSIŁKÓW

ta 1965 i 1967), a drugiej grupy z 12,3 proc. do 15,4 proc. Łącznie więc udział produktów finalnych w naszym eksporcie przekroczył 50 proc. (dokładnie 51,6 proc.).

Wraz z ilościowym rozwojem obrotów w handlu zagranicznym i polepszeniem się struktury tych obrotów poprawie ulega opłacalność wymiany towarowej z zagranicą. Przyniosło to efekty stopniowe przechodzenie od ilościowego do wartościowego planowania zadań oraz wprowadzenie rachunku opłacalności bieżącej jako realnej kategorii ekonomicznej, przez powiązanie tego rachunku z systemem nagród. Okazało się, że pierwszy etap reformy handlu zagranicznego przyniósł korzystne zmiany struktury geograficznej i asortymentowej eksportu oraz wywołał tendencję do obniżania cen fabrycznych na wyroby eksportowane w oparciu o obniżkę kosztów produkcji. Powiązanie producentów pracujących na eksport z sytuacją na rynkach zagranicznych przez rachunek ekonomiczny i system nagród stało się ważnym elementem integrującym działalność produkcyjną i handlową. Ujawniło zarówno nowe alternatywy i możliwości ekspansji eksportowej, jak i konieczność przeprowadzenia głębszych zabiegów ekonomicznych i organizacyjnych, niezbędnych dla tej ekspansji.

Mimo te osiągnięcia stwierdzić trzeba, że główną słabością rozwoju handlu zagranicznego jest nadal niedostateczna poprawa struktury towarowej eksportu i w stosunku do naszych założeń, i — przede wszystkim — w stosunku do potrzeb. Dotyczy to w szczególności niedostatecznej dynamiki eksportu maszyn i urządzeń, dominującej grupy eksportowej, przy równoczesnej wysokiej dynamice ich importu. W drugiej dużej grupie eksportowej, surowców i materiałów (32,6 proc. eksportu) jesteśmy przecież już od dziesięciu lat importerami netto i ze względu na własne potrzeby trudno tu założyć zmiany; w ciągu ostatnich dwóch lat saldo ujemne wyniosło tutaj ok. 3 mld zł dewizowych. Pokryte ono zostało częściowo dodatnim saldem z eksportu towarów rolnospożywczych i konsumpcyjnych towarów przemysłowych (łącznie około 2,2 mld zł dewizowych).

Jest więc niezbędne, aby ciężar pokrywania importu surowców brał na siebie w większym stopniu eksport maszyn i urządzeń, najbardziej — jak wiadomo — efektywny. Tymczasem w ostatnich dwóch latach i w tej grupie ukształtowało się saldo ujemne rzędu 0,5 mld zł dewizowych. Grupa maszyn i urządzeń nie stała się więc czynnikiem odciażającym

nasz bilans handlowy, lecz odwrotnie — dodatkowo go obciążała. Zdecydowały o tym przede wszystkim wewnętrzne czynniki, takie jak niedorozwój poszczególnych działów przemysłu maszynowego i jego mała elastyczność, ponadplanowe zaangażowanie urządzeń w krajowym procesie inwestycyjnym, niedostateczna aktywność akwizycyjna central handlowych.

Potrzeba przeciwdziałać powyższym czynnikom stawiając przed aparatem handlu zagranicznego, a przede wszystkim przed producentami maszyn i urządzeń szczególnie odpowiedzialne zadania. Ich realizacja przyniesie bowiem efekty już w ciągu najbliższych trzech lat oraz stworzy dobre punkty wyjścia dla bardziej długofalowego programu działania w pięcioletce 1971—1975.

Nasza ofensywa eksportowa, niezbędna dla zaspokojenia potrzeb importowych kraju, przebiegać musi równoległe dwoma torami: 1. Ze względu na potrzeby bieżące niezbędne jest wykorzystanie wszelkich możliwości dalszego ilościowego rozwoju opłacalnego eksportu tych dziedzin, w których posiadamy już rozbudowane moce produkcyjne, tradycje i umiejętności oraz sprzyjające rynki zbytu. 2. Natomiast potrzeby długofalowe nakazują rozbudowę i tworzenie dalszych kierunków naszych specjalizacji eksportowych, które — poprzez skoncentrowanie sił i środków na rozwoju określonych branż — powinny odegrać podstawową rolę w przyszłości wpływów dewizowych za eksport opłacalnych wyrobów. Zgodnie z tym, co podkreślaliśmy poprzednio, chodzi tu przede wszystkim — przy obu kierunkach ekspansji — o przetworzone, finalne produkty przemysłowe, to znaczy o maszyny i urządzenia oraz konsumpcyjne towary pochodzenia przemysłowego.

Podstawową rolę w utrwaleniu i rozwoju naszych dotychczasowych specjalizacji eksportowych powinny odegrać zakłady specjalizujące się w produkcji na eksport. Zaliczać się będzie do nich przedsiębiorstwa, w których produkcja eksportowa ma dominujące znaczenie i które równocześnie, w porozumieniu z centralami handlu zagranicznego, wezmą na siebie określone zobowiązanie, jeśli chodzi o tempo rozwoju, strukturę i opłacalność produkcji eksportowej. Wymagać to będzie bardziej precyzyjnego określenia profilu produkcyjnego tych zakładów w celu uzyskania optymalnych wielkości produkcyjnych, niezbędnego poziomu nowoczesności i jakości produktów. Podjęcie przez zakłady specjalizujące się w eksporcie takich zadań powiązane będzie z odpowied-

nimi uprawnieniami i priorytetami w zakresie środków obrotowych i inwestycyjnych oraz niezbędnej pomocy organizacyjnej i materialnej jednostek nadrzędnych. Dotyczyć to będzie również pierwszeństwa w korzystaniu z funduszy dewizowych oraz usług przedsiębiorstw budowlano-montażowych.

W powiązaniu z powyższym kierunkiem działania decydujące znaczenie długofalowe, chociaż nie bez wpływu na bieżącą dynamikę eksportu, ma oczywiście opracowanie wieloletniego programu rozwoju eksportu, zwłaszcza przemysłu maszynowego. Chodzi tutaj o wybranie tych branż przemysłowych, których tempo wzrostu dominować powinno wyraźnie nad tempem pozostałych gałęzi, oczywiście w konfrontacji z perspektywami zbytu na rynkach zagranicznych. Znaleźć to powinno odzwierciedlenie w strukturze programu inwestycyjnego, rozwoju zaplecza technicznego i prac naukowo-badawczych, w rozbudowie i kształceniu kadr. Tego rodzaju programy, w miarę możliwości opracowywane w sposób alternatywny, muszą więc być przygotowane w sposób kompleksowy z uwzględnieniem zweryfikowanych rachunkiem ekonomicznym nakładów inwestycyjnych, jak również przedsięwzięć techniczno-organizacyjnych.

Oba te kierunki działania, traktowane nie jako wyłączające się, lecz jako wzajemnie zbieżne, kompleksowe, oznaczają, że określenia kierunków rozwoju specjalizacji eksportowych i rozwoju mocy produkcyjnych nie można odkładać do momentu ostatecznego precyzowania założeń planu 5-letniego na lata 1971—1975. O powodzeniu naszej ofensywy eksportowej w następnym planie 5-letnim, który realizować będziemy w warunkach nasilającej się rewolucji techniczno-przemysłowej świata, musimy zdecydować już dzisiaj, na podstawie maksymalnie precyzyjnego oceniania i przewidywania własnych zdolności eksportowych, potrzeb oraz tendencji rozwojowych naszych najbliższych partnerów handlowych i całej gospodarki światowej.

Zdolności i możliwości eksportowe kraju — jak to stwierdzono w referacie Biura Politycznego na XI Plenum Komitetu Centralnego — zależą będą w przeważającej mierze od tego, co zdołamy dokonać już teraz, w drugiej połowie bieżącego 5-letnia. Wiadomo przecież, że rozwój eksportu wymaga wcześniejszych zabiegów, przygotowań inwestycyjnych, a zwłaszcza prac naukowo-badawczych i organizacyjnych dokonywanych z odpowiednim wyprzedzeniem.

Zbudowanie tak pomyślnych bieżących i długofalowych programów produkcji eksportowej wymaga intensyfikacji badań rynków i prognoz koniunkturalnych, zarówno dla najbliższych lat, jak i dla okresów dłuższych. Tego rodzaju badania prowadzone muszą być systematycznie z punktu widzenia najważniejszych branż i rynków, jako niezbędna podstawa decyzji planowych, i w dodatku w układach alternatywnych, zależnie od zmieniających się potrzeb kraju i chłonności rynków zagranicznych. Chodzi o zapewnienie niezbędnej elastyczności naszego aparatu wytwórczego i jego zdolności do szybkich przestawień w zależności od zmian koniunktury. Tego typu elastyczność techniczno-ekonomiczna może mieć miejsce tylko w warunkach rosnącej odpowiedzialności gospodarczo-politycznej kadr pracujących dla produkcji i eksportu, w warunkach pełnego zrozumienia przez te kadry znaczenia handlu zagranicznego dla rozwoju gospodarki narodowej, wagi powiązań naszej gospodarki z rozwojem krajów członkowskich Rady Wzajemnej Współpracy Gospodarczej oraz z całokształtem gospodarki światowej. (J. G.)

* Forównaj podsumowanie cyklu publikacji pt.: „Przemysł dla dewizy” Z. G. Nr 7/68.

PRZEPUSTKA DO PRZYSZŁOŚCI

PRZEPUSTKA DO PRZYSZŁOŚCI

PRZEPUSTKA DO PRZYSZŁOŚCI

Co ma kłos do sprzęgła

ALEKSANDER JĘDRZEJCZAK

W PGR „Żary” (31,3 kwintala czterech podstawowych zbóż z hektara) tłumacza mi: — O sukcesach w polu rostrzyga siła uderzeniowa gospodarstwa, maszyny zdolne w krótkich, ściśle określonych terminach wykonać niezbędne zabiegi agrotechniczne. Prace spóźnione nie przyniosą należytych rezultatów, a nawet czasem szkoda. Sprawnosć maszyn, sprawnosć ciągników, przebieg ich wzrostu na kwintale i tony pól.

W sąsiednim Państwowym Ośrodku Maszynowym, w Sienawie Żarskiej, przedkłada inną kalkulację: — Traktor oplaca się gospodarstwu, gdy przepracuje w ciągu roku przynajmniej tysiąc godzin.

To brzmi całkiem niegroźnie. Wydaje się łatwe. Od fabryk wymaga się jednak, aby ich maszyny pracowały przynajmniej przez pięć tysięcy godzin w roku. Uwagę na ten temat kwitują jednak dość lekceważącymi uśmiechami: — Kiepskie porównanie. Maszyny pod dachem, nie stykające się z substancjami, które żrą metal. W polu inaczej to wygląda. Do tego: nagłe zmiany pogody i stale znajdujące się w ziemi kamienie powodują przeciążenia, o jakich nie śni się mechanikom w fabrykach.

Potem: — Obsługa np. kombajnu ziemniaczanego w naszym nie jest łatwiejsza ani prostsza niż obsługa maszyn w fabryce. Kombajn pracuje w trudniejszych warunkach.

Wymaga więc troskliwej opieki, konserwacji. Z tym są kłopoty. W fabryce, nawet jeśli przy obrabianiu pracuje szybkościowo przyuczony młodzik, są brzydalczki-ustawiacze, mistrzowie, nadzór inżynierski, a w sąsiedniej hali warsztat remontowy. Na wsi...

A TO NIECH SOBIE STUKA

Wracamy do traktorów, maszyn symboli, rostrzygających o sile uderzeniowej rolnictwa. Bardzo wielu traktorom wciąż jeszcze nie udaje się przepracować tysiąca godzin w roku. Nawet nie z powodu lichej jakości. POM i PGR zeznają: zgodnie: ostatnio dostarczane ciągniki wykazują o wiele mniej wad materiałowych i produkcyjnych. Eksploatacja URSUS-a często zgłasza o ośrodków, bada przyczyny awarii, na miejscu zaleca reklamacje, wydawnie zmniejsza ryzyko związane z zakupem ciągnika.

Mawiano kiedyś: „Kto traktorem orze, a kombajnem kosi, ten o chleb prosi”. Porzekadło to traci aktualność. Nasze kombajny są coraz lepsze. Z innymi maszynami gorzej, ale na nowych ciągnikach z URSUS-a i kombajnach z Plocca można już polegać.

DOKONCZENIE NA STR. 4

Analfabeci z wyboru czy z musu?

DARIUSZ FIKUS

C O mieści się w głowie młodego człowieka kończącego liceum, jakie są jego praktyczne umiejętności techniczne i czy przydadzą mu się w przyszłości? Nie interesują nas owo „majsterkowicze” rozpruwające brzocho telewizorom, znający dokładnie wszystkie marki samochodów i rozpoznający je po brzmieniu motoru. Zajmujmy się precyzją, a nie wyjątkowością w tej dziedzinie.

Temat jest o tyle aktualny, że wychowanie techniczne zostało

wprowadzone jako nowy przedmiot od klasy VIII szkoły podstawowej i mamy już roczne doświadczenie praktyczne, jak rzecz została przyjęta i zaadaptowana w szkole, gdzie dotychczas królowały tzw. roboty ręczne dla dziewcząt polegające na uczeniu szycia, a dla chłopców wbijania gwóźdźi i stolarstwa. Temat ten dotyczy również ściśle z pojęciem, które nadużywano straciło swój sens i brzmi dziś dwuznacznie: „politechnizacja”.

Opisywano nim często przedsięwzięcia nie mające z prawdziwą „politechnizacją” nic wspólnego. Pro-

ces sprowadzany do jednego: łączenia nauczania z pracą produkcyjną. Eksperymenty te nie zawsze przynosiły pomyślne rezultaty. Czy mogły jednak przynieść, jeśli były często zupełnie przypadkowe i nieprzemysłowe? Jeśli uczeń zamiast do szkoły posłany był do pracy przy żniwach dlatego, że pobliski PGR miał trudności ze znalezieniem robotników? To oczywiście nie była to żadna „politechnizacja”, a szukanie łatwej siły robotniczej. Zamiast więc o politechnizacji — mówić będziemy raczej o kulturze technicznej, pojmując ją szerzej i wcale nie wykluczając, ani wychowawczej funkcji pracy, ani nie przekraczając dobrze pomyślanej praktyki zawodowej.

Rozmawiałem na temat umiejętności technicznych maturzystów z pracownikami naukowymi Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie. Stwierdzili oni, że młodzież, która już z wyboru przychodzi na uczelnię, która uchodzi za techniczną. I właśnie ta młodzież — jak mi powiedziano — wykazuje elementarny brak umiejętności zastosowania w praktyce posiadanej wiedzy z zakresu fizyki, chemii, matematyki. Uczy się jej w sposób formalny, „na blachę”, wkuwa w mały sposób. Jako anegdota przy-

DOKONCZENIE NA STR. 4

W POPRZEDNIM artykule („Wąskie gardło gigantów”, nr. 8) próbowaliśmy uzasadnić potrzebę wyprzedzenia rolnictwa przez przemysł spożywczy i przemysł spożywczy przez przemysł spożywczy. Tymczasem trudno mówić o wyprzedzaniu, co więcej, poważne trudności napotyka realizacja skromnych inwestycji przemysłu spożywczego. W samym tylko kluczowym przemyśle spożywczym w 1986 r. na 240 planowanych do uruchomienia obiektów, oddano do eksploatacji 193. Taka jest sytuacja, jeśli chodzi o budowę nowych obiektów, nie lepsza, a raczej jeszcze gorsza, jest sytuacja w dziedzinie rekonstrukcji i modernizacji zakładów istniejących. W obydwu przypadkach, zwłaszcza w drugim, jedna z głównych przyczyn omawianych trudności wiąże się z niedorozwojem bazy wytwórczej maszyn spożywczych oraz z nieprzewidywalnościami w jej organizacji.

„SPECJALITE”?

Produkcja maszyn i urządzeń dla przemysłu spożywczego różni się w sposób zasadniczy od produkcji maszyn dla wielu innych gałęzi przemysłu. Np. obrabiarki, traktory czy silniki elektryczne, chociaż przeznaczone dla wielu branż, nie czym się w zasadzie nie różnią — taka sama obrabiarka czy silnik pasuje do dziesiątek, setek zakładów. Zupełnie inaczej ma się sprawa z maszynami spożywczymi. Przemysł spożywczy obejmuje bowiem ok. 20 branż, w których technologia wytwarzania jest zupełnie inna, dostosowana do rodzaju surowca, charakteru wyrobu finalnego, zależna nawet od warunków klimatycznych. Prócz tego różna wielkość zakładów przetwarzających plody rolne powoduje, że maszyna o tym samym przeznaczeniu musi być produkowana w różnych typowościach, w zależności od wymaganej wydajności.

Powie ktoś, że to cecha charakterystyczna nie tylko polskiego przemysłu spożywczego, na całym świecie przemysł spożywczy jest — wśród innych gałęzi — przemysłem nietypowym, posiadającym bardzo szeroki wachlarz potrzeb asortymentowych w dziedzinie maszyn. Zgoda, pod tym względem nasz przemysł spożywczy nie różni się od innych, chociaż w porównaniu do krajów wysoko rozwiniętych cechuje go o wiele większe rozdrobnienie, co już samo przez się wywiera określony wpływ na zakres i strukturę potrzeb maszynowych. Najważniejsze jednak, że przemysł spożywczy zmuszony jest pokrywać te potrzeby prawie wyłącznie w kraju. Np. w 1968 r. będąc one zaspokojone w 80 proc. (licząc wagowo) przez krajowych wytwórców maszyn, a tylko w 10 proc. w drodze importu.

Praktycznie oznacza to, że przemysł maszyn spożywczych musi podobać jakże różnorodnym wymaganiom wszystkich niemal 20 branż przemysłu spożywczego! Pod tym właśnie względem różni się zasadniczo od producentów zagranicznych. I dlatego w Polsce produkuje się aktualnie aż tysiąc typów i typowości maszyn i urządzeń, parę tysięcy rodzajów zbiorników różnej wielkości i przeznaczenia... A w innych krajach? Szwedzi znani są na rynkach światowych z produkcji (i eksportu) wywarek do produkcji soków zagęszczonych z różnych wórków: Duńczycy specjalizują się w szafach klimatyzacyjnych i zamyszkach; firmy NRF uchodzą za „speców” od maszyn do opakowań; Anglicy są znani z produkcji urządzeń do wytwarzania pasz granulowanych itd. I p. a. nasze, polskie „specjalite”? Obiekty gotowe dla przemysłu cukrowniczego? I co jeszcze?

Zalóżmy, że w dziedzinie maszyn spożywczych zmuszeni jesteśmy zdać się wyłącznie albo, głównie na własne siły, chociaż nie jest to obecnie wcale takie pewne. Ale przypuśćmy. W tej sytuacji sprawą kluczową stać się powinien szybki, intensywny rozwój macierzystej bazy wytwórczej — potrzeba wszak tysiąca typów, dla dwudziestu

branż, liczących kilkanaście tysięcy zakładów...

ZDOLNOŚCI BRAK

Wytwarzaniem maszyn spożywczych zajmują się zakłady podlegające kilku różnym resortom: więcej niż połowa przypada na Ministerstwo Przemysłu Spożywczego i Skupu, ponad 25 proc. na Ministerstwo Przemysłu Maszynowego, reszta w kilku innych resortach. Wszyscy producenci łącznie wyprodukują w tym roku 54 tys. ton maszyn, import wyniesie chyba nie więcej niż 4 tys. ton. Jednakże przemysł spożywczy otrzyma nie-

dysproporcje jeszcze się pogłębia. Nie chodzi jednak o sam „wycięg” jako taki. Rzecz w tym, że automaty do opakowań to problem wzrostu przetwórstwa, i w dużym stopniu także problem organizacji handlu. Rzecz jasna, automaty do pakowania, to tylko przykład jeden z wielu.

BAZA NIOŻYM ANTYKWARIAT

O potrzebie rekonstrukcji i modernizacji przemysłu spożywczego pisaliśmy już niejednokrotnie — potrzeba ta nie budzi żadnych wątpliwości. Jasne, to musi kosztować, niezbędne są niemałe środki.

większy jej udział, tym dokładniejsza. Nie chodzi jednak o sam „wycięg” jako taki. Rzecz w tym, że automaty do opakowań to problem wzrostu przetwórstwa, i w dużym stopniu także problem organizacji handlu. Rzecz jasna, automaty do pakowania, to tylko przykład jeden z wielu.

Taka jest sytuacja w „spomaszu”, potencjałe techniczne, jeszcze gorsza w dziedzinie kadr technicznych. Pamiętajmy, że Polska międzywojenna nie posiadała rozwiniętego przemysłu spożywczego. ani zaplecza technicznego. Obecnie przemysł taki istnieje, co prawda, z wieloma słabościami, ale jest. Kadr natomiast jak nie było, tak

względów. Po pierwsze dlatego, że na całym świecie rośnie zapotrzebowanie na maszyny spożywcze. I po wtóre dlatego, że jest to produkcja wysoce opłacalna, eksport bardzo efektywny. Przykładowo: firmy NRF uzyskiwały za 1 tonę maszyn w 1960 r. 1600 dol., a w 1965 r. już 2800 dol. Wskaźniki firm włoskich są jeszcze wyższe — za 1 tonę maszyn dla przemysłu spożywczego ogólnego przeznaczenia uzyskują ponad 5000 dol., a za maszyny do pakowania nawet ponad 7000 tys. dolarów.

Za nasze maszyny spożywcze otrzymujemy dużo mniej niż wymienione kraje, ale dwukrotnie

jednostkowej produkcji. W tych więc warunkach pozostaje jedno jedyne wyjście — samemu wszystkemu konstruować i produkować. Ba! Ale czy to się zawsze opłaca? W warunkach, gdy wytwarza się już 1000 typów maszyn i urządzeń, kiedy nie można dokonać racjonalnej specjalizacji „asortymentowej” w sytuacji, gdy zaplecze konstrukcyjne jest wręcz słabutkie?

Niestety, decyzje podejmowane w związku z uruchomieniem nowej produkcji, nie są poprzedzane takim kompleksowym badaniem. Motywacja decyzji jest na ogół stereotypowa: zakup licencji nie opłaca się, na import maszyn brak czy szkoda dewiz — robicie produkcję antymportową. Jednakże to, co w „Spomaszu” wydaje się być produkcją antymportową, z szerszego punktu widzenia może mieć charakter antyeksportowy. Chociażby w wyniku niewykorzystanych możliwości eksportowych przemysłu spożywczego, w związku z niskim poziomem technicznym maszyn produkowanych przez „Spomasz”.

W świetle powyższego zastanowienia wymaga nie tylko to, czy i o ile powiększyć zdolność produkcyjną „Spomaszu” i innych producentów maszyn spożywczych, aby mogli sprostać zadaniom modernizacji przemysłu spożywczego. Chodzi, wydaje się, o rzecz o wiele większą, o stawkę znacznie wyższą. Zwróćmy uwagę: eksport, włącznie z cukrowniami, maszyn spożywczych wynosi w Polsce (wartościowo) tylko kilka procent całości eksportu maszyn i urządzeń. A w innych krajach, np. w NRF, wskaźnik ten wynosi ponad 40 proc.! Jeśli zaś o czym już wspomnieliśmy, jest to eksport tak wysoce opłacalny, czy nie warto wobec tego właśnie maszyny spożywcze uczynić jednym z głównych asortymentów eksportowych? Inaczej mówiąc, trzeba na problem maszyn spożywczych spojrzeć zarówno z punktu widzenia potrzeb przemysłu spożywczego, jak i z punktu widzenia interesów handlu zagranicznego. Wydaje się, że jedne i drugie potrzeby nie są sobie przeciwstawne, przeciwnie — wzrost eksportu może być połączym bodźcem unowocześnienia maszyn, na czym, przemysł spożywczy może tylko wygrać.

Realizacja tej koncepcji wymagałaby, rzecz oczywista, zupełnie innego podejścia do spraw przemysłu maszyn spożywczych. Należałoby przypuszczać, że wydatkami zmniejszenia ilości asortymentów; niezbędna byłaby o wiele szersza specjalizacja i nie tylko w granicach PRL, także w ramach RWPG; potrzebne byłyby nowe rozwiązania konstrukcyjne. To nie wszystko. Najważniejszą zmianą dokonać musiałaby się w sposobie traktowania przemysłu maszyn spożywczych, tak aby z przyswojeniu kopciuska mógł się przekształcić w czołową branżę maszynową. Rozważmy to i zdecydujmy się.

Maszyny dla przemysłu spożywczego (II)

ZDECYDUJMY SIĘ!

ANTONI GUTOWSKI

całe 40 tys. ton, reszta bowiem przeznaczona jest na eksport. Absorbując od jakości i poziomu nowoczesności maszyn przeznaczonych na rynek wewnętrzny, jedno jest pewne — że ta ilość maszyn absolutnie nie wystarcza dla zaspokojenia potrzeb przemysłu spożywczego.

Czołowy polski producent maszyn spożywczych, zjednoczenie „Spomasz”, na skutek braku zdolności produkcyjnych, z trudem pokrywa niewygodowane wcale potrzeby przemysłu kluczowego, zalecia natomiast odmownie zamówienia innych zakładów. Rokrocznie nie przyjmując zamówień na maszyny wartości 150–200 mln zł — akurat ze strony zakładów najbardziej zacofanych, najprimitywniejszych, wymagających najpilniej renowacji i modernizacji; podlega one, jak się łatwo domyślić, przemysłowi terenowemu, CRS-owi, „Spolem”. Przy czym ich produkcja nie jest wcale taka mała, stanowi bowiem 31 proc. produkcji przemysłu spożywczego.

Tak jest obecnie, a co będzie za lat kilka, kiedy produkcja rolnictwa, dzięki dużym nakładom inwestycyjnym jeszcze wzrośnie, a jednocześnie zwiększą się także wymagania rynku w dziedzinie przetwórstwa, uszlachetniania, konfekcjonowania wyrobów żywnościowych? Prognozy „Spomaszu” nie są pomyślne i należy przypuszczać, że prognozy innych producentów maszyn spożywczych również nie są optymistyczne. „Spomasz” szacuje bowiem, że jeśli nawet uda się podwoić jego własny inwestycyjny w latach 1971–1975 (w porównaniu do obecnej 5-letki) to niedobór zdolności produkcyjnej w zjednoczeniu wyniesie co najmniej 20 proc.

Są to jednak tylko szacunki, które nie uwzględniają potrzeb daleko idących zmian strukturalnych i jakościowych w produkcji maszyn spożywczych i w produkcji przemysłu spożywczego. Gdyby je uwzględnić, to niedobór zdolności produkcyjnej byłby znacznie większy, o czym można się przekonać na następującym przykładzie. Obecnie automaty do pakowania i konfekcjonowania stanowią tylko kilka procent ogółu maszyn wytwarzanych przez „Spomasz”, a dopiero w 1975 r. procent ten wzrośnie do 20. A ponieważ import tych maszyn jest minimalny, ich brak uniemożliwia doświadczenie innych krajów w dziedzinie konfekcjonowania wyrobów spożywczych. Pod względem zużycia opakowań na 1 mieszkanca, Polska znajduje się na bardzo wczesnym etapie. Np. w Polsce w 1965 r. przypadało średnio na 1 mieszkańca 29,4 kg różnych opakowań, w CSRS 48,0 kg, we Francji 64,6 kg, w Anglii 83,3 kg, w USA aż 163,3 kg... A w opakowaniach np. aluminiowych, czy z tworzyw sztucznych, dysproporcja się wielokrotnie zwiększa. Jeśli więc nie ulegną zmianie założenia wzrostu zdolności produkcyjnej,

W sytuacji jednak, kiedy potrzeby na maszyny nie mogą być zaspokojone w drodze importu, zadanie modernizacji spada wyłącznie na barki krajowego przemysłu maszyn spożywczych, a przede wszystkim na zjednoczenie „Spomasz”. Po to jednak, aby „Spomasz” podolał temu zadaniu, nie wystarczy zwiększyć jego potencjał wytwórczy. W przemyśle spożywczym dobrze wiedza, a w zjednoczeniu też nikt tego nie ukrywa, że jakość wytwarzanych maszyn pozostawia dużo do życzenia; że pod względem technicznym są często na niskim poziomie; że ich wydajność jest niejednokrotnie o wiele niższa, niż podobnych, zagranicznych.

A dzieje się tak z wielu przyczyn, z których najważniejszą jest ta, iż „Spomasz” znajduje się w sytuacji znacznie gorszej, niż wiele innych zjednoczeń przemysłu maszynowego.

Oto np. technologia obróbki mechanicznej, wywierająca decydujący wpływ na dokładność i wydajność produkcji. Wiadomo, że wskaźnik jej udziału (w pracochłonności wszystkich technologii) jest w przemyśle maszynowym niższy, niż w innych krajach, ale w „Spomaszu” jest dwukrotnie niższy, niż w przemyśle maszynowym! Są zakłady, gdzie udział obróbki maszynowej nie przekracza 22–25 proc.... A zatem produkcja charakteryzuje się niskim stopniem mechanizacji, przeważają prace ręczne.

Jeszcze jedno porównanie. Jak wiadomo, jakość i nowość maszyn zależy w dużej mierze, od stopnia obróbki, plastycznej — im

nie ma, ponieważ żadna uczelnia nie kształci konstruktorów dla potrzeb przemysłu maszyn spożywczych. „Spomasz” musi więc przyjmować takich, jacy są, specjalistów od budowy maszyn „w ogóle”, nie mających jednak żadnego pojęcia o technologii produkcji, powiedzmy, groszku konserwowego, ani o technologii budowy maszyn dla groszku.

Zjednoczenie potrzebuje rocznie minimum 100 inżynierów konstruktorów i technologów, gdy tymczasem limit wzrostu ogółu pracowników umysłowych wynosi 10–20... I to gdzie? W resorcie zatrudniającym ćwierć miliona ludzi, gdzie 100 etatów można uznać za dopuszczalny błąd statystyczny.

Trudno się tedy dziwić, że również zaplecze techniczne „Spomaszu” nie dorównuje zapleczu producentów zagranicznych. W 1967 r. konstruktorzy stanowili tutaj 3 proc., podczas gdy w podobnym zjednoczeniu czeskosłowackim było ich ponad 6 proc., w niektórych zakładach 10 proc., a w zachodniemieckich firmach wskaźnik ten dochodził do 25 proc. ogółu załogi. Oto, gdzie tkwi jedna z głównych przyczyn niskiego poziomu technicznego maszyn spożywczych, produkowanych w kraju.

Można tedy zaryzykować następujące twierdzenie: przemysł maszyn spożywczych zajmuje w Polsce jedno z kłopotliwych miejsc w przemyśle maszynowym, gdy w innych krajach jest wręcz odwrotnie — to właśnie przemysł maszyn spożywczych zajmuje miejsce czołowe. Dzieje się tak z dwóch

więcej od cen uzyskiwanych w całym eksporcie maszyn. Gdyby więc „Spomasz” szybciej się zmodernizował, szybciej zaspokoił potrzeby kadrowe, wówczas mógłby nie tylko lepiej wykonać zadanie modernizacji przemysłu spożywczego, ale także zarobić o wiele więcej droższych walut, tak potrzebnych m.in. na opłacenie zwiększonego importu maszyn.

PROBLEM WYBORU

„Spomasz” jest chyba tym od dawna poszukiwanym ogniwem, za które warto „pociągnąć”. Ale na razie jest to ogniwo tak małe, że nie zawsze dostrzegane. Cóż, daje zaledwie 0,8 proc. wartości produkcji globalnej przemysłu spożywczego i tylko niecałe 3 proc. w stosunku do wartości produkcji przemysłu maszynowego i konstrukcji metalowych. To zaś, co najbardziej chyba „odstrasza” od niego, to niskoseryjna, a właściwie jednostkowa produkcja, mało powtarzalna, wieloasortymentowa. Jest to, jak się można domyślać, okoliczność wywierająca istotny wpływ na decyzje o podziale środków inwestycyjnych, limitów dewizowych.

Nie jest wszak przypadkiem, że „Spomasz” w swojej historii nie zdołał zakupić nawet jednej licencji! W samej rzeczy, nie jest łatwo zaangażować do kupna licencji na maszynę, jeśli z góry wiadomo, że maszyna zostanie wykonana tylko w kilkudziesięciu egzemplarzach, bo — przemysł krajowy — więcej nie będzie potrzebował. A z importem jest podobnie — szkoda dewiz: dla

mówią o trudnościach zaopatrzeniowych, mają — w świetle badań jakościowych — najwięcej do zrobienia, jeśli chodzi o poprawę organizacji produkcji i dyscypliny technologicznej. Należy do nich m. in. przemysł odzieżowy i obuwniczy. Dość powiedzieć, że w wyrekalajnym niemieckim na brak dobrych surowców przemysłu obuwniczego 66 proc. oddalonych wniosków o znak jakości rzeczoznawcy opatrzyli podobnymi uwagami: wady wykonania i wykończenia. Sporo też zgłoszeń o przyznawanie w ub. roku znaku jakości oddalono ze względu na stosowanie skór niezgodnie z przeznaczeniem... Dość podobnie wyglądała sytuacja w przemyśle odzieżowym. Z tym, że w uwagach rzeczoznawców można było znaleźć także zastrzeżenia na temat konstrukcji i niezgodności wzorów z tendencjami mody.

Wcale to nie znaczy, że nie ma zastrzeżeń do surowców. Ciekawe jednak, że największą wątpliwość budzi sama „obrobka” surowców. M. in. tkalnie rezygnują z używania znaku jakości na firmowanych przez siebie wyrobach ze względu na wykorzystanie do nich przędzy zanieczyszczonej i ze zgrubieniami. Występowanie tego rodzaju wad można szybko i skutecznie ograniczyć. Naturalnie pod warunkiem, że resorty gospodarcze i zjednoczenia przemysłowe przestaną się chlubić ilością wyrobów „zakwalifikowanych do znaku jakości”, a zajmą się wreszcie poważnie tworzeniem warunków sprzyjających rozwojowi produkcji oznaczonej na rynek wewnętrzny.

Przedsiębiorstwom i resortom znakomicie służy „statystyczna” metoda produkowania wyrobów ze znakiem jakości. Na co dzień, jak się zdaje, wola produkcję o cenie niższej. Nie wymaga tytułu zabiegów, co produkcja ze znakiem jakości, a zysk przynosi — nie ma co ukrywać — większy. Być może więc, że dopiero umiejętne pogodzenie produkcji ze znakiem jakości z produkcją o cenie niższej (kiepskiej nierazko jakości!) może sprzyjać wszechstronnej i systematycznej poprawie produkcji, zwłaszcza zaś artykułów rynkowych. Półki o ilość wyrobów ze znakiem jakości nie odzwierciedla poziomu jakościowej produkcji przemysłowej. Świadczy o najwyższym istniejącym możliwościach poprawy jakości produkcji. W słabym, niestety, stopniu wykorzystywanych.

BW

ŻYCIE 3
GOSPODARCZE

Nr 1 (59) z 3.III.1985

Sprawy do przemyslenia

Kto kogo hipnotyzuje

ność zgłoszeń do BZJ więcej ma wspólnego z dążeniem do zdemontowania umiejętności „dobrej roboty” niż z chęcią przyswojenia sobie takowej na użytek codzienny. Opinia ta jest może nabyt surowa, niemniej uzasadniona w świetle faktów.

Okazuje się bowiem, że w resortach, które najbardziej chlubią się ilością wyrobów zakwalifikowanych do znaku jakości, przeważają artykuły o stosunkowo prostej konstrukcji i nieskomplikowanej technologii. Natomiast w grupie artykułów o największym znaczeniu dla budżetów rodzinnych tj. najdroższych i masowego użytku w ub. roku nie stwierdzono poważniejszych zmian na lepsze, tj. takich, które umożliwiają uzyskanie znaku jakości. W sprawozdaniu Biura Znaków Jakości za rok ubiegły czytamy: „Prezentowane do znaku jakości wyroby nie odbiegają poziomem technicznym od modeli produkowanych w latach poprzednich, co było jednym z powodów przynajmniej w tej grupie stosunkowo niewielkiej ilości znaków jakości...”. Stwierdzenie to odnosi się do grupy artykułów trwałego użytku domowego i wyrobów osobistej konsumpcji, czyli tych wyrobów, których stosunkowo wiele zgłoszono w ub. roku do orzecznictwa.

Przy tendencji do powielania przestarzałej konstrukcji i technologii w produkcji artykułów rynkowych występuje inna skłonność, nie mniej groźna. Mianowicie okazuje się, że przedsiębiorstwa czasem w ogóle nie wprowadzają do produkcji wyrobów oznaczonych, a właściwie — wprowadzają, ale bez znaku jakości. Znaną są również przypadki „statystycznej” produkcji wyrobów oznaczonych. To znaczy oznaczanie części, zazwyczaj skromnej, produkcji artykułów produkowanych w skali masowej i tak np. Mysłkowska Fabryka Naczyni Emaliowanych wprowadzała w I półroczu ub. roku blisko 11 tys. sztuk patelni zwykłych, na które ma znak jakości, ale oznaczyla zaledwie 13 sztuk. Z kolei jedne z największych zakładów bawelnianych (ZPB im. Obrońców Pokoju) poprzestaw na wyprodukowanie 30,6 tys. mb tkaniny ze zna-

W OSTATNICH dwóch latach Biuro Znaków Jakości zaczęło cieszyć się nadspodziewanie dużym zainteresowaniem resortów gospodarczych. Nie poprzestają one na skrupulatnym wypełnianiu swoich ilościowych programów zgłoszeń. Wysoko je przekraczają, zarzucając — obrazowo mówiąc — orzecznictwo zgłoszeniami o przynależności do znaku jakości. I tak w 1967 r. zgłoszono do orzecznictwa 6,2 tys. wyrobów o wartości ponad 36,5 mld zł rocznie, a więc o ponad 70 proc. więcej niż przewidywały resorty gospodarcze w programach zgłoszeń na ten rok (3,6 tys. wyrobów o wartości produkcji w skali roku sięgającej 20,5 mld złotych).

Zainteresowanie działalnością BZJ może tylko cieszyć. Tym bardziej, że w zgłoszeniach do BZJ i instytucji uprawnionych do przyznawania znaku jakości przybiera artykułów rynkowych, i to zarówno z przemysłu kluczowego, jak i drobnego.

Przy porównywaniu jednakże list wyrobów oznaczonych z listą wyrobów dostarczanych na rynek ze znakiem jakości niepodobna oprzeć się wrażeniu, że spontanicz-

prace wykonał, że nie umie jeszcze reperować silników potrafi je za to przynosić.

W gwiełkim sklepie metalowym przy ul. Dworkowej klient kupił kołbę do łutowania, która była atropą kołby do łutowania, bo wewnątrz nie było żadnych przewodów. Kiedy przyszedł z reklamacją kierownik sklepu powiedział, że oczywiście musi ją przysłać, ale klient wystydził się reklamować braki w zawartości kołby, mającej nie większą wartość materialną, niż 16 złotych. Klient długo się tłumaczył, że nie chodzi o 16 złotych, bo u nas nigdy nikomu nie chodzi o pieniądze, ani o kołbę, bo u nas nigdy nikomu nie chodzi o drobiazgi — tylko o zasadę.

Nowa linia lotnicza Wrocław — Szczecin nie jest zbyt dobrze oceniana. Często w samolocie jest więcej, niż dwóch pasażerów, mimo że w polacach na tej trasie toki jest znaczny. Zaczęły się, jak to u nas zwykle, dyskusje, czy by nową linię nie zlikwidować. Pomyśl, że klient by ją zareklamował, gdyby u nas o wiele trudniej. A cała rzecz w tym, że nie przewyższająco do latania, na tej trasie ludzie, po prostu nie wiedzą, co to jest samolot. Pomyśl, że u nas przewoźnik, że jak o czymś był komunikat w prasie, to każde dziecko na zawase o ogłoszonym fakcie pamiata.

Zamiast się powtórzyć maszynom matematycznym zadanie drzew w lasach. Komputer taki określałby, że drzewo w które weknał niejasność, przewidywał od razu jak już tam będzie z punktu widzenia właściwości gleby, nasłonecznienia, wiatru i współpracy z sąsiadami.

Żywocik gospodarczy

● Krystyna Zielińska zamieściła w numerze 7 „Polityki” raport pt. „Żyć po ludzku”, poświęcony dyrektorowi, który ma kłopoty, gdyż dla dobra przedsiębiorstwa często kooperował z państwowe planiade. W raporcie czytamy: „W czerwcu 1963 r. na rachunek fabryki w rezeracji „Turysta” w Słobowiu spóźnił się dwa razy po pięć porcji ostrzy”. Zdawało się, że nie ma już w sterze życia gospodarczego faktów, w które nie moglibyśmy uwierzyć! A jednak!

● Etatowy zegarmistrz państwowego sklepu „Jubilat” we Wrocławiu, róg Świerczewskiego i Świdnickiej, informuje, że nie może przyjąć zegarków do reperacji, gdyż u niego trwałoby to miesiące, ale to nie bo w sąsiedztwie urzędu kolega zegarmistrz prywatny, który reperuje w trymity. Praktyka ta wzięła, po co istnieją państwowe punkty rezeracji zegarków i przesada o polityczności ich utrzymania.

● Kierownictwo jednego z zakładów przemysłowych w Radomiu, pragnąc dowiedzieć się, jak odzwia się personel, objechało pewnego dnia przyniesione do pracy śniadania. Przy okazji skonfliktowano łącznie 20 litrów wódki niesionej do popicia.

● Wialnie z silnikiem elektrycznym dostała w nagrodę pewna wieś w województwie łódzkim, produkująca terminowym sprowadzaniu obowiązujących dostaw produktów rolnych do punktu skupu. Wieś sprzedała za raz wialnie soltysoy za 2 tys. złotych, a pieniądze zbiorowo przepięto, dla uczczenia uzyskanej nagrody i za mechanizację rolnictwa.

● Polka najbliższej przyszłości, to kobieta w świątecznej sukience. Przystałono do życia ze skóry używanej dotąd głównie na urzędnicze teckie sukien, kostiumów i mini-splendek. Opancerzone tak kobiety pachnieć będą... uprząż.

● Kierowniczka Administracji Domów Mieszkaniowych nr 12 na Kuraku w Łodzi złożyła wizytę reprezentacyjną delegacji mieszkanców złożoną z przedstawicieli kobiet, dzieci, wojska, inteligencji, rolników, członków organizacji społecznych itd., aby złożyć podziękowanie za bezinteresowno sprawna pracę Obywatela Konserwatora dźwigiów osobowych w wieżowcach przy ul. Ciołkowskiego. Kiedy zepsuła się winda, konserwator w kilka minut ją naprawił, zepsuła się druga, konserwator uruchomił ją w kilka minut, zepsuła się pierwsza — konserwator nie kazał długo czekać na znakomity wynik swej fachowej interwencji. Dopiero później wyszło na jaw, że konserwator, istotnie pracując bardzo ofiarnie, wymontowywał silnik z windy „A”, instalował go w windzie „B”, a gdy użytkownicy windy „A” zawiadomili go o awarii natychmiast przynosił silnik i spokojnie czekał na wizytę użytkownika windy „B”. Robota paliła mu się w rękach. Konserwator oburany za nieskrytykowaną

Co ma kłós do sprzęgła

DOKONCZENIE ZE STR. 1

To znaczy — można by, gdyby się dało zapewnić im przemysłową opiekę.

Pozostaliśmy przy traktorach. Ważne, dość kosztowne maszyny zawierają się absolutnie czteromiesięcznym kursów. Rzecz jasna, wśród nich też są zdarzają talenty. Częściej jednak świadectwa otrzymują ludzie, którzy wprawdzie potrafili jechać, ale ani nie czują, ani nawet nie słyszą, czego się maszyna domaga. Stuka coś? A to niech sobie stuka. Zatarcie silnika jest klasycznym, wciąż jeszcze częstym powodem unieruchomienia maszyny. Jest też cenna, jak płacimy za konieczność powierzenia maszyn ludziom zbyt surowym, nie oswojonym z techniką.

W ciągu czterech miesięcy udaje się kursantom nauczyć jazdy. Nie starcza tu jednak czasu na dokładniejsze zapoznanie ich z mechaniką ciągnika, a przede wszystkim na wykształcenie nawyków, bez których traktor nie może swego tyściną godzin przepracować. Codziennie przesiady, czyszczenie, przemycanie filtrów olejowych, niejednemu z nich wydaje się czystą fanaberia. Więc wciąż jeszcze za często ściga się do warsztatów traktor z wywołaną panewką, z urwanym korbowodem... A zwłaszcza często w okresach dużego natężenia robót polnych, kiedy to w krótkich, ściśle określonych terminach, trzeba wykonać określone zabiegi.

CZYM RENTUJE PARTACTWO

Darujmy sobie dalsze przykłady. Prasoobrobaczom, kosiarkoobrobaczom, kombajnom czy rozrzućni-

kom nawozu nie wiedzie się lepiej niż ciągnikom. Wszystkie wciąż jeszcze trafiają w ręce ludzi nie bardzo rozumiejących dla czego maszyna działa i nagłe ustaje.

Rzecz jasna, kiepska wciąż jeszcze jakość maszyn rolniczych ma w tym swój udział. Każdy woli wszelkie niepowodzenia tłumaczyć zdankiem: „sknocił w fabryce”, niż przyznawać się do własnej niedoświadczenia, własnej nieznajomości rzeczy, własnego niedbalstwa i niechlujstwa. A że prawdziwe wady fabryczne nie należą do rzadkości utrwała się wśród wiejskich mechaników przekonanie, że wszystkim winien przemysł, że fabryki mają i mogą dostarczać maszyny odporne na wszystko, łącznie z sypaniem piasku w tryby, cięciem miota w skrzynkę biegów i zatykaniem obwodów smarowniczych. Fabryczne błędy i fuszki (też wynik braku kultury technicznej robotnika) rozrzeszają tedy nowy zastęp przesycających przeciw technicznej kulturze.

W sieniawskim POM-ie jednak najchętniej, najszybciej i najłatwiej rozprawiają o innej przyczynie awarii. Na imię jej d a r m o c h a. Zbyt łatwo można zostać traktorzystą. Kurs trwa cztery miesiące, nie kosztuje (słuchacza) nic, przyjmują każdego, kto przyjdzie, często też (tutaj w okolicach Zar) MO lokalnym drapichrustom wskazuje kurs jako drogę wyjścia ze strefy moralnego zagrożenia. Nie ma, brzo Boże, przysmusu, ale skoro milicjant gorliwie doradza, skoro jest to rzekomo jedyna szansa...

Twierdzą: Człowiek musi fachu się dorobić, a nie żeby mu go wytkali. Człowiek musi fachu szanować, bo inaczej o nic się nie stara, nie dowiaduje, patrzy tylko żeby dził swoją forszę zagarnąć. A jak trak-

torzysta trochę lepszy, jak mu się jazda spodobła, to znowu też traktor ma za nic, myśli o samochodzie. Błędne koło. Co lepsi odpływają ta drogą z rolnictwa, wciąż na nowo tworząc wyrwy, które uzupełniać trzeba ludźmi surowymi.

NIEDOLE PEWNEJ SZKOŁY

Tu miejsce i sytuacja aż się prosi o wtrącenie drobnej złośliwości. Żary są, a raczej były w tej szczęśliwej sytuacji, że miały

Kółka rolnicze i ich bazy maszynowe zakupiły w ubiegłym roku około 13 tysięcy ciągników, tak że na początku roku bieżącego dysponowały prawie 64 tysiącami tych maszyn. Znacznie wzrosła liczba cięższych traktorów, o mocy co najmniej 40 koni mechanicznych. Stanowią one obecnie 14,6 proc. ogółu ciągników w kółkach, podczas gdy w roku 1966 wskaźnik ten wynosił 8,6 proc.

Kółkom przybyło też wiele nowych przyczep ciągnikowych oraz sprzętu pozwalającego świadczyć usługi cieszące się największym popytem wśród rolników: wapnowanie gleb, rozstrząsanie obornika itp.

Zakłada się, że kółka rolnicze otrzymają w tym roku ponad 15 tysięcy ciągników, w tym 10,5 tys. cięższych typu C-4011 oraz więcej niż 25 tysięcy przyczep ciągnikowych, 1 850 rozstrząsaczy i 700 ładowaczy obornika,

swoją Zasadniczą Szkołę Zawodową Mechanizatorów Rolnictwa. W okolicy zdecydowanie rolniczej — choć samo miasto zalicza się słusznie do uprzemysłowionych — dzieci i młodzieży nie brak. Nie brakowało też chętnych do nauki w ZSZ MR. Cóż, kiedy w którymś tam roku zabrakło dla jej absolwentów wolnych posad w okolicznych PGR-ach i kółkach rolniczych,

szkołę więc pospiesznie zlikwidowano, a raczej przemieniono na samochodową.

Pociąganie niby racjonalne. Tytuł, że kierując się identycznymi przesłankami należało rokrocznie likwidować lub przemieniać na inne szkoły, co najmniej kilka liców ogólnokształcących, dla ich absolwentów, a jeszcze bardziej absolwentek też przecież stale brakuje posad. Nie czyni się tego m. in. względu, że ktoś tam uznaje za celowe, aby żona i mamusia

ponad 3 300 rozlewaczy wapna, 1 400 rozlewaczy wody amoniakalnej, 750 kombajnów zbożowych, 7 tysięcy koparek ziemniaczanych, 7 300 snopowalarek i blisko 5 tysięcy młocarni. Niestety, dostawy większości kombajnów przemysł obecnie w drugim półroczu, po żniwach.

Z planem dostaw ciągników wynika, że usługi traktorowe kółka mogłyby wzrosnąć o około 25 procent. Należy się jednak obawiać, że pozostanie to na razie w sferze życzeń. Kółka posiadają bowiem jeszcze za mało maszyn współpracujących, co uniemożliwia pełne wykorzystanie traktorów. Obecnie na 100 ciągników należących do kółek przypada np. tylko 1 (jeden) ładowacz obornika, 4,5 (cztery i pół) rozlewaczy wapna, 12 siewników zbożowych, 33 kosiarki, 53 snopowalarki i 35 kopcarki ziemniaczane.

(PAP, biuletyn z dn. 5.II.68)

bez posady znała trzy najważniejsze dzieła Mickiewicza, wiedziała dlaczego rumieni się ciasto w piecu i nie patała gadów z plazami. Kto wie, może nawet ceni się kształtowany przez szkołę średnią na wyć cytowania, wymuszane przez nauczycieli próby kojarzenia faktów, dostrzegania przyczyn i skutków?

Mechanizację rolnictwa potraktow-

wano inaczej. Nie ma wolnych posad, to widać i szkoła niepotrzebna. Po co Jaśkom, Staśkom i Frankom znajomość, wiadomości i nauki, skoro państwo nie zapłaci natychmiast za ich posłanie? Chyba nawet coś więcej — pogląd, że państwo nie może płacić za naukę nieprzydatną natychmiast w państwowych gospodarstwach. Zadziewająca krótkowzroczność.

Kiedy wreszcie tak zwane czynnik nauki się zasięga w podobnych sprawach opinii branżowo zainteresowanych... Nie byłoby to zbyt kłopotliwe. W moim POM-ie, w Sieniawie Żarskiej, usłyszeliśmy:

Asortyment ciągników i maszyn rolniczych rośnie szybko, wciąż pojawiają się nowe typy i odmiany, na dobrą sprawę do każdego trzeba ludzi przyuczać, dośzkalać, ale za każdym razem zaczynać trzeba od zera...

No, ale szkołę przygotowującą fachowców ogólnie obznajmionych z maszynami rolniczymi pospiesznie uznano za zbędną. Z powodu chwilowego braku posad w PGR-ach. Takie „bezinteresowne” kształcenie chłopskich snów komuś tam wydało się fanaberia. Chociaż powiada, głównie poprzez kółka rolnicze, stale dobija się o wciąż nowe zestawy maszyn, chociaż i tu stosuje się metodę „kursów pospiesznych”.

KROK PIERWSZY I DRUGI

Oczywiście maszyn przekazanych kółkom rolniczym, nie zostawia się bez fachowego nadzoru i opieki. POM-y zatrudniają ludzi, których wylicznym zadaniem jest krzewienie kultury technicznej — instruktorów mechanizacji rolnictwa. Takich, co to jeżdżą i tłumaczą: olej, czyszczenie, smar, dach nad... beton, a nie błoto pod... przeład, norma i tak dalej; że to nie luksuś, lecz prosta konieczność, kalkulacja, interes.

Do niedawna była to grupa ludzi zawodowo gadających do obrazu. Po prostu nie bardzo mieli z kim rozmawiać. Planu instruktorów wyjazdów rzadko zezwalały się z planami gospodarskich zajęć przewodniczących kółek rolniczych. Młkie instruktor rowerem dwadzieścia pięć kilometrów, żąda krzewienia aż go rozsada, już swo-

je prawie zaczyna, a tu przewodniczący-gospodarz.

— Kochany, przyjeżdż ty jutro, bo dziś muszę gnój wozić.

Sytuację poprawiło stworzenie MBM-ów, czyli Międzykółkowych Baz Maszynowych. Kierownicy tych baz, choć często niefachowcy, odpowiadają za powierzony im pieczęć sprzęt, bez zgody POM-u nie wypłaca się im premii, są zainteresowani sprawnością maszyn, więc zawodowi krzewiciele oświaty mechanizacyjnej mają wreszcie kogo przekonywać, pouczać, objaśniać i upominać, mają do kogo mieć pretensje, jeśli traktorzysta przyjeżdża do POM-u nadpsuty ciągnikiem i nie nikomu nie mówiąc, zostawi go na placu bo mu spieszo na chwilkę.

Tego rodzaju postępek jest już w kraju powszechny. W żarskim zaś myślał tymczasem o kroku następnym. Chęć tu dla traktorzystów zorganizować roczną szkołę miast czteromiesięcznych kursów. Będą tam uczyć nie tylko techniki, ale także — elementów agrotechniki. Żeby ludzie rozumieli sens swojej pracy. Żeby wiedzieli, dlaczego pewne zabiegi muszą być wykonane w określonych terminach. Aby sami umieli sobie przeliczyć sprawność swoich maszyn na kwintale i tony płodów rolnych. Aby dostrzegli związek między bezbłędnie zaskakującym sprzęgiem a ciężarem kłosa pszenicy.

Ale to wciąż jeszcze jest nie tylko przyszłość, ale także i partyzantka. Powiat żarski jest jeden. Powiatów w Polsce — 391. Sztychci dotarli „pod strzechy” maszyni niż przekonanie, że maszynę trzeba czuć, że o maszynę trzeba dbać, że na maszynie trzeba się znać. Do kogo należeć powinna inicjatywa? Czy tylko na incydentalnych, oderwanych akcjach, tu czy tam podejmowanych, pomniejszać można? Ile jeszcze lat upłynie, nim, do kultury technicznej się ograniczając, nadrobimy dystans dzielący nas — co tam od świata — od rzeczywistości, która określa już aktualne liczby wyposażenia polskiej wsi w urządzenia, mające przynieść rolnictwu techniczną rewolucję.

ALEKSANDER JĘDRZEJCZAK

DOKONCZENIE ZE STR. 1

toczył dr inż. Zygmunt Drzymała przykład z ostatnich egzaminów z fizyki na wydziale górniczym.

Maturzysta zapytany o budowę ogniwa galwanicznego odpowiedział poprawnie, że składa się ono z dwóch odcinków przewodzących: cynkowej i miedzianej zanurzonych w elektrolicie oraz szklanego naczynia. Egzaminator zapytał, czy tym szklanym naczyniem może być słoik po śledziach. Otrzymał odpowiedź przeczącą.

Uczeń potrafił wykuć formułę, ale nie zastanowił się nad jej sensem. Na pytanie, czy bateria elektryczna jest ogniłem, trzech kolejnych kandydatów na wydział górniczy odpowiedziało przecząco. Dlatego właśnie tak wielkie są potem kłopoty na pierwszym roku studiów, kiedy trzeba umieć te formuły zastosować. Brakuje związku przyczynowo-skutkowego między prawami fizyki i chemii, a danymi na to, przepaloną cewką. Nałogowej jest z matematyką. Na Akademii Górniczo-Hutniczej niemal 80 proc. zdających ten przedmiot na egzaminach wstępnych otrzymuje z piśmiennego stopień niedostateczny. Dopiero egzamin ustny zmniejsza nieco tę ilość.

Doc. dr Kazimierz Sztaba z AGH ma na ten temat własną teorię. Matematyka obnaża wszystkie słabości szkół i dotychczasowego programu. O ile jeszcze fizyka czy chemia ma — w pojęciu ucznia — jakiś związek z otaczającym go życiem, o tyle matematyka stawiała się nauką całkowicie abstrakcyjną. Uczeń nie rozumie, dlaczego ma się jej uczyć. Nie widzi związku między przedmiotami takimi jak fizyka, czy chemia i matematyka. Tak więc przedmiot ten stał się bardzo szybko czymś nudnym, co trzeba było mechanicznie przyswoić, brzo Boże, bez jakiegokolwiek refleksji. Jest to erób dla matematyki. I rzec paradoksalna, właśnie ta nauka u młodych gietkich umysłów rodziła psychoze strachu, stawała się barierą nie do przebycia.

Oczywiście dotychczas rzecz w dużej mierze zależała od nauczyciela. Na AGH mówiono mi wyraźnie: doskonale znamy z takich szkół przychodzi młodzież dobrze przegotowana z matematyki. Nieprawda, że sa to zawsze szkoły krakowskie, czy inne z wielkich ośrodków miejskich. Wiemy np., że młodzież z liceum w Nowym Targu i Kolbuszowej każdego roku należy do czołówek matematycznej, a jednocześnie młodzież z lednego z liceów krakowskich na Podgórzu przychodzi zawsze bardzo źle przegotowana. A więc do prostu rzecz w indywidualnych umiejętnościach nauczycielskich. Czy tylko jednak?

Nowy program ósmoklasowej szkoły został pod tym kątem przejrany i zrobiono wiele, ale teoretyczna wiedza zbliżyła do życia, aby stworzyć logiczne związki między poszczególnymi przedmiotami.

Analfabeci z wyboru czy z musu?

mi. Szczególnie dotyczy to matematyki. Program tego przedmiotu został zupełnie zmieniony i znacznie rozszerzony o następujące nowe tematy: liczby wymierne, potęgi i działania na potęgach, pierwiastek arytmetyczny, przybliżenia liczbowe, rachunek literowy, elementarne funkcje algebraiczne i funkcje trygonometryczne kąta ostrego, równania i nierówności stopnia pierwszego z jedną niewiadomą, układy równań stopnia pierwszego z dwiema niewiadomymi, podobieństwo figur i elementy nauki o rzutach.

Reforma matematyki obiała także liceum. To, co szczególnie podkreślają nauczyciele, to unowocześnienie, zbliżenie języka szkoły do języka, którym operuje współczesny matematyk, a więc także wyższe uczelnie. W starcie programie — jest to opinia nauczycieli — istniała przepaść między matematyką szkolną a wymaganiami wyższych uczelni. Nowy program wprowadza nowoczesny język matematyczny już od pierwszych klas liceum. Istnieją obawy, zwłaszcza wśród rodziców, czy aby nie przesadza to możliwości 15-latków. Niepokoję to płyna jednak głównie z tego, że rodzice, którzy nigdy nie byli wdrażani do myślenia pojęciami współczesnej matematyki, mają większe trudności niż ich dzieci i nie mogą im więc pomóc. Znamy szkołę, w której na protesty rodziców zareagowano w ten sposób, że zorganizowano pokazowe lekcje dla rodziców, na której starano się wytłumaczyć sens i przydatność zastosowania nowoczesnego podejścia do matematyki. Eksperyment udał się. Rodzice zostali przekonani argumentami: całki różniczkowe i geometria analityczna, a więc podstawy wyższej matematyki nie straszą już ich po nocach.

Rozszerzono również znacznie program VIII-klasowej szkoły podstawowej w dziedzinie fizyki i chemii. W fizyce uwzględniono tematykę z zakresu wybranych zagadnień współczesnej fizyki i techniki, m. in. takie tematy, jak prasa hydrauliczna i hamulce hydrauliczne, manometr i sprężarka, silnik wysokopreżny i silnik odrzutowy, turbina parowa i gazowa, prąd zmienny i trójfazowy wraz z zastosowaniami technicznymi, lampy elektronowe, podstawy radiotechniki i telewizji oraz elementarne wiadomości o energii jądrowej i jej wykorzystaniu w służbie człowieka.

W chemii wzbogacono tematykę o związki nieorganiczne, zasady, kwasy, sole, o atomie, cząsteczki i reakcje chemiczne oraz podstawowych związków organicznych i najważniejszych surowcach przemysłowych.

Szczególnie położono nacisk na ukazywanie uczniom zastosowań praktycznych tych nauk, ich związków z techniką i technologią wytwarzania. Dlatego wielki nacisk kładzie się na ćwiczenia, wycieczki do zakładów produkcyjnych, prowadzenie ogródków i hodowli. Ciekawe efekty dała np. spółdzielnia uczniowska pracująca zwiast... a w szkołach wiejskich. Organizuje się zespoły fotograficzne, intrygatorskie, radiotelegraficzne. W Łące Prudnickiej (woj. opolskie) młodzi spółdzielcy uczą się korzystania z wieloczynnościowej maszyny do szycia. W Makowie Podhalanskim zorganizowano zakład mechaniczny, który produkuje pomoce szkolne. W Odrowie inicjatywa utworzenia punktu naprawy zegarków, aparatów radiowych spowodowała nawet, iż pewna grupa dzieci zdecydowała się kształcić w tym zawodzie.

Program fizyki i chemii w liceum uległ poważnej modyfikacji. W fizyce 60 proc. lekcji przeznaczono na zajęcia laboratoryjne. Wiazało się to z koniecznością wyposażenia pracowni w odpowiedni sprzęt. To zostało w dużej mierze zrobione. Powstała tylko pytanie: kto ma te ćwiczenia przygotowywać? Chodzi przecież o masówkę. Nauczyciel sam nie da rady. Potrzebuje pomocy laboranta, ale na to nie ma etatu...

Ogniłem brakującym między przedmiotami ścisłymi, matematyczno-przyrodniczymi a ich zastosowaniem praktycznym ma być wychowanie techniczne. Według koncepcji programowej ma to być przedmiot o charakterze ogólnokształcącym i politycznym jednocześnie. Dając wiedzę o prostych narzędziach i mechanizmach, zastosowania wiadomości osiągniętych na zajęciach z innych przedmiotów, uczniowie opanowali umiejętności i sprawności ruchowo-manipulacyjne. Poznają sztuki obróbki różnych materiałów i tworzyw na podstawie prostej dokumentacji rysunkowej. Dodałmy do tego jeszcze wycieczki do fabryk, zakładów pracy i placówek handlowych. Zależało to o spełnieniu dużej roli we wstępnej orientacji zawodowej uczniów. Nau-

czytel ma duże pole obserwacji uzdolnień i zamiłowań swoich podopiecznych, może także informować o zawodach i warunkach przyszłej pracy, wpływając na jej wybór przez podsuniecie lektury, rozwijanie zainteresowań indywidualnych.

Ale to jest teoria. Życie jest — jak dotychczas bardzo odległe od tego programu. Po co pierwsze, mamy ciągle trudności z nauczycielami matematyki i innych przedmiotów ścisłych. Jeszcze gorzej przedstawia się sytuacja z nauczycielami nowego przedmiotu. Mówił mi jeden z dyrektorów krakowskich liceów, że proponował tę posadę 6 kolejnym inżynierom, ale wszyscy odmawiali.

Wyższe Szkoły Pedagogiczne przygotowują już nauczycieli tego przedmiotu, ale zanim trafią oni do szkół, minie jeszcze kilka lat. Na razie pozostaje więc improvisacja. Do czego ona doprowadza mogłem się przekonać na kilku przykładach. Zamiast lekcji wychowania technicznego mamy lekcję nudy. Jeden z dyrektorów powiedział mi, że w jego szkole nauczyciel wychowania technicznego przez trzy lekcje dyktował uczniom przebieg wytopu surowki w wielkim piecu. Działło się to w mieście, gdzie pod bokiem jest huta, której uczniowie nie widzieli na oczy. W jednej ze szkół warszawskich na lekcjach wychowania technicznego w IX klasie nauczycielka dyktuje z podręcznika technologiczne szczegóły obróbki metalu, ich właściwości, a na lekcjach praktycznych uczniowie w ciągu pół roku wykonali jedną tablicę pisma technicznego i jedną pracę z drzewa (apteczkę). Co inteligentniejsi uczniowie stwierdzają sami, że szkoda czasu na takie zajęcia, bowiem program z innych przedmiotów jest tak przeładowany, że ważna jest każda chwila. Gorszy i mniej przewidujący po prostu sobie bimbają.

A potem przychodzą rozczarowania. Opowiadano mi o nich w czasie pobytu w Akademii Górniczo-Hutniczej. Młodzi idą na uczelnie nie mając zielonego pojęcia o tym, co ich czeka na studiach, a tym bardziej, co ich będzie czekać po studiach. Taki kierunek, jak geologiczny, wydaje się łączyć z świadomości młodych z wędrowkami i majówkami, ale niewielu zdaje sobie sprawę, że jest to niesłychanie trudna praca, związana z przebywaniem w terenie, nieraz w dzikiej głuszy, bez względu na warunki atmosferyczne. Kierunek ceramiczny kojarzy się w większości z ceramiką artystyczną, a tylko nieliczni zdają sobie sprawę, że chodzi przede wszystkim o ceramikę techniczną i elektrotechniczną. Na wydział lotniczy politechniki pchają się kandydaci drzwiami i oknami. Bierze się to z romantycznego stosunku do samolotów. Nikomu nie przyjdzie do głowy myśl, że przecież nasz przemysł lotniczy jest stosunkowo skromny. Prowadzi to do tego, że studenci wyższych lat politechniki właśnie z Wydziałów Maszyn Robotycznych i Pojazdów oraz na Wydziale Mechanicznym Energetyki i Lotnictwa wskazują na istniejący — ich zdaniem — brak perspektyw rozwojowych tych gałęzi, które wiążą się z ich specjalnością.

„Szkoda pieniędzy na kształcenie ludzi, którzy po studiach i tak muszą uczyć się czegoś innego”. Wielu studentów wskazuje na przyczynę pomyłki popełnionej przy wyborze kierunku studiów, pisząc np.: „zbyt mało wiedziałem o sekcji... na którą chodzę i w ogóle o wydziale”. Czy nie można było pomieścić o tym wcześniej, a nie na V roku studiów?

Stąd gorzkie pomyłki. Ogólny poziom wiedzy o gospodarce, jej działach, a przede wszystkim warunkach pracy w poszczególnych branżach jest bardzo niski. Zresztą trudno się dziwić, jeśli nauczyciele sami o tym nie mają pojęcia. I do nich nie można mieć żalu. Dzisiaj postępek technologiczny jest tak kolosalny, że nie sposób go objąć nawet, jeśli by się tylko chciało informować o tym, co na bieżąco dzieje się na świecie.

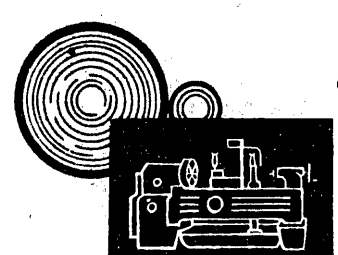
Jestem zaskakiwany. Przykładem zaskoczenia może być książka Seryan-Schreibera „Wyzwanie amerykańskie” („Le Defi Americain”), uświadamiająca Europejczyków o ogromnym dystans, jaki dzieli dziś stary kontynent, właśnie w zakresie technologii i organizacji od Ameryki. „Jestem” pisze Schreiber — w trakcie kompromowania przestrzeni i czasu w rozmiarach, które były nie do pomyślenia jeszcze przed dziesięciu laty. Odkrywamy także nowe możliwości kompromowania doświadczeń człowieka przez daleko idące scentralizowanie informacji i ich natychmiastowe przekazywanie. Otwiera się przed nami świat z całym ryzykiem nieznannej przyszłości. Otwiera się przed nami świat maszyn matematycznych, zdolnych zastąpić całą dokumentację pisaną, samolotów szybszych niż dźwięk (2,7 Macha), satelitów goto-

wych przekazać każdą wiadomość na koniec świata, silników plazmowych i Bóg wie jakich jeszcze cudów techniki.

Czy jesteśmy przygotowani, aby dać... młodzieży, chociażby przedsmak tego, co ją czeka? Czy nie musimy myśleć już dziś o tym, co będzie jutro? Dlatego właśnie wdrożenie do myślenia kategoriami nowoczesnego człowieka staje się naszym zadaniem. Jeśli odczytanie nie chcemy produkować kalek. A więc język współczesnej matematyki nie może być obcy młodzieży w epoce komputerów, jak nie może być obca wiedza o podstawowych technologiach i umiejętnościach, chociaż niewielka obchodzenia się z przedmiotami codziennego użytku (telewizor, silnik wysokopreżny, silnik elektryczny etc.). Nie chodzi tutaj o głęboką znajomość, ale raczej o uświadomienie potrzeby. Pojęcie analfabetyzmu zmienia się dzisiaj niesłychanie szybko. Jeszcze wczoraj analfabeta nazywano człowieka, który nie umiał czytać i pisać, być może za kilka lat analfabeta będzie ten, kto nie będzie umiał pisać na maszynie i odczytywać rysunku technicznego.

Na razie udało nam się stworzyć program nauczania rzeczywiste postępowy. Światu, otwartu na nowinki, ale realizacja jego zależy od ludzi. W tej dziedzinie niestety, zmiany są o wiele wolniejsze, a efekty niezachwycające. Widać się, że to jest właśnie najcięższe miejsce reformy szkolnej, zwłaszcza jeśli chodzi o to, co wiążę się z kulturą techniczną, z wprowadzeniem techniki w świadomość młodego człowieka. Dlatego właśnie wypada bić na alarm.

DARIUSZ FIKUS



- frezarkę łańcuszkową,
- zwłazarkę do blach WL-2,5,
- kijarkę,

• wiertarkę pionową do drewna

SPRZEDADZA

Przedsiębiorstwu państwowemu i spółdzielczemu

OLSZTYŃSKIE ZAKŁADY PRZEMYSŁU TERENOWEGO

w Olsztynie, Al. Zwycięstwa 22/24.

Informacji o stanie maszyn i urządzeń udziela Dział Głównego Mechanika tel. 46-72.

KS 11-0

Elastyczniej, czyli - samodzielniej

WITOLD ZABOROWSKI

WZAGAJENIU dyskusji „Produkcja — spożycie — rynek” redaktor J. Głowczyk zauważył, iż zahamowanie obrotów artykułami przemysłowymi w handlu wewnętrznym nie wynika bynajmniej z niedostatku siły nabywczej. Jestem całkowicie zgodny z tą opinią. Trudno zresztą sądzić inaczej. Przeczu temu stały — i stale rosnący — tłok w sklepach komisowych, coraz dłuższe kolejki u wrót „Motozbytu”, silny nacisk rynku na wiele poszukiwanych (i nie zawsze najtańszych) rodzajów mebli czy wyrobów odzieżowych, a na wsi — materiałów budowlanych.

Jeśli więc od strony siły nabywczej, od strony popytu nie występują zahamowania, pozostaje sprawa podaży. Tu mamy do czynienia z elementami trojakiwej natury.

● produkcja nie może ze względów obiektywnych zaspokoić rosnących potrzeb, albo

● produkcja i handel nie znają struktury popytu, nie potrafią więc dostosować do niej struktury podaży, albo

● przy znanych potrzebach i obiektywnych możliwościach ich zaspokojenia zawilości łańcuchów produkcyjnych od projektu do efektu utrudniają zapewnienie pól sklepowych tym, czego na nich szuka klient.

Zgodnie ze zrozumiałym apelem redakcji nie będę zajmował się przyczynami pierwszej kategorii, chociażby niewątpliwie są to przyczyny pierwszej wagi. Pozostane przy problemach kategorii drugiej, a szczególnie — trzeciej, koncentrując się na dziedzinie przemysłu lekkiego, jako szczególnie mnie bliskiej.

Zacznę od stwierdzenia, dla mnie bezdyskusyjnego — choć oczywiście ktoś inny może być innego zdania — że wzornictwo projektowane w zakładach przemysłowych i placówkach wzorniczo-badawczych wspomnianego resortu stoi na dobrym poziomie. Bardzo żywe, stałe kontakty projektantów tych placówek, z ośrodkami światowej mody, umożliwia jej adaptację dokonywaną pod kątem naszych warunków technologicznych i surowcowych, upodobień odbiorców, warunków klimatycznych, a wreszcie silna kadra wzornicza zapewniająca co najmniej podstawowe minimum w tej dziedzinie.

Z drugiej strony również bezdyskusyjnie jest stwierdzenie, iż pomiędzy tym, co na kolekcjach i po-

kazach, a tym, co w sklepach, zachodzi wyraźna różnica.

NIE TYLKO...

Czy dlatego, że niewystarczająco i w dużej mierze przestarzały park maszynowy oraz niedostatek atrakcyjnych surowców uniemożliwia zapewnienie sklepów żądanymi artykułami? Z pewnością także i dlatego, ale nie tylko. Czy dlatego, że handel często stroną od nowości i nie zamawia wielu modnych i do- brych funkcjonalnie wzorów? Na pewno tak, ale nie tylko...

Przyczyna, która zasługuję chyba na uwagę, jest niedostateczna elastyczność niektórych wytwórców, czasem zbyt powolne tempo wdrażania nowości do produkcji, zbyt późna reakcja na powstające niestannie nowe potrzeby dotyczące modnego wzornictwa.

Zaprojektowanie nowego wzoru tkaniny, modelu sukienki, płaszcza czy okrycia, a następnie opracowanie jego dokumentacji — w pełnym wachlarzu rozmiarów — i tzw. przeszywania wymaga czasu. Jednakże ta merytorycznie najważniejsza faza jest zarazem fazą najkrótszą. Do niedawna bardzo często wzór musiał czekać na wdrożenie do momentu skompletowania całej kolekcji, poddania pod ocenę szeregu komisji ocen. Z kolei, kolekcje różnych branż przedstawiane były Komisji do spraw Koordynacji i Programowania Wzornictwa. Między kolejnymi ocenami dokonuje się rzecz prosta poprawek i uzupełnień wnioskowanych przez kolejne komisje, co również zabiera sporo czasu. To zresztą bynajmniej nie koniec. W wyniku powyższych wyliczonych zabiegów tworzyło się tzw. kolekcję przedtargową, na temat której wypowiadali się wstępnie przedstawiciele handlu inicjując kolejne zmiany i uzupełnienia, mające zapewnić doskonałość kolekcji targowej, stanowiącej ofertę przemysłu wobec handlu i podstawę do zawierania umów o dostawę. Umowy te, zawierane we wrześniu i w marcu, przewidywały dostawy w okresie od 3 do 9 miesięcy od chwili podpisania. W ten sposób całość wzorniczo i produkcyjnego procesu zamykała się w granicach od kilku do kilkunastu miesięcy. Tymczasem na rynku powstają nowe potrzeby, handel zgłasza nowe dżerydery, przemysł opracowuje nowe modele — a wszystko musi czekać swojej kolejki, i ustalonym trybem urzędystycznie się z odpowiednim opóźnieniem.

Ta organizacja wzornictwa powstała bardzo dawno, kiedy jeszcze

komórki wzorujące w zakładach były słabe i nie gwarantowały właściwego poziomu projektowanych kolekcji. Dziś sprawa ma się całkiem inaczej.

DOSKONALENIE METOD ZARZĄDZANIA

Trzeba jednak zauważyć, iż system ów nie jest już monolitem. Życie dokonało w nim pierwszych wyłomów. Są bowiem niektóre, nieliczne zakłady wytwórcze, które kontaktują się z niektórymi wielkimi odbiorcami detalicznymi — mam na myśli przede wszystkim domy towarowe oraz organizacje „Społem” — również w okresach międzygieldowych, nieomal na co dzień. Ponieważ próby te dały rezultaty bardzo pozytywne, właśnie ze względu na szybszy odzew producenta wobec zgłaszanych przez handel żądań oraz skrócenie trybu akceptacji kolekcji, w tym roku cały przemysł lekki przechodzi na nowe zasady przygotowania, selekcji i zatwierdzania wzorów.

Niezależnie od powyższego, wprowadzono cały szereg zmian w dotychczasowym systemie i trybie współpracy między producentem a handlem. Wszystkie te zmiany mają na celu elastyczniejsze stywnych form współpracy między wytwórcą a sprzedawcą. I tak wprowadzono gieldy kwartalne. Upoważniono przemysł do podejmowania produkcji na własne ryzyko. Rozwija się akcja sprzedaży poprzez sieć sklepów branżowych poszczególnych przemysłów, co w pewnym sensie stwarza sytuację współzawodnictwa między sklepami przemysłowymi, a sytuacją handlu detalicznego.

Również przemysł odzieżowy dokonuje samodzielnie wyboru w przemysłach metrażowych tkanin, z których szyć będzie odzież proponowaną handlowi. Nie jest konieczne obecnie uzgadnianie przez przemysł odzieżowy z odbiorcami tkanin przeznaczonych na wykonanie poszczególnych modeli; sam producent określi, co będzie oferował.

Wszystkie te posunięcia świadczą o tym, że przemysł lekki szuka i znajduje w poważnej części rozwiązania, które w swoim wyniku skrócą czas, jaki istniał dotychczas pomiędzy powstaniem koncepcji wzoru, a pojawieniem się gotowego wyrobu opartego o ten wzór na półkach sklepowych.

W myśl wydanego w styczniu br. zarządzenia ministra przemysłu lekkiego, w porozumieniu z ministrami handlu zagranicznego i

wewnętrznego, nowe wzory artykułów modnych wprowadzane będą do produkcji na bieżąco, bez wyzelekowania na gieldy. Na gieldach kontraktowane będą tylko artykuły standardowe, nie podlegające szybkim zmianom mody (np. garnitury męskie, obuwie typu pionierki itp.). Co więcej, zatwierdzenie pojedynczych wzorów oraz ich kolekcji ma być dokonywane na sześciu zakładach produkcyjnych. Ucinia się zatem wędrowną wzoru z komisji na komisję, i na jeszcze jedną komisję, i na jeszcze jedną... Ciąta te, tzn. komisje ocen wyższych szczebli, zajmą się natomiast regularną oceną ogólnego poziomu wzornictwa w poszczególnych przedsiębiorstwach i zjednoczeniach i wytyczaniem ogólnych kierunków. Jedynie w wyjątkowych przypadkach stwierdzenia generalnego i drastycznego obniżenia poziomu projektowanych modeli przez ten lub ów zakład, pozbawiać będą jego dyrektora samodzielności w zatwierdzaniu wzorów, ustanawiając czasowo kontrolę wyższego szczebla w tej mierze.

Nie będę przytaczał szczegółów nowej organizacji wzornictwa, porzucię na opisanie jego najważniejszych i najbardziej na zewnątrz widocznej innowacji. Innowacji będącej, wierzę, symptomem doskonalenia systemu planowania i zarządzania tak w przemyśle, jak i handlu.

Śmiem twierdzić, że konsekwencją wzmocnienia samodzielności i odpowiedzialności przedsiębiorstwa przemysłowego powinien być analogiczny proces wzmocnienia tych elementów w przedsiębiorstwie handlu detalicznego. Szerszego dopuszczania detalistów do bezpośrednich kontaktów z wytwórcami, z pominięciem szczebla hurtu. I ten bowiem szczebel stanowi niejednokrotnie pewną barierę między producentem a sklepem, zaś bariery dla jego pośrednictwa sygnały rynkowe ulegają nierazko i opóźnieniu i wypaczeniu.

Wreszcie, należałoby jakoś rozwiązać sprawę sieci detalicznej, szczególnie branży odzieżowej. W małych sklepach trudno jest, przy najlepiej nawet kwalifikowanym personalu, dobrze sprzedawać odzież. Nawet przy specjalizacji sklepów — z odzieżą męską, damską itp. Za duży jest asortyment, za wiele rozmiarów musi mieć klient. Tu potrzebne są naprawdę bardzo duże powierzchnie. Da się to osiągnąć oczywiście przez budowę dużych sklepów lub pawilonów. Ale są i inne, tańsze sposoby. Ciekawego np. eksperymentu dokonał handel w Bydgoszczy: rozparcelował odzież między sklepy w rozmiarach. A więc w jednym sklepie sprzedaje się np. konfekcję męską rozmiarów 48 i 48, w innym — 50—54 itp. W ten sposób klienci mają znacznie bogatszy wybór, a personel koncentruje uwagę na pełnym zaopatrzeniu swej placówki w konfekcję tej tylko wielkości, nie biorąc wszystkich jak leci, jak Bóg da, a hurtownia wypłać — raz tylko małe rozmiary, raz duże, raz średnie, przy znakomitej dezorientacji nabywców.

Informacja ta nie byłaby pełna, gdybym nie wspominał, że poza tą cechą eksperymentu, polegającą na skróceniu drogi od wytwórcy do sprzedawcy, na eliminacji hurtu,

współpraca polega również na tym, że sklep utrzymuje bezpośredni i stały kontakt z producentem, który dosłownie na telefonie zaspokoić może wszelkie bieżące potrzeby uzupełnienia bieżącej braki poszczególnych rozmiarów i fa-sonów; słowem te, które powstały w wyniku dokonanej sprzedaży. Dzięki temu sklep dysponuje bez przerwy pełnym asortymentem danych rozmiarów.

Dalszy rozwój sieci sklepów branżowych przemysłu, gdzie wytwórcy sprzedawcą będą wyroby, których produkcję podjęli się na własne ryzyko — to jeszcze jeden sposób stworzenia warunków rywalizacji, mającej na celu lepsze zaspokojenie potrzeb odbiorców.

ANALIZA RYNKU — POMOCĄ

W końcu, parę słów na temat badań popytu. Są one konieczne — o tym nie trzeba mówić. Centralne Biuro Wzornictwa Przemysłu Lekkiego prowadzi długofalową analizę potrzeb społeczeństwa dotyczących odzieży i tkanin. Bada popyt i przemysł i handel — gorzej lub lepiej. Z drugiej strony jednak trzeba przestrzec przed fetyszyzowaniem tych badań. Po pierwsze: najznakomitsza analiza nie zastąpi towaru, którego nie ma. Po drugie: badania takie bywają niekiedy parawanem, za którym kryje się własna beznadzieja lub indolencja. „Brakuje? No to przeprowadźmy analizę popytu...” Badania, wiadomo, muszą potrać, a po ich zakończeniu badacz dowiaduje się tego, o czym doskonale wiedzieli przedtem. Po trzecie: badania mające określić przyszłą wielkość popytu przy nienasyconym w tej dziedzinie rynku, z reguły nie prowadzą do celu.

Skuteczność tego typu badań ogranicza też, warto wspomnieć, fakt regulowania cen przez państwo. Cena jest, jak wiemy, instrumentem pomocnym w kierowaniu całą gospodarką. Poziom cen nie bywa więc wyznaczony prostym stosunkiem popytu do podaży, lecz wynika z polityki cen — uwzględniającej rozwój konglomeratu najrozmaitszych zjawisk w ekonomice kraju: kształtowanie się siły nabywczej, bilansu płatniczego z zagranicą, sytuacji surowcowej, stylizowania (hamowania) spożycia (zużycia) tych lub innych materiałów itp. Stąd i przewidywanie wielkości popytu na dany artykuł bywa wielce ryzykowne; wystarczy bowiem, że zmieni się cena już nie danego artykułu, lecz choćby któregośkolwiek z artykułów o podobnej alternatywności — i całe wyliczenia zostaną przekreślone.

Nie wynika z tego bynajmniej, iż badania popytu są zbędne. Przeciwnie. Są konieczne. Muszą być jednak prowadzone właściwie. Obejmować odcinki popytu zaspokojonego. Albo — dotyczyć preferowanej przez nabywców jakości artykułów, struktury popytu, wzornictwa. Albo wytyczać długofalowe kierunki rozwoju popytu — w ramach planów perspektywicznych; nabrają one wtedy charakteru hipotez (np. hipoteza motoryzacyjna do 1985 r. itp.), i są konieczne dla ustalenia kierunków rozwoju całego gałęzi przemysłu. Powinny więc być pomocą w zaspokajaniu potrzeb, a nie, jak określili to niedawno pewien publicysta — „zasłona dymna”, zasłaniająca skutecznie obraz rynku.

ORZECZNICTWO

NIEDOTRZYMANIE PRZEZ ARMATORA TERMINU PODSTAWIENIA STATKU DO ZAŁADOWANIA TOWARU

Polskie przedsiębiorstwo żeglugowe N zawarło z firmą zagraniczną umowę o przewóz z Polski cementu, dostarczonego tej firmie przez Centralę Eksportowo-Importową B. Umowa przewidywała przybliżony termin przybycia statku do określonego portu celem przyjęcia ładunku na 26 listopada, z tym, że tzw. nota gotowości statku do rozpoczęcia ładowania miała być doręczona załadowcy, którym było Przedsiębiorstwo Spedycyjne A. Niezależnie od tego, w myśl umowy sprzedaży z zagranicznym odbiorcą cementu, armator miał przestać sprzedawcą i jego agentem (na adres przedsiębiorstwa spedycyjnego) zawiadomienie o gotowości statku do odebrania ładunku przynajmniej na 5 dni naprzód.

W dniu 23 listopada Przedsiębiorstwo Spedycyjne A otrzymało od przedsiębiorstwa żeglugowego N (armatora) dalekopis następującej treści: „statek gotowy pod załadunek cementu w M. 28 listopada; ilość cementu zadeklarujemy najpóźniej wraz z noticem kapitańskim”.

Na tej podstawie przedsiębiorstwo spedycyjne zorganizowało naładunek cementu do portu na dzień 28 listopada, planując (m. in. ze względu na brak miejsca w składach portowych) przeładunek cementu na statek bezpośrednio z wagonów kolejowych.

Ponieważ jednak statek nie przybył 29 listopada, a zawiadanie faktycznie do portu dopiero 6 grudnia, przy czym armator kolejno przesunął termin zapowiedzianego jego przybycia na: 2, 4 i wreszcie 6 grudnia, cement do czasu załadunku pozostawał w wagonach kolejowych, za co kolej poobrała od przedsiębiorstwa spedycyjnego 388140 zł tytułem kar umownych.

O te właśnie sumy przedsiębiorstwo spedycyjne wystąpiło na drodze postępowania arbitrażowego, domagając się jej pokrycia przez przedsiębiorstwo żeglugowe bądź przez Centralę Eksportowo-Importową.

Spór przeszedł przez obie instancje arbitrażowe, po czym Główna Komisja Arbitrażowa rozpatrzyła sprawę na skutek rewizji nadzwyczajnej Ministra Handlu Zagranicznego oba poprzednie orzeczenia uchylili i przekazała sprawę zwykłemu składowi GKA — do ponownego rozpoznania.

Tym razem GKA zasądziła całą sporną sumę od przedsiębiorstwa żeglugowego N (armatora).

Od tego orzeczenia GKA rewizję nadzwyczajną wniosł z kolei Minister Żeglugi, oddalając, wypowiadając następujący pogląd prawny:

Odpowiedzialność za zachowanie się armatora sprzeczące ze złożonym i przyjętym oświadczeniem o bieżącej armatora. Zgodnie z tym, zasadne jest wysunięcie wobec niego roszczenia regresowego za szkody wynikłe z opóźnienia podstawienia statku do załadunku, wbrew dacie podstawienia podanej przez armatora.

W uzasadnieniu powyższego orzeczenia GKA zaznaczyła m. in.:

„(...) Brak podstaw do kwestionowania tezy, wyrażonej już przez zespół rewizyjny GKA (...), iż kategoryczna treść zawiadomienia wysłanego przez pozwanego na zapytanie powoda w pełnej świadomości co do celu zapytania i skutków odpowiedzi (...) dawała podstawę do przyjęcia, że był to w rozumieniu któregoś „załadowca nie tylko miał podstawę, ale i obowiązkiem przygotowania towaru w porcie w podanym terminie celem uniknięcia przestoju statku, co zaistniałoby, gdyby statek przybył w terminie, a towaru nie byłoby w porcie”.

Jest niesporne, że powyższe zawiadomienie nie było nota gotowości w rozumieniu art. 104 kodeksu morskiego i umowy czarterowej i że roszczenia odszkodowawczego powodowego ekspedytora nie można wywodzić z tego przepisu, który obowiązek odszkodowania wyraźnie przewiduje.

Jednakże kodeks morski nie wyłącza bynajmniej wszystkich wypadków odpowiedzialności armatora i nie wyłącza stosowania innych przepisów, zwyczajów czy postanowień umownych regulujących stosunki między czarterującym, wlezione działającym na jego rzecz spedytorem, a przewoźnikiem (armatorem). Zgodnie bowiem z art. 1 § 2 kodeksu morskiego stosuje się w braku przepisów tego kodeksu przepisy prawa cywilnego; ponadto strony mogą w umowie ułożyć swój stosunek według swego uznania z zastrzeżeniem wyjątków w ustawie przewidzianych (art. 2 kodeksu). Należy tu zaznaczyć, że skoro umowa sprzedaży cementu zobowiązywała kupującego do sprowadzenia, bv armator wsiadł powodowaemu spedytora zawiadomienie o gotowości statku do odebrania ładunku przynajmniej na 5 dni naprzód, to powodowy spedtor, o-

DOKONCZENIE NA STR. 6

ŻYCIE 5
GOSPODARSTWO

Nr 9 (659) — 3.III.1968.

Z SEIMU

CHEMIA — ROLNICTWO

Komisja Rolnictwa i Przemysłu Spożywczego rozpatrzyła ostatnio przebieg realizacji 5-letniego planu produkcji nawozów sztucznych i środków ochrony roślin, organizację odbioru, magazynowania i sprzedaży nawozów sztucznych i środków ochrony roślin oraz stopień rozwoju usług mechanicznych w stosowaniu środków chemicznych w rolnictwie i stan bezpieczeństwa i higieny pracy. Na obrady złożyły się informacje i wyjaśnienia przedstawicieli resortów i instytucji oraz dyskusja.

W bieżącym 5-leciu poważnie wzrastają środki na rozwój produkcji nawozów sztucznych oraz środków ochrony roślin; wynoszą one ok. 20 mld zł. Sumę tę należy jeszcze powiększyć o nakłady przypadające na rozwój produkcji artykułów pośrednio konsumowanych przez rolnictwo, jak np. tworzywa sztucznych, wyrobów gumowych, farb i lakierów, które służą modernizacji wyrobów dostarczanych rolnictwu przez inne gałęzie gospodarki narodowej. Dynamikę wzrostu dostaw dla rolnictwa nawozów sztucznych obrazują następujące dane: o ile w roku 1965 wartość tych dostaw wynosiła 4 697 mln zł, to w 1970 r. wzrosła do 11 mld zł. Zwiększy się również ilość nawozów przypadających na hektar użytków rolnych — z 57 kg (w czystym składniku) w roku gospodarczym 1964/65 do 136 kg NPK w roku 1969/70.

W przemyśle nawozów sztucznych szczególnie dynamicznie rozwija się produkcja nawozów azotowych. Nakłady inwestycyjne na ten dział wyniosły ogółem 12,5 mld zł. Główne inwestycje koncentrują się w Puławach, Tarnowie, Włodawku oraz w Kędzierzynie. Zakłada się, że w 1970 r. produkcja nawozów azotowych osiągnie poziom 1 180 tys. ton. Realizacja 5-letniego planu produkcji nawozów azotowych uzależniona jest bezpośrednio od terminowego uruchamiania nowych

instalacji produkcji amoniaku. Struktura dostaw nawozów azotowych ulega korzystnej zmianie; zmniejszać się będzie ilość nawozów niskoprosentowych, natomiast wzrastać będą rolnictwu skoncentrowane, zwłaszcza saletry amonowej i mocznika. Udział tych dwóch nawozów w całości produkcji nawozów azotowych wzrośnie z 38 proc. w 1965 r. do 75 proc. w 1970 r.

Plan 5-letni przewiduje osiągnięcie w 1970 r. produkcji nawozów fosforowych w wysokości 720 tys. ton. Dwa wielkie nowe zakłady dostarczające będą rolnictwu skoncentrowane, wysokiej jakości nawozy fosforowe oraz nawozy dwuskładnikowe.

W przemyśle środków ochrony roślin nakłady inwestycyjne w 1966 r. wyniosły 65 mln zł, w 1970 r. wzrosną one do 201 mln zł. Plan inwestycyjny tego przemysłu zakłada osiągnięcie w 1970 r. zdolności produkcyjnej w wysokości 25 tys. ton. Przemysł pracuje nad poprawą jakości produkowanych preparatów.

Przewiduje się, że gospodarka chłopska otrzymała pod zbiory 1968 r. o 15 proc. więcej nawozów sztucznych aniżeli w roku ubiegłym. W II kwartale bież. roku gminne spółdzielnie otrzymały mają do rozprzedażenia 29 proc. przewidzianych na bieżący rok gospodarczy ilości nawozów azotowych, 31 proc. nawozów fosforowych i 15 proc. nawozów potasowych. Tak duża koncentracja dostaw, szczególnie nawozów fosforowych, dopiero w II kwartale budzi pewne niepokojenie i uzasadnione obawy, że część tych dostaw będzie mogła być użyta praktycznie dopiero w następnym roku gospodarczym. Dlatego też wnioskuje się zaimportowanie w I kwartale br. pewnej ilości nawozów fosforowych.

W okresie od I.VII.1967 r. do 15 lutego 1968 r. gminne spółdzielnie sprzedały o 39 proc. więcej nawozów i o 26 proc. więcej wapna nawozowego aniżeli w odpowiednim okresie roku ubiegłego. W rezultacie, mimo znacznego wzrostu dostaw, zmniejszyły się poważnie rezerwy nawozów. Wzrost dostaw nawozów wymaga zwiększenia powierzchni magazynowej. CRS oraz wdrożenie intensywna rozbudowę sieci i w latach 1966 i 1967 oddał do użytku więcej nowych magazy-

nów niż w całej ubiegłej 5-lacie, co dało pewną poprawę na tym odcinku. Zgodnie z wnioskami CRS przewiduje się stały wzrost dostaw nawozów w workach polietylenowych, jak również usunięcie szeregu mankamentów, jakie jeszcze do tej pory występowały w tej dziedzinie (niszczenie worków w wyniku zbrzydlania nawozów, rozklejanie się worków).

Bardzo poważnie wzrasta również wartość zakupowanych przez rolników środków ochrony roślin: w 1966 r. wynosiła ona 381 mln zł, a w roku 1970 ma wynieść wg planu ok. 700 mln zł. Stałe poprawie ulega jakość dostarczanych środków ochrony roślin.

Usługi chemiczne w ostatnich latach rozwijały się szybciej niż inne rodzaje produkcyjnych usług w rolnictwie. W 1964 r. usługi chemiczne świadczyło tylko 350 Państwowych Ośrodków Maszynowych, w roku 1967 dysponowaliśmy już ilością 2 200 trygad usługowych w różnych organizacjach: POM-ach, gminnych spółdzielniach, kolech rolniczych i międzykółkowych bazach maszynowych oraz stacjach zabiegów ochrony roślin. Usługowo wysiano 30 proc. wapna, dokonano całości rozlewu wody amoniakalnej (ok. 100 tys. ton), jednakże wsielowi nawozów mineralnych — w stopniu minimalnym. Zakłada się znaczne ich rozszerzenie z 25 tys. ton obecnie do ok. 1 mln ton w roku 1970. Zabiegi w zakresie ochrony roślin wykonywane są obecnie w 30 proc. usługowo; zakłada się znaczny postęp — do 80 proc. Najbardziej przebiega świadczanie usług w zakresie zaprawiania nasion.

Czynnikami ograniczającymi dotychczas działalność usługową są niedostateczne dostawy maszyn i sprzętu oraz niedobór fachowych kadr. Ogróznienia w rozwoju usług chemicznych wiążą się też z brakiem przez pewien czas właściwego modelu organizacji tych usług. Organizacja, która będzie podstawowym ogniwem, są międzykółkowe bazy maszynowe.

Zarówno materiały informacyjne jak i wyjaśnienia pozwoliły na stwierdzenie, że w dziedzinie produkcji polskiej chemii dla potrzeb rolnictwa dokonał się rewolucyjny wręcz postęp. W stosunkowo krótkim czasie podjęto ogromną i sprawnie przebiegającą produkcję

Wybitnym osiągnięciem jest na przykład rozwiązanie problemu produkcji mocznika o najwyższym światowym standardzie.

Równocześnie rolnictwo polskie okazało się wdzicznym odbiorcą produktów chemii. Całkowicie bezpodstawne okazały się wyrażane w swoim czasie głośne obawy, że rolnictwo nasze nie sprosta temu skokowi, jaki przynosi realizacja wielkiego programu rozwoju produkcji nawozów mineralnych. Mimo znacznego wzrostu dostaw nawozów mineralnych we wszystkich niemal wiozowanych terenach popyt przewyższa podaż. Obok tego obserwuje się nierównomierne zużycie nawozów w poszczególnych województwach i powiatach, nie zawsze dające się w pełni uzasadnić odmiennością warunków glebowych i klimatycznych. Czynnikami hamującymi rozprzeczanie nawozów jest występowanie we wszystkich województwach niedostateczna powierzchnia magazynowa, co tym bardziej daje się we znaki, że zbyt duże ilości nawozów dostarczane są luzem.

Gminne spółdzielnie we współpracy z kółkami rolniczymi usiłują rozwiązywać problem budowy magazynów. Zależy to w poważnej mierze od gospodarności zainteresowanych. Jaskrawym tego przykładem może być sytuacja zaobserwowana w dwóch sąsiadujących powiatach woj. rzeszowskiego. W stosunkowo słabszym gospodarczo powiecie Debica wybudowano dobre pod względem funkcjonalnym magazyny nawozowe przeprowadzając równocześnie szeroką akcję propagandowo-informacyjną i podejmując kroki zmierzające do lepszego zawodowego przygotowania sprzedawców; w sąsiednim powiecie — Ropczyce — wydatkowano na ten cel mniej więcej takie same kwoty, ale wyniki osiągnięto niewspółmiernie gorsze.

Rosnąca ilość nawozów w obrocie towarowym stwarza konieczność wyodrębnienia stanowisk magazynierów nawozowych. W roku bieżącym rolnicy wykupili tylko 43 proc. nawozów pod umowy kontraktacyjne. Charakterystyczne jest, że na terenach, na których dominują rozdrobnione gospodarstwa, sprzedaż ta nie kształtuje się dobrze. Przyczyna tego zjawiska leży w tym, że korzyści wynikające z bonifikaty nawozowej dla takich

gospodarstw są stosunkowo niewielkie i rolnikom nie opłaca się oddzielnie odbierać nawozów pod uprawy kontraktowane.

Obrady Komisji pozwalają stwierdzić, że rosnące zapotrzebowanie na nawozy nie jest wynikiem tylko ściśle administracyjnego oddziaływania. Ustawa o obowiązkowym nawożeniu pozwala co prawda na zastosowanie sankcji karnych w wypadku, gdy minimum nawożenia nie jest stosowane, jednakże głęboki sens ustawy tkwi nie w tym, lecz w zobowiązaniu wszystkich ogniw odpowiedzialnych za produkcję rolną do wyjścia szerokim frontem z pracą propagandową i szkoleniową, do uświadamiania rolnikom korzyści płynących ze stosowania nawozów, do usprawniania dostaw nawozów.

Ostatni okres charakteryzował się na wsi ożywioną działalnością. Przeprowadzane były badania gospodarskich podupadłych, prowadził swą pracę zespół powołany po IX Plenum, nasiliła się akcja zbierania gromadzkich itp. To wszystko w połączeniu z uchwalonymi przez Sejm ustawami o nawożeniu i kompleksowo bstatnich ustaw zmobilizowało opinię wsi. Przeważająca większość wsi w pełni zrozumiała największy sens ostatnich ustaw i poparła zawartą w nich ideę jak najlepszego wykorzystania gruntów rolnych.

W kompleksie spraw związanych z zaopatrzeniem rolnictwa w nawozy mineralne najbardziej nerwalicznym punktem jest zapewnienie sprawnego dostawy ich rolnikom. Stosowanie nawozów ma charakter sezonowy; jednakże mimo tej sezonowości rotacja sprzedaży nawozów ulega znacznemu przyspieszeniu. Usprawnienie sprzedaży nawozów, zwiększenie ich rotacji kosztem zmniejszenia rezerwanów w handlu umożliwiło wzrost zastosowania nawozów pod zbiory 1968 r. Wzrost ten planowany był na 15 proc., a dzięki zwiększeniu rotacji — osiągnie 20 proc.

Nie ulega wątpliwości, że wzrost zużycia nawozów osiągnięto m. in. dzięki działaniu rad narodowych i ich organów oraz państwowej służby rolnej. Tak pojęte oddziaływanie administracyjne zasługuje na pełną aprobatę i winno być kontynuowane. (wd)

trzymując powołane w tym zakresie zarządzenie z 23 listopada (...) miał wszelkie podstawy do przyjęcia, iż chodziło właśnie o takie zawiązanie, stosowane w obrocie morskim (tzw. definite notice) i rozciągające w opisanych okolicznościach skutki prawne. Na podstawie szczegółowej oceny postępowania powołanego armatora i w związku zawiązaniem (...) oraz przychylając się do opinii biegłych (...) zespół rewizyjny uznał, że skoro zwyczajnie w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością obowiązek ścisłego współdziałania między armatorem a spedytorem, to odpowiedzialność za zachowanie się armatora sprzeczne ze złożonym i przyjętym oświadczeniem o braku armatora i że zasadnie jest wysunąć wobec niego roszczenie regresowe za szkody wynikłe z odwołania statku. Od odpowiedzialności tej — wbrew wywodom rewizji — nie może pozwany armator uchylić się z tego tylko powodem, że — formalnie biorąc — ani pozwany eksporter, ani powód nie byli stronami umów między nim (armatorem) a kontrahentem zagranicznym; umowa ta bowiem nakładała na niego obowiązek przewożenia statku pod załadunek około 26 listopada (...) tak więc powołanie o ścisłym terminie powodowego spedytora — jako działającego w imieniu kontrahenta zagranicznego — było konsekwencją tego obowiązku i pozostawało w zgodzie z powołanymi w wstępie postanowieniami umów sporządzonych przez armatora. Nie trafny jest również zarzut rewizji, jakoby powołane zawiązanie z dnia 23 listopada (...) miało charakter nie wiążący, przybliżonej informacji (tzw. approximate notice); przecież temu zarzutowi kategoricznie sformułowanie tego zawiązania i wiadomy wykładni, że armatorowi cel zawiązania, na które stanowiło odpowiedź, jak i wyżej powołane postanowienie umów czarterowych o przybliżonym terminie 26 listopada (...), który to termin, określony w czarterze wyrażał: „Owners of the motor-vessel K now trading and expected ready to load under this Charter about on the 26 November 1963 (...)”, był właśnie terminem przybliżonym (approximate notice), co uczyniło powołaną informację tego typu zbiteczną. (...)”

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

NOWE ZASADY ORGANIZACJI I FINANSOWANIA ZJEDNOCZONYCH PRZEDSIĘBIORSTW HANDLU WEWNĘTRZNEGO

Rada Ministrów wydała uchwałę (nr 17 z dnia 16 stycznia 1968 r.) w sprawie zasad organizacji i finansowania zjednoczeń państwowych terenowych przedsiębiorstw handlu wewnętrznego (Monitor Polski Nr 5, poz. 28), która ma m. in. na celu:

1) zwiększenie udziału i odpowiedzialności tych zjednoczeń za optymalne zaspokojenie potrzeb konsumentów zamieszkałych na terenie objętym zasięgiem ich działania oraz za poziom sprawności i kultury obsługi tych konsumentów,

2) poprawę zaopatrzenia sieci handlu detalicznego w towary odpowiadające asortymentowo, ilościowo i jakościowo potrzebom miejscowego społeczeństwa,

3) polepszenie warunków techniczno-organizacyjnych oraz wyników ekonomicznych działalności przedsiębiorstw handlu wewnętrznego.

Poza wskazówkami dotyczącymi sposobu realizacji podanych wyżej celów, uchwała zawiera przepisy regulujące: zasady organizacji i wdrożenia zjednoczeń, ich działalność gospodarczą, a także podstawy i planowanie finansowe.

Nowa uchwała wejdzie w życie 9 marca 1968 r. i z tym dniem ustraci moc dotychczasowa uchwała nr 432 Rady Ministrów z dnia 8 listopada 1958 r. w sprawie zjednoczeń państwowych przedsiębiorstw handlu wewnętrznego objętych planem terenowym (Monitor Polski z 1959 r. Nr 1, poz. 1).

ZWOLNIENIE OD PODATKU OD WYNAGRODZEN

Ukazało się zarządzenie Ministra Finansów z dnia 5 lutego 1968 r. w sprawie zwolnień niektórych kategorii wynagrodzeń od podatku od wynagrodzeń oraz ustalenia norm kosztów uzyskania niektórych wynagrodzeń (Monitor Polski Nr 7, poz. 40).

Zarządzenie ustala listę 29 różnych rodzajów świadczeń pieniężnych, a także wykaz świadczeń w naturze, które z mocy zarządzenia zostają całkowicie zwolnione od podatku od wynagrodzeń.

Równocześnie zarządzenie zawiera przepisy dotyczące stosowania zwolnień częściowych od podatku od wynagrodzeń.

Nowe zarządzenie uchyła moc obowiązującą 8 dotychczasowych zarządzeń Ministra Finansów z lat 1951—1962 wydanych w kwestiach normowanych tym zarządzeniem, m. in. zarządzenia z dnia 6 czerwca 1951 r. (Monitor Polski Nr A-48, poz. 648) — 13-krotnie później zmienianego kolejnymi zarządzeniami.

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

6 ŻYCIE GOSPODARCZE

Nr 9 (528) — 3.11.1968 r.

W NUMERZE 12/67 „Życia Gospodarczego” Ewa Wiktor w artykule pt. „Kontenery — rewolucja w transporcie morskim” przedstawiła w formie szerokiej informacji ekonomicznej istotnie rewolucyjny i niezwykle szybki wzrost tej nowoczesnej technologii przemieszczania dóbr materialnych w okresie ostatnich kilku lat. Problematyka ta wymaga rozszerzenia w aspekcie korzyści i efektów ekonomicznych, jakie wynikają z zastosowania konteneryzacji towarów dla wszystkich uczestników obrotu. Warto te problemy podnieść, jako że i u nas konteneryzacja wkracza w etap praktycznej realizacji.

Resort komunikacji od pewnego czasu eksploatuje w obrocie wewnętrznym dwa typy kontenerów. Jeden o ładowności 1,5 tony i drugi — o ładowności 2,5 tony. Kontenery są wodoszczelne. Głównie eksploatowane nad nimi sprawuje Przedsiębiorstwo Spedycji Krajowej. Przewiduje się w przyszłości wprowadzenie do eksploatacji kontenerów 5-tonowych, a nawet 20-tonowych.

Obecnie eksploatowane małe kontenery PSK przydzielane przeważnie do przewozu niedużych partii towarów drobnicowych. Nawet przy tak stosunkowo niskiej nośności kontenerów istnieje niekiedy trudność w ich efektywnej eksploatacji, gdyż wiele zakładów produkcyjnych nie posiada przystosowanych do tej technologii urządzeń przeładunkowych. Wynajęcie dźwigu samobieżnego, jeśli ilość kontenerów jest mała, zaprzecza się od razu kalkulację, gdyż koszty przeładunku zamiast się obniżać, to raczej wzrastają.

Dobre efekty uzyskał C. Hartwig w Gdyni przy transporcie świeżej wołowni w kontenerach chłodzonych do Anglii. Przewozy te rozpoczęto przeszło dwa lata temu i są kontynuowane do tej pory. Na podstawie uzgodnionych porozumień, specjalne kontenery o nośności brutto 10 ton zakupili armatorzy (wspólny pool: — PLO i armator angielski UBC). Kontenery te są dostarczane specjalnymi ciągnikami (z agregatami) do pobliskich zakładów miesnych, następnie załadowane i przetransportowane do przeładunku na statek. W czasie podróży morskiej kontenery są podłączane do agregatów statkowych. W Londynie ponownie przeładowane są na ciągniki i dostarczane do hali targowej bezpośrednio odbiorcom. Jest to przykład zastosowania tzw. relacji dom — dom, tzn. pełnego, kompleksowego rozwiązania przy pomocy kontenerów całego cyklu transportowego, system ten dał w efekcie obniżenie kosztów transportu o ok. 50 proc. Dodatkową korzyścią było podwyższenie standardu jakościowego mięsa, a zatem i uzyskanie wyższej ceny.

Przy zastosowaniu tej nowoczesnej formy transportu zyskuje prze-

de wszystkim sam towar. W tradycyjnym transporcie towar jest w porcie wydławany z wagonu lub samochodu do magazynu, następnie załadowany na statek, w porcie docelowym wydławany do magazynu, znowu załadowany na środki transportowe, którymi w końcu dochodzi do odbiorcy. Praktycznie wszystkie relacje przeładunkowe to bezpośredni styk z towarem, który jeśli nie ma ulec uszkodzeniu, musi być tym lepiej opakowany im więcej cykli w czasie transportu przechodzi. Nie ma chyba potrzeby udowadniać, jak wielkie sumy pochłaniają koszty opakowań, szczególnie w wymianie międzynarodowej. Konteneryzacja towarów zdecydowanie eliminuje bezpośredni styk z towarem w trakcie wszystkich manipulacji przeładunkowych.

Efektem zasadniczym jest więc rewolucja w technologii opakowań. Dalsze efekty, to lepsza ochrona towaru od kradzieży i uszkodzeń, czyli w konsekwencji obniżenie stawek ubezpieczeniowych. Trudno jest wymierzyć konkretną wartość wynikającą z tego tytułu oszczędności, w każdym razie są one ogromne.

Konteneryzacja ma duże znaczenie zwłaszcza dla zakładów, które na skutek silnej regionalnej aglomeracji, nie mogą mieć własnych bocznic kolejowych. Bardzo często w takich przypadkach towar przechodzi na stację kolejową, gdzie jest przeładowany z wagonu na samochody, odwieziony do zakładu produkcyjnego i tam znowu przeładowany do magazynu. Jeśli towar nadejdzie w kontenerze i stacja będzie dysponowała odpowiednim dźwigiem oraz przewoźnikiem czy zakład odpowiednią platformą z ciągnikiem, to sam przeładunek kontenera posiadającego należytą uchwyt lub zaczep, nie będzie trwał dłużej jak ok. 5 minut.

Obecnie przeładunek wagonu krytego absorbuje brygada robocza ok. 8-miu ludzi przez okres ok. 2 godz. i oprócz tego wymaga postawienia kilku samochodów w zależności od odległości zakładu od stacji kolejowej. Mamy więc w sumie korzyści wydatnie podnoszące przewidywaną stację kolejową, przyspieszenie obsługi wagonów, zmniejszenie pracochłonności przy przeładunku, oraz mniejszą obsadę kierowniczą.

Jeśli jednak spojrzeć na pracę transportu wyrażoną w tona-kilometrach, to okaza się, iż PKP zajmują w przewozach pierwsze miejsce (52,2 proc.), drugie — żegluga morska (38,5 proc.). Transport samochodowy jest dopiero na trzecim miejscu (5,7 proc.), a następnie transport rurociągowy (2,5 proc.), żegluga śródlądowa (1,1 proc.).

Przewozy pasażerów w okresie powojennym charakteryzują następujące liczby: w roku 1946 liczba pasażerów przewiezionych przez przedsiębiorstwa transportu społecznego wyniosła 268 tys., w roku 1966 — 1,9 miliarda, w tym przez PKP 995 milionów osób, transport samochodowy — 920 mln osób.

Z publikowanych po raz pierwszy w tak szeroki przekroju danych wynika, że transport nasz jako dział gospodarki narodowej przynosi zysk. W 1965 r. zysk ten wyniósł 4,8 mld zł, z tego PKP — 1,7 mld zł, transport samochodowy — 2 mld zł, transport lotniczy — 250 milionów zł, żegluga morska — 192 miliony zł, żegluga śródlądowa — 16 mln zł, morskie porty handlowe — 294 mln zł, transport rurociągowy — 130 mln zł. W przeszłości nie wszystkie rodzaje transportu były dochodowe. Jeszcze w 1961 roku transport lotniczy przynosił 50 mln zł strat, żegluga śródlądowa — 90 mln zł, żegluga morska — 297 mln zł.

Około 30 procent tablic i niemal połowę objętości „Rocznika” stanowią dane poświęcone najważniejszemu, jak dotąd, rodzajowi transportu, tj. kolejom.

Z ogólnej ilości przewiezionych przez PKP towarów w 1966 r. (340 mln ton) 32 proc. stanowił węgiel kamienny, 3,7 proc. — węgiel brunatny i koks, 6,1 proc. — ruda, 5,9 proc. — kamienie, 5,7 proc. — żwir i piasek, 2,2 proc. ropa i przetwory naftowe, 6,9 proc. — metale i wyroby z metali 1,2 proc. — cegła, 2,3 proc. — nawozy, 3,8 proc. — drewno i wyroby z drewna itd.

Struktura przewożonych ładunków według kierunków komunikacji w 1966 r.: ładunki w obrocie wewnętrzkrajowym — 78,2 proc., nadane zagranicę — 9,8 proc., przyjeździe z zagranicy — 7,1 proc., tranzyt — 4,9 proc.

Często mówi się o szczytowym nasileniu przewozów kolejowych w okresie jesienno-zimowym. Jaka jest skala tych przewozów i o ile one przekraczają średnie miesięczne przewozy na PKP? „Rocznik” odpowiada i na to pytanie. Od szeregu lat najwyższe przewozy występują w październiku i są one w tym miesiącu średnio o około 10 proc. wyższe niż przeciętne przewozy miesięczne. W listopadzie i grudniu natężenie przewozów nieco się zmniejsza, choć również jest o 4—5 proc. wyższe niż przeciętna miesięczna. Nasilenie przewozów spada już wyraźnie w styczniu,

Konteneryzacja ante portas

STANISŁAW ZIARNIEWICZ

Szerokie wprowadzenie konteneryzacji spowodują zasadnicze zmiany w strukturze potencjału transportowego. Jeśli bowiem kontener zastąpi wagon kryty lub samochód, to zmniejszy się wydatnie zapotrzebowanie na te środki transportowe, a wzrośnie potrzeba na platformy kolejowe lub samochodowe. Uniwersalność kontenera daje możliwości wyboru najwłaściwszej możliwości w transporcie.

Jeszcze korzystniejsze efekty przyniesie konteneryzacja w transporcie śródlądowym. Weźmy dla przykładu barkę o ładowności 400 ton. Obecnie przeładunek takiej barki w porcie rzeczonym przy pracy jednej brygady (12 robotników) trwa ok. 16 godz. Barka przystosowana do przewozu kontenerów może być wydławana w czasie od 1,5 do 2 godz. Porównanie efektywności wykorzystania stanowiska przeładunkowego w świetle tych przykładów jest wprost imponujące.

A teraz spojrzmy na konteneryzację z punktu widzenia portów morskich. Obok znacznego zmniejszenia manipulacji przeładunkowych, a zatem poważnego zmniejszenia zatrudnienia w portach, nader istotne znaczenie ma wyeliminowanie krytych powierzchni składowej, której nie potrzeba, ponieważ kontenery posiadają dostateczne zabezpieczenie przed nadadami atmosferycznymi. Zastąpienie tylko większą potrzebą na powierzchni placowa utwardzona (tańsza od budowy magazynów o ok. 75 proc.).

Przy obecnej technologii i organizacji pracy w portach, aby przeładować 12 tys. ton drobnicy na dobie, potrzeba kontynuować jednocześnie przeładunek przynajmniej na sześciu dużych statkach. Te same wydajności można osiągnąć przy przeładunku kontenerów — ale konteneryzacja eliminuje 5 stanowisk przeładunkowych.

A oto korzyści, jakie uzyskał armator (właściciel statku). Statek drobnicowy o nośności 12,5 tys. DWT, potrzebuje przy wydajności 2 tys. ton na dobie — 12 dni czasu na wyładunek. Kontenerowiec będzie mógł czynności te wykonać w przeciągu 2 dni. Zakładając taką samą szybkość operacji przeładunkowych w porcie docelowym, kontenerowiec uzyskałby tylko na jednej podróży 20 dni. Kursując na

przykład do Ameryki Północnej, statek zrobiłby tym samym prawie jeden rejs dodatkowy. Konkludując, należy specjalnie podkreślić, że konteneryzacja daje armatorom te szanse, których zawsze pragnęli — tzn., że statek nareszcie będzie pływał i woził towary, a nie marnował 50 proc. swego czasu eksploatacyjnego na operacje przeładunkowe w portach.

Przedstawiając powyższe założenia, należy wyjaśnić, że odnosi się one do transportu towarów w ramach handlu zagranicznego, ze szczególnym uwzględnieniem kooperacji z transportem morskim i portami. Problematyka w transporcie wewnątrz krajowym oraz zastosowanie kontenerów specjalnych np. chłodzonych, wymaga osobnego omówienia. Również wykazane korzyści i efekty powinny być traktowane jako wstępne i wycinkowe założenia kalkulacyjno-ekonomiczne, wymagające kompleksowych badań i studiów. Można już jednak skontekstyzować najważniejsze postulaty i wnioski:

● Jeśli konteneryzacja towarów w transporcie ma dać optymalne korzyści, to tylko w aspekcie stosowania kontenerów dużych, przynajmniej w granicach 25—30 ton nośności, a nawet wyższej.

● Konteneryzacja zmieni radykalnie strukturę potencjału transportowego i wszystkich ogniw przeładunkowych. W konsekwencji nastąpić musi również radykalna zmiana w generalnych założeniach perspektywicznych w wszystkich obszarach zainteresowanych dalszym rozwojem transportu.

● Konteneryzacja wymaga zdecydowanego przestawienia profilu produkcyjnego tych dziedzin przemysłu, które produkują środki transportowe.

Ewa Wiktor we wspomnianym artykule, w końcówce tego części stwierdziła, że „Konteneryzacja wymaga wielkich inwestycji, a więc i wielkich kapitałów, których są zdolne dostarczyć tylko potężne organizacje. Dla należytego zrealizowania tego kompleksowego zadania i osłabienia bieżących korzyści, wszelkie zainteresowane organizacje transportu ogniw muszą nawiązać „ściśłą współpracę”.

Na ten problem trzeba jednak spojrzeć nie tylko z punktu widzenia kosztów, ale i korzyści. Konteneryzacja wyraźnie przecież redukuje kapitałochłonność. Jeśli na rozwój transportu w ujęciu kompleksowym przewidujemy w perspektywie setki miliardów złotych, to im szybciej potrafimy wprowadzić nowoczesną technologię przewozów, tym mniej tych miliardów będziemy potrzebowali. Autorka podaje również w wątpliwość potrzebę urządzeń przeładunkowych w portach, które będą posiadały kontenerowce i nawet swoją załogą będą mogli wykonać operacje przeładunkowe. Istotnie takie możliwości mają eksploatowane kontenerowce amerykańskie. Nie znaczy to jednak wcale, że z punktu widzenia rachunku ekonomicznego jest to prawdziwe. Moim zdaniem, inwestowanie w drogie dźwigi czy suwnice na statku, które w czasie podróży są zupełnie bezużyteczne, jest ekonomicznym paradoksem i dlatego nie może być obaw, iż nasze porty znajdują się w rozwinięciu tego problemu w jakimś niekorzystnym impasie. Owszem impas ten będzie ciągle aktualny, jeśli porty nie będą tych urządzeń posiadały.

Uchwała KERM-u z sierpnia 1965 r., zalecającą wprowadzenie do eksploatacji pewnej ilości kontenerów, powinniśmy traktować jako wstępny etap rozwoju konteneryzacji w naszym kraju. Rozwój konteneryzacji w świecie szybko postępuje naprzód. Obecnie np. tylko dla relacji północno-atlantycznej buduje się w stoczniach przeszło 30 kontenerowców. Według informacji ze źródeł zagranicznych, w stoczniach całego świata znajduje się w budowie ponad 100 kontenerowców. Liczby te mówią same za siebie i świadczą, że dla nas sytuacja staje się coraz bardziej nagła.

Nasze organizacje transportowe to też potężne przedsiębiorstwa, nie ustępujące (pod względem sfery wpływów oraz zasięgu działania) najpotężniejszym organizacjom innych krajów. Naturalnie będą one musiały wykonać ogromną pracę na odcinku kompleksowej działalności inwestycyjnej i przede wszystkim w zakresie kooperacji i koordynacji idącej w kierunku orzysztowania Polski do europejskiego, a w dalszej perspektywie do światowego poolu kontenerowego.

W rozważaniach swych przedstawiałem tylko wycinkowe korzyści, jakie daje konteneryzacja. Warto tu tylko jeszcze wspomnieć o wyraźnym zarysowującej się perspektywie generalnej obniżki kosztów transportu. Już obecnie większość portów dla kontrahentów stosujących kontenery udziela z tego tytułu różne bonifikaty. Przy pełnej realizacji dostawy towaru w relacji dom — dom zmienia się radykalnie zasady zawieranych kontraktów, tak w sensie ilościowym, jak i jakościowym.

Pracownicy służby rolnej

Nowa publikacja GUS wydana w serii „Statystyka regionalna” pt. „Pracownicy zatrudnieni w służbach rolnych we wrześniu 1967 r.” zawiera wyniki jednorazowych badań statystycznych przeprowadzonych przez GUS w IV kwartale ub. roku. Badania te dotyczyły liczby i niektórych cech pracowników umysłowych zatrudnionych w służbach rolnych w wybranych 55 jednostkach organizacyjnych zaliczonych do działu gospodarki narodowej „Rolnictwo” i do pozarolniczych działów gospodarki narodowej (według stanu w dniu 30 września 1967) oraz funduszu płac niektórych grup pracowników. Badania objęto ponadto strukturę czasu pracy agronomów gromadzkich według rodzajów działalności w 1967 r. oraz oceny działalności agronomów gromadzkich w 1967 r. w świetle informacji korespondentów rolnych GUS.

Ogólna liczba pracowników zatrudnionych w służbach rolnych w badanych jednostkach organizacyjnych wynosiła 76,9 tys. osób, z czego 43,9 tys. posiadało wyższe lub średnie wykształcenie rolnicze.

Z ogłoszonych w omawianej publikacji danych statystycznych wynika m. in., że:

— podstawowa kadra pracowników zatrudnionych w służbach rolnych, a zwłaszcza pracowników z wyższym wykształceniem rolniczym, posiada wieloletni staż pracy w rolnictwie (powyżej 6 lat przepracowało w służbach rolnych ponad 55 proc. ogółu zatrudnionych, a ponad 65 proc. pracowników z wyższym wykształceniem rolniczym), — przeważająca liczba pracowników (52 proc.) jest w wieku od 31—50 lat.

— podstawowa część kadry pracowników (53 proc.) koncentruje się w jednostkach nadzorowanych przez Ministerstwo Rolnictwa;

— w skali całego kraju na 1 gromadę przypadało przeciętnie 15 pracowników zatrudnionych w służbach rolnych;

— liczba agronomów gromadzkich (we wrześniu 1967) wynosiła 5 231, wobec 3 981 w 31 grudnia 1960 r.

W 1967 r. agronomowie gromadzcy na prowadzenie instruktaży i poradnictwo fachowe w indywidualnych gospodarstwach rolnych przeznaczali 21,6 proc. ogólnego czasu pracy, na opracowywanie planów rozwoju produkcji rolnej w gromadzie — 18,7, na prace administracyjno-sprawozdawcze — 15 proc., a na prowadzenie szkolenia rolniczego 10,5 proc. czasu pracy. Działalność agronomów gromadzkich w ocenie samych chłopów nie zawsze pokrywa się z tym, co faktycznie należy do obowiązków agronomów. Wielu korespondentów GUS wskazywało, że obecne kwalifikacje i umiejętności agronomów są niewystarczające, aby mogli oni w pełni spełniać rolę pionierów postępu na wsi.

(j.w.)

ZAKŁADY NAPRAWCZE TABORU KOLEJOWEGO „LUBAŃ”

w Lubaniu Śląskim, ul. Lenina 12

apradają

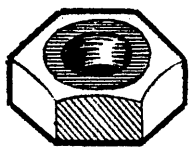
przedsiębiorstwom państwowym i spółdzielczym:

WYROBY ŚRUBOWE,

- części zamienne do samochodów marki Star i Żuk,
- łożyska różne,
- armaturę wodną,
- szeroki asortyment artykułów elektrycznych.

Szczegółowe wykazy materiałów znajdują się do wglądu w Dziale Zaopatrzenia Przedsiębiorstwa, tel. 436.

KG-7-0



Dolar w osamotnieniu

ZYGMUNT KRÓLAK

JAK to stwierdziliśmy w poprzednim artykule, rok 1967 zakończył wieloletni okres hegemonii dolara w powojennym, międzynarodowym systemie walutowym świata kapitalistycznego. Kryzys, a następnie dewaluacja funta szterlinga była jednocześnie upadkiem pierwszej linii obrony dolara. Na początku 1968 roku Amerykanie zmuszeni zostali do wystąpienia w obronie swej waluty już bez osłony brytyjskiej. Wchodzą obecnie w szranki sami, w warunkach spógowanego nacisku na złoto, olbrzymiego, wynoszącego ok. 4 mld dolarów deficytu w bilansie płatniczym i praktycznie bez możliwości uzyskania wsparcia w roku 1968. A może i 1969, ze strony reformowanego Funduszu Walutowego, na co jeszcze rok temu poważnie liczyli. W tych to właśnie warunkach prezydent Johnson został zmuszony do ogłoszenia w pierwszym dniu tego roku programu ratowania dolara. Przypomnijmy sobie w skrócie zasadnicze punkty programu prezydenta USA:

1. Przymusowe ograniczenie amerykańskich inwestycji za granicą.
2. Ograniczenia kredytów bankowych w stosunku do zagranicy głównie Europy.
3. Ograniczenie w zakresie amerykańskiej turystyki zagranicznej.
4. Zwiększenie udziału zagranicy w obrocie dolara drogą pokrywania przez zagranicę kosztów utrzymania wojsk amerykańskich w innych krajach, zwiększenie zakupów broni w USA itp.
5. Ułatwienia i dotacje w celu zwiększenia eksportu amerykańskiego i poprawienia salda bilansu handlowego USA.

Wysłani natychmiast po ogłoszeniu tego programu specjalni wysłannicy Johnsona (Katzenbach do Europy, Rostow do Azji) mieli za zadanie ułatwić „rozumienie” podjętych przez USA kroków, uzyskać poparcie niektórych krajów kapitalistycznych oraz zapewnić współdziałanie w realizacji amerykańskiego programu.

Na marginesie możemy zauważyć, że prezydent de Gaulle może mieć aktualnie powód do zadowolenia, iż zmusił Anglo-Amerykanów do działania w kierunku, do którego ich skłaniał od kilku przynajmniej lat. Anglików zdevaluowali swoją walutę, wycofują się z Azji, zmuszeni są rozluźnić swoje więzy z Amerykanami i zbliżyć się do współpracy z Europą kontynentalną na zasadach równego partnerstwa. Amerykanie zmuszeni zostali do ogłoszenia programu uzdrowienia swojej gospodarki walutowej i zlikwidowania deficytu bilansu płatniczego (co im radził gen. de Gaulle jeszcze w lutym 1965 roku).

Jednak obrona bilansu płatniczego USA w ogóle i dolara jest nakierowana na to, aby program ten zrealizować kosztem przede wszystkim krajów europejskich. Weźmy przykład amerykańskich inwestycji dotkniętych głównie kontynentalną Europą Zachodnią. Wstrzymuje się do tych krajów (z wyjątkiem Finlandii i Grecji) w ogóle eksport kapitałów. Jedynie w wyjątkowych przypadkach, gdy dane przedsiębiorstwo amerykańskie dokonało już inwestycji w latach 1965-1966, może uzyskać zezwolenie specjalnie w tym celu utworzonego Urzędu Zagranicznej Inwestycji Bezpośredniej, ale tylko do wysokości 35 proc. kwot zainwestowanych w tych latach.

W odniesieniu do W. Brytanii, Australii, Kanady i Japonii odpowiednio zezwolenie może sięgać 65 proc. kwot zainwestowanych w latach 1965-66, a w odniesieniu do krajów rozwijających się do 110 proc. tych kwot.

W istocie rzeczy wprowadzenie takich ograniczeń, utworzenie specjalnego biura dla kontroli ich realizacji, oznacza ustanowienie po raz pierwszy w historii USA pełnej ilościowej kontroli dewizowej w zakresie obrotu kapitałowego. Jest to również zasadnicze podważenie podstawowego atrybutu wolnej waluty w dziedzinie obrotów kapitałowych. W konsekwencji zaprzecza się podstawowym zasadom swobodnego przepływu kapitałów, o co USA dotąd konsekwentnie walczyła, i do czego za ich inspiracją skłaniał wszystkich członków MFW.

Obecnie doszło do takiej paradoksalnej sytuacji, że najbogatszy kraj kapitalistyczny, wprowadzając ograniczenia w przepływie kapitałów ze swojego kraju w stosunku do swoich obywateli, ustala obowiązek transferowania do USA zysków w wysokości nie niższej, niż dokonane na poziomie lat 1964-1966. Dla nadzorowania tych postanowień montuje się już sztab pracowników specjalnego biura, które będzie się składać z 200 osób, przewidując się też stosowanie ostrych sankcji i kar.

Warto przy tym podkreślić fakt, że ograniczenia przepływu kapitałów z USA i pobudzanie ich do ruchu w kierunku przeciwnym, nie oznacza jeszcze ograniczenia penetracji kapitału amerykańskiego za granicą, a szczególnie w Europie. Niezależnie bowiem od tego, że znaczna część kapitałów, które kierowane były z USA za granicę, tworzyła była na podstawie narastających krótkoterminowych należności dolarowych zagranicy w tym kraju, konkretny amerykański w coraz większym stopniu wykorzystywał lokalne rynki kapitałowe w poszczególnych krajach dla znalezienia środków na sfinansowanie swojej zagranicznej działalności. W ciągu ostatnich kilku lat kredyty zaciągane przez przedsiębiorstwa amerykańskie w Europie wzrosły gwałtownie. Wstępne szacunki wskazują, że w 1966 r. przedsiębiorstwa amerykańskie zaciągnęły tam kredyty na około 1,0 mld dol. Ograniczenia wprowadzone przez prezydenta Johnsona w dniu 1 stycznia będą zmuszały je do dalszego zaktywizowania swoich wysiłków w tym kierunku.

Ponieważ zyski realizowane przez Amerykanów przy podejmowanych przez nich inwestycjach w Europie są bardzo wysokie, i z reguły przekraczają poważnie zyski uzyskiwa-

ne przez kapitały europejskie, konkretnie amerykańskie są w stanie płacić wyższe koszty tych kredytów do takiego poziomu, jakiego nie może zaakceptować kapitał europejski.

Nowoczesna technika, lepsza organizacja pracy i angażowanie kapitałów w dynamicznie rozwijające się dziedziny gospodarki sprawiają to, że nawet przy wysokich kosztach kredytów, które przedsiębiorstwa te płacą, napór amerykańskiego kapitału na te rynki nie ulegnie chyba większemu ograniczeniu, nawet gdyby kraje europejskie zaczęły się bronić przed „wysuszeniem” swych rynków pieniężnych przez kapitał amerykański, podnosząc koszty kredytu przez podwyższenie stopy dyskontowej.

I jeśli dotąd można było mówić, że Europa daje pieniądze, aby Amerykanie mogli ją kupić, to obecnie można się obawiać tego, że Europa będzie zmuszona dawać jeszcze więcej pieniędzy, aby Amerykanie mogli ją kupić jak szybko. Dodatkowym bodźcem rozwoju sytuacji w tym kierunku jest wprowadzony w drugim punkcie programu Johnsona nałożony na banki amerykańskie obowiązek zredukowania w ciągu 1968 roku o 40 proc. krótkoterminowych kredytów udzielonych Europie kontynentalnej. Zabrania się również odnawiania długoterminowych pożyczek udzielonych partnerom z tej części świata. W przyszłości nie będą udzielane żadne kredyty dla kontynentalnych krajów europejskich z wyjątkiem przypadków, które związane są bezpośrednio z eksportem amerykańskim.

Ograniczenia w amerykańskiej turystyce, które mają przynieść USA w roku 1968 oszczędności 500 mln dol., mają zredukować przede wszystkim wpływy dolarowe, które kasowała od amerykańskich turystów zachodnia Europa. Rozszerzenie zawieranych dotychczas z NRF umów w sprawie zakupów broni w USA również na inne kraje ma zwiększyć eksport tego szczególnego towaru i pozwolić na pokrycie dewizowych wydatków związanych ze stacjonowaniem w danych krajach wojsk amerykańskich. Redukcja liczby zatrudnionych za granicą cywilnych obywateli amerykańskich ma przynieść oszczędności również rzędu 500 mln dol. Wreszcie zamierza się zwiększyć zakres poparcia rządowego dla amerykańskiego eksportu przez rozszerzenie gwarancji w zakresie ubezpieczenia kredytu oraz finansowania transakcji eksportowych.

Odrębnym zagadnieniem, łączącym się z tym problemem, jest zwiększenie dla zagranicy obciążeń fiskalnych w związku z jej obrotem towarowym z USA. Próbuje się argumentować, jako normalną reakcję na różnorodne europejskie systemy obciążeń fiskalnych, wysunięty już został (w konsekwencji realizacji programu Johnsona) projekt wprowadzenia obciążeń fiskalnych przy amerykańskim imporcie i rabatów podatkowych przy amerykańskim eksporcie. Operacje te miałyby w efekcie wpłynąć na podłożenie amerykańskiego importu i potaniecie eksportu o około 3 proc. Gdyby postanowienia te miały faktycznie wejść w życie, z punktu widzenia skutków w obrocie towarowym zewnętrznym, oznaczałoby to obniżenie wartości dolara o 3 proc., czyli po prostu nie zapowiedzianą oficjalnie dewaluację dolara w relacji do innych walut.

Tak jak to już stwierdziliśmy, w zasadzie całość zapowiedzianych dla ratowania dolara i już częściowo wprowadzanych oszczędności amerykańskich w sposób bezpośredni lub pośredni ma zostać zepełniona na barki zagranicy, głównie Europy zachodniej. Rzecz jasna, że tego rodzaju polityka USA będzie musiała budzić zrozumiałe opory ze strony poszczególnych krajów zachodniej Europy.

Niezależnie jednak od tego aspektu powstał nowy element o podstawowym znaczeniu dla pozycji dolara i funkcjonowania kapitalistycznego systemu walutowego. Siłowość dolara zapoczątkowała proces łamania zasad i reguł kapitalistycznego systemu walutowego, tworzonych w długotrwałym procesie w okresie po II wojnie światowej na modłę amerykańską. To właśnie USA zwalczały same i za pośrednictwem MFW wszelkie restrykcje w zakresie obrotu kapitałowego, kontrolę dewizową oraz system premii i obciążeń w operacjach handlu zagranicznego — zabieg stosowany przez niektóre państwa kapitalistyczne. Amerykańskie kredyty i pożyczki, jak również pożyczki i kredyty MFW pod naciskiem amerykańskich związków były częstokroć z warunkiem zniesienia czy ograniczenia kontroli dewizowej; usunięcia ograniczeń w obrocie kapitałowym, a zwłaszcza transferze zysków jak i systemu kursów zróżnicowanych, dopłat i premii do kursu danej waluty.

Zapowiedziane i częściowo już podejmowane kroki w obronie dolara stanowią pierwsze poważne oznaki łamania się aktualnego kapitalistycznego systemu waluty dewizowo-złotowej. Do takich wniosków dochodzi m. in. również jeden z najwybitniejszych ekspertów z dziedziny systemu walutowego, organizator Europejskiej Unii Płatniczej, Robert Triffin, który twierdzi, że system waluty dewizowo-złotowej stał się już trupem i obecnie chodzi o to, jak go pogrzebać.

Amerykanie, którzy twierdzili dotąd, że dolar jest tak dobry jak złoto, zostają coraz bardziej zmuszeni do kwestionowania samego złota, jako podstawy działania systemu walutowego w krajach kapitalistycznych. Jeśli podstawą systemu walutowego w krajach kapitalistycznych — złoto, zostanie zakwestionowane, to na czym oprze się dolar w rozrachunkach międzynarodowych?

Większość ekonomistów twierdzi, że wyeliminowanie złota jako podstawy kapitalistycznego systemu walutowego i pieniądza światowego nie będzie możliwe wcześniej niż za 15-20 lat. Co zatem ma być do tego czasu?

Czy mimo olbrzymiego zadłużenia krótkoterminowego w stosunku do zagranicy i tonięjących zapasów złota, USA zdolają utrzymać pozycję swej waluty, jako waluty światowej? Fakt dewaluacji funta i takiego osłabienia dolara, że Johnson został zmuszony do ogłoszenia wielostronnego programu obrony dolara, którego realizacja będzie podkopywała cały kapitalistyczny system walutowy, jest bardzo zmiennym. Dotychczasowe reakcje zachodniej Europy zmierzające do przeciwstawienia się presji amerykańskiej wskazują, że przede wszystkim Francja de Gaulle'a nie zamierza złożyć broni. Coraz częściej się pogłoski, że Francja może się zdecydować na dewaluację swojej waluty, eliminując w ten sposób potaniecie na rynkach światowych towarów brytyjskich w stosunku do francuskich (w wyniku dewaluacji funta) i zwiększając atrakcyjność swych towarów również w stosunku do amerykańskich, co pogłębi tym samym częściowo trudności dolara. Wtedy trudno będzie Amerykanom zachować obójność i spokój, zwłaszcza jeśli za frankiem pójdą w mniejszym czy większym stopniu inne waluty zachodnioeuropejskie.

Dla Stanów Zjednoczonych pozostała teoretycznie dwie drogi — albo odejście całkowicie od złota, demonetracja tego metalu, lub też wprowadzenie zakazu eksportu złota, co spowoduje podwyższenie jego ceny i doprowadzi do faktycznej dewaluacji dolara, który przestał już być „tak dobry jak złoto”.

*) Patrz „Z.G.” nr 8/68.

Przełamywanie barier

WYDAJE się, że integracyjna konfiguracja zachodniej Europy zaczęła się niedługo zmieniać. Po 10 latach istnienia Europejskiej Wspólnoty gospodarczej w niezmienionym składzie sześciu krajów — postawiono sobie za cel rozszerzenie jej o kilku nowych członków. Postanowiono również przedyskutować sprawę dalszego rozwoju tej organizacji.

Tak można byłoby krótko scharakteryzować wyniki kilkutygodniowych nacisków politycznych i manewrów prowadzących do osaczenia rządu francuskiego, do izolacji Francji ze strony pozostałej piątki w rokowańach z Wielką Brytanią. Mimo iż rozgrzewie nie towarzyszyły dramatyczne maratonowe posiedzenia — jak to miało miejsce w sporze zasady wspólnotowej polityki rolnej — to jednak rozwijający się w łonie EWG kryzys polityczny obserwatorzy zachodni oceniali jako bardzo poważny.

Atak na stanowisko Francji, blokującej możliwości wejścia W. Brytanii do EWG, zaczął się rozwijać na jesieni ub. roku. Najprawdopodobniej doszło do porozumienia między kierownictwem partii socjaldemokratycznych zachodniej Europy w sprawie poparcia europejskiej polityki Wilsona, gdyż zarówno członkowie frakcji parlamentarnej partii, jak również członkowie gabinetów rządowych wystąpili nie tylko z atakiem i oskarżeniem Francji o sabotaż polityczny, lecz także podjęli inicjatywę znalezienia rozwiązania wbrew stanowisku rządu francuskiego. Najbardziej charakterystyczna w tym względzie była działalność ministra spraw zagranicznych NRF Willi Brandta i jego wystąpienia — o czym donosiła prasa codzienna — w Luksemburgu na spotkaniu z pozostałymi ministrami spraw zagranicznych czterech krajów EWG (bez Francji) i na partyjnej imprezie SPD w Ravensburgu.

Z konkretnym planem wystąpił na początku br. minister spraw zagranicznych Holandii, Luns — a więc kraju, którego związki z gospodarką brytyjską były i są bardzo silne. Wysłana on w imieniu Holandii, Belgii i Luksemburga delegacja podjęła systematycznej współpracy pięciu krajów EWG w dziedzinie technicznej i politycznej z czterema krajami, które zgłosiły swe kandydatury na ewentualnych członków EWG, a mianowicie z W. Brytanią, Irlandią, Danią i Norwegią. Rząd premiera Wilsona liczył — i chyba nie bez powodów — że rząd brytyjski poprze ten plan, gdyż jednym z głównych zwolenników tej koncepcji (a nawet jak głosiły niektóre dzienniki zachodnie jej inicjatorem) był właśnie minister spraw zagranicznych NRF Willi Brandt.

W obliczu tej sytuacji de Gaulle pokazał znowu, że jest niełada mistrzem. Jest on politykiem, który posiada niezwykle cenną umiejętność doprowadzania do napiętej sytuacji, stawiania wygórowanych celów i żądań, a następnie organizowania kompromisu. W ten sposób rozwiązał on na swą korzyść niejedną skomplikowaną sytuację. Podobnie stało się i ostatnio. Wtedy kiedy były już ustalone terminy rozmów w Londynie holenderskiego premiera de Jonga i ministra spraw zagranicznych Lunsza z rządem brytyjskim w sprawie omówienia szczegółów planu Beneluxu, kiedy Londyn mieli odwiedzić kolejno podsekretarza stanu ministerstwa spraw zagranicznych NRF Dikwita i następnie Lahe — de Gaulle na kolejnym spotkaniu przedstawicieli rządów NRF i Francji zaprezentował stanowisko, które krzyżuje szlaki zarówno zwolennikom planu Beneluxu (m. in. Brandtowi), jak i Wilsonowi głoszącemu hasło „wszystko lub nic”.

Można przypuszczać, że rząd francuski uznał, iż gospodarka francuska dostatecznie okrzepła, iż w ciągu 10 lat dostatecznie ustaliły się reguły gry w EWG, aby zgodzić się na wpuśzczenie pojedynczo do Wspólnego Rynku nowych krajów. Prawdopodobnie uznano, że W. Brytania ukleka na jedno kolano dewaluując funta szterlinga, a następnie ogłaszając wycofanie się z baz istniejących na Wschód od Suez.

W deklaracji, jaką przyjęło na zakończenie rozmów w Paryżu między przedstawicielami rządów NRF i Francji, postanawia się, że podejmą one wysiłki w celu rozszerzenia ilości członków i rozwoju Wspólnego Rynku, co ma szczególne znaczenie dla W. Brytanii.

W deklaracji tej mówi się również o celowości zawierania między EWG a krajami kandydującymi porozumień mających na celu rozwój wyliniany towarowej i stopniowe zmniejszanie przeszkód w handlu. Zsformułować można wnioskować, że chodzi o utworzenie swego rodzaju strefy wolnego handlu między EWG a krajami ubiegającymi się o przyjęcie do Wspólnego Rynku. Oznacza to, że rząd francuski zgodził się na czysto komercyjne powiązanie się EWG z W. Brytanią, właśnie takie, jakie wynika z istoty pojęcia strefy wolnego handlu. Porozumienie zawarte między rządami Francji i NRF jest sprzeczne ze stanowiskiem państw Beneluxu, żądających szerokiej współpracy z W. Brytanią, w dziedzinie technologii, organizacji wspólnych przedsięwzięć przemysłowych i politycznych. Jest ono również sprzeczne ze stanowiskiem Wilsona. Jednakże jest to krok naprzód w stosunku do poprzedniego stanowiska Francji i daje podstawę do podjęcia oficjalnych rozmów między władzami EWG i rządem brytyjskim.

Innymi słowy to jeszcze nie integracja, a jedynie strefa wolnego handlu, gdyż jedynie przepływ towarów stałaby się coraz swobodniejszą, natomiast obowiązywałby nadal przeładowy i utrudnienia w dziedzinie ruchu kapitałów, siły roboczej itd. Cele i sposoby powiększenia Wspólnego Rynku zostały sformułowane w bardzo elastyczny sposób; wydaje się, że w niektórych przypadkach jest on wygodniejszy dla takich krajów, jak Austria, czy też Szwecja (ze względu na ich status, czy też prowadzoną politykę). Szanse W. Brytanii zostały sprowadzone do możliwości innych krajów.

Proponowana forma zapewne zadowoliła przemysł brytyjski, która jest związana z rynkiem zachodnioeuropejskim i która zdążyła ułatwionego dostępu na rynek EWG, nie utrudni natomiast utrzymania dotychczasowych związków gospodarczych i politycznych, które łączą W. Brytanię z krajami Wspólnoty Brytyjskiej (Commonwealth).

Związanie się Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej poprzez strefę wolnego handlu z W. Brytanią utrudniałoby dostęp towarów amerykańskich na rynek brytyjski, gdyż towary pochodzące z EWG korzystałyby tam z takiej samej redukcji cel, jak towary brytyjskie w krajach Wspólnego Rynku.

Uzgodnione w Paryżu przez rząd Francji i NRF kierunki działania stwarzają platformę dotychczasowych gospodarczych podziałów zachodniej Europy. Platforma ta jest dość trudna do skutecznego atakowania czy to z pozycji krajów Beneluxu, czy z pozycji brytyjskich, czy też amerykańskich, tym bardziej, że porozumienie nie wygląda na dyktant Francji i NRF w stosunku do innych — pozornie wygląda na ustępstwo strony francuskiej wobec reszty członków EWG. Zapropnowane przez stronę francuską porozumienie zadowala też na pewno rząd NRF, co znalazło wyraz w wielu wypowiedziach jego przedstawicieli, gdyż chyba pierwszy raz po wojnie mieli oni możliwość odegrania roli równorzędnej z Francją w decydowaniu o przyszłym obrazie zachodniej Europy. Najbardziej jednak może być zadowolony rząd francuski, gdyż sparaliżował proces izolowania Francji w EWG i zademonstrował, że integracja zachodniej Europy bez Francji, czy poza nią, jest praktycznie niemożliwa i związana ze sobą rządy brytyjskie, niż poprzednio.

Harold Wilson stoi obecnie przed bardzo trudnym problemem, gdyż postawa „wszystko albo nic” mogła być bazą przetargową w fazie wstępnej. Obecnie utrzymywanie takiego stanowiska nasuwałoby podejrzenie o głębsze cele polityczne — czyli potwierdzałoby tezę, wysuwaną poprzednio przez Francuzów, że Anglia jest koniem trojańskim amerykańskich interesów, że Brytyjczycy chcą wejść do Wspólnego Rynku, by go rozsadzić lub zasadniczo zmienić jego charakter.

MIROSŁAW DYNER

WZROST ZAPASÓW MASŁA NA ZACHODZIE

Zapasy masła w Europie zachodniej, jak podaje agencja Agre Europe, stale wzrastają. W początkach grudnia wynosiły one: w 1964 roku — 160,7 tys. ton, w 1965 r. — 226,5 tys. ton, w 1966 r. — 260,3 tys. ton i w 1967 roku — 300 tys. ton.

Z wymienionej ilości 300 tys. ton na kraje Wspólnego Rynku przyspadało 216 tys. ton, przy czym Francja swoje zapasy zwiększyła z 92 tys. ton do 115 tys. ton, a Niemiecka Republika Federalna z 53 tys. ton do 64 tys. ton.

Z krajów nie należących do Wspólnego Rynku zapasy masła zwiększyły się w Anglii, Szwecji i Finlandii, a wzrosły — w Danii, Szwajcarii, Irlandii, i Austrii. Produkcja masła w 1967 roku w 6 krajach Wspólnego Rynku osiągnęła 1,28 mln ton, a konsumpcja wyniosła 1,13 mln ton.

(M. P.)

EKSPORT FRANCUSKICH SAMOCHODÓW DO NRF

W roku ubiegłym francuskie koncerny samochodowe z wyjątkiem Citroëna znacznie zwiększyły swój wywóz samochodów do NRF.

„Financial Times” w korespondencji z Bonn podaje, iż sprzedaż wozów firmy Renault w NRF wzrosła w 1967 roku o 12,23 proc. do 72,29 sztuk, firmy BMC — o 3,28 do 31,64 sztuk, a firmy Peugeot — o 6,51 do 20,63 sztuk.

Jedynie eksport samochodów Citroëna zmniejszył się o 2,96 do 13,45 sztuk.

(M. P.)

CSRS: PRACOWNICY O SWYCH PRZEDSIĘBIORSTWACH

Wojewódzki Oddział Państwowego Urzędu Statystycznego w Ustku nad Łabą

przeprowadził w 39 przedsiębiorstwach i zakładach Czech Północnych interesujące badania ankietowe nad wpływem nowego systemu zarządzania na stosunki panujące wewnątrz przedsiębiorstw i zakładów. Ankietami objęto ponad 14,5 tys. osób — odpowiedziało na nie 71 proc., czyli ponad 10 proc. robotników, pracowników inżynieryjno-technicznych i administracyjnych objętych badaniami przedsiębiorstw i zakładów. Z uzyskanych odpowiedzi wynika, że zaledwie

cznych stwierdziło, że jest materialnie zainteresowanych w długofalowym podwyższeniu poziomu technicznego produkcji, a 12 proc. — w przyspieszeniu postępu technicznego.

Z dalszych odpowiedzi na pytania ankiet wynika, że zmiany w systemie zarządzania gospodarką narodową tylko w niewielkim stopniu wpłynęły na poprawę organizacji pracy wewnątrz przed-

siębiorstw i zakładów. Tak np. — w ocenie 38 proc. robotników, 32 proc. pracowników inżynieryjno-technicznych i 23,1 proc. pracowników administracyjnych — nie nastąpił w tej dziedzinie żaden postęp, a w ocenie 40,8 proc. robotników, 50 proc. pracowników inżynieryjno-technicznych i 50,2 proc. pracowników administracyjnych postęp jest tylko częściowy. Duża część pracowników nosi się z zamiarem zmiany pracy. Ok. 40 proc. zapytanych, dlaczego chce to uczynić, podaje jako powód niepełne wykorzystanie ich kwalifikacji w dotychczasowym miejscu pracy. Szczególnie jasnym problem ten występuje wśród pracowników z wyższym wykształceniem: ok. 1/3 spośród nich uważa, że wykonuje pracę lub często prace poniżej swych kwalifikacji. (kk)

HANDEL ZAGRANICZNY FRANCJI

Rok ubiegły w obrotach handlowych z zagranicą Francja zamknęła deficytem w wysokości 5053 mln franków przy imporcie wynoszącym 61,251 mln franków i eksporcie — 56,198 mln franków.

Znamienną przy tym wymową posiada fakt, iż eksport francuski w 1967 roku do Niemieckiej Republiki Federalnej, będącej dla Francji najpoważniejszym rynkiem zbytu, zmniejszył się o 8 proc., a do Włoch i do Anglii zwiększył się mniej więcej o 16 proc. do każdego z wymienionych krajów.

Drugą również znaczącą okolicznością jest spadek znaczenia krajów strefy franka w życiu gospodarczym Francji. Eksport Francji do tych krajów z 16 proc. w 1965 roku spadł do 13,9 proc. w 1967 roku, a import zmniejszył się odpowiednio z 15 proc. do 13,3 proc. (M. P.)

SPADEK ZYSKÓW GENERAL MOTORS

Największy koncern przemysłowy świata amerykański przedsiębiorstwo budowy samochodów General Motors w swoim sprawozdaniu za rok ubiegły podaje, że zyski koncernu w 1967 roku wyniosły 1827 mln dol. wobec 1793 mln dol. w 1966 roku tj. spadły o 2%.

Ogólne wpływy koncernu ze sprzedaży samochodów w roku ubiegłym wyniosły około 20 000 mln dol. (stanowi to mniej więcej czwartą część globalnego produktu narodowego Anglii), podczas gdy w 1966 roku osiągnęły one sumę 20 200 mln dol. W konsekwencji wypłacone od jednej akcji dywidendy z 4,95 dol. w 1966 roku spadły do 3,50 dol. w 1967 roku. (M. P.)



Poszukujemy dostawców większych ilości twardych łupin ORZECHÓW WŁOSKICH

z przeznaczeniem na eksport, POŻĄDANE ŁUPINY ZMIELONE.

Zainteresowanych prosimy o kontaktowanie się z CENTRALĄ IMPORTOWO-EKSPORTOWĄ „SKORIMEX”

Łódź, ul. 22 Lipca 74 tel. 250-50, wewn. 159. J-10-0



