

ŻYCIE GOSPODARCZE

17 SIERPNI 1975 R.

NR 33 (1248) WYD. XXX

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

CENA 4 ZŁ



WIZYTA PRZYJAŹNI

ANDRZEJ LUBOWSKI
str. 1

USŁUGI — OPERACJA ROZPOZNANIE • USŁUGI — OPERACJA ROZPOZNANIE

CZY JEST RECEPTA NA UZDROWIENIE GASTRONOMII

MARIAN SIKORA

str. 8

LEPIEJ DBAJMY O NASZE OCZY

PIOTR KRÓL

str. 8

WESOŁE ŻYCIE NA CAMPINGU

ANDRZEJ NAŁĘCZ-JAWECKI

str. 9



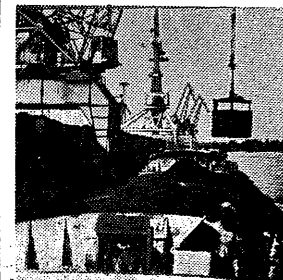
Handel
meblami:
nie będziemy
kupować
kota w worku!

ANNA SZYMAŃSKA
str. 5WYSPECJALIZOWANI
PRODUKUJĄ
LEPIEJ

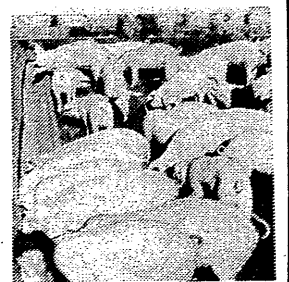
JADWIGA REINSTEIN

str. 6

TRANSPORTU WODNEGO NIE ROBI TYLKO PRZEWOŹNIK

JERZY DZIECIOŁOWSKI
str. 3

Wyższa
opłacalność
hodowli —
więcej
mięsa i mleka

MARCIN MAKOWIECKI
str. 1

ŻNIWA NA KONTYNENCIE SUSZY

ANDRZEJ ZALEWSKI
str. 7

DUŻO WIĘCEJ NIŻ HANDEL

ANDRZEJ LUBOWSKI

PRZYWYKLIŚMY do częstych wizyt na najwyższym szczeblu. Wzrost będących dowodem prestiżu, jaki zyskała w świecie socjalistyczna Polska i świadectwem aktywności, jaką kraj nasz przejawia na arenie międzynarodowej. Mają te wizyty swe znaczenie symboliczne i konkretne. Czasem górą biorą symbole, innym razem konkrety.

Mocno myliłby się ten, kto by o znaczeniu wizyty Premiera Aleksieja Kosygina sądził na podstawie oprawy ceremonialnej, towarzyszącej pobytowi radzieckiego męża stanu w Polsce. Nie było w tej krótkiej, pracowitej wizycie tak lubianej przez widzów kroniki filmowej „pompy”. Lecz doniosłość tej wizyty, przeprowadzonych w jej toku rozmów trudno przecenić. I nie wynika to tylko z tego, że gościliśmy szefa rządu światowego mocarstwa, związane z nami solidnymi niemi przyjaźni i wypróbowanego sojuszu, człowieka od wielu lat działacza największej partii marksistowsko-leninowskiej. O wadze tych odwiedzin przeszedł również i ten fakt, że sprawy omawiane przez Aleksieja Kosygina z polskimi przywódcami stawały się czynnikiem kluczowym z punktu widzenia perspektyw rozwoju naszego kraju.

Do elementarza politycznego myślenia współczesnego Polaka weszło rozumienie znaczenia sojuszu ze Związkiem Radzieckim, sojuszu, który stał się dla nas podstawową gwarancją pokojowego rozwoju. Współdziałanie obu krajów w sferze ideologii i polityki łączy się ze ścisłą wszechstronną współpracą w dziedzinie gospodarki. I nie potrzeba dyplomu ukończenia uczelni ekonomicznej, aby uświadomić sobie wielkość międzygospodarczym awansu Polski i współpracą z ZSRR.

Bogaty jest dorobek tej współpracy. Dla zobrazowania stanu wzajemnych stosunków gospodarczych w pierwszych latach naszej ludowej państwowości lepiej od terminu współpraca pasuje słowo pomoc. Obejmująca wprawdzie to, co było najniezbędniejsze ludziom, potem to, czego najbardziej potrzebowała

rodząca się w nowym kształcie gospodarka. Gdyby dziś z naszej mapy gospodarczej wymazać te obiekty, w których tkwią radzieckie maszyny i urządzenia, radziecka myśl techniczna — byłaby to mapa całkiem innego kraju.

W ponad trzystu zakładach zbudowanych i zrekonstruowanych po wojnie w Polsce przy udziale ZSRR powstaje dziś ok. 30 proc. globalnej produkcji przemysłowej kraju. Bez współpracy ze Związkiem Radzieckim nie byłby możliwy tak szybki rozwój polskiego przemysłu ciężkiego, metalurgii, energetyki, petrochemii, wielu dziedzin przemysłu maszynowego. Dzięki radzieckim zamówieniom powstało i rozwinięto się nasze okrętownictwo. We współdziałaniu ze światowym mocarstwem w krótkim czasie stworzyliśmy kompleksowy organizm gospodarczy.

Równoległe z dojrzewaniem polskiej ekonomiki zmieniały się treści i formy współpracy ze wschodnim sąsiadem. Z biegiem czasu stosunki wzajemne nabrały bardziej partnerskiego charakteru. Już nie tylko kupowaliśmy, ale zaczęliśmy także sprzedawać kompletne obiekty przemysłowe. W minionym trzydziestolecu wyeksportowaliśmy do Związku Radzieckiego ok. 200 dużych zakładów, wśród nich cukrownie, fabryki kwasu siarkowego, wytwórnie płyt pilśniowych, czy cegły silikatowej.

Rachunek korzyści, jakie czerpiemy ze współpracy gospodarczej z ZSRR, wiązać należy z rozmiarami tamtejszego rynku. Wieleletnie zamówienia na wyroby polskiego przemysłu, na skalę spotykającą tylko w przypadku rynku tak ogromnego, pozwalały nam wydłużać serie, lepiej organizować produkcję, czynić ją bardziej racjonalną i nowoczesniejszą. Dzięki tym kontraktom zyskałyśmy doświadczenie i markę liczącą się w świecie producenta takich wyrobów, jak maszyny budowlane i drogowe, ciężkie obrabiarki, wagony kolejowe, a przede wszystkim wspomniane już stółki, fabryki kwasu siarkowego, cukrownie. W ciągu trzydziestu lat sprzedałyśmy Związkowi Radzieckiemu 650 stat-

ków. „Przy okazji” nauczyliśmy się budować silniki okrętowe dużej mocy. Dostarczyliśmy na ten rynek 110 tys. (tj. połowę wszystkich kupionych przez ZSRR) samochodów dostawczych, 3 mln kuchenek gazowych, 3,5 mln telefonów. Rynek radziecki wchłaniał niemal co drugą eksportowaną przez nas maszynę i połowę naszego eksportu przemysłowych artykułów konsumpcyjnych.

Jesteśmy dla naszego największego partnera handlowego, drugim po NRD, kontrahentem pod względem wielkości wymiany towarowej. Wartość wzajemnych obrotów wyniosła w dobiegającej końcu pięćdziesiątce 15,3 mld rubli, co oznacza wzrost o przeszło 6 mld rubli w porównaniu z poprzednim pięćdziesięciu lat. Przewiduje się, że w przyszłej dekadzie obroty te, wyrażone w cenach 1974 roku, wzrosną do 23 mld rubli. Szacuje się, że w cenach bieżących będzie to 32–35 mld rubli, gdyby zaś przyszło do liczenia w cenach światowych, to wartość tych obrotów przekroczyłaby pułap 40 mld rubli. Skąd taka różnica? Ślad m. in. że za tonę radzieckiej ropy płacimy 36 rubli, podczas gdy światowa cena tony ropy naftowej wynosi ok. 70 rubli.

Systematyczny wzrost wartości handlu między Polską i Związkiem Radzieckim uznajemy już za naturalny niejakiego biegu rzeczy. Byliśmy tego świadkami od wielu lat. Ostatnio jednak polsko-radzieckie stosunki gospodarcze wkraczały poczęły w nowy jakościowy etap. Jest to etap już nie tylko ożywionego partnerstwa handlowego, ale czas planowanego i sterowanego procesu tworzenia komplementarnych organizmów gospodarczych, kształtowania wspólnego kompleksu przemysłowego. Wymaga to nowych, doskonalszych form współpracy, bo to, co było w niej dobre 10 lat temu, dziś już nie wystarcza. Formy współpracy powinny w pełnijszy sposób uwzględnić osiągnięty przez oba kraje stopień dojrzałości gospodarczej.

Jedną z takich form, do której sporą wagę przywiązuje Protokół o wynikach koordynacji Narodowych Planów Gospodarczych na lata 1976–1980 między PRL i ZSRR, jest wzajemna kooperacja i specjalizacja produkcji. Przewiduje się, że dostawy z tytułu kooperacji i specjalizacji stanowiąc będą w przyszłej dekadzie ok. 65 proc. całości obrotów w grupie maszyn i urządzeń. Będziemy np. dostarczać rocznie 40 tys. uchwyty do tokarek, pół miliona kompletów osprzętu oświetleniowego i amortyzatorów do samochodów „Zigul”. Wszystkie hydrokinetyczne skrzynie

DOKONCZENIE NA STR. 2

DLA ROLNICTWA — DLA RYNKU

MARCIN MAKOWIECKI

Od 11 sierpnia obowiązują nowe ceny skupu dwóch podstawowych produktów rolnych — żywca wieprzowego (wyższa o 3 zł na 1 kg) i mleka (o 30 gr za litr, a od 1 XI br. o dalsze 20 gr). Decyzje te podyktowane są troską o poprawę zaopatrzenia rynku w mięso, mleko i przetwory mleczne. Lepsze warunki ekonomiczne dla tej gałęzi produkcji rolnej, odgrywają decydującą rolę w zaopatrzeniu ludności, stwarzają możliwości przeciwdziałania tym niekorzystnym tendencjom w jej rozwoju, które pojawiły się w okresie minionego roku.

PARE jest powodów, dla których Polacy polubili świnie: tradycje i gusty kulinarne oraz przyczyną gospodarczą. Wieprzowina stanowiła ponad 70 procent zjadanego w Polsce mięsa. Nie jesteśmy zresztą niekorzystnie wywołani w ostatnich latach również intensywny rozwój chowu świń na wielkich obszarach świata, mimo, że znaczny odsetek ludności stroni od tego mięsa z powodów wyznaniowych.

Od 1960 do 1973 r. światowe pogłowie trzody chlewnej wzrosło z 524 mln do 686 mln sztuk. Polska z 7-milionowym wzrostem pogłowia w ciągu 4 lat (w tempie nieznanym w historii) poprawiła swoją pozycję jako producenta oraz jako eksportera cenionego od dziesięcioleci na kilka ważnych rynkach światowych. Przy tej okazji warto jednak wspomnieć, że sprzedaje się za granicę wielokrotnie mniej produkowanego mięsa niż np. Dania, która eksportuje ponad połowę produkcji, lub Holandia ponad jedną czwartą. I chociaż o rozmiarach i charakterze naszej produkcji decydują potrzeby krajowego odbiorcy, nie zapominajmy, że również na rynku światowym możemy odgrywać poważną rolę wśród najlepszych.

O gospodarczym znaczeniu świń decydują ich specyficzne cechy: krótki

okres dojrzewania, duża plenność, szybki wzrost i dobre wykorzystywanie pasz. Dobra locha może urodzić ponad 20 prosiąt rocznie, które po półrocznym tuczeniu osiągną wagę 100 kg, co rocznie daje, jak łatwo obliczyć, 20 q żywca od jednej maciory. Dużą zaletą świń jest dobre wykorzystywanie pasz. Na 1 kg wieprzowiny trzeba dwa razy mniej jednostek pokarmowych, niż na 1 kg mięsa wołowego. Jest to jednak najczęściej pasza droższa niż przy opasaniu bydła, bowiem dla świń można przeznaczyć tylko nieznaczna część pasz objętościowych wytwarzanych w gospodarstwie, a wykorzystywanych tylko przez przeżuwacze.

Za to wyższa jest wydajność uboju: 100 kg tucznika daje 75 do 80 procent mięsa, podczas gdy z bydła ras mięsnych, dobrze umiśnionego, tylko 60 procent. Gdy do tego dodamy, że mięso wieprzowe zawiera ok. 10 proc. suchej masy więcej i tyleż mniej wody niż wołowina (1 kg wieprzowiny jest kalorycznie bogatsze (1 kg wieprzowiny 3 tys. kcal, wołowiny 2 tys. kcal) i ma więcej wapnia, fosforu i witamin, a szynka ma białko lepiej przyswajalne niż rumsztyk, wyczerpiemy być może w ten sposób większość argumentów za tym, że warto troszczyć się o świnie.

Przytoczyliśmy je zresztą nie po to, aby przeciwstawiać chów trzody

innym kierunkom, ale aby pokazać, że przy uruchomieniu odpowiednich ekonomicznych i organizacyjnych instrumentów popierania tej produkcji można uzyskać stosunkowo najszybciej i najłatwiej wysokie efekty gospodarcze. Tak właśnie, jak stało się to po 1970 roku.

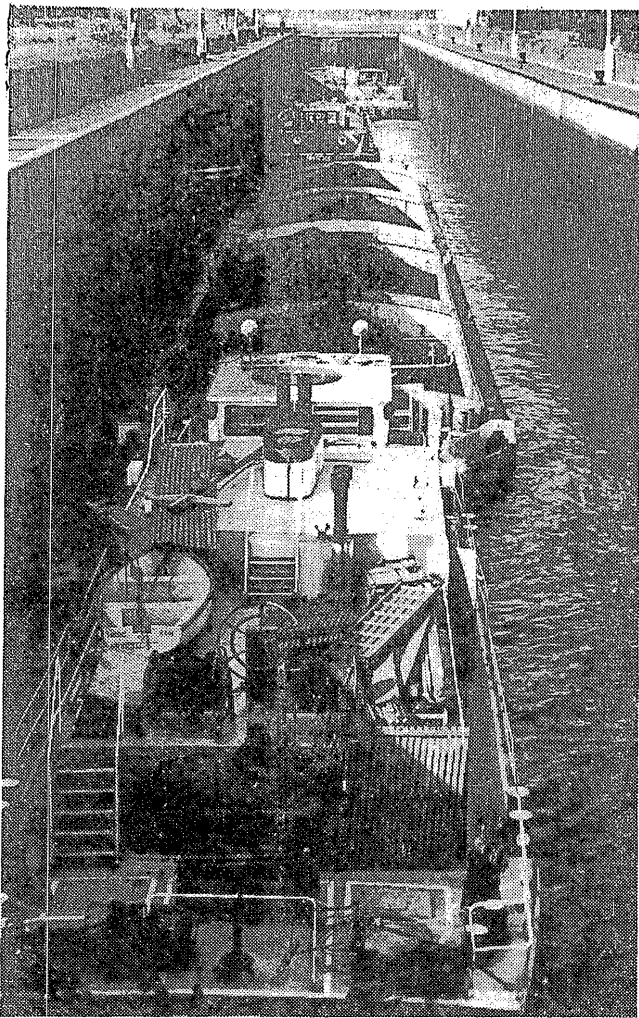
Charakter tej produkcji w naszym kraju i jej ogromne rozproszenie (parę milionów producentów i przetwarzających odsetek pogłowia w gospodarstwach indywidualnych) powoduje, że ciągle jest ona podatna na liczne występujące w rolnictwie zjawiska, takie, jak np. wahania w produkcji pasz gospodarskich i ich ceny w obrocie sąsiedzkim, relatywna opłacalność wobec innych artykułów rolnych wytwarzanych w gospodarstwie itp.

Ta specyfika produkcji, przy równocześnie jej znaczeniu gospodarczym, wymaga odpowiedniej polityki produkcyjnej i ekonomicznej oraz stałego śledzenia pojawiających się tendencji i przeciwdziałania ich negatywnym skutkom. Aktywna polityka w tym względzie stała się od pewnego czasu zasadą stosowaną w naszej gospodarce rolnej. Odnosi się to oczywiście także do drugiego produktu, dla którego stworzono obecnie lepsze warunki ekonomiczne — do mleka. Tutaj oddziaływanie jest tym istotniejsze, i tym bardziej musi być przewidywane, że znacznie dłuższy jest cykl rozwojowy bydła i trudniej przyspieszyć wzrost pogłowia.

PROGNOZY I REALIA

Jeszcze pod koniec 1973 roku nie było powodu do obaw o stan pogłowia trzody. Najważniejsze, że było wtedy więcej niż przed rokiem ma-

DOKONCZENIE NA STR. 2



Stare i ciągle jare służy na Odrze

Fot. M. WRÓBLEWSKI

DLA ludzi, którzy wciągnięci zostali do tej sprawy, te dwa słowa wyjaśniają wszystko: gwałtowne wyrwanie z letargu, deszcz pieniędzy, wstrzymane urlopy, wizytę wysokich państwowych urzędników, nadzieję na zrobienie wreszcie czegoś, niepokój odpowiedzialności... Rządowa ekipa przyjechała bez rozgłosu i bez czarnych limuzyn. Szef ekipy polecił, żeby nie informować prasy o wizycie. Przełożony miejscowych organów „władzy” w ostatniej chwili zdołał podrzucić ekipie wóz patrolowy. Goście dostali do dyspozycji autokar „żeby na gorąco w całym gronie wymienić uwagi” i ruszyli na trasę. Mieli dwa dni czasu na zlustrowanie Odry od Koźła do Szczecina.

NIEGDYSIEJSZA WIELKOŚĆ

Dla Mariana Miłkowskiego, znawcy spraw wodnych kraju i upartego propagatora żeglugi śródlądowej, Odra składa się z trzech części:

● **Odra skanalizowana:** Koźle — Brzeg Dolny. Długość sezonu nawigacyjnego ograniczona zlodzeniem zimowym, tj. około 300 dni. Głębokość gwarantowana w zasadzie minimum 180 cm. 23 stopnie kanaliza-

cyjne, z których większość ma służyć z okresu, kiedy barka o długości 10 i szerokości 1,8 m budziła respekt. Na 151 km tego odcinka w Opolu jest most kolejowy, którego dolna konstrukcja przy wysokim stanie wody nie ułatwia nawigacji. Podobną przeszkodę stanowi most drogowy obok służy Ratowice. Promienie zakoli i kanałów przysługowych zbudowane zostały z wyobraźnią wybiegającą 80—100 lat w przód. Któż jednak mógł przewidzieć, że zamiast ciągnąć będzie się pchać barki, ba, zestawy barek o długości 120 metrów.

● **Odra śródkowa swobodnie płynąca:** Brzeg Dolny — Kostrzyn. Nominalna długość sezonu nawigacyjnego 289 dni (średnia z lat 1961—1972). Głębokość gwarantowana — 130 cm. Średnia roczna głębokość tranzytowa w latach 1961—1970 wyniosła 162,5 cm przy 259 dniach faktycznej żeglugi. Pod mostem drogowym w Krośnie Odrzańskim turbinę w całości dla elektrowni trudno by było przepchać.

● **Odra dolna:** Kostrzyn — Szczecin. Na odcinku Kostrzyn — Zatonia Górna gwarantowana głębokość 200 cm w ciągu średnio 310 dni rocznie.

PROGRAM „ODRA”

JERZY DZIĘCIOŁOWSKI

Od Zatonia Górna w dół głębokość 250 cm.

Na morskim torze wodnym Szczecin-Swinoujście zezwala się na pływanie statków rzecznych o zanurzeniu do 180 cm. Pchacz plus 2 barki, barki motorowe i zestawy pchane odkryte mogą pływać w zasadzie tylko przy sile wiatru 3 stopnie w skali Beauforta. Ilość dni żeglugi: 146 dla zestawów pchanych i 227 dla barek motorowych.

W okresie minionych lat nie rozpisaliśmy Odry inwestycjami (nie tylko oczywiście tej drogi wodnej). Stopień wodny w Brzegu Dolnym, zbudowany w latach pięćdziesiątych, rozpoczyna i kończy jednocześnie program budowy wodnych na tej drodze transportowej. Świat zdążył w tym czasie bardzo podbić do przodu w kwestiach dotyczących dróg wodnych. Nadal liczy się, czy będzie taniej barką, samochodem czy koleją.

Ale też zdarza się, że buduje się kanał po to tylko, żeby przewieźć jeden ładunek. Transport kotła o średnicy 8 m z Ostawy do Bratysławy kosztował nie tak dawno naszych sąsiadów z południa 6,5 mln koron. Coraz częściej trafiają się ładunki, których nie da się inaczej dostarczyć do miejsca przeznaczenia — tylko wodą. Tego i owego najść może wtedy refleksja, że we współczesnym, skomplikowanym świecie spraw gospodarczych co najmniej tak samo jak argumenty ekonomiczne liczyć się powinna wyobraźnia. Choćby taka na 50 lat do przodu.

DWA RAZY WIĘCEJ

Oglądanie Odry przez członków rządu nie zostało spowodowane nagłym przypływem uczuć dla tej rzeki. I chyba również nie w tym celu pojechano wzdłuż Odry, żeby zdać sobie sprawę ze stanu jazów i słuzy. To z grubsza było wiadome. Prawdziwym czynnikiem sprawczym jest sytuacja w transporcie. Nie najlepsza sytuacja.

Ludzie, którym powierzona została sprawa podwignięcia transportu rzucanego na kolana przez masę towarową i podróże rodaków (oraz brak działań dostosowanych tempem i rozmachem do tego co miało miejsce w innych dziedzinach), przyjechali nad Odrę, żeby ocenić możliwość transportu tą drogą nie później niż w 1977 roku 12 mln ton ładunków masowych, czyli podwojenia obecnych przewozów.

Tak, z dnia na dzień, zapadły decyzje w sprawie, której latami nie były w stanie ruszyć z miejsca ani przekonywające argumenty, ani wypowiedzi autorytetów, ani w ogóle nic. Zjednoczenie Żeglugi Śródlądowej, które akurat w lipcu zakończy-

ło chwalenie prace nad programem rozwoju w latach 1976—1980 doposażonym do kwoty 1,5 mld zł, nagle stanęło przed perspektywą otrzymania kilkudziesięciu mld oraz innych możliwości leżących poza granicami „najśmielszych marzeń”.

KOCHANA REORGANIZACJA

Na przestrzeni lat nie tylko coś niecoś zmieniło się w świecie w podejściu do funkcji dróg wodnych w gospodarce, ale zmienił nam się również krajowy krajobraz zarządzania istniejącym w tej dziedzinie majątkiem. Kiedyś było źle. Teraz jest tak, że, jak mówią Rosjanie, „bez wódki nie rozbierzesz”.

Zjednoczenie Żeglugi Śródlądowej z siedzibą we Wrocławiu, jest gospodarzem Odry. Wisłą rządzi resort rolnictwa. Statkami na Wiśle Zjednoczenie Żeglugi Śródlądowej; Zjednoczenie Żeglugi Śródlądowej podlega resortowi komunikacji. „Żegluga Szczecińska” i „Żegluga Gdańska” należą do resortu handlu zagranicznego i gospodarki morskiej. Zjednoczenie z Wrocławia ma cztery stocznie rzeczne (we Wrocławiu, Koźlu, Sandomierzu i Krakowie). Inne stocznie rzeczne są we władaniu Zjednoczenia Morskich Stoczni Remontowych, które podlega resortowi przemysłu ciężkiego. Politechnika Wrocławska i Politechnika Gdańska mają wydziały budowy statków rzecznych, które kształcą fachowców dla stoczni, które nie budują statków rzecznych...

Pani redaktor z „Trybuny Ludu”, która dzwoni do Zjednoczenia do Wrocławia, jest zadowolona, kiedy asystent dyrektora naczelnego odsyła ją do resortu rolnictwa z pytaniem o stan prac przy pogłębianiu Wisły śródkowej, bo się nie orientuje. To oczywiście nie jest jeszcze tragedia. Urok innych problemów jest mniejszy. Z czterech stoczni, którymi zarządza wrocławskie zjednoczenie, na dobrą sprawę liczy się jedna w Koźlu. Na tę stocznice spada zaszczyt utrzymania taboru rzeczniczego w stanie nadającym się do eksploatacji.

Nie dziwnego, że w Zjednoczeniu po podaniu liczby posiadanych jednostek szybko dodaje się, że zrozumiałe jest, że ewidencja nie może pokrywać się ze stanem floty eksploatowanej. Inne stocznie rzeczne może w 15 procentach wykorzystują swój potencjał w celach, dla których zostały zbudowane. Był czas, że działało 15 stoczni rzecznych, ale nie byliśmy wtedy przymuszani do rozwoju transportu drogami wodnymi, więc z nadmiaru bogactwa eksportowaliśmy statki rzeczne, gdzie się dało i za ile się dało. Teraz, kiedy nie będziemy odczuwać nadmiaru barek i pchaczy (zdolnych do eksploatacji),

to z kolei „wytracili nam się moce produkcyjne”. Do tej pory przynajmniej resortowi przemysłu ciężkiego nie spieszy się z dostawą taboru rzeczniczego — i to tylko na poziomie dotychczasowych planów.

Z CZYM DO ODRY

Na majątek, którym władza Zjednoczenie Żeglugi Śródlądowej, składają się: flotylla, która byłaby w stanie jednorazowo załadować 250 tys. ton masy towarowej, ale jest to wylczenie teoretyczne, dwa przedsiębiorstwa hydrotechniczne, które mogą wykonać w ciągu roku roboty określone wartością 0,5 mld zł (całością prac inwestycyjnych kieruje Naviga tj. Przedsiębiorstwo Dostaw Inwestycyjnych i Eksploatacyjnych), cztery stocznie, z których trzy mają tę nazwę na wyrost, przedsiębiorstwo zaopatrzeniowe o wdziecznej nazwie „Stomak”, 2 technika, w tym jedno pokazowe... Przedsiębiorstwo „Żegluga na Odrze” zatrudnia nieco ponad 2,5 tys. osób, w tym 1500 ludzi stanowią załogi pływające, reszta to pracownicy portowi, robotnicy zatrudnieni przy przeładunkach, administracja.

Podwojenie w najbliższych latach, a do 1980 roku zwiększenie w czwór-nasób przewozów Odrą wymaga modernizacji Kanału Gliwickiego, wybudowania (łącznie z dwoma aktualnie budowanymi) 13 jazów między Koźlem a Brzegiem, regulacji Odry śródkowej. Samo budownictwo wodne, to prace wartości ok. 9 mld zł. Wynika z tego, że trzeba móc wykonywać roczne roboty nie za pół, a za 2 mld zł. Przekształcanie Odry w rzekę IV klasy międzynarodowej, tj. o gwarantowanej głębokości 2,5 m, wiązać się musi z rozbudową łączności, stacji obsługi trasowej, unowocześnieniem portów rzecznych...

Kilkanaście zespołów powołanych w trybie nagłym w Zjednoczeniu liczy, czego i ile będzie trzeba, w najdrobniejszych szczegółach, z rozkładem jazdy nieledwie obliczanym na minuty. Ten program ma być gotowy do końca sierpnia i przedłożony rządowi w celu uzyskania aprobaty.

Nawet z tą aprobatą na nowe jazy trzeba będzie trochę poczekać. Podawanie przewozów na Odrze w najbliższych latach musi się więc zacząć od bardziej skutecznej działalności organizacyjnej: wprowadzenia żeglugi całodobowej, sprawniejszej obsługi słuzy i portów, gdzie ma przybyć ludzi, przerzucenia w potrzebie większej ilości taboru na Odrę z „Żeglugi Bydgoskiej” czy „Żeglugi Warszawskiej”.

W rachuby te wpleciona jest także pomoc tych, którzy korzystają lub powinni korzystać z transportu wodnego.

Transportu drogą wodną nie robi sam przewoźnik. Towar trzeba dowieźć, załadować i po przewiezieniu rozładować. Są to sprawy banalne. Poza tym trzeba jeszcze chcieć transportować wodą. Najbliższe potraktowania Odry, jako liczącego się szlaku przewozowego, wydają się być śląskie kopalnie. Zgranie w czasie z pracami na Odrze budowy taśmociągów mogących dostarczać węgiel bezpośrednio z kopalni na barki, stanowiłoby ów element sprawności przewozów, o który tak chodzi w okresie, kiedy organizacja ma być podstawowym źródłem zwiększenia rozmiarów towarów wożonych Odrą. Poza węglem barkami powinien płynąć cement, kruszywo, nawozy.

Stosowane dotychczas metody skłonięcia wielkich producentów masowych towarów do korzystania z transportu wodnego zawodziły. W resorcie komunikacji zdaje się dojrzewać decyzja, by te zakłady, które leżą nad szlakami wodnymi i nie chcą z nich korzystać — pozbawiać wagonów.

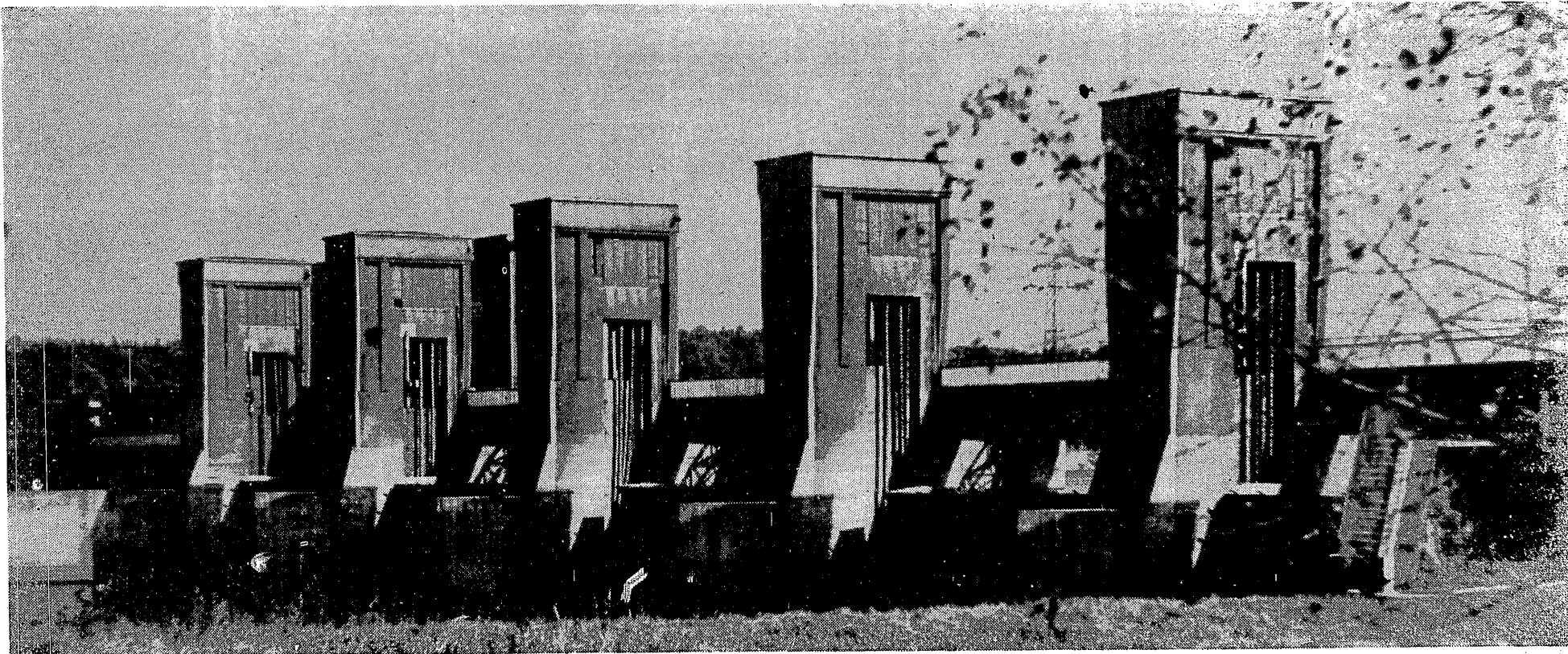
NIE TYLKO OGNIWO ŚRÓDKOWE

Nie może być sukcesu na Odrze bez czynnego udziału zespołu portowego Szczecin — Swinoujście. Za przetrzymywanie statków morskich na redzie portu płaci tegie frycowe w walucie wymienialnej, tam też koncentruje swoją uwagę. Barki mogą czekać. Od czasu do czasu tłumaczy się żegludze śródlądowej, że powinna mieć odpowiednią do sytuacji rezerwę taborową. W tym roku zakłada się, że tabor zwiększy się o 0,8 proc., a zadania o 20 proc. Coś z tym fantem trzeba będzie zrobić.

Z dokonanych wyżej zestawień przejrzyście wynika, że inwestycji na Odrze nie wykona się siłami własnymi Zjednoczenia Żeglugi Śródlądowej. Nie obejdzie się bez zaangażowania do tych robót specjalistów z „Hydrobudowy”, i to na dłuższy okres czasu. Komu zabrać, żeby dać Odrze? Oto problem.

Do pracy w żegludze śródlądowej nie ma za wielu chętnych. Nadzieję wielkiej przygody rozwiewa się tu jeszcze szybciej niż na morzu. Dwadzieścia dni rejsu z Koźła do Szczecina, 10 dni przerwy i znowu to samo. Nawigator prowadzący zestaw barek może zrobić i 8 tys. miesięcznie, Holendrzy zazdroszą polskim załogom wyposażenia barek, a Żegludze na Odrze brakuje 400 ludzi, przyjmując już, że wkrótce zastaw barkowe obsługiwać będą załogi 3-osobowe, nie zaś 4-osobowe, jak dotychczas. Łuki mają wypełnić przede wszystkim wychowankowie własnych szkół i chłopcy po służbie w Marynarce Wojennej.

Program Odra ma szanse pełnego powodzenia tylko przy założeniu, że wszyscy uczestnicy „procesu przemieszczania towaru”, jak się to ładnie określa, dołożą swój wysiłek do jego realizacji. Byłoby najlepiej, gdyby ci, którzy świadczyć będą tę pomoc, dokonowali jej ze zrozumieniem faktu, że bez włączenia w ważący stopniu dróg wodnych do systemu transportowego kraju — system ten nigdy sprawny nie będzie.



Fragment stopnia wodnego w Brzegu Dolnym

Fot. M. WRÓBLEWSKI



Fot. A. JAŁOSIŃSKI

CZY HANDEL „WYGRA” Z PRODUCENTEM MEBLI?

ANNA SZYMAŃSKA

NIEDAWNO na placu Unii Lubelskiej w Warszawie i w kilku innych punktach miasta przyciągały wzrok barwne ogłoszenia — transparenty o meblowym kiermaszu w Hali Gwardii. Była to udana handlowa impreza, na której Wojewódzkie Przedsiębiorstwo Handlu Meblami zarobiło w kilka dni parę milionów złotych. Podobne formy sprzedaży stosuje się w innych miastach, a także bezpośrednio w zakładach pracy.

Najbardziej powierzchniochłonny — handel meblami cierpi na „głód” powierzchni sprzedażnej i magazynowej. Centrala Handlu Meblami dysponuje zaledwie 500 sklepami o średniej wielkości ponad 485 m², ale wśród nich ponad 100 to powierzchnie mniejsze niż 100 m². A meble, jak wiadomo, wymagają dużych przestrzeni i przy prezentacji, i gromadzeniu. Nic więc dziwnego, że małe sklepiki, a często i te większe sklepy meblowe, przypominają granicami, w których nawet personel nie jest w stanie dobrze się rozeznac.

RÓŻNE FORMY SPRZEDAŻY

Handel chwytą się więc różnych form sprzedaży, starając się łagodzić deficyt powierzchni, który nieprędko zostanie zlikwidowany. Obok kiermaszy organizuje się też sprzedaż mebli bezpośrednio w osiedlach, wynajmując różnej wielkości mieszkania do czasu zasiedlenia budynków. Możliwość kupna mebli bezpośrednio w osiedlu jest wielkim ułatwieniem, ale przede wszystkim można zobaczyć, jak określone meble mieszczą się i wyglądają w typowym mieszkaniu. Przyjęła się ta forma sprzedaży w Gdańsku, umowy na tego rodzaju sprzedaż zawarto ze spółdzielniami mieszkaniowymi w innych miastach.

Ale to wszystko mało. Meblowa „rzeka” jest coraz większa, sklepy i magazyny trzeszczą w szwach, bo co roku przybiera o jedną piątą, licząc w obrotach handlowych oczywiście. Próbuje więc handel meblowy wypożyczać ponadto na miesiąc lub dłużej, jak się da, nowo oddawane sklepy spożywcze. Tego rodzaju ruchome sklepy meblowe przysparzają dodatkowych trudności organizacyjnych, ale rynek woła wielkim głosem o meble i chcą nie chcą trzeba się chwycić różnych metod.

Aby sprostać temu naciskowi, handel zamierza także wykorzystywać w własnym celu — dla usprawnienia swej działalności — nową strukturę administracyjną kraju. Do tej pory każde województwo posiadało przedsiębiorstwo handlu meblami. Były wśród nich przedsiębiorstwa małe i słabe, a także zbyt duże w stosunku do swej bazy, z punktu widzenia przepływu informacji wewnątrz nich itp. Teraz Centrala Handlu Meblami nie zamierza dopasowywać przedsiębiorstw do województw, ale kierując się względami ekonomiki handlu i obsługi rynku, stworzyć przedsiębiorstwa o wielkości optymalnej.

Nie we wszystkich województwach chętno od razu zrozumieć te racje, zwłaszcza w tych, które nie będą siedzibą przedsiębiorstwa. Obawiano się, że odbije się to na zaopatrzeniu w meble. Każdego z województw CHM zawiadamia o dotychczasowym handlu meblami na danym terenie, stanie sieci handlowej, potrzebach pod tym względem, a także informowała bezpośrednio, że meblowe „interesy” nadzorować będą specjalni pełnomocnicy przedsiębiorstwa — matki, bez uszczerbku dla województw pozbawionych ich siedzib.

Oto np. Gorzów Wielkopolski i Szczecin, dwa sąsiadujące województwa, będą posiadały wspólne

przedsiębiorstwo. W Szczecinie zostanie niebawem oddany do użytku jeden z sześciu wielkich magazynów. Kończy się obecnie jego budowa. Jest on za duży dla jednego województwa, ale akurat dla obydwu.

MAGAZYN — HANDLOWA NADZIEJA

W marcu otrzymał taki wielki magazyn Wrocław, w maju — Kiełce. Niedługo schroni pod dachem pierwsze meble magazyn w Elblągu. Buduje się magazyny w Krakowie, Płocku, Warszawie.

Gdyby dostać choć z 10 magazynów — wzdycha dyrektor Centrali Handlu Meblami, Bronisław Lalik.

CHM nawet stać byłoby na nie. Roczne zyski, rzędu 140 proc., pozwoliłyby na wydatkowanie co roku na inwestycje 1 mld zł. Jeden magazyn o powierzchni 7 tys. m² kosztuje 48 mln zł. Problem jednak nie w środkach, ale w mocach wykonawczych.

Do tych magazynów przywiązują się olbrzymia waga. W sytuacji, w której powierzchnia sprzedażna rośnie powoli, magazyny rozszerzają swoje handlowe gardło. Małe sklepy stają się mniej uciążliwe i dla handlu, i dla klientów.

Można gromadzić meble pod określone tematy, a nie sprzedawać jak bądź, co dadzą z przemysłu, zrobić sklep-żurnal, urządzić ekspozycję mebli i przyjmować zamówienia, ale realizować je w magazynie — mówi dyr. Lalik. — Duże magazyny przyniosą także poważne oszczędności w transporcie. Przy małych sklepach, do których dowożą meble, jednorazowy przewóz jest niewielki, ale przebiegi w kilometrach dłużej. Gdy wypadnie jedno ogniwko, droga się skróci, co będzie z punktem także dla mebli, którym przewozić nie służą.

Dzięki magazynom już od przyszłego roku handel ma nadzieję nieco odetchnąć, usprawnić sprzedaż, a chyba przy okazji ograniczyć stosowaną niestety powszechnie sprzedaż „spod lady”. Choć trzeba powiedzieć, że przy deficycie mebli, a zwłaszcza ładnych, funkcjonalnych, nieuczciwi sprzedawcy nieprędko stracą „drugi zarobek”.

Duże magazyny rozwiązując jeden stawiają przed handlem inne problemy, którym dotąd niewiele uwagi poświęcono. Trzeba mianowicie opracować nowe technologie składowania mebli, technikę obrotu towarowego dostosować do zmienionych warunków działania, usprawnić transport.

ŁUDZIE TO KUPIĄ?

Dyrektor Bronisław Lalik mówi:

— Jak będziemy mieli te magazyny, przemysł przestanie narzekać, że nie mamy jego wyrobów gdzie sprzedać, dobrze eksponować. Choć trzeba powiedzieć, że trudna sytuacja handlu i presja rynku były wykorzystywane często przez producentów w tym celu, aby wepchnąć nam co się da, z myślą, że z braku magazynów zrobimy wszystko, aby każdy mebel sprzedać.

Ludzie kupują, ale nie wszystko, co przemysł chciałby im wetknąć. A owe kiermasze i inne formy sprzedaży służą także przewentylowaniu magazynów i upchnięciu meblowych bubli leżących na składzie. Nie jest ich mało, bo procent wadliwości i reklamacji nie wykazuje tendencji malejącej. Komplety „Kozienic” dla przykładu, uznane za „bezuście”, ale sprzedające się niemal z rampy kolejowej, handel zmuszony jest odstąpić z powrotem producentowi, który orientując się w poppycie, paskudził ten zestaw ostatnio, ile wlezie.

Przemysł meblowy jest chyba jednym z ostatnich, w którym granica między produkcją na eksport i na rynek wewnętrzny jest bardzo wyraźna. Odrzucił tego rodzaju podziału przemysł maszynowy, odzieżowy, co już odczuwamy. Dzielenie produkcji na tę dobrą, przy której trzeba się starać, i tę, którą można wepchnąć na krajowy rynek, nie sprzyja ani kulturze produkcji, ani jej jakości, nie tworzy dobrego klimatu wśród załogi. Okazuje się ponadto, że „awangardowe” meblowe odrzuty eksportowe idą na rynek jak woda. Więc choć przemysł często powołuje się na nasz tradycjonalizm, jako przeszkodę dla projektantów mebli nie do pokonania, sam sobie co nieco zaprzecza.

Od strony handlu rzecz wygląda inaczej. W CHM mówią: negatywne skutki pewnych przedsięwzięć powinniśmy ponosić wspólnie. Jeśli na 10 tys. kompletów „nowości” 1000 nie pójdzie i trzeba je przecenić, zrobimy to w porozumieniu.

— Producenti przeceniają, a ja z naszej marzy muszę likwidować skutki — mówi dyr. Lalik. — Jak mamy nie być ostrożni z nowościami, pytamy przemysłu?

Dodajmy, że te nowości mające rewolucjonizować nasze gusty często są pozorne. I choć oferta branży meblarskiej prezentuje się okazale — 1960 wzorów, brakuje w niej wzorów typowych mebli, kombinowanych, stołowych, do sypialni. Kąpielica pani stoł pustą, przedpokój i łazienka są niezagospodarowane, meble weekendowe figurują jak na razie w deklaracjach producentów. Nie można się nawet bliżej zorientować we wzornictwie, bo wydany niedawno po wielku kłopotach katalog zawiera według oceny handlu 40 proc. nieaktualnych wzorów, a ich zdjęcia ponadto nie mają wartości informacyjnej. Niewiele na nich widać.

Przemysł meblowy, który jako eksporter odnosi sukcesy, na rynku wewnętrznym jakby się obawiał zagranicznej konkurencji. CHM ma umowy z kilkoma krajami, m. in. z CSRS, ZSRR, NRD, Węgrami, na kompensacyjną wymianę mebli, do kwoty 0,5 mln rubli. Jest okazja urozmaicić rynek, na co przemysł nie chce się zgodzić. Zjednoczenie Przemysłu Meblarskiego nie pozwoliło np. na eksport krzesła tapicerskiego, mimo nasycenia rynku — w zamian za co moglibyśmy dostać z NRD meble poszukiwane u nas, z powodu troski... o sprzedaż pozarynkową.

— „Ustawiają” nas, jakbyśmy nie wiedzieli, jakie są nasze obowiązki — denerwuje się dyrektor Lalik. —

Węgrzy chcą nawet wymienić z nami meble za 2 mln rubli.

W Centrali Handlu Meblami zaczynają się coraz bardziej niecierpliwić, bo porozumienie o współdziałaniu z przemysłem odczuwalnych na rynku rezultatów, o które chodziło, niestety jeszcze nie przyniosło. A „sygnatariusze” porozumienia dalej nie mogą się dogadać w wielu sprawach, jak: załatwianie reklamacji, naprawy i konserwacje mebli. Przecenia się często pełnowartościowe meble, z niewielkimi uszkodzeniami, bo nie ma kto ich zreperować. Handel uważa, że producent powinien troszczyć się o swój produkt. Producent nie przeczy, gotów jest nawet dać pieniądze, byle kłopot mieć z głowy.

Mimo trudności lokalowych i z transportem handel stara się poszerzać zakres usług tzw. przemysłowych, tj. pokrywania mebli tapicerką według życzeń klientów, naprawy i konserwacji mebli. Zamierza się stworzyć w każdym województwie ruchome punkty usługowe. Potrzebne są do tego „Zuki”, których CHM otrzymała tylko 15. Dlatego w pismach do województw zawarto prośbę o pomoc w uzyskaniu ich także z wojewódzkiej puli, kierowca przyczyny na stolarka dokonywałby drobnych napraw od razu w domu.

TARGI — CZAS ROZLICZEŃ

Jedno z zamierzeń porozumienia o współdziałaniu zostało jednak zrealizowane. Wiosną dokonano wspólnej weryfikacji 839 wzorów mebli, z których 385 wyznaczono, w różnych okresach, do wycofania. A w 122 zalecono zrobić przeróbki i zmiany. Najwięcej wad miały meble tapicerskie, a wśród meblowych dostawców — najgorzej wypadli przemysł terenowy, nie posiadający komórek wzorujących i nie odczuwający ani pomocy, ani nacisku ze strony, wiodącego i odpowiedzialnego za „podopiecznych” w branży. Zjednoczenia Przemysłu Meblarskiego.

Co w zamian zaproponuje się za zdyskwalifikowane wzory? Te odpowiedzi mają przynieść Targi Jesienne. Dyrektor CHM, kiedy wspomina o problemach z integracją w meblarskiej branży, szybko sięga po przykład sąsiadów zza Odry, u których kooperacja przemysłu kluczowego i terenowego przyniosła rezultaty, bo tam koordynator „wywalczył” zmiany korzystne dla branży i rynku.

Przypuszczam, że tegoroczne rozmowy na targach z handlowcami nie będą łatwe. Już dziś mówią, że nie będą kupować „kota w worku”, a jako ekspertów zamierzają zabrać z sobą przedstawicieli potrzebnej rzeczy klientów — młodych, którym przemysł sporo naobiecował.

Ten „kot w worku” to przede wszystkim dotychczasowa praktyka zawierania między przemysłem a handlem umów bez precyzowania informacji o tkaninach obiciowych do zakupowanych mebli. Przez to placówki handlowe są pozbawione możliwości wyboru tkanin i nie wiedzą, jakimi meblami będą handlować. Nie mogą więc na nie przyjmować przedpłat.

Przemysł meblarski tłumaczył się dotąd brakiem zobowiązań ze strony przemysłu tekstylnego. Ale ostatnio przemysł ten przeszkód w porozumieniu z jednym z największych swych odbiorców — meblarstwem, widzi coraz mniej, czemu dał wyraz w wypowiedziach swych przedstawicieli na jednej z narad partyjno-ekonomicznych. Przemysł meblarski przyjął to zapewnienie do wiadomości, chce jednak określone tkaniny „podwijać” tylko do luksusowych mebli, przeciwko czemu handel słusznie protestuje, próbując już nie via zjednoczenie, ale bezpośrednio, porozumieć się z fabrykami. Radomskie Fabryki Mebli zdecydowały się polegać na handlu i wzięto, co zamówił na giełdzie tkanin. Co z innymi? Czy znowu nam zaszerwują meble bure bądź w nieśmiertelnym kolorze bordo czy zielonym?

— Rynek ma do nas ciągle pretensje o meble, jeśli więc oferta będzie enigmatyczna i uboga, nie będziemy zawierać kontraktów na targach — „grozi” dyrektor CHM, co przemysłowi sygnalizuje. Nie można nie przyznać mu racji, gdy twierdzi, że do tego, aby zapewnić zaopatrzenie rynku pod względem ilościowym, nie trzeba targów.

orzecznictwo

KTO ODPOWIADA ZA SPRZEDAŻ WADLIWEGO SAMOCHODU

Małżonkowie Józef i Halina K. zakupili w Motobycie za pośrednictwem ORS samochód osobowy marki „Syre’a 104”.

Samochód miał wady, był ośmiokrotnie naprawiany w ramach gwarancji i po przebiegu 6900 km znowu został oddany TOS do naprawy i tam pozostawiony.

Ponieważ sukcesywne usuwanie wad nie doprowadziło pojazdu do stanu używalności, nabywcy uważając go za bezużyteczny, postanowili odstąpić od umowy kupna-sprzedaży oraz wystąpili na drogę sądową przeciwko Fabryce oraz Motobyci z żądaniem zwrotu ceny kupna w wysokości 74 000 zł, jak też zwrotu kosztów ubezpieczenia, opłat manipulacyjnych, autocasca, kosztów przejazdu, oceny rzeczoznawców i rejestracji, a także wydatków na dojazd do Fabryki — w łącznej sumie 112 170 zł.

Sąd Powiatowy zasądził na rzecz małżonków K od pozwanego fabryki kwotę 59 200 zł z 8 proc. od dnia pozwu. Sąd uznał za słuszne żądanie powodów w zakresie odstąpienia od umowy i zwrotu wartości samochodu, ale obniżył zasądzone roszczenie o 20 proc. uznając, iż w takim stosunku zmniejszyła się już wartość samochodu na skutek eksploatacji przez powodów.

Na skutek rewizji powodów Sąd Wojewódzki zmienił wyrok Sądu Powiatowego w ten sposób, że podwyższył zasądzoną kwotę do pełnej ceny samochodu, tj. do 74 000 zł. Zdaniem Sądu Wojewódzkiego powodowie nie są obowiązani do zapłaty wytwórcy samochodu za korzystanie z pojazdu i jego używanie do czasu odstąpienia od umowy, natomiast nie przysługują im roszczenie o zwrot wydatków — jakie ponieśli w związku z dołączeniem pojazdu do ruchu na drogach publicznych.

Od wyroku Sądu Wojewódzkiego Minister Sprawiedliwości złożył rewizję nadzwyczajną, domagając się zmiany oba wyroków i zasądzenia na rzecz powodów dodatkowej — dochodzonej przez nich — kwoty 11 217,60 zł z odsetkami.

Sąd Najwyższy wyrokami z dnia 12 sierpnia 1974 r. nr III CRN 165/74 uwzględnił rewizję nadzwyczajną Ministra Sprawiedliwości, zmienił oba wyroki i zasądził od pozwanego „Motobytu” na rzecz powodów kwotę 112 170 zł z 8 proc., wypowiadając następujący wyrok: „Przez to...”

Gdy strony odstąpiły od umowy — odstąpiły i w związku z tym ustalił także okres ważności gwarancji, możliwość dochodzenia odszkodowania z tytułu rekoim za wady fizyczne rzeczy nie jest nieczym ograniczoną, a z tego względu na charakter i zakres roszczeń odszkodowawczych znajduje zastosowanie w treści art. 568 § 1 k.c. 1).

Pierwsze legitymowane jednak w zakresie tych roszczeń jest sprzedawca, a nie wytwórca (art. 568 § 1 k.c. 1) w uzasadnieniu wyroku Sąd Najwyższy zaznaczył m. in.:

„Usprawiedliwione są zarzuty rewizji nadzwyczajnej, iż rozstrzygnięcie sprawy rażąco narusza przepisy art. 568 § 1 i art. 582 k.c. 1) 3).

Później te instytucje gwarancji — polegające na ustaleniu korzystniejszej dla nabywcy odpowiedzialności za wady, a jednocześnie zapewnienie w ten sposób należytej jakości wprowadzanych do obrotu artykułów przemysłowych — oraz werbalna wykładnia przepisów regulujących te instytucje, zwłaszcza art. 579 k.c. 1), nie uzasadniają stanowiska Sądu Wojewódzkiego, jakoby fakt udzielenia przez producenta gwarancji na samochodach powodował niedopuszczalność dochodzenia przez kupujących naprawienia szkody, którą poniosł przez to, że zawarł umowę, nie wiedząc o istnieniu wady (tzw. negatywny interes umowy).

Z treści art. 579 k.c. 1) wynika jedynie pewne ograniczenie czasowe w dochodzeniu roszczeń odszkodowawczych w zakresie negatywnego interesu umowy, które ustaje w momencie, gdy sprzedawca we właściwym czasie nie czyni zadość obowiązkom wynikającym z gwarancji. W sytuacji zatem jak w niniejszym wypadku, gdy strony odstąpiły od umowy sprzedaży i w związku z tym ustalił także okres ważności gwarancji, możliwość dochodzenia odszkodowania z tytułu rekoim za wady fizyczne rzeczy nie była już niczym ograniczoną, a z tego względu na charakter i zakres roszczeń odszkodowawczych znajduje zastosowanie w treści art. 568 § 1 k.c. 1). Blerie legitymowany w zakresie tych roszczeń był jednak pozwany „Motobyt”, jako sprzedawca, a nie póżwca Fabryka jako wytwórca (art. 568 § 1 k.c. 1) 3).

W tej sytuacji, gdy roszczenia odszkodowawcze powodów znajdują oparcie w załączonych do sprawy dowodach z dokumentów oraz gdy pierwotna wysokość powództwa została rozszerzona przez powodów tylko o kwotę 632 40 zł to powodów należy się jeszcze kwota 112 170 zł (...).

1) Art. 568 § 1. Jeżeli z powodu wady fizycznej rzeczy sprzedanej kupujący odstąpił od umowy albo z tego obniżył cenę, może on żądać naprawienia szkody poniesionej wskutek istnienia wady, chyba że szkoda jest następstwem okoliczności, za które sprzedawca nie ponosi odpowiedzialności. W ostatnim wypadku kupujący może żądać tylko naprawienia szkody, którą poniosł przez to, że zawarł umowę, nie wiedząc o istnieniu wady; w szczególności może żądać zwrotu kosztów zawarcia umowy, kosztów odebrania, przewozu, przechowania i ubezpieczenia rzeczy oraz zwrotu...

(T.G.)

DOKONCZENIE NA STR. 6

KOSZTY TOWARZYSZĄCE MIESZKANCIOM

Koszty realizacji budynków stanowią jedynie część nakładów, które ponosi bezpośredni inwestor budownictwa mieszkaniowego. Każdy metr kwadratowy powierzchni użytkowej mieszkania obciążają również wydatki, związane z zagospodarowaniem osiedla i realizacją tzw. inwestycji towarzyszących: wyłącza się z nich jedynie takie obiekty, jak szkoły, przedszkola, żłobki oraz wszelkie urządzenia o charakterze ogólnomiejskim. Jak duży jest udział tego typu nakładów w ogólnych kosztach budownictwa mieszkaniowego? W jakim stopniu wpływają one na obciążenie konta spółdzielcy mieszkaniowego?

Instytut Kształtowania Środowiska prowadząc badania tej grupy kosztów podjął ich analizę dla budownictwa mieszkaniowego realizowanego w latach 1973—1975. Aby zapewnić

dostateczną reprezentatywność badań, objęto nimi 159 osiedli mieszkaniowych realizowanych na terenie 13 byłych województw. W I etapie prac poddano analizie koszty ustalone na podstawie konkretnych projektów realizacyjnych, a nie wydatków poniesionych w trakcie budowy. W ten sposób ustalono, że na 1 m kw. mieszkania przypadają nakłady na inwestycje towarzyszące w wysokości 1053 zł. Wysokość tego kosztu różni się w zależności od lokalizacji osiedla. W miastach wydzielonych wraść do 1133 zł na 1 m kw., dla pozostałych miast jest nieco niższy i wynosi 1017 zł na 1 m kw.

Główną pozycją w tej grupie kosztów są wydatki związane z uzbrojeniem i ukształtowaniem terenu osiedla oraz wyposażenia go w odpowiednie urządzenia. Na ten cel skierowana jest ponad połowa na-

kładów przeznaczonych na inwestycje towarzyszące. Z drugiej ich połowy, ok. 23 proc. pochłaniają budowane w ramach osiedla lokale handlowe, gastronomiczne i usługowe. Pozostałe zaś związane są z budową osiedlowych obiektów służby zdrowia oraz urządzeń socjalno-kulturalnych w budownictwie spółdzielczym.

Udział i wysokość poszczególnych rodzajów kosztów w ogólnej strukturze nakładów towarzyszących kontrolowany jest przez ustalony normatywnie wskaźnik planistyczny. W warunkach badanej grupy osiedli wprowadzone na jego podstawie koszty obciążają każdy metr kwadratowy użytkowej powierzchni mieszkalnej kwotą 710 zł. W praktyce więc koszt rzeczywisty, mimo że szacowany jest on jeszcze na etapie projektu, odbiega — i to w sposób za-

sadniczy — od normatywu planistycznego.

Analizując przyczyny rozbieżności między ustaleniem normatywnym a rzeczywistymi rozmiarami inwestycji towarzyszących — w opracowaniu wymieniamy się zarówno uzasadnione społecznie powiększenie kosztów, wynikające m.in. z poszerzenia programu usług, jak również różnego rodzaju potknięcia organizacyjne, obciążające konto inwestora spółdzielczego. Na przykład opóźnienia w realizacji połączeń ze stałymi źródłami ciepła powoduje konieczność budowy prowizorycznych kotłowni itp. W normatywnym wskaźniku planistycznym nie doszacowano jest ponadto — jak stwierdzono — zakres odwodnienia terenów pod budownictwo mieszkaniowe.

Nowy normatyw projektowy rozliczający zabudowę wpłynie silnie na powiększenie tych rozbieżności. Po jego wprowadzeniu Instytut rozszerzył badania kosztów inwestycji towarzyszących na 32 dodatkowe osiedla budowane według

nowego normatywu. Traktując te osiedla jako modelowe ustalono, że na 1 m kw. powierzchni użytkowej mieszkania koszty rosły średnio do 1135 zł, przy czym dla miast wydzielonych wskaźnik ten wyniósł 1213 zł, dla pozostałych miejscowości — 1083 zł.

Instytut zapowiada kontynuację badań tej grupy kosztów w budownictwie mieszkaniowym. W II etapie obejmą już one koszty rzeczywiste, pozwalające na wyciągnięcie bardziej szczegółowych wniosków. Dotychczasowe wyniki są już jednak podstawą do zrewidowania norm planistycznych, które służą do ustalania wielkości nakładów na inwestycje towarzyszące w budownictwie mieszkaniowym. Inwestor spółdzielczy ponosi bowiem koszty według ich rzeczywistych wielkości, zaniżenie wskaźnika planistycznego wpływa jedynie na niedoszacowanie nakładów inwestycyjnych, jakie rezerwować trzeba na cele budownictwa mieszkaniowego.

tu dokonanych nakładów w takim zakresie, w jakim nie odniósł korzyści z tych nakładów.

2) Art. 579. Kupujący, który otrzymał gwarancję, może wykonać uprawnienia z tytułu rekompensacji za wady fizyczne rzeczy sprzedanej, gdy sprzedawca we właściwym czasie nie uczynił zadość obowiązkom wynikającym z gwarancji. Ograniczenie to nie dotyczy obowiązku naprawienia szkody poniesionej wskutek istnienia wady.

3) Art. 582. Przepisy działu niniejszego stosuje się odpowiednio w wypadku, gdy sprzedawca, który nie jest wytwórcą rzeczy sprzedanej, dał kupującemu dokument gwarancyjny wystawiony przez wytwórcę. W wypadku takim kupujący może wykonać uprawnienia z tytułu gwarancji tylko względem wytwórcy, a uprawnienia z tytułu rekompensacji za wady fizyczne rzeczy tylko względem sprzedawcy.

nowe przepisy i zarządzenia

SIEDZIBY I WŁAŚCIWOŚĆ TERYTORIALNA OKRĘGOWYCH KOMISJI ARBITRAŻOWYCH

W związku z nowym podziałem administracyjnym Państwa, w nr 23 Dziennika Ustaw ukazano się rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 26 czerwca 1975 r. w sprawie ustalenia siedzib i właściwości terenowej okręgowych komisji arbitrażowych (poz. 125).

Obok dotychczas działających 17 okręgowych komisji arbitrażowych, rozporządzenie powołuje do życia z dniem 1 września 1975 r. cztery nowe okręgowe komisje arbitrażowe, a mianowicie: 1) w Piotrkowie Trybunalskim — dla województwa kaliskiego, piotrkowskiego i sieradzkiego, 2) w Plocku — dla województw płockiego, ciechanowskiego i skierniewickiego, 3) w Toruniu — dla województw toruńskiego i włocławskiego oraz 4) w Wałbrzychu — dla województw wałbrzyskiego, jeleniogórskiego i legnickiego.

Sprawy wszczęte przed 1 września 1975 r. w okręgowych komisjach arbitrażowych, właściwych terytorialnie według przepisów dotychczasowych, będą rozpoznawane przez te okręgowe komisje arbitrażowe aż do ukończenia postępowania.

W załączniku do rozporządzenia podane zostały siedziby i właściwości terytorialne wszystkich okręgowych komisji arbitrażowych.

DELEGATURY PAŃSTWOWEJ INSPEKCJI SKUPU I PRZETWÓRSTWA ARTYKUŁÓW ROLNYCH

Rozporządzenia Ministra Przemysłu Spożywczego i Skupu z dnia 11 czerwca 1975 r. (Dz. U. Nr 23, poz. 128) dokonano zmian w organizacji Państwowej Inspekcji Skupu i Przetwórstwa Artkułów Rolnych.

Mianowicie, dotychczasowe wojewódzkie delegatury zostały przemianowane na okręgowe delegatury, zaś „wojewódzki inspektor” otrzymał tytuł „okręgowy inspektor”.

W załączniku do rozporządzenia podane zostały siedziby i terytorialny zasięg działalności okręgowych delegatur Państwowej Inspekcji Skupu i Przetwórstwa Artkułów Rolnych.

ZWOLNIENIA OD CŁA

W Nr 25 Dziennika Ustaw ukazano się rozporządzenie Ministra Handlu Zagranicznego i Gospodarki Morskiej z dnia 1 lipca 1975 r. w sprawie zwolnień od obowiązku posiadania pozwolenia na przywóz i wywóz oraz od cła (poz. 135).

Rozporządzenie normuje m. in. zwolnienia przysługujące: podróżnym, pracownikom pełniącym służbę na granicy państwowej, członkom załóg statków morskich, osobom przejeżdżającym się, jednostkom gospodarki społecznej i organizacjom, oraz zwolnienia związane ze współpracą międzynarodową i inne.

Jednostkom gospodarki społecznej mającej siedzibę w Polsce można zwolnić: 1) od cła wywozowego — przedmioty potrzebne za granicą w związku z prowadzoną działalnością statutową lub służbową, a w szczególności: wyposażenie pomieszczeń, przedmioty służące do zaopatrzenia potrzeb socjalno-bytowych pracowników i środki przewożowe, a od cła przywozowego — przedmioty, które do tego celu służą; 2) od cła przywozowego — przedmioty otrzymane bezpłatnie w związku z działalnością służbową lub statutową i od cła wywozowego — przedmioty przekazane bezpłatnie osobie fizycznej zamieszkałej za granicą albo instytucji, przedsiębiorstwu lub organizacji mającej siedzibę za granicą.

Zwolnienia powyższe nie dotyczą samochodów.

Opracowała:

STANISŁAWA ZIELIŃSKA

WYSPECJALIZOWANI PRODUKUJĄ LEPIEJ

JADWIGA REINSTEIN

W gospodarstwach indywidualnych o powierzchni powyżej 2 ha produkcja żywności wieprzowej wynosi 9 q na gospodarstwo, a udział trzody w wartości produkcji całego gospodarstwa — 27 proc. W gospodarstwach o powierzchni 2—5 ha produkuje się 5 q żywności wieprzowej, a w gospodarstwach powyżej 10 ha — 16 q. W obu wypadkach udział trzody w produkcji globalnej nie przekracza 25—28 proc. Przy tak małej skali produkcji koszty są wysokie i w niektórych grupach gospodarstw nawet przewyższają przychody pieniężne brutto.

JEST to główna przyczyna, dla której, szczególnie gdy plony zbóż lub ziemniaków są niskie, mamy do czynienia z okresowymi załamaniami tempa wzrostu pogłowia i produkcji żywności wieprzowej, zwłaszcza u drobnych producentów. Istnieje bowiem pewna grupa gospodarstw, w których koszty produkcji są strukturalnie i trwale wysokie. Ze względu na małą skalę nie mogą one produkować efektywnie.

GOSPODARSTWO SOCJALISTYCZNE

W poszukiwaniu bardziej trwałych podstaw wzrostu produkcji trzody chlewnej przedmiotem uwagi stały się od kilku lat gospodarstwa specjalistyczne.

Gospodarstwa te, jak wynika z badań Instytutu Ekonomiki Rolnej¹⁾, osiągają około dwukrotnie wyższy poziom produkcji końcowej z jednostki powierzchni (średnio 26 tys. zł z 1 ha użytków rolnych) niż przeciętne gospodarstwa indywidualne w kraju, charakteryzując się wysoką towarowością (przekraczającą 90 proc.), a wartość produkcji towarowej na 1 ha użytków rolnych jest tu o 180 proc. wyższa od analogicznej wartości gospodarstw przeciętnych.

Gospodarstwa te ponoszą relatywnie wysokie nakłady pieniężne na jednostkę produkcji — około 43 zł na każde 100 zł wartości produkcji końcowej, wobec 31 zł wydatkowanych przeciętnie w gospodarstwach indywidualnych o podobnym obszarze (około 11 ha), ale jednocześnie mają niższe nakłady pracy żywej (0,25 dnia wobec 0,46 dni). Dlatego koszty produkcji przypadające na każde 100 zł wartości produkcji w gospodarstwach specjalizujących się w trzodzie są o około 10 zł niższe, a wydajność pracy (produkcja czysta na 1 zatrudnionego) aż o 60 proc. wyższa w stosunku do gospodarstw przeciętnych.

Jeszcze wyraźniejsze są różnice w produkcji trzody. Przeciętny koszt produkcji 1 kg żywności wieprzowej wynosi w gospodarstwach specjalizujących się 19,7 zł (w cenach 1972 r.), a więc o około 30 proc. mniej niż w gospodarstwach indywidualnych (ponad 30 zł).

Natomiast pod względem struktury użytkowania gruntów gospodarstwa specjalizujące się nie odbiegają w sposób znaczący od gospodarstw przeciętnych. Różnica polega jedynie na wyższym, w granicach paru punktów, udziale okopowych pastewnych i buraków cukrowych w strukturze zasiewów. Charakteryzują się one natomiast znacznie wyższymi (o najmniej o 20 proc.) planami wszystkich roślin uprawnych.

Produkcyjne i ekonomiczne efekty gospodarstw specjalistycznych są związane nie tyle ze strukturą (specjalizacją), co ze skalą ich produkcji.

WIĘKSZA SKALA PRODUKCJI

Wzrost udziału trzody w strukturze produkcji wiąże się z intensyfikacją i ze wzrostem produkcji z jednostki powierzchni, ale osiąga się to nie tylko przez wyższe nakłady pieniężne, ale również wyższe nakłady pracy w przeliczeniu na jednostkę powierzchni. Zatem nastawienie się gospodarstwa na produkcję jednostronną nie gwarantuje im jeszcze ani obniżki kosztów produkcji, ani wzrostu wydajności pracy, a więc i dochodów na jednego zatrudnionego. Poprawa wszystkich podstawowych wskaźników następuje dopiero po zwiększeniu ilości produkowanego w ciągu roku żywności. Poziom kosztów, dochodowości i opłacalności produkcji żywności wieprzowej w wyraźny sposób odzwierciedlają działania ekonomiki skali produkcji. Przy zwiększeniu skali produkcji trzody z 40 q do 100 q żywności w ciągu roku — koszty produkcji 1 kg żywności zmniejszają się z 23 zł do 18 zł.

KOSZTY I DOCHODY Z PRODUKCJI 100 KG ŻYWNOCI WIEPRZOWEJ W ZALEŻNOŚCI OD SKALI PRODUKCJI

Wyszczególnienie	Rozmiar produkcji trzody w q na gospodarstwo							
	40-50	50-60	60-70	70-80	80 i więcej	Średnio gospodarstwa specjalizujące się w trzodzie	Gospodarstwa przeciętne	Przebieg
Nakłady pieniężne netto	1782	1631	1537	1616	1472	1581	1893	
Nakłady pracy dni (a)	2297	2089	1935	1990	1819	1974	3065	
Koszty produkcji 1 kg	22,97	20,89	19,35	20,21	18,19	19,74	30,65	
Dochód globalny na 1 dzień pracy w całym cyklu produkcyjnym (b)	192	222	256	255	339	261	99	

a) Nakłady pracy związane z bezpośrednią obsługą zwierząt
b) Łącznie z dochodem z produkcji pasz własnych

Różnica w kosztach jest spowodowana niższymi nakładami na pasze (w związku z poprawą techniczną efektywności żywienia), a przede wszystkim mniejszymi nakładami pracy na jednostkę produkcji. Wzrost ilości produkowanego żywności z 40 q do 100 q powoduje spadek ilości dni pracy żywej potrzebnej na wyprodukowanie 100 kg żywności (z 4,4 do 2,9 dni). Dzięki temu wielkość dochodu wytworzonego na 1 dzień pracy w całym cyklu produkcyjnym, tzn. łącznie z dochodem z produkcji pasz, wzrasta ze 192 do 339 zł. Nawet przy minimalnej skali produkcji żywności wieprzowej dla gospodarstw specjalistycznych (40 q), dochód jest co najmniej dwukrotnie wyższy niż przeciętnie w gospodarstwach indywidualnych, w których nakłady pra-

fikacja przez nakłady pieniężne. Wartość nakładów pieniężnych w przeliczeniu na 1 ha jest w gospodarstwach produkujących 100 q żywności prawie o 60 proc. wyższa niż przy produkcji 40 q. Wzrost nakładów pieniężnych nie obniża jednak ekonomicznej efektywności gospodarstw z uwagi na malejącą pracochłonność produkcji. Na 100 zł wartości produkcji końcowej brutto gospodarstwa o dużej skali produkcji (100 q) wydatkują 0,19 dnia pracy żywej podczas gdy gospodarstwa reprezentujące najniższą skalę produkcji — 0,30 dnia. Z tego powodu koszty produkcji, w przeliczeniu na 100 zł wartości produkcji końcowej, obniżają się o około 14 proc. (z 73 zł do 63 zł), a wydajność pracy na 1 zatrudnionego wzrasta z 54 tys. zł do 82 tys. zł. Nawet w gospodarstwach o naj-

Tabela 1

Wyniki produkcyjne i ekonomiczne gospodarstw indywidualnych przeciętnych i specjalizujących się w produkcji trzody w zależności od skali produkcji										
Skala produkcji w q na gospodarstwo		Obszar gospodarstwa /ha użytków rolnych/	Produkcja końcowa w tys. zł. z 1 ha ^c		Nakłady pieniężne /tys. zł/ha/ ^a	Produkcja czysta netto /tys. zł/ha/	Zatrudnienie osób /na 100 ha/ ^b	Wydajność pracy /w tys. zł na 1 zatrudnionego	Wskaźnik kosztów /w %/ ^c	Towarowa produkcja zbóż netto /q/gosp./
od - do	średnio		brutto	netto						
<u>Średnio w gospodarstwach indywidualnych</u>										
9	6,5 ^d	12,9	11,7	3,6	9,3	28,3	32,8	89,1	2,0	
<u>Gospodarstwa specjalizujące się w produkcji trzody</u>										
do 50q	43	10,32	24,3	19,5	10,3	14,0	26,5	53,8	72,8	-33
50 - 60q	54	11,22	26,4	20,9	11,7	14,7	26,6	55,3	72,4	-56
60 - 70q	64	11,82	26,7	21,5	11,3	15,4	24,8	62,1	68,2	-63
70 - 80q	75	13,94	29,0	23,2	12,5	16,5	23,6	70,1	65,8	-83
80q i więcej	110	12,13	36,2	27,7	16,0	20,6	25,3	82,4	63,5	-160
Średnio	67	11,78	28,6	22,7	12,2	16,4	25,5	62,4	69,0	-81

a/ Łącznie z amortyzacją

b/ W przeliczeniu na osoby pełnozatrudnione

c/ Wartość nakładów na 100 zł wartości produkcji końcowej, przy przyjęciu jednakowej wyceny nakładów pracy we wszystkich grupach gospodarstw równej przeciętnej wartości funduszu spożywcza na jednego zatrudnionego w gospodarstwie chłopskiej /28 tys. zł/

d/ Z wyłączeniem gospodarstw do 2 ha powierzchni ogólnej

mniej skali produkcji wydajność ta jest znacznie wyższa (prawie o 40 proc.) od przeciętnej wydajności w gospodarstwach chłopskich należących do tej samej grupy obszarowej.

ZUŻYCIE PASZ TRZĘŚCIWYCH

Warunkiem wzrostu produkcyjności gospodarstw i skali produkcji trzody jest jednak zakup pasz treściwych w rozmiarze coraz to bardziej przekraczającym produkcję towarową zbóż. Łączy się to z narastającym ujemnym bilansem zbóż takich gospodarstw.

Przeciętne gospodarstwa indywidualne (nie specjalizujące się), mające mniej więcej ten sam obszar co badane gospodarstwa specjalizujące się (10 i więcej ha użytków rolnych), w których produkcja żywności wieprzowej wynosi około 16 q charakteryzują się nadwyżką produkcji towarowej zbóż nad zakupem pasz treściwych sięgającą około kilkunastu kwintali.

Gospodarstwa specjalizujące się, przy skali produkcji trzody 40 q żywności, zakupują 74 q pasz treściwych. Ujemny bilans zbóż tych gospodarstw wynosi 33 q. Przy produkcji 100 q żywności wieprzowej zakup pasz treściwych wynosi 210 q na gospodarstwo i przewyższa sprzedaż zbóż aż o 160 q. Bez tej dodatkowej „dokupionej powierzchni” paszowej, która jest równa obszarowi zajętemu pod produkcję pasz własnych, za równo wartość produkcji końcowej, jak i wydajność pracy na jednego zatrudnionego byłaby w tych gospodarstwach o 32 proc. niższe i tym samym równe wynikom w gospodarstwach produkujących tylko 40 q.

Gdyby gospodarstwa osiągały wysoką skalę produkcji nie dysponowałyby obszarem umożliwiającym uzyskanie odpowiedniej ilości pasz okopowych, należałoby się liczyć ze wzrostem zubożoności produkcji trzody. Wówczas niedobory zbóż byłyby jeszcze większe.

Zakup pasz treściwych pozwala gospodarstwu na zwiększenie skali produkcji znacznie powyżej granicy wyznaczonej przez wielkość ich obszaru oraz na uzyskiwanie wyższych ekonomicznych efektów w porównaniu z gospodarstwami wielostronnymi. Rozwój gospodarstw, wykorzystujących głównie pasze z zakupu, w bardziej masowej skali nie jest jednakże ani możliwy, ani uzasadniony z uwagi na krajowy bilans zbóż. Nie można też liczyć na powstawanie, w szerszym zakresie, gospodarstw indywidualnych specjalizujących się w produkcji zbóżowej. Dlatego też uzasadnione jest obecnie preferowanie rozwoju specjalizacji w gospodarstwach, które byłoby w stanie zapewnić odpowiednio zrównoważony bilans zbożowy.

Mówiąc o potrzebie zrównoważonego bilansu zbożowego w gospodarstwach indywidualnych specjalizujących się w produkcji trzody chlewnej nie mamy na myśli gospodarki w pełni autarkicznej. Gospodarstwa te muszą, oczywiście, stosować przemysłowe mieszanki paszowe lub ich wysokobiałkowe komponenty w celu zapewnienia racjonalnego udziału białka w dawce paszowej. Zakup pasz treściwych powinien w tych gospodarstwach pozostać jednak w określonej (podyktowanej aktualnym krajowym bilansem zbóż i pasz treściwych) proporcji do własnej towarowej produkcji zbóż.

Optymalne z punktu widzenia bilansu zbóż rozwiązanie sprowadza się więc do wyboru takiej skali produkcji trzody, która zapewniałaby wysoką efektywność nakładów i odpowiednią wydajność pracy w pożywieniu z obszarem, z którym jest związany konieczny poziom produkcji zbóż. Przejrzawszy, że gospodarstwa specjalistyczne powinny już obecnie zapewnić co najmniej dwukrotnie wyższą wydajność pracy od gospodarstw przeciętnych, a więc ponad 80 tys. zł na jednego zatrudnionego, warunek taki spełniony jest przy produkcji około 70 q żywności. Produkcja ta uzyskiwana jest w badanych gospodarstwach o powierzchni około 12,5 ha użytków rolnych, ale przy ujemnym bilansie zbóż w wysokości 70 q. Uznając, że w obecnych warunkach zakup pasz treściwych nie powinien przekraczać własnej towarowej produkcji zbóż więcej niż o 15—20 proc., obszar ich powinien wynosić około 15 ha użytków rolnych.

Obecnie niewielki odsetek gospodarstw spełnia warunki zarówno ekonomicznej efektywności, jak i minimalnej skali produkcji (70 q) i obszaru z punktu widzenia bilansu zbożowego (15 ha). Specjalizację podejmują i będą podejmować gospodarstwa o obszarze mniejszym. W celu zapewnienia im w dalszej perspektywie ekonomicznych warunków specjalizacji, gospodarstwa mniejsze, zwłaszcza zasobniejsze w siłę roboczą, powinny mieć szansę zwiększenia obszaru, np. przez dzierżawienie gruntów z PFZ.

FORMY MODERNIZACJI PRODUKCJI

Szczególnie uzasadnione wydaje się jednak preferowanie specjalizacji w oparciu o integrację produkcyjną między rolnikami, w postaci zespołów produkcji trzody chlewnej w połączeniu z grupowym przejmowaniem gruntów PFZ dla zwiększenia obszaru uprawy zbóż. Przy takim rozwiązaniu ekonomicznie uzasadniona skala produkcji trzody powinna być łatwiej osiągalna niż w pojedynczym gospodarstwie.

Jak dotychczas, specjalizację w produkcji trzody podejmują gospodarstwa zasobniejsze w siłę roboczą. Zatrudnienie wynosi tu — z wyjątkiem gospodarstw najmniejszych lub o najmniejszej skali produkcji — 2 a nawet więcej osób pełnozatrudnionych. W przeliczeniu na 100 ha użytków rolnych odpowiada to 25,5 osobom. W stosunku do gospodarstw przeciętnych, o porównywalnym obszarze, zatrudnienie to jest wyższe w gospodarstwach mniejszych o około 40 proc., w gospodarstwach zaś większych o około 20 proc.

Gospodarstwa o wysokiej skali produkcji trzody wymagają znacznie wyższych zasobów środków trwałych, a zwłaszcza maszyn i narzędzi w porównaniu do ogółu gospodarstw w kraju. Wartość budynków gospodarczych w przeciętnym gospodarstwie indywidualnym o powierzchni 10—15 ha w przeliczeniu na 1 ha wynosi 17,5 tys. zł, a około 5 tys. przypada na maszynę i urządzenie. Gospodarstwa, które już podjęły specjalizację w produkcji trzody dysponują budynkami gospodarskimi o wartości 22 tys. zł na 1 ha, i maszynami oraz narzędziami rolniczymi wartości 11 tys. zł. Są to jednakże przede wszystkim środki techniczne związane z mechanizacją produkcji roślinnej i transportu. Traktory posiada co najmniej co drugie gospodarstwo, snopowiązałki i żniwiarki ponad 61 proc. gospodarstw, siewniki i kopaczki do ziemniaków około 75 proc. młocarnie 50 proc. gospodarstw. Natomiast podłoty automatyczny w chlewni zainstalowano zaledwie w 8 proc. gospodarstw, a mechaniczne usuwanie obornika — w 3 proc. Tylko 15 proc. gospodarstw posiada wózki do rozwożenia paszy, a 10 proc. do wywozu obornika.

Nawet przy obecnym stanie rzeczy, dystans, jaki dzieli w tym zakresie gospodarstwa specjalistyczne od ogółu gospodarstw, jest miarą wymagań, jakie stawia rozwój specjalizacji w stosunku do sfery produkcji i obrotu środkami trwałymi. Istniejące obecnie trudności w zaopatrzeniu w materiały budowlane i maszyn utrudniają podjęcie specjalizacji.

W dalszej perspektywie utrzymanie obecnego wysokiego zatrudnienia nie jest ani możliwe, ani uzasadnione z uwagi na poziom wydajności pracy i dochody ludności rolniczej. Warunkiem obniżenia zatrudnienia w gospodarstwach, które już podjęły specjalizację, a rozwoju specjalizacji w gospodarstwach obecnie mniej zasobnych w siłę roboczą, jest możliwość poprawy wyposażenia w środki techniczne. Odnosi się to szczególnie do środków substytuujących ubytek siły roboczej, w tym oczywiście w środki do mechanizacji prac w hodowli. Ekonomicznym uzasadnieniem wzrostu wyposażenia, mimo zwiększenia kosztów materiałnych, musi być relatywnie wysoki wzrost wydajności pracy.

Oprócz wyposażenia w środki trwałe, funkcjonowanie gospodarstw specjalizujących się w produkcji trzody jest uzależnione od dopływu środków obrotowych. W gospodarstwach specjalizujących się wydatki pieniężne są co najmniej dwu- i półkrotnie wyższe niż przeciętnie w kraju.

Ilość treściwych pasz przemysłowych i koncentratów, jaką zakupują gospodarstwa specjalizujące się w produkcji trzody, nawet w warunkach zrównoważonego lub dodatniego bilansu zbóż i pasz treściwych, stawia wysokie wymagania co do jakości i dystrybucji tych pasz, których obecnie przemysł paszowy i aparat handlu nie spełnia. Zapośredniczenie w pasze nabiera jeszcze większego znaczenia w warunkach słabych zbiorów zbóż i okopowych. Dla stabilizacji produkcji w gospodarstwach specjalistycznych nieodzowne jest elastyczne przystosowywanie zapobiegania w razie do zmianających się warunków.

Znajduje to potwierdzenie w opiniach samych rolników. W wywiadzie przeprowadzonym w listopadzie 1974 r. wśród rolników specjalizujących się w produkcji tuczniaków, zakłócenia w dystrybucji pasz treściwych (nieterminowość dostaw, asortyment, jakość) 70 proc. respondentów podawało jako główną przyczynę trudności wzrostu produkcji trzody.

Eventualne korzyści, jakie specjalizacja gospodarstw w produkcji trzody jest w stanie przynieść zarówno państwu, jak i samym producentom, stanowi dostateczne uzasadnienie dla popierania rozwoju tej formy produkcji. Aby można było jednak liczyć na efekty, które potencjalnie ona przynosi, spełnione muszą być warunki stanowiące materialne jej podstawy. Stawia to przed wszystkimi organizacjami i instytucjami, których zadaniem jest wspieranie rozwoju gospodarstw specjalistycznych, bardzo poważne zadanie w zakresie zapewnienia tych podstaw i doskonalenia metod sterowania procesem specjalizacji.

1) W kraju jest około 1 mln gospodarstw, które produkują po 1—3 szt. tuczniaków w ciągu roku. Jest to grupa charakteryzująca się najmniejszą stabilnością produkcji.

2) W badaniach Instytutu Ekonomiki Rolnej za gospodarstwo specjalistyczne uznano takie, które w ciągu roku produkuje co najmniej 40 q żywności wieprzowej. Badane gospodarstwa produkowały przeciętnie 67 q żywności, a udział trzody w wartości produkcji końcowej całego gospodarstwa wynosił 60 proc. Badaniemi przeprowadzonymi w 1973 r. objęto 150 gospodarstw produkujących tuczniaki w cyklu zamkniętym.



Fot. Z. JANKOWSKI

ŻNIWA NA KONTYNNENCIE SUSZY

ANDRZEJ ZALEWSKI

NIEUSTANNA zmiana warunków agrometeorologicznych staje się w naszym rolnictwie regułą. Najdoskonalsze nawet prognozy ekonomiczne obala pogoda i przekonanie to, zwłaszcza w prognozowaniu produkcji żywności, wydaje się gnieść wielkich i małych ekonomistów.

Niestety, w każdej skali — świata, kontynentów, czy też poszczególnych krajów — planowanie produkcji i konsumpcji żywności nie dysponuje jeszcze metodą niezawodną. Ostatnie 4 lata prawdę tę ukazały dosyć brutalnie. Szacunki plonów, bilansy produkcji mięsa, przewidywany rozwój eksportu mięsa, jego perspektywy, nawet przewidywania FAO, czy Dep. Rolnictwa USA na niewiele się przydały. Rynek żywnościowy kształtuje się może nie odwrotnie niż przewidywano, ale na pewno inaczej.

Do tych uogólnień dochodzą śledząc znowu rozwój sytuacji w ostatnich tygodniach. Rozwój produkcji własnej żywności podniósł wszelkie bariery celne na obszarze EWG. Ten wielki importer żywności wywołał swymi decyzjami wiele kłopotów tradycyjnym eksporterom żywności. Wydawało się, że stan ten utrzyma się długo ograniczając również ruchy cen przy ich wyraźnym osłabieniu. Tymczasem ostatnie 2 miesiące przyniosły znaczną część Europy pod słońce afrykańskie. Susza zapanowała prawie w całej Europie Zach. Pod Pirenejami ogranicza się nawet wydawanie wody do picia. Wysychają wszystkie plantacje, oprócz wino-rosli dysponujących silnym systemem korzeniowym. Holandia, RFN, Belgia, cała Skandynawia, Anglia, Szkocja i znaczna część ZSRR aż po Ural — wszędzie obserwacje podobne: wysychanie zboża, plantacji pastewnych, łąk, pastwisk, spadek mleczności u krów, spadek produkcji warzyw, owoców, a nawet ziemniaków. Wszyscy i wszędzie zmieniają szacunki swoich plonów tylko w jednym kierunku — w dół.

Już w sierpniu było wiadomo, że cała EWG zbierze ok. 102 mln t zboża, to jest o ponad 5 proc. mniej, niż przed rokiem. Kraje Wspólnego Rynku zbierają znacznie mniej pszenicy, niż w sezonie 1973/74. Późne siewy pszenicy, trudne warunki at-

mosferyczne w czasie całego sezonu wywołały kłopoty i obecnie ocenia się, że EWG wyprodukuje ok. 41 mln t pszenicy, może nawet mniej, wobec 45 mln t w ub. roku. Jakość zboża, szczególnie odmian wysokopłennych, okazała się słabsza.

Ostra posucha dotknęła również niektóre państwa socjalistyczne w Europie, np. NRD.

Jednak zjawiska, które jednych martwią, innych cieszą. Okazało się, że nasz kraj, przynajmniej na razie, znalazł się w sytuacji wyjątkowej na tle Europy. W wielu krajach utrzymuje się od wielu tygodni katastrofalna susza, a my otrzymaliśmy na przełomie lipca i sierpnia solidną porcję deszczu. W końcu lipca deszcze te i nawet lokalne wczesne rzeki były źródłem naszych trosk, dzisiaj zdają się cieszyć. Skoro jesteśmy w sytuacji uprzywilejowanej, trzeba ją wykorzystać. Ten cudowny podarunek aury — obfite deszcze między dwiema falami upałów — pozwolił nam jednocześnie kontynuować stosunkowo sprawnie żniwa, a jednocześnie dał nową szansę dla rozwoju ziemniaków, buraków, pastwisk i wielu polowych plantacji pastewnych.

Nikt nie jest w stanie zareczyć, czy nie znajdujemy się obecnie w hermetycznym okresie suszy sierpniowej, która wyrównałaby nasze szanse wobec innych krajów europejskich, ale na pewno należy teraz chwycić to, co jest. Beatus qui tenet — mówił pan Benet. My, na razie trzymamy rzadkie w tym roku zapasy wilgoci. Jest okazja, aby sięgnąć do agrotechniki, która pomoże zatrzymać wilgoć w ziemi i która, jak sądzę, wychodzi w Polsce z mody. Kto wie, czy nie należy właśnie tego lata i jesieni podjąć starań dla upowszechnienia agrotechniki „ze znakiem jakości”. Dobra podorywka, orka, staranne doprowadzenie pola pod siew rzepaku, żyta, pszenicy oźmiej — to pojęcia mało znane. Pole do popisu dla całej służby rolnej, kwalifikowanej kadry mechanizatorów, traktorzystów.

Inaczej trzeba teraz popatrzeć na zawodowe kwalifikacje i profesjonalne wartości zwykłego oracza. Mamy w kraju tak niski poziom agrotechniki i tak mało gospodarstw doceniających rolę tych zabiegów, że

możemy mówić o agrotechnice jakościowej, która w warunkach naszego rolnictwa jest najtańszą i decydującą inwestycją w rolnictwie, której nie zastąpią i nie wyręczą w działaniu zawsze kosztowniejsze nawozy i nasiona. Zapewne ta deprecjacja zabiegów agrotechnicznych wiąże się z ubogim asortymentem narzędzi uprawowych, niską ich jakością. Brakuje dobrych plugów, bron, kultywatorów, nie ma w ogóle tzw. wałów Cambella. Myślę, że warto właśnie teraz dopuścić do głosu najlepszych praktyków-rolników, którzy by przypomnieli przeważającej większości swych kolegów o sposobach uprawy roli.

Koło 10 sierpnia br. w skwarnych godzinach swego szczytu, żniwa jednak zeszyły już w cień naszego działania. Zmiana polega na tym, iż zwłaszcza w świetle przebiegu pogody, te inne, następne wielkie sezony rolnicze: siewy, sprzęt okopowych postawiły zadanie szczególne. Utrzymanie tempa rozwoju produkcji zwierzęcej może stać się zadaniem szczególnie trudnym, jeśli po poprzedniej jesieni skrajnie mokrej, przyjdzie kolej na jesień krańcowo suchą.

Znowu nietypowe warunki agrometeorologiczne br. skłaniają do jeszcze jednego wniosku: żniwa, a więc zbiory zbóż przestały być w Polsce koronną kampanią sezonową. Postępy mechanizacji rozwiązały ten problem, chociaż mamy zaledwie 20 tys. szt. kombajnów i potrzebujemy jeszcze 40 tys. szt., chociaż mamy ok. 330 tys. szt. ciągników, a potrzebujemy ok. 800 tys. szt.

Mamy wreszcie pewien system mechanizacji rolnictwa i jego obsługi technicznej w czasie żniw. Trzeba przyznać, że skończyły się czasy uprawiania turystyki i pogoni za częściami zamiennymi, czego dowodem jest ta kampania żniwna. Stąd właśnie nie żniwa są największą okazją do mobilizacji sił społecznych. Wydaje się, zwłaszcza w tym roku, że cały zbiór roślin soczystych, okopowych, a więc kampanie, które przed nami stoją — są znacznie trudniejsze. Sugestia taka jest chyba słuszną, kiedy patrzymy na ścierniska całej Europy.

ŚWIATŁO - WSI

MARCIN
MAKOWIECKI



Fot. A. JAŁOSINSKI

— Jak to się dzieje — pytali mnie rolnicy we wsi Jaskółowo koło Nasielska — że w kraju, w którym co roku oddaje się do użytku nowe elektrownie, nie można załatwić tak prostej sprawy, żeby bez awarii i kilkudniowych przerw płynął prąd do naszych domów i budynków gospodarczych?

Wszyscy oczywiście wiemy, że kto inny buduje elektrownie, a kto inny naprawia instalacje w Jaskółowie i kilku okolicznych wioskach. Ale naprawia je chyba nie najlepiej, skoro co roku i to właśnie w okresie najpilniejszych prac w rolnictwie zdarzają się stale kilkudniowe przerwy w dopływie energii. Nie przyparza to dobrej sławy tamtejszym pracownikom energetyki, tym bardziej że sytuacja ta trwa już od dawna i nieraz mówiono o tym na wiejskich i gminnych zebraniach; chłopcy pisali nawet do pana Zalewskiego z telewizji.

I co? Nic. W lipcu br. znowu rolnicy przyświecali sobie w oborach i stajniach latarkami. Podobno tak samo jak w ubiegłoroczne żniwa.

Nie mają więc ci elektrycy dobrej reputacji ani w Gacie, ani w Jaskółowie, a pewnie i w Biedostowie też myślą o nich nie najlepiej. Ile razy trzeba bowiem dzwonić, dopominać się, aby przyjechali, a nieraz jest i tak, że zaraz po odjeździe ekipy światło znowu się psuje. I jak tu nie zakląć. A już najwięcej mogłoby powiedzieć wiejskie gospodynie. Napracowały się, przygotowały zapasy jedzenia na całe żniwa, bo potem nie będzie czasu na gotowanie. Wszystko w lodówce równo poukładane. „Wracam do domu z pola, a tu cała robota na nic. Prądu nie ma, lodówka nie działa, całe jedzenie zmarnowane”

Koniom siećki po robocie nie można urządzić, ziemniaków dla świń w gospodarstwie uparować. Najwięcej zaś kłopotów z przygotowaniem sprzętu do żniw ma kowal, bo wyposażał warsztat w urządzenia elektryczne, spawarkę, szlifierkę i chłopi ciągle go o drobne naprawy molestują. A czym to robić — gołymi rękami?

Sprawa więc nie jest wcale blaha dla mieszkańców tych kilku wsi. Sprawdzaliśmy w Posterunku Energetycznym w Nasielsku, który należy do rejonu w Legionowie. Potwierdza się to wszystko, co mówili rolnicy. Awarie są bardzo częste.

Znają tę sytuację także gminne władze w Nasielsku. Ale jak mi o powiadano, kierownik miejscowego punktu energetycznego wezwany na sesję rady narodowej bezzadanie rozkładał ręce, bo nic nie może zrobić, skoro ma do obsłużenia zbyt duży rejon i za mało pracowników. Po ostatnich deszczach w ciągu jednego dnia zgłoszono 36 awarii. Nie trzeba mu więc mówić, że jest źle, bo on sam o tym wie najlepiej — tylko że nie od niego zależy poprawa sytuacji.

Mają też swoje racje elektrycy. Chłopi przeciążają linie, podłączają zbyt dużo urządzeń, a nieraz zamiast bezpiecznika znajdują się w instalacji solidnej grubości drut. Na pewno to prawda, że kultura techniczna pozostawia wiele do życzenia. Tylko, że w końcu po to doprowadzono na wieś prąd, aby rolnictwo mogło z niego korzystać w coraz większym zakresie. A zatem tak powinny funkcjonować sieć i jej obsługa, aby chłopcy nie musieli wspinąć się na słupy i po swojemu naprawiać usterek.

Urządzenia elektryczne na wsi stają się coraz bardziej potrzebne i coraz bardziej powszechne. Elektryfikacja kiedyś dała wsi światło i dostęp do kultury. Dzisiaj to już jednak inny etap. Energia elektryczna jest potrzebna w gospodarstwie domowym i w produkcji rolniczej. Wiele jest już tych urządzeń elektrycznych, poczynając od lodówek, telewizorów, pralek, a kończąc na silnikach, agregatach, zmechanizowanych urządzeniach w hodowli i w innych działach produkcji. A przecież liczą się nie tylko same gospodarstwa rolne, ale także przedsiębiorstwa obsługi rolnictwa i handlu, gdzie wykorzystanie energii elektrycznej jest i będzie coraz większe.

Do tego wszystkiego potrzebny jest stały dopływ energii. Przerwy w pracy kosztują bowiem zbyt drogo, aby można je było tolerować z czystym sumieniem. Z tego wszyscy muszą zdać sobie sprawę i należeć o ocenianiu swoje zadania w tej dziedzinie. Zwiększone wykorzystanie energii elektrycznej jest jednym z ważnych elementów rekonstrukcji technicznej rolnictwa. Są z tym jednak związane wymagania techniczne, do których m. in. należy przygotowanie nowych potrzeb wiejskiej sieci elektrycznej. Jeżeli to nie nastąpi, zdarzenia, które w tej chwili nie pozwalają spokojnie pracować mieszkańcom Jaskółowa lub Gatk, be-

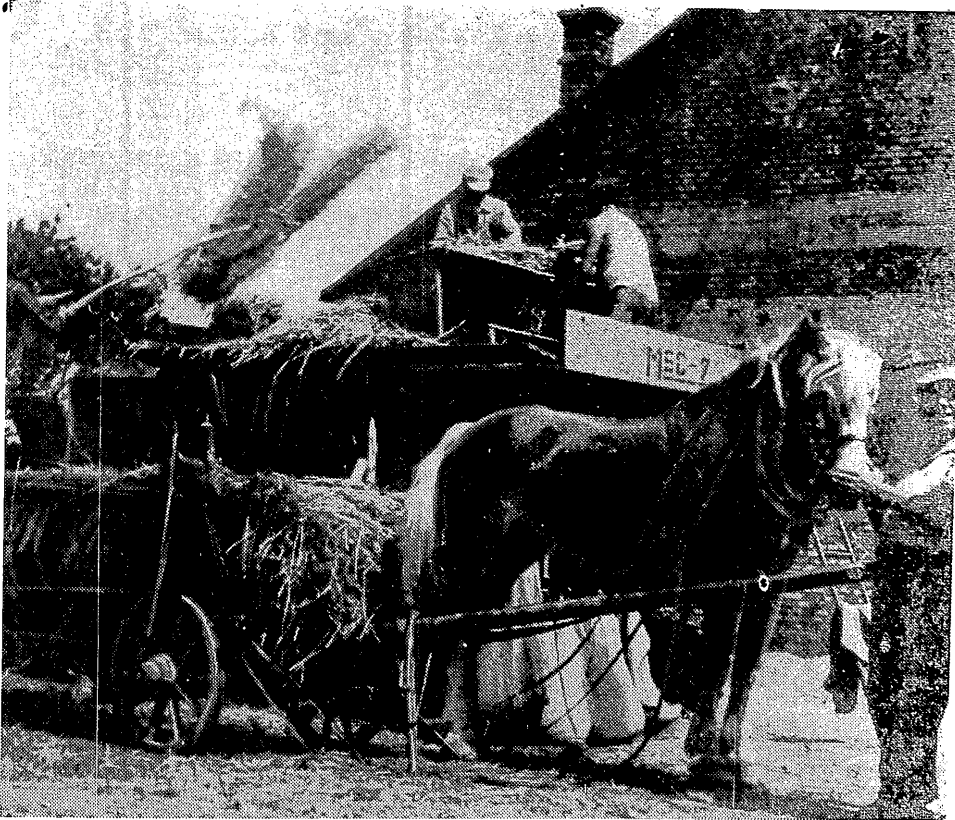
dą zdarzają się coraz częściej w innych wsiach.

Może nie wszyscy wiedzą, jak drobiazgowych starań wymaga przygotowanie do żniw nawet w najmniejszym gospodarstwie. Trzeba pamiętać nie tylko o tym, co w polu jest do zrobienia, ale także o wszystkich pracach w obejściu i przy obsłudze inwentarza. Dlatego jest to okres najbardziej wytężonej pracy. Trzeba ją wykonywać sprawnie i najczęściej bardzo szybko, aby zebrać zboże bez strat. Co ma do tego elektryczność? A no, ma wiele.

Leży przede mną list rolnika, który pisze: „W okresie żniw wszystkie instytucje współpracujące z rolnictwem powinny zorganizować tak pracę, aby ułatwić zbiór plonów. Jednak na naszym terenie dzieje się od 2 lat wręcz coś przeciwnego. Dotyczy to dopływu energii elektrycznej, która w okresie żniw jest niezbędna tak dla przeprowadzania omlotów, jak i innych prac w gospodarstwach rolnych, kiedy to po długotrwałych pracach w polu przychodzi się do obejścia gospodarczego. Gdy brak światła to jak wiadomo tam, gdzie gospodarstwa są zelektryfikowane i przystosowana mechanizacja do elektryczności, nie wieczorem nie można zrobić. Nieczynne są parniki elektryczne, wentylatory do suszenia siana, silniki do napędu młocarni itp.”

I ostatnia jeszcze uwaga. Warto chyba, aby nawet w drobnych porównaniach różne instytucje, m. in. takie, jak zakłady energetyczne, potrafiły właściwie ocenić hierarchię ważności swoich zadań wobec tego, co robią inni. Jeszcze raz chciałbym wrócić do cytowanego listu. Rolnik pisze bowiem, że „jeżeli są wykonywane jakieś planowe prace przy urządzeniach energetycznych to można je rozłożyć w innych terminach, np. w czerwcu, maju, kiedy jest mniej pracy w rolnictwie”.

I o to właśnie chodzi, aby po prostu iść ludzom na rękę i życzliwie doceniać ich pracę. Zwłaszcza, że z owoców tej pracy korzystają nie tylko sami jej wykonawcy, ale całe społeczeństwo. Dlatego także, że w niejednym przypadku mieszkańcy wsi swoim społecznym wysiłkiem starają się o należyty im cywilizacyjny awans. Przejawów tego awansu jest wiele, a są nim także m. innymi latarnie uliczne na drodze przez wieś. W tym Jaskółowie, o którym tak dużo napisałem, już od 1 lipca lampy uliczne nie świecą.

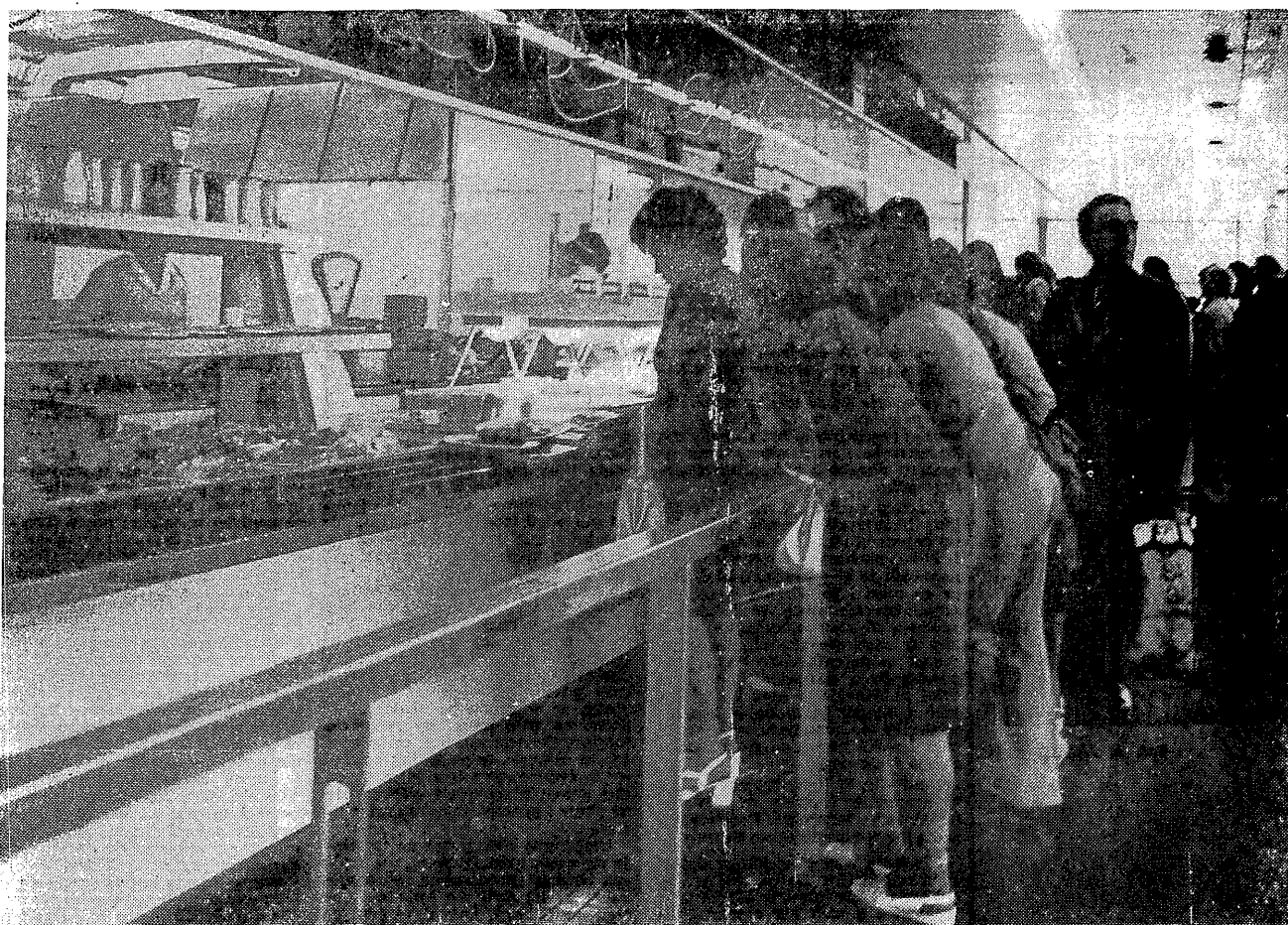


Im więcej urządzeń elektrycznych w produkcji rolnej, tym większe straty z powodu awarii.

Fot. B. WIEŁOPOLSKA

GASTRONOMICZNE QUI PRO QUO

MARIAN SIKORA



Fot. A. JAŁOSIŃSKI

SYTUACJA w naszej gastronomii od dawna wymagała radykalnej terapii. Programów, naprawy było w tej dziedzinie już wiele i miały bez większego echa, ale ten z lat ostatnich był najdalej idący, i dawał prawo oczekiwań, że coś się zmieni.

W 1973 r. wprowadzono w gastronomii nowy system finansowo-ekonomiczny. Alkohol przestał ważyć na dochodach zakładów, a zarazem na płacach pracowników. Po prostu wyłączono obroty wódką z obliczania kelnerskich zarobków. Zakłady miały oddać zarabiać głównie na produkcji kulinarnej, a więc bardziej żywić, niż poić.

W 1974 roku rozpoczęła się istna batalia o poprawę usług w zakładach gastronomicznych. Podniesiono marżę od obrotów, a pracowników

tej gabei usług objęto regulacją plac, preferując szczególnie ludzi zatrudnionych bezpośrednio w produkcji. Jednocześnie obniżone zostały o jeden stopień kategorii wszystkich zakładów z perspektywą powrotu w przyszłości do poprzedniej lub jeszcze wyższej kategorii, pod warunkiem, że zostaną spełnione kryteria określone specjalnymi przepisami.

Uchwała Sekretariatu KC nałożyła na kierownictwa przedsiębiorstw i zakładów gastronomicznych konkretne obowiązki co do szkolenia i wzmoczenia pracy wychowawczej wśród personelu. Określone zostały zasady zatrudnienia na stanowiskach kierowników zakładów gastronomicznych, a kompetencje kierowników znacznie rozszerzono, dając im nawet prawo samodzielnego ustalania liczby zatrudnionych, wy-

sokości plac personelu, ustalania przepisów kulinarnych, kalkulowania cen, zakupywania produktów z każdego dostępnego źródła itp.

Nastąpiło również wyłączenie gastronomii państwowej spod władania wojewodów i prezydentów miast. W bieżącym roku powołano zostało do życia ogólnopolskie Zjednoczenie Przemysłu Gastronomicznego.

Wszystkie te przedsięwzięcia miały być lekarstwem na większość bolączek trapiących od lat placówki żywienia zbiorowego, na kłopoty z personelem, podniesienie kultury usług, znalezienie środków na jak najlepsze wyposażenie wnętrz lokali, na jakość potraw. Również struktura nowych marż pomyślana została tak, aby restauracje i inne zakłady zarabiała na żywieniu, a nie na obrocie alkoholem.

trzeba się namozolić z pierożkami, naleśnikami i innymi podobnymi daniami, żeby zrównoważyć łatwy interes schabowo-medalionowo-pieczarkowy! A że z mięsem bywa niekiedy kruch, produkcja kulinarna kuleje. Przed sporządzeniem bardziej praktycznych potraw zakłady mogą się zresztą bronić argumentem: kto ma robić pierożki, skoro pracownicy kuchni zmieniają się jak w kalejdoskopie i wciąż ich brakuje?

Na ogół wszystko jest więc po staremu: potrawy wciąż nie lepsze, obrusy poodwracane na cztery strony, obsługa opieszala.

Na dodatek gastronomia balansuje na skraju deficytu, a w każdym razie nie osiąga planowanych zysków. Rzeczywistość często okazuje się żenująca dla tych, którzy je planowali, zwłaszcza, że plany nie powstawały z sufitu: poprzedziły je jednak ściśle wyliczenia ekonomistów, oparte na sprawdzonych wysokościach obrotów, kosztach, możliwościach, liczbie miejsc konsumenckich, powierzchni operatywnej zaplecza i kuchni.

Powstała paradoksalna sytuacja. Spodziewano się, że na skutek podniesienia marż, wzrośnie rentowność zakładów gastronomicznych, tymczasem ostry spadek legalnie sprzedawanego alkoholu, likwidacja „procentu za obsługę”, zmniejszenie frekwencji i obniżenie kategorii — spowodowały zmniejszenie się dochodów przedsiębiorstw. Zakłady ratują się, powracając do stosowania osławionych bonów konsumpcyjnych, których wykupienie jest wieczorem warunkiem wstępu do lokalu i podwyższając kategorię często bez spełnienia wymaganych warunków. Część lokali wprawdzie wyremontowano, uzupełniono zaplecze, zwłaszcza o urządzenia chłodnicze, ale nadal brakuje mikserów, frytownic, młynków do mielenia kawy, wózków barowych, a nawet zastawy stołowej. Na to wyposażenie miała iść część zwiększonych na skutek podwyżki marż dochodów przedsiębiorstw.

KELNERSKA WÓDKA

Dochody przedsiębiorstw nie wzrastają tak, jak oczekiwano, ktoś jednak zarabia na wprowadzonych zmianach: wyłączenie alkoholu z obrotów, od których obliczano prowizję kelnerom, spowodowało, że stracili oni zainteresowanie w sprzedaży wódki gastronomicznej, zwiększył się natomiast niezmiernie ich zapas do obrotów wódką „własną”, kupowaną w sklepach. Wódki — bez względu na porę dnia i humory kelnerów nadal nigdy nie brakuje w zakładach gastronomicznych.

PO STAREMU

Najwięcej sceptycyzmu co do efektów wprowadzonych reform mieli od początku sami gastronomicy. Od lat przywykli oni do powszechnych narzekan na swoją pracę, rzecz można — zżyli się z nimi i nie bardzo wierzą w możliwości zmian. Długocześnie nawyki kierowników, bardziej grzebiących w papierkach niż zarządzających lokalem, sprawiają, że wielu z nich nie umie korzystać z nowych rozległych uprawnień.

Powiększenie obrotów nie przez sprzedaż alkoholu, a przez wzrost produkcji kulinarnej napotyka przeszkody. Gastronomia najczęściej przecięć serwuje potrawy mięsne. Są one droższe i przynoszą zakładom większe obroty, poza tym ileż to

by zlikwidować przynajmniej część nieprawidłowości.

DECYDUJĄ LUDZIE

Jedyna recepta na uzdrowienie gastronomii to niewątpliwie obsadzenie jej właściwymi ludźmi. Dobry kucharz — a więcej takich na prowincji, w małych miejscowościach, w skromnych lokalach, gospodach i zastawach, niż w najbardziej ekskluzywnych restauracjach — potrafi sobie poradzić ze wszystkimi trudnościami, urządzić zaplecze i dopilnować, by wszystkie urządzenia były stale na chodzie, zorganizować zaopatrzenie, dopilnować uczciwości personelu.

Ale takich kierowników — jak na lekarstwo. W ogóle kandydatów do pracy w gastronomii drastycznie brakuje, a ci, którzy nawet szykują się do tego zawodu, przeważnie uważają się za ciężko skrzywdzonych przez los i z najwyższą niechęcią oddają się do swojej przyszłej pracy. Taki jest wynik badań przeprowadzonych niedawno w szkołach gastronomicznych, relacjonowany już przez codzienną prasę.

Oto jedna z naszych społecznych antynomii: jesteśmy powszechnie stęsknieni za rozwojem żywienia zbiorowego, które umożliwiłoby gospodarstwu domowemu od najbardziej absorbującej pracy, znajdujemy się pod względem rozwoju tego żywienia w sytuacji wręcz oplakanej, a jednocześnie nie mamy chętnych do wyręczenia nas w tym zajęciu na zasadzie zawodowej specjalizacji. Dlaczego tak jest?

Sądę, że w dużej mierze decyduje o tym specyficzny charakter naszej gastronomii. Ta jej część, która przedstawiona jest tylko na żywienie — bary mleczne, jadalnie, restauracje dietetyczne, niektóre bary szybkiej obsługi — przedstawia obraz tak smutny, że może tylko odstraszać od pracy. Ciężka fizyczna robota i złe warunki na zapleczu, ciasnota, tłok i potworny młyn przez całe 8 godzin pracy — kto to zniesie, jeżeli nie musi? Podobna praca jest nie tylko ciężka, ale też degradująca społecznie i kulturalnie.

Druga część gastronomii — zabawowo-rozrywkowo-alkoholowa wabi zaś określoną kategorię ludzi przeznaczonych do nielegalnych kombinacji, choćby takimi, jak wspomniana wyżej „kelnerska wódka”. Osoby lubiące chodzić prostymi ścieżkami z górą czują, że nie będzie im się dobrze wiodło w tej zawodowej kompanii i wolą się trzymać od niej z daleka.

*

Wynika stąd wniosek, przy którym nasze pismo obstaje uparcie od dawna: żeby przyciągnąć dobre kadry do gastronomii, trzeba zmienić jej charakter, kładąc nacisk na rozwój popularnych zakładów żywienia, wprowadzając je ze stanu obecnej miserii, tak, aby ludziom przyjemnie się było w nich pożywiać, a personelowi pracować Gołosławem nawiązywania do budowania zawodowego prestiżu zakładów gastronomicznych — m. in. za pośrednictwem prasy — niczego nie zmienia, można ten prestiż podnieść jedynie ulepsząc samą gastronomię.

Kierujemy ten postulat do nowo powołanego Zjednoczenia Przedsiębiorstw Gastronomicznych, które zapewne znów będzie zaprowadzić w swoim gospodarstwie jakieś kolejne, nowe porządki.

STATYSTYCY twierdzą, że na każdy tysiąc osób żyjących w Polsce anno domini 1975 — 21 powinno złożyć wizytę u okulisty i w konsekwencji zamówić nowe, lub wymienić posiadane już okulary. W rzeczywistości jednak tylko 12 z 21 statystycznych osób zamówi tę niezbyt może wygodną, ale niezbędną dla oczu pomoc, pozostałe zaś przez jakiś czas jeszcze żyć będą w nieświadomości, że nadeszła już pora na noszenie szkieł.

Wprowadzenie szeroko zakrojonych badań profilaktycznych wzroku w zakładach przemysłowych i dla ludności pracującej w rolnictwie zmniejszałoby zapewne różnicę między statystycznymi przewidywaniami a rzeczywistością. Jednak, jako że nic w przyrodzie nie ginie, średni termin wykonania usługi optycznej (oftalmicznej) wzrósłby wówczas, gdyby zachować istniejący stan bazy w tej dziedzinie, z obecnych siedmiu do dziesięciu, a może nawet więcej dni, przy założonym czterodniowym wzorcowym terminie.

Rozwój społecznej służby zdrowia i różnorodnych form opieki lekarskiej, a także wzrost zasięgu jej oddziaływania, nakazują przewidywać, że w ciągu najbliższych lat zakłady świadczące usługi oftalmiczne zaspokajają będą wszystkie potencjalne potrzeby. Na podstawie danych Ministerstwa Zdrowia i Opieki Społecznej oraz struktury wieku ludności, określa się, że w latach 1976—1980 będzie w kraju ponad 3,6 mln osób z wrodzonymi lub nabytymi wadami wzroku i około 11 mln osób, u których występują wady wzroku w wyniku starzenia się. Przy założeniu więc, że połowa osób noszących okulary co roku wymienia je na nowe, można przewidzieć, że w 1980 r. trzeba będzie w zakładach optycznych wykonać około 7,3 mln okularów.

SZKIEŁKO I OKO

PIOTR KRÓL

Produkcja szkieł i opraw oraz montowanie ich w zakładach usługowych w odpowiedniej dla oczu i twarzy okulary jest wprawdzie sprawą podstawową, ale wachlarz usług, jakie spodziewamy się zrealizować w czasie wizyty u okulisty i „fotootyky”, jest znacznie szerszy. O podstawowej, jaką są pomiary (refrakcja) oka, na dobrą sprawę nie trzeba nawet wspominać. Dodajmy więc naprawy i konserwację okularów, montaż okularów lornetkowych, dobieranie soczewek kontaktowych miękkich, hartowanie szkieł okularowych, barwienie szkieł, a w przyszłości — oby jak najszybciej — wytwarzanie i dobieranie szkieł kontaktowych twardych oraz opraw dla osób o nietypowej budowie twarzy.

Potentatem w usługach optycznych jest Przedsiębiorstwo Handlowo-Usługowe „Foto-Optyka”. Na zaplanowaną w wysokości około 293 mln zł wartość usług dla ludności w tej dziedzinie w 1975 roku „Foto-Optyka” ma wykonać 230 mln, zaś pozostali partnerzy — m.in. spółdzielczość pracy i spółdzielczość inwalidów — odpowiednio 8,4 i 1,8 mln zł. Również w przyszłości głównym organizatorem usług optycznych, odpowiedzialnym za pełne pokrycie potrzeb, pozostanie „Foto-Optyka”, w spółdzielczości pracy nie przewiduje się dalszego rozwoju, tego typu usług, zaś w spółdzielczości inwalidów dalszy rozwój wyznaczony zostanie względami re-

habilitacji zawodowej. Ogólnie dobra opinia zakładów „Foto-Optyki” skłania do przybliżenia tej koncepcji. Zatrzymajmy zatem na podwórku potentata.

Wykonanie przez „Foto-Optykę” w przyszłym pięcioletnim okresie dwukrotnie większych niż w obecnym zadań wymaga — co oczywiste — zdecydowanych działań. Zamierzono zatem adaptację i modernizację pomieszczeń dla 36 salonów w miastach liczących powyżej 60 tys. mieszkańców oraz 7 salonów z „bazą”, które powstaną w miastach wojewódzkich. Wybudowanych zostanie także 28 nowych zakładów podstawowych i 112 punktów przyjęć. Niezbędne jest zmodernizowanie i uzupełnienie wyposażenia technicznego placówek — chodzi zwłaszcza o szlifarki ręczne z tarczami diamentowymi, automaty do szybkiej obróbki krawędzi szkieł okularowych, piece do hartowania szkieł oraz urządzenia do wytwarzania szkieł kontaktowych twardych.

Realizację zadań powinna ułatwiać organizacja sieci usługowej. Przyjęto jako podstawowe trzy typy placówek. Salony oftalmiczne PHU „Foto-Optyka” organizowane w miastach wojewódzkich i w miastach powyżej 60 tys. mieszkańców, wyposażone w nowoczesne urządzenia i współpracujące ze specjalistycznymi klinikami, wykonywać będą pełny zakres usług. Bazy wytwórcze salonów realizować będą

również zlecenia przyjmowane przez terenowe punkty przyjęć w miejscowościach bez zakładu usługowego. W małych miastach podstawową placówką będą tradycyjne zakłady usługowe wykonujące okulary oraz naprawy i konserwacje, zaś uzupełnieniem sieci dla małych miast oraz dla dzielnic w dużych miastach będą współpracujące z bazami punkty przyjęć.

Istotnym dla całości sprawy zagadnieniem jest także niezbędny przyrost wysoko kwalifikowanej kadry. Obecnie bowiem o nasze oczy i okulary troszczyć się w zakładach „Foto-Optyki” niespełnia 1150 specjalistów.

I jeszcze — z pozycji klienta — dwie uwagi, a raczej propozycje. Byłbym usatysfakcjonowany, gdyby realizacja programu rozwoju usług optycznych przyniosła nie tylko rozszerzenie ich zasięgu i doskonałe fachowe poziomy wykonania. Czekając na usługę w salonie „Foto-Optyki”, przecież wiele spraw nie załatwia się tam „od ręki”, chciałoby się wygodnie usiąść, a już szczytem marzeń byłaby możliwość uzyskania fachowej porady przy wyborze opraw. Okulary bowiem nie powinny szpecić — mogą stać się interesującą ozdobą, elementem ubioru. Są przecież „do noszenia” — podlegają prawom mody. Myślę, że projektanci i producenci opraw nie powiedzieli jeszcze w tej kwestii ostatniego słowa.



Dobrze dobrane okulary nie przeszkadzają nawet w takich sytuacjach
Fot. B. WIELOPOLSKA

HECA NA CAMPINGU

ANDRZEJ NAŁĘCZ-JAWECKI



Camping „KraK” w Krakowie

Fot. CAF

W CO się bawić na polu biwakowym? Noc. Kilku młodzieńców z zyletkami skradła się do upatrzonego wcześniej namiotu. Równocześnie podcinają wszystkie linki naciągające. Na śpiących wewnątrz wali się namiot. Pisk, okrzyki przerażenia wyrwanych raptownie ze snu. Ot i heca. Pomysłowi młodzieńcy, kontenci z „figla” powoli wycofują się w siną dal...

Opisana sytuacja nie należy wcale do rzędu najgorszych. Zdarzają się na campingach bardziej przykre i przynoszące większą szkodę. Ale mimo to jeżdżą ludziska z namiotem pod pachą, bądź na dachu samochodu. To rzeczywiście cudowna rzecz — zwiedza się dużo. Właściwie każdy dzień urlopu można spędzić w innej miejscowości.

Postanowiłem w tym roku spędzić cały lipiec właśnie na campingach. W pierwszej części miesiąca byłem w NRD — w Schmöckwitz koło Berlina, Werder k. Poczdamu, Feldberg (jeziora) i w Thiessow na Rugii. Z krajowych „zaliczyłem” campingi (wyłącznie I kategorii) w Poznaniu, Międzyzdrojach, Kołobrzegu i Torniu.

Miałem więc okazję do porównań. Od razu powiem, że konfrontacja ta wypadła na naszą niekorzyść. I to pod wieloma względami...

STYL WSPÓŁŻYCIA

Czego potrzebujemy najbardziej na camping? Ułożymy hierarchię potrzeb. Gdy dostaniemy już miejsce na rozbiore namiotu, sprawami najważniejszymi są: ubikacja i woda oraz sympatyczne sąsiedztwo. Reszta, to już potrzeby „wyższego rzędu”.

Do Międzyzdrojów przyjechaliśmy pod wieczór w sobotę 19 lipca. Na branie campingu wielkie wywieszki: „Miejsce nie ma” — „Najbliższe campingi w Swinoujściu i Wisłcie”. Kilka osób zawróciło. Nam udało się zdobyć miejsce...

Na betonowej alejce zostawiam na chwilę samochód, by się rozejrzeć za miejscem. Tą samą alejką chciał po chwili przejechać jegomość w „Fiacie — 125p”. Widać spieszono mu się bardzo — zepchnął moją „Syrenkę” na piach, a jego dzieci na dokładkę obrzuciły samochód gruboziarnistym żwirem.

Przy kolacji towarzyszyła nam grupa obcych dzieci. Umorusane, zaniedbane, przyglądały się, co jemy i co wewnątrz namiotu mamy. „Gdzie tata i mama?”, „O, tutaj, piją”. Rzeczywiście pili, i to zdrowo, aż do północy. Proszę: „Może byście ciszej...”. „Raz się jest na czasach... odpięprz się pan!”.

Następnego dnia, kilka minut po szóstej rano drugi sąsiad (w negliżu jeszcze) włączył silnik samochodu. Już nie spałem, podchodzę: „Czy pan odjeżdża?”.

„Nie, próbuję motor”.

„Przećdzie dzieci śpią!”.

„A co nie wolno? Ciszka nocna obowiązuje tylko do 6 godziny”.

W kilka minut potem wnuczek owego sąsiada zaczął „sprawdzać” działanie klaksonu. Dziadzio uśmiechał się od ucha do ucha...

Jeszcze muszę wyjaśnić, dlaczego około szóstej już nie spałem. Otóż

dwaj kompletnie pijani Skandynawowie około trzeciej przyprowadzili do namiotu panienki. Pobrykali trochę wewnątrz, a potem wytulali się całą czwórka (ciasno było!) przed namiotem. Na szczęście szybko się zmęczyli. Ledwo się zdrzemnąłem, obudzili mnie pijackie toasty. Kilka naciętych metrów od namiotu leżało trzech panów i... piło. Dochodziła w pół do piątej. Zareagowali następująco: „Abstynent cholera! Dobrze, że przylazli — suń po kilka papierosów! Nam się skończyły. No jada! Chcesz mieć ażurowy namiot?”.

Cóż, nie kładłem się już, tylko z ciężką patelnią w rękę wyczekiwałem na „gości”...

Na terenie campingu znajdują się trzy sanitariaty. W każdym z tych ustronnych pawiloników znajdowało się po sześć muszli klozetowych (dla mężczyzn) i po cztery pisuary. 20 lipca godz. 10 rano — tylko jedna z osiemnastu muszli nadawała się do użycia i to tylko na stojąco. Pozostałe muszle były pełne po brzegi. W ubikacjach damskich to samo — córka mało nie wymiotowała z obrzydzenia...

Później staraliśmy się załatwić „na mieście” — wstępowałam do ubikacji w domach czasowych.

— Co ja mogę zrobić? — użala się kierownik campingu, p. Henryk Fryc. — Zatrudniłam dwie kobiety, których wyłącznym zajęciem jest utrzymywanie porządku w sanitariatach. Sprzątają cztery razy na dobę. Niestety nasi goście brudzą okropnie. Wrzucają do sedesów reklamówki, woreczki plastikowe, ligninę, całe rolki papieru i dziesiątki innych przedmiotów. Aż głupio...

O dziwo, liczni Polacy przebywający w Schmöckwitz zachowywali się zupełnie inaczej niż w Międzyzdrojach. Byli w stosunku do siebie grzeczni, uczynni. Sprzątali śmiecie po sobie itd...

Jeszcze jedna rzecz zdumiała mnie w Międzyzdrojach. Camping otwarto 2 czerwca br. Funkcjonował więc za ledwie kilka tygodni. A nie było już prawie ani jednego kurka przy kranych, pozabierano oprawki, zdemolowano prysznice, rozkradziono klamki.

— Nie mogę całą dobę czatować w sanitariatach na wandalizm — kontynuuje p. Fryc. — Camping jest otwarty dla wszystkich. W czerwcu odnotowaliśmy kilkanaście kradzieży. Jakiś chuligan wbił gwóźdź do gniazda elektrycznego.

— A jak temu zaradzić?

— Mogę tylko usunąć z terenu campingu. Oto zjawia się w południe pięciu młodzieńców z dwiema gitarami i magnetofonem. Po rozbiore namiotu wyciągają z plecaków ni mniej ni więcej tylko 15 butelek „Jabcoków”. Piją i hałasują do północy. W takim przypadku, rzecz jasna, usunęliśmy ich z campingu. Ale w innych sytuacjach nie jesteśmy w stanie zastosować tej jedynej i radykalnej kary.

Łagodzę nieco napływ rozwydrzonej młodzieży innymi sposobami. Dla przykładu: proszę o pokazanie pieniędzy lub książeczek oszczędnościowych. Jeśli ktoś ma przy sobie tylko 20 — 50 złotych, to jasne jest, że będzie sąsiadom podkradał choćby żywność. Wtedy po prostu nie wpuszczam.

Trudno spokojnie odpoczywać, gdy wokół panoszy się brud, wandalizm i chamstwo. Skąd to się bierze? Chyba z używania i nadużywania alkoholu. Chyba na trzeźwo nikt by nie zachowywał się tak skandalicznie. Moim zdaniem, na campingach powinien obowiązywać całkowity zakaz picia wszelkich alkoholi z piwem włącznie.

A tymczasem wprost zachęca się do picia. W tychże Międzyzdrojach był na camping bar. Nie można w nim było kupić masła, bułek czy mleka. Można natomiast było zawsze dostać alkohol. Podobnie w Toruniu — zamiast kiosku spożywczego otworzono kawiarnię — oczywiście z alkoholem i piwem.

STANDARD

Na terenie campingu w Schmöckwitz koło Berlina, znajdowało się: jeden duży SAM z artykułami spożywczymi i innymi niezbędnymi na camping, kiosk owocowo-warzywny, kiosk z prasą i upominkami, restauracja, bar kawowy, tzw. imbis (parówki, kiełbaski z różną itp.).

W budynku sanitarnym były umywalki i prysznice (zawsze gorąca woda), kuchnia (15 kuchenek gazowych i zlewozmywaki) dla turystów, a przy niej duża weranda z krzesłkami i stolikami do spożywania posiłków. Osobno znajdowały się stanowiska do golenia się i do prania bielizny. Urządzono też duży parking, a także stanowisko do mycia samochodów. Co krok kosze na śmiecie. Był też punkt napełniania butli gazowych.

Według nowych przepisów (normatywny techniczny campingów) na camping I kategorii powinny się znajdować m. in.: plot, wydzielone stanowiska obozowania, stanowiska do przyczep, parking ogólny, kuchnia turystyczna, świetlica-jadalnia, bufet-bar, kiosk spożywczy, umywalnie i natryski z ciepłą wodą, stanowiska do prania, prasowania i golienia, boiska do gier.

Camping prowadzony przez OST „Gromada” w Międzyzdrojach nie dysponował ciepłą wodą, kuchnią turystyczną, stanowiskami do przyczep, kioskami spożywczymi, jadalnią, miejscem do gier i zabaw, Camping Kołobrzegi Przedsiębiorstwa Turystycznego „Bałtyk” w Kołobrzegu nie dysponował m. in. (28—30 VII) ciepłą wodą, kuchnią turystyczną (dwie kuchenki elektryczne nieczynne). Camping „Tramp” prowadzony przez WPT w Toruniu nie posiadał m. in. kiosku spożywczego, klubu, boiska do gry, myjni samochodów. Na żadnym z wymienionych campingów nie urządzono wydzielonych stanowisk obozowania.

Zastrzeżenie budzi też lokalizacja campingów. W Kołobrzegu umieszczono go tuż przy torach kolejowych. W Toruniu — w kacie między dworcem kolejowym a mostem, przez który przebiega główna szosa, wiodąca do miasta. W Międzyzdrojach camping sąsiaduje z miejskim wypiskiem śmieci — palono tam śmieci całą dobę non stop.

W Toruniu spotkałem Holendra z przedsiębiorstwa turystycznego

ACSI. Odwiedził szereg campingów na Wybrzeżu, Mazurach, był też w Zakopanem. Żaden z kilkunastu campingów nie spodobał mu się na tyle, by chciał polecić go w swoim informatorze.

Nie dziwnego...

DZIWNE ZWYCZAJE

Pogoda od początku czerwca sprzyja w tym roku turystom i letnikom. Kto tylko mógł, wyruszył nad morze lub na jeziora mazurskie. Właśnie w tych rejonach najtrudniej było znaleźć miejsce na camping. Trudno było o to miejsce również z racji wygodnictwa przedsiębiorstw prowadzących campingi.

Na każdym polu znajduje się pewna ilość miejsc w domkach campingowych. Okazuje się, że miejsca te wykupywane są już w marcu przez zakłady pracy dla pracowników na turnusy 2-tygodniowe. Jeśli więc ktoś się zjawi na camping bez namiotu, to przespaci się nie będzie miał gdzie.

Jest oczywiście, dlaczego tak robią. Sprzedaż miejsc przed sezonem gwarantuje dochód nawet wtedy, gdy nie ma pogody. Lecz tą drogą, moim zdaniem, wyrządza się krzywdę indywidualnym turystom.

Na camping w Międzyzdrojach zauważyłem, że pozwolono rozlokować się kilkudziesięciuosobowemu obozowi studenckiemu. Też jest to chyba bez sensu. Tak liczna, zorganizowana grupa mogłaby przecież założyć obóz samodzielny (byłoby taniej) — mógłby tych namiotów ktoś na zmianę pilnować. A ważniejsze — nie blokowałaby miejsca turystom indywidualnym. W Kołobrzegu z kolei zorganizowali sobie obóz uczniowie szkół średnich.

Wreszcie trzecia grupa blokująca miejsca na campingach — indywidualni „turyści”, którzy przyjeżdżają do miejscowości szczególnie atrakcyjnych na 2—4 tygodnie. Z samochodem i własnym namiotem. Oni też mogliby z powodzeniem rozlokować się przy domach czasowych, prywatnych ogrodach itp.

Camping powinien chyba być wyłącznie dla osób, które przyjeżdżają

na 2—5 dni, zwiedzając daną miejscowość i jadą dalej. To znaczy dla prawdziwych turystów, a nie dla letników.

Rozlokowanie się przy domu czasowym, czy u gospodarza na cały miesiąc jest wygodniejsze niż na camping. Niestety, w wielu miejscowościach urzędy wojewódzkie wydały zakazy rozbijania namiotów na prywatnych posesjach. Nie mogłem absolutnie dociec — dlaczego.

CZY MAJĄ PRZYSZŁOŚĆ?

— Mamy w kraju 214 campingów zarejestrowanych — informuje mnie sekretarz generalny Polskiej Federacji Campingu, p. Antoni Czajka. — W 1973 roku udzielono na campingach 1,8 mln noclegów, w tym dla cudzoziemców 246 tysięcy. W ubiegłym roku, mimo wyjątkowo niesprzyjającej pogody zanotowaliśmy ponad 2,1 mln noclegów, w tym ponad 340 tys. dla cudzoziemców. W bieżącym roku liczby te na pewno będą wyższe. Pogoda!

Można z tych danych obliczyć, że ok. czwartej miliona osób spędza rocznie wczasy 10—14 dniów pod namiotem na campingach. Doliczmy tych, którzy nocują na polach biwakowych lub na „dziko”... Jest więc o czym pisać, o co się troszczyć.

Zapotrzebowanie na miejsca na camping, wydaje się, że będzie wzrastać lawinowo. Przede wszystkim dlatego, że coraz więcej osób chce spędzić urlop poza miastem, poza domem. Gdzie? W atrakcyjnych miejscowościach. W lipcu br. Wybrzeże i jeziora mazurskie były wprost przepełnione. Chciałem powiedzieć, że przepełnione były wszystkie domy czasowe, hotele, schroniska i prywatne domy. Ponieważ nie można liczyć na gwałtowny rozwój tej stałej bazy — tłok w najbliższych latach będzie się powiększał. A najszybciej chyba można go rozładować właśnie campingami.

Długość camping jest tak rozpowszechniony w Europie? Bo jest to najbardziej wygodna forma turystyki (aktywnego wypoczynku) dla zmotoryzowanych. Wiele rodzin kupuje samochód głównie ze względu na wakacyjne wędrowki, czy weekend-

dowe wypadki. U nas zaczyna występować podobne zjawisko: coraz więcej widzi się na dachach „fiatów” i „syren” namiotów...

Kolejna refleksja — czy nie należałoby już myśleć o tworzeniu campingów podmiejskich? Tzn. położonych nad wodą w pobliżu (do 70 km) wielkich miast. Coraz więcej osób chce wyjeżdżać z namiotem w piątek wieczorem, a wrócić wczesnym rankiem w poniedziałek, wprost do pracy. Wolnych sobót mamy coraz więcej...

Ciekawe, dlaczego do tej pory nie zorganizował nikt choć jednego campingu otwartego nad Zalewem Żegrzyńskim?

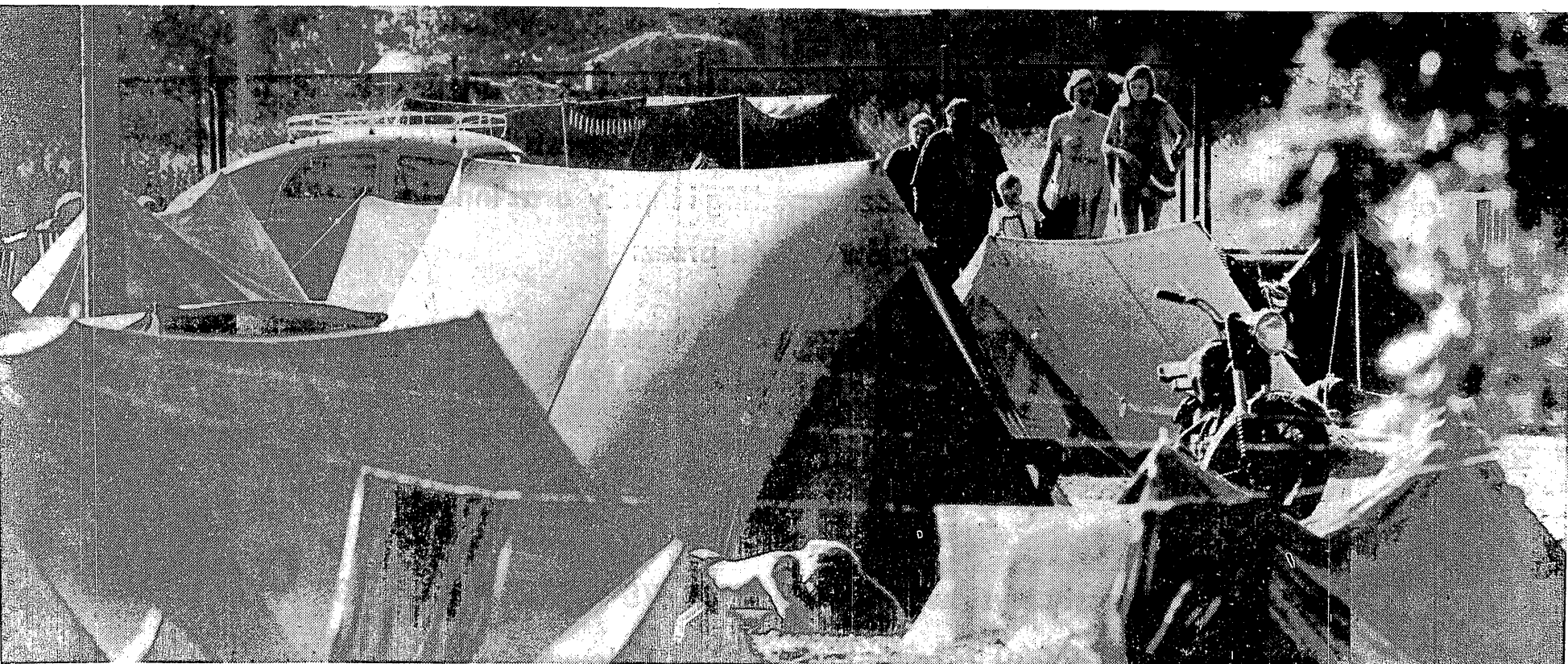
W nadchodzącym pięcioleciu — zapewnia p. Antoni Czajka — będziemy dążyć do tego, by w kraju funkcjonowało co najmniej 500 campingów...

Przyjmijmy to za program minimum. Program do szybkiego zrealizowania. Jak dotąd bowiem daleko do satysfakcji z naszej bazy campingowej, nie tylko pod względem rzeczowym.

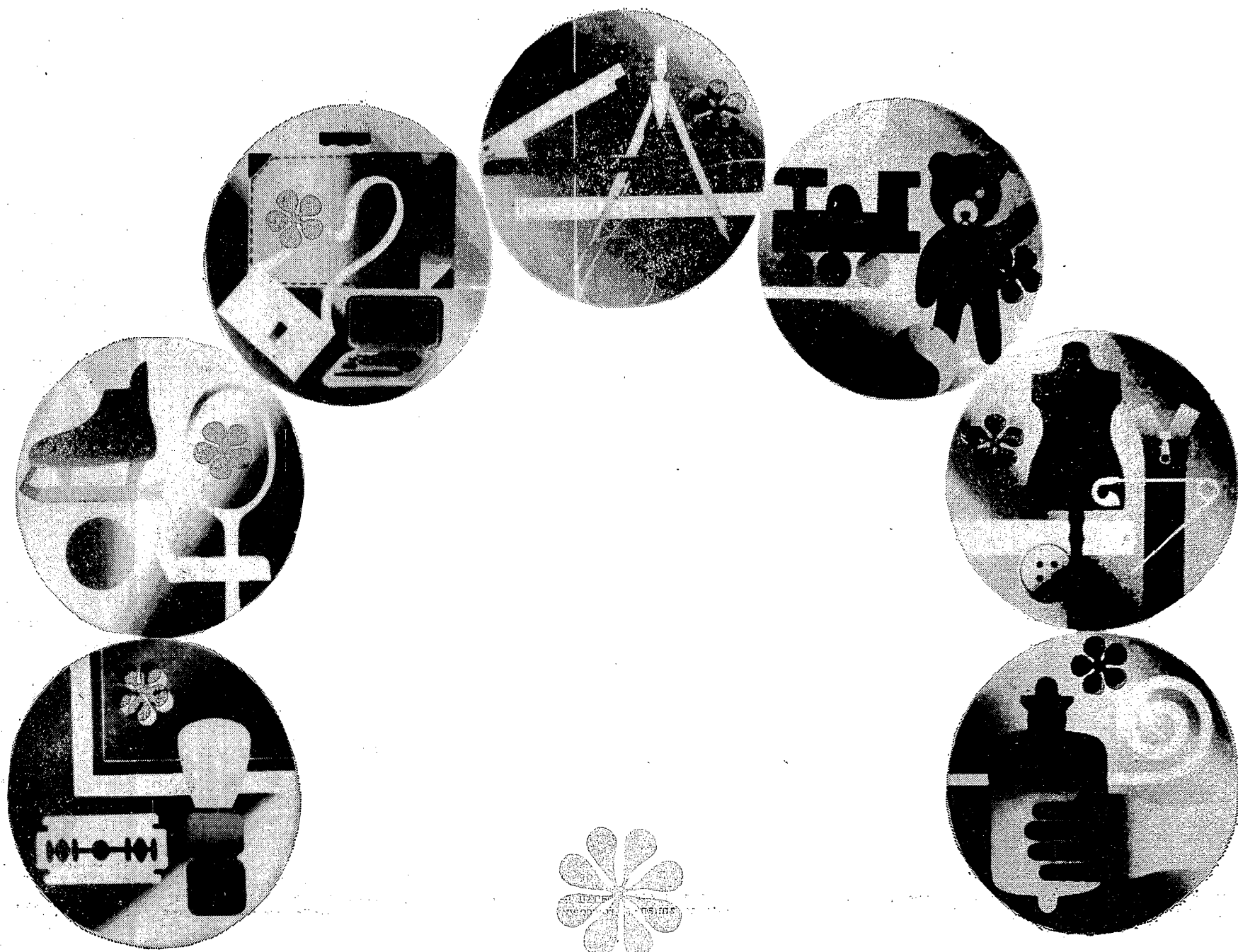
Powróćmy bowiem do scenek zaprezentowanych na wstępie. Równie ważne, a kto wie, czy nie ważniejsze od rozwoju bazy campingowej i podniesienia jej standardu, jest podniesienie kultury współżycia na polach campingowych. Wszczępienie zrozumienia, że użytkuje się wspólnie przecież mienie, oczywiście prawdy, że nie można innym przeszkadzać w wypoczynku, i to we własnym interesie.

Bo co z tego, że zbudujemy luksusowe campingi. Jeśli z góry przewidywać będziemy mogli, że zostaną podcas jednego sezonu zdemastowane. Co z tego, iż będzie dużo campingów, jeśli sąsiad będzie wilkiem sąsiadowi; skoro nawzajem będziemy grać sobie na nerwach, klócić się, urządzać hece na pięćset fajerek.

Wydaje się, że jest tu pole do działania dla aktywów takich organizacji jak PTTK czy PZMot., organizacji młodzieżowych, jak również organizacji i przedsiębiorstw prowadzących campingi z Polską Federacją Campingu włącznie. Jest też miejsce na zajęcie zdecydowanej postawy obywatelskiej wobec wandalizmu i chamstwa dla każdego użytkownika campingu.



Fot. A. JAŁOSINSKI



EXPORT IMPORT

Galanteria skórzana – dodatki krawieckie – zabawki – artykuły sportowe, turystyczne i wędkarskie – różne wyroby medyczne – artykuły dla potrzeb biurowych – szczotki, ramy do obrazów i artykuły kuchenne – wykładziny podłóg i tapety oraz inne towary konsumpcyjne, eksportowane są do stu trzydziestu krajów świata przez:

 **Pragoexport**

JUNGMANNOVA 34, PRAHA 1
C Z E C H O S L O V A K I A

Zwiedzajcie po raz trzynasty wystawę PRAGO EXPO 75 w PILZNIE – 24-30.8.1975

Wystawa zawiera około 12 000 eksponatów przemysłu towarów konsumpcyjnych.

I-24-0

PROBLEMY RELACJI CEN

ADAM LIPOWSKI

URSZULA WOJCIECHOWSKA

OBOK CENY REALIZACJI (ceny dla odbiorcy), to jest ceny, według której dokonuje się wymiany wartości w formie aktów kupna-sprzedaży — teoria i praktyka krajów socjalistycznych wyodrębniła kategorię „ceny dla dostawcy”¹⁾. Ceny dla dostawcy może być niższa lub wyższa od ceny realizacji płatnej przez odbiorcę, na podstawie której została zawarta transakcja. Różnica między ceną realizacji a ceną dla dostawcy jest pobierana na rzecz jakiejś trzeciej jednostki (np. budżetu, zjednoczenia) lub też (w przypadku różnicy ujemnej) zostaje pokryta przez tę jednostkę.

Ustalenie poziomu ceny dla dostawcy jest więc „przydzielaniem” do dyspozycji dostawcy określonej kwoty pieniężnej, która może stanowić tylko pewną część utargu ze sprzedaży towarów bądź też może zawierać cały utarg i ponadto dopłatę pochodzącą z innego źródła. Wielkość tej kwoty kształtuje się w oderwaniu nie tylko od wielkości wytworzonej wartości, ale także od proporcji, w jakich ta wartość jest wymieniana. Odchylenia ceny płatnej przez odbiorcę od wartości, występujące w akcie kupna-sprzedaży, są instrumentem podziału wytworzonego produktu między dostawcę a odbiorcę. Tworzenie cen dla dostawcy jest również aktem podziału wytworzonej wartości, jest to jednak podział inny od poprzedniego, tak pod względem uczestniczących w nim podmiotów, jak i jego metod.

Podział dokonywany za pośrednictwem ceny dla dostawcy przebiega nie między kontrahentami aktu wymiany, lecz między państwem i przedsiębiorstwem państwowym.

Realizuje się on nie za pomocą wpływu na wielkość przychodów pieniężnych przez odchylenie cen od wartości, lecz przez podział już powstałych przychodów w drodze bezwrotnych metod finansowania. Państwo albo udziela przedsiębiorstwu dotacji ponad kwotę otrzymanego przez nie utargu ze sprzedaży, albo też przeciwnie — pobiera od przedsiębiorstwa część utargu w trybie płatności o cechach podatku. Płatności te występują w formie podatku obrotowego, dodatków różnic budżetowych, sum pobieranych przez zjednoczenie lub organizację zbytu. Różnice w funkcjach cen realizacji i ceny dla dostawcy przesądzają o różnych przesłankach ustalania

tych cen. Ceny realizacji muszą uwzględniać zarówno warunki wymiany, jak i produkcji towarów — natomiast ceny dla dostawcy z założenia uwzględniają tylko warunki produkcji. Oparcie cen na różnych kryteriach powoduje dalsze różnice w zasadach ich kształtowania. Ceny realizacji ustala się na jednolitym poziomie niezależnie od różnych warunków ich wytworzenia przez poszczególnych producentów. Ceny dla dostawców mogą natomiast być ustalane na zróżnicowanym poziomie dla poszczególnych producentów.

W związku z tym wyróżnić można dwa typy cen dla dostawców: ceny jednolite, oparte na przeciętnych warunkach produkcji (polskie ceny fabryczne) i ceny zróżnicowane, dostosowane do indywidualnych warunków poszczególnych producentów (ceny zwane rozliczeniowymi lub wewnętrznymi). Poniżej rozpatrzmy oba typy cen dla dostawców.

★

Jednolite ceny dla dostawców, zwane cenami fabrycznymi, są w Polsce od lat stosowane, były przy tym okresy, w których zakres występowania tych cen obejmował cały prawie przemysł zarządzany centralnie. Głównym celem cen fabrycznych było wyrównanie zyskowości wyrobów i zneutralizowanie tą drogą zainteresowania producentów w manewrze asortymentowym, niekorzystnym dla odbiorcy. O cenach cen fabrycznych pisał już poprzednio. Pomimo ogromnej pracochłonności ustalania i stosowania tych cen, nie udało się nigdy osiągnąć ich zamierzonego celu. Składa się na to szereg przyczyn.

a) brak w momencie ustalania cen ścisłych i aktualnych danych o kształtowaniu się kosztów jednostkowych,

b) duża zmienność warunków produkcji, wynikająca przede wszystkim ze zmian w kooperacji, specjalizacji i skali produkcji, powoduje przesłanki, nawet najlepiej ustalonych początkowo cen,

c) oparcie cen na kosztach przeciętnych daje w poszczególnych przedsiębiorstwach z założenia inną rentowność niż przyjęta jako przesłanka przy ustalaniu cen.

Stosowanie cen fabrycznych, nie spełniając swego podstawowego pozytywnego celu — wywołuje równo-

ześnie istotne konsekwencje negatywne, wynikające z samej koncepcji ceny dla dostawcy, różnej od ceny realizacji. Koncepcja ta powoduje mianowicie całkowite oderwanie cen dla dostawców, kształtujących podaż od cen dla odbiorców oddziaływających na popyt. Następuje izolacja producenta od wpływu rynku i kształtowanie podaży głównie pod kątem widzenia preferencji producenta, wynikających np. z „wygody technologicznej”, łatwości zaopatrzenia i innych czynników związanych z warunkami produkcji. Z drugiej strony, fakt stosowania odrębnych cen dla producenta staje się przyczyną kształtowania cen realizacji, wyłącznie jako cen dla odbiorcy, to znaczy cen nie uwzględniających warunków produkcji. W efekcie cena także w stosunku do odbiorcy traci częściowo swe funkcje informacyjne i przestaje go informować o kosztach produkcji. W ramach poszczególnych grup towarowych powstają i utrzymują się latami duże rozpiętości rentowności osiąganej w cenach realizacji poszczególnych towarów (np. poszczególnych typów telewizorów, czy różnych rodzajów śwetłów) utrudniające dostosowanie produkcji do struktury popytu.

Powyższe argumenty wydają się dowodzić niecelowości dalszego utrzymywania w polskiej praktyce kategorii cen fabrycznych i zindywidualizowanego, różnicowego podatku obrotowego i wskazywać na potrzebę porzucenia na procentowe, ujednolicone w ramach dużych grup towarowych stawki podatkowej.

Formalnie rzecz biorąc, kierunek rozwiązań stosowanych aktualnie w systemie jednostek inicjujących pokrywa się z naszymi poglądami w omawianej kwestii. Wszystkie prawie jednostki inicjujące, będące płatnikami podatku obrotowego — zastąpiły stawki różnicowe procentowymi, jednak w większości liczba stawek zmniejszyła się tylko formalnie. Tak więc proces stawek ujednolicenia stawek przebiega bardzo powoli i z oporami; są nawet przypadki powtórzonego rozszerzania liczby stawek. Przyczyną tej ostatecznej jest przyjęcie założenia, że proces ujednolicenia stawek podatkowych nie może powodować jakichkolwiek zmian w poziomie cen artykułów konsumpcyjnych. Stanowisko takie zajmują zarówno organy cenowe, jak i zainteresowane branże przemysłu.

Ujednolicenie stawek podatkowych nie jest celem samym w sobie, lecz drogą zmiany historycznie ukształtowania, nie znajdujących dziś uzasadnienia ekonomicznego ani społecznego, relacji cen. Utrzymanie cen zawierających wysoki podatek obrotowy hamuje popyt, niski podatek a więc i cena, odwrotnie — pobudza popyt. Tak więc głęboko zróżnicowane stawki podatkowe, będące pochodną relacji cenowych, wymuszają określoną strukturę popytu. Dopiero ujednolicenie stawek podatkowych, połączone ze zmianą relacji cenowych (cen dla odbiorcy) pozwoli na dostosowanie struktury produkcji do potrzeb rynku, zarówno dzięki przedstawieniu produkcji w ramach istniejących mocy, jak i dostosowania polityki inwestycyjnej poszczególnych branż przemysłu do rzeczywiściego popytu.

Znaczenie omawianego problemu, wydaje się, jest niedoceniane. Świadczy o tym fakt, że nie wykorzystano okazji, jaką dla ujednolicenia stawek podatkowych stworzyły ruchy cenowe przeprowadzane w ostatnim półroczu w odniesieniu do części artykułów konsumpcyjnych. Nawet w ramach cen nowości utrzymuje się duże zróżnicowanie stawek podatkowych w poszczególnych branżach przemysłu, mimo że w tym zakresie znikła bariera dotychczasowego poziomu cen. Z drugiej strony obawy przed reakcją społeczną na zmiany dotychczasowych relacji cen wydają się przesadzone. Zapowiedziana na I Krajowej Konferencji PZPR „elastyczna polityka cen”, polegająca zarówno na obniżeniu, jak i podwyższeniu cen w zależności od potrzeb ekonomicznych i społecznych może i powinno znaleźć zastosowanie w szeregu branż przemysłu, w których:

— społeczne odczucie słusności określonych realizacji cen wyrobów jest sprawą głęboko umowną i zależną od zróżnicowanych gustów poszczególnych grup konsumentów,

— duży stopień odnowy produkcji danej branży powoduje, że zmiany wzajemnych relacji cen mogą być przeprowadzone w sposób mało zauważalny dla konsumenta.

Postawa przemysłu, charakteryzująca się ostrożnością i dążeniem do rozłożenia procesu zmian relacji cenowych na długi okres, wynika między innymi z obaw przed konsekwencjami zmian struktury popytu, a zwłaszcza przed spadkiem zbytu wyrobów, które dotąd ze względu na niskie ceny miały zapewnić zysby i odpowiednio rozbudowane moce produkcyjne oraz wzrostem popytu na inne wyroby, w stopniu przekraczającym możliwości produkcyjne.

Obawy te wydają się również przesadzone, istnieje bowiem możliwość zaspokojenia rosnącego popytu w drodze uzupełniającego importu surowców lub półwyrobów. Import ten może być zrekompensowany oszczędnościami w imporcie dla produkcji wyrobów, na które popyt zmniejsza się lub też wzrostem eksportu tych wyrobów. Tak więc zmiany relacji cen na rynku krajowym powinny być połączone z dostosowaniem do tych zmian elastyczną polityką w dziedzinie handlu zagranicznego.

Wydaje się pilnie potrzebne ustalenie docelowych, maksymalnie ujednoliconych stawek podatkowych dla poszczególnych branż przemysłu oraz programu ich wprowadzenia w życie. Przy ogólnej polityce jednolitych stawek procentowych ich zróżnicowanie może być uzasadnione jedynie względami istotnych preferencji społecznych (np. niższe stawki dla odzieży dziecięcej). Nie jest natomiast argumentem dla podwyższenia stawek podatku obrotowego ograniczoność stosowanych surowców i materiałów. W takim przypadku należy stosować podatek surowcowy podwyższający koszty producenta i ujednoliconą stawkę podatku obrotowego od wyrobów finalnych. Podatek surowcowy — bardzo prosty konstrukcyjnie — znacznie skuteczniej stymuluje oszczędność surowca i poszukiwanie surowców zastępczych niż podwyższenie podatku obrotowy od wyrobu finalnego.

Równocześnie z ustaleniem docelowych względnie jednolitych stawek podatkowych należałoby ustalić — na wyraźnie określony czas — datki do tych stawek, które by podwyższały przejściowo cenę w tych przypadkach, gdy brak rezerw w mocach produkcyjnych groziłby trudnościami w zaspokojeniu popytu przy niższych cenach. Bez podjęcia ryzyka szybkiej zmiany relacji cenowych nie jest możliwe unowocześnienie struktury asortymentowej produkcji rynkowej. Wszelkie półśrodki w tej dziedzinie utrwalają dotychczasową strukturę podaży wyrobów i powodują niewłaściwe decyzje inwestycyjne.

Zajmując negatywne stanowisko odnośnie celowości stosowania jednolitych, w ramach branż, cen dla dostawców różnych od cen realizacji — nie przenosimy tego poglądu na kwestię celowości stosowania indywidualnych cen dla dostawców (cen wewnętrznych) dla poszczególnych producentów danej branży. Ceny wewnętrzne mają na celu uwzględnienie różnic w poziomie kosztów poszczególnych producentów, wynikających z obiektywnie uwarunkowanych różnic w poziomie wyposażenia technicznego. Przy dużych, rozpiętościach kosztów wewnątrz branży, rozwiązaniem alternatywnym do stosowania cen wewnętrznych jest wynikowa redystrybucja zysków między producentami. Wyższość bodźców oddziaływania cen wewnętrznych wydaje się bezsporna.

Dlatego wypowiadamy się za koncepcją cen wewnętrznych dla dostawców, szczególnie tam gdzie jest uzasadniona konkretna forma organizacji branży przemysłu (wielkopionowa). Ceny wewnętrzne wydają się jednak celowe nawet dla zjednoczenia (zrzeszenia) przedsiębiorstw „finalistów” (wielko-pionowa) o dużym zróżnicowaniu poziomu kosztów. W tym przypadku ceny wewnętrzne będą rozwiązaniem autentycznie przejściowym. Kłopotliwość mechanizmu cen wewnętrznych w warunkach jednolitej ceny dla branż jako całości skłoni centralę zrzeszenia do takich posunięć inwestycyjnych i organizacyjnych, które zlikwidują zjawisko dużej rozpiętości kosztów indywidualnych.

★

Na bazie wieloletnich doświadczeń wyłoniła się kwestia odmiennych zasad kształtowania cen dla dostaw kooperacyjnych i produktów finalnych. Chodzi mianowicie o różne podejście przy tych dwóch rodzajach wyrobów do spraw powiązania cen z aktualnym poziomem kosztów. Przy produkcji dóbr finalnych weryfikacja cen dostosowana do procesów zmiany poziomu kosztów wydaje się niesłuszną, natomiast związek między cenami dostaw kooperacyjnych a obniżką kosztów u kooperanta jest kwestią otwartą. Argumenty przemawiające za obniżeniem cen w miarę uzyskiwanej u kooperantów obniżki kosztów są następujące:

— prawidłowość rachunku opłacalności kooperacji,

— możliwość oceny zmienności kosztów dóbr finalnych w rachunku makroekonomicznym (ciągnionym);

przy surowcach podstawowych koszt paliw, energii elektrycznej, stali jest ewidencjonowany (powszechnie znany) — można więc ustalić jego wpływ na koszty dóbr finalnych, nawet jeżeli ceny surowców są oderwane od aktualnych kosztów; natomiast koszt dostaw kooperacyjnych ze względu na bogactwo i różnorodność asortymentu nie jest (nie może być) śledzony, stąd i koszt dóbr finalnych w ujęciu ciągnionym jest trudno wyliczalny.

Argumenty przemawiające przeciw obniżaniu cen w miarę uzyskiwanej u kooperantów obniżki kosztów są następujące:

— fałszywe stymulowanie kooperantów, tzn. brak zainteresowania obniżką kosztów, brak zainteresowania produkcją kooperacyjną w ogóle,

— fałszywe stymulowanie przedsiębiorstwa finalnego, „zarabia” ono bowiem na cudzej obniżce kosztów.

Rysując się następujące warianty rozwiązań tej kwestii:

Wariant I. Przypadek zakładów wytwarzających wyłącznie dostawy kooperacyjne i wyłącznie na potrzeby WOG (przypadki bardzo rzadkie). Stosuje się ceny obniżane wraz z faktyczną obniżką kosztów. Ceny te mają charakter cen wewnętrznych (rozliczeniowych), stosowanych w rozliczeniach między zakładami a WOG jako całością. Kooperant partycypuje w zysku zintegrowanym WOG. Rozmiary tej partycypacji zależą od stopnia obniżki cen wewnętrznych (rozliczeniowych).

Wariant II. Przyjmuje się, że stopniowa aktualizacja (obniżenie) cen nie dotyczy tylko dostaw kooperacyjnych (jak obecnie), ale wszystkich cen dóbr zaopatrzeniowo-inwestycyjnych, a także środków spożycia. Aktualizacja ta — zgodnie z poprzednio sformułowanymi postulatami — polega na stosowaniu cen degressywnych (schodkowych), przy z góry zapowiedzianej degresji ceny. W tych warunkach dostawy kooperacyjne przestają być upośledzoną częścią produkcji. Zasady aktualizacji cen dostaw kooperacyjnych (termińów i skali degresji ceny) ustalane są ex ante w umowie między kooperantem i finalistą.

Wariant III. Przyjmuje się, iż nie ma na razie warunków dla aktualizacji cen całości dóbr zaopatrzeniowo-inwestycyjnych i jest równocześnie celowe aktualizowanie cen dostaw kooperacyjnych (także wtedy, gdy nie są spełnione warunki przypadku rozpatrywanego w wariantcie I). Wówczas w umowie kooperacyjnej ustala się cenę stałą oraz zasady kształtowania cen zmiennych obniżanych w miarę obniżki kosztów. Cena, po której faktycznie następuje transakcja, równa się cenie zmiennej plus udział kooperanta (ustalony w umowie) w różnicy między ceną stałą i zmienną.

Równocześnie zysk na dostawach kooperacyjnych jest traktowany preferencyjnie przy tworzeniu bodźców zainteresowania materialnego (np. w formie podwyższonego o określoną ilość punktów procentowego normatywu odpisu na fundusz premii).

¹⁾ Fragmenty referatu na Sympozjum: „Punkty cen i racjonalny system” zorganizowany przez FK i ZG PTE, czerwiec 1975.

sprawy ekonomistów

WEWNĘTRZNY ROZRACHUNEK GOSPODARCZY

OSTATNIE spotkanie w Centralnym Klubie Jednostek Inicjujących poświęcone było wewnętrznemu rozrachunkowi gospodarczemu. Jest to dla jednostek inicjujących zagadnienie bardzo ważne. Nowy system ekonomiczno-finansowy dotarł dotychczas w większości przypadków do szczebla przedsiębiorstw. Natomiast są duże trudności z wprowadzaniem nowych zasad w głąb przedsiębiorstwa. Właśnie z tego powodu wrg powinien stać się skutecznym narzędziem zarządzania wewnątrz przedsiębiorstwa. Ważne jest przy tym, aby wrg mobilizował wszystkich pracowników, a tym samym przyczyniał się do maksymalizacji produkcji dodanej i zysku.

Konieczne jest jednak zróżnicowanie zasad wrg w taki sposób, aby dopasować je do konkretnych warunków przedsiębiorstwa. Dotychczas nie działa on prawidłowo w żadnym przedsiębiorstwie. Wynika to z kilku powodów. Wprowadzenie systemu jednostek inicjujących nie zostało poprzedzone zmianami organizacyjnymi. Zasady nowego systemu nałożono na starą strukturę organizacyjną. Dotychczas wewnątrz przedsiębiorstwa nie wypracowano prostych i zrozumiałych formuł za-

rzadzania dla poszczególnych działów i oddziałów produkcyjnych. Ponadto załogi pracownicze nie są informowane o osiągniętych wynikach stosowanych miernikach oceny, sposobie ich liczenia. Utrudnia to zrozumienie nowych zasad przez pracowników. Z tych powodów nowe zasady nie pozwalają osiągać maksymalnych efektów i w pełni wykorzystywać potencjał produkcyjny.

Próby wykorzystania wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego jako narzędzia zarządzania w nowym systemie ekonomiczno-finansowym zostały podjęte w kilku zakładach. W Zakładach Chemicznych „Blachownia” w Blachowni Śląskiej wrg jest ściśle połączony ze współzawodnictwem pracy. Zadania produkcyjne są wyznaczane w mierniku rzeczywistym w powiązaniu z poziomem kosztów. Słabą stroną tego rozwiązania jest to, że systemowo ujęto doprowadzenie zadań tylko do pewnych jednostek (oddziałów) i grup zatrudnienia.

W Zakładach Sprzętu Mechanicznego w Ostrowiu zasady wrg są nacelowane na dynamizowanie sprze-

daży, maksymalną obniżkę zużycia materiałów. Dla stanowisk produkcji podstawowej są wyznaczone dwa parametry — R₁ i R₂. Pierwszy z nich z góry określa przyrost funduszu plac danej komórki organizacyjnej w zależności od przyrostu sprzedaży towarów i usług. Natomiast drugi parametr wyznacza relację między zużyciem materiałów bezpośrednich a funduszem plac. Wraz z obniżką zużycia surowców i materiałów wzrasta fundusz plac danej jednostki. Równocześnie zatrudnienie i wielkość plac dla ogniw produkcyjnych nie są limitowane.

W Kombinacie należącym do Zjednoczenia Przemysłu Silnikowego i Lotniczego znajdują się cztery zakłady pracujące na zasadach pełnego wewnętrznego rozrachunku gospodarczego. Stąd wrg ma charakter dwuszczeblowy. Pierwszy szczebel obejmuje zadania dla poszczególnych zakładów, wyznaczane niezbędnych środków dla realizacji tych zadań, ewidencje i kontrole wykonania, wysokość bodźców materialnego zainteresowania. Poszczególne zakłady otrzymują trzy parametry — relację między wzrostem dyspozycyjnego funduszu plac i produkcji dodanej, relację wzrostu funduszu premiowego i zysku netto, oraz narzut na fundusz plac. Stosując te mierniki zakłady opracowują swoje plany techniczno-ekonomiczne. Drugi szczebel wrg obejmuje elementy, które przyczyniają się do maksymalizacji produkcji dodanej i zysku, kryteria oceny i premiowania, zasady gospodarowania zakładowym funduszem nagród oraz zasady gospodarowania funduszem wynagrodzeń.

(ACH)

KOMUNIKAT O OGŁOSZENIU IV KONKURSU O NAGRODY NAUKOWE PTE IMIENIA PROF. OSKARA LANGEGO ZA LATA 1972—73—74

Zgodnie z Uchwałą nr 2/75 Zarządu Głównego PTE z dnia 15 maja 1975 r. oraz Uchwałą nr 3/75 Prezydium ZG PTE z dnia 6 czerwca 1975 r. w sprawie ogłoszenia IV Konkursu zostały ustalone niżej podane warunki Konkursu o nagrody naukowe PTE imienia prof. O. Lange za lata 1972; 1973; 1974. Nagrody będą przyznawane za:

— Prace w języku polskim, stanowiące wybitne osiągnięcia z zakresu nauk ekonomicznych i wydane (opublikowane) w formie książkowej w latach 1972, 1973, 1974;

— Nowe oryginalne i twórcze koncepcje rozwiązań organizacyjno-ekonomicznych z zakresu ekonomii branżowych, nie wdrożone do praktyki gospodarczej, a opracowane w latach 1972, 1973, 1974; i publikowane w tym zakresie w czasopiśmie bądź biuletynie wewnętrznym, również techniką powielaczową lub drukopodobną, jeżeli mogą być zastosowane w skali makro lub mikroekonomicznej i przyniesie określone wymierne efekty ekonomiczne;

— Innowacje organizacyjno-ekonomiczne lub ekonomiczno-techniczne, będące oryginalnymi opracowaniami bądź twórczymi adaptacjami do praktyki koncepcji teoretycznych i wdrożone do praktyki w latach 1972, 1973, 1974, jeżeli zostały sprawdzone i nadają się do szerszego wdrażania, a jednocześnie w wyniku zastosowania przyniosły lub po ich upowszechnieniu mogą przynieść wymierne efekty ekonomiczne.

Nagrody będą przyznawane za prace i opracowania pojedynczych autorów lub zespołów autorskich, będących obywatelami polskimi bez względu na ich stopień i tytuły naukowe oraz miejsce zamieszkania.

Wnioski o przyznanie nagród należy składać na adres: Sąd Konkursowy im. prof. O. Lange Warszawa 00-042, Nowy Świat 49, Zarząd Główny PTE. Wnioski z uzasadnieniem oraz z dołączonymi dwoma egzemplarzami zgłoszonych do nagród prac i opracowań mogą składać:

— Sekretarz Wydziału I Nauk Społecznych PAN,

— dziekan wydziałów (dyrektory instytutów) wyższych szkół ekonomicznych lub innych wyższych uczelni, posiadających kierunki ekonomiczne,

— dyrektorzy instytutów PAN i resortowych instytutów naukowo-badawczych, ośrodków badawczo-rozwojowych lub badawczo-projektowych oraz biur projektów,

— dyrektorzy instytucji wydawniczych z zakresu nauk ekonomicznych,

— Prezydium ZG PTE,

— Prezydium Zarządów Oddziałów Wojewódzkich PTE,

— członkowie Sądu Konkursowego,

— dyrektorzy zjednoczenia (jednostek równorzędnych).

Termin składania wniosków upływa z dniem 31 października 1975 r.

Nagrody i wyróżnienia przyznaje Sąd Konkursowy powołany przez Prezydium ZG PTE, w skład którego wchodzi:

Przewodniczący: prof. dr habil. Antoni Rajkiewicz,

Sekretarz: dr Rafał Krawczyk,

Członkowie: prof. dr habil. Zbigniew Czerwiński, mgr Mieczysław Fredrich, prof. dr Józef Gajda, prof. dr habil. Roman Głowacki, mgr Edward Idziak, mgr Józef Marzec, mgr Tadeusz Migdał, prof. dr habil. Bronisław Miszewski, mgr Stanisław Nieckarz, dr Eugeniusz Ostrowski, prof. dr Jerzy Rachwałski, prof. dr habil. Zygmunt Sójka, mgr inż. Rajmund Stanienda, mgr Jerzy Szymczak, prof. dr habil. Bolesław Wiński, prof. dr Władysław Zawistny, mgr Stefan Ziarkowski.

Nagrody są następujące:

— 1 nagroda I stopnia — 30 000 zł;

— 3 nagrody II stopnia po 20 000 zł każda;

— 6 nagród III stopnia po 15 000 zł każda;

— 10 wyróżnień po 5 000 zł każde.

Sąd konkursowy może orzec, że nie zakwalifikowano prac jako wyróżniających się przynajmniej na poziomie dostatecznym i z tego powodu nie przyznaje nagród w ogóle, bądź przyznaje je tylko częściowo lub przyznaje tylko wyróżnienia.

Wyniki orzeczenia Sądu Konkursowego będą ogłoszone na Krajowym Zjeździe Ekonomistów w 1976 r., nie później jednak niż w terminie do dnia 30 kwietnia 1976 r.

PREZYDIUM ZARZĄDU GŁÓWNEGO PTE

PERSPEKTYWY „ZIELONEJ REWOLUCJI”

JANUSZ ZARĘBA

CZY „zielona rewolucja” nie ulegnie zahamowaniu w związku z przedłużającym się światowym kryzysem nawozowym? Wprawdzie brak na to jeszcze dowodów, ale powszechnie wiadomo, że jeżeli zaopatrzenie krajów Trzeciego Świata w nawozy nie poprawi się możliwie szybko — „zielona rewolucja” zwolni swoje dotychczasowe tempo pogłębiając zjawisko głodu i niedożywienia w krajach rozwijających się. Bo niestety — bez odpowiednio wysokich dawek nawożenia, „cudowne” odmiany pszenicy Normana Borlauga niewiele różnią się od tradycyjnych gatunków zbóż.

Wydałoby się, że kryzys nawozowy wiąże się ściśle z niedawnym kryzysem surowcowo-energetycznym. Tymczasem obecny deficyt nawozów na świecie zarysował się o wiele wcześniej, a jego prawdziwym winowajcą był inwestycyjny zastój w przemyśle nawozowym po ekspansji i towarzyszącej jej gwałtownej niżce cen z końca lat sześćdziesiątych. Nowe wydarzenia w światowym rolnictwie miały wówczas niebawem wpływ na wzrost popytu na nawozy.

Po pierwsze — pod koniec lat sześćdziesiątych w krajach rozwijających się rozpoczęła się słynna „zielona rewolucja”, której technologia wymaga, obok melioracji, bardzo obfitego nawożenia.

Po drugie — od roku 1972 zaobserwowano poważne zmiany na światowym rynku zbożowym: na skutek większego przyrostu ludności niż produkcji żywności w krajach Trzeciego Świata oraz serii nieurodzajów, światowe rezerwy zbóż spadły do

drastycznie niskiego poziomu. Stąd wzrost cen zbóż, który ugodził przede wszystkim kraje Trzeciego Świata i mobilizował je do intensyfikacji własnego rolnictwa.

Obydwa te zjawiska pogarszały z roku na rok bilanse światowej produkcji i podaży nawozów. W tej sytuacji wybuch kryzysu naftowego był już tylko przysłowiowym „dołaniem oliwy do ognia”.

Kłopoty surowcowe i energetyczne dotknęły wszystkie rodzaje nawozów, ale stosunkowo najmniej ucierpiały nawozy azotowe. Obecnie prawie 90 proc. światowej ich produkcji zależy bezpośrednio od dostaw gazu ziemnego lub pochodnych ropy naftowej, przy czym do produkcji 1 tony nawozu azotowego zużywa się, zależnie od technologii, od 15 do 25 tys. kilowatogodzin energii.

Trudnościami zaopatrzeniowymi i równoległym wzrostowi cen ropy, gazu i energii towarzyszyły z kolei kłopoty z surowcami mineralnymi do produkcji nawozów: fosforowymi, siarką i częściowo solami potasowymi. Te sytuacje potęgowały niejednokrotnie spekulacyjne podwyżki cen surowców, jak było to np. z fosforatami.

Przedstawione trudności dotknęły najbardziej producentów nawozów Europy Zachodniej i Japonii, którzy należą do światowej czołówki eksporterów. Stany Zjednoczone, które przeżywały kryzys energetyczny stosunkowo łagodnie, borykały się z nieco innego rodzaju problemem: na sytuację kryzysową miał tu wpływ przede wszystkim wzrost powierzchni zasiewów o około 20 mln ha i związany z tym gwałtowny wzrost wewnętrznego zapotrzebowania

na nawozy. W rezultacie USA przestała być w tym roku eksporterem nawozów.

Postępującemu od lat wzrostowi popytu na nawozy oraz niedawnym ograniczeniom produkcyjnym i eksportowym towarzyszyła bezprecedensowa wyższość cen nawozów na rynku międzynarodowym. Notowania cen nawozów w 1974 r. były wszelkie rekordy. Obserwowano ich 2—3 a nawet 4-krotny wzrost w porównaniu z rokiem ubiegłym. Siarczany amonu jeszcze w latach 60-tych topiono w morzu, ponieważ nie przedstawiał wtedy żadnej wartości — dziś kraje Trzeciego Świata płać za niego po 150 dolarów za tonę.

Równolegle z sytuacją na rynkach zagranicznych w wielu krajach kapitalistycznych obserwowano podwyżki cen wewnętrznych na nawozy, co uderzało po kieszeni rolników. Agencje prasowe donosiły w ubiegłym roku o protestach rolników przeciw płaceniu wysokich cen, przy czym przypadki takie zdarzały się już nie tylko w krajach Trzeciego Świata, ale i w rozwiniętych krajach kapitalistycznych.

Choć w krajach Trzeciego Świata zamieszkuje ok. 65—70 proc. ludności świata — ich udział w światowej produkcji nawozów sięga zaledwie 7 proc. Ze względu na niewystarczającą zdolność produkcyjną kraje te zdane są już od lat na import. Wprawdzie zużycie nawozów w krajach rozwijających się w minionym roku gospodarczym wzrosło, ale faktyczny popyt na nawozy był o wiele większy i nie został w sporej części zaspokojony.

Według szacunków opublikowanych w ubiegłorocznym wrześniowym numerze „FERTILIZER INTERNATIONAL”, niedobór nawozów azotowych, fosforowych i potasowych w krajach Trzeciego Świata wynosił w minionym roku ok. 870 tys. ton (w czystym składniku NPK). Jeżeli przyjmujemy za profesora Georgem Allenem z Uniwersytetu Aberdeen w Szkocji, że każda tona nawozu wysłana w krajach Trzeciego Świata powoduje zwiększenie produkcji zbóż o ok. 10—15 ton, wymieniony wyżej deficyt nawozów uniemożliwił wyprodukowanie około 8,7—13,0 mln ton zbóż.

Niezależnie od trudności z zakupem nawozów i surowców do ich produkcji — z powodu wysokich cen ucierpiały poważnie bilanse handlowe krajów Trzeciego Świata, już i tak nadwężone na skutek importu drogiej żywności oraz ropy naftowej. Wysokie światowe ceny spowodowały więc dodatkowe obciążenia budżetów poszczególnych państw Trzeciego Świata, powstała bowiem konieczność subsydiowania zbytu nawozów na rynkach krajowych przez te państwa, które prowadziły politykę stałych niskich cen wewnętrznych. Np. rząd Indii w bieżącym roku gospodarczym przeznaczy około 3 mld rupii na subsydiowanie sprzedaży nawozów.

W związku z tak poważnym zagrożeniem dla rolnictwa — na forum Organizacji ds. Wżywienia i Rolnictwa (FAO) podejmowane są liczne akcje mające na celu złagodzenie kryzysu nawozowego w krajach Trzeciego Świata. Dyrektor General-

ny FAO, A.H. Boerma wystosował apel do rządów 38 głównych producentów i eksporterów nawozów sztucznych o zwiększenie bądź przynajmniej o niezmniejszenie dostaw nawozów dla krajów Trzeciego Świata. Apel ten zakończył się jednak fiaskiem; nie zaobserwowano żadnej poprawy sytuacji.

FAO zdecydowała się podjąć bardziej konkretne środki zaradcze i zaproponowała plan pomocy dla krajów Trzeciego Świata w zakresie dostaw nawozów sztucznych. Przewidywał on utworzenie specjalnego poolu nawozowego, odpowiedniego systemu informacyjnego o tendencjach podaży i popytu na nawozy oraz doradziej pomocy finansowej na zakup nawozów dla najbardziej potrzebujących krajów Trzeciego Świata.

Niezależnie jednak od wyników poszczególnych akcji FAO — pozostają one przedsięwzięciami doraźnymi, nie eliminującymi skutków kryzysu nawozowego na długą metę. Trwale uzdrowienie sytuacji może nastąpić przede wszystkim w drodze istotnych zmian w światowej wytwórczości nawozów oraz jej strukturze.

Tymczasem specjaliści od prognozowania nie prorokują rychłej i trwałej poprawy sytuacji. Eksperti FAO przewidują uzdrowienie rynku nawozowego dopiero po roku 1977, chociaż do tego czasu nie oczekują dalszego wzrostu cen nawozów. Zdaniem amerykańskiego Instytutu Tennessee Valley Authority (TVA), który przedstawił prognozę na zlecenie ONZ trudna sytuacja głównie w nawozach azotowych pojawiła się w 1978, kiedy to nadejdzie fala

uruchomień nowych zakładów produkcyjnych.

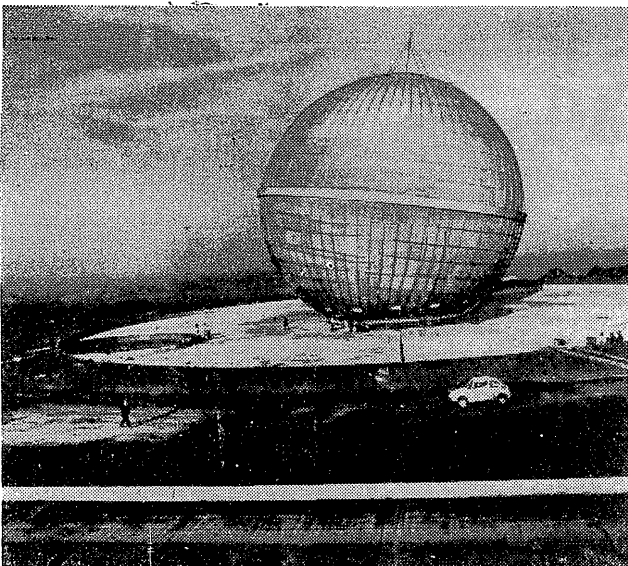
Wraz ze wzrostem zmienia się istotnie struktura wytwórczości. Regionem najszybciej rozbudowującym moce produkcyjne są bowiem kraje Trzeciego Świata, a spośród nich kraje Bliskiego i Środkowego Wschodu. Np. „Arabia” oczekuje, że w Azji, Afryce i Ameryce Łacińskiej zdolność produkcyjna nawozów azotowych wzrośnie do roku 1980 o 136 proc. Projekty nawozowe w tych krajach są preferowane również przez Bank Światowy, np. przy udzielaniu pożyczek na inwestycje przemysłowe. Z kredytów skorzystały już m.in. takie kraje jak: India, Pakistan, Egipt i Maroko.

Trudna sytuacja nawozowa w krajach Trzeciego Świata była częściowo łagodzona zwiększonym eksportem nawozów z krajów socjalistycznych. Nie zanotowały one zakłóceń produkcyjnych podczas kryzysu surowcowo-energetycznego i wykazywały w ubiegłym roku stosunkowo największy przyrost produkcji nawozów.

Polska eksportuje wprawdzie tylko nawozy azotowe, ale w tej dziedzinie znajduje się w pierwszej dziesiątce eksporterów na świecie. Nasze nadwyżki nawozowe kierujemy głównie do krajów rozwijających się, a przede wszystkim do Indii, ARE i Pakistanu. W ubiegłym roku polski przemysł chemiczny stał się nawet „milionerem”: dokładnie ostatniego dnia grudnia z zakładów zjednoczenia „Petrochemia” rove-drowała w świat milionowa tona nawozów azotowych.

za granicą piszą

CZY KONIEC JAPOŃSKIEGO „CUDU”?



Największa na świecie cieplarnia dla flory i fauny tropikalnej w Izu (Japonia) Fot. CAF

Francuski tygodnik **PROBLEMES ECONOMIQUES** opublikował artykuł pt. „Est-ce la fin du „miracle” economique?” Autorem artykułu jest Hiroshi Katamura — profesor ekonomii tokijskiego uniwersytetu, specjalizujący się w sprawach rozwoju gospodarczego Azji. W artykule czytamy m.in.:

Dla Japonii nastąpił — podobnie jak dla całego świata przemysłowego — koniec pewnej epoki i zapoczątkowanie prób znalezienia nowego modelu wzrostu gospodarczego. Coraz silniej występują ograniczenia narzucane przez niedostateczny poziom zasobów naturalnych i kraje, rozporządzające na swym terytorium większą ilością tego typu zasobów, dążą do ograniczenia eksportu tych bogactw i do podniesienia ich ceny. Na dłuższą metę świat przemysłowy będzie musiał w taki czy inny sposób przystosować się do tego nowego układu.

Mimo braku własnych bogactw naturalnych, Japonia zdołała stworzyć nowoczesną gospodarkę w oparciu o założenie, że zawsze na rynku światowym można będzie bez przeszkód zakupić dowolną ilość wszelkich surowców. Gospodarka japońska prosperowała na zasadzie przetwarzania importowanych surowców i eksportowania ich w postaci wyrobów gotowych. I mimo wszelkich ograniczeń bez trudu zaopatrywała się w potrzebną jej ilość surowców.

Ta sytuacja należała już do przeszłości. W przyszłości nawet sam proces wzrostu gospodarczego będzie

natrafiał na pewne przeszkody wynikające z trudności w zaopatrzeniu, niezależnie od tego, czy trudności te przybiorą postać ograniczeń ilościowych, czy też postać wysokich cen danego surowca. Tak więc jest rzeczą zupełnie możliwą, że dobiegła też kresu era regularnego wzrostu gospodarczego Japonii pobudzonego przez wzrost popytu i nie hamowanego przez warunki zaopatrzenia w surowce.

Wiadomo, że podstawą szybkiego wzrostu gospodarczego Japonii była wyjątkowo wysoka stopa inwestycji brutto, wynosząca pod koniec lat sześćdziesiątych ponad 40 proc. produktu narodowego brutto. Motorem tego wzrostu były w szczególności inwestycje produkcyjne sektora prywatnego. Szybki wzrost gospodarczy implikował nieuchronnie względnie niski poziom konsumpcji indywidualnej i publicznej, a nawet zmniejszanie się tego poziomu.

Dopóki rolnictwo oraz tradycyjne działy przemysłu i usług stanowiły ogromny rezerwuariat siły roboczej, z którego mogli swobodnie korzystać szybko się rozwijający nowoczesny przemysł, dopóty place w tym przemysle przejawiały tendencję do pozostawania na poziomie względnie niskim w porównaniu z wydajnością pracy. Tak więc tylko niewielka część dochodu narodowego wracała do rąk pracowników najemnych i stopa konsumpcji miała niski poziom. Nie ulega wątpliwości, że w Japonii wzrost płać pozostaje w tyle za wzrostem wydajności pracy.

Wiadomo z historii, że tego rodzaju rozpiętość między poziomem produkcji a poziomem spożycia nie-rzadko występowała też w krajach zachodnich w pierwszych stadiach ich wzrostu gospodarczego. W tym kontekście historycznym japoński model wzrostu gospodarczego da się w znacznej mierze wytłumaczyć opóźnionym startem gospodarczym Japonii — i to startem dokonującym się z poziomu niższego od poziomu panującego w krajach zachodnich w początkowym okresie rozwoju ich nowoczesnego przemysłu.

Ale Japonia mogła wyciągnąć pewne korzyści ze swego zacofania: zapożyczając i importując zagraniczne osiągnięcia techniczne mogła ona bardzo szybko podnieść poziom swej własnej wiedzy technicznej i zlikwidować znaczną rozpiętość między poziomem techniki na jej terenie a poziomem techniki w najbardziej rozwiniętych krajach Zachodu. Trzeba jednak przyznać, że Japonia rozwinięła znacznie większą pomyślność niż inne kraje o podobnym stopniu zacofania w stosunku do krajów produujących w przystosowaniu zagranicznej techniki do swych własnych potrzeb.

Należało jednak przewidywać, że tego typu szybki wzrost gospodarczy nie będzie trwał w nieskończoność. Z chwilą gdy wewnętrzna akumulacja kapitałów osiągnęła dostatecznie wysoki poziom a jednocześnie zmniejszała się rozpiętość między stopniem rozwoju techniki w Japonii i w innych krajach, z chwilą wyczerpania się dodatkowych rezerwuariatów siły roboczej — mechanizm zapewniający wyjątkowo wysokie tempo wzrostu przestał działać tak skutecznie, jak działał poprzednio, choć jeszcze przez pewien czas dośrodek silnie działać będą pewne elementy samoprzyspieszenia, związane ze względnością gospodarczą kraju.

Ale od momentu wybuchu kryzysu naftowego coraz większa liczba Japończyków zaczęła sobie uświadamiać, jak poważne implikacje gospodarcze i społeczne ma dotychczasowy model wzrostu gospodarczego. Model ten prowadził do poważnego zakłócenia równowagi między inwestycjami a konsumpcją — zwłaszcza w sektorze prywatnym — na korzyść inwestycji. Spadek udziału pracowników najemnych w dochodzie narodowym implikował znaczną nierównowagę rozdziału tego dochodu. Po 20 latach przyspieszonego wzrostu gospodarczego można stwierdzić, że Japończycy zdają sobie obecnie sprawę, że ilościowy wzrost gospodarczy nie musi oznaczać odpowiednio dużej poprawy dobrobytu społecznego.

Przy modelu wzrostu tak bardzo uprzywilejowującym inwestycje musiało nastąpić coraz silniejsze zakłócenie równowagi między zaspokajaniem potrzeb prywatnych a zaspokajaniem potrzeb społecznych. Stało się zadaniem państwa publicznego miało poważne reperkusje dla dobrobytu całego społeczeństwa, ponieważ tylko sektor publiczny może zagwarantować dostarczanie dóbr i usług społecznych w ilości niezbędnej dla zaspokojenia zbiorowych potrzeb.

Do niezadowolona społeczność spowodowanego niedorozwojem usług publicznych (zwłaszcza w zakresie budownictwa mieszkaniowego, wodociągów, kanalizacji i komunikacji miejskiej) należy dodać działanie czynników wynikających z warunków geograficznych kraju i z braku

ku bogactw naturalnych. Szybki wzrost gospodarczy doprowadził do niewiarygodnie wysokiego stopnia koncentracji przemysłu. W wielkich miastach i w strefach przemysłowych Japonii gęstość zaludnienia i stopień zanieczyszczenia środowiska naturalnego osiągnęły poziom dużo wyższy niż w innych krajach uprzemysłowionych.

Nie można zaprzeczyć, że bardzo obecnie w Japonii widoczne zakłócenia środowiska naturalnego i społecznego stanowią uboczny efekt niekontrolowanego wzrostu gospodarczego. W grę wchodzi tu problem społeczny, na który koncepcja głosząca, iż mechanizmy rynkowe prowadzą do optymalnej sytuacji społecznej, nie ma nawet teoretycznej odpowiedzi.

Tak więc przedstawia się sytuacja, do której po 20 latach sensacyjnych osiągnięć gospodarczych doprowadziło Japonię stosowanie modelu przyspieszonego wzrostu gospodarczego nastawionego przede wszystkim na maksymalne zwiększenie inwestycji prywatnych. Dlatego właśnie opinia publiczna dokonuje obecnie bilansu dotychczasowego rozwoju gospodarczego prowadząc żywe dyskusje na temat konieczności zmiany układów priorytetów gospodarczych i społecznych.

A zatem nawet przed wybuchem kryzysu naftowego gospodarka japońska osiągnęła punkt, w którym konieczne było podjęcie zasadniczych decyzji co do jej dalszych losów. Proponuje zmiany układu priorytetów wysuwane w czasie publicznych dyskusji na ten temat dotyczących ogół zastąpienia maksymalizacji zysków dążeniem do poprawy dobrobytu społecznego i przesunięcia akcentu w polityce władz publicznych z inwestycji prywatnych na inwestycje społeczne. Dyktuje się to wszystko w momencie, w którym Japonia musi stawić czoła poważnym problemom występującym na rynku światowym i musi przywrócić zachwianą obecnie równowagę płatniczą.

Jeżeli zaś zostanie zaakceptowany nowy układ priorytetów, to oczywiście transfer środków, polegający z jednej strony na przesunięciu na cele konsumpcji części zasobów wykorzystywanych dotychczas na inwestycje, a z drugiej strony przesunięciu części środków wykorzystywanych dotychczas na inwestycje prywatne, na rozbudowę usług społecznych i poprawę warunków życia — implikowałoby to pewien spadek tempa wzrostu gospodarczego. Ale istnieje też niebezpieczeństwo, że jeśli nie przystosuje się lepiej metod wykorzystywania zasobów naturalnych do wymogów równowagi gospodarczej, to może nastąpić spadek tempa wzrostu gospodarczego nie związany z jednoczesną poprawą społecznego dobrobytu. Już dziś mamy do czynienia z przejawami tego niebezpieczeństwa w postaci najrozmaitszych braków w zaopatrzeniu, ograniczających perspektywę wzrostu gospodarczego, a jednocześnie powodujących zwyżkę cen bardzo utrudniającą realizację nowych zadań społecznych.

Jeżeli świadomości zaakcentuje się nowy układ priorytetów — to zdolność rozwojowa, jaką za demonstrowała Japonia w poprzednim okresie, mogłaby dać temu krajowi szansę zastosowania rozsądniejszego i racjonalniejszego modelu rozwoju, który pozostawałby w większej, niż model dotychczasowy, zgodzie z koncepcją trwałej równowagi społecznej.



**PRZEDSIĘBIORSTWO
TRANSPORTOWO-SPRZĘTOWE
BUDOWNICTWA**

transbud Warszawa

**ODDZIAŁ ZAPLECZA TECHNICZNEGO
Warszawa, Al. Krakowska 61**

odprzeda z nadwyżek

**— części zamienne do samochodów: „Skoda” 706
RT i pochodne,**

„Zil” 164, „Zil” 130 i pochodne,

„Star” 25, 27, 66 i pochodne

„Tatra” 111, 138 i pochodne

**Informacji udziela Wydział Gospodarki Materialowej,
telefon 46-30-61 w. 182; w godz. 7—15.**

K-23-0

**SYSTEMATYCZNY WYKAZ WYROBÓW
(wydanie drugie, uzupełnione i zmienione)
POWSZECHNA KSIĘGARNIA WYSYŁKOWA**

informuje:

ze na zlecenie Głównego Urzędu Statystycznego Wydawnictwo Katalogów i Cenników wydało III tom „Systematycznego wykazu wyrobów”.

(Następne tomy ukażą się w najbliższych miesiącach).

Nowe wydanie obowiązywać będzie od 1 sierpnia 1976 r.

„Systematyczny wykaz wyrobów” stanowi podstawę:

- nomenklatury służących celom planowania i sprawozdawczości w zakresie produkcji, zbytu, obrotu towarowego, zużycia, zapasów, handlu zagranicznego oraz transportu
- do opracowania indeksów materiałowych i towarowych, cenników i katalogów towarowych i innych
- jako wzorzec systemu symboli cyfrowych grup i wyrobów oraz oznaczeń jednostek miary do celów mechanicznego przetwarzania danych
- jako podstawa do opracowania kodu towarowo-materiałowego, tym samym stanie się również obowiązujący w dokumentach obrotu towarowego oraz korespondencji handlowej (do siódmego znaku symbolu)

„Systematyczny wykaz wyrobów” składa się z 4 tomów sprzedawanych wyłącznie w kompletach — cena 1 kompletu około 400 zł nakład ograniczony wznowienie nie przewiduje się.

Uwaga: możemy przyjąć jeszcze ograniczoną ilość zamówień, które należy bezzwłocznie przesać pod adresem:

**POWSZECHNA KSIĘGARNIA WYSYŁKOWA
ul. Nowolipie 1, 00-950 Warszawa
skrytka pocztowa 1003**

POZIOM I RELACJE CEN ŚWIATOWYCH

W ostatnich latach zarówno na rynkach wewnętrznych krajów kapitalistycznych jak i w handlu światowym nastąpił znaczny wzrost cen i zmiana relacji cenowych między towarami gotowymi z jednej, a surowcami i artykułami rolnymi z drugiej strony. Problem ten stanowi przedmiot obszernego artykułu, jaki ukazał się w lipcowym numerze radzieckiego miesięcznika MIROWAJA EKONOMIKA I MIĘDZYNARODNYJE OTNOSZENIJA. Autorami publikacji, którą poniżej omawiamy, są J. Szamraj i A. Borisenko. Materiał ten opatrzony został uwagą: „artykuł dyskusyjny”.

PRZEZ niemal dwa dziesięciolecia (1950—1968) zarówno ogólny poziom cen światowych, jak i relacje cen podstawowych grup towarowych wykazywały znaczną stabilność. Zgodnie z danymi statystycznymi ONZ, ogólny poziom cen towarów będących przedmiotem handlu światowego był w 1968 roku za ledwie o 4 proc. wyższy niż w okresie 1950—52 r. Ceny eksportowe surowców mineralnych i paliw wzrosły w tym czasie o ok. 5 proc., zaś ceny żywności nawet spadły (o 7 proc.). Wskaźnik cen eksportowych gotowych wyrobów przemysłowych podniósł się o 17 proc. Jeśli jednak uwzględnić, że wskaźnik ten odzwierciedla nie tylko zmiany cen, ale i zmianę struktury światowego eksportu, jak również i to, że przy jego obliczaniu nie w pełni niweluje się zmiany w jakości towarów — wówczas okaże się, że faktyczny wzrost cen wyrobów gotowych był znacznie mniejszy, aniżeli wspomnianie 17 proc.

W przypadku pewnych waższych grup towarowych i poszczególnych towarów wahania cen były częściej i częściej. Przykładem mogą być artykuły chemiczne, metale kolorowe, włókna tekstylne i in. Zmiany te nosiły jednak charakter krótkotrwały.

Przełom w dynamice cen światowych nastąpił w latach 1969—1970. Począwszy od tego czasu rozpoczął się trwały postępujący proces wzrostu cen. Ogólny wskaźnik cen eksportowych, wyrażonych w dolarach, wzrósł w ciągu 5 lat (1969—1973) o prawie 70 proc. Najbardziej wzrosły ceny paliw (o ponad 150 proc.) surowców mineralnych (o niemal 140 proc.), zbóż (o 170 proc.).

Przełom ten od dawna dojrzał w gospodarce kapitalistycznej, a spowodowany został brakiem równowagi między masą towarową i krążącą w gospodarce masą pieniężną. Od 1950 roku tempo przyrostu masy pieniężnej z reguły przewyższało tempo przyrostu masy towarowej. W pięciu głównych z punktu widzenia produkcji i handlu międzynarodowego krajach kapitalistycznych — tj. w USA, Japonii, RFN, Francji i W. Brytanii — globalny produkt narodowy różnił się od 1950—1966 mniej więcej dwukrotnie. W tym samym czasie masa pieniężna tych krajów, obsługująca przeważającą część światowego obrotu towarowe-

go wzrosła 2,9 raza. W rezultacie nadwyżka przyrostu masy pieniężnej nad przyrostem masy towarowej była stosunkowo nieznaczna, wynosiła ok. 40 proc. Uwzględniając, że na pierwszych etapach rozwoju procesu inflacyjnego szybkość obiegu pieniądza w związku ze wzrostem ich ilości maleje, faktyczna luka była jeszcze mniejsza. W warunkach zaufania do pieniądza nie powodowało to tendencji do wzrostu cen. Z czasem jednak rozróżnienie ten rósł, co tworzyło przesłanki dla wzrostu cen. Ilustruje to poniższe zestawienie (dane dwóch pierwszych rubryk dotyczą USA, Japonii, RFN, Francji i W. Brytanii):

Tabela 1					
	masa pieniężna	masa towarowa	nadwyżka przerostu masy pieniężnej nad towa- rową	zmiana cen światowych	stopień niezbilan- sowania
Rok	w mld dol.		procenty		
	1.	2.	3.	4.	5.
1950	150	566	100	100	0
1966	517	1108	147	105	40
1967	606	1132	160	104	54
1968	679	1196	170	104	63
1972	1147	1460	234	133	76
1973 (koniec)	1333	1617	244	176	39

Obliczeń dla rubryki 3 i 5 dokonano w następujący sposób (dla przykładu okres 1950—1968):
Przyrost masy pieniężnej — 547 : 100 × 100 = 288
Przyrost masy towarowej — 110 : 100 × 100 = 106
Nadwyżka przyrostu masy pieniężnej nad towarową — 288 : 106 × 100 = 147
Stopień niezbilansowania przyrostem cen (rubryka 5) — (147 : 105) × 100 = 140 = 40.

Za bezpośrednie czynniki naruszające względną stabilność cen światowych i powodujące ich stały wzrost od 1969 roku, autorzy omawianego artykułu uważają:

Po pierwsze — zwiększenie począwszy od 1967-68 r. tempa emisji pieniądza w krajach kapitalistycznych. W USA np. od 1967 roku masa pieniężna rosła niemal co roku o 10—13 proc. w porównaniu z 6—8 proc. w latach poprzednich. Natomiast stopa wzrostu globalnego produktu narodowego nie podlegała wielkim zmianom.

Po drugie — szybko postępujące naruszanie związków między pieniądzem papierowym i jego zabezpieczeniem w złocie. W marcu 1968 roku powstały dwa rynki złota o znacząco różniących się cenach. W styczniu 1971 Stany Zjednoczone zawiesiły zupełnie wymienialność dolara na złoto.

To, że pieniądz papierowy utracił swą więź ze złotem, spowodowało utratę zaufania do walut obsługujących światowy obrot towarowy i na dużą skalę ucieczkę od pieniądza.

Szamraj i Borisenko podkreślają, że znaczny wpływ na poziom cen odegrały monopole, które drogą hamowania produkcji niektórych towarów, czy też kształtowania sztucznych potrzeb tworzyły warunki dla szubowania cen. Podrożenie towarów znajdujących się w rękach monopolu doprowadziło w sytuacji „odłożonej” inflacji do wzrostu ogólnego poziomu cen na rynkach wewnętrznych i na rynku światowym.

Wpływ monopolu na ceny handlu światowego dał się zauważyć szczególnie w trakcie kryzysu paliwowo-energetycznego. Przed kryzysem amerykańskie kompanie naftowe, odgrywając dominującą rolę w światowej produkcji i handlu paliwami, różnymi sposobami hamowały rozwijanie wewnątrz kraju wydobycia ropy, energetyki atomowej i tym samym sprzyjały rodzeniu się deficytu paliw i energii. W dostateczny sposób nie rozwijał się nawet przemysł gazowy, który we współczesnych warunkach należał do najbardziej efektywnych gałęzi; monopole wychodziły bowiem z założenia, że wzrost wydobycia gazu nie zagwarantuje im odpowiednich zysków. Powolne prace poszukiwań gazu doprowadziły do tego, że stosunek roz-

mędzy masą towarową a pieniężną i na utratę zaufania do pieniądza. Stały wzrost cen na rynku światowym zaczął się w roku 1969, zaś wzrost cen wewnętrznych w 1968 roku. Tak np. ceny hurtowe w USA, które w latach 50-tych i do 1967 roku odznaczały się względną stabilnością, począwszy od 1968 roku zaczęły rosnąć średnio rocznie o 3—4 proc. Podobne tempo wzrostu wykazywały od 1968 roku ceny hurtowe w RFN i innych krajach kapitalistycznych.

Gwałtowne podrożenie towarów nastąpiło w 1973 roku, kiedy ceny hurtowe w większości krajów kapitalistycznych, wyprzedzając wzrost cen detalicznych, wzrosły o 10—20 proc. Ceny światowe w ciągu 1973 roku podskoczyły o ponad 30 proc.

Katalizatorami inflacji na rynku światowym stało się zaostrenie kryzysu paliwowo-energetycznego i powstanie deficytu szeregu towarów rolnych (np. zboża, cukier). W sytuacji deficytu bowiem spotęgowała się jeszcze ucieczka od pieniądza, co dało ujście „odkładanej” inflacji. To zaś doprowadziło do zmniejszenia się rozmiarów niezbilansowania między masą pieniężną i towarową. Stopień niezbilansowania, który w 1972 roku wynosił 76 proc., w końcu 1973 spadł do 39 proc. Zdaniem autorów potwierdzeniem tego, że wskaźnik ten dość wiernie odpowiada faktycznej sytuacji cenowej, jest analiza ruchu cen złota.

Od połowy lat 30-tych do końca 1973 roku cena złota w dolarach wzrosła 4,7 raza — z 35 dol. do 165 dol. za uncję. Ogólny poziom cen eksportowych w handlu światowym wzrósł w tym okresie ok. 4,3 raza. Biorąc pod uwagę, że statystyczny indeks cen eksportowych wyraża nie same ceny, lecz także strukturę handlu i jakość towarów, można przyjąć, że ceny światowe wzrosły nawet nieco mniej niż 4-krotnie. Tak więc różnica między wzrostem światowych cen towarów i złota wynosi ok. 20 proc. Jest to liczba bliska podanej wyżej ocenie nie skompensowanego wzrostem cen niezbilansowania przyrostu masy towarowej i pieniężnej (ok. 39 proc. w końcu 1973 r.).

„Odłożona inflacja”, która stanowiła grunt dla gwałtownego wzrostu poziomu cen światowych w latach 1969—1973, w 1974 roku w znacznym stopniu wyczerpała się. W związku z tym mniejszy będzie jej wpływ na ruch cen. Rola decydującą odgrywać będzie bieżąca inflacja wynikająca z nadwyżki tempa wzrostu masy pieniężnej nad towarową.

Ocena rozmiarów tej inflacji w przyszłości rodzi poważne trudności. Z jednej strony w gospodarce kapitalistycznej nastąpiły poważne zmiany w sferze obiegu pieniądza — pełne odejście od wymiany pieniądza papierowego na złoto, przyspieszenie emisji dla pokrycia deficytu budżetu państwowych, wynikające ze znaczących wydatków wojskowych i rosnącej ingerencji państwa w życie gospodarcze, odejście od sztywnych kursów walut itd. Tworzy to przesłanki dla wzrostu tempa inflacji w porównaniu z okresem 1950—1968.

Z drugiej zaś strony mogą pojawić się czynniki, działające w kierunku przeciwnym, np. likwidacja deficytu niektórych towarów. Nie wykluczone, że procesy integracyjne, zachodzące w gospodarce kapitalistycznej, koordynacja poczyną polityki ekonomicznej poszczególnych państw w sferze walutowo-finansowej i innych dziedzin mogą na jakiś czas ograniczyć w pewnym stopniu wzrost masy pieniężnej.

Z danych o emisji pieniądza i dynamice globalnego produktu narodowego pięciu największych krajów kapitalistycznych wynika, że rozpę-

tość między przyrostem masy pieniężnej i towarowej, wyrażająca skalę inflacji, wynosiła w okresie 1950—1968 ok. 3 proc. rocznie. W latach 1969—1973 wzrosła do ok. 7,5 proc. rocznie.

W opinii autorów omawianego artykułu inflacja w drugiej połowie lat 70-tych i w latach 80-tych ukształtuje się na poziomie 4—5 proc. średniorocznie, tzn. na poziomie niższym aniżeli w ostatnich kilku latach, natomiast wyższym od poziomu okresu 1950—1968. Twierdzą przy tym, że niezbilansowanie masy pieniężnej i towarowej nie będzie musiało przejawiać się we wzroście cen, lecz w „odkładaniu się”, jak miało to już miejsce w przeszłości. Jednocześnie nie ulega wątpliwości, że wzrost ogólnego poziomu cen światowych, jakiego byliśmy świadkami, „nosi charakter nieodwracalny, a tendencja do wzrostu cen utrzyma się także w przyszłości.

Taka dynamika cen światowych i wewnętrznych cen państw kapitalistycznych związana jest z jakościowo nowym charakterem współczesnej inflacji, która w odróżnieniu od procesów inflacyjnych minionych lat, będąc chroniczną, staje się coraz bardziej intensywna. Wynika to, pisał Szamraj i Borisenko, z prawidłowości rozwoju kapitalistycznego sposobu produkcji w państwowo-monopolistycznym stadium jego rozwoju, w szczególności zaś nasileniem interwencjonizmu państwowego, co prowadzi do wzrostu wydatków państwa, zaostrenia deficytu budżetowego i innych zjawisk stymulujących proces inflacyjny.

Równoległe z dwukrotnym wzrostem ogólnego poziomu cen światowych w ostatnich latach nastąpiła także poważna zmiana w relacjach cen między różnymi towarami i grupami towarów. W drugim kwartale 1974 roku ceny światowe były w porównaniu z okresem 1950—1952 wyższe — w przypadku paliw o 470 proc.; surowców mineralnych — o 385 proc.; metali kolorowych — o 222 proc., zbóż — o 122 proc., wyrobów gotowych — o 100 proc. Ceny wielu innych towarów wzrosły w stopniu znacznie mniejszym. (Dane obrazujące zmiany na rynkach surowców w okresie 1970 — połowa 1975 roku zawarte są w Numerze 30 Życia Gospodarczego z 27 lipca).

Widoczne zmiany uległa podstawowa relacja — między cenami wyrobów gotowych z jednej, a surowców i artykułów rolnych z drugiej strony.

Tabela 2			
1963 = 100			
Wyroby gotowe	Surowce i towary rolne	Relacja cen	Wzrost w proc.
1948	96	113	117
1950	81	110	135
1952	95	116	122
1954	90	115	128
1956	94	109	116
1958	97	103	106
1960	98	99	101
1962	99	96	97
1964	101	103	102
1966	105	104	99
1968	107	100	93
1969	110	103	93
1970	117	108	94
1971	124	115	92
1972	134	130	93
1973	156	188	120
1974 (II kw.)	183	253	169

W dziesięcioleciu 1948—1957 indeks cen surowców i artykułów rolnych przekraczał — średnio odpowiedni wskaźnik dla wyrobów gotowych o 23 proc., w okresie 1958—1972 był

niższy o 2 proc., zaś w 1974 roku relacja indeksów wynosiła 160 proc.

W ostatnich latach określony wpływ na ceny światowe i ich proporcje odegrał przebieg cyklu koniunkturalnego. Boom, jakiego doświadczyła gospodarka kapitalistyczna w latach 1972—1973, stymulował wzrost cen na paliwa i surowce. Kryzys, który przeżywają dziś kraje kapitalistyczne, wpływa natomiast w pewnym stopniu na spadek cen tych towarów.

Powstaje pytanie: czy w przyszłości nie nastąpi powrót do takich relacji cen, jakie istniały w latach 60-tych i na samym początku lat 70-tych? Zdaniem autorów artykułu kształtowanie nowych proporcji cen w handlu światowym jest wynikiem zasadniczych zmian, jakie zaszły i będą nadal zachodzić w gospodarce światowej. U podstaw nowych relacji cen leżą następujące czynniki obiektywne:

● Zmiana kosztów produkcji paliw i surowców, wynikająca przede wszystkim z konieczności opanowania nowych zasobów produkcyjnych, w celu likwidacji dysproporcji, które uwidoczniły się w paliwowo-energetycznej i surowcowej bazie światowej gospodarki kapitalistycznej.

● Likwidacja skutków kolonializmu i neokolonializmu, prowadząca do kształtowania nowego układu sił na rynku światowym, co wyraża się również w innym podziale dochodów, we wzroście udziału w zyskach krajów posiadających zasoby paliwowo-energetyczne i surowcowe.

Jednocześnie nie należy wykluczać możliwości pewnego zmniejszenia się w ciągu najbliższych 5—10 lat rozpiętości między cenami surowców i wyrobów gotowych.

Swoj artykuł Szamraj i Borisenko kończą stwierdzeniem, że teza o trwałości kształtującego się poziomu cen światowych i niemożności powrotu do dawnych relacji cen odzwierciedla jedynie ogólną tendencję handlu światowego. Uwzględniając bowiem cykliczność rozwoju gospodarki kapitalistycznej, można założyć, że proces korekcji nowych proporcji będzie mieć charakter nierównomierny. Jednakże możliwe odchylenia od tej tendencji, okresowe wahania cen poszczególnych towarów i grup towarowych przebiegać będą w ramach procesu postępującego wzrostu cen światowych, wynikającego z obiektywnych uwarunkowań światowej gospodarki kapitalistycznej.

Opracował:
A. L.

¹⁾ Przyjęcie za bazę średnich cen z trzech lat 1950—1952 wynika stąd, że poziom cen wyrażonych w dolarach w 1959 był wyższy w związku z przeprowadzoną w okresie wrześni—październik tego roku dewaluacją walut większości krajów kapitalistycznych. Z kolei za poziom cen 1951 i 1952 roku był wzięty poziom cen 1951 i 1952 roku, podrośnięcie surowców wywołane wojną koreańską. Stosowanie trzech lat pozwala niwelować wpływ wymienionych wyżej czynników.

WYZWANIE SYBERII

We francuskim piśmie „Economie et Politique” ukazał się artykuł poświęcony gospodarce Syberii. Swą publikację Alexis Cousin rozpoczyna od stwierdzenia, że żadnego innego regionu świata nie można tak jak zachodniej Syberii nazwać „trawą płynącą po oceanie ropy i gazu”. Poniżej fragmenty artykułu.

Nowosybirsk liczył w 1972 roku 1213 tys. mieszkańców, a przecież pod koniec ubiegłego wieku był za ledwie małym osiedłem, 20 lat temu Brack liczył 2000 mieszkańców, dziś jest ich sto razy więcej.

Na Syberii zachodniej, pokrytej prawie w 50 proc. bagnami, bajeżną bogactwa były odkrywane powoli. Basen kuźniecki dostarcza dziś 19 proc. całej radzieckiej produkcji węgla, Syberia południowo-zachodnia daje 14 proc. włókien sztucznych i 20 proc. silników elektrycznych.

Bardziej na północ znajdują się olbrzymie złoża ropy naftowej i gazu w regionie Tomska i Tiumeni. Przypuszcza się, że za 20 lat rejon ten będzie dawał 40 do 60 proc. całej produkcji ropy i gazu.

Przez długi czas uważano, że Syberia jest w ogóle pozabawiona ropy. Pierwsze odkrycia tych złóż przypadają na rok 1961, czyli prawie o cały wiek później, niż trwa eksploatacja złóż w Baku (1868).

Związek Radziecki produkuje obecnie około 500 milionów ton ropy, z czego czwartą część eksportuje. Ekonomista radziecki sądzi, że szybki wzrost potrzeb wewnętrznych sprawi, iż ilość eksportowanej ropy

nie ulegnie jednak większej zmianie.

Olbrzymie zasoby pozwalają ZSRR programować bardzo elastyczną politykę energetyczną, korzystając z niektórych przypadkach z zagranicznej pomocy technicznej, aby szybciej zrealizować pewne projekty. Dlatego produkcja energii jądrowej jest rozszerzana względnie powoli, aby móc bardziej racjonalnie wykorzystywać inne formy energii. Energetycy radzieccy uważają, iż konsumpcja energii jądrowej nie przekroczy w najbliższych 15—20 latach 20 proc. całej konsumpcji energii. Elektrownie atomowe znajdują się zresztą na zachodzie kraju.

Strategia ta ma swe przyczyny. Poszukiwania geologiczne są prowadzone aktywnie na wybrzeżu Oceanu Lodowatego; na Dalekim Wschodzie odkryto złoża gazu na Sachalinie, a także na Kamczatce. Zasoby te, leżące na dużej głębokości, są olbrzymie. Aby je odkryć i zwinetyzować, zatrudniono wielu geologów: mówi się o półmilionowej armii poszukiwaczy, liczącej 100 000 inżynierów i techników. Ludzie ci przeprowadzili 10 000 ekspedycji geologicznych. Akademik Sokołow z Akademgorodka uważa, że jeden rubel wydany na poszukiwania geologiczne przynosi produkcję wartości 30 do 40 rubli.

Jeśli chodzi o gaz, to zaraz po wojnie oceniano złoża na około 10 miliardów m³, dziś zaś mówi się już o setkach miliardów m³ (same tiuńskie złoża liczą około 50 miliardów m³). Aby przetransportować ten gaz, dawniej stosowano rury o średnicy

35 cm, dziś potrzebne są rury o średnicy prawie półtora metra, a gaz będzie tłoczony pod ciśnieniem 75 atmosfer! Potrzebne są zatem zupełnie nowe rozwiązania.

Znakomitym wyrazem tej idei jest niewątpliwie powstanie Akademgorodka, zwanego na świecie pod nazwą „miasta uczonych”. W 1957 roku jeszcze go nie było, a dziś liczy 70 000 mieszkańców. Znajduje się w lesie. Działają tu 24 instytuty, czyli połowa Instytutów syberyjskiego oddziału Akademii Nauk ZSRR. Jest to też ośrodek planowania sił wytwórczych Syberii. W oddziale tym liczbą badaczy podwoiła się od 1963 do 1973 roku i wynosi dziś 25 000 osób, w tym 70 akademików, 300 doktorów i 300 kandydatów nauk. Mówi się często, że koncentracja wiedzy uczyniła z Akademgorodka „poligon doświadczalny Syberii”.

Bariera 25 kwintali z hektara może być w warunkach syberyjskich przekroczona tylko za cenę wielkiej mechanizacji i chemizacji gleby. Tu, bardziej niż gdziekolwiek indziej, chodzi o wykorzystanie wszystkich bogactw przy jak najmniejszej liczbie ludzi i zastosowaniu najnowocześniejszego przemysłu. Na przykład w sochodzie Cziłski (30 km od Nowosybirsku) pola liczą 70 km długości, tak że łączność jest utrzymywana drogą radiową, a wyposażenie techniczne jednego zatrudnionego jest bardzo wysokie (na 1100 pracowników przypada 55 ciężarówek, 135 traktorów, 1000 silników elektrycznych).

Rozwój gospodarki syberyjskiej mieści się w długoterminowym pla-

nie perspektywnym, którego główne zakresy są następujące: przemysłowy, społeczny i ekologiczny.

Obecny plan perspektywny sięga 1990, a w niektórych sprawach 2000 roku: ten plan, podobnie jak plany średnioterminowe (piecioletnie), wyraża pewien wybór, lecz w zorganizowanej formie „całości kompleksów przemysłowych” zintegrowanych w wielkich „projektach”. Oto one.

● **Projekt basenu kuźnieckiego.**
Został częściowo opracowany jeszcze za życia Lenina, ale uległ przyspieszeniu dopiero w czasie drugiej wojny światowej. W tym regionie znajdują się 322 przedsiębiorstwa, a ich produkcja wzrosła 12-krotnie. Zbudowano tu 15 000 myśliwców bombardujących.

Dawne uprzemysłowienie i zainstalowane w czasie wojny moce pozwalają teraz na dalszy szybki rozwój.

● **Projekt Angara-Jenisiej.**
Grupa uczonych zaczęła już w 1930 roku myśleć o „projekcie Angary”. Do 1936 roku przygotowano 36 tomów wstępnego projektu rozwoju i harmonogramu działania, który obejmował budowę szeregu obiektów przemysłu w Irkutsku, Bracku, w Krasnojarsku i gdzie indziej.

● **Projekt Ob-Irtysz.**
Ten ostatni stanowi przykład całościowego strategicznego podejścia. Zaczęto od eksploatacji bogactw naftowych nad Obem w regionie Surgutu. Trudności (bagna, moskity) są tu olbrzymie; mimo to istnieje już linia kolejowa łącząca Surgut z Tiumentem, a pociągami ona jeszcze dalej na północ w tundrę do Tamalu, a na

bazie energetycznej powstaną kompleksy w Tobolsku i Omsku, zwłaszcza z przemysłem budowlanym, mechanicznym i maszynowym.

● **Projekt transsyberyjskiej kolei BAM.**

Chodzi o zbudowanie obok obecnej linii kolejowej nowej, biegnącej po północnej stronie Bajkału. W opracowaniu tego projektu brało udział 25 instytutów syberyjskich.

O znaczeniu i problemach kompleksowego podejścia sporo się mówi.

Wybór inwestycji opiera się na klasycznych obliczeniach efektywności i rentowności finansowej, ale równocześnie bierze się teraz pod uwagę rachunek rezultatów na dłuższą metę i ocenia wpływ podejmowanych decyzji na ogólną ewolucję sił wytwórczych ZSRR. Prowadzi to mimo naturalnych przeszkód, do budowy wielkich kompleksów i czynienia z nich w następstwie przyczółków dalszego rozwoju Syberii.

Nowoczesne metody programowania ekonomicznego — prace w tej dziedzinie są aktywnie prowadzone w Akademgorodku pod kierownictwem dyrektora Instytutu Ekonomicznego, akademika Aganbegiana — idą w parze z poprawą efektywności całej pracy na Syberii (przeciętna wydajność pracy jest tu o jedną trzecią wyższa niż w pozostałej części ZSRR).

Szczególny charakter rozwoju Syberii, zwłaszcza wykorzystanie najnowszej techniki, czyni współpracę międzynarodową koniecznością, jeśli ten rozwój ma przebiegać w sposób najsprawniejszy. Związek Radziecki jest w stanie sam podołać tym zadaniom, lecz jest to kwestia czasu: lepiej czasem raczej od razu odwołać się do środków zagranicznych aniżeli wszystko robić

samemu na Syberii. Jednakże ZSRR zawsze zachowuje głos decydujący we wszystkich projektach.

Współpraca ta realizuje się przede wszystkim przy udziale innych krajów socjalistycznych w ramach RWPG. Liczne wspólne projekty zostały już realizowane, a obecnie prowadzone są rozmowy nad projektami o jeszcze większym zasięgu.

Wśród krajów kapitalistycznych należy wymienić przede wszystkim Japonię i Stany Zjednoczone, które w ostatnim okresie zawarły z ZSRR szereg porozumień dotyczących Syberii.

Pięć projektów współpracy z Japonią objętych zostało jednym porozumieniem: dotyczy ono eksploatacji złóż węgla w Jakucji, udziału Japonii w wydobyciu ropy i gazu w Jakucji, eksploatacji złóż ropy i gazu na Sachalinie, dostaw ropy tiuńskiej w zamian za urządzenia wydobywcze i transport ropy, a także eksploatacji lasów na Dalekim Wschodzie.

Jeśli chodzi o USA, to istnieją zasadniczo dwa naftowe projekty: pierwszy, na Syberii zachodniej, zwany „Gwiazdą Północy” — umożliwiłyby zaopatrywanie wschodniego wybrzeża USA, drugi, w rejonie Irkutka — obsługiwałby wybrzeża zachodnie.

Również Francja bierze udział w tym rozwoju Syberii, ale w niewielkim zakresie, znacznie poniżej swych możliwości. Syberia interesuje Francję z wielu powodów, które trafnie scharakteryzował akademik Nikrasow:
„Bogactwa Syberii są ogromne. Może ona dać wiele nie tylko naszemu krajowi, lecz także całemu światu. Jeśli stanie się ośrodkiem autentycznej współpracy międzynarodowej, wniesie cenny wkład do rozwiązania wielu poważnych problemów interesujących całą ludzkość”.

L.

PRODUKCJA
ENERGII ELEKTRYCZNEJ

Osiągnięte w I półroczu br. tempo wzrostu produkcji energii elektrycznej (ok. 6 proc.) jest znacznie wyższe od tempa założonego w planie rocznym (3,8 proc.). Pomyślna realizacja programu budowy i remontów elektrowni pozwoliła więc na lepsze od planowanego zaspokojenie potrzeb energetycznych kraju.

Zwracając natomiast nadal uwagę ograniczone możliwości wykorzystania rosnącej produkcji energii elektrycznej przez gospodarstwa chłopię. Do wielu z nich nie została bowiem doprowadzona trzecia faza potrzebna dla szerszego wykorzystania energii elektrycznej, jako siły napędzającej maszyny gospodarcze. (Sb)

MAGAZYN
DLA POTRZEB TRANSPORTU

W celu dalszego usprawnienia przewozu towarów Prezes Rady Ministrów wydał specjalne zarządzenie (nr 47) zobowiązujące ministrów resortów gospodarczych i wojewodów do dostosowania pracy magazynów, służb transportowych oraz służb zaopatrzenia i zbytu do dwumianowej pracy taboru samochodowego, a w razie potrzeby — w ciągu całej doby. Zalecenie o podobnym charakterze otrzymały również zarządy Centrali Rolniczej Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” i Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy.

Realizacja tego zarządzenia powinna wyeliminować częste dotychczas wycieknięcia samochodów na wydanie dyspozycji przewozowych i otwarcie magazynów oraz ułatwić wydłużenie czasu pracy taboru samochodowego i skrócenie przesto-
(Sb)

ZAOATRZENIE W WĘGIEL

Tempo wzrostu wydobycia węgla kamiennego w I półroczu br. (5,1 proc.) było nieco wyższe od założonego w planie rocznym (4,9 proc.), półroczny poziom wydobycia przekroczył 86 mln ton. Nieco niższe niż w I półroczu ub. r. było natomiast wydobycie węgla brunatnego (o 1,6 proc.).

Podstawowym problemem w zaspokojeniu zapotrzebowania gospodarki na węgiel był jednak nadal nie tyle poziom wydobycia, co możliwości przewozowe. Zapasy węgla na składowiskach kopalnianych w w czerwcu br. wzrosły bowiem o 380 tys. ton i na koniec I półrocza przekroczyły 2 mln ton. Usprawnienie dostaw węgla do odbiorców pozostaje więc nadal sprawą szczególnie pilną, zwłaszcza przez szersze wykorzystanie do tego celu taboru samochodowego. (Sb)

OPÓŹNIENIA
W BUDOWIE MIESZKAN

Uspokojone budownictwo mieszkaniowe dla ludności nierolniczej w skali kraju zrealizowało w I półroczu br. ok. 42 proc. planu rocznego. Zwraca jednak uwagę szczególnie słabe zaawansowanie realizacji planu rocznego na terenach nowego woj. warszawskiego-stołecznego (30 proc.), krakowskiego-miejskiego (ok. 27 proc.), legnickiego (29 proc.), opolskiego (ok. 30 proc.) i piotrkowskiego (ok. 25 proc.). Na tych więc terenach pomyślna realizacja planu rocz-

nego budownictwa mieszkaniowego wymaga szczególnego wysiłku. (Sb)

ZAKŁÓCENIA
W PRODUKCJI WAGONÓW

Produkcja wagonów dla ruchu pasażerskiego i towarowego w I półroczu br. nie osiągnęła planowanego na br. tempa wzrostu. Produkcja wagonów osobowych była prawie o 5 proc. niższa niż w I półroczu ub. r. (podczas gdy plan roczny zakładał jej wzrost o 3,4 proc.), a produkcja wagonów towarowych była o 3,6 proc. wyższa niż przed I półroczem ub. r. (podczas gdy plan roczny zakładał jej wzrost w granicach 9,8 proc.). W konsekwencji w I półroczu br. wykonano tylko 46,4 proc. rocznego planu produkcji wagonów kolejowych.

Zwiększenie produkcji wagonów do poziomu zapewniającego pełną realizację planu rocznego ma istotne znaczenie zwłaszcza dla realizacji planów przewozu towarów. (Sb)

SKUTKI AWARII W ŚWIECIU

Awaria w zakładach celulozowych w Świeciu — chociaż została zlikwidowana w rekordowym tempie — dała o sobie znać w postaci znacznego spadku produkcji celulozy (w I półroczu br. w porównaniu z I półroczem ub. r. o 20 proc.). Oznacza to, że w I półroczu br. wyprodukowaliśmy o ponad 60 tys. ton celulozy mniej niż w analogicznym okresie ub. r.

Spadek produkcji celulozy w I półroczu br. spowodował tylko nieznaczne obniżenie produkcji papieru (o niecały 1 proc. w porównaniu z I półroczem ub. r.). Oznacza to, że awaria w Świeciu odbiła się przede wszystkim na poziomie importu celulozy, powodując wzrost obciążenia bilansu płatniczego kosztami tego importu. (Sb)

WKŁADY W PKO

Lipiec br. przyniósł dalszy, wyższy niż w analogicznym okresie poprzednich lat, wzrost wkładów oszczędnościowych (o ok. 3,8 mld zł w lipcu ub. r. i niecały 3 mld zł w lipcu 1973 r.). W konsekwencji stan wkładów pieniężnych ludności w PKO, na koniec lipca wyniósł ok. 259 mld zł, z czego:

- ok. 245 mld zł przypadało na wkłady na książeczkach oszczędnościowych,
- ok. 3,9 mld zł na premie bony oszczędnościowe,
- ok. 2,1 mld zł na oprocentowane bony oszczędnościowe,
- ok. 8,6 mld zł na przedpłaty na Fiaty 126p.

W okresie siedmiu miesięcy br. wkłady oszczędnościowe wzrosły o ok. 30,5 mld zł, wobec ok. 23,9 mld zł w analogicznym okresie ub. r. i 21,8 mld zł w okresie siedmiu miesięcy 1973 r. (Sb)

SPADEK PRODUKCJI MASŁA

Trudne warunki paszowe w okresie tegorocznego przednówka i związane z tym spadki skupu mleka spowodowały obniżenie w I półroczu br. produkcji masła poniżej poziomu z analogicznego okresu ub. r. (o ok. 12 proc.). Nie spowodowały one natomiast spadku produkcji mleka spożywczego (która wzrosła o ok. 9 proc.).

Niższa niż przed rokiem produkcja masła nie spowodowała jednak spadku jego dostaw na zaopatrzenie ludności. W skali I półrocza dostawy masła na rynek wzrosły o ponad 18 proc. Już jednak w czerwcu produkcja masła (21 tys. ton) przekroczyła znacznie aktualne zapotrzebowanie rynku (ok. 16 tys. ton), pozwalając na odbudowę rezerw. (Sb)

DOSTAWY
WYROBÓW SPIRYTUSOWYCH

W I półroczu br. dostarczono na rynek 72,2 mln litrów wyrobów spirytusowych (w przeliczeniu na spirytus 100 proc.), tj. o ok. 13 proc. więcej, niż w analogicznym okresie ub. r. Z dostaw tych ok. 71,5 mln litrów przypada na wyroby krajowego przemysłu spirytusowego, z czego 21,5 proc. litrów, to wódki gatunkowe, których dostawy wzrosły o ok. 22 proc. (Sb)

WZROST POŁOWÓW

Korzystne warunki atmosferyczne w czerwcu br. pozwoliły na znaczne zwiększenie połowów ryb morskich (o ponad 17 proc. w porównaniu z czerwcem ub. r.). Umożliwiło to już nadrobienie opóźnień w połowach, spowodowanych wiosennymi sztormami. W skali I półrocza br. połowy są o ponad 9 proc. wyższe niż przed rokiem podczas, gdy plan roczny zakłada wzrost połowów o 8,2 proc. Nie wystarczyło to jednak jeszcze na zapewnienie ilościowych dostaw ryb i przetworów z ryb na rynek na poziomie I półrocza ub. r. (Sb)

GODZINY NADLICZBOWE

Podsumowanie liczby robotniczo-godzin nadliczbowych pracowników grupy przemysłowej i rozwojowej zatrudnionych w przemyśle kluczowym w okresie pięciu miesięcy br. wykazało — pomimo wzrostu liczby dni wolnych od pracy — nieznaczny wzrost liczby przepracowanych godzin nadliczbowych (w granicach 1,8 proc., tj. w granicach wzrostu zatrudnienia). Zwraca jednak uwagę znaczny wzrost liczby godzin nadliczbowych w przedsiębiorstwach resortu górnictwa i energetyki (o ok. 14 proc.) i w zjednoczeniach przemysłu maszynowego w resorcie przemysłu ciężkiego (o 7,4 proc.). (Sb)

GODZINY
NIE PRZEPRACOWANE

Podsumowanie liczby robotniczo-godzin nieprzepracowanych przez robotników grupy przemysłowej i rozwojowej w przemyśle kluczowym w okresie 5 miesięcy br. wykazało, że tempo ich wzrostu (8,6 proc. bez godzin nieprzepracowanych z powodu urlopów) jest znacznie wyższe od tempa wzrostu zatrudnienia. Decyduje o tym głównie wzrost liczby godzin nieprzepracowanych w związku z wydaniem zwolnień lekarskich.

Liczba godzin nieprzepracowanych z powodu chorób stwierdzonych na podstawie zwolnień lekarskich najbardziej wzrosła w przedsiębiorstwach Ministerstwa Przemysłu Chemicznego, Lekkiego (o ponad 18 proc.) oraz Przemysłu Spożywczego i Skupu (o ponad 17 proc.).

Liczba godzin nieprzepracowanych z powodu przestoi i zwolnień od prac społecznych uległa redukcji. (Sb)

entów z reklamacją luftmateracy. Lżej panu?

SZLAFROKI DZUDO

Zakład Konfekcji w Radomsku należący do Zakładów Przemysłu Dzielniarskiego „Sigmatex” wykonął na specjalne zamówienie Domu Towarowego „Junior” w Warszawie nowość — szlafroki „dzudo”. Są to właściwie płaszczki kapielowe (bawełniane) — artykuł wielce poszukiwany w sezonie letnim.

„Dzudo” jest szlafrokiem damsko-męskim bowiem nie posiada guzików. „Zapina” się go paskiem. Ceny bardzo atrakcyjne od 180 do 200 złotych.

Wszystko byłoby dobrze (nowość udana i potrzebna), gdyby nie fakt, że „Junior” zaczął je sprzedawać dopiero w ... sierpniu. Producent opóźnił się z dostawą o kilka tygodni. Ponad połowa warszawskich wrocła już z letnich wakacji, a druga część letników jest aktualnie poza Warszawą.

Pytania za 5 punktów: kto będzie szlafroki te magazynował — handel czy producent? O ile wzrośnie ich cena w przyszłym sezonie, gdy doliczy się koszty składowania?

GUMEK BRAK

Jak co roku, tak i teraz amatorzy domowych kompotów, konfitur, grzybów marynowanych mają kłopoty ze słojami węgla. Zwykle brakowało i słoja, i gumek. Ostatnio były gumki, a nie było samych słoja. W tym roku szklane słoje są, a nie można nigdzie kupić do nich, przecież niezbędnych, gumek.

Porozmawiajmy o tym, że zdrowsze są owoce i warzywa świeże od konserwowanych — nawet metodami naszych babek.

w ubiegłym tygodniu

w kraju

● Na zaproszenie Biura Politycznego, KC PZPR i Rady Ministrów PRL, 11 sierpnia przybył do Polski z wizytą przyjaźni członek Biura Politycznego KC KPZR, Przewodniczący Rady Ministrów Związku Radzieckiego — Aleksiej Kosygin. Wizyta ta jest kolejnym świadectwem współdziałania i współpracy obu narodów we wszystkich dziedzinach życia politycznego, gospodarczego, naukowo-technicznego i kulturalnego.

● Prezydium Rządu 8 sierpnia nawiązując do uchwały XV Plenum KC PZRP w sprawie poprawy żywienia narodu i rozwoju rolnictwa rozpatrzyło program gospodarowania gruntami zakupionymi w latach 1976 — 1980. Przyjęta uchwała zapewnia organizacyjne, ekonomiczne i materiałno-techniczne warunki do trwałego i efektywnego zagospodarowania wszystkich gruntów rolnych. W kolejnym punkcie obrad Prezydium Rządu rozpatrzyło i podjęło decyzję w sprawie inwestycji zlecając i przyjmujących poza bilansem i rozdziałem robót budowlano-montażowych.

● W celu poprawy zaopatrzenia rynku, zwiększenia zainteresowania rolników wzrostem produkcji żywa wieprzowego i mleka, Rada Ministrów na wniosek Biura Politycznego KC PZPR postanowiła podwyższyć z dniem 11 sierpnia ceny skupu tych produktów. Cenę skupu żywa wieprzowego podwyższono o 3 zł za 1 kg licząc według wagi żywej. Cenę skupu mleka podwyższono w porów-

naniu z cenami obecnie obowiązującymi średnio o 50 gr na 1 litrze.

● Rada Ministrów uchwaliła rozporządzenie w sprawie obowiązkowych ubezpieczeń od następstw nieszczęśliwych wypadków i odpowiedzialności cywilnej rolników. Rolnicy indywidualni oraz członkowie rodzin zostaną objęci ochroną ubezpieczeniową, która zapewni im świadczenia w razie wypadków, jakie wydarzą się podczas pracy w gospodarstwie rolnym, jak i poza pracą, w tym i w życiu prywatnym. Rozporządzenie Rady Ministrów wejdzie w życie z dniem 1 stycznia 1976 r.

● W elektrowni „Turów” trwa modernizacja kotłów i elektrofiltrów. Na miejsce starych rur zakłada się nowe rury — grubsze i trwalsze, które powinny wystarczyć na okres 10-letniej eksploatacji. W efekcie modernizacji elektrownia znacznie zwiększy swoją sprawność eksploatacyjną.

● Największy polski armator — Polska Żegluga Morska w Szczecinie zawarła kontrakt na obsługę nowej linii łączącej Polskę i Port Churchill w Zatoce Hudson w Kanadzie. Płynąć będą na tej trasie masowce o nośności 32 tys. DWT. Rejsy za-inaugurują m/s „Studziński”.

● W Collegium Maius Uniwersytetu Jagiellońskiego rozpoczęło 17-dniowy cykl wykładów o Polsce dla nauczycieli z innych krajów, zorganizowany przez UJ i Polski Komitet UNESCO. Nauczyciele z kilkunastu krajów świata wysłuchają wykładów poświęconych historii i literaturze polskiej oraz problemom ekonomicznym, socjalno-społecznym, a także systemowi oświaty i nauczania w Polsce.

NRD tysiąca samochodów marki „Zastava 101”.

Jest to pierwszy kontrakt w sprawie eksportu samochodów jugosłowiańskich do NRD. Wartość dostaw wyniesie ok. 2 mln dolarów.

■ Wypowiadając się na temat ostatniego wydobył cen niektórych artykułów, przewodniczący Państwowego Urzędu Cen i Materiałów Węglar dr B. Csikos Nagy oświadczył m. in., że przy kształtowaniu cen wzięto pod uwagę ich wysokość w krajach ościennych tak, aby zlikwidować dysproporcje mogące być wykorzystane przez stale rozwijający się ruch turystyczny.

Analizując wzrost cen w okresie pierwszych pięciu miesięcy br. sekretarz stanu stwierdził, że zamiast planowych 3,6 procent wzrost ten wyniósł 3,5 proc.

■ Papież Paweł VI zatwierdził dwóch nowych biskupów dla Bułgarii. Jest to — jak pisze AP — kolejny krok w watykańskiej polityce stosunków z państwami wschodnimi. Nominacje nastąpiły w 5 tygodni po wizycie przewodniczącego Rady Państwa LRB Todora Żiwkova w Watykanie i spotkaniu z papieżem.

■ 2300 naukowców amerykańskich, w tym 9 laureatów Nagrody Nobla podpisało petycję do Białego Domu i Kongresu USA postulując ograniczenie planów budowy elektrowni atomowych.

W USA działa obecnie 55 takich elektrowni, dających około 7,5 proc. produkcji energii elektrycznej.

■ Z wizytą w Związku Radzieckim przebywała grupa 19 kongresmenów amerykańskich ze speakerem Izby Reprezentantów, Carlem Albertem na czele.

■ Jak ujawniło ministerstwo sprawiedliwości, Federalne Biuro Śledcze (FBI) wydaje rocznie około 82 mln dolarów na wewnętrzna działalność inwigilacyjną.

■ Towarzyszący telewizyjnie i radiowo NBC podało do wiadomości, że zawarło porozumienie z przedstawicielami byłego prezydenta Nixona co do programów dokumentalnych opartych na jego pamiętnikach. Programy te rozpoczną się w przyszłym roku po wyborach prezydenckich.

■ Na mocy poprawek do konstytucji, uchwalonych przez parlament w końcu minionego tygodnia, sądy indyjskie straciły z mocą wsteczną

● W Barlinku (woj. gorzowski) zbudowany został duży, nowoczesny zakład przemysłu drzewnego. Znajduje się on w okresie dochodzenia do pełnej zdolności produkcyjnej. Produkować się tu będzie ok. 15 mln metrów kw. oklein meblowych z krajowych buków, dębów, jesionów i importowanych mahoni oraz około 500 tys. metrów kw. podłogowych desek parkietowych.

● Fabrykę samochodów dostawczych w Nysie opuścił 150-tysięczny pojazd o tej nazwie. Pierwsza „Nysa” zbudowana została w 1957 roku. Obecnie rodzina tych popularnych samochodów składa się z 28 podstawowych wersji. W tym roku fabryka dostarczy 19 tys. pojazdów.

● Na przejściu granicznym w Terespolu trwa ożywiony ruch turystyczny. Przeciętnie w ciągu każdej doby udaje się koleją i samochodami do ZSRR około 10 tys. turystów. Punkt drogowy przekracza dziennie od 800 do 1000 osób.

● Do Portu Północnego zawinął tankowiec Polskiej Żeglugi Morskiej „Kasprowy Wierch” z ponad 100 tys. ton ropy naftowej. Surowiec przetankowany został z szybkością około 10 tys. metrów sześciennych na godzinę — do zbiorników magazynowych rafinerii gdańskiej. W ten sposób w powstającym pod Gdańskiem zakładzie przerobu ropy przystąpiono do gromadzenia zapasu produkcyjnego.

● Zakłady chemiczne „Oświęcim” rozszerzyły znacznie asortyment wytwarzanych półproduktów przeznaczonych dla przemysłu gumowego, lekkiego, elektrotechnicznego i budownictwa.

prawo rozpatrywania pozwów kwestionujących wybór prezydenta i wiceprezydenta państwa oraz mandat poselski osób wybranych na urząd premiera i speakera Izby Niższej.

Poprawki unieważniają zarazem postępowanie sądowe w sprawie przeciwko Indirze Gandhi, a więc i werdykt allahabadzki, pozbawiający ją mandatu poselskiego.

Parlament postawił także poza jurysdykcję sądów około 40 różnych aktów ustawodawczych, w tym ordynację wyborczą, ustawy poszczególnych zgromadzeń stanowych o państwie własności ziemskiej oraz ustawy o zasadach polityki przemysłowej, przejmowaniu własności prywatnej, nacjonalizacji kopalń węgla, części przemysłu włókienniczego i ubezpieczeń powszechnych, o walce z przemytem i o przymusowych oszczędnościach. Uważa się, że ułatwi to rządowi realizację postępowych form gospodarczych.

■ W Argentynie pogarsza się sytuacja gospodarcza. Według informacji oficjalnych do końca sierpnia liczba bezrobotnych osiągnie milion osób. Wskaźnik inflacji wyniósł 141,1 proc. za ubiegłe 12 miesięcy, a do końca br. przekroczy zapewne 200 procent.

Przywódca konfederacji związków zawodowych wrócił się do rządu z wnioskiem o ogłoszenie na okres 90 dni „stanu pogotywa gospodarczego” w celu zahamowania fali redukcji i zmniejszenia bezrobocia. W poniedziałek 11 sierpnia pan Peron dokonał kolejnej zmiany rządu.

■ W 700-tysięcznym chińskim mieście Hangzhou, doszło do poważnych zaburzeń wśród robotników. Powodem niezadowolenia jest zniesienie systemu wynagrodzenia opartego na bodźcach materialnych, przywrócenie go do rewolucji kulturalnej.

Władze pekińskie wysłały do Hangzhou ok. 11 tys. żołnierzy, którzy wraz z miejscowym kontyngentem wojsk obsadzili fabryki i zakłady pracy.

■ Agencja SINHUA raz jeszcze zaatakowała KBWE formułując m. in. tezę, że nie jest ona w stanie zapobiec wybuchowi trzeciej wojny światowej. SINHUA wymienia dziesięć zasad dokumentu KBWE, atakując zwłaszcza te jego fragmenty, które dotyczą sprawy nienaruszalności granic, wyrzutek przeprowadzania ćwiczeń wojskowych oraz wymiany ludzi i idei.

na rynku

BRAKI TURYSTYCZNE

Wynotowując braki sprzętu turystycznego, jakie stwierdziłem w Domach Towarowych „Centrum” w Warszawie w dniu 8 sierpnia br.

1. Jeden zaledwie typ roweru terenowego. — Dostawy mikroskopiów — poinformowano mnie — pokrywają ok. 5 proc. potrzeb.
2. Brak w ogóle turystycznych butli gazowych.
3. W ogóle nie ma materiałów turystycznych dwuosobowych.
4. Menażek brakuje nie tylko na łaźnie, ale i w hurtowni.
5. Krucheniek na spirytus bądź benzynę nie ma i nie będzie.
6. Nie ma pompki do pęków.
7. Mieszkańców do nadmuchiwania materiałów nie ma — może to i dobrze, bo jest to kolejny artykuł, który „Stomil” partyczy.
8. Nie ma ciągłości dostaw namiotów.

A co robią ekspedientki? Załatwiają reklamacje na sprzęt uprzednio sprzedany, przepraszają klientów za brakorobstwo dostawców, podają z sifitu terminy, co będzie. Najczęściej mówią: „w październiku w sezonie”...

POCZTA W WAKACJE

Drugiego lipca wyjechałem z całą rodziną na miesięczny urlop. Po powrocie zastałem w skrzynce na listy dwa zawiadomienia o przyjęciu czegoś tam. Na druczku napisano, że ostateczny termin odbioru mija 9 lipca.

Pytam na pocztę, gdzie mogę przesyłki odebrać. „Odeślał mi”. Z trudem dowiedziałem się, że był to list polecony i przekaz pieniędzy. Niestety, nie udało mi się ustalić, od kogo był ów list i pieniądze. Czy nadawca zechce przelać pieniądze

