

ŻYCIE GOSPODARCZE

23 KWIETNIA 1978

ROK XXXIII

NR 17

CENA 4 ZŁ

MIESZKANIA 1977

STANDARD W GÓRĘ

TADEUSZ ŻARSKI

Jak informuje Mały Rocznik Statystyczny 1978, nakłady inwestycyjne poniesione na gospodarkę mieszkaniową i niematerialne usługi komunalne wyniosły w 1977 r. 102,6 mld zł. Po szacunkowym wyłączeniu nakładów na wspomniane usługi otrzymujemy nakłady inwestycyjne na budynki mieszkalne w wysokości około 101 mld zł. Oznacza to wzrost w porównaniu z rokiem poprzednim o ok. 18 proc. Przeliczając nakłady poniesione w 1977 r. wg cen stałych, wzrost nakładów inwestycyjnych na mieszkania w porównaniu z 1976 r. wynosi ok. 11,5 proc.

JEST to tempo znacznie wyższe, niż tempo ogólnego wzrostu inwestycji w naszym kraju. W związku z tym w 1977 roku, podobnie jak to miało miejsce w 1976 roku w porównaniu z rokiem 1975, wzrósł udział inwestycji mieszkaniowych w całości inwestycji. Udział tych inwestycji wynoszący (w cenach bieżących) w 1975 12,8 proc., a w 1976 — 13,9 proc. wzrósł do 15,5 proc. w roku ubiegłym.

To zjawisko jest zupełnie czymś nowym: gdyż przed rokiem 1975, co najmniej od 15 lat, obserwowano albo stagnację, albo nawet spadek udziału nakładów na gospodarkę mieszkaniową w całości nakładów na inwestycje w Polsce.

Wspomniany Rocznik GUS informuje jednocześnie o oddaniu do użytku w 1977 r. 275,5 tys. mieszkań o ogólnej powierzchni użytkowej około 16,9 mln m kw. Porównania z wynikami roku 1976 wskazują, że liczba mieszkań wzrosła o 2,3 tys., tj. o niecały 1 proc., zaś powierzchnia użytkowa mieszkań o 1 mln m kw., tj. o 6 proc. Obserwuje się zatem znaczną dysproporcję między wzrostem nakładów, mierzonych przy pomocy cen stałych, a efektami rzeczowymi tych nakładów (w tym przypadku właściwą miarą jest powierzchnia użytkowa).

Zaobserwowane zjawisko tłumaczy się w odniesieniu do gospodarki uspołecznionej wzrostem wartości robót w toku, wynikającym częściowo z planowego wyższego zaawansowania „stanów surowych”, a częściowo z zaostreżenia kryteriów odbioru, jak również skrócenia ostatecznego terminu przekazywania budynków do użytkowania do 15 stycznia 1978 r., podczas gdy w latach poprzednich do realizacji planu danego roku zaliczono niejednokrotnie budynki oddawane faktycznie do użytku w całym I kwartale roku następnego.

Z innych przyczyn należy wymienić wzrost udziału budynków i mieszkań wnoszonych z pomocą droższych technologii wielkopłytowych, opartych na produkcji fabryki domów. Stosowanie tych technologii przyczynia się do zmniejszenia nakładów pracy żywej na budowach, jednocześnie jednak — na skutek wysokich kosztów amortyzacji maszyn, hal fabrycznych, sprzętu budowlanego i transportowego — podraża przeciętne koszty budowy. W tym samym kierunku działał obserwowany nadal w 1977 r. wzrost udziału budynków wysokich z dźwigami, znacznie droższych od budynków bez dźwigów.

Informacje o liczbie oddanych do użytku mieszkań w podziale według głównych rodzajów i grup inwestorów przedstawiono w tabeli 1. Dane te wskazują, że budownictwo uspołecznione wykazało się w 1977 r. nieco gorszymi (o ok. 5,5 tys. mieszkań) rezultatami niż w 1976 r. W przeciwieństwie do tego budownictwo indywidualne znacznie (o ok.

8 tys. mieszkań) zwiększyło swe rozmiały — równomiernie zarówno poza rolnictwem, jak i w rolnictwie.

REZULTATY RZECZOWE
BUDOWNICTWA MIESZKANIOWEGO
W 1977 R.

TABELA 1			
Budownictwo	Mieszkania oddane do użytku w		1977
	1976	1977	1976
	w tysiącach		w proc.
OGÓŁEM	273,2	275,5	101
Uspołecznione	211,1	205,5	97
— zakładów pracy	56,3	51,8	92
— spółdzielcze	154,8	153,7	99
Indywidualne	62,1	70,0	113

Przyczyny gorszych wyników osiągniętych w 1977 r. przez budownictwo uspołecznione są już obecnie dobrze znane. A więc są to powiększający się niedobór terenów uzbrojonych, niedostatek w zakresie potencjału budowlanego, a jednocześnie niepełne wykorzystanie posiadanego potencjału itd. Sprawom tym poświęcone było VIII Plenum KC PZPR, dyskutowano je na II Krajowej Konferencji Partijnej i na licznych naradach i zebraniach branżowych. Podjęto szereg poczynań mających na celu zapewnienie przyszłego rozwoju budownictwa mieszkaniowego. Przykładowo można wymienić: zwiększenie potencjału w zakresie robót inżynierskich, zwiększenie planów produkcji materiałów wykończeniowych, przyspieszenie budowy nowych fabryk domów itd. itd.

Oceniając wyniki 1977 r., pamiętać należy o wspomnianym już skróceniu ostatecznego terminu przyjmowania domów na poczet tych wyników. Niewątpliwie, faktyczny okres, w którym wyniki budownictwa mieszkaniowego zaliczono do realizacji planu na 1977 r., był krótszy, niż w kilku ostatnich latach, gdy kończył się dopiero 31 marca lub później roku następnego. Konieczne skrócenie tego okresu przyczyniło się do gorszych wyników statystycznych, niezależnie od omówionych poprzednio przyczyn merytorycznych.

Założenia NSPG na 1977, które w odniesieniu do budownictwa mieszkaniowego były identyczne z założeniami planu pięcioletniego, przewidywały oddanie do użytku 289 tys. mieszkań o 17,4 mln m kw. powierzchni użytkowej. A zatem założenia te wykonano w zakresie liczby mieszkań w 95,3 proc., a w zakresie powierzchni w 97,3 proc. Budownictwo jednorodzinne — indywidualne i spółdzielcze — przekroczyło założenia planu o 3,7 proc., w tym budownictwo przeznaczone dla ludności pozarolniczej o 16 proc. (planowano 34 tys., wykonano 39,5 tys. mieszkań). Świadczy to o bardzo dużym zainteresowaniu tą formą budownictwa, która wprawdzie jest znacznie kosztowniejsza, lecz zapewnia wyższy standard powierzchniowo niż budownictwo państwowe lub

małe dziecko — duży problem



Spółeczno-prawne poradnictwo SZMP służy radą i pomocą w każdej sprawie... Na zdjęciu (od lewej) twórcy najmłodszego tego typu placówki w Warszawie: GRAZYNA MIZIKOWSKA — prawnik-arbiter Państwowego Arbitrażu Gospodarczego, JANUSZ DUDKOWSKI — wiceprzewodniczący zarządu dzielnicowego SZMP Warszawa-Sródmieście, BARBARA WAKALSKA — aplikant Państwowego Arbitrażu Gospodarczego. Fot. S. ZUBCZEWSKI

PARĘ TAKTÓW Z MENDELSSOHN...

JACEK BOŁDOK

KIEDY zdecydowali się na wisiutę w USC, Ona miała 25 lat, On — 28 (mniej więcej) 24 proc. wszystkich nowożeńców.

Oboje są po technikum (w chwili ślubu wykształcenie średnie i policealne posiada około 25 proc. młodych par).

Mają własne mieszkanie spółdzielcze (około 14 proc. młodych rodzin). Nie zdecydowali się jeszcze na dziecko (około 20 proc. kobiet po raz pierwszy zostaje matkami dopiero po ukończeniu 24 lat).

Zarabiają łącznie 8 tys. zł (średnia płaca w gospodarce uspołecznionej — około 4500 zł).

Pięćdziesięciotyśny niski oprocentowany kredyt z PKO — specjalnie dla młodych małżeństw — pomógł im urządzić mieszkanie, rodzina też się dołożyła...

★

Równie łatwo wyobrazić sobie sytuację, w której marsz weselny Mendelssohna zapowiada dramat:

★

OBOJE mają po 20 lat (pary dla zawarcia małżeństwa potrzebujące zgody sądu opiekuńczego — mężczyzna poniżej 21 lat, kobieta poniżej 18 — co roku stanowią pięć

procent „klientów” w urzędach stanu cywilnego).

Dziecko ma kilka miesięcy — około 60 proc. Polek po raz pierwszy rodzi między 19 a 24 rokiem życia.

Mieszkają w pokoju sublokatorskim — łączna liczba młodych rodzin aktualnie czekających na mieszkanie przekracza 800 tys., 25 proc. wynajmuje pokój.

On zarabia 4000 zł. Ona zajmuje się dzieckiem, które nie dostało się do żłobka — w żłobkach wystarcza miejsc dla 9 proc. dzieci matek pracujących... Zresztą, pracując zarobiłaby niewiele, gdyż ukończyła zaledwie szkołę podstawową (53 proc. młodych w chwili ślubu legitymuje się takim wykształceniem, 28 proc. kobiet nie posiada wyuczonego zawodu).

Ona nie pracując, nie skorzysta z 60 dni płatnego zwolnienia dla opieki nad dzieckiem (w roku 1976 na tę formę pomocy państwo wydało 2012 mln zł, w roku 1977 — 2750 mln). O żłobku już mówiliśmy. Na wczasy nie pojadą, bo dziecko nie ukończyło trzech lat.

Jego nie można zwolnić z pracy, nawet jeśli nie najłatwiej pracuje, bo jest jedynym żywicielem rodziny. Co miesiąc przyniesie do domu 160 zł dodatku na pierwsze dziecko. Wszy-

scy troje będą mieli zapewnioną bezpłatną opiekę lekarską. Dostanie 40 tys. kredytu niskoprocentowanego w PKO. Na to konto — jeśli nie obją się na pracę i legitymuje trzyletnim stażem w jednym zakładzie (wątliwe w wieku 20 lat) — rada zakładowa udzieli mu 16 tys. pożyczki bezwzględnej (do 40 proc. wysokości kredytu bankowego, jeśli dochody na członka rodziny nie przekraczają 2500 zł miesięcznie). Nie wiadomo zresztą, czy on zdecyduje się zadłużyć na całe przysługujące mu 40 tys. (10 pensji — górna granica), bo rata sięgać będzie wówczas blisko 1000 zł.

Za pożyczone pieniądze kupią tapczan i łóżko dziecięce, wózek i wyprawkę, telewizor, pralkę — bardzo potrzebna przy małym dziecku. Po czym tak uzbrojeni ruszą na kolejne cztery lata życiowej drogi — do następnej pożyczki.

★

Oczywiście, obydwa przykłady są skrajne, chociaż statystycznie prawdopodobne. Na ogół nie spotyka się takiego spiętrzenia przeciwności, rzadko. Jednak sceny z życia nowo-



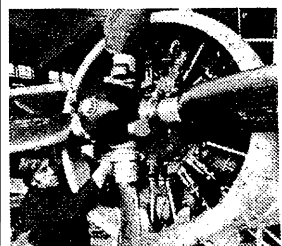
Miejsce
dla lotnictwa
JERZY DZIECIOŁOWSKI

str. 5

NASZ KOMENTARZ

Rynek:
obowiązki
producentów
i organizatorów

str. 2



POLSKA — ZSRR

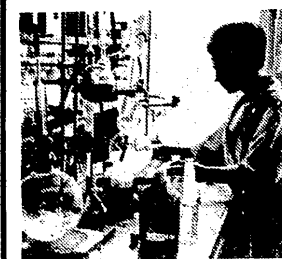
Szlakami
kooperacji
ANDRZEJ LUBOWSKI

str. 13

Sterowanie
rozwojem nauki

ŚLAWOMIR
SZWEDOWSKI

str. 11



KOSZTY EGZAMINUJĄ

Postęp bije
z dwóch stron
ALEKSANDER
JĘDRZEJCZAK

str. 9

Wolny handel
Polska — Finlandia
Rozmowa
z PAAVO RANTANENEM

str. 12

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

„OPAM” DLA OCHRONY ŚRODOWISKA

JEDNYM z podstawowych problemów współczesności jest uciążliwość przemysłu dla otaczającej biosfery. Ochrona środowiska naturalnego wymaga stosowania nowoczesnych technologii dla zmniejszenia skutków erozyjnych przemysłu wobec środowiska przyrodniczego.

Ochrona powietrza atmosferycznego przed zanieczyszczeniem pyłowym oraz gazami toksycznymi stała się domeną działania Przedsiębiorstwa Projektowania i Dostaw Urządzeń Ochrony Powietrza „OPAM” z siedzibą w Katowicach. Powołane zostało ono w 1968 roku, najpierw w ramach Zjednoczenia „Chemak”, następnie zaś Zjednoczenia „Klima-Went”.

Rozwojowy charakter przedsiębiorstwa „OPAM” wyznaczyły trzy podstawowe kierunki jego działalności:

- Projektowanie nowoczesnych technologii odpylania oraz neutralizacji toksycznych gazów odłotowych.
- prowadzenie pomiarów stężeń i badania fizyko-chemicznych właściwości pyłów i gazów.
- kompletacja dostaw zaprojektowanych urządzeń i instalacji.

Działalność projektowa „OPAM”, związana ze strukturą gałęziową przemysłu województwa katowickiego, z biegiem czasu obejmowała za-

klady przemysłowe położone na terenie całego kraju. Istotne z punktu widzenia ochrony powietrza gałęzie przemysłu, jak: hutnictwo żelaza i stali, hutnictwo metali nieżelaznych, energetyka komunalna oraz przemysł materiałów wiążących stały się od początku głównymi odbiorcami usług świadczonych przez kadrę specjalistów „OPAM”.

Przeprowadzane badania prototypowych urządzeń instalacji wykazały dużą skuteczność i niezawodność działania, stwarzając możliwość ich szerokiego zastosowania do różnych źródeł emisji. W ciągu ostatnich kilku lat zaprojektowano według własnych typoseregów i wdrożono do produkcji wiele nowych, bądź zmodernizowanych urządzeń, jak: odpylacze cyklonowe i multicyklonowe, w tym dla kotłowni i kotłów c.o.; odpylacze mokre; filtry tkaninowe typu TWNK, TWCK; filtry z przedmuchem pulsacyjnym; instalacje odpylające dla przemysłu materiałów wiążących; instalacje do elektrycznych pieców łukowych i żeliwników; elektrofiltry energetyczne.

Jednym z kierunków nowych zadań interesowania specjalistów jest podjęcie opracowania typoseregów wysoko sprawnych filtrów tkaninowych typu „baghouse”, znajdujących szerokie zastosowanie w przemyśle odlewniczym i w hutnictwie żelazo-

stópów. W opracowaniu nowoczesnych technologii odpylania znalazło zastosowanie 26 własnych patentów i 9 wzorów użytkowych spośród prawie 60 zgłoszonych do Urzędu Patentowego wniosków o nadanie praw wyłącznych.

Oddzielną pozycję we wdrożonych do produkcji przemysłowej rozwiązaniach stanowi szeroki zestaw odpylaczy elektrostatycznych, opartych na zakupionej w 1974 r. licencji firmy Lurgi — Apparate-technik. Znajdują one szczególnie szerokie zastosowanie w procesach metalurgii żelaza i stali, w produkcji cementu oraz w różnych technologiach przemysłu chemicznego i spalania odpadów komunalnych.

Wyodrębnienie w ramach Zjednoczenia „Klima-Went” Ośrodka Badawczo-Wdrożeniowego „Barowent” umożliwiło skupienie zainteresowań specjalistów „OPAM” na działalności projektowej w szerzej stosowanych technologiach.

Działalność kompletna „OPAM” związana jest z realizacją produkcji przemysłowej zaprojektowanych urządzeń i instalacji. Funkcja generalnego dostawcy polega na integrowaniu różnych elementów cyklu inwestycyjnego w budowie instalacji oczyszczających gazy przemysłowe, a zwłaszcza na wykorzystaniu dziś już prężnej bazy zaplecza pro-

dukcyjnego zakładów podległych Zjednoczeniu „Klima-Went”, jakimi są: „Rawent” w Skierkowie, „Fawent” w Chelmie Śl., „Mawent” w Malborku i „Konwent” w Końskich. Działalność kompletna często wykracza daleko poza wymieniony krąg producentów, ze względu na duży udział w kompletowanych instalacjach aparatury kontrolno-pomiarowej, elementów automatyzacji, części elektrycznej, przewodów i in.

W ocenie wyników pracy „OPAM” warto pokusić się o krótki bilans minionego dziesięciolecia. Opracowano w tym czasie 3320 dokumentacji technicznej o łącznej wartości ponad 280 mln zł, zaś w generalnych dostawach zrealizowano 805 instalacji o łącznym koszcie prawie 1,5 miliarda zł. Podane wielkości obrotu kompletacyjnego odnoszą się tylko do dostaw krajowych. Należy podkreślić szczególną dynamikę wzrostu wartości dostarczonych instalacji począwszy od roku 1975, co ma ścisły związek ze wzrostem dostaw dla zakładów przemysłu metali nieżelaznych, cementowego oraz metalurgii żelaza i stali, a zwłaszcza z realizacją dostaw dla Huty „Katowice”.

Huta „Katowice” jako największy obiekt przemysłowy w kraju, zgodnie z założeniami projektu general-

WŁADYSŁAW ZEJER

listy

Liczyliśmy na konkrety

Od dyrektora Departamentu Opieki Zdrowotnej i Rehabilitacji Ministerstwa Zdrowia i Opieki Społecznej, STEFANA ZIELIŃSKIEGO, otrzymaliśmy pismo, które publikujemy w całości:

— Jak wynika z treści artykułów S. Ancerewicza pt. „Na wieś po zdrowie” i „Czysta matematyka i bezdyskusyjne potrzeby”, zamieszczonych na łamach „Życia Gospodarczego” nr 10 i 11, zostały one opracowane na podstawie materiałów i wyjaśnień przygotowanych przez Ministerstwo Zdrowia i Opieki Społecznej, Instytut Medycyny Pracy i Higieny Wsi oraz Wydział Zdrowia i Opieki Społecznej Urzędu Wojewódzkiego w Lublinie — w związku z wizytą dziennikarzy prasy centralnej w placówkach wiejskiej służby zdrowia na terenie woj. lubelskiego. Wyżej wymienione opracowania miały na celu przedstawienie opieki zdrowotnej w sposób jak najbardziej obiektywny.

Departament Opieki Zdrowotnej i Rehabilitacji do wspomnianych publikacji wnoszą sprzeczne dane dotyczące liczby ośrodków zdrowia oraz zatrudnienia lekarzy i pielęgniarek na przełomie lat 1975—77.

W roku 1975—76 nastąpił wzrost liczby lekarzy zatrudnionych w systemie etatowym o 54, a nieznaczny spadek o 9 notuje się tylko w 1977 r. Natomiast liczba lekarzy dentystów zatrudnionych etatowo w ośrodkach zdrowia w porównaniu z 1975 r. zmniejszyła się o ponad 80. Stan ten należy wiązać z niskimi preferencjami placowymi oraz brakiem mieszkań.

W grupie personelu pielęgniarskiego od 1975 r. do 1976 r. nastąpił wzrost o 419, a w 1977 r. dalsze zwiększenie zatrudnienia o 131 etatów. Liczba ośrodków zdrowia od 1975 r. do 1976 r. wzrosła o 45, a w 1977 r. nastąpił dalszy wzrost o 36.

W uzupełnieniu wypowiedzi Autora, Departament informuje, że do roku 1980 zostanie zlikwidowany deficyt kadry lekarskiej, a obecne potrzeby w zakresie zatrudnienia lekarzy pediatrów i ginekologów w gminnych ośrodkach zdrowia będą w znacznej mierze zaspokojone m.in. w formie zapewnienia stałych dojazdów tych specjalistów do wspomnianych placówek opieki zdrowotnej. Dla zapewnienia pełnej dostępności świadczeń podstawowych, ambulatoryjnych i domowych, nadal będzie usprawniana organizacja przyjęć pacjentów i zgłoszeń na wizyty lekarskie, przez zapewnienie przyjęć ambulatoryjnych i udzielanie porad domowych w godzinach przedpopołudniowych.

W celu usprawnienia opieki domowej, leczniczej i zapobiegawczej, zostaną zwiększone środki transportu sanitarnego i rozszerzone formy przyznawania personelowi fachowemu ryczałtów pieniężnych za używanie środków lokomocji do celów służbowych.

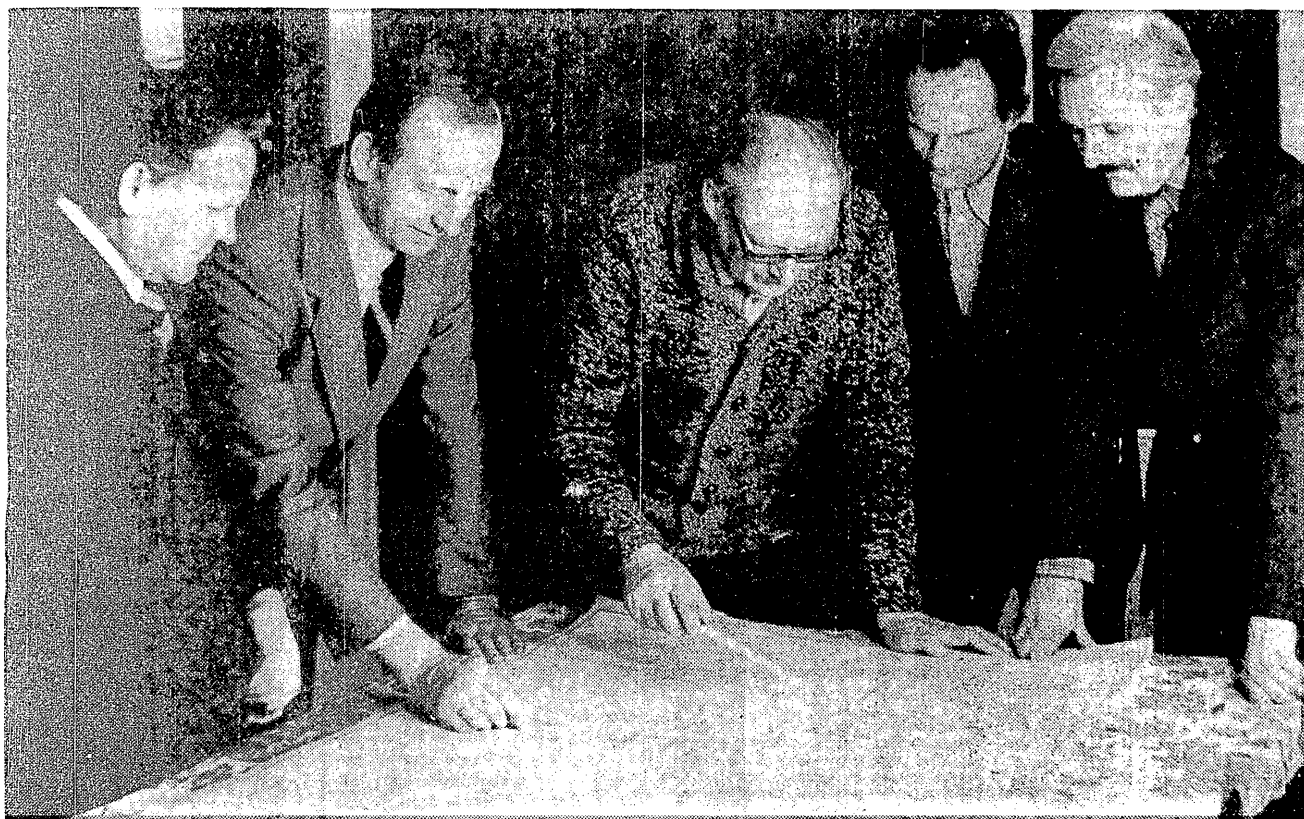
W przypadku, gdy lekarz mieszka przy ośrodku, istnieje możliwość załatwienia porad lub wizyty po godzinach pracy, gdyż nie odmawia on udzielenia pomocy, ponieważ jest to podstawowy obowiązek wynikający z ustawy o zawodzie lekarza, jak i z etyki lekarskiej. Niezależnie od tego, po godzinach pracy ośrodek jest możliwość załatwienia pacjenta przez komórki organizacyjne zespołu opieki zdrowotnej, tj. szpital lub pogotowie ratunkowe.

Dzięki systematycznemu wzrostowi kadry fachowego personelu, zwiększeniu wyposażenia w aparaturę diagnostyczną oraz poszerzeniu zakresu świadczeń nastąpi dalszy rozwój gminnych ośrodków zdrowia. Posażeniem własnego referatu zapobiegawczo-leczniczego, gminny ośrodek zdrowia zapewni mieszkańcom gminy świadczenia uzupełniające działalność wiejskich ośrodków zdrowia w zakresie podstawowej opieki zdrowotnej oraz pomoc konsultacyjno-leczniczą ginekologiczną i pediatryczną, jak również niektóre badania laboratoryjne. Gminnemu ośrodkowi zdrowia przypada funkcja koordynacyjna we wszelkich poczynaniach zdrowotnych w dziedzinie profilaktyki, oświaty zdrowotnej, podnoszenia stanu higieniczno-sanitarnego na terenie gminy.

Stała służba zdrowia i opieka społeczna wykonanie zadań opiera na realizacji programów działania w podstawowych dla ochrony zdrowia dziedzinach. Obok „Perspektywnego programu rozwoju ochrony zdrowia i opieki społecznej do roku 1980” należy do nich programy rozwoju opieki zdrowotnej: nad kobietą; nad populacją; w wieku rozrodczym; w dziedzinie ochrony zdrowia załóg robotniczych; opieki podstawowej; w zakresie profilaktyki; chorób nowotworowych; chorób układu krążenia; zważając na wirusowego zapalenia wątroby.

Pracownicy gospodarstw rolnych i leśnych zostaną w omawianym okresie objęci planową opieką profilaktyczną na podstawie obecnie dokonywanych ocen stanu higieniczno-sanitarnego i warunków zdrowotnych zakładów pracy, co pozwoli na rozpoznanie czynników szkodliwych występujących w procesach produkcji, określenie stopnia ich szkodliwości i podjęcie przedsięwzięcia w celu ich eliminowania.

DALSZY CIĄG NA STR. 4



Projektanci urządzeń odpylających dla Huty „Katowice”, inżynierowie (od lewej): ERNEST ZGRAJA, HENRYK SEKTA, LESZKO MAZUR, STANISŁAW KIELBON, BOGUSŁAW MALIRZ. Fot. M. GOLD

JAKA MAKA, TAKI CHLEB

LESZEK MIECHURSKI

Z chlebem stykamy się codziennie. Konsument zna finalnego wytwórcę pieczywa, mało znany jest natomiast przemysł, który zajmuje się kontraktacją i skupem zbóż, składowaniem, konserwacją i obrotem ziarna oraz przetwórstwem i zbytem przetworów zbożowych. Dodać można jeszcze, że przemysł ten zajmuje się również pełnym zagospodarowaniem rzepaku i kukurydzy.

Działalność przemysłu zbożowo-młynarskiego, jego organizacyjne i techniczne możliwości mają zasadniczy wpływ na ilość i jakość maki, a więc i chleba, a także surowca dla innych odbiorców, np. jęczmienia dla przemysłu piwowarsko-słodowniczego, zbóż paszowych dla przemysłu paszowego czy ziarna rzepaku dla przemysłu tłuszczowego.

Po wojnie w przemysł zbożowo-młynarski zainwestowano duże środki finansowe i materiałowe, stworzono i ugruntowano podstawy nowoczesności tego przemysłu w postaci sieci elevatorów i magazynów zbożowych. Podjęto również, budowę młynów na terenach, gdzie ich brak powodował deficyt zdolności przemysłowych. Znaczne środki przeznaczono na modernizację istniejących młynów. Zwiększono dobową zdolność przemysłową przez pełną elektryfikację przebiegających młynów, zmiany schematów technologicznych oraz częściową modernizację. Utworzono wiele nowoczesnych obiektów magazynowo-produkcyjnych, kompleksowo lub częściowo wymieniono

maszyny i urządzenia młynarskie, wprowadzono workowanie maki na waga-pakowarkach oraz transport pneumatyczny, przystosowano wiele młynów do wydawania przetworów zbożowych luzem i paczkowania maki w opakowaniach jednostkowych.

Mimo tych niewątpliwych osiągnięć, stan bazy technicznej tego przemysłu nie pokrywa wszystkich niezbędnych potrzeb, wynikających z wprowadzania postępu technicznego w rolnictwie.

Wąskie gardło

Występujące w ostatnich latach stosunkowo niskie zbiory zbóż, a tym samym i niższy skup oraz rozłożony w czasie import zbóż pozwolił — aczkolwiek z niemałym trudem — szybko odebrać i racjonalnie zagospodarować całą masę towarową. W ostatniej kampanii ułatwiło to zadanie... długotrwałe opady, które spowodowały rozłożenie w czasie dostaw. Przy sprzyjających warunkach atmosferycznych, w wyniku zastosowania coraz większej ilości kombinów, dostawy wywołałyby znaczne trudności, z uwagi na brak w dobowej zdolności przyjęcia ziarna oraz możliwości magazynowania.

Ująłoby się natomiast „wąskie gardło” mocy suszarniczej. Włócznie ziarno wymagało maksymalnej mobilizacji sił i środków, m.in. włączenie do akcji suszenia również i mocy suszarniczych cukrowni. Odnosić tu należy, jako pozytywne zjawisko, wyposażenie w ostatnim ok-

resie szeregu Państwowych Gospodarstw Rolnych w wysoko sprawne suszarnie zbożowe. Odciały to w przyszłości w pewnym stopniu przemysł zbożowo-młynarski i ograniczyłyby potrzebę przewoży ziarna.

Uwzględniając wszystkie możliwe sytuacje atmosferyczne w okresie wegetacji i podczas zbiorów oraz istniejące techniczne możliwości rolnictwa, konieczne staje się przyspieszenie budownictwa elevatorów. Wiodący postęp budownictwa powinno uwzględnić między innymi odpowiednią ilość dróg przyjęcia i wydania, właściwe rozkładanie rozładunku i załadunku ziarna, wyposażenie w wysoko sprawne suszarnie, maszyny czyszczące i sortujące oraz odpowiednie przystosowanie elevatorów do odbioru, suszenia i czyszczenia zbóż, rzepaku i kukurydzy. Zakończenia wymaga akcja budowy lub wymiany wag wozowych o dużej nośności oraz wymiany przewoźnych suszarni na znacznie większe. Obecnie przemysł zbożowy musi korzystać z obcych magazynów, lub przechowywać zboża pod folią czy plan-dekami. Ta ostatnia metoda jest w naszych warunkach nie do utrzymania.

Modernizacja młynarstwa

Niezbędny jest również dalszy przyrost zdolności przemysłowej młynów z uwagi na dysproporcję, jakiej występuje w poszczególnych regionach kraju oraz zarysowujące się

w przyszłości potrzeby nowych rynków zbytu (np. lubelskiego zagłębia węglowego). Możliwie równomierne rozłożenie w przyszłości zdolności przemysłowych przemysłu zbożowego w powiązaniu z zapleczem surowcowym, magazynowym i rynkiem zbytu ma oczywiście znaczenie i o korzyściach z tego płynących nie ma potrzeby szerzej się rozvádzić.

Dużym utrudnieniem, w znacznej części młynów, jest jeszcze brak magazynów wyrobów gotowych. Każdy przypadek niewywiązania się przewoźników z terminowego podstawienia zamówionych środków transportowych powoduje perturbacje w produkcji, a nie raz nawet uniemożliwia młynów. Częściowego uzupełnienia wymaga też pojemność magazynów zboża przeznaczanego do przemialu. Nadszedł czas wprowadzania w szerszym zakresie transportu specjalistycznego — kolejowego i kołowego, przystosowanego m. in. do przewożenia ziarna i maki luzem. O ile w przemyśle zbożowo-młynarskim postęp jest widoczny — wprowadzono bowiem do eksploatacji m. in. ziarno- i mąkowozowy, przystosowano część młynów do wydawania maki luzem — to u odbiorców (chodzi głównie o piekarnictwo) postęp w przystosowaniu się do takiej formy odbioru surowca jest niezadowalający. Nie trzeba wskazywać na czas i pracochłonność czynności warkowania maki. Maksymalne ograniczenie workowania jest też źródłem oszczędności środków dewizowych na zakup juty do produkcji worków. Nadto dostawy maki luzem podnoszą warunki higieniczno-sanitarne.

Wiąże się z tym potrzeba unowocześnienia rozładunku zbóż z odpowiednio przystosowanych do tego wagonów kolejowych poprzez budowę przy elevatorach specjalnych jazdowych koszar zaspawanych. Szczególne znaczenie ma to w przypadku rozładunku zbóż z pociągów

wahadlowych, ponieważ przyspieszy się rozładunek i rotację wagonów.

Nowy środek organizacyjny

W roku 1975 przemysł zbożowo-młynarski został zreorganizowany i przystosowany do wprowadzanych zmian w terytorialnym podziale administracyjnym kraju. Wprowadzone zmiany spowodowały przejmowanie przez zarządy przedsiębiorstw „PZZ” bezpośredniej działalności operatywnej, która przed reorganizacją w dużej części spoczywała na Zakładach Zbożowo-Młynarskich, wchodzących w skład ówczesnych przedsiębiorstw „PZZ”.

Nowy model organizacyjny przemysłu zbożowo-młynarskiego ma do datnie strony, ale również ujemne. Do ujemnych należy zaliczyć występujące nadal trudności w utrzymywaniu przez zarządy przedsiębiorstw „PZZ” bieżącej współpracy z terenowymi władzami gminnymi. Podobne trudności występują w utrzymywaniu niezbędnych kontaktów z terenowymi kontrahentami. Duży obszar działania i duża ilość jednostek produkcyjnych i składowych nie sprzyja też operatywnej kontroli działalności tych jednostek.

Usprawnienie aktualnego modelu organizacyjnego przemysłu zbożowo-młynarskiego w większym stopniu uwzględnić powinny działania takich instytucji, jak: zjednoczenia państwowych przedsiębiorstw gospodarki rolnej czy wojewódzkie związki spółdzielni rolniczych „Samopomoc Chłopska”.

Istnieje potrzeba zniwelowania luk, powstałych w wyniku większych możliwości technicznych rolnictwa. Chodzi o to, że zyszyby jest zbiór zbóż i jego transport do magazynów niż możliwości przyjęcia, przesuszenia i składowania tego ziarna przez przemysł.

orzecznictwo

DOKONCZENIE ZE STR. 5

miary szkody, uzasadniały surowy wymiar kary, w związku z czym wymierzona kara 4 lat pozbawienia wolności choć surowa, nie wykazuje cech rażącej niewspółmierności. (...) Nie jest natomiast pozbawiony podział drugi z wniosków rewizyjnych, mianowicie co do zasądzenia od oskarżonego odszkodowania.

Zasądzenie w trybie art. 363 § 2 k.p.k. odszkodowania w wysokości równej szkodzie, powstałej w wyniku przestępstwa, nastąpić może tylko wtedy, gdy działanie sprawcy jest wyłączną przyczyną powstania szkody i przyczynienie się do niej innych osób nie wchodzi w rachubę (...)

W niniejszej sprawie (...) nie można wykluczyć, że jednostka poszkodowana, mianowicie Gmina Spółdzielnia „Samopomoc Chłopska” w K., przyczyniła się w jakimś stopniu do zaistnienia szkody, po pierwsze dlatego, że powierzyła tak złożoną placówkę, jak sklep wielobranżowy, człowiekowi nie mającemu do tego żadnego przygotowania i kwalifikacji, jakim był oskarżony Aleksander P., co wynika z jego akt osobowych, a po drugie, że mimo sygnałów o złej pracy oskarżonego i wyniku remanentu kontrolnego z grudnia 1973 r., nie zawieszono go niezwłocznie w pełnieniu obowiązków kierownika sklepu, ale pozwolono mu jeszcze przez kilka miesięcy prowadzić ten sklep jednoosobowo, a więc praktycznie biorąc bez żadnej kontroli.

Ze względu na to, że Sąd Wojewódzki zasądził od oskarżonego odszkodowanie w pełnej wysokości powstałego niedoboru, zupełnie tych problemów nie rozwiązał, uznać należy, iż wyrok w tej części nie został wydany na podstawie wszczęstrosonej analizy materiału dowodowego i z tego względu ostać się nie może.

Kwestia odszkodowania zatem będzie mogła być rozstrzygnięta jedynie w drodze ewentualnego procesu cywilnego (...).

nowe przepisy i zarządzenia

PODWYŻSZENIE NAJNIŻSZYCH WYNAGRODZEŃ PRACOWNIKOM USPOŁECZNIONYM ZAKŁADÓW PRACY

W nr 10 Monitora Polskiego ukazała się uchwała nr 29 Rady Ministrów z dnia 10. marca 1978 r. w sprawie podwyższenia najniższych wynagrodzeń pracowników zatrudnionych w uspołecznionych zakładach pracy (poz. 94).

Podnosi ona najniższe wynagrodzenie zasadnicze, wynikające z osobistego zaszczerowania, określone w stawkach miesięcznych — do kwoty 1600 zł miesięcznie, zaś pracownikom wynagradzanym na podstawie godzinowych stawek płac podwyższa najniższe godzinowe wynagrodzenie zasadnicze wynikające z osobistego zaszczerowania — do kwoty 8,20 za godzinę.

Uchwała salseca organizacjom spółdzielczym i społecznym odpowiednio zastosowanie jej przepisów również w podległych im jednostkach organizacyjnych.

Uchwała wejdzie w życie z dniem 1 maja 1978 r.

PIERWSZENSTWO DLA WYNAJAZKOWYCH, WZORÓW UŻYTKOWYCH I ZDROBNICZYCH ORAZ ZNAKÓW TOWAROWYCH WYSTAWIANYCH NA TERENACH MTP

Stosownie do zarządzenia Prezesa Urzędu Patentowego PRL z dnia 9 marca 1978 r. w sprawie pierwszeństwa z imprez organizowanych na terenach Międzynarodowych Targów Poznańskich (Monitor Polski Nr 10, poz. 39), wynalazki, wzory użytkowe i zdobnicze oraz znaki towarowe będą korzystali z pierwszeństwa wystawiania na imprezach organizowanych na terenach MTP:

- 1) od 16 do 21 kwietnia 1978 r. na wystawach „FOTOKINOTECHNIKA”, „INTERMASZ”, „SEKURA”,
- 2) od 11 do 20 czerwca 1978 r. na 30 Międzynarodowych Targach Poznańskich,
- 3) od 10 do 16 września 1978 r. na Targach Krajowych „Jesień 78”,
- 4) od 15 do 20 października 1978 r. na wystawach „BUDMA” i „DREMA” oraz
- 5) od 14 do 18 listopada 1978 r. na wystawach „INTERBIURO” oraz „MAZURA”.

PRZENIESIENIE WOLNEJ SOBOTY W KWIEŃNIU 1978 R.

Uchwała nr 28 Rady Ministrów z dnia 10 marca 1978 r. (Monitor Polski Nr 10, poz. 35) przenosiła wolne soboty przewidziane na 8 kwietnia i 13 maja 1978 r. na poniedziałek i wtorek 8 i 9 maja 1978 r. Terminy wolnych sobót w następnych miesiącach nie zmieniały się.

Opracowała:
STANISŁAWA ZIELIŃSKA

W ubiegłym roku rolnicy indywidualni kupili od państwa 75 tys. hektarów ziemi. Prawie 4-krotnie więcej niż w roku poprzednim, wciąż jednak mniej, niż w latach 1973 i 1974, kiedy z Państwowego Funduszu Ziemi przekazano im na własność odpowiednio 90 tys. i 82 tys. hektarów.

PAŃSTWO z oczywistych względów zainteresowane jest sprzedażą dobrym rolnikom części ziemi przejmowanej z gospodarstw ulegających likwidacji (w 1977 roku do PFZ prywatni właściciele przekazali około 200 tys. ha). Jak wykazała praktyka, indywidualni nabywcy tych gruntów na ogół bardzo dobrze je zagospodarowują, szybko uzyskują efekty produkcyjne i to przy stosunkowo najniższych kosztach związanych ze zmianą użytkownika ziemi. O powiększenie obszaru zabiegają bowiem rolnicy posiadający gospodarstwa silnie ekonomicznie, dysponujące znacznymi zasobami pracy i relatywnie dobrze wyposażone. Spośród wszystkich czynników produkcji często właśnie ziemi najbardziej im brakuje. Zwiększenie zatem powierzchni gruntów tych gospodarstw uruchamia istniejące w nich rezerwy pracy, umożliwia racjonalniejsze wykorzystanie ich wyposażenia produkcyjnego.

Każde nowoczesne prowadzone gospodarstwo pełnorolne, 10- czy 20-hektarowe — nawet jeśli usługi SKR gwarantują mu wykonanie prac specjalistycznych — powinno posiadać ciągnik wraz z kompletem podstawowych maszyn i narzędzi uprawowych, pielęgnacyjnych, służących do transportu wewnętrznego itp. Takie zestawy maszyn, wartości kilkuset tysięcy złotych, nabywają nawet tacy rolnicy, którzy gospodarują na kilku zaledwie hektarach, choć sprzęt ten nadaje się raczej do zmechanizowania prac w gospodarstwie znacznie większym. Z punktu widzenia interesów indywidualnych gospodarzy (relatywnie mniejsze obciążenie finansowe zakupami sprzętu w większych obszarowo gospodarstwach), i z punktu widzenia interesu ogólnogospodarczego pożądanym jest, aby park maszynowy zgromadzony w gospodarstwach chłopskich był w pełni wykorzystywany. Zależy to zaś m. in. od struktury obszarowej tych gospodarstw.

Zależność między wielkością gospodarstwa a zapotrzebowaniem rolnictwa na maszyny dobrze ilustruje porównanie gospodarki rolnej NRD i RFN. Dla uzyskania podobnego stopnia zmechanizacji i poziomu wydajności pracy w wielkotowarowym rolnictwie NRD wystarcza 5-krotnie mniej — w przeliczeniu na 100 ha — ciągników niż w drugim państwie niemieckim, w którym przeciętna wielkość gospodarstwa wynosi 13 ha.

Punkt wyjścia

Sprzedaż gruntów PFZ ma na celu — poza prawidłowym ich zagospodarowaniem — poprawę struktury agrarnej w sektorze indywidualnym. Jest więc zasadniczą przesłanką, a w rejonach o szczególnie rozdrobnionych gospodarstwach wręcz niezbędnym warunkiem całego procesu unowocześnienia i produkcyjnej aktywizacji gospodarki chłopskiej. Wielkość gospodarstwa określa bowiem jego potencjalne zdolności wytwórcze, dochody, możliwości zastosowania nowoczesnej techniki, racjonalnej organizacji pracy itd. Np. tylko w odpowiednio dużych gospodarstwach, a więc dysponujących silną bazą paszową, może się rozwijać produkcja zwierzęca na taką skalę, jakiej wymaga specjalizacja i mechanizacja hodowli.

Ministerstwo Rolnictwa szacuje, że w trzyleciu 1978—1980 rolnicy indywidualni kupią od państwa 300—400 tys. ha. Dalsze 100—150 tys. ha w sektorze indywidualnym przejdzie w ręce nowych użytkowników na drodze prywatnego obrotu ziemi. Łącznie więc w okresie tym co najmniej pół mln hektarów wykorzystane będzie na pełnorolnictwo wysoko produkcyjnych gospodarstw chłopskich, na poprawę struktury agrarnej.

Z tak sformułowanych obecnych funkcji sprzedaży gruntów PFZ — optymalne ich zagospodarowanie i poprawa struktury agrarnej — wynika istotne wnioski dla administracji gmin. Od czasu VI Plenum KC PZPR (styczeń 1977 r.), które dało jednoznaczny wykładnię polityki partii w dziedzinie gospodarki ziemi, nikt nie powinien mieć wątpliwości, że przy rozdyktowywaniu gruntów PFZ decydują kryteria produkcyjne i że dobrzy rolnicy są na równi z gospodarstwami uspołecznionymi pełnoprawnymi partnerami państwa w gospodarce ziemi. Chodzi jednak o to, żeby odnieść te kryteria nie tylko do aktualnych, ale i perspektywicznych możliwości ich spełnienia przez nowych właścicieli ziemi. A więc nie należy parcelować zasobów PFZ na drobne działeczki, lecz większe kompleksy tych gruntów przekazywać gospodarstwom, które rozpoczęły już specjalizację, które inwestują, którym kierują ludzie z rzeczywistymi kwalifikacjami fachowymi, słowem — działają na rzecz tworzenia nowoczesnych jednostek produkcyjnych w sektorze indywidualnym.



Fot. S. ZUBCZEWSKI

HEKTARY W RUCHU

PAWEŁ KAPUŚCIŃSKI

Niezależnie więc od tego, że sprzedaż ziemi spełnia ważną rolę w trwałym zagospodarowaniu gruntów PFZ (aczekolwiek nie najwłaściwszą: w 1977 r. gospodarstwom państwowym przekazano 74 tys. ha, spółdzielczym — 41 tys. ha i SKR — 45 tys. ha) — rangę zadań administracji terenowej w dziedzinie przepływu ziemi determinuje fakt, iż jest to główna droga poprawy rozdrobnionej struktury gospodarstw chłopskich.

Jak gminy wywiązują się z tego obowiązku?

Dość opieszale

Przytoczę list — skargę rolnika dość, niestety, typową dla lekceważącego stosunku administracji wielu gmin do wniosków rolników pragnących kupić ziemię od państwa.

„Jestem rolnikiem-specjalistą — pisze MIECZYSLAW JANKOWSKI z gminy Pyrzyce — posiadam 6-hektarowe gospodarstwo. Za dostarczenie w 1976 roku największej, w przeliczeniu na powierzchnię, ilości mięsa w województwie szczecińskim otrzymałem z rąk wicewojewody 20 tys. zł nagrody. Wyrocznie to zmobilizowało mnie do zwiększenia hodowli młodego bydła rzeźnego. Rozpocząłem budowę nowej obory na 40 stanowisk, kosztów pół miliona złotych. W maju ją zacząłem, w lipcu budynek był gotów. Przy odbiorze obiektu od wykonawcy — Wojewódzkiej Spółdzielni Budownictwa Wiejskiego — obaczyłem m. in. wicewojewodę, naczelnika, kierownika służby rolnej. Wicewojewoda powiedział: trzeba temu rolnikowi pomóc, trzeba mu sprzedać ziemię z PFZ.

Wszystko dobrze się składało, bo jesienią 1977 roku przeprowadzone było szałenie. Po pierwszym pomiarze dostałem 8 ha omylem i miałem jeszcze otrzymać 2 ha łąki, którą dzierżawiłem. W rozmowie z naczelnikiem i kierownikiem służby rolnej powiedziałem mi, że mogę wejść na pole, orać, siał, a formalności załatwione będą później. Zasiłem 2 ha żyta, do skoszenia wiosną

na paszę. Tymczasem nastąpiło drugie szałenie. Nowy geodeta zrobił inny plan. Ziemię mnie przyrzeczoną przeznaczono na działki, a mnie obiecano dać ziemię w innym miejscu. Za nasioną, nawozami i uprawą mam otrzymać odszkodowanie. Minął grudzień, styczeń, luty, marzec, nadszedł kwiecień, a ja czekam na ziemię z 48-ma sztukami trzody i 40-ma bykami na 6 hektarach. Interweniowałem kilkakrotnie do Urzędu Wojewódzkiego, usłyszałem: trzeba czekać”.

Redakcje gazet wiejskich otrzymują dziesiątki podobnych listów, których autorami są często proudujący rolnicy posiadacze Kart Gospodarstwa Specjalistycznego. W ubiegłym roku sprawą zajęła się Najwyższa Izba Kontroli. Badania NIK wykazały, że istotnie w wielu gminach sprzedaż ziemi traktuje się jako sprawę drugorzędą, opieszale załatwia wnioski rolników, nie dba o dostarczenie bankom spółdzielczym kompletnej i aktualnej dokumentacji.

Niektóre województwa nie realizują własnych planów sprzedaży ziemi. Na przykład, w województwie koszalińskim, w 1976 roku plan zrealizowano w 41 proc., a w I półroczu ub. roku sprzedano rolnikom zaledwie 866 ha wobec planowanych na 1977 rok 3857 ha. Pikanterii tym liczbom dodaje fakt, że w I półroczu 1977 roku rolnicy koszalińscy złożyli w gminach wnioski na sprzedaż 3623 ha, a 347 gospodarzy odpowiadając na listy ofertowe banków spółdzielczych zadeklarowało zamiar kupna 1935 ha. (Jak szacuje IER, ogółem w kraju popyt gospodarstw indywidualnych na ziemię zaspokojony jest w jednej trzeciej).

Nierzadkie były przypadki wycofywania ze sprzedaży i przekazywania innym użytkownikom gruntów, których niedosłali nabywcy byli już zadowoleni z kierownikiem służby rolnej. Często administracja nie zdawała sobie nawet tyle trudu, żeby powiadomić banki o zmianach w spisie gruntów przeznaczonych do sprzedaży.

Jakkolwiek wyraźne uchybienia miały charakter raczej sporadyczny, to niemal powszechnym zjawiskiem była słaba aktywność administracji gminnej w przyspieszaniu przepływu ziemi z gospodarstw słabszych do silniejszych.

Nowe formy pomocy państwa

Wypełnienie zadań stojących przed rolnictwem wymaga, aby hektary, które pracują na półobrotach u niebardzo troszczących się o ziemię dzierżawców lub w gospodarstwach rolników przygotowujących się do przejścia na emeryturę, jak najszybciej znalazły się w rękach rolników gospodarujących nowoczesnie i wydajnie.

Zgodnie z zapowiedzią na XI Plenum, przewiduje się wprowadzenie nowych bodźców materialnych dla rolników, którzy szybko i dobrze zagospodarowują ziemię. W resorcie trwają obecnie dyskusje nad szczegółami projektu wprowadzenia częściowej umarzalnności kredytów udzielanych na zakup ziemi z PFZ. Rozważa się również propozycje uruchomienia specjalnego kredytu dla finansowania prywatnego obrotu ziemi. Będzie to kredyt na bardziej dogodnych niż dotychczas warunkach, przewidujących również częściową umarzalnność, kilkuletni okres karencji, dłuższy okres spłaty.

Te ważne akty państwowe muszą być jednak wsparte aktywniejszym działaniem urzędów gmin. Chodzi tu zarówno o usprawnienie samej sprzedaży ziemi, jak i pomoc dla gospodarstw powiększających obszar. Urzędy muszą dostrzegać ich potrzeby przy podziale gminnej puli maszyn, materiałów budowlanych, urządzeń itp. Bo ziemia jest wprawdzie najważniejszym elementem produkcji rolnej, ale tylko w połączeniu z innymi, da efekty, na które wszyscy czekamy.

MEDALE DLA POLSKICH PRODUKTÓW ŻYWNOSCIOWYCH

Międzynarodowe organizacje badające jakość produktów żywnościowych („Selection Mondiale de la Conserverie” oraz „Selection Mondiale de la Bière et des Boissons non alcoolisées”) przyznały w 1977 r. 10 złotych i 3 srebrne medale polskim wyrobom eksportowym. Wyroby zostały kompoty z truskawek, czarnych porzeczek, agrestu, sok z czarnych porzeczek oraz dżemy i buraczki w occie. Artykuły te pochodzą z zakładów ZPOW w Plocie, Międzychodzie, Tymbarku i w Gdańsku oraz z przetwórci spółdzielni ogrodniczych w Nowym Sączu i Piłudach. Srebrne medale przyznano piwu „Okocim”, „Krakus” i „Żywiec”. (m)

DOCHODY ROLNIKÓW W EWG

Dochody rolników w krajach EWG wzrosły w 1977 r. tylko o 0,5 proc. (w 1976 r. wzrost wyniósł 2,5 proc.). Sytuacja w poszczególnych krajach, jak podaje raport komisji EWG, była bardzo zróżnicowana. W Irlandii nastąpił wzrost dochodów o 21,5 proc., w Danii o 10,9 proc., we Francji o 8,6 proc., w Luksemburgu o 2,8 proc. W Wielkiej Brytanii dochody osiągnęły poziom z 1976 r. Natomiast spadek zanotowano we Włoszech (o 2,5 proc.), w Holandii (o 5,2 proc.), w Belgii (o 6,7 proc.), w RFN (o 8 proc.). Jak z tego wynika, ubiegły rok nie był pomyślny dla rolnictwa wielu krajów EWG. Nie najlepiej przedstawia się również sytuacja rozpatrywana w ciągu trzech minionych lat 1975—1977: dochody rolnictwa wzrosły o 2 proc. Wzrost ten był nierównomierny w poszczególnych krajach Wspólnoty — najmniejszy w Belgii, Wielkiej Brytanii i RFN. Najbardziej na przyłączeniu się do Wspólnoty Rynku skorzystali nowi członkowie — np. dochody rolnictwa w Danii i Irlandii w okresie minionego trzylecia wzrosły o 12,7 proc. (m)

PRODUKCJA SERA W EWG

Produkcja sera w krajach EWG osiągnęła w 1977 r. rekordowy poziom 3,01 mln ton (więcej o 5,7 proc. niż w poprzednim roku). Największą aktywność w tej dziedzinie wykazuje Dania, która znalazła rynek zbytu dla swoich produktów na Bliskim Wschodzie. Znaczny wzrost produkcji osiągnęły również: Irlandia, RFN i Holandia. W pozostałych krajach postęp nie jest tak znaczny. Eksport sera ze wszystkich krajów EWG zwiększył się o 6,6 proc., równocześnie zmalał (o 7,8 proc.) import z krajów nie wchodzących w skład Wspólnoty. (m)

WZROST POWIERZCHNI GRUNTÓW ORNYCH W USA

Wzrost produkcji rolnictwa w USA jest w dużym stopniu rezultatem powiększenia obszarów uprawnych i poprawy wydajności. W ciągu dziesięciolecia 1967—1977 zbiory wszystkich roślin uprawnych zwiększyły się o 29 proc. Dobre były zbiory w roku ubiegłym: wzrosła produkcja bawełny, roślin oleistych i paszowych, zmniejszyły się jednak zbiory zbóż konsumpcyjnych, buraków cukrowych i tytoniu. Powierzchnia przeznaczona pod główne rośliny uprawne była największa od 20 lat (343 mln akrów). Zwiększenie zasiewów (w porównaniu z 1976 r. o 2 proc.) dotyczyło przede wszystkim soi, bawełny, jęczmienia, owsa i słonecznika. (m)

NOWE TERENY ROLNE W BRAZYLII

Brazylia uzyskała możliwość znacznego powiększenia produkcji rolnej. Powodzeniem zakończył się, eksperyment, którego celem było przekształcenie nieużytków w odległości 70 km od stolicy kraju w „spichlerz Ameryki Południowej”. Dzięki zabiegom agrotechnicznym (np. wapnowanie i nawożenie zmniejszające kwaśny odczyn gleby) uzyskano urodzajne tereny uprawne na równinie o powierzchni 2 mln km kw. W bież. roku odbędzie się pierwsze zbiory ryżu, a w przyszłym pszenicy. (m)

WE FRANCJI PODROŻAŁ CHLEB

Od 1 kwietnia wzrosły we Francji ceny pieczywa o 10—20 centimów. Słynna francuska bagetka (250-gramowa) kosztuje obecnie 1,25 F w Paryżu i 1,20 F w tych departamentach, gdzie sprzedawano ją dotychczas po 1,10 F. Ceny chleba o wadze 400, 500, 600 i 700 g wzrosły o 10 centimów, a bochenków o wadze 1 kg o 20 centimów. (m)

MIEĆ PECHA?...

M NIEJ więcej dziesięć dni temu w „Ekspresie Wieczornym” (nakład jednorazowy 800 tys. egzemplarzy) ukazał się zgrabny fotoreportaż, obrazujący osiągnięcia Zakładów Wytwarzających Głośniki „Tonsil” we Wrześni, szczególnie w dziedzinie eksportu i jakości.

Tak się złożyło, że moja wizyta w „Tonsilu” zbiegła się niemal z bytnością fotoreportera, chciałem więc uzupełnić skąpe i konieczności podpisy pod zdjęciami.

Doganiamy czółówkę

Czółówkę dogania się czasem za pomocą licencji. W 1972 roku zakupiono dla „Tonsilu” dwie. Jedną dotyczyła produkcja głośników, drugą mikrofonów. Obie miały na celu zwiększenie gamy wytwarzanych asortymentów oraz podwyższenie jakości.

Wybór padł na RFN i Japonię. Od firmy „Mikrofonbau” z RFN kupiono licencję na produkcję mikrofonów. Koszt transakcji wyniósł ponad 5 mln złotych dewizowych, z czego część zakład spona produkcję własną. Głośniki natomiast zaczęto produkować na podstawie technologii z Japonii, według licencji zakupionej od firmy „Pioneer” za 11 mln złotych dewizowych.

Podczas zawierania umowy licencyjnej założono, że około 8 proc. materiałów niezbędnych do produkcji będzie pochodziło z importu. Tymczasem w roku 1975 udział materiałów z importu wyniósł 21,4 proc., w 1976 — 12,4 proc., a w 1977 — 10,5 proc.

Zakup każdej licencji powinien być poprzedzony rozpoznaniem importochłonności. Trzeba zorientować się co do możliwości krajowych producentów oraz na ile materiały produkowane w kraju można będzie zastosować do produkcji opartej na nowej technologii.

Te 8 proc. materiałów z importu miały stanowić chemikalia, bardzo cienki drut, klej oraz niewielkie ilości celulozy. Dlaczego założono akurat 8 proc? Czy liczba ta była poparta umowami z krajowymi producentami? Nie była — co potwierdza inż. KAZIMIERZ WIĄCEK, dyrektor techniczny „Tonsilu”.

Argument, że „liczono na szybki rozwój polskiej chemii, ale się zawiedziono”, nie jest żadnym argumentem. Sprawa zresztą nie ogranicza się do chemii. Wiele materiałów, takich jak kable, cienkie druty, mogłyby być krajowej produkcji. Nie-

estety, niewiele zrobiono w tej dziedzinie i nie zagwarantowano ich dostaw. W tym miejscu jednak gwoi sprawiedliwości trzeba dodać, że trudno całą winę obarczać „Tonsil”. Niektórych surowców zakłady potrzebują w niewielkich ilościach, nie są więc partnerem dla naszych poddostawców, którzy wolą „masówkę”.

Sytuacja „Tonsilu” nie jest niestety odcobniona. Koledze po piórze dyrektor jednego ze zjednoczeń powiedział: „Gdybym zawierając umowę licencyjną najpierw chciał zbadać możliwości współpracy ze stroną krajowych kooperantów, od każdego ustalilibym — nie, i stałbym w miejscu...”.

W „Tonsilu” przekroczono dość poważnie owe 8 proc. materiałów z importu także dlatego, że niektórych rodzajów drutu, kabli krajowych nie można stosować w produkcji ze względów technologicznych. W efekcie import materiałów w pierwszym roku uruchomienia licencji wyniósł 21,4 proc., co wartościowo wyraża się kwotą 6 mln 300 tysięcy złotych dewizowych.

Ten wysoki wskaźnik importochłonności obniżono w roku 1976 do 12,4 proc. i na poclechę pozostaje fakt, że przynajmniej idzie ku le-

JANUSZ WIECZOREK

szemu. Ale nie ze wszystkim. Do niedawna nie bardzo wiadano, ile, czego sprowadzać, i doprowadziło to do wystąpienia nieprzewidywanych zapasów.

Chomikowanie

Jednym z surowców sprowadzanych z Japonii jest lakier. Służy on do malowania głośników metodą elektrostyczną (lakier clear) oraz metodą zanurzeniową (lakier antikorozyjny). Po malowaniu głośniki tak wyglądają estetycznie i równocześnie są zabezpieczone przed korozją. Niestety, od malowania odstąpiono. Tłumaczono, iż główną przyczyną takiej decyzji były kłopoty z siłą roboczą. Zakład po uruchomieniu technologii szybko się rozrastał, a Września jest zbyt małym miastem, by mogła zaspokoić potrzeby zakładu. Wystąpił niedobór rąk do pracy. Postanowiono więc ludzi z działu malowania przesunąć na inne wydziały.

W „Tonsilu” wyjaśniano mi, że w sumie nie wpłynęło to na obniżenie jakości głośników, lecz „tylko” na obniżenie estetyki.

Czy zjednoczenie było poinformowane o tym? Zjednoczenie mówi, że nie. Twierdzi również, że ich zdaniem są dwie przyczyny tej decyzji:

jedna to rzeczywiste kłopoty z siłą roboczą, druga — chęć ułtwienia sobie życia...

A co zrobiono z importowanym lakierem? Lakier w dalszym ciągu sprowadzano. I doszliśmy do sytuacji paradoksalnej. Z jednej strony decyzyja o odstąpieniu od malowania, a z drugiej strony — nieustanny import lakieru. W Zakładzie bardzo enigmatycznie wyjaśniono tę sprawę, a całość sprowadza się do tego, że były podpisane umowy, a poza tym nie chcieli stracić dostawcy na przyszłość, kiedy ponownie przystąpi się do malowania. Stan taki musiał doprowadzić do wystąpienia nieprawidłowych zapasów.

Kontrola NIK przeprowadzona w „Tonsilu” wykazała, że w końcu 1976 roku zapas zakupionych w Japonii lakierów w latach 1975—1976 wynosił ponad 13 ton. Wartościowo stanowił to ponad 54 tysiące złotych dewizowych. Zapas ten zaspokajał wieloletnie potrzeby zakładu, podczas gdy okres gwarancyjny składowania wynosi 6 miesięcy...

Po kontroli NIK i specjalnym posiedzeniu wszystkich osób za to odpowiedzialnych postanowiono z dniem 1 lipca 1977 roku rozpocząć malowanie głośników. Na tę samą radzie odwołano się stanowiska szefa produkcji, a kierownika wydziału ukarano naganą za niedopatrzność przestrzegania technologii.

Byle szybciej

W celu likwidowania niewłaściwego rezonansu głośników importuje się również z Japonii sztuczne tworzywo, tzw. plastifikator. Zapasy tego materiału w końcu 1976 roku wynosiły ponad 900 kg, wartościowo około 58 tys. zł dewizowych. Roczne zużycie plastifikatora waha się w granicach 20 kg. Sprowadzono więc surowców na około 45 lat...

Plastifikator jest materiałem pomocniczym i służy do korygowania akustyki. Zużycie jego uzależnione jest od jakości produkowanych głośników i mikrofonów. Jeżeli produkcja jest dobra, tzn. układ drgający odtwarza dokładnie, a parametry bliskie są maksimum, wówczas tworzywo to jest niepotrzebne.

Dlaczego sprowadzono aż tak dużą ilość plastifikatora, wiedząc, że zużycie jest niewielkie?

Jednym z celów zakupu licencji jest podniesienie jakości wyrobów. Zużycie plastifikatora obliczono na wyrost. Nie będzie kłamstwem stwierdzenie, że w „Tonsilu” założono chyba 100 proc. wadliwej produkcji, gdyż inaczej nie sposób wytłumaczyć takiego zapotrzebowania na plastifikator. Można przyjąć tłumaczenie, że nie było doświadczenia w tej dziedzinie. Ale to nie wyjaśnia aż tak dużej pomyłki. Można się pomylić o kilka kg, ale nie o kilkadziesiąt lat.

Z kolei w planie rozładowania maszyn ponadnormatywnych z dru-

giego obszaru płatniczego zużycie tego tworzywa na rok 1978 obliczono na 700 kg. Skąd taka rozbieżność w ciągu roku? Prawie 35-krotny wzrost zużycia?

Rozmowa na ten temat z kierownictwem zakładu bardziej smuci niż śmieszy. Rozpoczęto od tego, że... „jak Japończycy zapłacili ponad 300 tysięcy kary umownej za niedotrzymanie jakiegoś tam terminu, to nikt nie powiedział nawet „dziękuję”, a z tych niewielkich zapasów tak skrupulatnie się nas rozlicza”. Tylko — co ma plenić to wiatrak? Wykreślamy się również tym, że ostatnio wzrasta eksport głośników i mikrofonów do strefy dolarowej. Zapomniano chyba, że licencje zakupuje się między innymi w celu uaktywnienia eksportu.

Zgodziłbym się tylko z jednym poglądem, że zużycie plastifikatorów wzrasta, gdyż wzrasta również produkcja. Faktem jest również to, że plastifikator można stosować, ale nie jest to konieczne. Jeżeli plan na rok 1978 jest realny, wobec tego są dwie możliwości: albo zaniedbano korektę akustyki w poprzednich latach, albo obecnie stosuje się ją „na siłę”, żeby problem zapasów mieć z głowy...

W protokole NIK czytamy: „Spór 17 zadań dotyczących sposobu zagospodarowania materiałów importowanych w toku kontroli zbadano siedem i w odniesieniu do czterech pozycji materiałów wartości 1012 tys. zł dewizowych stwierdzono, że nie zagospodarowano materiałów wartości 574,8 tys. zł, tj. 35,6 proc., w tym między innymi: 394 kg plastifikatora oraz 29,8 kg papieru”.

Pierwszą wiadomością, jaką usłyszałem, gdy przybyłem z wizytą do „Tonsilu”, była informacja o przestojach spowodowanych brakiem importowanej celulozy...

Jest to jeszcze jeden przykład złego gospodarowania materiałami z importu. Sądze, że przypadek „Tonsilu” skłania do postawienia kilku znaków zapytania: czy rzeczywiście trzeba było kupować te licencje, a jeśli tak, to czy zastanowiono się w dostatecznym stopniu nad wszystkimi fazami procesów wytwórczych? Wreszcie — co robi zaplecze naukowo-badawcze, aby tę sytuację poprawić? Warto nad tymi sprawami się zastanowić, ponieważ licencje będziemy w dalszym ciągu kupować, a prawidłowe ich wykorzystanie i rozwijanie jest zawsze ważne z punktu widzenia efektywności.

Jest to tym bardziej warte zastanowienia, że jeden z rozmówców powiedział mi na ucho: „Mielśmy cholernego pecha. Mamy w zjednoczeniu wiele zakładów, w których gospodarzą materiały prowadzą się prawie uxorowo. Kontrola upadła akurat tam, gdzie sytuacja jest nie najlepsza”.

Rzeczywiście, trzeba mieć pecha...



Jakość głośników i mikrofonów z „Tonsilu” ciągle się polepsza. Szkoda tylko, że wzrasta importochłonność.

Fot. S. ZUBCZEWSKI

WYSTAWA NIESPEŁNIONYCH NADZIEI

WŁODZIMIERZ WODECKI

W listopadzie ubiegłego roku — z inicjatywy Komitetu Wojewódzkiego PZPR w Gdańsku i Ministerstwa Przemysłu Maszyn Ciężkich i Rolniczych — zorganizowano wystawę, którą nazwano roboczo antyimportową. Trwała ona trzy dni w kuliarach hali sportowej Oliwki.

Nie była to zresztą pierwsza inicjatywa tego rodzaju. Jeszcze w pierwszym kwartale ubiegłego roku przemysł okrętowy, bo o tę branżę tutaj chodzi, sporządził listę — informację o swoich nowych potrzebach w zakresie materiałów, urządzeń i maszyn w latach 1978—1982. Rozesłano ją do wszystkich krajowych kontrahentów z prośbą o podjęcie produkcji. Okazało się, że tylko około 10 proc. potrzebnych wyrobów może liczyć na produkcję krajową, zatem 90 proc. wyrobów z tej listy przemysł okrętowy musi importować, przede wszystkim z krajów II obszaru płatniczego.

Aby zatem przemówić do wyobraźni producentów znacznie sku-

teczniej niż przy pomocy pism i opisów technicznych potrzebnych stoczniom urządzeń, zorganizowano ową wystawę. Zgromadzono na niej 117 grup wyrobów, 278 eksponatów importowanych aktualnie przez przemysł stoczniowy. Wartość roczna tego importu sięga 100 milionów złotych dewizowych, o czym informowała plansza na wstępie wystawy. Kryterium gromadzenia eksponatów była możliwość uruchomienia ich produkcji w kraju i zlikwidowanie importu. I nie było to pobożne życzenie organizatorów, lecz realne rozważanie możliwości technicznych i technologicznych licznych zakładów zaproszonych do odwiedzenia wystawy.

Była to, nawiasem mówiąc, jedna z najbardziej zdumiewających wystaw, jakie zdarzyło mi się obejrzeć w ostatnich latach. Przedstawiono tam, oczywiście, urządzenia i produkty bardziej skomplikowane, ale też i takie, które sprytny ślusarz jest w stanie wyklepać we własnym warsztacie. Nigdy bym nie przypuszczał, że 60 tysięcy dolarów kosztuje

nas roczne import z RFN... sedesów, sprzączek i innych urządzeń sanitarnych na statki, tylko dlatego, że przemysł krajowy nie może się zdecydować na wyłączenie kolematek przy sedesach. Importujemy także „skomplikowane” urządzenia, jak samozamykacze do drzwi, zwykłe bezpieczniki elektryczne, tyle że nieiskrzące, nieskomplikowane styczniki itp.

Trudno tutaj wyliczać wszystkie przykłady. Zainteresowanym gospodarze wystawy opowiadali zadziwiające rzeczy o naszym importie. Oto np. zjednoczenie „Ponar” zakupiło w znanej firmie „Rexroth” licencję na elementy hydrauliczne w systemach olejowych, potrzebnych także stoczniom, ale... produkują je wyłącznie dla własnych potrzeb. Stocznie zaś muszą owe urządzenia importować z firmy... „Rexroth” płacąc półtora miliona zł dewizowych rocznie. Wyobraź sobie miny tamtejszych handlowców na widok zamówienia z ZPO. Zakłady „Elester” w Łodzi zakupiły licencję na styczniki w znanej, o światowej renomie, firmie

BBC. Okazało się jednak, że lokalne stocznie tak dalece odległy od licencyjnego pierwotnictwa, że przemysł okrętowy musi importować styczniki z... BBC. Nie są to przykłady sporadyczne. Importuje się rury, materiały izolacyjne, kaszalki, przepustnice itp.

Na wystawie tę zaproszono przedstawicieli 6 ministerstw, 31 zjednoczeń i 60 zakładów — tych właśnie, które, zdaniem organizatorów, mogłyby się podjąć produkcji importowanych urządzeń. Przyjechali do Oliwki przedstawiciele 7 zjednoczeń, 9 ośrodków badawczo-rozwojowych, 30 zakładów i 8 spółdzielni pracy. Ale przeważająca część gości nie miała uprawnień do prowadzenia rzeczowych rozmów na temat podjęcia produkcji, najczęściej z tym słyszany słowami na wystawie było: rozpatrzmy i zawiadomimy...

I obo teraz, po kilku miesiącach od wystawy, z którą przemysł okrętowy łączył tak wiele nadziei, ZPO i Centrum Techniki Okrętowej przy-

gotowały raport techniczny z wystawy. Jest to raport niespełnionych nadziei. Jak bowiem z niego wynika, w 1978 roku przewiduje się uruchomienie produkcji tylko 1 grupy wyrobów o łącznej wartości 0,8 mln zł dewizowych, w 1979 roku 6 grup wyrobów (około 10 mln zł), w 1980 roku 3 grupy wyrobów (około 1,8 mln zł). Trzy czwarte owego opracowania to rubryki z nazwą wyrobów i informacją, że przedstawiciel zakładu X nie przybył oraz propozycja: przekazać do zjednoczenia, ministerstwa itd.

W praktyce zatem gospodarze narodowa będą musieli wypłacić owe 100 milionów zł dewizowych na import potrzebnych stoczniom urządzeń. Żeby zaś obraz był pełny, przemysł okrętowy został ostatnio postawiony wobec problemu importu kompasów, które dotychczas, bardzo uciążliwie, produkował olivski zakład „Mera-Wag”. Zakład ten przedstawia się obecnie na produkcję wielkich ilości magnetofonów dla potrzeb rynku, radząc branży okrętowej, by kompasy produkowała we własnym zakresie.

Przyznam, że nie dziwi mnie taki mizerny efekt wystawy antyimportowej. Gdybym sam był dyrektorem zakładu, też zastanawiałbym się poważnie, czy podjąć produkcję dla potrzeb stoczni. Nie ma bowiem w naszym kraju rozwiązań ekonomicznych, które zachęcałyby do podejmowania produkcji w imię ograniczenia importu. Zakład produkujący owe np. sedesy ma zapewniony zbyt długich serii dla budownictwa i nie

jest zainteresowany w spełnianiu „wymyślnych” żądań stoczni. Wszystkie, cokolwiek produkują się dla stoczni, statków, wymaga trudnych do zdobycia materiałów, dużej solidności wykonania, precyzyjnego, zabezpieczenia przed działaniem trudnych warunków morskich, bowiem każdy produkt musi uzyskać atest Towarzystwa klasyfikacyjnego PPS, Lloyd's, Det Norske Veritas czy innych. Zatem dużo kłopotu a korzyści mało. Przy tym produkcja ta, mimo że przeznaczona na eksport jako część wyposażenia statków, nie jest producentom zaliczana do eksportu, nie ma bowiem u nas pojęcia eksportu podrzędnie i zasadę jego finansowania. W efekcie lepiej eksportować silniki, za co jest uznane i premia, niż sprzedawać je stoczni na statki, co nie poprawia wskaźników. Sprawa nie jest nowa, niemniej istnieją i domaga się rozwiązania.

Wszystko to nie dotyczy wyłącznie przemysłu okrętowego, w takiej bowiem sytuacji jest wiele innych branż surowcowych i technicznych. Rozwiązaniem problemu. Raz jest to wystawa organizowana pod wysokim protektoratem, innym razem bardziej kameralne działania metodą przyszłościowej uszczelki. Saldo import-eksport w kraju jest ostatnio tylko jedno, trzeba tylko, by ktoś to saldo wyliczał i przeprowadzał kalkulacje, co bardziej gospodarce narodowej się opłaca. W innym przypadku interesy partycularne zawsze wezmą górę i trzeba będzie wydawać miliony złotych dewizowych na import tego, co... eksportujemy.

WOLNY HANDEL PRZECZ BAŁTYK

Rozmowa z PAAVO RANTANENEM — dyrektorem d.s. Polityki Handlu Zagranicznego w Ministerstwie Spraw Zagranicznych Finlandii



Fot. S. ZUBCZEWSKI

Z początkiem kwietnia weszła w życie umowa o wzajemnym zniesieniu przeszkód w handlu między Polską a Finlandią. Finlandia jest pierwszym krajem gospodarki rynkowej, z którym podpisaliśmy tego typu umowę. Na temat porozumienia rozmawiamy z ambasadorem PAAVO RANTANENEM z fińskiego MSZ.

„ŻYCIE GOSPODARCZE”: Czego można oczekiwać po tej umowie?

PAAVO RANTANEN: Ostatecznym jej celem jest stworzenie strefy wolnego handlu między Finlandią a Polską poprzez stopniową eliminację ceł i innych przeszkód stojących na drodze wzajemnej wymiany. Z dniem 1 kwietnia br. stawki celne obniżymy o 40 proc., z początkiem przyszłego roku zostaną one zredukowane o następne 30 proc., zaś od 1 stycznia 1980 roku o pozostałe 30 proc.

Ten „rozkład jazdy” oznacza, że w krótkim czasie, mniej niż trzech lat, znikną cła w fińsko-polskich obrotach wieloma towarami. Nie wszystkim, gdyż w przypadku grupy produktów uznanych przez strony za szczególnie „czułe”, okres zniesienia ceł będzie dłuższy, trwać będzie do roku 1985. Jeśli chodzi o ograniczenia ilościowe, to zdecydowana ich większość zostaje zniesiona natychmiast. Utrzymamy je natomiast w stosunku do importu polskiego węgla i kilku innych towarów, głównie rolnych. Jednakże nie oznacza to jakiegokolwiek dyskryminacji, bowiem takie same ograniczenia stosujemy wobec importu tych towarów z innych krajów.

— Polska nie jest pierwszym krajem socjalistycznym, z którym Finlandia zawarła umowę o takim samym charakterze i podobnej treści.

— Dążenie do rozwoju wzajemnie korzystnej współpracy handlowej ze wszystkimi krajami Europy, bez względu na ich system społeczno-gospodarczy, stanowi od dawna istotną część fińskiej polityki zagranicznej. Po podpisaniu w 1973 roku porozumienia o wolnym handlu ze „Wspólnym Rynkiem”, obroty artykułami przemysłowymi między Finlandią a krajami EFTA (której jesteśmy członkiem) i EWG są wolne od ceł. Parę lat temu rozpoczęliśmy w tej sprawie negocjacje z kilkoma krajami RWPG, co doprowadziło do

podpisania porozumienia z Bułgarią, Węgrami, Czechosłowacją i NRD.

Do rokowań z Polską, tradycyjnie drugim po ZSRR, naszym największym partnerem wśród krajów socjalistycznych, przystąpiliśmy w 1976 roku. Ponieważ negocjowaliśmy porozumienie między dwoma rozwiniętymi krajami przemysłowymi, musiało być ono oparte na zasadzie wzajemności koncesji. Przyjęcie przez Polskę taryfy celnej ułatwiło osiągnięcie porozumienia. Umowę podpisaliśmy we wrześniu 1978 r. Procedura ratyfikacyjna zajęła sporo czasu, bowiem parlament Finlandii, zaniepokojony naszym wysokim deficytem w handlu z Polską, domagał się dodatkowych wyjaśnień, w jakim stopniu umowa ta poprawi sytuację firm fińskich na polskim rynku.

— Decydujący wpływ na rozmiały fińskiego wywozu do naszego kraju ma fakt, że firmy z Finlandii często przegrywały w rywalizacji z eksporterami z innych krajów. Tak np. wysokie ceny i niekonkurencyjna oferta kredytowa spowodowała utratę przez firmy fińskie powaźniejszych zamówień polskiego przemysłu celulozowo-papierniczego. A przecież jest to dziedziną, w której Finlandia jest światowym potentatem. Ponadto, zdaniam polskich przedsiębiorstw, fińskie są za mało ofensywne w walce o rynek.

— Marketing jest, oczywiście, tą dziedziną, w której zawsze można coś poprawić, choć trudno mi zgodzić się bez zastrzeżeń z tezą o niekonkurencyjności oferty naszych

firm. Gdyby tak było, to nasz eksport nie zwiększyłby się w roku 1977 do krajów EFTA o 31 proc., do krajów EWG — o 20 proc., czy na rynki RWPG o 18 proc.

Jeśli zaś chodzi o wysoki deficyt w handlu z Polską, to wynika on ze znacznego w ubiegłym roku wzrostu importu polskiego węgla. Kupiliśmy go za 3,7 mln ton.

— Jak dotychczas, o wielkości polskiego eksportu do Finlandii decyduje w dominującym stopniu właśnie węgiel. Finlandia jest i będzie w najbliższych latach jednym z największych odbiorców naszego węgla. W 1977 roku na ten surowiec przypadało ok. 80 proc. polskiego eksportu na rynek fiński, podczas gdy udział maszyn i urządzeń wyniósł niespełna 5 proc. Eksport fiński do Polski jest o wiele bardziej urozmaicony. W ub. roku 40 proc. przypadało na maszyny i urządzenia, 37 proc. na wyroby przemysłu drzewno-papierniczego, a 13 proc. na wyroby przemysłu chemicznego. Czy, Pańskim zdaniem, umowa, która weszła w życie kilkanaście dni temu, umożliwi poprawę struktury polskiego eksportu na rynek fiński?

— Realizacja umowy stworzy dogodną sytuację obu stronom. Polskie towary sprzedawane na rynku Finlandii będą korzystały z tych samych przywilejów, z jakich do tej pory korzystał niejeden konkurent. Two- rzy to zatem lepsze warunki dostępu

do rynku i w konsekwencji dywersyfikacji polskiego eksportu. My z kolei oczekujemy, że firmy nasze znajdą się na rynku polskim w uprzywilejowanej sytuacji w porównaniu z rywalami z innych krajów o gospodarce rynkowej, co pozwoli na wyraźny wzrost eksportu.

— Istnieją zatem szanse, aby w stosunkowo niedługim czasie pomyślnie rozwiązać obie kwestie przewijające się przez naszą rozmowę: urozmaicić strukturę towarową polskiego eksportu poprzez wzrost sprzedaży artykułów przemysłowych i zmniejszyć niezbalansowanie wymiany drogą zwiększenia fińskiego eksportu.

— Umowa sama przez się nie gwarantuje takiego obrotu rzeczy i stwarza tylko dogodne ku temu warunki, których wykorzystanie zależeć będzie od wysiłków przedsiębiorstw bezpośrednio zainteresowanych oraz dobrej woli administracji obu krajów.

Chciałbym jeszcze dodać, że usuwając stopniowo przeszkody w handlu, umowa otwiera pole nie tylko dla szybkiego rozszerzania rozmiarów i zakresu wymiany towarowej, ale także dla rozwoju innych form wzajemnie korzystnej współpracy gospodarczej. Jest zatem dobrym krokiem realizacji ducha Aktu Końcowego KBWE z Helsinek.

— Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiał:
ANDRZEJ LUBOWSKI

POLSKA W MADRYCIE

EUGENIUSZ MOŻEJKO

„Dni Polskie” w Madrycie (12-21 kwietnia) są pierwszym naszym wystąpieniem tego typu w Hiszpanii. Są one także pierwszą w ogóle prezentacją kraju socjalistycznego. Choćby z tego względu „dni” stanowią wydarzenie o niemalym znaczeniu dla dalszego rozwoju stosunków polsko-hiszpańskich. Stwarzają przecież możliwość przedstawienia się szerszym kręgom społeczeństwa, którego wyobrażenia o poziomie życia w naszym kraju, o jego możliwościach produkcyjnych są w najlepszym razie niejasne, a nierzadko obciążone uprzedzeniami.

W Hiszpanii dokonano się — w bardzo krótkim czasie — głębokie przeobrażenia wewnętrzne w warunkach ścierania się różnych, a często przeciwstawnych tendencji. Teraz kraj przeżywa nowy, spokojniejszy etap pod osłoną pewnego rodzaju rozejmu, podpisano między rządem opozycją lewicową, znanego pod nazwą paktu w Manclo. Powinno on umożliwić uchwalenie nowej konstytucji i konsolidację ustroju demokracji parlamentarnej, a także opanowanie trudności gospodarczych.

Mimo względnego uspokojenia, Hiszpania nadal poszukuje wewnętrznej równowagi i swego miejsca w świecie. Zgłosiła już wprawdzie swoją kandydaturę do EWG, a nieoficjalnie otwarto dyskusję także nad ewentualnym przystąpieniem do NATO, równocześnie jednak kraj ten nie stroni od kontaktów z innymi obszarami świata. Po długim okresie izolacji raczej ich poszukuje. Dotyczy to także krajów socjalistycznych.

Wizyta ministra spraw zagranicznych Oreji w Polsce i Jugosławii i szybki — przynajmniej do niedawna — rozwój stosunków gospodarczych z krajami RWPG, zwłaszcza Związkiem Radzieckim, Polską i Rumunią. W liczbach absolutnych są one jeszcze niewielkie (obroty polsko-hiszpańskie kształtują się na poziomie 200 mln dol.). Obciąża je też w jeszcze większym mierze niż cały handel Wschód-Zachód, podstawowa słabość, jaką jest mało zróżnicowana struktura wymiany i olbrzymia przewaga surowców w hiszpańskim imporcie z krajów socjalistycznych.

Tym ważniejsze jest przedstawienie Hiszpanom Polski jako kraju rozwiniętego przemysłu, zdolnego produkować wiele nowoczesnych i atrakcyjnych wyrobów. Wystawa „Polonia Hoy” czyli „Polska Dzisiaj” — bo pod taką nazwą odbywają się

polskie dni w Madrycie — spełnia swoje zadanie. W pawilonie wystawowym hiszpańskiej izby handlowo-przemysłowej znalazły się eksponaty obrazujące dorobek wybranych dziedzin polskiego przemysłu — poczynając od modelu „kopalni” „roku dwutysięcznego”, poprzez obrabiarki z Poręby, całą flotyllę (tę model) nowoczesnych statków rybackich, po przyrządy kontrolno-pomiarowe i mikroskopy. Główny akcent wystawy spoczywa jednak na najbardziej atrakcyjnych dla widza z ulicy przemysłowych wyrobach konsumpcyjnych, jak: odzież z kreacjami „Telimeny” na czele, włóczwie, fajtany, wyroby z „Desy”, kosmetyki „Polleny” i wiele innych.

Taki profil wystawy odpowiada całkowicie intencjom organizatorów. Mówi koordynator imprezy, dyrektor BARBARA ŁANIEWSKA z Polskiej Izby Handlu Zagranicznego:

— Obok celów handlowych, które są dla nas oczywiście ważne, głównym zadaniem wystawy jest informowanie o Polsce. Jest ona tutaj w końcu mało znana. Zestaw ekspozycyjny nie jest tak reprezentacyjny, jak byśmy chcieli (brak np. maszyn budowlanych, sprzętu motoryzacyjnego), ale nie ma tu warunków, żeby wszystko pokazać.

Według danych przytoczonych przez dyr. Łaniewską, pierwszego

dnia wystawę zwiedziło tysiąc osób, które wykupiły bilety. Poza tym mogło być drugie tyle spośród adresatów kilkunastu tysięcy pocztówek rozesłanych metodą „Direct Mail” i uprawniających do wstępu bezpłatnie. Przyjmując 2 tys. osób za średnią, daje to ok. 20 tys. zwiedzających w ciągu 10 dni trwania imprezy. Gorzej było z frekwencją na pierwszych występach zespołów artystycznych, które zainaugurował ludowy „Harnam”. Zdaniem pani dyrektora, reklama polskich zespołów była za mało intensywna.

Dyskusja przy „okrągłym stole”, pierwsza z serii imprez towarzyszących wystawie zgromadziła ponad 20 przedstawicieli hiszpańskiego przemysłu i bankowości, izb handlowo-przemysłowych i resortów gospodarki oraz około 20 reprezentantów polskiego życia gospodarczego. Byli to z pewnością właściwi ludzie na właściwym miejscu, a jednak w toku dyskusji nie zdołano wyłonić, ani tym mniej omówić wszystkich najbardziej istotnych problemów polsko-hiszpańskiej współpracy gospodarczej. Pewnym usprawnieniem jest, może fakt, że chodziło o pierwsze spotkanie obu stron.

Owszem, zgłoszono kilka spraw, postulatów, pytań. Strona hiszpańska wykazała np. zainteresowanie polską miedzią, możliwością eksportu usług budowlanych, deklarowa-

no też obopólną chęć rozwijania kontaktów technicznych, kooperacji przemysłowej, współpracy na rynkach krajów trzecich. Trudno byłoby jednak na tej podstawie sformułować konkretne wnioski. Obecny przy okrągłym stole wice-minister handlu zagranicznego i gospodarki morskiej, STANISŁAW DŁUGOSZ po prostu odpowiedział na niektóre konkretne pytania i wyjaśnił te aspekty polityki handlowej Polski, które hiszpańskim uczestnikom dyskusji wydawały się nie dość jasne lub budziły wątpliwości (np. czy strona polska nie uprawia przypadkiem spekulacji w handlu zagranicznym).

Na rozwinięcie szerszej wymiany poglądów zabrakło po prostu czasu. „Okrągły stół”, jak wspomnieliśmy, był tylko jednym z przewidzianych spotkań. W programie znajdowało się jeszcze kilkanaście sympozjów i spotkań w węższym gronie, które mogły być udane i owocne. Tego jednak po prostu nie wiemy. Dlatego też zgłoszonych tutaj kilka uwag, nasuwających się na podstawie obserwacji zebranych w ciągu dwu pierwszych dni trwania imprezy, można dopiero dobiega końca, nie można traktować jako podsumowania.

za granicą piszą

JAK ZATONAŁ „AMOCO CADIZ”

Katastrofa amerykańskiego super-tankowca „Amoco Cadiz”, płynącego pod banderą liberyjską, który wskutek awarii urządzeń sterowniczych osiadł na skalistym dnie u wybrzeży Bretanii, w pobliżu portu Brest, i po pewnym czasie rozłupał się na dwie części, określana jest jako największa bomba ekologiczna w historii żegluga. Z olbrzymiego zbiornikowca o długości 334 m i szerokości 51 m zaczęła wyciekać ropa naftowa, zalewając ogromną powierzchnię morza. Walka o ochronę wybrzeża, przy użyciu nadmuchiwanych zapór, pomp i środków chemicznych, została przegrana. Ropa naftowa, której całość 220-tysięczny ładunek wyciekł do morza, zalała 200-kilometrowy pas estok i plaż Bretanii. O tym, jak doszło do katastrofy, pisze OBSERVER. Poniżej zamieszczamy fragmenty tej relacji.

W ferworze zdarzeń, których wynikiem było zatonięcie gigantycznego tankowca „Amoco Cadiz”, jedno jest pewne — nie powinno być do tego dojdzie. Wydarzenia z czwartku, 16 marca, między godziną 9.40 GMT, kiedy nastąpiło uszkodzenie urządzeń sterowniczych, a 21.04 GMT, kiedy statek osiadł na dnie u wybrzeży Bretanii, są przedmiotem gorliwych sporów.

Właściciel zbiornikowca — Amoco International i właściciel holownika — hamburski Bugiera opublikowali oświadczenia. Na ich podstawie oraz na podstawie świadectwa nocnego świadka — oficera bezpieczeństwa na pokładzie tankowca, można od- tworzyć obraz owych wypadków.

„Amoco Cadiz” waży 263 tys. ton łącznie z ładunkiem 220 tys. ton arabskiej ropy płynącej z Zatoki Perskiej do angielskich portów.

Właściciel zbiornikowca — Amoco International i właściciel holownika — hamburski Bugiera opublikowali oświadczenia. Na ich podstawie oraz na podstawie świadectwa nocnego świadka — oficera bezpieczeństwa na pokładzie tankowca, można od- tworzyć obraz owych wypadków.

„Amoco Cadiz” waży 263 tys. ton łącznie z ładunkiem 220 tys. ton arabskiej ropy płynącej z Zatoki Perskiej do angielskich portów.

0.40 — łamie się kryza jednego z potężnych dźwignów hydraulicznych kontrolujących ster. Statek znajduje się w odległości 8-10 mil morskich

od wybrzeża Bretanii, na północny zachód od Brestu, na rozszalałym morzu, przy sztormie o sile 8-9 stopni.

12.20 — Podpłynął „Pacifie” i zarzuca na pokład linę holowniczą zainicjując uzgodniony warunki kontraktu o ratowaniu tankowca. Rozpoczyna się dialog z jego kapitanem, Pasqualem Bardari, który nie uważa, że statek jest w poważnym niebezpieczeństwie. Proponuje on kapitanowi holownika kontrakt na holowanie do Zatoki Lyme i portu Dorset. Kapitan holownika nie godzi się na te warunki, twierdząc, że sytuacja, w jakiej znajduje się tankowiec, jest dostateczną podstawą do zawarcia otwartego kontraktu Lloyda, który oznacza, że właściciel statku musi zapłacić procent od wartości ładunku, który w tym przypadku wynosił 20 mln dolarów.

Kapitan tankowca nalega na porozumienie się z centralą towarzystwa Amoco International, mieszczącej się na 50 piętrze chicagowskiego drapacza chmur — Standard Oil Building. Rozmawia z wiceprezensem, który ze-

zwala na zawarcie otwartego kontraktu Lloyda. Kapitan holownika twierdzi, że w tej sytuacji rozpoczął holowanie pełną parą. Niemniej jednak tankowiec zdryfował 56 mil morskich względem brzegu.

Radio Conquet kilkakrotnie łączy się z „Cadiz”, pytając, czy wszystko jest w porządku. Tankowiec odpowiada: „Wszystko jest w porządku, nie martwiecie się”. W tym samym czasie trwają pertraktacje między centralą Amoco w Chicago a zarządem Bugiera w Hamburgu, w celu uzgodnienia szczegółów kontraktu i optymalnego wariantu akcji ratowniczej.

16.19 — 65-milimetrowej średnicy lina holownicza pęka w wyniku obciążenia jej siłą 300 ton. Kapitan Bugiera twierdzi, że nawet przy pracy silników holownika z maksymalną mocą, „Pacifie” nie jest w stanie kontrolować dryfowania statku. Pogoda stale pogarsza się.

19.30 — Francuskie władze przybrzeżne, które utrzymywały dotychczas kontakt wizualny, tracąc całą akcję z pola widzenia z powodu zapadających ciemności. Obserwacje z brzegu prowadzone są bez pomocy radarów.

20.00 — „Cadiz” spuszcza kotwicę w odległości mniejszej niż 5 km od

brzegu, lecz nadal dryfuje, znoszony przez ogromne fale i silny wiatr.

21.04 — „Amoco Cadiz” osiada na dnie, pompownia zostaje przedziurawiona przez ostre skały podwodne, z których większość nie jest zaznaczona na mapie wybrzeża. Światła zostają wygaszone i statek zamiera. Jedna iskra mogłaby spowodować wybuch obłoków gazu, jakie powstały po przebiegu pompowni.

21.30 — Maszynownia zostaje zatopiona.

22.30 — Drugi holownik — Simson przybywa walcząc ze sztormem.

01.45 — Zaloga zostaje ewakuowana śmigłowcem.

04.00 — Kadłub statku uderzony przez ogromne balwany i sztormowy wiatr zaczyna się łamać.

05.10 — Kapitan Bardari opuszcza statek na śmigłowcu.

19 marca — Oba kapitanowie zostają aresztowani przez policję morską i zatrzymani w celu przesłuchania.

20 marca — Kapitan tankowca zostaje oskarżony o zaniechanie otwarcia morza. Oskarżenie to przewiduje karę 2 lat pozbawienia wolności i grzywnę w wysokości 100 tys. franków.

24 marca — Statek rozpada się na dwie części wylewając pozostałość

