

DAŁSZY CIĄG NA STR. 7, 8, 9 I 10

PORTRET Z PAMIĘCI

DALSZY CIĄG ZE STR. 7

potrzeb ani też w związku z tym nie analizuje konieczności ich ewentualnych zmian".

"Ucieczka" w kierunku samozaopatrzenia, rezygnacja z usług wyspecjalizowanych jednostek handlowych i poszukiwanie kontaktów bezpośrednich z producentami materiałów, półwyrobów, normalii itp. nie ma nic wspólnego — tak twierdzi blisko 3/4 naszych respondentów — z optymalizacją kosztów wytwarzania. Przeciwnie — zazwyczaj pociąga za sobą wzrost kosztów ze wszystkimi tego faktu konsekwencjami dla wielkości dyspozycyjnego funduszu płac, nagród i premii, wypłacanych kierownikom przedsiębiorstw z zysku, wywiązania się z obowiązujących wskazań akumulatora, nie mówiąc już o „reakcji łańcuchowej” w sferze cen. Nie ma nawet nic wspólnego — tak twierdzi ok. 55 proc. respondentów — z uzyskaniem większego wpływu na zgodność dostaw z zapotrzebowaniem oraz na jakość otrzymywanych środków produkcji. Ten wpływ jest nikły. Ma natomiast jedną, przesadzającą o wyborze „modelu zaopatrzenia” zaletę (opinia prawie 85 proc. czytelników odpowiadających na ankietę): że być może dzięki kontaktom bezpośrednim uda się skrócić czas wyzyskiwania od złożeń zamówienia do realizacji dostawy, a także, że — jak podkreśla np. w swojej odpowiedzi cytowany już zastępca dyrektora d.s. środków produkcji Gdańskiego Zjednoczenia Budownictwa, inż. Zbigniew Mielczar — dzięki różnego rodzaju „układom”, jakie przy takich bezpośrednich kontaktach powstają, zdoła się dotrzeć do potrzebnych przedsiębiorstw materiałowych, nim zostaną one podzielone na „kierunki sprzedaży i odbiorców”. W sytuacji ogólnego deficytu materiałów i ciągłego zwiększania zadań — pisze inż. Zbigniew Mielczar — czynnik kosztów w procesie wyboru źródeł zaopatrzenia nie odgrywa większej roli".

Na dodatkowy, uzupełniający argument, powodujący wzrost atrakcyjności pozainstytucjonalnych źródeł zaopatrzenia (kontaktów bezpośrednich między zakładami wytwórczymi) wskazują nasi respondenci z Paczkowskich Zakładów Sprzętu Pożarniczego. Tym argumentem jest możliwość stosowania „handlu wymiennego”. Po prostu: takich przedsiębiorstw, które mają wystarczającą ilość pieniędzy, by zapłacić praktycznie każdą cenę za potrzebne materiały do produkcji, jest dużo. Ponieważ jednak zarobione przez dostawcę pieniądze dają mu stosunkowo niewiele, bo nie wystarczy mieć odpowiednio pokazane konto w banku, by np. zdobyć dyktando na potrzebne materiały, elementy itp., nie mówiąc już o wydatkowaniu posiadanych pieniędzy na nowe inwestycje, trzeba jeszcze posiadać odpowiednie „limity” lub „dojścia”, poza formalną karierę robi wymiana towar za towar, usługa za usługę. Przypomnijmy fragment dyktanda przed kilku miesiącami („Z.G.” nr 12/79) wypowiedzi zastępcy dyrektora Fabryki Tarcz Słernych w Grodzisku Mazowieckim, Henryka Szczapa. Dziennikarz występował w roli zaopatrzeniowca, pragnącego załatwić dostawę pewnej ilości narzędzi polerskich. Dyrektor Szczapa:

— (...) Lecz zreflektował się Pan chyba zbyt późno. Zamówienia powinno się składać na 1,5 — 6 miesięcy przed rozpoczęciem kwartału, w którym nastąpiła ma dostawa....

— (...) Narzędzia, o które prosiłem, są mi naprawdę niezbędne, nie są pół roku, a teraz.

— Słowo.

— Słowo.

— No tak... A w fabryce, którą Pan reprezentuje, macie przyzwolną narzedziownię? Taką, gdzie można by zrobić kilka form do naszych wyrobów?

— Mam. Ale zamówienia przyjmujemy na rok przyszły. Teraz brak nam wolnych zdolności. Limit zatrudnienia, rynek, eksport....

— Niech Pan nie żartuje, rozmawiamy po koleżeńsku....

— A narzędzia polerskie będą?

— Będą, za dwa tygodnie (...)"

Między statystyką a życiem

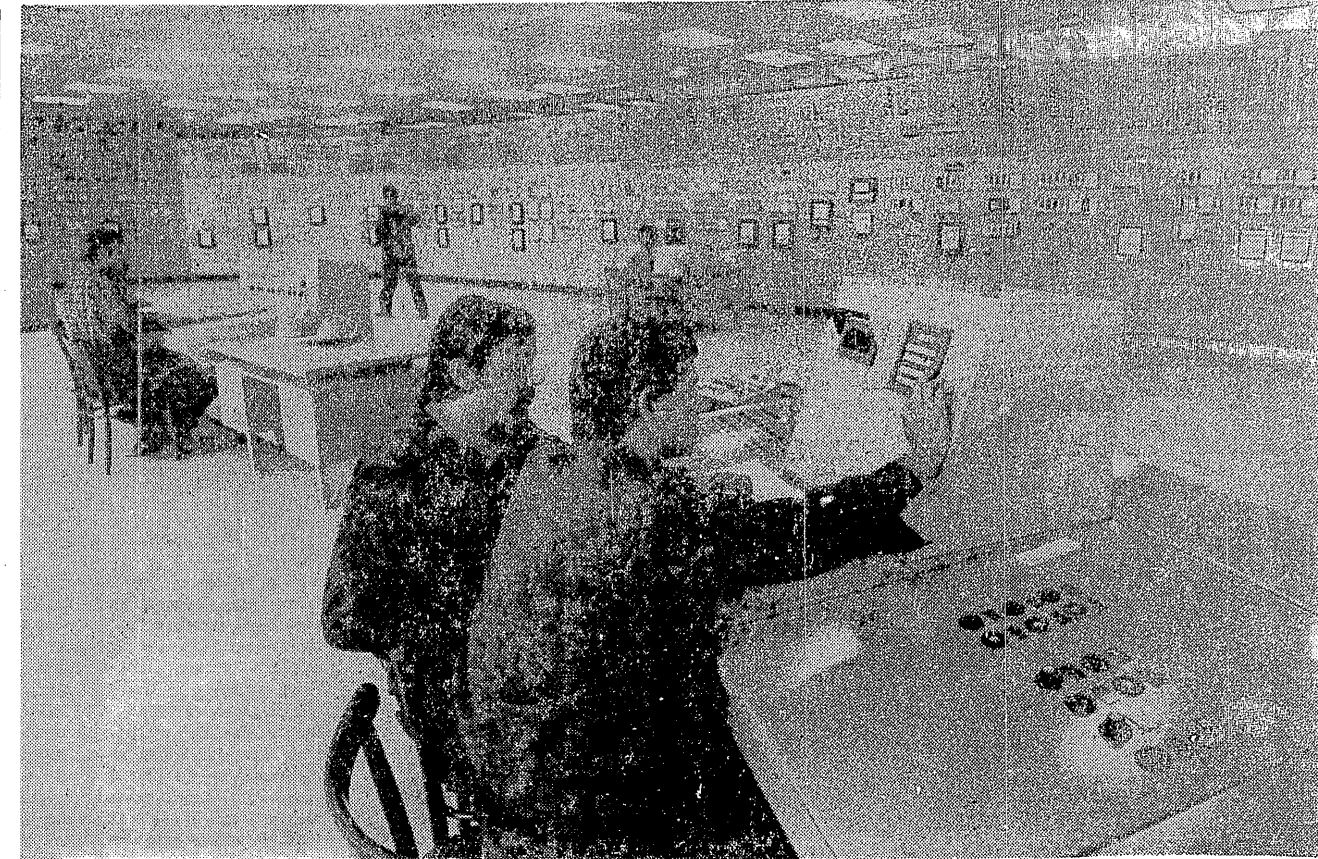
Te fakty spowodowały, że uszczupleniu uległ zakres zaopatrzenia materiałowo-technicznego, realizowanego za pośrednictwem wyspecjalizowanych jednostek handlowych. Jak oceniają nasi czytelnicy, działalność organizacji zbytu na tym odcinku, jak i jeszcze w gestii tych organizacji pozostała, gdzie nie zostały one wyparte przez bezpośrednie kontakty: odbiorca towarów zaopatrzeniowych — wytwórca tych towarów? W opracowaniu w kwietniu br. sprawozdaniu Zespołu Organizacji Zaopatrzenia i Obrotu, działającym przy Urzędzie Gospodarki Materialowej, czytamy m. in.: „Ocena realizacji w/w zadań w roku 1978 (postanowien Prezydium Rządu z lipca 1975 r. w sprawie zwiększenia efektywności wykorzystania zasobów surowcowych i materiałowych — przyp. „Z.G.”) należy stwierdzić, iż w okresie tym, mimo poważnych zakłóceń wywołujących trudności zaopatrzeniowe, nastąpił dalszy postęp w doskonaleniu procesu organizacji zaopatrzenia jednostek gospodarczych w materiały i surowce”. Na dowód, sprawozdanie przytacza przykłady rozszerzenia przez wiele organizacji zbytu badań efektywności bieżącego i perspektywicznego popytu, zawarcie przez nie w roku 1978 z głównymi dostawcami i odbiorcami 11 długoterminowych porozumień o współpracy oraz 1134 umów wieloletnich, wzbogacenie asortymentu rozprowadzanych materiałów i innych wyrobów zaopatrzeniowych, skrócenie terminów dostaw (np. tzw. wyprzedzenie przy składaniu zamówień na przewody słaboprądowe i przewody nawojowe emaliowane zmniejszone zostało z 60 do 45 dni, na ok. 460 asortymentów branży metalowej z 45 do 30 dni, na produkty węglowod. pochodne i artykuły chemii nieorganicznej średnio z 45 do 30 — 40 dni, szkła oświetleniowego, chlorku magnezu z 60 do 45 dni itp.).

Dalsze inicjatywy, mające potwierdzić rosnącą sprawność jednostek handlu środkami produkcji, to — według przytoczonego sprawozdania — systematyczne rozszerzenie zakresu umów o dostawach gwarantowanych (tylko w 6 jednostkach: „Supon”, Centrala Techniczna, „Elmet”, „Technobyl” i „Metalbyst”) i „Chemia” zawarto w roku ub. 962 tego typu umowy lub aneksy do nich), zwiększenie sieci sprzedaży detalicznej, rozwój usług dodatkowych takich, jak np. cięcie sprzedawanych wyrobów hutniczych, montaż regał magazynowych, obsługa serwisowa odkurzaczy przemysłowych z importu, wypożyczanie sprzętu pomiarowo-kontrolnego i narzędzi specjalistycznych (Centrala Techniczna), konserwacja, remont i legalizacja podręcznego sprzętu gaśniczego, montaż starych urządzeń gaśniczych, instalacji sygnalizacyjno-pożarniczej i instalacji piorochronnych („Supon”), remonty maszyn, segregacja i prosta obróbka odrzutów hutniczych, sortowanie i przycinanie odpadów papieru, przewijanie przedzielników niepełnowartościowych („Bomis”), konsultacje w zakresie stosowania łożysk w silnikach elektrycznych i lotniczych, w maszynach rolniczych i pojazdach („Prema”), rozszerzenie cięcia wyrobów hutniczych („Centrostal”). Chociaż nazbyt powoli, ale stopniowo rości udział dostaw, kierowanych do odbiorców transportem scentralizowanym (w „Centrostali”) w roku ub. transportem scentralizowanym kierowano 80 proc. dostaw wchodzących w zakres obrotu składowego, w „Centrobudzie” również 80 proc., w CH Metali Nieżelaznych 70 proc.).

W ankiecie postawiliśmy w związku z tym trzy pytania. Pierwsze z tych pytań brzmiało: czy nasi czytelnicy, zajmujący się sprawami zaopatrzenia w swoich przedsiębiorstwach, zetknęli się z tymi inicjatywami? Pytanie drugie (w przypadku odpowiedzi pozytywnej): jak oceniają skuteczność i użyteczność tych inicjatyw? Pytanie trzecie sformułowane zostało w sposób następujący: czy — na podstawie dotychczasowych doświadczeń — można wymienić jedną lub więcej jednostek handlu środkami produkcji, których działalność można by uznać za wzorcową lub przynajmniej zadowalającą?

Tylko mniej niż trzecia część naszych respondentów stwierdziła, że zetknęła się w praktyce z tego rodzaju inicjatywami, ponad 70 proc. odpowiedziało: „nie”. Z kolei ponad połowa tych, co twierdziła, że z inicjatywami tymi się zetknęła, odpowiedziała zdecydowanie: „Nie” na pytanie, jaka jest wartość użytkowa tych inicjatyw, reszta wstrzymała się od oceny; ani jeden z respondentów nie wystawił ze swojej strony oceny zadowalającej. Wielu natomiast, odpowiadając „nie” na pytanie, czy zetknęli się z inicjatywami, zmierzającymi do rozszerzenia i poprawy jakości usług handlowych, dodawało od siebie uwagę: chętnie byśmy z tego rodzaju usług dodatkowych skorzystali....

Mniej zdecydowane są natomiast odpowiedzi, czy można — na podstawie dotychczasowej praktyki — wymienić jedną lub więcej jednostek handlu zaopatrzeniowego, spełniających zadowalająco lub wzorcowo swoje statutowe, podstawowe zadania. Blisko 65 proc. respondentów twierdzi, że takich jednostek nie zna, że żadnej nie są w stanie wyróżnić, do pracy wszystkich mają zasadnicze zastrzeżenia. Ale prawie 1/3 — co nie jest



Fot. CAF

Pod koniec bieżącego roku w Mazowieckich Zakładach Rafineryjnych i Petrochemicznych

w Płocku nastąpi rozruch technologiczny tzw. kompleksu Olefin-II. Jest to ogromne

przedsięwzięcie inwestycyjne

polskiej chemii, największe w

bieżącej pięcioletce, swoją

techniczną złożonością prze-

kraczające to, co dotychczas

w chemicznej branży w Pol-

sce budowano.

KOSZT inwestycyjny całego zadania przekracza 14 mld zł. Realizowane jest ono na podstawie kontraktu zawartego 3.XI.1973 r. z japońską firmą TEC — Toyo Engineering Corporation. Budowę kompleksu rozpoczęto 1.VII.1975 r. Ówczesny minister przemysłu chemicznego, mgr inż. Maciej Wirowski — biorąc pod uwagę wielostronne konsekwencje produkcyjne i korzyści, jakie ta inwestycja powinna przynieść całej gospodarce narodowej, a także technologiczny awans polskiej petrochemii — nazwał Olefiny-II „Hutą »Katowice« polskiej chemii”.

Olefiny-II stały się jednym z głównych zadań określonych w programie chemizacji gospodarki narodowej. A pełne uruchomienie kompleksu pozwoli na trzykrotne zwiększenie bazy surowcowej niezbędnej przede wszystkim do rozwijania produkcji tworzyw sztucznych.

Tak jak niegdyś produkcja kwasu siarkowego lub nawozów azotowych (mierzona zarówno w liczbach bezwzględnych, jak i w przeliczeniu na głowę ludności) była wskaźnikiem chemicznego potencjału produkcyjnego danej gospodarki, tak teraz stosowanym często miernikiem chemicznej gospodarki narodowej stała się produkcja etylenu. Osiągnięcie przez kompleks Olefin-II pełnej zdolności produkcyjnej pozwoli zmniejszyć dystans dzielący Polskę na polu petrochemii od kilkunastu krajów świata pod tym względem krajów świata.

Podstawowym surowcem, wsadem technologicznym dla olefin jest benzyna — przewiduje się, że w Płocku zużywać się jej będzie w instalacjach Olefin-II ok. 1 miliona ton rocznie (jest to tyle, ile zużywa mniej więcej w ciągu roku 1 milion samochodów osobowych).

Czym będą dla naszej gospodarki Olefiny-II? Krótki zarys profilu produkcyjnego przedstawił mi mgr inż. Wiesław Żylik, zastępca kierownika zakładu monomerów. Z punktu widzenia „technologicznej ideologii” jest to wielki krok na drodze tzw. pogłębionego przerobu surowców węglowod. Ten kierunek działania, przetwarzanie bledych w dyspozycji surowców na wysoko uszlachetnione, cenne produkty finalne zalecają eksperci, zarówno technicy, jak i ekonomiści, co podsytykowane jest silnym ruchem użytkowym cen na ropę i na benzynę.

Jednak mimo tego ruchu cen, znacznie szybszego na ropę i benzynę, a wolniejszego na produkty petrochemiczne — opłacalność całego przedsięwzięcia — uwzględniając ceny światowe 1979 r. — jest nadal wysoka. Można powiedzieć, że war-

OLEFINY II

LECH FROELICH

tość planowanej sprzedaży po pełnym uruchomieniu Olefin-II osiągnie w skali roku pół miliarda zł dewizowych (a tyle kosztował w przybliżeniu zakup licencji oraz import urządzeń technologicznych z USA, Japonii, RFN, Francji, Wielkiej Brytanii). Natomiast od strony rzeczowej to, co dostarczać będą Olefiny-II jest po prostu dla gospodarki nie do zastąpienia.

Kompleks Olefin-II stanowi zespół 7 instalacji — wytwórni powiązanych ze sobą technologicznie. Łączny ciężar urządzeń, konstrukcji stalowych zmontowanych na kompleksie przekracza 30 tys. ton, obejmując między innymi ponad 500 wielkoga-

Na budowanie „Petrochemii” wydaliśmy w latach 1960-1976 ogółem 32,8 mld złotych. Oddano do eksploatacji 48 instalacji produkcji podstawowej oraz obiektów pomocniczych. Produkcję rozpoczęło 17 sierpnia 1964 r. uruchamianie destylacji surowcowej o zdolności produkcyjnej 2 mln ton ropy naftowej w roku. Obecnie w kombinacie przerabia się rocznie 13 mln ton ropy. W ub. roku 21 lipca „Petrochemia” zameldowała o przetworzeniu 100-milionowej ton ropy. Płock stał się największym w Polsce i jednym z największych w Europie zakładów rafineryjnych.

barytowych aparatów, kolumn, pieców, zbiorników połączonych rurociągami, których łączna długość przekracza 400 km. Będzie się tu produkować przede wszystkim etylen, 300 tys. ton rocznie. Stanowi to 4-krotne zwiększenie dostaw tego ważnego półproduktu. Znaczna część etylenu przeznaczona jest dla kombinatu chemicznego we Włocławku, gdzie w kolejnych procesach przetwarzany on będzie na polichlorek winylu, najpowszechniejsze tworzywo sztuczne w budownictwie, zastępujące i stal, i drewno, i ceramikę.

Kolejnym ważnym produktem rozbudowanej płockiej petrochemii będzie propylen — do dalszego przetwarzania na polipropylen. Tworzywo to, jak wiadomo, ma wielostronne zastosowanie; można z niego wytwarzać wykładziny podłogowe dywanopodobne, rury instalacyjne, liny okrętowe nie chłoneące wody, różne opakowania itd.

Trzecim ważnym produktem mazowieckiej rafinerii będzie butadien — podstawowy komponent sztucznego kauczuku, produkowanego przez ZCh Oświęcim.

Z innych produktów należałoby wymienić skrótkowo: glikol — półprodukt dla turbin, „Elany”, dla włókien sztucznych; benzen — składnik różnych tworzyw i barwników, tlenek etylenu — używany przy produkcji środków ochrony roślin i wielu leków; kaumen i fenol — do produkcji tworzyw, rozpuszczalników, farmaceutyków; wreszcie olej pirolityczny, z którego uzyskuje się wysokogatunkową sadzę, niezbędną przy produkcji wyrobów gumowych, zwłaszcza opon. Już sam ten wykaz ukazuje znaczenie, jakie ma uruchomienie Olefin-II. Gospodarka na-

rodowa odczuwała dotychczas niedobór wielu wymienionych produktów, które zmuszeni byliśmy importować; przekazanie do ruchu Olefin-II jest więc w geografii kooperacyjnej polskiego przemysłu wydarzeniem pierwszoplanowym.

Specyfika technologiczna obiektów wytwarzających produkty określone ogólnym mianem „olefin” nakazuje uznać tego rodzaju produkcję za jeden z najbardziej skomplikowanych przemysłowych procesów chemicznych — powiedział mi dyrektor naczelny MZRI, mgr inż. Kazimierz Klek. — Nazywamy ją „technologicznym uniwersytem”. Rozruch tego typu obiektów i utrzymanie ciągłości produkcji nastrożają wiele trudności i problemów powodujących awarie praktycznie na wszystkich instalacjach olefinowych zbudowanych na świecie. Najczęściej bywają to pożary. Surowcem podstawowym w tym procesie jest — jak wspomniano — benzyna, a także parametry, jak ciśnienie i temperatura wahać się w granicach od 0,1 do 2000 atm. i od „minus” 160 do „plus” 1250 stopni. Wśród maszyn zmontowanych na kompleksie olefin znajduje się między innymi 220 pomp o bardzo wysokich wydajnościach i jednocześnie o wysokim stopniu precyzji, 20 kompresorów, 11 turbin, w tym jedna, której moc mogłaby zaspokoić potrzeby energetyczne i komunalne 100-tysięcznego miasta.

Obok możliwie najwyższej jakości prac montażowych i użytych materiałów i urządzeń („majsterszyk branży”), za czynnik decydujący w przeprowadzeniu sprawnego rozruchu i bezawaryjnej pracy całego kompleksu uważa się czynnik ludzki: kwalifikacje, doświadczenie, odpowiedzialność załogi.

Dłatego też trzon przyszłej załogi skompletowano dość wcześnie, wybrano najlepszych, najbardziej doświadczonych pracowników, „sprawdzonych” już przy obsłudze innych instalacji w Płocku. Ludzie ci poddani zostali specjalnie dobranym, skomplikowanym testom psychologicznym, chodziło o sprawdzenie szybkości i trafności ich reakcji, umiejętności podejmowania samodzielnego decyzji. Ci, którzy odpowiadali wymaganiom, zostali następnie przeszkoleni w podobnych obiektach w Japonii oraz w Związku Radzieckim, w Niżnim Kamsku.

Przewiduje się, że po pełnym uruchomieniu kompleksu Olefin-II, łącznie ze specjalistycznymi służbami utrzymania ruchu (mechanikami, elektrykami, energetykami, automechanikami itd.), obsługiwać będzie około 900 osób. Obecnie około 70 proc. tej załogi jest już skompletowane i przeszkolone.

— Ponadto trzeba stwierdzić — mówi dyrektor K. Klek — że rozruch produkcyjny kompleksu wy-

maga precyzyjnej organizacji pracy i... jest przedsięwzięciem kosztownym. Doświadczenia innych państw, które budowały podobnej skali instalacje, wykazują, że przy tzw. „najeżdżaniu”, zanim wszystkie instalacje „oswoiły się”, zanim wszystkie ognia procesu zaczęły harmonijnie współpracować, zużyto bezproduktywnie około 200 tys. ton benzyny. My tutaj gotowość produkcyjną chcemy osiągnąć minimalizując te koszty. Wszyscy zdają sobie sprawę, że 1 godzina prób — to zużycie 120 t benzyny, czyli kosztuje nas i gospodarkę 2225 tys. zł. Postanowiliśmy więc, by te nieuchronne straty ograniczyć, zastosować pewien chwyt. Polega on na tym, że fragmenty kompleksu, których budowę i montaż zakończono wcześniej, np. polietylen-II, butadien-II, uwo-

dornienie benzyn, wprowadzamy do ruchu wcześniej, wykorzystując tzw. media zastępcze. Chodzi więc o to, by zaczynając rozruch niejako „od końca” — mieć sprawdzone i opatrowane te ognia, które mogą pracować autonomicznie, zasilane dostępnymi surowcami i półproduktami „z boku”.

Dłatego jednak bliskie zakończenie budowy kompleksu nie budzi, jak się wydaje, szerszego entuzjazmu, nawet wśród niektórych członków załogi płockiej „Petrochemii”, dlatego inwestycja ta pozostaje jakby w cieniu? Być może, rzutując na to osłonięte relacje cen: benzyna produkowana przez Płock jest towarem o wysokiej akumulacji, natomiast produkty petrochemiczne typu zaopatrzeniowego są relatywnie tanie. Patrząc okiem buchaltera, bardziej opłaca się sprzedać milion ton benzyny niż przetworzyć ją na niezwykle poszukiwane, niezastąpione produkty chemiczne, w tym przypadku bowiem surowiec wsadowy „plus” praca daje efekt niższy od wartości wstępnej. I rzeczywiście, wartość produkcji sprzedanej Mazowieckich Zakładów Rafineryjnych i Petrochemicznych w roku 1980, „po” uruchomieniu kompleksu olefin, będzie według projektu planu na rok przyszły niższa od planu roku 1979. Oczywiście, także niektóre wskaźniki ekonomiczne związane z tą wielkością ulegną pogorszeniu. Paradosem wymaga rozwiązania. Oczywiście awans technologiczny Płocka i całego kraju, znaczne poszerzenie bazy surowcowej dla przemysłu tworzyw sztucznych, włókien sztucznych, opakowań, farb i lakierów itd. powinny również w liczbach statystyk, w interpretacji ekonomicznej być zdzierzniętą ropą, nie tylko zresztą benzyny, jest na pewno z ogólnogospodarczego punktu widzenia korzystne; obowiązujące cenniki, rzetelny rachunek kosztów, język liczb, powi-ny to potwierdzić.

EFEKTYWNOŚĆ gospodarowania wyraża się w optymalnym zaspokojeniu potrzeb społeczeństwa socjalistycznego, co zależy z jednej strony od dostosowania zdolności produkcyjnych i struktury produkcji do struktury potrzeb, a z drugiej — od racjonalnego gospodarowania dyspozycyjnymi czynnikami produkcji, co prowadzi do maksymalizacji dochodu narodowego i usług niematerialnych. Pierwszym więc warunkiem efektywnego gospodarowania jest zapewnienie równowagi gospodarczej, gdyż jej brak prowadzi do niewykorzystania dyspozycyjnych zdolności wytwórczych lub do ich nieracjonalnego wykorzystania.

Powoduje to wzrost kosztów zaspokojenia poszczególnych potrzeb i nieosiągnięcie potencjalnie możliwego poziomu życia. Praktyka wykazuje jednak, że w warunkach dynamicznego rozwoju, a tak z reguły jest rozwój w krajach socjalistycznych, zapewnienie całkowitej harmonijności, dokładne zrównoważenie rozwoju jest bardzo trudne ze względu na obiektywne, jak i subiektywne, wynikające z niedostatecznej negatywnych skutków braku równowagi, jak i niedoskonałości funkcjonowania gospodarki narodowej. Brak równowagi pośrednio utrudnia starania o wzrost społecznej wydajności pracy itp.

Troska o dostosowanie struktury popytu do struktury efektywnego popytu (w ramach równowagi ogólnej) spoczywa w socjalizmie na Centrum, gdyż właśnie ono ma możliwość najlepszego rozeznania zarówno możliwości wytwórczych, jak i potrzeb. Jednakże rola przedsiębiorstw, zwłaszcza WOG, nie jest tu bez znaczenia, chociaż przedsiębiorstwa, nawet największe, nie jest w stanie wartościować potrzeb i ustalić hierarchii, kolejności i skali ich zaspokojenia w danym okresie.

Zatem można przyjąć, że struktura produkcji jest dla przedsiębiorstwa dana z zewnątrz bezpośrednio lub pośrednio, poprzez sterowany planowo mechanizm rynkowy. Z tego stwierdzenia wynika, że podstawą obliczenia mierników oceny powinna być produkcja zrealizowana, a nie produkcja globalna, która zawiera w sobie element zachęty do zwiększania produkcji w toku lub na składzie, nie zaspokajającej potrzeb danego okresu obliczeniowego.

Dostosowanie struktury produkcji do potrzeb umożliwia maksymalizację produkcji użytecznej i rozszerzenie asortymentu wytwarzanych dóbr stosownie do wzbogacenia potrzeb. Celem tym sprzyja także wzrost jakości wyrobów, który jest synonimem wzrostu ich wartości użytkowej. Jest bowiem rzeczą zrozumiałą, że wolumen dóbr o wyższej jakości jest wielokrotnie analogicznych dóbr poprzedniej jakości. To też nie zawsze realne są stawiane nieraz zadania równoczesnego podwyższenia jakości i obniżenia kosztów produkcji wyrobu, chyba, że chodzi o koszty produkcji w przeliczeniu na jednostkę jego wartości użytkowej. Wzrost jakościowy jest zatem specyficzną formą wzrostu rozmiarów produkcji, jej wartości użytkowej. Równocześnie proces ten jest zgodny z ewolucją potrzeb, której cechą charakterystyczną jest relatywny wzrost zapotrzebowania na artykuły wysokiej jakości.

Dosłiśmy do wniosku, że struktura produkcji, podobnie jak i dyspozycyjne czynniki produkcji, jest ograniczeniem; natomiast rozmiary produkcji stanowią funkcję celu działalności gospodarczej, są wielkością maksymalizowaną na podstawie rachunku optymalizacyjnego na wszystkich szczeblach zarządzania. Droga, która prowadzi do realizacji tego celu, jest lepsze wykorzystanie czynników produkcji, co ma też swoje ograniczenia, np. respektowanie optymalnego czasu pracy ludzi i maszyn. Chodzi więc o bardziej racjonalne gospodarowanie czynnikami produkcji, czyli o wzrost efektywności gospodarowania nimi.

Przy respektowaniu czynników i celów ograniczających, wzrost efektywności wyraża się wzrostem relacji efektów do zaangażowanych czynników produkcji. Efektem działalności gospodarczej jest produkcja czysta, czyli — w skali ogólnospołecznej — dochód narodowy. Czynnikami produkcji natomiast to liczba zatrudnionych i majątek produkcyjny łącznie z ziemią. Zatem wskaźnikami efektywności są: 1) wydajność pracy społecznej, czyli dochód narodowy lub produkt globalny na zatrudnionego (d:Z lub Qc:Z); 2) efektywność (produkcyjność) majątku produkcyjnego, czyli D:M lub Qc:M.

Możliwe jest syntetyczne przedstawienie tych dwóch mierników efektywności gospodarowania w postaci: $Q:(K+M \times q)$ lub $D:(K+Km+M \times q)$ oraz $Qc:(K+Km+M \times q)$ gdzie:

Qc — produkcja czysta,
M — majątek produkcyjny,
q — normatywny wskaźnik efektywności majątku produkcyjnego,
K — społeczne koszty produkcji,
Km — koszty materiałowe produkcji.

Kiedy mówimy o efektywności gospodarowania w skali całej gospodarki narodowej, wówczas mamy do

czynienia z efektywnością ogólnospołeczną, czyli makroekonomiczną. Efektywność w każdej mniejszej skali jest efektywnością odcinkową, lokalną, mikroekonomiczną.

Wskaźniki efektywności lokalnej, jeśli nie mogą stanowić z jakichś względów repliki efektywności ogólnospołecznej, powinny być tak konstruowane, aby — będąc miernikami oceny działalności przedsiębiorstwa, tzn. stanowiąc podstawę systemu zasilania jednostek gospodarczych, będących na rozrachunku gospodarczym, w fundusze bodźcowe i ewentualnie rozwojowe, skutecznie pobudzały przedsiębiorstwa (ich załogi), a głównie kierownictwo, do zwiększania rozmiarów produkcji, tj. wolumenu wartości użytkowej, w drodze wzrostu efektywności gospodarowania.

Zachodzi zatem potrzeba znalezienia takich mierników oceny działalności przedsiębiorstwa, których poprawa automatycznie prowadziłaby do wzrostu efektywności ogólnospołecznej, a następnie także uzależnienia od nich dopływu środków do przedsiębiorstwa, aby zainteresować załogi w maksymalizacji tychże mierników oceny, a pośrednio i efektywności ogólnospołecznej.

Działalność przedsiębiorstwa powinna dotyczyć przede wszystkim wyników działalności eksploatacyjnej. Do tego aspektu działalności przedsiębiorstwa ograniczamy się w dalszym toku wywodów, pozostawiając problem stymulowania wdrażania postępu technicznego do odrębnego rozpatrzenia. Problem ten jest niezwykle ważny, gdyż główną metodą wzrostu efektywności gospodarowania staje się coraz bardziej własne produkcyjne opanowanie zdobytych rewolucji naukowo-technicznej.

Przy uprawnieniu w tym kontekście założeniu stałości majątku produkcyjnego w danym okresie (istnienie natomiast swobody manewru siłą roboczą), postęp w gospodarowaniu, czyli wzrost jego efektywności będzie się wyrażał we wzroście produkcji czystej, o ile tempo jej wzrostu będzie wyższe od tempa ewentualnego wzrostu zatrudnienia. Tylko w tym przypadku wzrośnie zarówno produktywność majątku, jak i efektywność pracy. Wzrost produkcji czystej może nastąpić w wyniku wzrostu zatrudnienia (np. przez zwiększenie współczynnika zmianowości) lub wydajności pracy społecznej.

Był adekwatnym miernikiem efektywności gospodarowania tylko w mało realnym przypadku stałości cen i struktury produkcji, a przy zmienności tej ostatniej — pod warunkiem, że relacja pracochłonności i majątkochłonności do zysku zawartego w cenie producenta wszystkich wyrobów jest stała. Co jest też nieprawdopodobne. Również każdorazowe przeliczanie cen bieżących na ceny stałe nie daje gwarancji precyzności obliczeń produkcji czystej. Z powyższych względów mierniki finansowe, obliczane zresztą w cenach bieżących, praktycznie jedynie możliwe do zastosowania, nie są w pełni godnymi zaufania miernikami efektywności gospodarowania, nawet po ich weryfikacji, która praktycznie nie może być doskonała.

Dłatego syntetyczne mierniki oceny działalności przedsiębiorstwa, nie mogą być miernikami samowystarczalnymi i nie mogą kształtować zbyt wysokim stopniu dochodów pracowników. Jedyny uniwersalny miernik jest nie do znalezienia, działalność przedsiębiorstwa należy analizować wielostronnie i oceniać ją kompleksowo na podstawie systemu mierników, w tym również finansowych. Oznacza to, że nadal nie unikniemy w ocenie efektywności pewnej umowności, subiektywizmu, że jej

warunek szybszego wzrostu wydajności pracy społecznej niż plac, następuje również obniżka jej kosztów produkcji, oczywiście przy innych niezmiennych warunkach (poziom cen, struktura produkcji itp.).

Czynnik wzrostu społecznej wydajności pracy można podzielić na bezpośrednie i pośrednie. Bezpośrednie czynniki wzrostu efektywności pracy mają bądź obiektywny charakter, to znaczy nie zależą w zasadzie od poszczególnych wytwórców, bądź subiektywny, kiedy zależą głównie od poszczególnych pracowników. Do obiektywnych zaliczamy: postęp techniczny, postęp organizacyjny, ewentualne polepszenie się warunków naturalnych produkcji. Subiektywne są następujące: wzrost kwalifikacji, wzrost intensywności pracy, polepszenie się dyspozycji wrodzonych pracowników.

Uruchomienie bezpośrednich czynników zależy od spełnienia szeregu warunków, które nazywamy pośrednimi czynnikami wzrostu efektywności pracy. Czynników pośrednich jest bardzo dużo, ale najważniejsze z nich dadzą się sprowadzić do kilku grup, a mianowicie: wzrostu technicznego uzbrojenia pracy uwarunkowanego intensywnymi inwestycjami produkcyjnymi; poprawy warunków pracy (atrakcyjność pracy, jej bezpieczeństwo i higiena, dobre stosunki międzyludzkie, poczucie współgospodarzenia itp.), co dodatkowo może podnosić jednorazowe nakłady inwestycyjne, ale przede wszystkim wymaga sprawnego kierownictwa.

NA zakończenie przedstawionych szkicowo zagadnień efektywności gospodarowania pragnę skonfrontować pojęcia efektywności i intensywności gospodarowania, rozwoju.

Rozwój intensywny, w głębszym znaczeniu, oznacza osiąganie wzrostu wydajności pracy społecznej dzięki postępowi techniczno-organizacyjnemu. Zakłada się, że część (dość arbitralnie ustalona) wzrostu wydajności pracy społecznej zawdzięczamy wzrostowi technicznego uzbrojenia pracy i traktuje się ją jako wzrost ekstensywny. Jeśli zatem wzrostowi wydajności pracy społecznej towarzyszy wzrost efektywności majątku produkcyjnego, rozwój taki jest w jakimś stopniu intensywny. Składając wiemy, że równoczesny wzrost powyższych wielkości jest świadectwem wzrostu efektywności gospodarowania. Eliminujemy przy tym z rozważań rolę przyrostu zatrudnienia we wzroście produkcji, który jest neutralny z punktu widzenia charakteru rozwoju. Zatem podział na czynnik intensywny i ekstensywny dotyczy tylko przyrostu produkcji, osiągniętego dzięki wzrostowi wydajności pracy społecznej. Miary intensywności i efektywności rozwoju nie są jednak identyczne. W pierwszym przypadku ustalamy jedynie udział czynników intensywnych w dynamice wzrostu wydajności pracy społecznej. Przy stałym tempie jej wzrostu, wzrost tego udziału mógłby wyrażać także postęp w dziedzinie efektywności gospodarowania, ale jest to przypadek wyjątkowy. W związku z tym miarą postępu w efektywności gospodarowania będzie zróżnicowanie jej poziomów w porównywalnych okresach, zakładając, że potrafimy położyć te obliczyć dostatecznie precyzyjnie i sprowadzić do porównywalności.

Był okres, kiedy przywiązywało się bardzo dużą, a nawet nadmierną wagę do bardzo problematycznie obliczanego udziału tak zwanych intensywnych czynników rozwoju gospodarczego. Warto zwrócić uwagę na następujące stwierdzenie autora radzieckiego w tej sprawie: „Aby określić tendencję wzrostu źródeł rozwoju ekonomicznego istotne znaczenie ma prawidłowa ocena roli czynników intensywnych i ekstensywnych we współczesnej reprodukcji. Jednakże dokonane oceny różnią się między sobą dwa i więcej razy. U podstaw tych rozbieżności leżą różnice w pojmowaniu czynników ekstensywnych i intensywnych”.

Bardziej prawidłowe i chyba bardziej zgodne z marksowską metodologią badań jest zainteresowanie się wzrostem efektywności gospodarowania, co też obecnie daje się zauważyć powszechnie w krajach socjalistycznych.

¹ Szerzej o tym w artykule pt. „Problemy efektywności produkcji i jej pomiaru”, „Ekonomista” nr 4/1978

² Por. K.K. Waltuch: „Nauczono-techniczny postęp i niektóre problemy socjalistycznego planowania”, w: „Prace zbiorowe „Naukowo-techniczny postęp. Modelowanie narodowego chłostwa”, p. red. J. P. Sutowa, Nowosibirsk 1976, s. 8.

³ Taką sytuacją jest głównie rezultatem nierównomierność zmian w obiektywnych warunkach produkcji, ale i przy danym aparacie wytwórczym możliwości wzrostu wydajności pracy w poszczególnych przedsiębiorstwach i branżach nie są identyczne, podczas gdy plac muszą wykazywać tendencję do dość równomiernego wzrostu w całej gospodarce narodowej.

⁴ Por. artykuł pt. „Mierniki oceny efektywności ogólnospołecznej”, „Życie Gospodarcze” nr 2/1977.

⁵ Por. A. Łukaszuk: „Podstawy wzrostu placu”, „Życie Gospodarcze” nr 19/78.

⁶ Por. A. Łukaszuk: „Mierniki intensywności rozwoju gospodarczego”, „Życie Gospodarcze” nr 8/1977.

⁷ G. Sorokin: „Problemy teorii socjalistycznego współwzrostu”, „Wspomnienia Ekonomiki” nr 1/1978, s. 26.

orzecznictwo

ROZWIĄZANIE PRZED TERMINEM UMOWY NAJMU NA CZAS OZNACZONY

Dyrekcja Okręgowa Kolei Państwowych wynajęła w 1988 r. Zakładem Urządzeń Okręgowych w N. pomieszczenia parowozowni na czas nieoznaczony, z prawem rozwiązania umowy najmu przez każdą ze stron za 3-miesięcznym wypowiedzeniem.

W 1976 r. strony ustaliły w notatce służbowej termin opróżnienia przez Zakłady Urządzeń Okręgowych najnowo powstałych pomieszczeń na dzień 31 grudnia 1979 r.

Jednakże konieczność wcześniejszego wykorzystania przedmiotowych pomieszczeń w związku z uruchomieniem Magistrali Nadodrzańskiej skłoniła Dyrekcję do przesłania Zakładom projektu aneksu do umowy, przewidującego wygaśnięcie umowy najmu z dniem 31 grudnia 1978 r.

Gdy Zakłady odmówiły podpisania wspomnianego aneksu, Dyrekcja Kolei wystąpiła do Okręgowej Komisji Arbitrażowej z wnioskiem o ustalenie: 1) że pozwane Zakłady obowiązane są zwolnić zajmowane pomieszczenie do dnia 1 lutego 1979 r., 2) że za każdy dzień zwłoki w opróżnieniu pomieszczeń po dniu 1 lutego 1979 r. pozwane Zakłady będą obowiązane płacić Dyrekcji kary umowne w wysokości 25 proc. miesięcznego czynszu, niezależnie od obowiązku płacenia bieżącego czynszu.

Pozwane Zakłady Urządzeń Okręgowych domagały się oddalenia wniosku Dyrekcji podkreślając m.in., że żądanie tak wysokich kar umownych jest rażącym naruszeniem prawa, mianowicie art. 5 kodeksu cywilnego¹, zmierzającym do jednostronnego zabezpieczenia przez Dyrekcję swoich interesów z wyrażeniem naruszeniem interesu Zakładów.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa uwzględniła wniosek Dyrekcji uznając równocześnie, że kary umowne ustalone przez stronę powodową celem przymuszenia pozwanego do jak najszybszego opróżnienia pomieszczeń — nie są zbyt wygórowane.

Od orzeczenia OKA odwołały się pozwane Zakłady zarzucając, że zostało ono wydane z naruszeniem art. 5 w związku z art. 386 k.c.²

Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznawszy sprawę dnia 13 lutego 1979 r. nr OT-9628/78, zmieniła zaskarżone orzeczenie OKA, wypowiadając następujący pogląd prawny:

1. Jeżeli strony związane umową najmu, zawartą na czas nieoznaczony, ustaliły później w notatce służbowej termin zwrotu przedmiotu najmu na określony dzień, to między stronami doszło w ten sposób do zawarcia umowy najmu na czas oznaczony.

2. Jeżeli nie zachodzą okoliczności przewidziane w art. 667 § 2 i art. 672 k.c.³, wynajmujący nie może przed upływem terminu rozwiązania jednostronnie umowy najmu lokal, zawartego na czas oznaczony — na tej jedynie podstawie, że lokal ten stał się niezbędny dla potrzeb własnych wynajmującego.

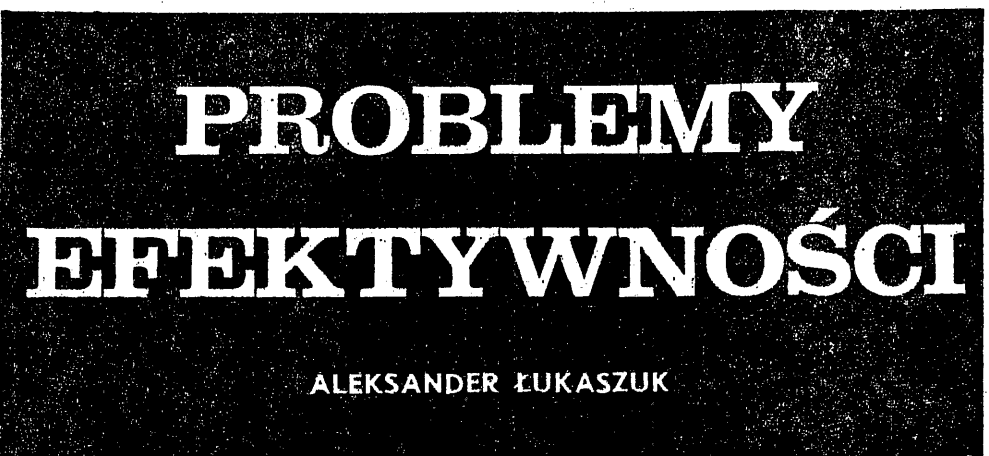
W uzasadnieniu swego stanowiska GKA zaznaczyła m.in.:

„W sytuacji, gdy strony związane umową najmu, zawartą na czas nieoznaczony, ustaliły w notatce służbowej z dnia 15.IX.1976 r. termin zwrotu przedmiotu najmu na dzień 31.XII.1979 r., na podstawie przepisu art. 65 k.c. uznać należy, że między stronami doszło w ten sposób do zawarcia umowy najmu na czas oznaczony, a to do dnia 31.XII.1979 r.

Przepis art. 637 § 1 k.c. przyznaje zarówno wynajmującemu, jak i najemcy prawo wypowiedzenia umowy najmu zawartej na czas nieoznaczony z zachowaniem terminów umownych lub w ich braku z zachowaniem terminów ustawowych. Brak odpowiedniego przepisu w stosunku do umowy najmu zawieranych na czas oznaczony wskazuje, że intencją ustawodawcy było ograniczenie uprawnień wynajmującego i najemcy do wypowiedzenia umowy najmu zawartej na czas oznaczony.

Przepis art. 664 § 2 k.c. daje najemcy uprawnienie do wypowiedzenia umowy najmu bez zachowania terminów wypowiedzenia w wypadku gdy rzecz najęta miała w chwili jej wydania wady uniemożliwiające określenie w umowie sposobu korzystania z rzeczy, albo jeżeli wady takie powstały później, a wynajmujący, mimo otrzymania zawiadomienia, nie usunął ich w odpowiednim czasie lub jeżeli wady usunął się nie dał. Przepis art. 667 § 2 i art. 672 k.c. przyznają także same uprawnienia wynajmującemu w przypadku gdy najemca używa rzeczy w sposób sprzeczny z umową lub z przeznaczeniem rzeczy albo gdy najemca dopuszcza się zwłoki z zapłatą czynszu co najmniej za dwa pełne okresy płatności. Uznać zatem należy, że w innych wypadkach ani na-

DOKONCZENIE NA STR. 12



konjunktura na świecie

na rynkach pieniężnych

CENA ZŁOTA

(w dolarach za troy uncję *)

Tabela 1

	12.X.	15.X.	17.X.	19.X.
Londyn	395,0	402,9	386,0	393,0
Zurich	397,5	401,5	385,5	392,5
Paryż	396,1	403,8	391,4	398,0

* 1 troy uncja = 31,1 grama



W trzecim tygodniu października cena złota na giełdzie londyńskiej oscylowała wokół 400 dolarów za troy uncję (por. tabela 1 i wykres). Tylko w dniach 17 i 18.X. wykazała ona poważniejszą zmianę (odpowiednio do 386 i 393,5 dolara za troy uncję). W przekroju całego omawianego okresu cena złota w Londynie obniżyła się o 2 dolary na troy uncję (z 395 dolarów w dniu 12.X. do 393 w dniu 19.X.).

na rynkach towarowych

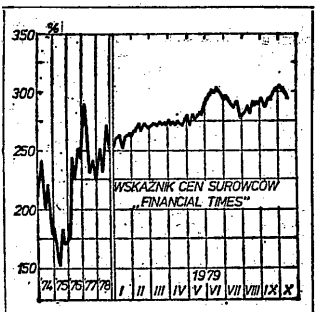
WSKAZNIK CEN SUROWCÓW

„Financial Times”

(I.IV.1952 = 100)

Tabela 3

Data	Wskaźnik
11.X.	298,8
15.X.	296,9
18.X.	292,0
Przed miesiącem	294,3
Przed rokiem	261,7



W trzecim tygodniu października ogólny wskaźnik cen surowców „Financial Times” wykazał dalszą zmianę (por. poprzedni przegląd), obniżając się z 298,8 w dniu 11.X. do 292 w dniu 18.X. W końcu trzeciego tygodnia października wskaźnik ten kształtował się na poziomie niższym o 6,8 punktu niż przed tygodniem i o 2,3 punktu niż przed miesiącem, wciąż jednak wyższym o 30,3 punktu niż przed rokiem. Dla wyjaśnienia przyczyn spadku cen ogólnego wskaźnika cen surowców w trzecim tygodniu października sięgnijmy — jak zwykle — do danych tabeli 4. Z tabeli tej wynika, że:

● Ceny zbóż i pasz, po niższej w poprzednim tygodniu, ponownie wzrosły, z wyjątkiem — kukurydzy i soi, które zmniejszały. Zniżyła ta

Czynnikiem, który wpłynął na niższe ceny złota w dniach 17 i 18.X. oraz działał stabilizująco na jej zmiany w całym omawianym okresie było ogłoszenie przez USA decyzji o zmianie zasad na jakich prowadzone będą aukcje złota organizowane przez Ministerstwo Finansów tego kraju.

Aukcje te rozpoczęły — jak wiadomo — w maju 1978 roku, przy czym ustalono, że odbywać się one będą regularnie, raz w miesiącu. Początkowo ilość złota sprzedawanego na każdej aukcji wynosiła 300 tys. uncji, następnie została podwyższona do 750 tys. uncji. W ramach programu obrony kursu dolara ogłoszonego przez prezydenta Cartera 1.XI.1978 r. ilość ta została podwyższona do 1,5 mln uncji złota. Po wzmożeniu kursu dolara w pierwszych miesiącach br. ilość złota sprzedawanego na odbywających się co miesiąc aukcjach została, począwszy od maja br., ponownie obniżona do 750 tys. uncji złota.

Zmiany wprowadzone w trzecim tygodniu października dotyczą nie tyle ilości złota oferowanego do sprzedaży na poszczególnych aukcjach, ile zasad na jakich są one organizowane. Znajduje to wyraz przede wszystkim w odejściu od regularnej, że aukcje te odbywają się regularnie, raz w miesiącu. Zgodnie z nowymi zasadami nie ustala się żadnych stałych terminów aukcji, decyduje o każdej z nich podejmowana decyzja o odrębnie, w zależności od rozwoju sytuacji rynkowej i ogłoszana z kilkudniowym wyprzedzeniem. Reguła ta dotyczy również ilości złota sprzedawanego na poszczególnych aukcjach. Ilość ta będzie ustalana odrębnie dla każdej aukcji i ogłaszana na równoległe z terminem w jakim się ona odbędzie.

W dotychczasowych ocenach przewidywano, że Stany Zjednoczone zwiększą ponownie ilość złota sprze-

dawanego na comiesięcznych aukcjach do 1,5 tys. uncji. Uzasadniając wprowadzenie faktycznie zmiany, minister finansów USA W. Miller podkreślił, że zmierzają one do zwiększenia wpływu na rynek złota, na którym ostatnio panowała silna speculacja. Co do tego, że jest to środek uzupełniający pakiet posunięć antyinflacyjnych zmierzających do obrony kursu dolara, który podjęty został w poprzednim tygodniu (por. poprzedni przegląd), nie ma różnicy zdań. Pytanie sprowadza się więc do tego, jaki był łączny wpływ tych środków na kurs dolara, czy szerzej — na sytuację na rynkach walutowych?

W trzecim tygodniu października nastąpiło dalsze wzmożenie kursu waluty amerykańskiej w stosunku do walut innych głównych krajów kapitalistycznych. Warto jednak zwrócić uwagę, że w dalszym ciągu była to poprawa powolna i niejednorodna, lecz zarysowująca się przez utrzymywanie się wahań kursu dolara. Zilustrujmy ten proces na przykładzie kursu dolara w stosunku do marki RFN. W dniu 1.X. kurs dolara w stosunku do marki RFN spadł do rekordowo niskiego poziomu 1,739 marki za dolara. Po ogłoszeniu pakietu posunięć antyinflacyjnych (por. poprzedni przegląd) kurs waluty amerykańskiej wzrósł w dniu 9.X. do 1,799 marki za dolara, ale w końcu drugiego tygodnia października (12.X.) wyniósł już 1,788 marki.

Po ogłoszeniu decyzji o zmianie zasad na jakich organizowane są amerykańskie aukcje złota, kurs dolara po raz pierwszy od 19.X. przekroczył psychologiczną barierę 1,8 marki za dolara (w dniu 17.X. za dolara płacono 1,802 marki). W końcu trzeciego tygodnia października spadł jednak ponownie poniżej tej bariery (w dniu 18.X. za dolara płacono 1,797 marki, a w dniu 19.X. odpowiednio 1,799).

Z innych zmian na odnotowanie zasługuje utrzymujące się osłabienie kursu jena japońskiego (o jego przyczynach pisaliśmy — w poprzednich przeglądach). W dniu 16.X. po raz pierwszy od marca br. za dolara płacono powyżej 230 jenów, a w dniu 17.X. nawet 234,2 jena. W końcu trzeciego tygodnia października kurs jena w stosunku do dolara wzmościł się nieco (w dniu 19.X. za dolara płacono 230,9 jena). W związku z pogłoskami o możliwości podwyżki stopy dyskontowej przez bank Japonii oraz ze wspomnianym wyżej osłabieniem kursu waluty amerykańskiej.

Oba te przykłady (bliższe dane por. tabela 2) potwierdzają, że poprawa kursu waluty amerykańskiej jest powolna, a jej pozycja nadal dość chwiejna, mimo wprowadzenia do gry nowego środka jej obrony.

Stosunkowo spokojny rozwój sytuacji na rynkach pieniężnych pozwała na krótkie choćby odnotowanie sytuacji na międzynarodowym rynku kredytowym. Według danych ogłoszonych ostatnio przez OCED, w ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy br. wielkość kredytów zaciągniętych na Eurorynku wyniosła 85,3 mld dolarów, wobec 71,4 mld w odpowiednim okresie 1978 roku. Wielkość kredytów zaciągniętych na tym rynku w III kwartale br. wyniosła 36,1 mld dol. wobec 25,6 mld w II kwartale br. Warto jednak zwrócić uwagę, że we wrześniu br. wielkość kredytów zaciągniętych na Eurorynku wyniosła 11,96 mld dol., a więc była niższa niż w sierpniu, w którym wyniosła 12,56 mld.

W ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy międzynarodowy rynek kredytowy był nadal rynkiem kredytobiorcy. Do czerwca znajdowało to wyraz w rosnącej podaży kredytów; zniżkę rate London Interbank Offered Rate (Libor) od kredytów dolarowych, będącej podstawą zmian-

	12.X.	15.X.	17.X.	19.X.
Funt szterling (w dol. za funt)	2,162	2,157	2,146	2,154
Gulden holenderski (w guld. za dol.)	1,984	1,989	1,993	1,992
Frank belgijski (we frank. za dol.)	28,83	28,90	28,97	28,96
Marka RFN (w mk za dol.)	1,788	1,796	1,802	1,799
Lir włoski (w lirach za dol.)	829,2	829,9	829,0	829,0
Frank francuski (we fr. za dol.)	4,190	4,215	4,233	4,219
Frank szwajcarski (we fr. za dol.)	1,622	1,631	1,647	1,643
Jen japoński (w jenach za dol.)	227,5	229,3	234,2	230,9
Peseta hiszpańska (w pesetach za dol.)	66,06	66,06	66,02	66,06
Szyling austriacki (w szyl. za dol.)	12,92	12,94	12,95	12,95
Korona szwedzka (w kor. za dol.)	4,217	4,211	4,225	4,232
Korona norweska (w kor. za dol.)	4,973	4,972	4,986	4,978
Ecu (w dol. za ecu)	1,389	1,389	1,388	1,387

nej stopy oprocentowania kredytów bankowych zaciąganych na eurorynku oraz stałych elementów kosztów tych kredytów, a przede wszystkim tzw. spread'u. Począwszy od czerwca, Libor zaczęła silnie rosnąć, w ślad za zwyżką stopy oprocentowania w USA, zniżkowa tendencja spread'u utrzymywała się jednak nadal, skłaniając kredytobiorców o wysokim nadal standingu kredytowym do zaspokajania kredytów zaciągniętych

uprzednio na gorszych warunkach, nowymi, charakteryzującymi się niższym kosztem.

Spadek wielkości kredytów zaciągniętych na eurorynku we wrześniu uważa się za sygnał możliwości zmiany dotychczasowej sytuacji, którą charakteryzowano terminem rynku kredytobiorcy. Do problemu tego wypadnie już jednak powrócić odrębnie lub w jednym z następnych przeglądów.

osłabieniem aktywności gospodarczej, szczególnie w USA, podczas gdy jej podaż zwiększyła się, głównie dzięki przewyżczeniu zahamowań w produkcji w Afryce, które utrzymują się już od pięciu lat.

Również zniżkę cen cynku uważa się za tendencję trwałą. W prognozie ogłoszonej ostatnio przez Międzynarodową Grupę Studiów Cynku i Ołowiu przewiduje się, że produkcja cynku wyniesie 4,73 mln ton, a więc będzie o 10 proc. wyższa niż w roku 1978 i o 350 tys. ton wyższa od rekordowego do tej pory wyskoku osiągniętego w roku 1974. Ocenia się, że konsumpcja cynku wyniesie w br. 4,67 mln ton, a więc wzrośnie w stosunku do roku 1978 tylko o 2,4 proc. W rezultacie, w ciągu ostatnich miesięcy zapasy cynku u producentów zaczęły szybko rosnąć i kształtują się obecnie na poziomie o 100 tys.

ton wyższym niż na początku br. W tej samej prognozie przewiduje się, że w roku 1980 produkcja cynku wzrośnie do 4,78 mln ton, podczas gdy jego konsumpcja utrzyma się na poziomie br. W związku z tym nadwyżka podaży nad popytem będzie wyższa niż w br.

W celu przeciwdziałania niższym cenom cynku związanej z nadwyżką podaży nad popytem, jego producenci podjęli od sierpnia br. akcję ograniczania produkcji (wspomnieliśmy o tym w poprzednich przeglądach). Akcja ta prowadzona jest z przerwami, zresztą już od dwóch lat, i wszystko wskazuje na to, że będzie nadal kontynuowana.

Do sytuacji w zakresie cyny i ołowiu, których ceny utrzymują się na wysokim poziomie, wypadnie już powrócić w następnym przeglądzie.

wskaźniki

BEZROBOCIE

a) Ilość bezrobotnych w tys.

b) stopa bezrobocia w proc.

		Wrzesień 1979	Sierpień 1979	Lipiec 1979	Wrzesień 1978
USA	a	5985,0	6149,0	5848,0	6000,0
	b	5,8	6,0	5,7	6,0
RFN	a	736,8	798,8	804,0	864,3
	b	3,2	3,5	3,5	3,8
W. Brytania	a	1264,0	1264,7	1278,7	1378,1
	b	5,2	5,2	5,3	5,8
		Sierpień 1979	Lipiec 1979	Czerwiec 1979	Sierpień 1978
Francja	a	1405,9	1403,5	1392,9	1157,0
	b	6,1	6,1	6,0	5,0
Belgia	a	287,7	288,8	276,3	270,5
	b	7,2	7,2	6,9	6,8
Holandia	a	208,9	211,8	214,6	210,5
	b	5,0	5,0	5,1	5,3
		Lipiec 1979	Kwiecień 1979	Styczeń 1979	Lipiec 1978
Włochy	a	1880,0	1580,0	1632,0	1658,0
	b	9,1	7,8	8,1	8,1
		Maj 1979	Kwiecień 1979	Marzec 1979	Maj 1978
Japonia	a	1110,0	1240,0	1350,0	1230,0
	b	2,0	2,2	2,1	2,3

ze świata nauki i techniki

ZEL WĘGLOWY

Opracowano w Szwecji metodę otrzymywania węgla w postaci tzw. żelu o nazwie „Carbogel”. Jego zaletą jest to, że jest on wolny od zanieczyszczeń metalami ciężkimi i siarką, dzięki temu jego spalanie nie wpływa na zanieczyszczenie środowiska. „Carbogel” otrzymuje się przez mrożenie na mokro węgla kamiennego, w procesie tym następuje oddzielenie zanieczyszczeń, a następnie dodaje się wodorotlenek wapnia, 30 proc. wody oraz tzw. czynnik żelujący. (PAP)

TELEFON Z PAMIĘCIĄ

Klawiszowy aparat telefoniczny skonstruowano w radiolokacji zakładowej „Elekstlin” w Pawłowskim Posadzie. Aparat wyposażony jest w pamięć, zawierającą 32 numery najczęściej używane przez abonenta telefonów. Po zakodowaniu, telefon może samodzielnie uzyskać połączenie, wywołując np. w momencie gdy numer rozmowy jest zajęty. (PAP)

„TARABAN”

W Zakładach Radiowych „Unitra-Dior” w Dzierżoniowie uruchomiono produkcję odbiornika radiowego typu DWP-502 „Taraban”. Aparat przeznaczony jest do odbioru audycji radiowych o modu-

lacji AM i FM z możliwością współpracy z magnetofonem i gramofonem. Ważniejsze dane techniczne: zakres fal dl, śr., kr. i UKF; selektywność AM-26 dB; FM-22 dB; moc wyjściowa 35 W/40 m; zasilanie 120 V; pobór mocy 15 W. Cena detaliczna 2300 zł/st. (MPPM).

ASPIRYNA PRZECIW SUSZY

Trwają poszukiwania związku, który szczególnie w strefach narażonych na suszę umożliwiłby roślinom zatrzymywanie wody. Badania prowadzone na uniwersytecie w Lancaster, w Wielkiej Brytanii wskazują, że może to być aspiryna. Rośliny poddane działaniu aspiryny więdlały ze znacznym opóźnieniem, co zresztą jest doskonale znane amatorom bukietów kwiatowych. (PAI)

NOWY ELEKTRYCZNY

Amerykańskie Ministerstwo Energetyki reklamuje „pierwszą doświadczeniową samochód elektryczny nowej generacji”. Pojazd ten — znany pod symbolem ETV-1 — różni się od swoich poprzedników wykorzystaniem najnowszych osiągnięć przemysłu motoryzacyjnego, elektrotechniki i elektroniki. Caterpillarowy elektryczny samochód przyszedł osiągać prędkość podróżną do 88 kilometrów na godzinę. Bez ładowania akumulatorów może

on w warunkach miejskich przejechać 120 km. Prędkość — 54 kilometr na godzinę osiąga w 8 sekund po starcie. (PAP)

NOWY MAGNETOWID

Amerykańska firma BASF opracowała nowy system magnetowidu wykorzystujący taśmę o szerokości 8 mm z wydłużonym zapisem sygnału. Prędkość przesuwu taśmy wynosi 4 m/s, odwijanie taśmy trwa 2,5 min. Przy końcu taśmy następuje przesunięcie głowicy na następną ścieżkę. Jedna ścieżka ma szerokość 100 mikrometrów, a odzwierciedla taśmę o szerokości 8 mm przy 48 ścieżkach trwa 120 minut. Rozwiązanie to zostało przyjęte z dużym zainteresowaniem i stanowią podstawę przemów w technice magnetowidowej. (Interpress)

AUTOBUS DLA „LOTU”

Na początku bieżącego roku Polskie Linie Lotnicze LOT rozpoczęły próby eksploatacyjne polskiego autobusu pływającego. Siły on do przewożenia pasażerów na obszarze płyty lotniska. Autobus tego typu musi mieć niskie zawieszenie na podłożu, kilka par drzwi i dużą pojemność. Prototyp autobusu wykonała Słowacka Fabryka Autobusów. Silnik pochodzi od Siara 200, a napędę przerobiono z Berlita. (Wit)

wiadomości gospodarcze

EWG URUCHAMIA SYSTEM INFORMACJI

W brukselskiej centrali EWG zapowiedziano, że w najbliższych tygodniach uruchomiony zostanie system informacji naukowej i technicznej zwany „Euronet”. Będzie on działał w ramach konsorcjum, utworzonego przez zarządy państw członkowskich.

Podstawę „Euronetu” będą stanowiły 4 komputery, zainstalowane we Frankfurcie n/Moenem. W Paryżu, Londynie i Rzymie oraz 5 ośrodków połączeniowych w Brukseli, Kopenhadze, Amsterdamie, Dublinie i Luksemburgu. Skomunikowanie się z ośrodkami „bankiem danych” wymagać będzie zaledwie 3 sekund.

Uzgodniono, że wysokość opłat będzie uzależniona wyłącznie od czasu udzielania informacji, bez względu na odległość połączenia. Ma to na celu zapobieżenie dyskryminacji geograficznej.

„Euronet”, którego sieć zostanie do końca br. połączona z 20 ośrodkami zbierania i przetwarzania danych, stworzy również rozległy rynek zachodnioeuropejskiego przemysłu informacyjnego. (em)

ENERGIA JADROWA I WĘGIEL W RFN

Jak wynika z raportu federalnego ministerstwa ds. badań na temat wytwarzania paliwa syntetycznego z węgla, koszt realizacji — która ma się rozpocząć już w br. — sześciu projektów hydrolizy i gazyfikacji węgla wyniesie 12,5 mld DM. RFN uczestniczy również w budowie nowoczesnego zakładu hydrolizy węgla w USA. Na realizację tego projektu przeznaczyła 400 mln marek. Część kosztów przejmie również Japonia. W RFN podejmuje się też intensywne starania o zwiększenie wydo-

bicia węgla z 83 mln ton obecnie do 95 mln ton w roku 1985. Cały ten wysiłek skoncentruje się w zagłębiach Ruhry i Saary. Wzrost wydobycia węgla oprócz poprawy bilansu paliwowo-energetycznego ma zapobiec nadmiernemu wzrostowi importu tego paliwa, który i tak ma być zwiększony w latach 1979 — 1981 z 1,1 mln ton do 6,1 mln ton. (em)

CZEKOLADA SZWAJCARSKA

Szwajcarzy ciągle jedzą najwięcej czekolady na świecie. W 1978 r. spożywano tam średnio, w przeliczeniu na 1 mieszkańca, 9,1 kg czekolady. W tym samym czasie np. w Norwegii spożyte wynosiło 6,8 kg, we Francji — 4,3 kg, a w USA tylko 3,8 kg. Mimo tej przodującej pozycji obroty szwajcarskich fabryk czekolady były w 1978 r. niższe, w porównaniu z poprzednim okresem, o 5,7 proc. na rynku krajowym i 7,9 proc. w eksporcie. (em)

Nie można powiedzieć, żeby rozpoczęty z początkiem 1975 roku dialog między dwoma europejskimi ugrupowaniami integracyjnymi – RWPG i EWG – toczył się w przesadnie wartkim tempie. Do tej pory nie wyszedł on właściwie z wstępnego stadium. Rokowania są trudne i jest to – w jakiejś mierze – zrozumiałe.

TRUDNY DIALOG

EUGENIUSZ MOŻEJKO

Do pierwszych kontaktów między obu ugrupowaniami doszło w 23 lat po utworzeniu RWPG i 17 lat po utworzeniu EWG. Przez wiele lat obie organizacje rozwijały się obok siebie, nie utrzymując żadnych kontaktów. Także to nie może dziwić, zważywszy ogólną sytuację w Europie w owych latach. Podczas gdy Rada Wzajemnej Pomocy Gospodarczej była w początkowych latach swego istnienia organem międzyrządowym powołanym — zgodnie ze swą nazwą — przede wszystkim do koordynowania współpracy krajów socjalistycznych w warunkach zimnej wojny i faktycznej blokady gospodarczej ze strony Zachodu, powstaniu EWG przyswiecały inne cele. Jej promotorzy polityczni — Schuman, Adenauer, De Gasperi — widzieli we „wspólnym rynku” i „Euratomie” (podobnie jak w powołanej wcześniej Europejskiej Wspólnocie Węgla i Stali) pierwszy krok w kierunku budowy w pełni zintegrowanego bloku gospodarczego i politycznego. Projektowana „jedność europejska” (oczywiście — tylko zachodnioeuropejska i to w składzie tylko sześciu początkowo krajów) miała stać się jednym z filarów Sojuszu Atlantyckiego wymierzonego przeciwko krajom socjalistycznym. Zrozumiałe, że w stolicach wschodnioeuropejskich młoda EWG była oceniana „według zasług”.

Alte czasy się zmieniały a z nimi sytuacja na naszym kontynencie. Wygasła powoli zimna wojna, lata siedemdziesiąte przyniosły normalizację stosunków na podstawie uznania realiów politycznych i terytorialnego status quo. W ciągu poprzednich lat także EWG nie stała się tym, czym chcieli ją widzieć ojcowie chrzestni. Jak wszyscy przypominają, politycznym ambicjom „Europejczyków” z zachodniej części podzielonego kontynentu rychno położyła kres trzeźwa polityka generała de Gaulle'a, a rozwój procesów integracyjnych też potoczył się nie tak prostolinijnie i nie takiem w tym kierunku, jak to sobie założyli autorzy Traktatów Rzymskich. W rezultacie zachodnioeuropejski Wspólny Rynek ciągle jeszcze nie jest „wspólnym”, a więc jednolitym rynkiem, a tylko unią celną z pewnymi elementami koordynacji polityki gospodarczej, zwąszająca handlowej.

Uwagi te nie mają na celu pomniejszenia rzeczywistych osiągnięć ponad dwudziestoletniej historii EWG. Stała się ona prawdziwą potęgą handlową, zarówno dzięki rozwojowi wymiany wewnątrz obszaru Wspólnego Rynku, jak i dużemu udziałowi w handlu światowym. Od 1973 r. obserwujemy także rozrastanie się Wspólnego Rynku wszcz, co może trudno jednoznacznie zakwalifikować jako osiągnięcie, ale świadczy o przyciągającej sile EWG jako ugrupowania gospodarczego. Patrząc na to z perspektywy ogólnoeuropejskiej, nie sposób nie zauważyć, że pojawienie się i rozwój EWG stało się niewątpliwie czynnikiem utrwalenia rozbicia naszego kontynentu. Stwierdzając to, nie chcemy ciągle wypominać jej zimnowojennego rodowodu. Nie byłoby też sensu usiłować „poprawić” historię. Po prostu, jest to fakt, w obliczu którego postawily nas powojenne perypetie kontynentu europejskiego.

skiego. Także RWPG stała się — zgodnie z ogólnymi tendencjami rozwoju gospodarki światowej i potrzebami rozwoju krajów członkowskich — ugrupowaniem gospodarczym na zaawansowanym stopniu integracji. Jest ona realizowana innymi, właściwymi gospodarcze socjalistycznej metodami. Integrację socjalistyczną wyróżnia ponadto jeszcze jedna istotna cecha: RWPG nie była nigdy i nadal nie jest ugrupowaniem zamkniętym. Wprost przeciwnie, wspólna organizacja krajów socjalistycznych starała się być czynnikiem rozwoju szerokiej współpracy międzynarodowej, nawiązując stosunki zarówno z krajami trzecimi, jak i z dużą liczbą międzynarodowych organizacji gospodarczych. Ona też jako pierwsza wystąpiła z inicjatywą uregulowania stosunków między obu europejskimi ugrupowaniami integracyjnymi.

Motywy tej inicjatywy były oczywiste. Rozwój dwóch odrębnych ugrupowań integracyjnych stał się trwałym elementem sytuacji europejskiej. Między krajami obu części kontynentu rozwijała się ożywiona wymiana handlowa i różnorodność form współpracy gospodarczej. W pierwszej połowie lat siedemdziesiątych

tych wzajemny handel stał się najbardziej dynamicznym elementem międzynarodowych stosunków gospodarczych, do czego niewątpliwie przyczynił się postęp w odprężeniu politycznym. W latach 1971—1974 obroty między krajami RWPG a EWG rosły średnio o blisko 26 proc. rocznie. Później tempo nieco osłabło, niemniej jednak ogólne rozmiary handlu osiągnęły poważne rozmiary i nadal rosły.

Handel i współpraca gospodarcza między krajami o różnych systemach społecznych były jednym z istotnych czynników promowania i utrwalania tendencji odgrębnienia, co znalazło oficjalne potwierdzenie w uchwałach KBWE w Helsinkach. W tych warunkach wzajemne uznanie i unormowanie stosunków między RWPG i EWG narzucało się jako naturalna i pilna potrzeba. Mogło to przyczynić się do powstania warunków współpracy ogólnoeuropejskiej, za którą opowiadały się przecież obie strony. Obie strony dostrzegały również wielkie niewyzerpane dotychczas możliwości jej dalszego rozwoju. Co więcej — w rzeczywistości gospodarczej współczesnego świata wyspowały się nowe problemy, których jakość i skala przemawiają za zespoleniem wysiłków w celu ich rozwiązania. Są to problemy energetyczne, ochrony środowiska, rozwoju transportu i inne.

I NICZĄTYWA krajów RWPG odpowiadała więc w pełni dobrze. pojętym interesom obu stron. Jak się wydawało, została ona przyjęta przychylnie także przez kraje członkowskie i władze EWG. Tym więc bardziej rozczarowujące okazały się dotychczasowe wyniki rozmów. Przypomnijmy, że z inicjatywą ich rozpoczęcia kraje socjalistyczne wystąpiły oficjalnie jeszcze w sierpniu 1973 r. Dzięki temu w lutym 1975 r. doszło do pierwszej wizyty przedstawicieli Komisji EWG w Moskwie, która miała charakter rekonesansu. W rok później urzędujący w tym czasie przewodniczący Komitetu Wykonawczego RWPG, ¹ wicepremier NRD Gerard Weiss przekazał przewodniczącemu Rady Ministrów EWG Gastonowi Thormowi notę zawierającą konkretną propozycję zawarcia układu, regulującego stosunki między obu ugrupowaniami. W listopadzie tegoż roku najwyższy organ Wspólnego Rynku przekazał z kolei dokument określający poglądy strony zachodniej na temat form i warunków ustanowienia stosunków. Nową turę kontaktów zapoczątkowała propozycja zorganizowania bezpośredniego spotkania między przedstawicielami najwyższych organów obu ugrupowań, Rady Ministrów EWG i Komitetu Wykonawczego RWPG w celu ustalenia sposobów prowadzenia rokowań. Została ona zgłoszona w kwietniu 1977 r. przez wicepremiera Kazimierza Olshewskiego. Spotkanie takie odbyło się w listopadzie tegoż roku w Brukseli i doprowadziło do uzgodnienia spotkania w Moskwie między wiceprzewodniczącymi Komisji EWG Wilhelmem Haferkampem a sekretarzem RWPG Nikoiajem Faddiejewem. To spotkanie było właściwie początkiem merytorycznych rozmów. Od chwili zgłoszenia propozycji do podjęcia właściwych rozmów upłynęło więc prawie pięć lat. To dużo czasu. Niestety, dalsze rokowania na szczeciu ekspertów, wymiana not i kolejne spotkanie Faddiejewa z Haferkampem nie posunęły sprawy wiele naprzód.

O co chodzi? Najogólniej można powiedzieć: chodzi o samą istotę sprawy — o treść układu. Proponując jego zawarcie strona społeczniczna miała na uwadze uregulowanie w ramowy sposób wszystkich ważnych kwestii związanych z rozwojem równoprawnych wolnych od dyskryminacji stosunków, zarówno między samymi organizacjami gospodarczymi wschodniej i zachodniej części Europy, jak i należącymi do nich krajami. Tak sformułowane zostały propozycje RWPG z lutego 1976 r. EWG w swym schemacie porozumienia z listopada tego samego roku proponowała nawiązanie współpracy w zakresie wymiany informacji, statystyki, programowania gospodarczego i ochrony środowiska. Sprawa regulowania stosunków handlowych została całkowicie pominięta. Bez względu na to, za jak ważne uznamy problemy wymienione w propozycji EWG (my również uważamy, że powinny one stać się przedmiotem współpracy), trzeba stwierdzić, że poprzestanie tylko na tym pozabawiałoby pro-

Jest bowiem przecież oczywiste, że handel i inne dziedziny współpracy gospodarczej stanowią podstawę stosunków między krajami obu ugrupowań. Naturalnie wie o tym doskonałe także strona przeciwna, uzasadnia jednak swoje stanowisko tym,

że organy RWPG nie są upoważnione do regulowania polityki handlowej w imieniu krajów członkowskich, podczas gdy w takie uprawnienie została wyposażona Komisja EWG. Różnica w kompetencjach miałaby rzekomo stanowić nieprzezwycięzalną przeszkodę w zawarciu układu.

Różnice w kompetencjach rzeczywiście istnieją. Zaden organ RWPG nie ma uprawnień ponadnarodowych, co nie znaczy, że nie może ona prowadzić wspólnej polityki w każdej dziedzinie wchodzącej w zakres jej działania. Tyle tylko, że odbywa się to na zasadzie uzgodnień między państwami członkowskimi. Argumenty podtrzymywane uparcie w Brukseli mają czysto formalny charakter. Pozostając organizacją suwerennych państw RWPG zawiera i realizuje umowy międzynarodowe z różnymi partnerami — zarówno państwami, jak i organizacjami międzynarodowymi — i nie stoi na przeszkodzie w umownym uregulowaniu całokształtu stosunków z EWG. Zauważmy, że również powierzenie współnorkowej polityki handlowej Komisji EWG nie przeszkadza Wspólnemu Rynekowi w zawieraniu różnego rodzaju umów, nie tylko handlowych, z bardzo różnymi partnerami i o różnym zakresie. Wystarczy wskazać, że przy negocjowaniu tzw. konwencji z Lomé regulującej stosunki Wspólnego Rynku z dużą i bardzo zróżnicowaną grupą krajów rozwijających się, kraje te zostały uznane za kolektywnego partnera rokowań, mimo że w ogóle nie tworzą żadnej organizacji. Nie od rzeczy będzie dodać, że również Komisja EWG, rzekomo w pełni suwerenna w sprawach handlowych, prowadzi rokowania tylko w ramach mandatów udzielanych jej przez Radę Ministrów reprezentującą rządów krajów członkowskich.

STANOWISKO zajęte w sprawie nawiązania stosunków z RWPG świadczy po prostu o tym, że EWG pragnie kontynuować swoją dyskryminacyjną pod wieloma względami politykę handlową wobec krajów socjalistycznych, a zamiarom tym lepiej oczywiście odpowiadają rokowania z poszczególnymi krajami indywidualnie. Chociaż każdy z krajów RWPG może mieć swoje specyficzne interesy (które mogą być uregulowane w bardziej szczegółowych umowach handlowych) w ich stosunkach z EWG występują problemy wspólne, od dawna domagające się uregulowania. Zawarcie układu RWPG EWG obejmującego te wspólne problemy pozwoliłoby przede wszystkim zakończyć trwający od końca 1974 r. tzw. bezumowny stan stosunków handlowych między krajami obu ugrupowań. Powstał on, jak wiadomo, po formalnym przekazaniu polityki handlowej EWG do kompetencji Komisji. Już wtedy kraje RWPG zrezygnowały z zawierania indywidualnie nowych umów handlowych, słusznie uważając, że nie zapewnia im to pozycji równorzędnej partnerstwa. Od tego czasu uległ faktycznie zahamowaniu proces liberalizacji importu z krajów RWPG do EWG, nie doprowadzonej do końca przed wygasnięciem poprzednio obowiązujących umów dwustronnych (mimo wyraźnego zobowiązania partnerów zachodnich).

Kraje EWG stosują nadal szeroką gamę innych praktyk dyskryminacyjnych i dążą do narzucenia wszystkim partnerom jedynie dla siebie korzystnych rozwiązań szczególnie wyczuwalnych w przypadku tekstyliów, których handel tekstylny jest dla nich szczególnie ważny. Sięgają też do oręża protekcyjnego, którego ofiarą padają przede wszystkim padają kraje socjalistyczne. Dlatego to kraje RWPG nalegają na wspólne sformułowanie zasad zapewniających im sprawiedliwe warunki dostępu do rynku EWG, odgrywającego w ich stosunkach handlowych ważną rolę. Wyneogociowanie tego rodzaju zasad na bazie stosunków wielostronnych nie wyklucza, jak już o tym wspomniiano, regulowania innych problemów rozwoju handlu i współpracy gospodarczej z poszczególnymi krajami w ramach oddzielnych porozumień. Przewidują to propozycje krajów RWPG. Zajmowana dotychczas postawa EWG uniemożliwia właściwe ruszenie z martwego punktu i przystąpienie do merytorycznych rokowań. Nie służy ona na dłuższą metę interesom żadnej strony. Wyrażają też poważne szkody rozwojowi ogólnoeuropejskiej współpracy gospodarczej w jej najważniejszym ogniwie — stosunkom między obu wielkimi ugrupowaniami integracyjnymi.

A large, grainy black and white photograph showing a massive crowd of people gathered on a city street, likely during a protest or rally. Several cars are visible, including a dark sedan in the foreground and a light-colored car further back. The crowd is dense, filling the street and surrounding areas.

USA W OBLICZU RECESJI

W USA przyjmuje się, że spadek produktu narodowego brutto (PNB) w dwóch następujących po sobie kwartałach jest pierwszym sygnałem recesji. Jednakże wyniki tylko drugiego kwartału 1979 r. wystarczyły, aby w lipcu br. zaczęto mówić, że Stany Zjednoczone wkroczyły w fazę recesji, siódmej z rzędu w okresie powojennym. Tym samym do rosnącej listy kłopotów gospodarczych USA — inflacji i kryzysu energetycznego, żeby wymienić tylko największe — doszedł jeszcze jeden nieblahy problem.

JERZY MOSTOWY

SPADEK realnego PNB w drugim kwartale, miano przypieszczenia wzrostu zapasów, wyniósł 3.3 proc. w stosunku rocznym; jest to najostrejsze załamanie koniunkturalne od głębokiej recesji z lat 1974—1975. Jeszcze większym wstrząsem było zmniejszenie się o 4.5 proc. w skali rocznej realnej sprzedaży dóbr i usług finalnych wskutek postępującej redukcji wydatków ludności na trwałe i nietrwałe towary konsumpcyjne oraz usług. Spadkowi wydatków konsumentów towarzyszyło zmniejszenie się realnych wydatków producentów na sprzęt trwały, zakupów rządowych, budownictwa mieszkaniowego i eksportu netto.

Wzrost zapasów jest słabą pociechą w obecnej fazie cyklu koniunkturalnego. Redukcja zakupów spowodowała, że po prostu jest więcej niesprzedanych towarów na półkach niż zczybyć sobie tego przemysł i handel. Odnosi się to szczególnie do produkcji samochodów, których ilość na składzie była na koniec czerwca br. równa trzymiesięcznym dostawom, podobnie jak w kuli-mi-nacyjnej fazie ostatniej recesji.

Ale tego rodzaju kłopoty trapiły nie tylko przemysł samochodowy. W handlu i hurtle wzrosły zapasy także trwałych wartości i nietrwałych dóbr. Należy się więc spodziewać prób ich redukcji przez ograniczenie produkcji do poziomu niższego od bieżącej sprzedaży, co w rezultacie może przynieść także dalszy spadek PNB w trzecim kwartale.

Największa groźba: inflacja

kresili, że największą groźbą dla długofalowej stabilności gospodarki amerykańskiej pozostaje nadal inflacja i dlatego walka z nią jest wciąż pierwszoplanowym zadaniem polityki gospodarczej w USA. Przy zastosowaniu deflatora PNB, w drugim kwartale br. osiągnęła ona stopę roczną 9,1 proc. ale wzrost cen detalicznych już od początku roku był stale o 2-3 proc. wyższy.

Jest to bardzo wysoka inflacja, która poważnie osłabia zaufanie do dolara na międzynarodowych rynkach walutowych i zwiększa ich wrażliwość na jądrieliwkie oznaki niestędywania w polityce antyinflacyjnej administracji. Tak interpretowano na przykład szybki wzrost wolumenu pieniądza od maja br. i miedzadowalający program oszczędności energetycznych, zawarty w posłaniu prezydenta z lipca br., w którym złyty duzo nacisku położono na redukcję importu ropy naftowej w dalszej przyszłości, a za mało na zmniejszenie 'go już obecnie. Decyduje on bowiem o stanie bilansu

bieżących transakcji z zagranicą, który w drugim kwartale wykazał deficyt 970 mln dolarów w porównaniu z nadwyżką 420 mln w pierwszym — głównie wskutek ostatniej podwyżki cen ropy.

Chociaż więc nominalnie odpowiedział na słabnącą aktywność gospodarki bytoby działaniem stymulującym, to troska o dolar i inflacja podkopywały co innego. 17 sierpnia br. podwyższono stopy dyskontowej do 9,5 do 10 proc., a stopy od funduszy federalnych, która bezpośrednio odciążała na rezerwy banków handlowych z 10,25 do 10,625 proc.

Ostatnio zarządzona została nowa podwyżka stopy dyskontowej do 12 proc.

Ale ograniczenie kredytu w USA bynajmniej nie uspokoiło rynków kruszców i waleń. W ciągu września br. ceny złota, srebra i platyny zaczęły gwałtownie bić wszystkie dotychczasowe rekordy, sygnalizując masową ucieczkę od dolara. Pod koniec ubiegłego miesiąca jego kurs spadł o blisko 4 proc. w stosunku do marki zachodnioniemieckiej i 5,5 proc. w stosunku do franka szwajcarskiego. Powszechnie oczekuje się, że dopiero „pakiet” wsparcia walutowego oparty na kredytach swapowych, podobny w rozmiarach do tego z ubiegłej jesieni, uratuje walutę amerykańską od dalszej degeneracji. Ogłoszone 30 września wspólnie oświadczenie amerykańsko-zachodniomiemieckie o współdziałaniu w obronie dolara nie wydaje się być wystarczające. O ile w ul. roku Bundesbank przeznaczy na obronę kursu dolara 20 mld marek, to w tym roku, jak dotychczas, tylko 5 mld. a ze względu na wysoce inflacyjny charakter takiej operacji zarówno RFN, jak i inne kraje o silnych walutach (Szwajcaria, Holandia), bynajmniej nie kwapią się do tego przedsięwzięcia.

Trudne dylematy

A więc główny ciężar obrony dolara będzie nadal spoczywać na barkach strony amerykańskiej. Wymagowałyby to jeszcze większego ograniczenia kredytów. Ale podwyższenie stopy dyskontowej i ograniczenie wzrostu maszyn pieniężnej (na co, jak się wydaje, zdecydowały się władze USA), będzie wprawdzie długofalowo hamowało inflację, jednakże na krótką metę musi spowodować pogłębienie recesji. Jednocześnie rosnące, w fazie panującego tam bólu, stopy procentowe w RFN i Japonii osłabiają skuteczność zarządzeń amerykańskich, co nie redukuje nadziei na radykalne zahamowanie spadku wartości dolara. Oznacza to z kolei droższy import i podwyższenie stopy inflacji. Koko się więc zamyka.

Jeśli bezrobocie znacznie wzrośnie, a inflacja nieco zelżeje i dolar, dzięki pomocy zagranicy, wzmocni się, szala może przechylić się na stronę bardziej ekspansywnej polityki gospodarczej. Wówczas z ulgą odechnie prezydent Carter, któremu

ten trudny impas jest politycznie szczególnie nie na rękę, ze względu na zbliżające się wybory prezydenckie w 1980 r.

W oczach wyborców chciałaby on uchodzić zarówno za łepiciela inflacji, jak i promotora pełnego zatrudnienia i prosperity. To, że pogodzenie tych dwóch ról nie jest bynajmniej proste, mało ich obchodzi.

Na razie połączenie wysokich stóp procentowych i rosnących cen ropy rodzi obawy, że gospodarka amerykańska zmierza ku depresji podobnej w sile do tej z lat 1974-1975, najgłębszej od czasu Wielkiego Kryzysu. Ale analogie nie są w pełni uzasadnione. Przede wszystkim nie ma obecnie tej ciastoty rynku pieniężnego jakta panowała wówczas. Takie kluczowe sektory rynku kredytowego, jak hipoteczny, przemysłowy i konsumpcyjny nie wykazują oznak napiecia. Dalej, recesja z 1974-1975 r. nastąpiła po okresie gwałtownej gorączki spekulacyjnej w budownictwie mieszkaniowym i innym, które nie ma obecnie Wreszcie, chociaż ceny ropy OPEC wzrosły tym razem bardziej, zwiększając koszt jej importu o blisko 20 mld dolarów, to obecnym amerykańskim dochód narodowy w dolarach nominalnych jest większy, tak że ten swolsty podatek bezpośredni zaciąży na dochodach i sile nabywczej ludności mniej niż pięć lat temu.

Ale trzeba się liczyć z erozją dochodów przez inflację, tym bardziej, że zarobki godzinowe rosną dużo wolniej niż ona. Poza tym można oczekiwać spadku lub co najmniej zahamowania wzrostu zatrudnienia, co zmniejszy realne dochody konsumentów. W pewnej mierze przeciwdziałać temu będą „automatyczne stabilizatory”, jak wzrost wypłat zasiłków dla bezrobotnych, na pomoc społeczną i podobne świadczenia oraz być może obniżka podatków. Jeśli się administracja na nią zdecyduje.

Jaki będzie ostateczny rezultat działania tych przeciwstawnych sił, trudno dokładnie przewidzieć, ale byłoby przedwczesnym sądzić, że będzie to bardzo łagodna recesja, kończąca się gdzieś latem 1980 r., jak tego chciałbym sefeterarz skarbu Miller.

Na płaszczyźnie międzynarodowej spadek amerykańskiej aktywności gospodarczej przede wszystkim osłabł amerykański rynek surowców, a poprzez redukcję importu wpłynęło na osłabienie koniunktury i partnerów zagranicznych. Wprawdzie minęły czasy, w których gdyś Ameryka miała katar, reszta świata dostawała zapalenia płuc — to jednak udział USA w imporcie światowym wciąż wynosi 13,8 proc., a z torajów przemysłowych — 20 proc. Da się więc odczuć brak amerykańskiej „dokotmowy” a pozostałe — zachodniemiecka i japońska — same nie zdolają zahamować spadku rozwoju gospodarki zachodniej z przeciętnej stopy 2—3 proc. w tym roku do 1—2 proc. w 1980 r.

