

Cena zł 19,—

Z. Rurarz HANDEL ZAGRANICZNY • PROBLEMY • PERSPEKTYWY



HANDEL
ZAGRANICZNY
W PRAKTYCE

Zdzisław Rurarz

HANDEL
ZAGRANICZNY

PROBLEMY – PERSPEKTYWY

Książka, którą Wydawnictwo przekazuje w tej chwili Czytelnikowi, jest pierwszą pozycją nowej serii wydawniczej „Handel zagraniczny w praktyce”. Seria ta, skierowana przede wszystkim do pracowników resortu i przedsiębiorstw handlu zagranicznego oraz przedsiębiorstw produkujących na eksport, składać się będzie z pozycji dwojakiego rodzaju: prac syntetycznych ujmujących w sposób popularny problemy handlu zagranicznego oraz prac o tematyce szczegółowej, przede wszystkim branżowej, informujących o głównych rynkach dostawców i odbiorców.

Praca Zdzisława Rurarza należy do pierwszej grupy. Autor przedstawia zwięźle całokształt problemów polskiego handlu zagranicznego, przede wszystkim w przekroju współczesnym, ale również historycznym — w ścisłym powiązaniu z handlem światowym i na tle tendencji występujących obecnie w gospodarce krajów o różnych systemach społeczno-politycznych. Jego intencją jest pokazanie, że zasadniczy problem handlu zagranicznego to nie problem efektywności czy zapewnienia możliwie największego dopływu walut obcych za wszelką cenę, lecz problem struktury towarowej eksportu. Zmiana tej struktury powinna być dokonana nie w drodze rezygnacji z nieopłacalnego eksportu, lecz poprzez eliminowanie nie uzasadnionej produkcji.

Autor udowadnia, że skoncentrowanie działalności eksportowej na niezbyt licznych wybranych kategoriach towarów zapewni większe korzyści niż rozwijanie eksportu we wszystkich kierunkach. Analizując perspektywy polskiego handlu zagranicznego wyraża przekonanie, że handel ten będzie odgrywał coraz większą rolę w gospodarce narodowej, wpływając jednocześnie na jej rozwój i unowocześnienie.

Nakładem
PAŃSTWOWEGO WYDAWNICTWA
EKONOMICZNEGO
w ramach serii
„Handel zagraniczny w praktyce”
ukazą się:

Tadeusz Walczykiewicz
Targi i wystawy międzynarodowe

*

Jerzy Turonek
Polska na międzynarodowym rynku
chemicznym

*

B. Wyszyńska, S. Humin
Polska na międzynarodowym rynku
włókienniczo-odzieżowym



HANDEL
ZAGRANICZNY
W PRAKTYCE

HANDEL
ZAGRANICZNY

PROBLEMY — PERSPEKTYWY

HANDEL
ZAGRANICZNY

PROBLEMY — PERSPEKTYWY

Zdzisław Rurarz

HANDEL ZAGRANICZNY

PROBLEMY — PERSPEKTYWY

Ważniejsze błędy dostrzeżone w druku

Strona	Wiersz	Jest	Powinno być
48	12 od dołu	RWPG	EWG
101	1 od góry	Lata 1951—1955	Lata 1950—1955
165	14 od dołu	względnych	a względnych
211	12—14 od góry	w kolejności wiersze: 12, 13, 14	przestawione: 14, 13, 12

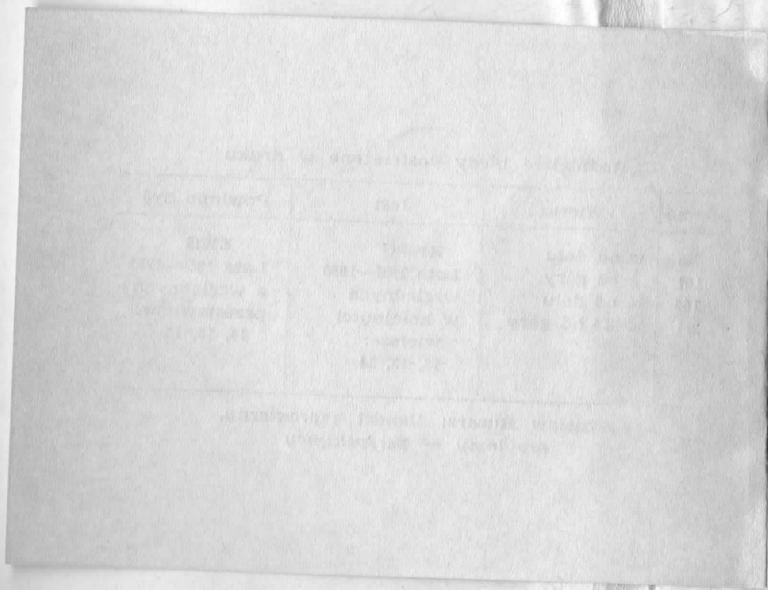
Zdzisław Rurarz: *Handel zagraniczny,
problemy — perspektywy*

Państwowe
Wydawnictwo
Ekonomiczne
Warszawa 1971

Zdzisław Rurarz

HANDEL ZAGRANICZNY

PROBLEMY – PERSPEKTYWY



Państwowe
Wydawnictwo
Ekonomiczne
Warszawa 1971

Obwolutę i okładkę projektował

Włodzimierz Terechowicz

Komitet redakcyjny serii wydawniczej
„HANDEL ZAGRANICZNY W PRAKTYCE”

Janusz Michalski, Aleksander Rolow

Redaktor techn. Marta Pecholowa

Korektor Barbara Zagórska

Printed in Poland

Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1971

Zlec. 101/70. Wydanie I. Nakład 3 000+230 egz. Format 82×104/32
Ark. wyd. 11,7. Ark. druk. 16

Papier druk. sat. kl. IV, 65 g, z fabryki papieru w Kluczborku

Oddano do składania 12.V.71. Podpisano do druku 15.X.71

Druk ukończono w październiku 1971 roku

Cena zł 19,—

Rzeszowskie Zakłady Graficzne. Zam. 467/71 W-3-166

Treść

Od autora 7

Rozdział 1

ABC handlu światowego

Handel międzynarodowy w przekroju historycznym . . . 11
Współczesne problemy handlu międzynarodowego . . . 34

Rozdział 2

Polska na rynku światowym

Okres międzywojenny 81
Okres powojenny (1944—1955) 94
Okres 1956—1970 108

Rozdział 3

Struktura towarowa i geograficzna obrotów zagranicznych

Polski

Struktura towarowa obrotów 133
Struktura geograficzna obrotów 172

Rozdział 4

Perspektywy handlu zagranicznego

Gospodarka krajowa a handel zagraniczny 213
Perspektywy polskiego handlu zagranicznego 230

Od autora

Handel zagraniczny należy ostatnio do tematów modnych nie tylko w publicystyce, ale również w praktyce gospodarczej dnia codziennego.

Mimo atrakcyjności tematu i mnogości artykułów jemu poświęconych brak u nas ciągle pracy ujmującej całość problematyki handlu zagranicznego Polski w przekroju historycznym i teraźniejszym a jednocześnie formułującej choćby najbardziej podstawowe postulaty na przyszłość.

Praca ta jest próbą wypełnienia tej luki, jest ona też pierwszą pozycją serii przygotowywanej przez Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, które ma uzupełnić zakres wiadomości Czytelników w omawianej dziedzinie.

Niewielka objętość książki zmusza siłą rzeczy do selektywności tematyki, zresztą pewne tematy szczególne, które dla praktyków określonych branż mogą mieć duże znaczenie — omówione zostaną w następnych pozycjach serii.

Podobnie jak w całej serii tak i w tej pozycji różnorodne problemy będą przedstawione w sposób możliwie nieskomplikowany, bez ciągłego odsyłania do

źródeł. Dane statystyczne opracowane zostały na podstawie materiałów Głównego Urzędu Statystycznego, zwłaszcza Rocznika Handlu Zagranicznego Polski, inne źródła podane są w przypisach.

Polska i jej handel zagraniczny pokazana została — w miarę możliwości — na tle handlu światowego. Polska nie istnieje w próżni i kto jak kto, ale ludzie mający kontakt z handlem zagranicznym wiedzą o tym dobrze. Dlatego też problemy i perspektywy handlu zagranicznego Polski nie mogą być i nie są izolowane od wydarzeń w świecie i byłoby co najmniej nierozsądne uważać, że można narzucić światu własne koncepcje i rozwiązania.

Trzeba natomiast liczyć się serio z inną alternatywą, a mianowicie z tym, że rozwój wydarzeń w świecie będzie stawiał Polskę w większym niż dotąd stopniu w obliczu pewnych realiów, gdzie pole manewru jest ograniczone a warianty wyboru mogą nawet niezupełnie pokrywać się z naszymi życzeniami.

Autor prosi Czytelnika o wyrozumiałość w miejscach, które mogą razić Go uproszczeniami lub oryginalnością. Sytuacja na rynku światowym i w gospodarce polskiej podlega tak szybkim przemianom, że trudno już nie tylko o bezsporne uogólnienia, ale nawet o rzetelną rejestrację wydarzeń. W momentach wątpliwości Czytelnik zechce więc traktować prezentację niektórych wydarzeń i horoskopów jako własne poglądy autora, i to na określonym etapie.

Nie chodzi też o to, żeby poszczególne problemy przedstawiać w jakiś apokaliptyczny sposób, trzeba sobie jednak zdawać sprawę z faktu, że gospodarka i handel światowy komplikują się i że szereg klasycznych pojęć traci na wartości w konfrontacji z rzeczywistością.

Podobnie komplikują się problemy, przed jakimi znalazła się gospodarka Polski, gdzie proste rozwiązania nie są już właściwie rozwiązaniami.

Przy zachowaniu popularyzatorskiego charakteru książki autor starał się przedstawić niektóre sprawy w sposób uwypuklający ich dramatyczność, a przez to i zmuszający do refleksji. Jeżeli cel ten udało się osiągnąć, praca spełni swoje zadanie.

ABC handlu światowego

Handel międzynarodowy w przekroju historycznym

Handel zagraniczny, a ujmując problem szerzej — handel międzynarodowy jest najważniejszym i najstarszym działem obrotów międzynarodowych. Te ostatnie obejmują nie tylko samą wymianę towarów, ale także międzynarodowe obroty pieniężne, a przede wszystkim ruch kapitałów i pożyczki, obroty w dziedzinie usług i w ogóle wszelkie inne stosunki ekonomiczne, w jakie wchodzi państwa, kraje, firmy i osoby prywatne.

Handel międzynarodowy narodził się tak dawno, jak dawno sięgają wszelkie spisane wydarzenia, a więc można bez przesady powiedzieć, że jest bratem prymordialnym procesu produkcyjnego od samego jego zarania. Klasyki marksizmu-leninizmu uczą, że produkcja towarowa i związana z nią wymiana towarowa są starsze od kapitalistycznego sposobu produkcji. Podobnie jak najstarszą formą kapitału jest kapitał handlowy.

Fakt, że kapitał handlowy powstał wcześniej niż kapitał przemysłowy, nadaje obrotom międzynarodowym swego rodzaju uprzywilejowane stanowisko w działalności ekonomicznej człowieka. Starożytny handel międzynarodowy rozwijał się szybciej i odgrywał większą

rolę niż ówczesny handel wewnętrzny. W tym sensie ówczesny handel międzynarodowy stanowił wyższą formę działalności ekonomicznej człowieka, niż nawet był nią proces produkcyjny. Podobnie międzynarodowy podział pracy, w swej prymitywnej formie, też ujawnił się wcześniej niż podział wewnątrz krajowy (między miastem a wsią). Pieniądz występował wówczas w wymianie międzynarodowej równoległe z formą wymiany „produkt za produkt”. Dopiero jednak odkrycia geograficzne i ustanowienie „nowoczesnego” systemu kolonialnego pociągnęły za sobą powstanie *rynku światowego*. Choć jeszcze w nierozwiniętej formie, był to już jednak bezsprzecznie rynek światowy. W okresie wielkich odkryć geograficznych nieekwiwalentność wymiany międzynarodowej znacznie się pogłębiła. W nieekwiwalentnym handlu celowali zwłaszcza Hiszpanie i Portugalczycy, których zyski kształtowały się przeciętnie na poziomie dziesięciokrotnie przewyższającym wartość produktu. Sprzyjał temu stworzony przez nich „nowoczesny” system kolonialny.

Panowanie Hiszpanii i Portugalii na morzach i rynkach świata załamało się jednak po około 100 latach. Oba kraje nie znalazły dostatecznych sił wewnętrznych dla sprostania swej roli zewnętrznej. Ich miejsce zajęły Holandia i Anglia.

Holandia po wyrwaniu się spod panowania hiszpańskiego stworzyła flotę i zaczęła m. in. napadać na statki hiszpańskie i portugalskie pływające na Atlantyku i morzach wschodnich. Nie tylko wyparła Portugalczyków z Indii, ale nawiązała też handel z Chinami, a nawet z Japonią. Stała się też głównym pośrednikiem w handlu Półwyspu Iberyjskiego z Europą północną i kontrolowała handel między Europą południową

a północną. Próbowala też nawiązać kontakty z Ameryką Północną.

Jednakże i przewaga Holandii nie trwała długo, na arenę dziejów wkroczyła bowiem Anglia, która przez lata była główną potęgą handlową i morską świata.

Początki pojawienia się Anglii na rynku światowym podobne były do holenderskich — piractwo przeciw Hiszpanii i Portugalii na morzach a potem na lądzie w ich koloniach. Popierając Holandię Anglia rozbiła w końcu XVI w. hiszpańską niezwyciężoną armadę, co pomogło jej do penetracji i kolonizacji Ameryki Północnej. Następnie zaczęła wypierać Holandię z Indii.

Rozwój handlu zagranicznego Anglii miał silne podstawy wewnątrz kraju i pod tym względem znacznie przewyższał możliwości holenderskie. Anglia miała jak na ówczesne stosunki potężny przemysł włókienniczy (wełniany) i chociaż Holandia była silniejsza na morzu (jej flota przewyższała trzykrotnie w połowie XVII w. wszystkie handlowe floty świata razem wzięte), to jednak musiała ustąpić miejsca Anglii. Na okres ten przypada mniej więcej początek ery kapitalizmu.

Marks stwierdza, że konieczność kapitalistycznego produkowania na coraz większą skalę prowadzi do ustawicznego rozszerzania rynku światowego, tak że nie handel rewolucjonizuje w tym przypadku przemysł, lecz przemysł nieustannie rewolucjonizuje handel. Historia upadku Holandii jako panującego narodu handlowego jest historią podporządkowania kapitału handlowego kapitałowi przemysłowemu.

Holandia przewyższała Anglię nie tylko pod względem floty handlowej, ale także pod względem organizacyjnego przystosowania się do handlu światowego.

Antwerpia i Amsterdam były ośrodkami handlowymi świata, a w Antwerpii już od połowy XVI w. istniała pierwsza w świecie giełda towarowa. A mimo to Holandia musiała ustąpić Anglii.

Anglia stała się więc główną potęgą handlową i morską świata.

Na drodze do pełnego panowania nad rynkiem światowym stała jeszcze Francja, która przeszkadzała ekspansji brytyjskiej przede wszystkim na Morzu Śródziemnym. Zgodnie z umową między Franciszkiem I a Sulejmanem Wspaniałym statki francuskie obsługiwały handel Europy kontynentalnej (zachodniej) z Bliskim i Środkowym Wschodem i Egiptem. Ponadto Francuzi opanowali wielkie połacie Ameryki Północnej i ujście Rzeki Św. Wawrzyńca. Od 1672 r. Anglia toczyła niemal nieustanne wojny z Francją i ostatecznie zakończyła je zwycięsko upadkiem Napoleona.

W okresie tym zaczęła się też wyraźnie krystalizować polityka handlowa uprawiana przez państwa, a konkretnie przez ich władców. Ze względu na dominującą rolę kapitału handlowego i lichwiarskiego w ówczesnym świecie i rozwijającą się rolę pożyczek, którymi możnowładcy pokrywali swe rosnące wydatki, zaczęto koncentrować uwagę nie na produkcji jako źródle bogactwa, lecz na *pieniądzu* jako zewnętrznym wyrazie tego bogactwa. Zagadnienie pieniądza, a ściślej kruszcu, osiągnęło rangę głównego problemu ekonomicznego. Ówczesna polityka handlowa stawiała sobie za cel zaopatrywanie kraju w złoto i srebro i zyskała miano *merkantylizmu*. Odróżniamy tu dwa podokresy, mianowicie tzw. merkantylizm wczesny lub monetarny oraz merkantylizm rozwinięty, głównie angielski. Pierwszy polegał ogólnie na tendencji do utrzymywania

nadwyżki eksportu nad importem, drugi zaś na tendencji do rozwijania produkcji przemysłowej, walki o kolonie i rozwój handlu międzynarodowego. Gromadzenie kruszcu było nadal aktualne, ale opierało się już nie tylko na nadwyżce bilansu handlowego, lecz i na nadwyżce bilansu płatniczego.

Generalnie merkantylizm oznaczał prymitywną politykę protekcjonizmu a niewątpliwie rozwijanie wywozu i utrudnianie przywozu prowadziły do rozwoju przemysłowego kraju.

Jednocześnie jednak zaczął się utrwalać system nieekwiwalentnej wymiany pomiędzy metropoliami a koloniami. Tym ostatnim nie pozwalano produkować artykułów przemysłowych i zaczęto je zamieniać w magazyny surowcowo-rolne dla metropolii.

Wiele działo się jednak w dziedzinie postępu technicznego, a zwłaszcza w transporcie morskim, łączności i w ogóle w komunikacji. Zaczęły się też pojawiać kompanie handlowe. Co prawda już miasta włoskie znały zjawisko spółek handlowych, ale dopiero prawdziwie wielkie i dobrze zorganizowane spółki, lub kompanie handlowe, były dziełem Anglii. Posiadały one własne armie i floty oraz sztaby urzędników. Wywierały przemożny wpływ na politykę państwa a nawet same prowadziły wojny handlowe.

Rozwinął się system bankowy i kredytowy, a dług publiczny zaczął odgrywać poważną rolę w akumulacji pierwotnej (tzw. skrypty dłużne lub obligacje). Rozwój handlu międzynarodowego pociągnął za sobą rozwój pieniądza i to na skalę nie spotykaną przedtem.

Kapitalizm w zasadniczy sposób zrewolucjonizował handel międzynarodowy. Stopniowo zaczyna się tworzyć kapitalistyczny międzynarodowy podział pracy.

Rynek światowy staje się rynkiem, na którym rządzą kapitalistyczne prawa ekonomiczne. Co prawda utrzymuje się nieekwiwalentna wymiana pomiędzy metropoliami a koloniami, ale na rynku światowym zaczyna dominować *kapitalistyczna konkurencja* jako podstawowy sposób wymiany międzynarodowej.

W pogoni za zyskiem zaczął rodzić się wywóz kapitału do krajów, gdzie stopa zysku była wyższa od krajowej. Wywóz kapitału nie tylko następował w związku z perspektywą wyższych zysków, ale spełniał też inną rolę. Mianowicie zabezpieczał tańsze dostawy surowców i żywności, czyli prowadził do *potanienia* elementów kapitału stałego i zmiennego w produkcji krajowej, sprzyjając tym samym wyższej stopie zysku.

Revolucja w transporcie morskim i lądowym po wprowadzeniu maszyny parowej przybliżyła oddalone od siebie rynki i pozwoliła na wprowadzenie do handlu międzynarodowego towarów masowych. Zasadnicze znaczenie dla szybko zwiększającej się liczby ludności miał też import żywności do krajów deficytowych w zakresie artykułów rolnych.

Dużą rolę w pokryciu deficytu żywnościowego w ówczesnej Europie odegrały przede wszystkim USA, które nie tylko zaspokoili popyt gwałtownie zwiększającej się liczby własnej ludności, ale jeszcze wytworzyły duże nadwyżki eksportowe żywności. Ważną rolę odegrał też import żywności z Argentyny, Kanady, Australii oraz niektórych krajów azjatyckich i afrykańskich.

Zdecydowanie prym w handlu międzynarodowym wiodła Anglia. Jej imperium było olbrzymie. Potężna flota handlowa i wojenna zabezpieczała panowanie nie tylko w koloniach, ale i na całym rynku światowym.

Sprawna administracja umiała wykorzystać lokalne warunki dla wysysania bogactw naturalnych z kolonii i skutecznie przeszkadzała w rozwoju przemysłu mogącego podkopać uprzywilejowaną pozycję eksportową metropolii.

W XIX w. nastąpiły dwa wielkie wydarzenia w handlu międzynarodowym.

Pierwsze wydarzenie — to obalenie tzw. Corn Laws (Ustaw Zbożowych) w Anglii w 1846 r. W praktyce oznaczało to poważną liberalizację w handlu światowym zbożem, a w przypadku Anglii import zboża wyeliminował właściwie własną produkcję zbóż i w konsekwencji zepchnął produkcję rolną na margines produkcji krajowej.

Drugim wydarzeniem było podpisanie tzw. Umowy Cobdena-Chevaliera, zawartej między Anglią a Francją w 1860 r., w wyniku której podpisano szereg innych traktatów, co wywołało znaczną redukcję celi w całej Europie i przyczyniło się do ekspansji handlu międzynarodowego.

Pod koniec XIX w. sytuacja w produkcji światowej i handlu światowym uległa zmianie. Pozycja Anglii zaczęła relatywnie słabnąć. Główny jej konkurent — Francja — ustąpił miejsca innym krajom. Na widownię wkroczyły Stany Zjednoczone i Niemcy. USA w 1910 r. stały się pierwszym przemysłowym mocarstwem świata. Również Niemcy mniej więcej w tym samym czasie zdystansowały Anglię w produkcji globalnej. Szybko wzrastała potęga Rosji carskiej i Japonii, które również zaczęły zagrażać Anglii w niektórych rejonach. Szczególnie jednak groźną stała się konkurencja Niemiec, przede wszystkim w wyrobach przemysłowych, zwłaszcza przemysłów ciężkiego i chemicznego. Struk-

tura produkcji przemysłowej Anglii była nastawiona na rynki kolonialne i preferowała przemysł lekki, choć rozwinięte też były produkcja i eksport szyn kolejowych, taboru kolejowego i pływającego oraz innych maszyn.

Anglia — centrum świata — zaczęła schodzić na plan dalszy. W 1913 r. udział całej Europy w produkcji światowej stanowił 42%¹, a więc mniej więcej tyle, ile w połowie XIX w. wynosił udział samej tylko Anglii. Europa pozostawała jednak nadal ośrodkiem gospodarki światowej, choć tuż za nią znajdowały się już Ameryka Północna z ponad 26% udziału i Azja z prawie 21% udziału.

W 1913 r. eksport światowy osiągnął sumę 18,3 mld ówczesnych dolarów, co w przybliżeniu równa się sumie około 50 mld dolarów dzisiejszych.

Połowa światowego eksportu (50,4%) przypadła na 4 kraje, mianowicie Anglię (14,7%), USA (14%), Niemcy (13,8%) i Francję (8%).

Nowymi narodami handlowymi stały się niewątpliwie USA i Niemcy już na przełomie XIX i XX w. Choć Anglia zaczynała tracić swą dominującą pozycję w handlu światowym, była jednak nadal głównym handlowym narodem ówczesnego świata. Do czołówki handlowych narodów należała także Francja, lecz w daleko mniejszym stopniu niż Anglia, USA i Niemcy.

Na uwagę zasługuje dość dobra pozycja takich krajów, jak Indie Południowo-Wschodnie, Rosja, Argentyna, Brazylia i Chiny, w każdym razie lepsza niż pozycja np. Japonii, która na rynku światowym stawiała dopiero pierwsze kroki.

¹ *Memorandum sur la production et le commerce 1913 et 1923/1927*, League of Nations, Genève 1928. Tabl. VIII.

Obok głównych mocarstw handlowych pojawiły się małe narody o wysoko rozwiniętych obrotach, poważnie uzależnione gospodarczo od rynku światowego. Narody te, jak Belgia, Holandia, Szwajcaria, Szwecja oraz kilka innych nie wymienionych powyżej, dokonały już przed I wojną światową pewnej międzynarodowej specjalizacji swej produkcji i nauczyły się korzystać z międzynarodowego podziału pracy.

Ówczesny handel międzynarodowy nie był, jak wiadomo, tak swobodny, jak to przedstawia wielu apologetów tego okresu. Ale był niewątpliwie swobodniejszy niż w okresie późniejszym. Przede wszystkim obowiązujący powszechnie system waluty złotej i brak ograniczeń dewizowych odgrywały doskonale rolę „układu smarowania” obrotów międzynarodowych. Swobodny, lub prawie swobodny, przepływ kapitałów w zasadniczy sposób rozwiązywał trudności płatnicze. Stąd reglamentacja obrotów towarowych ograniczała się w zasadzie tylko do ceł, i to nie wszędzie, i w stopniu mniejszym niż po I wojnie światowej.

Obroty Anglii koncentrowały się głównie na rynkach zamorskich. Po stronie importu dominowały surowce i żywność, zaś po stronie eksportu — wyroby włókiennicze i metalowe. Obroty USA dotyczyły głównie Europy zachodniej, Kanady i Ameryki Łacińskiej. Po stronie eksportu przeważały bawełna, zboże, mięso, tytoń, metale a później wyroby gotowe (maszyny i sprzęt transportowy), po stronie importu — wyroby przemysłowe, pochodzące głównie z Europy.

Najbardziej dynamiczną strukturę geograficzną i towarową obrotów miały Niemcy — druga po Anglii ówczesna potęga handlowa świata. Głównym ich rynkiem zbytu i zaopatrzenia była Europa, zwłaszcza Europa

kontynentalna. W ostatnich latach przed I wojną światową ekspansja niemiecka objęła cały dosłownie świat. W eksporcie przeważały wyroby przemysłu ciężkiego (maszyny i stal) oraz chemicznego, choć jednocześnie eksportowano wiele węgla i artykułów żywnościowych (głównie cukru) a także wyrobów przemysłów lekkiego i ceramicznego. Import miał przede wszystkim charakter surowcowo-rolny. Takie zaś kraje, jak Indie Południowo-Wschodnie, Kanada, Australia, Rosja, Chiny, Argentyna i Brazylia stanowiły jedynie zaplecze surowcowo-rolne dla narodów bardziej gospodarczo rozwiniętych; struktura towarowa ich eksportu miała charakter wybitnie surowcowo-rolny, często niemal monokulturowy. Przy tym produkcja na eksport była z reguły organizowana i kontrolowana przez kapitał obcy. Tym właśnie, jak również dominującą rolą, jaką w ówczesnym handlu odgrywały surowce i żywność, tłumaczy się pozycja krajów słabo rozwiniętych w ówczesnym handlu światowym.

Eksport kapitałów w swej prymitywnej formie sięga jeszcze okresu przedkapitalistycznego. Na dobre rozpoczął się jednak na początku XIX w., przybierając na sile w drugiej połowie ubiegłego stulecia i w XX w. tuż przed I wojną światową. Prym trzymała w tym Anglia. Pod względem politycznym bezpieczeństwo kapitału było zupełne i praktycznie o niewypłacalności nie było mowy, nie mówiąc już o nacjonalizacji. Kapitał brytyjski miał otwartą drogę nie tylko do kolonii, ale również do Stanów Zjednoczonych i Europy, a także płynął do niektórych krajów Ameryki Południowej (głównie Argentyny).

Za kapitałem płynęły towary brytyjskie, zwłaszcza

szyny i urządzenia kolejowe w związku z panującym boomem w kolejnictwie. Dominował jednak eksport tzw. kapitału portfelowego, tzn. że tytuł własności przechodził na dłużnika, natomiast Anglia otrzymywała tylko procenty. Eksportowano jednak też tzw. kapitał bezpośredni. Brytyjski eksport kapitałów miał niewątpliwie zdecydowanie ekonomiczny profil, choć kierowano się również względami politycznymi, zwłaszcza w popieraniu tego eksportu do kolonii, a tuż przed I wojną światową rywalizacja między Anglią z jednej strony a Rosją i Niemcami z drugiej też zaczęła wywierać wpływ na kierunki eksportu kapitałów brytyjskich.

W przypadku Francji i Niemiec, które po Anglii były największymi eksporterami kapitałów, względy polityczne odgrywały bardzo ważną rolę, a w odniesieniu do Francji nawet decydującą. Na przykład terenem ekspansji kapitału francuskiego, najczęściej w formie pożyczek, była przede wszystkim Rosja, w której Francja widziała sojusznika na wypadek konfliktu z Niemcami.

Niemcy tylko formalnie były bardziej liberalne, choć każda pożyczka była konsultowana z Ministerstwem Spraw Zagranicznych. Przy tym oprocentowanie tych pożyczek, z reguły długoterminowych, było niższe od stopy procentowej obowiązującej wewnątrz kraju. Niemcy same potrzebowały kapitałów obcych i problem godzenia importu z eksportem rozwiązywały w drodze zaciągania wyżej oprocentowanych kredytów krótkoterminowych za granicą. Pod koniec XIX w. również Stany Zjednoczone pojawiły się jako eksporter kapitałów, choć same były jednocześnie dużym ich importem. Eksport kapitałów prywatnych USA miał od początku charakter tzw. lokat bezpośrednich, tzn. że wiel-

kie firmy USA zaczęły tworzyć swe filie produkcyjne za granicą.

Ważną rolę w eksporcie kapitałów odgrywały też Szwajcaria, Belgia i Holandia.

W rzeczywistości eksport kapitałów, zwłaszcza z Anglii, był z nadwyżką rekompensowany wpływami z tytułu procentów, zysków i dywidend od wcześniejszych lokat kapitałowych i dosłownie nic nie kosztował. Oblicza się, że Anglia uzyskała przeszło dwa razy więcej wpływów od swych lokat za granicą, niż faktycznie wyniósł jej eksport kapitałów za cały okres przed I wojną światową. Eksport kapitałów w stosunku do eksportu towarowego zaczął się zwiększać przed I wojną światową, a za eksportem kapitałów następował eksport towarowy.

Wybuch I wojny światowej przerwał faktycznie wymianę międzynarodową. Pomijając już bezpośrednie działania wojenne, które bądź uniemożliwiły handel między wojującymi stronami, bądź też zwiększyły ryzyko tego handlu i jego koszty — nastąpiły jeszcze inne wydarzenia. Gospodarka wojujących stron siłą rzeczy osiągnęła wysoki stan napięcia, co zmusiło je do ścisłej kontroli obrotów. Całkowicie prywatny przed wojną handel międzynarodowy przeobraził się w operacje kontrolowane lub nawet bezpośrednio prowadzone przez państwo. Po przystąpieniu do wojny Stanów Zjednoczonych i tam powstała nowa sytuacja, rozszerzając zakres interwencjonizmu państwa w dziedzinie operacji handlowych.

Szereg krajów kolonialnych i słabo rozwiniętych również odczuło skutki wojny. Niekwiwalentność ich wymiany z krajami rozwiniętymi wzrosła, a sam wolumen wymiany spadł.

Ruch kapitałów przestał faktycznie istnieć. Na ich miejsce pojawiły się amerykańskie pożyczki (tzw. Liberty Loans), z których korzystały państwa alianckie.

Jeżeli I wojna zniszczyła faktycznie normalny handel międzynarodowy, nie dotyczyło to handlu każdego kraju. Na przykład handel zagraniczny USA, a głównie eksport, wykazywał dużą ekspansję, zwłaszcza do Europy. Deficyt w obrotach z USA wyrównywano bądź zaciąganiem amerykańskich pożyczek, bądź sprzedażą papierów wartościowych. Rezultaty I wojny światowej zaciążyły w sposób istotny na rozmiarach i kierunkach handlu światowego.

Spośród głównych mocarstw handlowych sprzed I wojny światowej jedynie Stany Zjednoczone wyszły z niej wzmocnione. Pozostałe państwa, zarówno te pokonane, jak i te zwycięskie zostały poważnie osłabione. Na mapie świata pojawiło się pierwsze państwo socjalistyczne. Fakt ten miał znaczenie nie tylko polityczne. Jego reperkusje gospodarcze sięgały bardzo głęboko. Nacjonalizacja objęła również obcą własność wnosząc do mapy obcych lokat kapitałowych zasadnicze zmiany. Sama Francja straciła w Rosji lokaty o wartości ponad 4 mld dolarów i faktycznie przestała się liczyć jako poważniejszy wierzyciel i eksporter kapitałów w okresie międzywojennym. Niemcy również straciły prawie wszystkie swoje lokaty wskutek nacjonalizacji (w Rosji) i zarekwirowania ich w państwach alianckich (głównie w USA). Zmniejszyła też swój stan posiadania Anglia — ze względu na sprzedaż dużej ilości papierów wartościowych i częściową ich stratę w Rosji.

Handel światowy lat dwudziestych znalazł się więc w trudnym położeniu. Uporządkowano co prawda

sprawy walutowe, ale jednocześnie do głosu doszedł protekcjonizm, hamując jego ekspansję.

Prawie całkowicie zanikł eksport kapitałów. Eksportowały je tylko USA, ale w odróżnieniu od Anglii nie były strukturalnie do tego przygotowane. Posiadając stale nadwyżkę bilansu handlowego niechętnie patrzyły na import w ogóle. Tym samym komplikowały problem spłat oraz transferu procentów i dywidend od dłużników. Rynek USA był wysoce protekcjonistyczny w porównaniu do brytyjskiego sprzed I wojny a w dodatku USA były krajem mało uzależnionym od handlu zagranicznego i o wiele bardziej samowystarczalnym niż Anglia.

Na początku lat dwudziestych zarówno Francja, jak i Anglia same zaczęły importować kapitały, a potem nigdy już nie były nawet w części tak poważnym ich eksporterem, jak miało to miejsce przed wojną.

Osobny problem stanowiły Niemcy. Państwa zwycięskie, z wyjątkiem USA, pamiętające niemieckie kontrybucje, same chciały w ten sposób podeprzeć swe nadwątlone wojną potencjały gospodarcze, nakładając na Niemcy wysokie reparacje.

Niemcy dalekie były jednak od chęci wywiązania się z nałożonych na nie obowiązków. Poczyły co prawda pewne demonstracyjne kroki w tym kierunku, ale jednocześnie tak skomplikowały swoją wewnętrzną sytuację gospodarczą przez dopuszczenie do hiperinflacji, że zamiast spłacać raty reparacyjne same zaczęły korzystać z obcej pomocy. Pomoc ta w formie pożyczek i innych form kapitału zaczęła płynąć z USA, które traktowały rolę Niemiec w „zagrożonej komunizmem” Europie zupełnie inaczej niż ich wczorajsi sojusznicy.

Wytworzyła się więc paradoksalna sytuacja. Niem-

cy stały się głównym importerem kapitałów, pochodzących głównie z USA, dzięki takim wydarzeniom jak Plan Dawesa i innym akcjom amerykańskim. Ciągłe też następowały pod naciskiem USA rewizje niemieckich spłat reparacyjnych, których nawet w obniżonej wysokości Niemcy nigdy nie spłaciły. Co więcej sumy otrzymane z zagranicy aż dwukrotnie przekroczyły sumę spłat reparacyjnych.

W rezultacie eksport światowy w 1928 r., w cenach z 1913 r., był tylko nieco o ponad 10% wyższy od tego eksportu z 1913 r. Jego wolumen był wyższy o ponad 20%, ale wiele cen wskutek niekorzystnej sytuacji koniunkturalnej na rynku światowym miało tendencje zniżkowe.

Na mapie głównych partnerów w handlu światowym nastąpiły pewne przesunięcia. Na czoło eksporterów światowych w latach dwudziestych wysunęły się Stany Zjednoczone, które utrzymały tę pozycję do dziś. Największym jednak importerem była ciągle Anglia. Niemcy i Francja utrzymały swe pozycje, ale udział ich w światowym eksporcie, podobnie jak i Anglii, spadł w stosunku do roku 1913.

Wzrósł natomiast udział Kanady, Japonii, Argentyny, Chin, Szwecji, Szwajcarii i Australii. Utrzymał się udział Indii, Brazylii, a spadł Belgii.

Poważnemu zmniejszeniu uległ udział Związku Radzieckiego, a poziom obrotów nawet w liczbach bezwzględnych był niższy niż poziom obrotów w Rosji carskiej, co tłumaczy się szczególnymi warunkami zewnętrznymi i wewnętrznymi, jakie panowały w ZSRR w latach dwudziestych.

Na liście krajów biorących udział w handlu międzynarodowym pojawiła się także Polska, której eksport

w 1928 r. wynosił 280 mln dolarów a import 380 mln dolarów, co stanowi 1% udziału w światowym eksporcie, a 1,1% w imporcie.

Były to lata trudne dla handlu światowego w ogóle, a więc i dla handlu zagranicznego Polski, która stawała wówczas dopiero pierwsze kroki w tej dziedzinie. Były one jednak, jak się potem okazało, sielanką w stosunku do lat trzydziestych.

Chociaż w latach dwudziestych prawie nie spotykało się traktatów handlowych na wzór przedwojenny, które stanowiłyby sieć formalnoprawną obrotów międzynarodowych, a bezwarunkowa klauzula największego uprzywilejowania poszła niemal w zapomnienie, to jednak najgorsze było dopiero na horyzoncie. Mimo różnych prób, między innymi podejmowanych przez Ligę Narodów, która zorganizowała Światową Konferencję Gospodarczą w 1927 r., sytuacja ciągle się pogarszała. Już w 1929 r. było wiadomo, że Stany Zjednoczone znów bez większych podstaw podwyższą cła. Wraz z postępem wielkiego kryzysu szereg krajów podnosiło cła a nawet wymawiało traktaty handlowe. Depresja uderzyła najpierw w rolnictwo. Spadek cen artykułów rolnych, który zaczął się już w końcu 1928 r., uległ gwałtownemu przyspieszeniu w 1929 r. wskutek obniżki cen artykułów rolnych w USA. Sytuację pogorszył ostatecznie krach na giełdzie Wall Street w październiku 1929 r. Świat kapitalistyczny pogrążył się w depresji na skalę dotąd nieznaną. Spadek popytu w USA oraz wycofywanie kapitałów amerykańskich z zagranicy, jak również spadek produkcji w krajach surowcowo-rolnych doprowadziły do zmniejszenia popytu na przemysłowe towary europejskie, co z kolei wpłynęło na ograniczenie ich produkcji a następnie popytu. Ko-

ło się zamknęło. Nastąpił gwałtowny spadek cen światowych i handlu międzynarodowego. Zmniejszenie eksportu i wycofywanie lokat kapitałowych doprowadziły do licznych trudności płatniczych w wielu krajach i zagroziły stabilności ich waluty.

Sytuacja ta z kolei prowadziła do dalszego wzrostu cel importowych oraz innych nietaryfowych ograniczeń mających na celu ratowanie bilansu płatniczego. Kroki tego rodzaju, podejmowane przez jeden kraj, wywoływały reperkusje w innym kraju. Celowały w tym szczególnie USA, które wprowadziły nowe i zwiększone obciążenie celne towarów importowanych. Po świecie przeszła natychmiast fala odwetu celnego neutralizując efekt amerykańskiej ustawy. Skutek był tylko taki, że zamiast ożywić handel międzynarodowy i znaleźć wyjście z depresji zrobiono wszystko, aby go ograniczyć i pogłębić kryzys. Na końcu tego łańcucha podwyżek cel znalazła się Anglia, która w 1931 r. wprowadziła szereg ograniczeń importowych, a w 1932 r. w marcu Ustawę o Cłach Importowych o wysoce protekcjonistycznym charakterze.

Dla zaradzenia tej sytuacji zwołano nawet w latach 1930—1931 Konferencje „Rozejmu Taryfowego”, ale bez większych skutków. Mnożyły się różnego rodzaju ograniczenia w handlu światowym, nad którymi nikt już nie panował.

Ukoronowaniem i tak już czarnej sytuacji był krach systemu walutowego. We wrześniu 1931 r. w związku z panicznym wycofywaniem złota — do czego początek dała kryzysowa sytuacja w wiedeńskim Kredit-Anstalt, która wynikła w maju 1931 r. — Anglia odeszła od tzw. standardu złotego, czyli faktycznie zrezygnowała z wymienialności funta na złoto. Krok ten znalazł na-

tychmiast naśladowców i złoty standard załamał się. Spowodowało to niestabilność kursów walut i faktyczne zawieszenie ich wymiennalności, co dodatkowo skomplikowało wymianę towarową i ruch kapitałów w świecie, choć ten ostatni i tak już przestał prawie istnieć. Żeby jednak pogłębić zamieszanie, USA zdevaluowały dolara w 1933 r., niemal w przededniu decyzji Konferencji Londyńskiej, która miała zaradzić istniejącemu kryzysowi walutowemu. W momencie devaluacji dolara depresja osiągnęła swoje dno i nawet zaczęły się ukazywać słabe oznaki poprawy. Sytuacja w handlu światowym była jednak nadal tragiczna. Wolumen tego handlu sięgał tylko 1/3 poziomu z 1929 r., a spadek handlu światowego szczególnie dotkliwie odbił się na krajach surowcowo-rolnych, których eksport obniżył się o ponad 2/3.

Pierwsza zaczęła wychodzić z depresji Anglia, mianowicie już w 1932 r. W 1937 r. poziom jej produkcji przemysłowej był wyższy o 50% niż w 1932 r. i o 25% niż w 1929 r. Anglii nie udało się jednak zlikwidować bezrobocia, które objęło około 10% ludności ubezpieczonej. Niemcy zaczęły wychodzić z depresji po dojściu do władzy Hitlera. Program zbrojeń i robót publicznych ożywił koniunkturę i w 1938 r. Niemcy hitlerowskie nie miały bezrobocia, a poziom ich produkcji przemysłowej przekroczył poziom z 1929 r. o 25%.

W Stanach Zjednoczonych polityka New Dealu dała pewne rezultaty, ale wyodobywanie się z depresji było mniej udane niż w Anglii i w Niemczech. Zresztą w 1937 r. zaczęła się w USA nowa depresja a produkcja przemysłowa znajdowała się w zasadzie na poziomie z 1929 r., choć jednocześnie była o 90% wyższą niż w roku 1932.

W połowie lat trzydziestych świat kapitalistyczny wyszedł ostatecznie w mniejszym lub większym stopniu z wielkiego kryzysu, a w 1937 r. poziom jego produkcji przemysłowej przekraczał poziom z 1929 r. o około 20%.

Niemniej integracja gospodarki światowej poprzez handel nie podążyła w ślady za ożywieniem przemysłowym i poziom handlu światowego w 1937 r. znajdował się ciągle jeszcze o 3% poniżej poziomu z roku 1929.

Jedną z przyczyn nienadążania handlu światowego za produkcją była pogarszająca się sytuacja międzynarodową, inną — silny protekcjonizm zrodzony jeszcze w latach dwudziestych i zwielokrotniony w okresie wielkiego kryzysu, przybierający miejscami postać polityki autarkicznej.

Temu stanowi rzeczy rząd USA chciał zaradzić poprzez zainicjowanie liberalizacji handlu światowego. O ile w polityce wewnętrznej USA na coraz szerszą skalę stosowały interwencjonizm państwowy, o tyle na zewnątrz przyjęły zasadę ograniczania tego interwencjonizmu. Wynikało to z przekonania, że eksport USA ucierpiał głównie ze względu na zbyt daleko posunięty interwencjonizm w innych krajach.

Lata trzydzieste były więc najgorszym okresem w kapitalistycznym handlu światowym w ciągu ostatnich stu pięćdziesięciu lat.

Interesujący jest fakt, że objęcie przewodnictwa w handlu światowym przez Stany Zjednoczone po I wojnie światowej wprowadziło pewne jakościowe przeobrażenia w strukturze handlu. W odróżnieniu od Anglii USA miały zawsze dodatni bilans handlowy i jednocześnie były mniej zainteresowane w liberaliza-

cji importu, a nawet czasami stwarzały dla niego warunki prohibicyjne. W ogóle USA były mniej zależne od importu, co zawsze stwarzało problem dostępu do rynku amerykańskiego. W dodatku nie miały one ani doświadczenia, ani nawet dalekosiężnych koncepcji — jakie miała Anglia — w odniesieniu do eksportu kapitałów. Rola USA jako głównego eksportera — zarówno towarów, jak i kapitałów — była rolą nieco na wyrost. Ujawnił to najlepiej kryzys lat 1929—1933. USA nie tylko były bezpośrednim jego sprawcą, ale nawet pogłębiły go przez swoje nieprzemyślane i egoistyczne akcje samoobronne. Spadek importu w USA w latach kryzysu był też większy (40%) niż na przykład w Anglii (17%). Wynikało to stąd, że dla Anglii pewne minimum importu było konieczne dla zachowania egzystencji ludności, podczas gdy USA mogły bardziej polegać na swojej produkcji wewnętrznej. Dlatego też USA mniej nadawały się na lidera handlu światowego niż Anglia, ponieważ po prostu były mniej od niego uzależnione.

W latach trzydziestych eksport kapitałów praktycznie przestał istnieć, co dodatkowo komplikowało sytuację. Co więcej, USA zaczęły wycofywać kapitały, skąd tylko mogły, a jednocześnie wskutek niepewności sytuacji międzynarodowej zaczęły płynąć do USA kapitały krótkoterminowe. Nastąpiła słynna wędrówka złota przez Atlantyk. USA stały się pompą ssącą złota i dewiz niemal z całego świata kapitalistycznego. Jednocześnie w handlu światowym zaczęto wprowadzać metody handlowania nigdy przedtem nie stosowane. Celowały w nich zwłaszcza Niemcy hitlerowskie, które wykorzystując trudną sytuację krajów słabszych zaczęły je wiązać ze swoim rynkiem w sposób tylko po-

zornie korzystny. W rzeczywistości zamieniały je w ekonomiczne „hinterlandy” wciągając do realizacji swoich planów bezpośrednio i pośrednio. Dotyczyło to zwłaszcza krajów Europy wschodniej i centralnej.

Kilka słów należy poświęcić Związkowi Radzieckiemu. Jak już wspomniano, rola ZSRR w handlu światowym zmalała w latach dwudziestych w porównaniu do roli Rosji z 1913 r. Złożyło się na to szereg przyczyn. Olbrzymie zniszczenia wywołane wojną, rewolucją oraz interwencją obcą osłabiły niewątpliwie zdolność eksportową kraju. Ponadto ZSRR był pierwszym państwem socjalistycznym w świecie — i musiał borykać się nie tylko z trudnościami, ale i z przejawami wrogości.

Stopniowo jednak blokada ZSRR była przełamywana i zaczęto nawiązywać kontakty a nawet zawierać umowy handlowe między ZSRR a innymi krajami. ZSRR stał się przedmiotem nacisków w kierunku przyjmowania ilościowych zobowiązań importowych w określonych towarach w zamian za dopuszczanie radzieckich towarów na rynki obce. Pojawiło się więc zjawisko specyficznej dyskryminacji importu z kraju socjalistycznego, które w mniejszym lub większym stopniu przetrwało do dzisiaj. W każdym razie wymiana towarowa ZSRR z innymi krajami poddana była szczególnym rygorom i miała niewątpliwie mniejsze szanse ekspansji.

Jednakże handel z ZSRR zaczął w pewnym momencie odgrywać większą rolę. ZSRR rozpoczął realizację pierwszej pięcioletki niemal dokładnie w tym samym czasie, kiedy świat kapitalistyczny brnął coraz głębiej w depresję. ZSRR potrzebował maszyn oraz towarów

dla realizacji planu. Każdy popyt był wówczas cenny na rynku światowym. Zainteresowanie rynkiem ZSRR wzrosło, połowa światowego eksportu maszyn kierowała się do ZSRR. Jak dalece Związek Radziecki był wtedy rynkiem „nadziei” dla niektórych krajów, niech świadczy fakt, że w USA utworzono nawet specjalny bank dla finansowania eksportu do ZSRR (Eximbank), który zresztą potem przeznaczono do innych celów.

Pomyślne zakończenie pięcioletki pozwoliło na uniezależnienie się ZSRR od dostaw wielu maszyn z zagranicy. Samowystarczalne rolnictwo i silna oraz wszechstronna baza surowcowa uczyniły ZSRR krajem najmniej bodaj uzależnionym od handlu światowego. Dlatego też w drugiej połowie lat trzydziestych obroty ZSRR z resztą świata straciły rozmach i relatywna wielkość rynku radzieckiego w obrotach światowych zaczęła spadać.

Ostatecznie więc tuż przed wybuchem II wojny światowej obraz sytuacji na rynku światowym ukształtował się w sposób dość specyficzny w wyniku skutków wielkiego kryzysu, napięcia sytuacji międzynarodowej oraz nowej polityki gospodarczej w wielu krajach kapitalistycznych pod wpływem poglądów głoszonych przez Keynesa.

Najważniejszym problemem stał się problem bezrobocia. Mając świeżo w pamięci rewolucję w ZSRR państwa kapitalistyczne zaczęły się serio zastanawiać, w jaki sposób usunąć powód do rewolucji, jakim niewątpliwie było bezrobocie. Faszyzm rozwiązał ten problem przygotowując nową wojnę. Kraje liberalnego kapitalizmu nie poszły tak daleko, ale uznały, że siły rynkowe nic nie zdziałają i że musi tu wkroczyć interwen-

cjonizm państwowy. Interwencjonizm ten miał stworzyć agregatowy popyt w takim stopniu, aby wyeliminować bezrobocie poprzez wzrost produkcji. Ale aby taki interwencjonizm był naprawdę skuteczny — głosił Keynes — trzeba gospodarkę kraju maksymalnie izolować od rynku światowego. Nawet jeśli eksport stwarzałby zatrudnienie, wywołałoby to bezrobocie u sąsiada. W rezultacie nowe koncepcje gospodarcze nie uwzględniały regulującej roli handlu zagranicznego, co w jakimś stopniu sprawiło, że wzrost handlu światowego odbywał się wolniej niż wzrost produkcji, o czym już wspominaliśmy wyżej.

Ostatecznie w 1938 r. ustaliła się następująca kolejność pozycji głównych partnerów na rynku światowym:

Tablica 1

Kształtowanie się eksportu i importu na rynku światowym w 1938 r.

(w mld ówczesnych dolarów)

Kraj	Eksport (mld dol.)	Udział (w %)	Import (mld dol.)	Udział (w %)
1. USA	3,1	13,2	2,2	8,6
2. Anglia	2,4	10,2	4,3	17,0
3. Niemcy (z Austrią)	2,2	9,3	2,1	8,0
4. Japonia	1,1	4,7	1,1	4,0
5. Francja	0,9	3,9	1,3	5,1
6. Kanada	0,9	3,9	0,7	2,9
7. Belgia	0,7	3,0	0,8	3,0
8. Indie	0,6	2,6	0,6	2,4
9. Włochy	0,6	2,6	0,6	2,4
10. Holandia	0,5	2,1	0,8	3,0
11. Australia	0,5	2,1	0,5	2,0
12. Szwecja	0,5	2,1	0,5	2,0
13. Argentyna	0,4	1,7	0,4	1,4
14. Indonezja	0,4	1,7	0,2	0,9
15. Dania	0,3	1,2	0,4	1,4
16. Bawajcaria	0,3	1,2	0,4	1,4
17. Singapur	0,3	1,2	0,3	1,1

c.d. tabl. 1

Kraj	Eksport (mld dol.)	Udział (w %)	Import (mld dol.)	Udział (w %)
18. ZSRR	0,3	1,2	0,3	1,1
19. Brazylia	0,3	1,2	0,3	1,1
20. N. Zelandia	0,2	1,0	0,2	1,0
21. Polska	0,2	1,0	0,2	1,0

Z r ó d ł o: na podst. *Memorandum sur le commerce et sur les balances*. Ligne des Nations. Genève 1939.

Cały eksport światowy wyniósł w 1938 r. 23,5 mld ówczesnych dolarów i był nieco niższy niż w 1928 r., licząc w cenach porównywalnych, import zaś wynosił 25,4 mld dolarów.

Współczesne problemy handlu międzynarodowego

Wybuch II wojny światowej zastał handel międzynarodowy w sytuacji co najmniej skomplikowanej i bez większych perspektyw poprawy. Przebieg wojny jeszcze bardziej zdeorganizował handel światowy niż podczas I wojny światowej. Bardziej totalitarny charakter II wojny i bardziej morderczy sposób jej prowadzenia zredukowały handel światowy tylko do wymiany między pewnymi obszarami, na przykład między USA a Kanadą oraz USA i Ameryką Południową, jak też w mniejszym stopniu do wymiany między państwami neutralnymi w Europie a innymi krajami.

W czasie II wojny światowej pojawiła się swoista forma dostaw towarowych, obejmujących przede wszystkim materiały wojenne, na warunkach dotąd nieznanych. Były to dostawy „pożyczkowe w dzierżawę”

(lend-lease). Dostawy w ramach tego programu zamknęły się sumą 49 mld dolarów, z czego wkład USA wyniósł 41 mld (program dotyczył krajów koalicji). W programie tym zasługuje na uwagę charakter darowizny dostaw. Nauczony doświadczeniem I wojny USA wolały tę formę dostaw od pożyczek, których potem albo nie byłoby czym spłacać, albo spłata ich przybrałaby formę zwiększonego importu do USA, w czym nie były one zainteresowane. Zakończenie i rezultaty II wojny światowej są znane. Państwa „osi” zostały okupowane i na jakiś okres przestały się liczyć w handlu światowym.

Opuszczonego przez nie miejsca na rynku światowym nie były w stanie zająć żadne inne kraje poza Stanami Zjednoczonymi. Wszystkie bowiem kraje zwycięskie, z wyjątkiem USA, wyszły z wojny osłabione. Nawet kraje nie biorące udziału w wojnie przeżywały różne trudności, pomijając już fakt, że były to głównie kraje słabo rozwinięte albo także wysoko rozwinięte, których nie stać było na odegranie większej roli (Szwecja, Szwajcaria).

Zresztą ówczesna sytuacja polityczna i gospodarcza świata nie sprzyjała intensyfikacji obrotów światowych mimo powszechnego głodu towarowego. Zmiany polityczne w związku z rozwojem socjalizmu w Europie wschodniej i środkowej oraz postępującą rewolucją socjalistyczną na Dalekim Wschodzie, a także rozpoczynający się proces rozpadu systemu kolonialnego — zaczęły w zasadniczy sposób wpływać na kształtowanie się polityki handlowej poszczególnych państw, a zwłaszcza USA. Stany Zjednoczone jeszcze w trakcie II wojny światowej zaczęły przygotowywać rozwiązanie głównych, według swego mniemania, problemów

handlu światowego, które miało być realizowane w powojennym świecie.

Za najważniejszy problem uznano uporządkowanie międzynarodowych spraw walutowych. W tej dziedzinie zaczęto przygotowywać konkretne plany, co zbiegło się z podobną inicjatywą w Anglii. Stany Zjednoczone wiedziały jednak dobrze, że ich głos będzie najważniejszy, ponieważ reprezentowały bez porównania większą potencjał ekonomiczny niż Anglia. Warto dodać, że angielskie plany rozwiązania wielu problemów w zakresie obrotów międzynarodowych były głównie dziełem Keynesa. Opracowywał on je mając na uwadze zapewnienie pełnego zatrudnienia, którego rzecznikiem był jeszcze przed wojną. Spotkanie ekspertów USA i Anglii we wrześniu 1943 r. w Waszyngtonie nie doprowadziło do uzgodnienia poglądów w odniesieniu do dylematu, czemu należy przyznać priorytet: liberalizacji handlu światowego, która w konsekwencji zwiększy aktywność gospodarczą i zatrudnienie (pogląd USA), czy też pełnemu zatrudnieniu, które poprzez zwiększoną aktywność gospodarczą umożliwi ekspansję handlu światowego (pogląd Anglii).

Problem pozostał nie rozwiązany. W lutym 1946 r. na Radzie Społeczno-Ekonomicznej ONZ (ECOSOC) USA wystąpiły z inicjatywą przedyskutowania tego problemu i znalezienia jego rozwiązania. Powołano nawet komitet przygotowawczy, w którym wzięło udział 19 krajów, również Związek Radziecki (choć nie uczestniczył on w pracach), w celu opracowania projektu konwencji na mającą się odbyć Międzynarodową Konferencję Handlu i Zatrudnienia. Komitet przygotowawczy zorganizował w okresie między październikiem 1946 r. a sierpniem 1947 r. dyskusje (w Londynie i Ge-

newie), które doprowadziły do przygotowania projektu Karty Międzynarodowej Organizacji Handlowej. Głównym problemem był jednak ciągle konflikt pomiędzy „wolnym handlem” zakładającym swobodę prywatnego przedsiębiorstwa i wolną grę sił rynkowych a „pełnym zatrudnieniem”, zakładającym konieczność gospodarczego interwencjonizmu państwa. Ostatecznie sprawa zaczęła się sprowadzać do konkretnego problemu, a mianowicie, czy ilościowe ograniczenia importowe wynikające z kontroli handlu przez państwo mają być czy też nie mają być usankcjonowane. Wreszcie Komitet opracował rozwiązanie kompromisowe, które nikt nie zadowolalo. Mimo to wspomniana Karta została przyjęta na Konferencji w Hawanie. Była ona raczej wyrazem poglądów zwolenników pełnego zatrudnienia niż zwolenników wolnego handlu. Dlatego też Kongres USA jej nie ratyfikował a za nim nie ratyfikowały jej też inne kraje. Jak to kiedyś powiedziano, „Międzynarodowa Organizacja Handlowa upadła pod własnym ciężarem”.

W ten sposób nawet samym krajom kapitalistycznym nie udało się stworzyć międzynarodowej organizacji handlowej, nie mówiąc już o tym, że na horyzoncie ukazały się nowe problemy, które uzyskały z czasem nazwę problemów handlu między Wschodem a Zachodem, zaś w okresie późniejszym pojawiły się problemy handlu między Południem a Północą, o czym będzie jeszcze mowa.

Niepowodzenie Karty Hawańskiej nie oznacza, że nie zrobiono w dziedzinie rozwiązywania problemów handlowych, przynajmniej w obrębie krajów kapitalistycznych.

W ramach tzw. Wzajemnego Porozumienia Handlo-

wego (Reciprocal Trade Agreement Act) rząd USA zwrócił się w 1945 r. z wnioskiem, aby Kongres upoważnił go do redukcji taryf do 50% aktualnych stawek. Kongres dał takie upoważnienie na trzy lata. Ponieważ jednak negocjacje taryfowe trwają długo, USA chciały wykorzystać szansę i zaproponować innym krajom podobną redukcję. Sądono, że redukcja taryfy USA o 50%, przy równoległej redukcji ze strony innych krajów może doprowadzić do eliminacji cel preferencyjnych, które stanowiły największą przeszkodę dla eksportu USA. Sądono także, że taka wzajemność może ułatwić w Kongresie ratyfikację Karty Hawańskiej, jak również że zamiast układów dwustronnych można by zawrzeć jeden układ wielostronny. Odpowiedni projekt USA przedłożyły na posiedzeniu wspomnianego wyżej Komitetu w Londynie w 1946 r. Projekt opierał się na tymczasowych zasadach Karty, które miałyby być włączone do ogólnego układu o taryfach i handlu. W rezultacie niedojścia do powołania Międzynarodowej Organizacji Handlowej stworzono coś na wzór przeregowanego projektu USA o układzie wielostronnym i tak powstał GATT, czyli Układ Ogólny o Taryfach Celnych i Handlu (General Agreement on Tariffs and Trade). De iure, ani początkowo de facto, nie była to organizacja. Celem GATT było zabezpieczenie wynegocjonowanych w 1947 r. koncesji celnych aż do przejęcia tych spraw przez Międzynarodową Organizację Handlową. Ponieważ ta ostatnia nie została nigdy utworzona, GATT z czasem stał się de facto taką organizacją. Pod jego auspicjami prowadzono szereg wielostronnych negocjacji taryfowych, z których najważniejszą była zakończona w 1967 r. tzw. Runda Kennedy'ego.

Stanom Zjednoczonym udało się też utworzyć inną organizację międzynarodową, która odegrała i nadal odgrywa istotną rolę w uporządkowaniu rozliczeń międzynarodowych w świecie kapitalistycznym — Międzynarodowy Fundusz Monetarny (International Monetary Fund), który znalazł się od samego początku pod przemożnym wpływem USA. Nagromadzone w USA zapasy złota, przekraczające 25 mld dolarów, oraz „głód dolarowy” siłą rzeczy nadawały USA odpowiednią rangę. Uznano, że inne waluty mogą być pokryte złotem lub dolarami. Dolar stał się więc tak dobry jak złoto. Z faktu tego płynęły i płyną do dziś określone konsekwencje, ale wtedy nie wszystko dało się przewidzieć.

Inicjatywy rozwiązania wielu problemów walutowych i handlu międzynarodowego na skalę multilateralną nie wyczerpują jednak zagadnienia. Nowy układ stosunków politycznych w świecie zaczął wywierać zasadniczy wpływ na politykę zagraniczną, w tym i ekonomiczną, głównych mocarstw.

Wśród krajów zwycięskich na czoło wysuwały się dwa mocarstwa — USA i ZSRR. Rola Anglii w dużym stopniu straciła swe znaczenie, zaś rola Francji była bardziej symboliczna niż efektywna. Niemcy zostały pokonane i podzielone na strefy okupacyjne, w dodatku na zmniejszonym obszarze. Japonia, pokonana i okupowana straciła swoje posiadłości poza granicami kraju.

Chiny znajdowały się w stanie wojny domowej. We Włoszech, gospodarczo zrujnowanych pojawiły się tendencje lewicujące.

W Grecji toczyła się wojna domowa, zaś sytuacja w Turcji groziła w każdej chwili wybuchem. Na Malajach i Filipinach toczyła się wojna domowa, napięcie

w Indiach i w innych krajach kolonialnych rosło nieustannie.

Jednocześnie postępy rewolucji w Europie wschodniej i środkowej stworzyły pewne nieodwracalne sytuacje, które mogły oddziaływać na Europę zachodnią.

Jak już wspominaliśmy, spośród krajów kapitalistycznych wzmocnione wyszły z wojny tylko Stany Zjednoczone, które rozporządzały prawie 2,5-krotnie większym potencjałem gospodarczym niż przed wojną oraz posiadały olbrzymią armię i broń termojądrową.

Anglia nie tylko nie była w stanie odegrać żadnej roli godnej światowego mocarstwa, ale sama musiała szukać pomocy ekonomicznej w USA. Początkowo wystąpiła o 6 mld dolarów pożyczki nie oprocentowanej na 50 lat. Po ponad rocznych rokovaniach dostała 3,5 mld dolarów i to na warunkach wręcz upokarzających. W rezultacie nawet ta suma była zmniejszona z tytułu wzrostu cen dostarczanych towarów amerykańskich. W dodatku wymuszona na Anglii liberalizacja importu ze strefy dolarowej pozbawiła ją rezerw złota i dewiz. Pogorszenie się sytuacji ekonomicznej w Anglii miało głębokie reperkusje dla ówczesnego rozwoju sytuacji międzynarodowej. Anglia ciągle jeszcze miała ambicje odgrywania mocarstwowej roli w świecie.

USA zdawały sobie sprawę, że ciężka sytuacja ekonomiczna krajów Europy zachodniej wzmocnia nastroje rewolucyjne, i postanowiły przystąpić do realizacji programu, który poprawiłby jej położenie gospodarcze. W 1947 r. ogłosiły one tzw. Plan Marshalla, w którego ramach Europa zachodnia otrzymała w latach 1948—1952 ponad 13 mld dolarów w postaci towarów amerykańskich, pomocy technicznej i usług. Do

administrowania programem powołano Organizację Europejskiej Współpracy Gospodarczej (OEEC), która m. in. miała zadanie liberalizacji handlu w Europie zachodniej i bliżej niesprecyzowane plany zjednoczenia Europy. Pomijając ten ostatni problem, OEEC zaczęła istotnie prowadzić politykę liberalizacji handlu wewnątrz regionu, wyłączając z niej jednak kraje socjalistyczne oraz inne kraje trzecie. Stopniowo zaczęło się to przeradzać w ich dyskryminację.

Uaktywnienie się USA w zwalczaniu „niebezpieczeństwa komunistycznego” zaczęło wywoływać konkretne skutki w dziedzinie międzynarodowych stosunków gospodarczych. Pomijając już Plan Marshalla, USA zaczęły wyraźnie łamać uchwały poczdamskie odbudowując potencjał Niemiec Zachodnich. Wywołało to z kolei reakcję ZSRR, co w konsekwencji doprowadziło do tzw. kryzysu berlińskiego, który stał się widocznym znakiem nadciągającej zimnej wojny. Powstanie NATO zbiegło się z wprowadzeniem przez USA kontroli strategicznej eksportu do krajów socjalistycznych. USA udało się nawet wciągnąć do tego procederu szereg innych krajów kapitalistycznych.

Poza tym istniało już wiele ograniczeń kredytowych. Handel z krajami socjalistycznymi zaczął się stawać pewnym tabu. Wybuch wojny koreańskiej w czerwcu 1950 r. zaostrzył poważnie sytuację międzynarodową i zimna wojna ujawniła się w całej pełni. Na rynku światowym powstało zamieszanie. Gwałtowne zakupy wielu surowców, tzw. strategicznych, przez USA i wzrost spekulacji w ogóle doprowadziły do ostrej zwyżki cen wielu artykułów na rynku światowym. Kraje socjalistyczne, które w odpowiedzi na Plan Marshalla stworzyły w 1949 r. Radę Wzajemnej Pomocy

i Wspólpracy Gospodarczej zareagowały na tę spekulacyjną wyżkę cen zamrożeniem ich na pewnym poziomie w obrotach między sobą, a rosnąca dyskryminacja ze strony krajów kapitalistycznych oraz embargo na wiele towarów przyspieszyły wzrost wzajemnych obrotów między krajami socjalistycznymi. Zaczął się rodzić rynek socjalistyczny, co było niewątpliwie nowym zjawiskiem w międzynarodowych stosunkach gospodarczych. Aczkolwiek rynek socjalistyczny nigdy nie był zamknięty a ponadto nie wytworzył wielu instrumentów, które zasługiwałyby na miano rynku w pełnym tego słowa znaczeniu, to jednak historycznie było to zjawisko nowe i można z całą odpowiedzialnością mówić o *rozpadzie* jednolitego dotąd rynku światowego na światowy rynek krajów kapitalistycznych i światowy rynek krajów socjalistycznych.

W 1951 r. wzajemne stosunki między rynkiem kapitalistycznym a socjalistycznym zaostrzyły się przez fakt wymówienia przez USA krajom socjalistycznym klauzuli największego uprzywilejowania. Kraje socjalistyczne zareagowały na to wymówieniem traktatów handlowych (te, które je miały). Ponadto USA w ogóle wprowadziły zakaz handlu z Chińską Republiką Ludową, Koreańską Republiką Ludowo-Demokratyczną i Wietnamską Republiką Ludowo-Demokratyczną. Wiele innych krajów kapitalistycznych stosowało de facto podobne zakazy. Rynek światowy w dawnym pojęciu zmienił się nie tylko przez fakt powstania w rzeczywistości innego rynku — rynku socjalistycznego, ale i przez fakt rozpadu systemu kolonialnego, który na porządek dzienny wysunął nowy problem — problem krajów słabo rozwiniętych w handlu światowym.

Nowy układ sił politycznych w świecie, a zwłaszcza

przejęcie przez USA roli obrońcy „wolnego świata”, wywarł decydujący wpływ na kształtowanie się międzynarodowych stosunków ekonomicznych.

Stany Zjednoczone nie tylko wydatkowały olbrzymie sumy na tzw. pomoc ekonomiczną i wojskową dla zagranicy (w latach 1945—1970 sumy te wynosiły około 120 mld dol.), ale zdobyły się także na szereg posunięć, które byłyby nie do pomyślenia, gdyby nie kierowały nimi względy polityczne.

Chodzi mianowicie o przyjęcie przez USA wspomnianej powyżej roli „obrońcy wolnego świata”. Z roli tej wypływały i wypływają konkretne zobowiązania. Stany Zjednoczone uważały, że reszcie „wolnego świata” należy się swego rodzaju taryfa ulgowa. Dla odbudowy i rozbudowy jego potencjału ekonomicznego USA skoncentrowały się początkowo na Europie zachodniej i Japonii. Rozpościerając nad ich terytorium „parasol nuklearny” i utrzymując swe wojska w bazach poważnie odciążyły te kraje od wysiłków zbrojeniowych. Pozwoliło to Europie zachodniej i Japonii na względnie szybkie odbudowanie swoich potencjałów, zresztą przy wydatnej pomocy USA. Na tym jednak nie koniec. Stany Zjednoczone odgrywając swą mocarstwową rolę w świecie kapitalistycznym robiły to dość hojnie. Zezwalały bowiem de facto na dewaluację walut innych krajów, nie dewaluując jednocześnie dolara. W rezultacie konkurencyjność towarów zachodnioeuropejskich i japońskich zaczęła szybko wzrastać kosztem spadku konkurencyjności towarów USA.

Począwszy od 1950 r. bilans płatniczy USA zaczął wykazywać deficyt. Jedynie w 1957 r., wskutek wydarzeń sueskich, i w 1968 r. wskutek stosowanej metody obliczania, bilans płatniczy USA osiągnął niewielkie

nadwyżki. Poza tym deficyt trwa nieprzerwanie a ostatnio szczególnie się nasila.

Faktycznie rola dolara jako waluty rezerwowej utrzymuje się tylko dzięki politycznym decyzjom głównych krajów kapitalistycznych, których banki centralne nie zamieniają należności dolarowych na złoto, a banki prywatne nie mogą tego nawet robić. Obecna sytuacja jest swego rodzaju paradoksem, nie wiadomo tylko, jak długo może potrwać.

Zakończenie okresu zimnej wojny bynajmniej nie oznaczało dla polityki zagranicznej USA jakiejś zasadniczej zmiany. Co prawda przestano mówić o „wyzwalaniu” krajów socjalistycznych, ale nie zrezygnowano z wysiłków w tym kierunku. USA zaczęły też realizować swoją nową doktrynę ograniczania postępów rewolucji w świecie. Polityka ta wywołała szereg groźnych kryzysów w stosunkach między krajami socjalistycznymi a USA, a także między USA a wieloma krajami NATO i krajami niezaangażowanymi.

Innym strukturalnym objawem trudności w handlu zagranicznym USA, a także innych krajów kapitalistycznych, które wywierają bezpośredni wpływ na kształtowanie się bilansu płatniczego, są ruchy integracyjne, zwłaszcza w Europie zachodniej.

Idea integracji Europy zachodniej pojawiła się jeszcze w ubiegłym wieku i miała wyraźnie polityczny charakter. Według niektórych koncepcji miała obejmować zachodnią Europę kontynentalną i być czymś w rodzaju antyamerykańsko-angielsko-rosyjskiego bloku. Wybuch I wojny światowej przerwał rozważania na ten temat, ale w okresie międzywojennym znów zaczęto o tym mówić. Nigdy jednak zamierzenia te nie zmateriaływały się w jakichś realnych poczynaniach.

Po zakończeniu II wojny światowej Stany Zjednoczone zaczęły interesować się zjednoczeniem Europy zachodniej, oczywiście pod swoim wojskowo-politycznym patronatem, ale też nie miały w tym względzie sprecyzowanych koncepcji.

Natomiast konkretne koncepcje zaczęły się pojawiać w Europie zachodniej. Zwłaszcza we Francji, choć w pewnym stopniu Anglia również wykazywała zainteresowanie w tej dziedzinie. Wkrótce okazało się jednak, że koncepcje tego rodzaju nie materializują się w ramach OEEC, która stanowi zbyt wielki i luźny organizm, choć niewątpliwie udało się w ramach tej organizacji rozwinąć szereg form współpracy między krajami członkowskimi.

Prekursorem ruchów integracyjnych w Europie zachodniej było dopiero utworzenie z inicjatywy Francji Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali w 1951 r.

Chociaż działały tutaj różne interesy, to jednak u podłoża powstania EWWiS leżały obawy Francji przed szybko odradzającym się stalowo-węglowym potencjałem NRF. Potencjał ten chciano rozwodnić w jakimś szerszym i ponadnarodowym porozumieniu.

Początkowe powodzenia EWWiS zachęciły do podjęcia prób integracji na szerszą skalę. Po Konferencji Messyńskiej z 1955 r. kraje wchodzące w skład EWWiS przystąpiły do opracowywania projektu ich integracji w ogóle, co w rezultacie doprowadziło do zawarcia Traktatu Rzymskiego w marcu 1957 r. i do wejścia jego w życie z dniem 1 stycznia 1959 r.

Fakt ten nie miał precedensu w historii międzynarodowych stosunków gospodarczych. Stany Zjednoczone udzieliły nowo narodzonej Europejskiej Wspólnocie Gospodarczej pełnego błogosławieństwa politycznego,

widząc w niej załazek „Stanów Zjednoczonych Europy”, które rzecz jasna ostrzem swym byłyby skierowane przeciwko krajom socjalistycznym. Zresztą sama EWG nie wypierała się swoich politycznych przekonań.

Anglia była jednak mniej entuzjastycznie nastawiona do Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. Jeszcze przed jej powstaniem czyniła rozpaczliwe próby stworzenia czegoś bardziej luźnego, a mianowicie tzw. strefy Maudlinga, czyli po prostu strefy wolnego handlu. Próby jej nie powiodły się. Chcąc stworzyć coś konkurencyjnego powołała do życia tzw. Układem Sztokholmskim z listopada 1959 r. Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu (EFTA, skrót angielskiej nazwy European Free Trade Association). Europa zachodnia zamiast się zjednoczyć podzieliła się na dwa ugrupowania. Do EWG weszły Francja, NRF, Włochy, Holandia, Belgia i Luksemburg. Te ostatnie trzy kraje złączyły się już nawet wcześniej unią celną.

EFTA obejmowała obok Anglii — Szwecję, Danię, Norwegię, Austrię, Szwajcarię, Portugalie, a ostatnio także Islandię, zaś Finlandia jest członkiem stowarzyszonym. Podobnie z EWG stowarzyszone są Grecja i Turcja oraz szereg krajów afrykańskich.

Różnice między tymi ugrupowaniami są znaczne. EFTA w zasadzie ograniczyła się do zniesienia ceł wewnątrz strefy (tylko na wyroby przemysłowe i niektóre rolne). Na zewnątrz każdy kraj członkowski zachował autonomię celną. Kiedy w dniu 1 stycznia 1968 roku w obrotach wewnętrznych EFTA cła na artykuły przemysłowe i niektóre rolne przestały istnieć, skończyła się właściwie również jej rola.

Inaczej ma się sprawa z EWG. Ugrupowanie to postawiło sobie za cel nie tylko stworzenie unii celnej, do

czego już faktycznie doszło, ale również unii ekonomicznej i w dalszej perspektywie — nawet politycznej. Powołano ponadnarodową Komisję, która jest swego rodzaju „rządem” EWG. EWG stworzyła wspólną zewnętrzną taryfę celną i kraje członkowskie straciły autonomię celną. Sprawy celne znalazły się w gestii Komisji. Zgodnie z Traktatem Rzymskim zaczęto tworzyć szereg „wspólnych polityk”, przy tym na czoło wysunęła się wspólna polityka rolna realizowana z różnym nasileniem od połowy 1962 r.

Wspólna polityka rolna EWG jest wydarzeniem bez precedensu w międzynarodowych stosunkach gospodarczych krajów kapitalistycznych. Polityka ta zrodziła się w konkretnych warunkach, wychodząc z założenia, że rolnictwo krajów EWG nie ma żadnych szans sprośnięcia konkurencji USA i innych krajów zamorskich, jeśli nie podjęte zostaną nadzwyczajne kroki.

Najpierw postanowiono więc oderwać się od światowych cen zboża uważając, że ceny te są sztuczne, gdyż opierają się tylko na tzw. wolnym rynku brytyjskim, pod tym względem zbyt mało reprezentatywnym, a ponadto eksport zboża z USA i nawet innych krajów jest subsydiowany. Ceny zboża znajdują się też w ścisłej relacji do światowych cen mięsa i wyrobów mleczarskich. Różnicę „przetłumaczono” na tzw. opłaty wyrównawcze. Polegają one na tym, że import zboża do EWG może nastąpić tylko wtedy, kiedy znajdzie się nabywca po cenie wspólnorynkowej. Inaczej eksport taki do EWG jest niemożliwy.

Nie wchodząc już w szczegóły różnych partykularnych interesów poszczególnych krajów EWG i całej machiny biurokratycznej, która okresowo zmienia wewnętrzne ceny zboża, jedno można uznać za pewne, że

polityka ta naruszyła żywotne interesy eksporterów zboża z USA, Kanady, Australii a nawet Argentyny.

W ślad za nowymi cenami zboża na rynku EWG nastąpiło ustalenie „cen służy” na mięso i artykuły mleczarsko-jajczarskie. Nowością była tylko większa biurokracja.

W ten sposób powstało w EWG ognisko wysokich cen wewnętrznych na artykuły rolne, które może nie tyle zmieniło strukturę rolnictwa EWG (zmiana taka wymagałaby w chwili obecnej co najmniej 50 mld dol. na okres 10 lat, aby dorównać poziomowi rolnictwa USA tylko w niektórych artykułach), ile sztucznie przyczyniło się do stymulacji produkcji rolnej. W rezultacie doszło do olbrzymich nadwyżek rolnych, które na początku roku 1970 osiągały w odniesieniu do zboża 11 mln ton, masła — 400 tys. ton, cukru — 900 tys. ton. Utrzymywanie tych nadwyżek pochłaniało rocznie sumę około 2 mld dolarów, nie mówiąc o stratach pośrednich wywołanych zakłóceniami w handlu z poszczególnymi krajami. Dopiero w 1971 r. wskutek pewnych nowych procesów zachodzących w rolnictwie krajów RWPG nadwyżki masła w 1971 r. gwałtownie spadły.

Wspólna polityka rolna EWG otrzeźwiła Stany Zjednoczone. Eksport rolny, który w USA obejmuje prawie 15% produkcji rolnej, co znaczy, że udział ten jest wyższy niż w odniesieniu do produkcji przemysłowej, zaczął tracić tradycyjnych odbiorców w EWG. Szczególnie drastycznie załamał się eksport drobiu bitego z USA. Doprowadziło to nawet do słynnej „kurzej wojny” między USA a EWG i pierwszego napięcia w ich wzajemnych stosunkach.

Wielkie monopole USA w przewidywaniu liberalizacji obrotów wewnątrz EWG i EFTA zaczęły energicznie

eksportować kapitał do tych ugrupowań, zakładając filie lub wykupując lokalne firmy, aby móc skutecznie konkurować od wewnątrz. Ponadto USA uznały, że należy w jakiś sposób złagodzić niekorzystną sytuację towarów USA na rynkach EWG i EFTA. Prezydentowi Kennedy'emu udało się przeprowadzić w Kongresie ustawę (Trade Expansion Act) z 1962 r., która dawała mu pełnomocnictwo na okres 5 lat do znoszenia, lub co najmniej redukcji o 50%, amerykańskich stawek celnych w zamian za koncesje celne od zagranicy.

Mając takie pełnomocnictwa rząd USA zaproponował innym krajom przystąpienie do negocjacji taryfowych w ramach GATT. Negocjacje takie znane pod nazwą „Rundy Kennedy'ego” trwały dłużej, niż życzyły sobie tego USA (1963—1967) i nie przebiegały zgodnie z ich zamierzeniami. Wyłączono z nich przede wszystkim artykuły rolne, na których USA zależało, a ponadto stopień redukcji stawek oraz ich eliminacji był mniejszy, niż projektowano; wprowadzono też różne dodatkowe warunki. Przewlekane negocjacje wynikało z nieustępliwego stanowiska EWG, w której imieniu występowała już ponadnarodowa Komisja EWG. Wspólnota chciała wygrać na czasie przez przeciąganie negocjacji dla zwiększenia swej konsolidacji wewnętrznej. Tymczasem USA zaangażowały się w wojnę wietnamską, co zaczęło osłabiać ich pozycję negocjacyjną w stosunku do EWG.

Nie ulegało też wątpliwości, że „rozwodnienie” EWG przez przystąpienie do niej Anglii i niektórych innych krajów nie wchodziło na razie w rachubę po założeniu weta przez de Gaulle'a w styczniu 1963 r.

W miarę postępującego odprężenia w Europie — EWG, przynajmniej publicznie, przestała demonstrować swą wrogowość wobec krajów socjalistycznych,

a zaczęła naprawdę niepokoić się rosnącą penetracją kapitału USA na jej terenie. Zaczęła też — najwyraźniej demonstrowała to Francja — sprzeciwiać się nie kontrolowanej roli dolara w rozliczeniach międzynarodowych.

Powstała paradoksalna sytuacja. Załączek „Stanów Zjednoczonych Europy” w postaci EWG, który miał stanowić skuteczną zaporę przeciw krajom socjalistycznym, pod patronatem USA oczywiście, zaczął stopniowo wchodzić w kolizję z bezpośrednimi interesami ekonomicznymi USA i doprowadził nawet do wielu odcinkowych napięć. W chwili obecnej napięcie we wzajemnych stosunkach ekonomicznych między USA a EWG jest większe niż w stosunkach między innymi krajami i regionami w świecie kapitalistycznym a w dodatku istnieją oznaki jego dalszego pogłębiania.

W związku z tzw. porozumieniem luksemburskim między EWG i Anglią zawartym 23 V 1971 r. wydaje się, że Anglia, Dania, Norwegia i Irlandia przystąpią do EWG, a EFTA przestanie istnieć.

Nie wiadomo też, jak potoczą się sprawy dalej i czy EWG powiększy się o obecne kraje EFTA i na jakich zasadach. Cokolwiek się jednak stanie, jedno jest pewne, że USA mają coraz mniejszy wpływ na tego rodzaju wydarzenia i że w dodatku wydarzenia te znajdują się w większej lub mniejszej sprzeczności z interesami USA, na razie przede wszystkim ekonomicznymi.

Świat kapitalistyczny ujawniłby swoje wewnętrzne sprzeczności zapewne o wiele wyraźniej, gdyby nie klasowa solidarność stojącej u władzy burżuazji, która w obliczu rosnącego współzawodnictwa systemu socjalistycznego i wewnętrznych sił lewicowych stara się łagodzić istniejące konflikty.

W chwili obecnej nie bardzo krystalizuje się nowa akcja, która doprowadziłaby do zacieśnienia więzów pomiędzy rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi. Ostatnią taką akcją była Runda Kennedy'ego w GATT. Negocjacje odbywały się tu głównie pomiędzy USA, EWG, Japonią, Anglią i w zależności od odcinkowych zainteresowań także innymi mniejszymi krajami rozwiniętymi. Rezultaty Rundy przyczyniły się niewątpliwie do liberalizacji handlu międzynarodowego, szczególnie skorzystały na tym same kraje rozwinięte.

Jednakże handel światowy daleki jest jeszcze od całkowitej liberalizacji i na miejsce znoszonych lub redukowanych stawek celnych wchodzi inne, nawet bardziej skuteczne formy ochrony rodzimych rynków.

Nie należy też lekceważyć barier celnych. Średnie obciążenie importu cłem wynosi w USA około 11% ad valorem, po 9% w EWG i Anglii, a nawet 15% w Japonii. Oczywiście za tymi przeciętnymi kryją się znacznie wyższe obciążenia poszczególnych artykułów.

Ale nie bariery celne są najważniejsze. Bariery nietaryfowe lub parataryfowe są liczne, a nawet liczba ich wzrasta. Studium GATT ujawniło ponad 2000 tego rodzaju barier, choć nie objęło m. in. opłat wyrównawczych w EWG ani przepisów standaryzacyjnych.

Obecnie nie ma jeszcze żadnych decyzji co do rozpoczęcia negocjacji na temat znoszenia barier. Gdyby nawet decyzje takie były, nie bardzo wiadomo, jaką przyjąć metodę negocjacji w tym zakresie. W odniesieniu do celów sprawa była prostsza. Początkowo negocjowano pod auspicjami GATT redukcje celne na zasadzie „produkt po produkcie”. Strony negocjujące umawiały się, że redukują swe stawki celne na określony produkt, np. o 25%. Redukcja taka wynegocjonowana pomiędzy

dwoma krajami rozciągana była automatycznie na pozostałe kraje GATT. W czasie Rundy Kennedy'ego przyjęto tzw. metodę linearną, tzn. zredukowano stawki na artykuły przemysłowe o określony procent na zasadzie globalnej, a nie produkt po produkcie.

Obecnie technika negocjacji się komplikuje. Trudno na przykład negocjować zniesienie dotacji państwowych na przemysł stoczniowy w Anglii w zamian za podatek akcyzowy na whisky importowaną przez USA. „Ważenie” wzajemnych ustępstw i koncesji jest wysoce skomplikowane i bodaj niemożliwe. Jeszcze gorzej przedstawia się sprawa w artykułach rolnych, gdzie formy ochrony produkcji rolnej i subsydiowania eksportu rolnego doszły do takiej perfekcji, że po prostu trudno je zidentyfikować.

Dalszy więc proces liberalizacji handlu w świecie kapitalistycznym stoi pod znakiem zapytania. Stany Zjednoczone wprawdzie zadeklarowały na XXVI Sesji GATT (luty 1970 r.), że gotowe są zaprzestać subsydiowania własnej produkcji rolnej, jeśli inne kraje też to uczynią, ale deklaracja ich pozostała bez echa. Nie ma też żadnej pewności, że inicjatywa rządu USA uzyskałaby aprobatę w Kongresie, który wykazuje coraz silniejsze tendencje protekcjonistyczne, a tzw. lobby rolne jest tam szczególnie konserwatywne i silne.

Na horyzoncie tymczasem pojawiają się nowe bariery — przepisy standaryzacyjne, sanitarne i weterynaryjne oraz bezpieczeństwa. W wielu przypadkach są one faktycznym zakazem importu.

Reasumując trzeba jeszcze raz dodać, że nie wiadomo, w jaki sposób kraje kapitalistyczne, oczywiście rozwinięte, przystąpią do usuwania tego rodzaju barier i zabezpieczania się przed powstawaniem nowych.

Inny problem, który w zasadniczy sposób zaczyna wpływać na wolumen wymiany międzynarodowej w świecie kapitalistycznym, to problem walutowy.

Ogólnie mówiąc występuje tutaj od dawna tzw. problem płynności. Innymi słowy w krajach kapitalistycznych za mało jest złota i twardych walut, które zabezpieczyłyby dostatecznie rosnący wolumen handlu światowego.

Co się tyczy złota, to ilość jego w rezerwach oficjalnych, czyli w bankach centralnych, ostatnio prawie nie wzrasta i wynosi ponad 40 mld dolarów. Stanowi to około 1/6 światowego eksportu kapitalistycznego, podczas kiedy jeszcze w 1950 r. odpowiednia relacja przekraczała 40%. Ponadto w 1950 r. nikt nie kwestionował wartości dolara, co obecnie uległo radykalnej zmianie.

Sytuacja jest naprawdę poważna. Ilość złota w bankach centralnych praktycznie się nie zwiększa. Jedynym poważnym producentem złota w świecie kapitalistycznym — Afryka Południowa twierdzi publicznie, że wydobycie złota stało się nieopłacalne. Istotnie, złoto jest jedynym towarem na rynku światowym, który oficjalnie nie zdrożał od 1934 r. Oficjalne podniesienie ceny złota oznacza dewaluację dolara oraz innych walut i może nawet przyspieszyć nacisk inflacji, i tak już powszechny w świecie kapitalistycznym.

Ale nie te względy zdecydowały o przeciwstawieniu się przez USA propozycji francuskiej co do podwojenia ceny złota. Zdecydowały znów względy polityczne. USA obawiały się, że na podwyżce takiej skorzysta także ZSRR, który jest drugim po Afryce Południowej producentem i eksporterem złota w świecie.

Sytuacja w tej dziedzinie wymagała szybkich decy-

zji. Ponieważ USA nie zgodziły się na oficjalne podrożenie złota, musiały zaradzić jej w inny sposób. Ustanowiono zasadę tzw. podwójnej ceny złota (two-tier system). Cena oficjalna złota pozostała niezmienną na poziomie 35 dolarów za uncję, ale na wolnym rynku pozwolono jej „dryfować”². Ponieważ jednocześnie USA uzyskały poparcie banków centralnych najważniejszych krajów rozwiniętych, a po odejściu de Gaulle’a i osłabieniu pozycji płatniczej Francji spekulacja przeciw dolarowi straciła charakter polityczny — USA mogły sobie pozwolić na tego rodzaju manewr. Oficjalnie USA nadal sprzedają i kupują złoto w transakcjach z innymi bankami centralnymi po niezminionej cenie. W innych transakcjach, których wolumen jest znacznie mniejszy, złoto „dryfuje”, choć różnica w cenie za uncję w szczytach koniunktury nie przekracza 5—6 dolarów.

Faktycznie więc najsilniejsza waluta świata kapitaлистycznego — dolar USA traci stopniowo swą wymiennalność. Nie jest on wymieniany na złoto wewnątrz kraju, mimo określonego parytetu. Na zewnątrz zaś wymiennalny jest tylko w transakcjach z bankami centralnymi, które pozostają pod kontrolą rządów, i sprawa ma już wyraźnie polityczny charakter. Sam problem pozostaje jednak nadal nie rozwiązany. Płynności jako takiej brak. Prawda, że zaufanie do dolara słabnie, a funt sterling dawno już je utracił. Żadna inna waluta nie jest jednak w stanie przejąć funkcji dolara. Po prostu potencjał ekonomiczny każdego innego kraju poza USA jest na to zbyt słaby. Zresztą po to, żeby

² Przypuszcza się nawet, że cena złota na wolnym rynku osiągnie 100 dolarów za uncję w 1980 r.

waluta taka mogła odegrać rolę waluty międzynarodowej, musi być zapewniona odpowiednia jej podaż na światowym rynku walutowym. Podaż zaś taka jest możliwa tylko przy istnieniu odpowiednio wielkiego deficytu w bilansie płatniczym, który z kolei może powstać w wyniku bądź dużej nadwyżki importu nad eksportem, bądź odpowiednio dużego eksportu kapitałów. Stany Zjednoczone co prawda deficytu w bilansie handlowym nie miały, ale za to mają deficyt w płatnościach nietowarowych.

Próby rozwiązania problemu dokonano przez stworzenie „papierowego złota” w postaci tzw. Specjalnych Praw Ciągnięcia (Special Drawing Rights), które Międzynarodowy Fundusz Monetarny wprowadził w życie w maju 1968 r. System polega na pozostawieniu do dyspozycji MFM przez państwa członkowskie pewnych kwot we własnej walucie, które mają progresywnie wzrastać. Jest to w gruncie rzeczy system wielostronnego kredytu, w jakimś stopniu uzupełniający funkcję spełnianą przez złoto i dolara. Jako zjawisko historyczne „papierowe złoto” jest niewątpliwie interesujące, ale zbyt krótki okres jego istnienia (system zaczął działać dopiero w 1969 r. i to na ograniczoną skalę) nie pozwala na wyciąganie daleko idących wniosków.

Problem płynności rozwiązywany jest jednak innymi jeszcze sposobami, które mogą się okazać skuteczniejsze. Należą do nich doraźne kredyty między bankami centralnymi (tzw. swap credits) oraz znacznie ciekawszy i o większym znaczeniu tzw. rynek Eurodolarowy. Ten ostatni opiera się w 80% na krótkoterminowych zobowiązaniach USA i nie ogranicza się tylko do Europy zachodniej. Eurodolar należy do zjawisk nowych i operacje w nim wyrażone, które nie przekraczały

w 1959 r. 1 mld dolarów, osiągnęły już w roku 1969 zawrotną sumę 53 mld dolarów. Ten olbrzymi i płynny rynek walutowy jest w rzeczywistości niezależny od jakiegokolwiek rządu, choć od czasu do czasu poszczególne rządy próbują ograniczyć jego operacje spekulacyjne. Chociaż nie wszystkie operacje wyrażone w podanej wyżej sumie dotyczą operacji związanych z handlem zagranicznym, to jednak rynek Eurodolarowy coraz bardziej przejmuje drugą po dolarze rolę. W praktyce jest to dolar USA, ale znajdujący się w posiadaniu banków poza USA. Ponieważ banki USA mają ponad 200 filii za granicą, można mówić, że mamy tu do czynienia z działalnością, a raczej penetracją USA, która jeszcze nie doczekała się należnych jej opracowań. Dla zrozumienia tego zjawiska musimy jednak cofnąć się nieco do tematu poruszanego już częściowo powyżej.

Wspomnieliśmy już, że USA od 1950 r., z wyjątkiem 1957 r. i 1968 r., przeżywają chroniczny deficyt w bilansie płatniczym. Deficyt ten w latach 1950—1970 osiągnął sumę około 50 mld dolarów. Początkowo zagranica chętnie akceptowała dolary, odbudowując swoje rezerwy dewizowe. Jednakże po wprowadzeniu pełnej wymiennalności wszystkich ważniejszych walut w końcu 1958 r. (niektóre waluty zawsze były wymiennalne) i dostatecznej odbudowie rezerw, tzw. dolarowe należności zaczęto w coraz większym stopniu zamieniać na złoto. Stany Zjednoczone stopniowo traciły swoje rezerwy złota. O ile w latach 1934—1940 miała miejsce pierwsza wędrówka złota przez Atlantyk, podczas której USA powiększyły swe rezerwy złota o ponad 16 mld dolarów, to poczynając od 1950 r. nastąpiła druga wędrówka, tym razem już z USA. Mimo kolejnych wy-

silków Administracji USA, deficytu płatniczego nie udało się zlikwidować, choć prawda, że odpływ złota został praktycznie zahamowany i rezerwy ustabilizowały się na poziomie około 12 mld dolarów. W tym samym czasie krótkoterminowe zobowiązania USA, nawet po odjęciu krótkoterminowych należności tego kraju, przekraczają ponad dwukrotnie rezerwy złota w Fort Knox³. Praktycznie więc USA nie mają żadnych rezerw. A mimo to dolar jest nadal główną walutą świata kapitalistycznego i nawet posiłkując się Eurodolarem rola jego o tyle wzrasta pośrednio, o ile słabnie bezpośrednio. Przy tym dzieje się to w momencie, kiedy perspektywy na uzdrowienie bilansu płatniczego USA są praktycznie minimalne. Nie tylko wojna indochińska, której końca nikt nie może przewidzieć, sprawiła, że USA znalazły się w szczególnie skomplikowanej sytuacji gospodarczej. O ile w latach pięćdziesiątych, a nawet na początku lat sześćdziesiątych USA wykazywały względną stabilność cen wewnętrznych a nacisk inflacji był mniejszy niż w innych krajach, o tyle po zaangażowaniu się w wojnę wietnamską oraz w związku z boorem inwestycyjnym i wzrostem zatrudnienia nacisk inflacji w USA przybrał niebezpieczne rozmiary i jest wyższy niż przeciętnie w innych rozwiniętych krajach kapitalistycznych. Antyinflacyjne posunięcia rządu doprowadziły praktycznie do recesji, ale nie podziałały jak dotąd zniżkowo na ceny. Wygląda więc na to, że USA mają strukturalnie zwicniętą rów-

³ Na koniec 1969 r. rezerwy złota w USA wynosiły 11,9 mld dolarów, zaś zobowiązania krótkoterminowe 39,5 mld dolarów. Jednocześnie krótkoterminowe należności USA wynosiły 9,6 mld dolarów. *International Financial Statistics* vol. XXIII nr 9 September 1970 s. 18—19 i 328—9.

nowagę bilansu płatniczego, który musi ponosić konsekwencje polityki zagranicznej USA oraz polityki wewnętrznej ich monopoli.

Skoro tak jest, to dlaczego inne kraje tolerują ten stan rzeczy i ciągle akceptują dolary, importując tym samym inflację z USA? Odpowiedzi należy szukać zarówno w roli politycznej USA w świecie kapitalistycznym, gdzie w gruncie rzeczy nie można sobie pozwolić na luksus izolowania się od USA, jak również w ich roli ekonomicznej. Prawda, że jest ona mniejsza niż była, ale ciągle jeszcze jest najważniejsza. Ostatnio zaobserwowano jednak niecodzienne zjawisko. Gwałtowny i spekulacyjny napływ dolara do Europy zachodniej wiosną 1971 r. doprowadził w kilku jej krajach do faktycznej, choć przejściowej jego niewymienialności i samoobrony innych walut (np. rewaluacja franka szwajcarskiego i „płynny kurs” marki NRF).

Na tym jednak nie koniec. Jeśli deficyt bilansu płatniczego USA zostałby zlikwidowany, to automatycznie wyschłoby źródło dopływu wspomnianych środków płynnych, które spełniają rolę układu smarowania w kapitalistycznym handlu światowym. Rezerwy złota się automatycznie nie zwiększą (produkuje go się rocznie na sumę około 1,5 mld dol., z czego do rezerw banków centralnych prawie nic się nie dodaje). „Papierowe złoto” stworzono na razie w wysokości 5,5 mld dolarów i jeszcze nie wiadomo, jak się ono przyjmie właśnie z powodu tendencji inflacyjnych w całym świecie kapitalistycznym. Z dwu niepewności lepsza już jest niepewność wobec dolara, bo przynajmniej łatwiej obserwować sytuację w jednym kraju niż w wielu naraz.

Ale i to nie wyczerpuje zagadnienia. Wspomnieliśmy także, że produkcja w świecie kapitalistycznym poza

USA kontrolowana jest bezpośrednio lub pośrednio w około 1/4 części przez kapitał USA.

Same tylko tzw. lokaty bezpośrednie, czyli znajdujące się w bezpośrednim władaniu korporacji USA, osiągnęły w 1969 r. sumę ponad 70 mld dolarów. Filie wielkich korporacji stanowią w zasadzie nierozzerwalną całość z tymi korporacjami i z reguły są przez nie całkowicie kontrolowane. Obok takich filii, które umiejscowiły się głównie w przemyśle samochodowym, elektronicznym, wydobywczym oraz częściowo w artykułach codziennego użytku, a także w usługach i handlu, również banki USA otworzyły filie za granicą, które ściśle współdziałają z filiami produkcyjnymi. Wpływ tych filii na życie gospodarcze poszczególnych krajów jest olbrzymi i można nawet powiedzieć, iż w wielu dziedzinach decydujący. Stany Zjednoczone stworzyły więc potężne przyczółki ekonomiczne w innych krajach, które są nawet już nie enklawami, ale państwem w państwach. W momencie kiedy USA wprowadzają ograniczenia w eksporcie kapitału i apelują do korporacji o zwiększenie przez nie transferu zysków i dywidend z zagranicy, aby w ten sposób ulżyć bilansowi płatniczemu, „patriotyczne” korporacje USA nawet odpowiadają na taki apel. W rzeczywistości jednak dalekie są one od rezygnacji ze swych zamiarów podboju świata i jeśli nie eksportują tyle kapitału, ile wymagają ich kalkulacje, to chętnie biorą stojące obficie do dyspozycji dolary w związku z deficytem bilansu płatniczego. Tylko że dolary takie akceptuje na przykład bank „za granicą”, czyli filia banku USA. Filia zaś przemysłowa rozporządza z kolei walutą lokalną i odkupując od filii banku dolary zamienia je automatycznie na eurodolary i układ zaczyna działać. Filia bankowa mając dla odmia-

ny walutę lokalną udziela w niej pożyczek i zaczyna w ogóle kontrolować miejscowy rynek kapitałowy.

W świecie kapitalistycznym powstaje więc paradoksalna sytuacja. Im bowiem mniejsze jest zaufanie do dolara oraz im słabsza jest jego pozycja, tym... większa jest jego rola w rozliczeniach międzynarodowych. Możliwe to jest jednak tylko dzięki istnieniu olbrzymich lokat bezpośrednich i pośrednich USA za granicą. Istniejące tam filie produkcyjne i bankowe USA wytworzyły własny układ wzajemnych powiązań między sobą a korporacjami macierzystymi, czyli powiązania pionowe, a także między sobą, czyli powiązania poziome. Ponadto wrośnięcie ich w rynki lokalne jest tak kompletne, że nie wszyscy się orientują, iż mają do czynienia z obcymi przedsiębiorstwami przemysłowymi czy bankami.

Dlatego też może istnieć tego rodzaju paradoks. Deficyt w bilansie płatniczym USA dostarcza rocznie kilka mld dolarów i dolary te są ciągle akceptowane przez zagranicę, choć według wszelkich reguł nie powinno to mieć miejsca. Jeśli jednak tak się dzieje, to tylko dlatego, że Amerykanie za granicą akceptują własne dolary i nawet spekulują nimi.

Mówiliśmy już, że USA ze względów politycznych zaangażowały się nie tylko w liczne programy nieodpłatnych dostaw, albo na warunkach równających się w znacznym stopniu darowiźnie, ale także wydatkowały w okresie powojennym prawie 50 mld dolarów na utrzymanie swych wojsk za granicą. Wspomnieliśmy także, że również z tych samych względów nie odpowiadały na liczne dewaluacje walut wielu krajów kapitalistycznych, przez co pogarszały sytuację konkuren-

cyjną własnych towarów, utrzymując zbyt wysoki kurs dolara w stosunku do innych walut.

Nie można jednak twierdzić, że USA były tutaj krajem pokrzywdzonym. Zasilając świat kapitalistyczny dolarami i złotem w związku z chronicznie trwającym deficytem w bilansie płatniczym, USA osiągnęły wiele innych celów.

Pomijając już fakt, że generalnie przyczyniły się do wzmocnienia, a nawet uratowania wielu krajów Europy zachodniej i innych przed załamaniem się ich gospodarki, co mogłoby mieć łatwe do przewidzenia konsekwencje dla kapitalizmu jako całości, USA osiągnęły również inne cele. Stabilizując gospodarkę wielu krajów kapitalistycznych stworzyły przy okazji teren dla ekspansji prywatnego kapitału USA. Początkowo kapitał prywatny omijał starannie tereny niepewne politycznie lub gospodarczo niestabilne. W miarę jednak postępującej stabilizacji gospodarczej Europy zachodniej przede wszystkim a także wzmocnieniem się roli politycznej klas posiadających — kapitał prywatny USA przystąpił do natarcia. Wprowadzenie wymienialności prawie wszystkich walut w świecie kapitalistycznym w końcu 1958 r. i zniesienie w większości z nich ograniczeń dewizowych ułatwiło poważnie to zadanie.

Ponadto kapitał prywatny USA serio potraktował zapowiedź ruchów integracyjnych w Europie zachodniej. Perspektywy stworzenia większych niż dotychczas rynków ukazały w nowym świetle opłacalność operacji. Można nawet powiedzieć, że wielkie korporacje USA szybciej zrozumiały sens integracji zachodnioeuropejskiej niż same firmy zachodnioeuropejskie. Poczynając od 1957 r. kapitał USA natarł na Europę zachodnią ze wzmożoną siłą. Dotychczasowym polem

działania były dla niego Kanada i Ameryka Łacińska, a głównym jego zainteresowaniem cieszyły się tam bogactwa naturalne. W odniesieniu do Europy zachodniej przedmiotem głównego zainteresowania stał się przemysł przetwórczy.

Co więcej produkcja z filii USA w Kanadzie i Ameryce Łacińskiej w dużym stopniu kieruje się na rynek USA lub do krajów trzecich, choć wyjątkiem może tu być częściowo Kanada, gdzie również rynek wewnętrzny odgrywa poważną rolę. Natomiast produkcja filii USA w Europie zachodniej kieruje się głównie na rynek lokalny, a dopiero potem do krajów trzecich i tylko w niewielkim stopniu eksportowana jest do USA.

Eksport kapitału prywatnego z USA został więc ułatwiony przez istnienie dużego deficytu w bilansie płatniczym USA i tolerowanie tego deficytu przez inne kraje. Per saldo USA więc osiągnęły znacznie większe korzyści ze swej roli w świecie kapitalistycznym, niż zapłaciły za tę rolę. Transfer z USA ponad 120 mld dolarów w okresie powojennym pod różną postacią wygląda istotnie na olbrzymie poświęcenie ze strony USA, jeśli do sprawy podejść formalnie. Nie należy jednak zapominać, że w tym samym czasie USA odzyskały około 70 mld dolarów w postaci transferu zysków, procentów i dywidend, a ponadto same tylko lokaty bezpośrednie USA za granicą wzrosły odpowiednio z 8,4 mld dolarów do około 70 mld dolarów (wg danych za okres do 1969 r.). W gruncie rzeczy cała operacja nie jest więc żadnym gestem samarytańskim i dobroczynne jej skutki dla USA, a ściślej wielkiego kapitału, będą się potęgować z biegiem czasu. Inwestycje zagraniczne okazały się więc wysoce rentowne.

Podbój świata kapitalistycznego przez USA czy to

w formie programów rządowych, czy też kapitału prywatnego trwa. Akcja ta wykazuje różne nasilenie i formy i nie na wszystkich terenach jest jednakowo odczuwalna, ale nie słabnie i będziemy jeszcze świadkami niejednego ciekawego wydarzenia.

W dziedzinie lokat kapitałowych (prywatnych) za granicą USA wysunęły się po II wojnie światowej na czołową pozycję. W latach trzydziestych eksport kapitałów prywatnych z USA gwałtownie spadł a nawet nastąpiło wycofywanie lokat. W 1938 r. lokaty Anglii wynosiły prawie 23 mld dolarów, zaś USA tylko 11,5 mld dolarów. Sytuacja zmieniła się jednak całkowicie po II wojnie światowej.

Według najnowszych danych opracowanych przez OECD w 1968 r. wysokość tzw. lokat bezpośrednich w świecie w 1966 r. wynosiła (w mld dolarów):

USA	—	54,6
Anglia	—	16,0
Francja	—	4,0
Kanada	—	3,2
NRF	—	2,5
Japonia	—	1,0
Szwecja	—	0,8

Przewaga USA jest tu bezsporna i suma lokat tego kraju jest z górą dwukrotnie wyższa niż pozostałych razem wziętych. Nawet jeśli od tego czasu wzrosły lokaty NRF i Japonii, to wzrosły również lokaty USA i na razie nie zanoszą się na to, aby pozycja USA w tej dziedzinie mogła być zagrożona. Warto przypomnieć, że w 1914 r. lokaty tego typu posiadane przez inne kraje kształtowały się w stosunku do lokat posiadanych przez USA jak 12:1. W ciągu półwiecza sytuacja uległa więc radykalnej zmianie. Próba sił w świecie kapitalistycz-

nym weszła w stadium decydujące, choć nie wiadomo jeszcze, jak ostatecznie się skończy. Wiele zależy będzie od sytuacji politycznej w świecie. Już dziś jednak można powiedzieć, że Stany Zjednoczone mają silne atuty rozwojowe w stosunku do pozostałych krajów kapitalistycznych. Stanowią w pełni zintegrowany politycznie i ekonomicznie rynek wewnętrzny, znacznie większy od pozostałych rynków kapitalistycznych. Ponadto wydają prawie trzykrotnie więcej na badania naukowe i postęp techniczny (około 29 mld dolarów w 1970 r.) niż pozostałe kraje kapitalistyczne rozwinięte razem wzięte; jeszcze przed II wojną światową wydatki na ten cel w USA i Europie zachodniej były jednakowe i wynosiły po 60 mln dolarów rocznie według ich ówczesnej wartości. I wreszcie USA mają więcej wielkich firm, które przejawiają większą siłę konkurencyjną niż firmy reszty krajów kapitalistycznych.

Jeśli jednak integracja zachodnioeuropejska obejmie całą Europę zachodnią i wciągnie w swoją orbitę wiele krajów pozaeuropejskich, może stanowić poważną przeciwwagę dla potęgi ekonomicznej USA w świecie kapitalistycznym. Nie należy jednak zapominać, że przeciwwagę tę ogranicza penetracja tego obszaru przez kapitał USA. Już obecnie kontroluje on ponad 10% produkcji przemysłowej Anglii i ponad 20% jej eksportu przemysłowego, a przewiduje się, że do 1980 r. udział ten się podwoi. Nieco mniejsza jest kontrola przez kapitał USA w pozostałych krajach zachodnioeuropejskich, chociaż w poszczególnych gałęziach produkcji przekracza ona nawet 50%, a są to tzw. gałęzie rozwojowe (np. przemysł elektroniczny). Niemniej wydaje się, że w najbliższym dziesięcioleciu prymat ekonomiczny Stanów Zjednoczonych, a ściślej Ameryki Północnej (produkcja prze-

mysłowa Kanady kontrolowana jest w ponad 50% przez kapitał obcy, głównie USA) pozostanie zachowany.

Na drugie miejsce jako kraj wysunęła się już obecnie Japonia, która po USA stała się drugim mocarstwem przemysłowym świata kapitalistycznego i żaden inny kraj kapitalistyczny nie ma szans odebrania jej zdobytego tutaj drugiego miejsca.

Jednakże drugim po USA *centrum* przemysłowym świata kapitalistycznego pozostanie Europa zachodnia, która jednocześnie zachowa pierwsze miejsce w handlu światowym, podobnie jak dzieje się to obecnie.

Trzecim *centrum* będzie dopiero Japonia, która może tymczasem zmontować kontrolowaną ściśle przez siebie strefę wpływów.

Obraz sytuacji na rynku światowym nie byłby jednak pełny, gdyby pominąć rolę odgrywaną na nim przez kraje słabo rozwinięte i kraje socjalistyczne.

Przede wszystkim trzeba podkreślić, że udział wyrobów przemysłowych w handlu światowym nieustannie wzrasta i o ile w 1938 r. wynosił nieco ponad 40%, o tyle w 1969 r. osiągnął już 65%. Tendencja do wzrostu istnieje nadal, co już determinuje inny trend rozwojowy, a mianowicie stały spadek udziału krajów słabo rozwiniętych w handlu światowym.

Krajom tym należy poświęcić nieco uwagi, stanowią one bowiem 2/3 świata niesocjalistycznego i udział ten w przyszłości będzie jeszcze wzrastał.

Kraje słabo rozwinięte — to kraje (chodzi o świat niesocjalistyczny) obejmujące obszar poza Ameryką Północną, Europą zachodnią (tutaj podział na kraje rozwinięte i słabo rozwinięte nie jest dokładny i do krajów rozwiniętych zalicza się kraje OECD, tzn. także

Portugalię, Grecję i Turcję, natomiast UNCTAD do krajów słabo rozwiniętych zalicza Jugosławię), Japonią, Australią i Nową Zelandią. Osobny problem stanowi Republika Południowej Afryki.

Na ogół do krajów słabo rozwiniętych zalicza się kraje o dochodzie narodowym na głowę poniżej 600 dolarów. Jednakże i ten podział nie jest przestrzegany, gdyż wykazujący ponad 3 tys. dolarów dochodu narodowego Kuwejt czy ponad 900 dolarów Wenezuela — zaliczane są według nomenklatury UNCTAD do krajów słabo rozwiniętych.

Rozpiętość w dochodzie narodowym na głowę jest więc w tej grupie krajów olbrzymia i waha się od 40 dolarów do niemal 1000 czy nawet więcej dolarów jak w przypadku Kuwejtu.

Niemniej przeciętny dochód narodowy brutto na głowę w krajach słabo rozwiniętych waha się w granicach około 190 dolarów, podczas gdy w krajach rozwiniętych (1969 r.) około 2500 dolarów⁴, przy czym w USA około 4000 dolarów. Jeśli do tego dodać, że presja demograficzna w krajach słabo rozwiniętych jest ponad dwukrotnie większa niż w krajach rozwiniętych i wynosi przeciętnie 2,5%, przy wzroście produkcji globalnej dla obszaru jako całości około 5%, to obraz sytuacji staje się rzeczywiście poważny. Zniwelowanie istniejącej obecnie różnicy w dochodach na głowę nie wchodzi w tym stuleciu w ogóle w rachubę.

Wszelkie prognozy mogą być oczywiście nieściśle, ale na podstawie badań wykonanych w USA przewiduje się, że jeszcze w 2000 roku połowa ludzkości (3 mld łącznie z Chinami, a bez ChRL około 1,7 mld ludzi) bę-

⁴ *Etude sur le Commerce International et le Développement 1960/1970. I partie, CNUCED, TDB 1309. Tabl. I—1 s. 2.*

dzie nawet według dzisiejszych standardów zaliczana do krajów słabo rozwiniętych przy dochodach na głowę niższych 20—30 razy od dochodów grupy krajów najbardziej rozwiniętych.

Niesocjalistyczne kraje słabo rozwinięte stanowią ponad połowę ludzkości, ale udział ich w produkcji światowej przekracza zaledwie 12%. Udział ten wykazywał nawet tendencje spadkowe i nie wiadomo, czy najbliższa przyszłość wniesie tutaj zasadniczą zmianę.

Jeszcze wyraźniej degradacja krajów słabo rozwiniętych występuje w handlu światowym. O ile w 1950 r. udział ich wynosił prawie 32%, o tyle w 1969 r. spadł już do 18%. Spadek ten byłby jeszcze większy, gdyby odliczyć szybki wzrost eksportu paliw płynnych z tego obszaru.

Spadek udziału krajów słabo rozwiniętych nastąpił wówczas, kiedy zarówno kraje socjalistyczne, jak i kapitalistyczne rozwinięte rejestrowały wzrost swych udziałów: kraje socjalistyczne z 6% do około 11%, zaś kapitalistyczne rozwinięte z około 62% do 71%.

Co więcej — zarówno kraje kapitalistyczne rozwinięte, jak i kraje socjalistyczne (ostatnio wyjątek stanowi tu ChRL) prowadzą wymianę handlową w granicach 2/2—3/4 na własnym obszarze. Natomiast kraje słabo rozwinięte tylko w około 20% prowadzą wymianę między sobą, natomiast w 75% z kapitalistycznymi krajami rozwiniętymi i w 5% z krajami socjalistycznymi.

O ile wyroby przemysłowe stanowią w eksporcie krajów rozwiniętych (w tym i krajów RWPG) ponad 70% udziału, z czego same maszyny stanowią około 33%, o tyle w odniesieniu do krajów słabo rozwiniętych udział wyrobów przemysłowych w eksporcie stanowi 20%, przy czym głównie są to wyroby przemysłu lek-

Portugalię, Grecję i Turcję, natomiast UNCTAD do krajów słabo rozwiniętych zalicza Jugosławię), Japonią, Australią i Nową Zelandią. Osobny problem stanowi Republika Południowej Afryki.

Na ogół do krajów słabo rozwiniętych zalicza się kraje o dochodzie narodowym na głowę poniżej 600 dolarów. Jednakże i ten podział nie jest przestrzegany, gdyż wykazujący ponad 3 tys. dolarów dochodu narodowego Kuwejt czy ponad 900 dolarów Wenezuela — zaliczane są według nomenklatury UNCTAD do krajów słabo rozwiniętych.

Rozpiętość w dochodzie narodowym na głowę jest więc w tej grupie krajów olbrzymia i waha się od 40 dolarów do niemal 1000 czy nawet więcej dolarów jak w przypadku Kuwejtu.

Niemniej przeciętny dochód narodowy brutto na głowę w krajach słabo rozwiniętych waha się w granicach około 190 dolarów, podczas gdy w krajach rozwiniętych (1969 r.) około 2500 dolarów⁴, przy czym w USA około 4000 dolarów. Jeśli do tego dodać, że presja demograficzna w krajach słabo rozwiniętych jest ponad dwukrotnie większa niż w krajach rozwiniętych i wynosi przeciętnie 2,5%, przy wzroście produkcji globalnej dla obszaru jako całości około 5%, to obraz sytuacji staje się rzeczywiście poważny. Zniwelowanie istniejącej obecnie różnicy w dochodach na głowę nie wchodzi w tym stuleciu w ogóle w rachubę.

Wszelkie prognozy mogą być oczywiście nieściśle, ale na podstawie badań wykonanych w USA przewiduje się, że jeszcze w 2000 roku połowa ludzkości (3 mld łącznie z Chinami, a bez ChRL około 1,7 mld ludzi) bę-

⁴ *Etude sur le Commerce International et le Développement* 1960/1970. I partie, CNUCED, TDB 1309. Tabl. I—1 s. 2.

dzie nawet według dzisiejszych standardów zaliczana do krajów słabo rozwiniętych przy dochodach na głowę niższych 20—30 razy od dochodów grupy krajów najbardziej rozwiniętych.

Niesocjalistyczne kraje słabo rozwinięte stanowią ponad połowę ludzkości, ale udział ich w produkcji światowej przekracza zaledwie 12%. Udział ten wykazywał nawet tendencje spadkowe i nie wiadomo, czy najbliższa przyszłość wniesie tutaj zasadniczą zmianę.

Jeszcze wyraźniej degradacja krajów słabo rozwiniętych występuje w handlu światowym. O ile w 1950 r. udział ich wynosił prawie 32%, o tyle w 1969 r. spadł już do 18%. Spadek ten byłby jeszcze większy, gdyby odliczyć szybki wzrost eksportu paliw płynnych z tego obszaru.

Spadek udziału krajów słabo rozwiniętych nastąpił wówczas, kiedy zarówno kraje socjalistyczne, jak i kapitalistyczne rozwinięte rejestrowały wzrost swych udziałów: kraje socjalistyczne z 6% do około 11%, zaś kapitalistyczne rozwinięte z około 62% do 71%.

Co więcej — zarówno kraje kapitalistyczne rozwinięte, jak i kraje socjalistyczne (ostatnio wyjątek stanowi tu ChRL) prowadzą wymianę handlową w granicach 2/2—3/4 na własnym obszarze. Natomiast kraje słabo rozwinięte tylko w około 20% prowadzą wymianę między sobą, natomiast w 75% z kapitalistycznymi krajami rozwiniętymi i w 5% z krajami socjalistycznymi.

O ile wyroby przemysłowe stanowią w eksporcie krajów rozwiniętych (w tym i krajów RWPG) ponad 70% udziału, z czego same maszyny stanowią około 33%, o tyle w odniesieniu do krajów słabo rozwiniętych udział wyrobów przemysłowych w eksporcie stanowi 20%, przy czym głównie są to wyroby przemysłu lek-

kiego (maszyny stanowią tylko 1,5% globalnego eksportu).

Problem krajów słabo rozwiniętych w handlu światowym znalazł odbicie w utworzeniu specjalnej organizacji pod egidą ONZ, tzw. Konferencji Narodów Zjednoczonych do Spraw Handlu i Rozwoju (UNCTAD). Początkowo miała to być organizacja, która nie ograniczałaby się jedynie do tej problematyki. Jednak już od czasu I Konferencji UNCTAD w 1964 r. w Genewie stało się jasne, że kraje słabo rozwinięte zechcą wykorzystać forum tej organizacji dla osiągnięcia własnych celów. Tendencja ta przybrała nawet zinstytucjonalizowaną postać na skutek przyjęcia tzw. Karty Algierskiej w 1967 r., która podzieliła świat na „biedne Południe” i „bogata Północ”, zaliczając do Północy również kraje RWPG. Do UNCTAD wchodzi praktycznie wszystkie kraje świata, nawet nieczłonkowie ONZ, z wyjątkiem NRD, ChRL, KRL-D i WRL-D (które nie mają nawet statusu obserwatora).

Skupione w tej organizacji kraje słabo rozwinięte przystąpiły w New Delhi na II Konferencji (luty—marzec 1968 r.) do konkretyzowania żądań, które przyjęły postać rezolucji i decyzji. Do najważniejszych należy żądanie udzielania im pomocy przez kraje rozwinięte (w tym także kraje RWPG) w wysokości co najmniej 1% ich dochodu narodowego brutto rocznie. Pomoc ta może być udzielana w formie pomocy nieodpłatnej, pożyczek czy nawet eksportu kapitału prywatnego, choć zaleca się tu pewne wzajemne proporcje. Podejmuje się też wysiłki dla złagodzenia warunków pomocy i pożyczek.

Konkretnym żądaniem jest wniosek tych krajów o udzielenie im jednostronnie preferencji celnych na

eksport ich produktów. Kraje rozwinięte, w tym i RWPG, zgodziły się udzielić takich preferencji. Przyznane preferencje dotyczą prawie wyłącznie artykułów przemysłowych na okres 10 lat, ale wiele interesujących kraje rozwinięte produktów (np. tekstylia) są bądź wyjęte spod preferencji, bądź podlegają innym ograniczeniom. System preferencji jest krytykowany przez wiele krajów słabo rozwiniętych. Pierwsza wprowadziła go EWG (od 1 VII 1971 r.). Inne wreszcie dezyderaty mają na celu stabilizację poszczególnych rynków surowcowych i finansowanie tzw. zapasów buforowych. Znajdują one wyraz w negocjonowaniu szczegółowych porozumień towarowych i na razie problem znajduje się dopiero w stadium początkowym. Ponadto wysuwane są jeszcze inne wnioski, tak że UNCTAD stał się permanentnie debatującą instytucją.

Kraje słabo rozwinięte uzyskały również w GATT pewne przywileje określone w części IV Układu Ogólnego, które zwalniają je od obowiązku wzajemności przy udzielaniu koncesji celnych przez kraje członkowskie.

Same kraje słabo rozwinięte podejmują również próby integracji pomiędzy sobą. Na uwagę zasługuje tutaj Zrzeszenie Wolnego Handlu Ameryki Łacińskiej (LAFTA) oraz Wspólny Rynek Ameryki Środkowej (CACM). Jednakże LAFTA nadal jest bardziej związana ze światem zewnętrznym niż z własnym regionem, z którym obroty wzajemne stanowią tylko 12% jej obrotów globalnych.

Nieco bardziej udanym przedsięwzięciem jest wspomniany wyżej CACM, ale znaczenie jego ogranicza się do rynku dwudziestomilionowej ludności.

Podejmowane są też próby integracji, a raczej stwo-

rzenia stref wolnego handlu w czarnej Afryce i wśród krajów arabskich. Pierwsze mają na ogół charakter formalny, natomiast wspólny rynek krajów arabskich zapowiada się na poważniejsze przedsięwzięcie.

Oprócz tego istnieją banki regionalne oraz programy międzyrządowe, których znaczenie nie jest jednak zbyt wielkie.

Ciężka sytuacja płatnicza krajów słabo rozwiniętych, która zresztą się jeszcze pogarsza⁵, wynika z cech strukturalnych i jakaś radykalna poprawa jest tu niemożliwa. Według danych za rok 1969 kraje te otrzymały z zewnątrz pod wszelką postacią 13,3 mld dolarów pomocy kredytów i kapitałów prywatnych. Tyleż mniej więcej wynosiły ich spłaty kredytów, transfer zysków i dywidend oraz straty na terms of trade. Per saldo *nie otrzymują więc nic*, a zakładając nieekwiwalentną wymianę oraz inne ukryte formy wyzysku można z całą odpowiedzialnością powiedzieć, że kraje te dokładają rocznie do wzrostu zamożności rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Do tego trzeba dodać, że wciąganie tych krajów do różnych paktów wojskowych oraz popieranie dyktatur wojskowych prowadzi bezpośrednio do jeszcze większego obciążenia ich dochodu narodowego.

Według obliczeń ekspertów ONZ sześcioprocentowa stopa wzrostu miałyby w ciągu lat siedemdziesiątych spowodować w krajach słabo rozwiniętych deficyt płatniczy sięgający 25 mld dolarów rocznie pod koniec dziesięciolecia.

⁵ 35% eksportu Ameryki Łacińskiej znajduje się w rękach filii korporacji USA, zaś udział w eksporcie Chile, Wenezueli i Hondurasu wynosi nawet 75%. Przemysł Brazylii aż w 82% kontrolowany jest przez kapitał obcy, głównie USA.

Problem krajów słabo rozwiniętych w świecie kapitalistycznym nigdy nie był tak ostry jak obecnie i snucie ogólnych horoskopów na przyszłość bez jego uwzględniania nie może w ogóle wchodzić w rachubę. Przewidywać zaś ewolucję sytuacji gospodarczej w krajach słabo rozwiniętych jest bardzo trudno wobec niemożności określenia rozwoju sytuacji politycznej. Wszystko raczej wskazuje na to, że sytuacja gospodarcza w tych krajach powodować będzie stałe napięcia społeczne i ruchy rewolucyjne.

Ostatnią, jeśli chodzi o zajmowane miejsce na rynku światowym, grupą krajów są *kraje socjalistyczne*. Jak już wspomniano, udział ich wynosi niewiele ponad 10% w eksporcie światowym i w ostatnich latach pozostaje niezmienny, jednak w okresie dziesięciolecia (1950—1969) wzrósł on prawie o 60%.

W stosunku do potencjału ekonomicznego krajów socjalistycznych udział ten jest zbyt mały i dlatego istnieją wszelkie dane, aby spodziewać się jego wzrostu w przyszłości.

Udział krajów socjalistycznych w globalnej produkcji światowej jest trudny do obliczenia ze względu na nieporównywalność cen i różne metody obliczeń. Według naszych danych przekracza on 1/3, według innych danych 1/4, a nawet jeszcze mniej.

Natomiast inna rzecz zasługuje tu na szczególną uwagę, o czym częściowo wspomniano już powyżej. Otóż krajom socjalistycznym udało się ekonomicznie niezależnie od krajów kapitalistycznych. Prawie 3/4 ich wymiany towarowej koncentruje się wewnątrz rynku socjalistycznego, a w wielu podstawowych towarach udział ten jest nawet jeszcze większy. Wyjątek stanowi

tu ChRL, która obroty swe koncentruje w ponad 3/4 na rynku niesocjalistycznym.

Wiele możliwości ekspansji rynku socjalistycznego nie zostało jeszcze wyczerpanych, zwłaszcza przez kraje RWPG. Ścisła koordynacja ich planów rozwoju i stworzenie mechanizmu wymiany wielostronnej kryje w sobie olbrzymie możliwości ekspansji ich obrotów.

Współczesny handel światowy różni się więc w sposób zasadniczy od handlu światowego sprzed I czy II wojny światowej.

Przed wszystkim na rynku światowym nie panują już niepodzielnie wielkie mocarstwa kapitalistyczne, w stosunku do których kraje kolonialne lub półkolonialne były tylko dodatkiem, swego rodzaju zapleczem. Wprawdzie mocarstwa kapitalistyczne nadal mają największy udział w handlu światowym, ale obok nich powstał samodzielny rynek krajów socjalistycznych, który odgrywa coraz większą rolę również poza swoim obszarem.

W wyniku rozpadu systemu kolonialnego powstały liczne kraje słabo rozwinięte, które mimo powiązań z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi i mimo prób stosowania neokolonializmu prezentują odrębne i specyficzne problemy międzynarodowych stosunków gospodarczych, gdzie polityka szantażu i nieskrępowanego wyzysku należy już do przeszłości, głównie dzięki oparciu, na jakie kraje te mogą liczyć w krajach socjalistycznych.

Jednocześnie zachodzą w świecie różne inne przemiany, które wyraźnie sprzyjają ekspansji handlu światowego. Tak zwana II faza rewolucji przemysłowej, jak również nieprzerwany wzrost woluminu produkcji

światowej zapewniają stały rozwój sił wytwórczych, co z kolei trwale zabezpiecza ekspansję handlu światowego.

Handel zagraniczny odgrywa w gospodarce taką samą rolę jak postęp naukowo-techniczny. Przy pomocy handlu zagranicznego można uzyskać efekty ekonomiczne taniej i szybciej, jeśli tylko umie się kalkulować korzyści płynące z międzynarodowego podziału pracy.

Kraje mniejsze, ale wysoko rozwinięte, koncentrują swe wysiłki na wybranych działach produkcji przemysłowej, która przeznaczona jest na eksport (na przykład w Szwajcarii w 90 %). Produkcja taka, aby utrzymać się na rynku, musi odpowiadać światowym standardom technicznym, a nawet przodować w tej dziedzinie. Powinna też być ekonomicznie uzasadniona, czyli inaczej mówiąc rentowna. Z reguły jest to albo produkcja wielkoseryjna, albo charakteryzująca się właściwościami unikalnymi (np. wyroby precyzyjne czy w ogóle krótkoseryjne, ale drogie). Dla osiągnięcia tego konieczne jest zrezygnowanie nie tylko z wielu innych działów produkcji i oparcie się na imporcie; często dla specjalizowanej na eksport produkcji sprowadza się wiele surowców, materiałów czy nawet całych podzespołów. Szwajcaria prawie nie produkuje stali (0,5 mln ton), produkuje natomiast największe w świecie generatory.

W takich krajach, jak Szwajcaria, Belgia, Holandia czy nawet Węgry udział eksportu w dochodzie narodowym wynosi około 30%, zaś w produkcji przemysłowej jeszcze więcej.

W Niemieckiej Republice Federalnej udział eksportu w dochodzie narodowym wynosił około 20%, we Włoszech około 14%, w Anglii około 15%, we Francji około

10%, w Japonii 9%. W Stanach Zjednoczonych udział ten wynosi około 4%, zaś w Związku Radzieckim zapewne jeszcze mniej⁶.

Nawet w krajach o względnie niskim udziale handlu zagranicznego w dochodzie narodowym import i eksport odgrywają olbrzymią rolę. Zaopatrzenie w niektóre surowce pochodzi nieraz w całości z importu, a wiele gałęzi przemysłowych przeznaczają na eksport znaczną część produkcji, często połowę i więcej.

Wiele krajów, a ściślej mówiąc firm, uważa, że często nie opłaca się rozwijać produkcji, która byłaby całkowicie wytwarzana w kraju. Produkcja taka pociąga za sobą konieczność kompleksowych i kapitałochłonnych inwestycji, przy czym niektóre z tych inwestycji mogłyby się nigdy nie zamortyzować ze względu na wolumen produkcji. Znacznie szybciej osiąga się efekty przez zbudowanie zakładów, które można w krótkim czasie uruchomić, nawet pracując na importowanych materiałach i podzespołach.

Tego rodzaju kalkulacja umożliwia znacznie szybszą niż dawniej ekspansję handlu światowego. Sprzyja temu postępująca liberalizacja w odniesieniu do cel i kontyngentów importowych, a także brak ograniczeń dewizowych w obrębie rozwiniętych krajów kapitalistycznych.

Warto tu przytoczyć przykład wyraźnie kształtującego się trendu w dziedzinie tzw. elastyczności dochodowej handlu zagranicznego. Otóż we wszystkich krajach rozwiniętych (także socjalistycznych) obserwuje się od dłuższego czasu szybszy wzrost obrotów handlu zagranicznego niż dochodu narodowego. Współczynnik elastyczności kształtuje się tutaj w granicach 1:1, 5—3,2

⁶ *Statistiques de base de la Communauté 1968—1969*. Tabl. 57 s. 73.

odpowiednio. Oznacza to, że przyrost dochodu narodowego o 1% powoduje przyrost obrotów handlu zagranicznego w granicach 1,5—3,2%.

Rynek światowy, na którym decydującą rolę odgrywają rozwinięte kraje kapitalistyczne, staje się domeną wielkich monopolii. Oblicza się, że ponad 60% kapitalistycznego handlu światowego znajduje się bezpośrednio w rękach wielkich monopolii i że procent ten wykazuje jeszcze tendencje wzrostowe⁷. Mimo to rynek światowy nie jest jeszcze zmonopolizowany ani przez żadną firmę, ani nawet kraj, choć liczba konkurentów stale zmniejsza się. Dlatego też eksport staje się zadaniem coraz bardziej skomplikowanym, zwłaszcza w odniesieniu do wyrobów przemysłowych, gdzie oprócz jakości i ceny decydują także reklama, obsługa techniczna i warunki płatności. Jedynie wielkie monopole a także wielkie przedsiębiorstwa w krajach socjalistycznych są w stanie sprostać tym wymaganiom. Inni konkurenci mają tu o wiele mniejsze szanse.

Przechodząc do ilościowej oceny zagadnienia trzeba zaznaczyć, że choć w okresie powojennym nastąpiły wyraźne przesunięcia w pozycjach eksporterów, obecny obraz sytuacji niewiele odbiega od obrazu sprzed I czy II wojny światowej.

Jak widać, w roku 1970 wśród 20 największych eksporterów światowych — przy czym eksport każdego przekraczał co najmniej 2 mld dolarów — nie ma ani jednego kraju słabo rozwiniętego. Wyjątek mogłaby tu może stanowić Wenezuela, której eksport w 1968 r. wynosił 2,8 mld dolarów. Zestawienie to nie obejmuje

⁷ Oblicza się także, że 30% światowego handlu kapitalistycznego przypada na „wewnętrzną” wymianę pomiędzy firmami macierzystymi a filiami, jak również pomiędzy filiami.

Tablica 2
Zestawienie obrotów największych eksporterów i importerów
w 1970 r. i 1948 r.
(w mld dolarów)

Kraj	Eksport		Import	
	1970	1948	1970	1948
1. USA	43,6	12,5	40,0	7,2
2. NRF	34,3	0,8	29,7	1,7
3. Japonia	19,4	0,26	19,2	0,7
4. Anglia	18,4	6,3	20,9	8,1
5. Francja	17,4	2,1	19,0	3,5
6. Kanada	15,9	3,1	13,2	3,1
7. Włochy	13	1,1	15,1	1,5
8. ZSRR	12,7	...	11,7	...
9. Holandia	11,6	1,0	13,1	1,9
10. Belgia-Luksemburg	11,1	1,7	11,0	2,0
11. Szwecja	6,7	1,1	7,1	1,4
12. Szwajcaria	5,2	0,8	6,6	1,2
13. Australia	4,8	1,7	4,6	1,2
14. NRD	4,6	...	4,7	...
15. CSRS	3,8	0,7	3,8	0,7
16. Polska	3,5	0,5	3,6	0,5
17. Dania	3,4	0,6	4,4	0,7
18. Austria	2,9	0,2	3,5	0,4
19. Norwegia	2,4	0,4	3,6	0,8
20. Węgry	2,4	0,2	2,4	0,2

Źródło: Statistical Yearbook 1950 i Mały Rocznik Statystyczny 1971 r.

również Chin wskutek braku danych. W 1948 r. aż 8 krajów słabo rozwiniętych znajdowało się w pierwszej dwudziestce największych eksporterów świata.

Na uwagę zasługują przede wszystkim 2 kraje o niezwykle prężnym eksporcie, mianowicie NRF i Japonia (tempo przyrostu eksportu tej ostatniej było w minionym dwudziestoleciu największe w świecie). Japonia wysunęła się na trzecie miejsce w eksporcie światowym w 1970 r. a w najbliższych latach ma szanse doścignięcia NRF.

Jednocześnie obserwuje się spadek roli Anglii zarówno w eksporcie, jak i w imporcie. Jeszcze w 1948 r.

Anglia była największym importerem w świecie, natomiast w roku 1970 ustępowała już znacznie USA i NRF.

Siedmiu największych eksporterów w świecie kapitalistycznym skupiało w 1970 r. prawie dokładnie 60% światowego eksportu, z czego na USA przypadło około 16%, a na Anglię 6%. W 1948 r. udział tych samych 7 krajów wynosi prawie 47% światowego eksportu, przy czym same USA miały 22% udziału, zaś Anglia ponad 11%.

Licząc w innym przekroju — nie krajów, ale ugrupowań gospodarczych można stwierdzić, że głównym eksporterem w świecie są kraje EWG, na które w roku 1970 przypadało ponad 30% światowego eksportu, podczas gdy w 1948 r. na kraje obecnej EWG przypadało niecałe 12%.

Innym godnym uwagi zjawiskiem jest fakt, że w roku 1970 wśród dwudziestki największych eksporterów znalazło się aż 5 krajów socjalistycznych, podczas gdy w 1948 r. tylko ZSRR należał do wspomnianej grupy. Trzeba też dodać, że kraje te mają szanse awansowania w tabeli największych eksporterów.

Handel światowy w okresie powojennym przeżył okres nieprzerwanej ekspansji, choć były też lata szybszego i niższego tempa jego wzrostu. Nigdy jednak nie było spadku woluminu jego obrotów. W latach 1948—1969 światowy eksport wzrósł z 57 mld dolarów do 272 mld dolarów, a więc prawie pięciokrotnie. Oczywiście licząc w cenach stałych wzrost ten był mniejszy. Oblicza się, że eksport światowy liczony w cenach porównywalnych osiągnął poziom z 1938 r. dopiero w 1950 r. (61,3 mld dol.). Licząc więc w ten sposób eksport światowy był w 1969 r. około 4,5 raza wyższy niż w roku 1938.

W 1970 r. eksport światowy przekroczył 300 mld dolarów. Udział trzech podstawowych grup krajów w handlu światowym nie uległ znaczniejszej zmianie.

Najbardziej „handlowymi” narodami świata, tzn. takimi, gdzie wysokość obrotów handlu zagranicznego jest największa w przeliczeniu na 1 mieszkańca, były w 1970 r. następujące kraje:

Tablica 3

*Eksport w przeliczeniu na 1 mieszkańca
w roku 1970
(w dolarach)*

Kraj	Dolary na 1 mieszkańca
1. Belgia-Luksemburg	1 110
2. Holandia	895
3. Szwajcaria	828
4. Szwecja	835
5. Kanada	741
6. Dania	685
7. Norwegia	626
8. NRF	577
9. Finlandia	492
10. Austria	394
11. Australia	378
12. Francja	343
13. Anglia	330
14. NRD	267
15. CSRS	261
16. Bułgaria	237
17. Włochy	243
18. Węgry	230
19. USA	212
20. Japonia	187

Z r ó d ł o: Mały Rocznik Statystyczny 1971.

Polska zajmowała dalsze miejsce (107 dolarów na 1 mieszkańca). Jak widać, kolejność nie pokrywa się tu z miejscem zajmowanym w handlu światowym.

Jednocześnie można łatwo zauważyć, że w niektórych krajach kryją się olbrzymie potencjalne możliwości ekspansji obrotów. Skoro tak duże kraje, jak NRF, Anglia czy Francja osiągnęły względnie wysokie obroty na głowę, nie ma podstaw do sądzenia, że nie uda się to w najbliższych latach Japonii czy nawet USA.

Wśród wymienionych krajów znajdują się również 4 kraje socjalistyczne.

Perspektywy obrotów światowych w obecnym dziesięcioleciu są na ogół pomyślne. Aczkolwiek nie należy się spodziewać pełnej liberalizacji obrotów, to jednak pewne inicjatywy w tym zakresie będą z pewnością podejmowane. Niewykluczone jednak są także posunięcia typu protekcyjnego w poszczególnych krajach czy grupach krajów. Należy też zakładać, że procesy integracyjne na skalę regionalną są zjawiskiem trwałym i z różnym natężeniem będą występować na poszczególnych obszarach. Ruchy takie, zwłaszcza w początkowym okresie, wpływają na zmianę kierunków wymiany, preferując z reguły ekspansję obrotów w ramach ugrupowania integracyjnego czy strefy wolnohandlowej. W późniejszym okresie tempo obrotów z krajami trzecimi może się zrównać z tempem przyrostu obrotów wewnątrz ugrupowania. Wydaje się, że obroty światowe mogą się co najmniej podwoić w latach siedemdziesiątych, tak jak się niemal podwoiły w latach sześćdziesiątych. Wydaje się również, że na liście dwudziestki największych eksporterów świata nie nastąpią zasadnicze przesunięcia, zwłaszcza w pierwszej dziesiątce. Mało też jest prawdopodobne, aby do pierwszej dwudziestki awansował któryś z krajów słabo rozwiniętych. Nato-

miast istnieją szanse, że z listy tej zniknie Wenezuela, a miejsce jej zajmą Chiny, Hiszpania lub Rumunia.

Struktura towarowa obrotów zmieniać się będzie w kierunku zwiększania się udziału wyrobów przemysłowych, choć wolumen obrotu surowcami, żywnością, a zwłaszcza paliwami będzie się nieprzerwanie zwiększał⁸.

⁸ W latach 1961—1969 eksport surowców i żywności wzrósł o 57%, zaś eksport pozostałych wyrobów o 124% przy wzroście eksportu światowego o 97%.

2

Polska na rynku światowym

Okres międzywojenny

W okresie burzliwego rozwoju handlu światowego i tworzenia się kapitalistycznego międzynarodowego podziału pracy Polska znajdowała się pod zaborami, nie brała więc aktywnego i bezpośredniego udziału w tych procesach. Gospodarka ziem polskich rozwijała się w sposób satelicki, tzn. zgodnie z potrzebami metropolii, które okresowo nawet były zdecydowanie niechętne temu rozwojowi. Towary produkowane na ziemiach polskich rzadko tylko wychodziły poza rynki metropolii, choć sporadycznie trafiały na rynek światowy. Mało kto jednak brał fakt ten pod uwagę.

Odzyskanie przez Polskę niepodległości w końcu roku 1918 zastało kraj zupełnie nie przygotowany do wejścia na rynek światowy. Dawne metropolie nie mogły kontynuować swej roli w gospodarce Polski. Powstały na miejsce Rosji carskiej Związek Radziecki był jakościowo już innym rynkiem a „perkalikowa więź” łącząca rynek rosyjski z Królestwem Kongresowym przeszła do historii. ZSRR potrzebował maszyn i innych wyrobów przemysłowych, których Polska nie miała, albo jeśli miała, to w minimalnych ilościach. Polska nie była też w zasadzie zainteresowana możliwościami towaro-