

jest możliwy w związku z dokonywaniem części zakupów na warunkach kredytowych. Jednak w związku z tym rośnie zadłużenie Polski w stosunku do tych krajów.

Do tego dochodzi jeszcze konieczność spłat wcześniejszych zobowiązań. Rynek kapitalistycznych krajów rozwiniętych odgrywa ponadto „awaryjną” rolę umożliwiającą zakupywanie towarów, które są nieosiągalne bądź są osiągalne w niewystarczających ilościach na innych rynkach. Występuje więc zawsze tendencja do przekraczania zakupów przewidzianych w planie. Wyższy od planowanego import zmusza do zwiększania eksportu, i to często w pozycjach deficytowych. Rynek ten jest ponadto trudny, zwłaszcza dla polskiego eksportu wyrobów przemysłowych.

I wreszcie problem obrotów z krajami słabo rozwiniętymi. Wykazywana nadwyżka jest w gruncie rzeczy znacznie mniejsza, niż to się wydaje, gdyż obliczając wartość importu na bazie CIF dodatnie saldo zmniejsza się natychmiast. Niemniej nadwyżka taka istnieje i powinna istnieć jeszcze przez czas dłuższy. Wiąże się to z koniecznością kredytowania polskiego eksportu maszyn, które stanowią ponad 40% udziału eksportu do krajów trzeciego świata. Bez kredytowania eksportu szanse kontynuowania dostaw polskich maszyn do tych krajów będą się pogarszać. Ponieważ Polska należy do krajów tzw. „młodych wierzycieli” występująca tu nadwyżka jest normalnym wynikiem tej sytuacji.

Po tych wstępnych wyjaśnieniach należy przystąpić do pogłębionej analizy struktury towarowej i geograficznej obrotów zagranicznych Polski.

3

Struktura towarowa i geograficzna obrotów zagranicznych Polski

Struktura towarowa obrotów

Wiemy już ogólnie, jaką ewolucję przeszła struktura towarowa obrotów zagranicznych Polski.

Można powiedzieć, że struktura towarowa polskiego eksportu jest globalnie strukturą eksportu *kraju gospodarczo rozwiniętego*, natomiast struktura ta w odniesieniu do krajów kapitalistycznych rozwiniętych wykazuje nadal cechy struktury kraju słabo rozwiniętego.

W chwili obecnej Polska ma *dodatnie saldo* w obrotach gotowymi wyrobami a także w obrotach wyrobami przemysłowymi w ogóle.

Jest to olbrzymie osiągnięcie. Jednakże podstawy tego osiągnięcia wiążą się częściowo ze specyficznym charakterem obrotów pomiędzy krajami socjalistycznymi i pomiędzy Polską a krajami słabo rozwiniętymi.

Podstawą rewolucji w strukturze towarowej obrotów zarówno w eksporcie, jak i imporcie są osiągnięcia w dziedzinie przebudowy i rozbudowy potencjału gospodarczego, dzięki którym Polska stała się krajem gospodarczo rozwiniętym.

Ze względu na brak porównywalnych cen i odmienność metod obliczeniowych trudno jest porównać do

chód narodowy Polski na jednego mieszkańca z analogicznym dochodem w innych krajach, a zwłaszcza kapitalistycznych. Wydaje się jednak, że globalna produkcja na jednego mieszkańca w Polsce, obliczona metodą stosowaną w krajach kapitalistycznych przekracza 1000 dolarów. Jest to nadal o połowę mniej niż w krajach Europy zachodniej jako całości i około czterokrotnie mniej niż w Ameryce Północnej. Dystans dzielący Polskę od krajów tych obszarów jest wciąż jeszcze duży, chociaż się stale zmniejsza.

Niemniej Polska należy do krajów gospodarczo rozwiniętych, aczkolwiek znajduje się ciągle na najniższych szczeblach tej drabiny. Struktura wytwarzania dochodu narodowego potwierdza ten status. Udział przemysłu w tworzeniu dochodu narodowego sięga 57% (w 1969 r.), zaś analogiczny udział rolnictwa wynosi 13% a budownictwa 10%. Najbliższe lata podniosą jeszcze udziały przemysłu i budownictwa oraz transportu.

Co więcej udział podstawy przemysłu — produkcja przemysłu elektromaszynowego — osiągnął w 1970 r. 31,5% (8% w 1950 r.) i wykazuje tendencje do wyprzedzania ogólnego tempa przyrostu produkcji przemysłowej. Jest to dziś najważniejsza, jeśli chodzi o masę, gałąź w całej naszej produkcji przemysłowej. Warto jednocześnie dodać, że kraje bardziej od Polski rozwinięte mają 38—40% udziału produkcji przemysłu elektromaszynowego w globalnej produkcji przemysłowej. Stopniowo więc Polska zbliża się do tego udziału.

Przemysłem wykazującym dużą dynamikę rozwoju jest przemysł chemiczny, który w 1970 r. łącznie z przemysłem gumowym stanowił 11,4% produkcji przemysłowej, zajmując trzecie miejsce w hierarchii produkcji przemysłowej, po przemysłach elektro-maszynowym

i rolno-spożywczym. Przemysł chemiczny ma wszelkie szanse awansu w najbliższych latach na drugie miejsce.

Rozwój gospodarczy to nie tylko rozbudowa zdolności eksportowej. To także zwiększony popyt na absolutnie wszystkie towary. Wzrost stopy życiowej, wzrost produkcji we wszystkich gałęziach i dalsze plany szybkiego rozwoju stawiają kraj w obliczu rosnących potrzeb importowych. Powyżej przedstawiliśmy odpowiednie porównania w stosunku do okresu przedwojennego, ilustrujące, o ile wzrósł import w poszczególnych pozycjach. Sam fakt wzrostu importu nie oznacza jednak jeszcze, że popyt został w pełni zaspokojony. Zaspokojenie tego popytu ograniczone jest możliwościami płatniczymi Polski, czyli inaczej mówiąc jej *zdolnością eksportową*, przez którą rozumie się zazwyczaj wyprodukowanie nadwyżek towarowych, nadających się do eksportu. Nie każdy bowiem towar wyprodukowany w kraju może być przedmiotem eksportu w ogóle, a przede wszystkim eksportu ekonomicznie uzasadnionego.

Sprostanie temu postulatowi jest w praktyce wysoce skomplikowanym zadaniem. Odbiorca zagraniczny, w odróżnieniu od krajowego, nie jest ograniczony w wyborze dostawcy, jeżeli tylko posiada środki płatnicze. Z reguły kupuje towar najtańszy i najlepszy, choć różne sztuczne ograniczenia importu zmuszają go często do odstępstwa od tej zasady.

Kraj słabo rozwinięty, o mało zróżnicowanej towarowej strukturze eksportu, troszczy się o koniunkturę rynkową na jeden lub kilka towarów. W dodatku często troszczy się o to obcy kapitał.

W przypadku kraju gospodarczo rozwiniętego sytuacja jest bardziej skomplikowana. Działające tutaj me-

chanizmy są odmienne. Zróznicowany profil zmusza z czasem do selekcji eksportu. Nie można bowiem być konkurencyjnym we wszystkich dziedzinach, jest to nieosiągalne nawet dla krajów dużych. Są dziedziny produkcji przemysłowej, które pochłaniają zbyt wiele środków, aby mogło ich wystarczyć na rozwój innych jeszcze dziedzin. Ponadto nowoczesna produkcja musi odpowiadać określonym wymaganiom, musi na przykład mieć pewną skalę, żeby była rentowna. Słowem, muszą być zagwarantowane pewne kryteria optymalności, gdyż w przeciwnym razie produkcja taka nie ma szans rozwoju.

Optymalność taką osiąga się stopniowo. Kraje przekraczające próg rozwiniętego etapu rozwoju gospodarczego nie zawsze rozporządzają w pełni sprawnym aparatem produkcyjnym. Nie może nawet być inaczej, gdyż dla zorientowania się, w jakich dziedzinach dany kraj może osiągnąć zadowalające rezultaty, trzeba najpierw próbować coś produkować. Inaczej wszelkie kalkulacje pozabawione będą konkretnych podstaw.

Oczywiście są dziedziny produkcji przemysłowej, gdzie z góry wiadomo, kogo stać na ich posiadanie, determinowane jest ono bowiem kapitałochłonnością produkcji i badań naukowych. Należą do nich na przykład przemysły lotniczo-rakietowy, nuklearny i elektroniczny w najszerszym pojęciu. Kraje małe, lub mniej rozwinięte, nie mają tu żadnych szans, a jeżeli nawet mają, to tylko bardzo ograniczone. Produkcja nie ogranicza się jednak tylko do tych gałęzi i nie można sobie wyobrazić, aby pozostałe kraje były pozbawione możliwości rozwijania innych gałęzi produkcji, mniej kapitałochłonnych.

Industrializacja w swym początkowym stadium roz-

wija z reguły przemysł podstawowy. W krajach socjalistycznych za taki przemysł uważano przemysł ciężki. W wielu krajach kapitalistycznych industrializację rozpoczynano od przemysłów produkujących dobra konsumpcyjne albo rozwijano jednocześnie przemysł produkujący dobra konsumpcyjne i środki produkcji, nie nadając żadnemu z nich wyraźnego priorytetu.

Kapitalistyczna industrializacja, mimo posługiwania się rynkiem jako sprawdzianem swej prawidłowości, błędziła po omacku i odpowiednia jej adiustacja odbywała się poprzez liczne kryzysy i napięcia społeczne. Ścisły rachunek ekonomiczny takiego procesu był niemożliwy, gdyż względy krótkookresowe znajdowały się w sprzeczności z długookresowymi, a ponadto liczne wąskie gardła ujawniające się w czasie każdej industrializacji deformowały jeszcze bardziej ścisłość kalkulacji.

W walce z taką kalkulacją zaczęto posługiwać się zespołem środków, które miały ostatecznie wyeliminować względy krótkookresowe. W tym celu kraj przeprowadzający industrializację tworzył system ochrony odcinający go od konkurencji z zewnątrz. Również wewnątrz kraju kartelizacja i monopolizacja miały wyeliminować „niepotrzebną” konkurencję i działanie praw rynkowych w celu zapewnienia maksimum rentowności istniejącej produkcji. Do tego doszło subsydiowanie i finansowanie produkcji przez rząd bądź bezpośrednio, bądź pośrednio.

Dopiero okrzepla w ten sposób produkcja mogła zacząć się liberalizować i stosować kryteria ściślejszej kalkulacji.

W miarę jednak zdobywania dojrzałości ekonomicznej przez dany kraj, a zwłaszcza kraj o mniejszym rynku

wewnętrznych i skromniejszych zasobach bogactw naturalnych, okazywało się, że sztuczne podtrzymywanie nierentownej produkcji jest niemożliwe we wszystkich przypadkach. Po prostu brakowało na to środków. Stąd następny etap strategii rozwojowej charakteryzuje się głębszą selektywnością wyboru i dokładniejszym rachunkiem ekonomicznym. Kraj „ekonomicznie dojrzały” produkuje już *nie wszystko*, ale to, co mu się *opłaca*. Rezygnując z rozwijania nieopłacalnych gałęzi produkcji, zostawia tym samym miejsce dla produkcji z zewnątrz, czyli importu. Im mniejszy kraj — tym większa konieczność selektywności rozwoju. Międzynarodowy podział pracy, czyli innymi słowy handel zagraniczny, zaczyna obecnie nabierać innego niż dawniej znaczenia.

Niemniej strategia rozwojowa kraju ekonomicznie dojrzałego wykazuje tendencje do stosowania zasady selektywności opartej na dokładniejszym rachunku, niż miało to miejsce w przeszłości. W międzynarodowym podziale pracy następuje więc proces pogłębionej specjalizacji produkcji. Specjalizacja ta pogłębia się jeszcze również dlatego, że II faza rewolucji przemysłowej wzbogaca produkcję o ciągle nowe wyroby, których ilość jest już nie do opanowania nawet przez największy i najbardziej rozwinięty kraj. Możliwości innowacji technicznych i ekonomicznych są tak wielkie, że nikt nie może tu mieć monopolu na pomysłowość. Sytuacja taka stwarza niewątpliwie solidną bazę do ekspansji handlu światowego.

Jest to jednak tylko jedna strona zagadnienia.

Drugą stroną jest potrzeba istnienia rynku zewnętrznego dla kontynuowania rentownej produkcji. Optymalnie ekonomicznie produkcja może nie znaleźć dostatecznie wielkiego popytu wewnątrz kraju i wówczas

eksport staje się koniecznością. Na przykład produkujący dziennie 6 tys. samochodów Volkswagen przeznaczą 60% swej produkcji na eksport. O skali jego produkcji oraz jej rentowności decyduje więc właśnie eksport.

Co więcej, masowa produkcja odpowiadająca wszelkim kryteriom rentowności nie może być asortymentowo zbyt zróżnicowana. Ponieważ jednocześnie wewnętrzny popyt jest z reguły bardziej zróżnicowany niż wewnętrzna podaż, producenci z zewnątrz mają szansę zaspokajania tego popytu artykułami asortymentowo deficytowymi. Na przykład gigantom samochodowym w USA nie opłacała się dotąd produkcja małolitrażowego samochodu osobowego, mimo prawie 10 mln sztuk produkowanych samochodów. Brakujący milion sztuk samochodów małolitrażowych importuje się z zewnątrz. Skala produkcji świadczy bowiem nie o samowystarczalności takiego rynku, lecz o *skali jego popytu*.

Pomijając specyficzne problemy produkcji rolnej czy wydobywczej w kapitalistycznych krajach rozwiniętych, które podlegają różnym systemom protekcjonizmu, w pozostałych dziedzinach produkcji nauczono się na świecie pewnych prawd, a mianowicie szukania rynków zbytu tam, gdzie produkcja danych artykułów jest *największa*. Zawsze bowiem istnieją tam asortymentowe deficyty.

Polska wchodzi w stadium rozwoju gospodarczego, który można nazwać stadiem dojrzałości ekonomicznej, co w strukturze towarowej eksportu nakłada na nią pewne obowiązki.

Zdobycie dość ważnej pozycji w eksporcie wielu wyrobów przemysłowych nie oznacza bynajmniej jej

automatycznego zachowania w przyszłości, nie mówiąc już o tym, że wyrobów tych trzeba eksportować coraz więcej i że koniecznie trzeba zmienić strukturę polskiego eksportu do kapitalistycznych krajów rozwiniętych.

Wiemy już również dzisiaj, że są wyroby, które można w Polsce produkować przy pomocy mniejszych lub większych nakładów. Wiemy jednocześnie, że niektórych produktów nie będzie można wytwarzać ze względu na ograniczone środki.

I wreszcie wiemy, że w *żadnym* z produkowanych wyrobów Polska nie ma monopolu, co zmusza do dodatkowych wysiłków śledzenia osiągnięć konkurentów lub stron współzawodniczących, jeśli chodzi o kraje socjalistyczne.

Dlatego też struktura towarowa polskiego eksportu nie może już opierać się na wycofywaniu poszczególnych towarów z rynku wewnętrznego i kierowaniu ich na eksport, lecz powinna stanowić wynik przemyślanego działania w *całym* aparacie produkcyjnym, uwzględniającego jego perspektywy rozwojowe.

Pomijamy tu bardziej szczegółową analizę importu Polski (pewne informacje na ten temat znajdują się w tekście w kilku miejscach) ze względu na ograniczoną objętość pracy. Zresztą nie import stanowi główny problem polskiej polityki handlowej, problemem tym są środki na jego realizację. Gdyby nie bariera płatnicza, import Polski mógłby być co najmniej dwukrotnie lub trzykrotnie wyższy i nawet mogłaby ulec zmianie jego struktura w postaci większego w nim udziału dóbr konsumpcyjnych oraz surowców i materiałów do produkcji.

O wielkości polskiego importu i o jego strukturze decyduje zdolność płatnicza Polski, a więc ostatecznie

eksport i jemu poświęcimy nieco więcej miejsca w dalszych rozważaniach.

Struktura towarowa eksportu

Nie negując konieczności rozwijania eksportu paliw, surowców i artykułów rolno-spożywczych, trzeba zdać sobie sprawę, że elastyczność tego eksportu jest mała a okresowo może być bardzo zmienna, zwłaszcza w odniesieniu do artykułów rolno-spożywczych. O polskim eksporcie *decydują wyroby przemysłowe* i przyszłość będzie tylko umacniać tę zasadę. Innych możliwości nie ma.

W eksporcie wyrobów przemysłowych decydującą rolę odgrywają maszyny i urządzenia, które stanowią 60% eksportu tych wyrobów a ponadto odznaczają się największym stopniem przerobu i najwyższymi cenami jednostkowymi. Eksport maszyn przeszedł burzliwy rozwój i ostatecznie wykrystalizował się w sposób dość jasny.

Ogólnie rzecz biorąc decydującą rolę odgrywa w nim eksport środków transportowych, a więc taboru pływającego i kolejowego oraz sprzętu motoryzacyjnego. Udział ich w 1969 r. stanowił prawie 1/3 eksportu maszyn, a w przeszłości był nawet znacznie wyższy.

O polskim eksporcie maszynowym decydowały w roku 1969 następujące pozycje (s. 142).

W 1969 r. grupa maszyn i urządzeń, liczona globalnie obejmowała 816 pozycji. Niektóre z nich nie stanowią maszyn i urządzeń w ścisłym tego słowa znaczeniu (np. szkło laboratoryjne, proszki ściernie czy remonty statków), ale nie te pozycje mają decydujące znaczenie.

| | |
|---|---------------------|
| 1. Środki transportowe | 1 451,1 mln zł dew. |
| w tym: | |
| tabor pływający i wyposażenie | (751,1 mln zł dew.) |
| sprzęt motoryzacyjny i wyposażenie | (326,1 mln zł dew.) |
| tabor kolejowy i wyposażenie | (305,0 mln zł dew.) |
| 2. Urządzenia i materiały kompletnych obiektów przemysłowych | 573,1 mln zł dew. |
| 3. Urządzenia dla przemysłu chemicznego, drzewnego, papierniczego i budowlanego | 546,3 " " " |
| 4. Urządzenia energetyczne i elektrotechniczne | 433,2 " " " |
| 5. Przyrządy pomiarowe, sprzęt laboratoryjny i medyczny | 250,6 " " " |
| 6. Obrabiarki do metali | 196,8 " " " |
| 7. Maszyny dla przemysłu spożywczego i lekkiego | 182,8 " " " |
| 8. Ciągniki i maszyny rolnicze | 137,1 " " " |
| 9. Inne | 1 096,0 " " " |
| Razem | 4 867,0 mln zł dew. |

Największą pojedynczą pozycją w całym polskim eksporcie maszynowym były statki drobnicowce (295,3 mln zł dew.).

Największą podgrupą towarową natomiast były środki transportowe, a konkretnie tabor pływający i wyposażenie.

W taborze pływającym przeważały w 1969 r. następujące pozycje:

| | |
|---------------|-------------------|
| drobnicowce | 295,3 mln zł dew. |
| trawlerzy | 143,9 " " " |
| bazy rybackie | 122,1 " " " |
| zbiornikowce | 66,7 " " " |

W sprzęcie motoryzacyjnym zaś, który wykazuje dużą dynamikę przemian, główną rolę w 1969 r. odgrywały:

| | |
|-------------------------------|------------------|
| samochody osobowe | 86,4 mln zł dew. |
| części zamienne do samochodów | 66,3 " " " |
| furgonetki | 45,4 " " " |
| autobusy | 44,1 " " " |
| samochody chłodnicze | 39,0 " " " |
| mikrobusy | 17,0 " " " |

I wreszcie w taborze kolejowym dominowały następujące pozycje:

| | |
|-------------------------|-------------|
| wagony towarowe (kryte) | 128,0 " " " |
| wagony osobowe | 63,6 " " " |
| cysterny | 49,3 " " " |
| wagony samowyladowcze | 29,4 " " " |

Nawet pobieżna analiza wykazuje, że najmniej korzystnie przedstawia się struktura eksportu taboru kolejowego, który składa się niemal wyłącznie z wagonów. W przeszłości najważniejszą pozycją były parowozy, których eksportu musiała Polska zaniechać w związku z brakiem popytu. Jest to najlepszy przykład, jak dalece trzeba śledzić popyt na pozycje zdawałoby się zupełnie pewne. Na miejsce parowozów nie tylko nie udało się Polsce wprowadzić do eksportu lokomotyw elektrycznych i spalinowych, ale sama musiała zdecydować się na ich import oraz produkcję opartą na obcych licencjach.

Odbiorcą produkowanych w Polsce środków transportowych są niemal wyłącznie kraje socjalistyczne. Na przykład statki towarowo-pasażerskie (38,8 mln zł dew.) eksportowane były w całości do ZSRR. Największa pozycja — drobnicowce w około 52% eksportowana była do krajów socjalistycznych, głównie do ZSRR, choć poważnymi odbiorcami były tu także Meksyk, Indie, Turcja i Portugalia. Zbiornikowce sprzedawano wyłącznie do ZSRR, podobnie jak bazy rybackie. Trawlerzy

eksportowano w 95% do krajów socjalistycznych, głównie do ZSRR.

Samochody osobowe w około 92% eksportowano do krajów socjalistycznych, głównie CSRS, Węgier, NRD i Rumunii, oczywiście chodzi tu głównie o fiaty i warszawy. Furgonetki niemal w całości eksportowano do krajów socjalistycznych, przede wszystkim do Bułgarii, Węgier, CSRS, ZSRR i Albanii. Podobnie prawie cały eksport autobusów skierowany był do krajów socjalistycznych, przede wszystkim do CSRS i NRD, tak samo jak eksport samochodów chłodniczych, których głównymi odbiorcami były ZSRR, Bułgaria, Rumunia i Węgry, oraz mikrobusek, które sprzedawano głównie do ZSRR, Węgier, Bułgarii, NRD i Mongolii.

Wagony kryte w 91% eksportowano do ZSRR, zaś resztę do Iraku, Maroka i CSRS. Wagony samowyladowcze w 85% eksportowano do ZSRR, a resztę do Węgier. Cysterny zaś w całości eksportowano do ZSRR. Wagony osobowe w 82% eksportowano do ZSRR, zaś resztę do Rumunii.

Nie wymieniono jeszcze innej pozycji, która wchodzi w skład środków transportowych, a mianowicie sprzętu lotniczego. Można tylko zaznaczyć, że chodzi tu głównie o części zamienne i wyposażenie oraz o samoloty cywilne i szybowce. Głównymi odbiorcami są również kraje socjalistyczne.

Przechodząc z kolei do następnych podgrup towarowych należy kilka słów poświęcić kompletnym obiektom przemysłowym, które stanowią drugą po środkach transportowych największą podgrupę w polskim eksporcie maszyn.

Najważniejsze w tym eksporcie w 1969 r. były:

| | | | |
|-------------------------------|---|-------|-------------|
| cukrownie | — | 112,6 | mln zł dew. |
| usługi budowlane | — | 110,1 | " " " |
| zakłady chemiczne | — | 67,5 | " " " |
| elektrownie | — | 62,2 | " " " |
| zakłady metalurgiczne | — | 54,0 | " " " |
| zakłady obróbki drzewa | — | 46,5 | " " " |
| zakłady i wyposażenie kopalni | — | 30,8 | " " " |

Oprócz wymienionych pozycji wchodzi do tej podgrupy jeszcze szereg pozycji drobniejszych. Zróżnicowanie ich jest duże, a kolejność poszczególnych pozycji zmienia się z roku na rok. Cukrownie od początku odgrywają najważniejszą rolę w tym eksporcie, choć udział ich spada. W 1969 r. Polska eksportowała je w 95% do krajów socjalistycznych, głównie do CSRS i ZSRR, zaś pozostałą część do Iranu i Iraku.

Co się tyczy usług budowlanych, to obejmują one także w dużym stopniu materiały oraz dokumentację. Chodzi tu o budownictwo ogólne, na które przypada ponad 55% pozycji i które w 90% wykonywane jest w krajach socjalistycznych, głównie w NRD i CSRS, oraz o budownictwo komunalne, na które przypada ponad 35% pozycji i które w 75% wykonywane jest w krajach niesocjalistycznych, a konkretnie w Libii. Pozostałą część — obiekty inżynierskie (dokumentacja) wykonywano dla NRD i CSRS oraz dla budowy ambasad obcych w Polsce.

Zakłady chemiczne — to przede wszystkim fabryki kwasu siarkowego, aparatura przemysłowa do produkcji bezwodnika etanolu oraz inne zakłady. Odbiorcą tych dwóch pozycji jest niemal wyłącznie ZSRR, zaś pozostałych również przede wszystkim kraje socjalistyczne.

Odbiorcą polskich elektrowni w ponad 60% były kraje socjalistyczne (Bułgaria, Rumunia, Chiny i Ju-

gosławia), reszta przypadała na Indie. Jeśli chodzi o zakłady metalurgiczne, to główną rolę odgrywają zakłady odlewnicze (ponad 60%), które w 90% eksportowane były do krajów socjalistycznych, głównie do NRD, CSRS i Jugosławii, a reszta prawie wyłącznie do ZRA.

Pozostała część składała się niemal w całości z zakładów metalurgicznych, których głównym odbiorcą (w 94%) były kraje niesocjalistyczne, mianowicie Syria i Włochy oraz kilka innych krajów.

Zakłady obróbki drewna w 90% eksportowano do krajów socjalistycznych, głównie do ZSRR, zaś pozostała część do Grecji i Pakistanu.

I wreszcie zakłady wydobywania węgla oraz ich wyposażenie w 70% eksportowano do krajów socjalistycznych, głównie do NRD oraz Chin, a pozostała część do ZRA, Hiszpanii, Włoch i Syrii.

Kolejną podgrupą w polskim eksporcie maszynowym są urządzenia dla przemysłów chemicznego, drzewnego, papierniczego i budowlanego. Podgrupa ta charakteryzuje się dużym rozproszeniem towarowym. Największą pozycją (103 mln zł dew.) są koparki czerpakowe, piece kuchenne gazowe, wszelkiego rodzaju pompy i sprężarki, maszyny do wyrobu papieru, maszyny dla przemysłu drzewnego, maszyny i aparatura dla przemysłu chemicznego, armatura przemysłowa i budowlana, maszyny dla przemysłu mineralnego, maszyny budowlane, sprzęt i urządzenia sanitarne, maszyny dla przemysłu poligraficznego, sprzęt oświetleniowy i łącznościowy (np. aparaty telefoniczne), maszyny cyfrowe, urządzenia telewizyjne i kinowe, sprzęt strażacki itp.

Eksport tej podgrupy w ponad 85% kierowany jest do krajów socjalistycznych, z tego ponad połowa do ZSRR.

Następną podgrupą są urządzenia energetyczne i elektrotechniczne. Składają się na nią przede wszystkim różnego rodzaju silniki elektryczne i wysokoprężne, w tym również okrętowe (około 196 mln zł dew.), których głównym odbiorcą są kraje socjalistyczne. Oprócz tego ważniejszą rolę odgrywają tu kotły wysokoprężne, urządzenia przesyłowe energii elektrycznej, aparatura różnych napięć, elektrody oraz wiele innych drobniejszych pozycji.

Odbiorcą tej podgrupy w ponad 90% są kraje socjalistyczne, z czego ponad połowa przypada na ZSRR.

Kolejną podgrupą towarową są przyrządy i sprzęt laboratoryjno-medyczny, łożyska toczne i materiały ściernie. Wchodzą tu wszelkiego rodzaju przyrządy pomiarowe, w tym liczniki elektryczne, mikroskopy, sprzęt medyczny, łożyska kulkowe (największa pojedyncza pozycja o wartości 50 mln zł dew.) oraz różnego rodzaju narzędzia i przyrządy (łącznie ponad 170 mln zł dew.), materiały ściernie, wyposażenie laboratoryjne, wagi itp.

Eksport ten prawie w 80% kierowany był do krajów socjalistycznych, z czego ponad 40% przypadało na ZSRR.

Następną podgrupę stanowiły obrabiarki do metali. Przeważają tu wszelkiego rodzaju tokarki (ponad 50% udziału podgrupy), a następnie frezarki, szlifierki, wiertarki, młoty, prasy, nożyce i szereg innych mniejszych pozycji.

Eksport ten w 3/4 kierowany był do krajów socjalistycznych, głównie do NRD, ZSRR, CSRS, KRLD, Rumunii, Węgier i Chin. Z krajów niesocjalistycznych największymi odbiorcami były NRF, Hiszpania, USA, Grecja, Iran, Turcja, Indie i Brazylia.

Kolejną podgrupę stanowiły maszyny dla przemysłu

spożywczego i lekkiego, w której główną pozycją były urządzenia do dyfuzji ciągłej dla cukrowni, jeśli chodzi o urządzenia dla przemysłu spożywczego. W ogóle zaś przeważały maszyny włókiennicze (około 96 mln złotych dewizowych).

Odbiorcami tej podgrupy towarowej były w 87% kraje socjalistyczne, z czego połowa przypadała na ZSRR. Reszta eksportowana była głównie do krajów słabo rozwiniętych, gdzie największym odbiorcą była ZRA.

I wreszcie ostatnią ważniejszą podgrupą w polskim eksporcie maszynowym były ciągniki i maszyny oraz narzędzia rolnicze. Przeważały tu maszyny rolnicze, głównie suszarki zbożowe, maszyny do nawożenia gleby, kopaczki ciągnione, maszyny do wysiewu nawozów, a także części do maszyn rolniczych. W ponad 95% eksport ten kierowany był do krajów socjalistycznych. Około 18% eksportu tej podgrupy przypadało na ciągniki oraz ich części zamienne. Eksport ten w 2/3 szedł do krajów niesocjalistycznych, głównie do Indii, Grecji i Francji, zaś z krajów socjalistycznych głównym odbiorcą była Jugosławia.

W ten sposób w największym skrócie przedstawiał się polski eksport maszyn w 1969 r. Podane powyżej podgrupy obejmowały tylko te, których eksport przekraczał 100 mln złotych dewizowych. Podgrupą, która nie została podana powyżej, była podgrupa urządzeń dźwigowo-transportowych, której eksport wynosił 88 mln złotych dewizowych i który w ponad 95% odbierały kraje socjalistyczne.

Wszystkie inne podgrupy przekraczają już 100 mln złotych dewizowych. Zanim przejdziemy do bardziej szczegółowej analizy polskiego eksportu, przytoczmy

jeszcze pokrótce dane na temat pozostałych grup towarów, aby pewne konkluzje oprzeć na bardziej kompletnym obrazie sytuacji.

Jak wiemy, drugą podstawową grupą towarów w eksporcie polskim są paliwa, surowce i materiały do produkcji. Tradycyjnie była to grupa podstawowa, która w 1966 r. ustąpiła jednak miejsca maszynom.

Ze względu na swój asortyment grupa ta odgrywa ważną rolę w eksporcie globalnym, gdyż w dużym stopniu rozporządza tzw. towarami wolnodewizowymi, które obok artykułów rolnych dostarczają Polsce tak potrzebnych jej wolnych dewiz.

Grupa ta składała się w 1969 r. z następujących podstawowych grup towarowych:

| | |
|---|---------------------|
| 1. Paliwa stałe | 1 447,6 mln zł dew. |
| 2. Czarne metale | 888,7 „ „ „ „ |
| 3. Surowce pochodzenia roślinnego i zwierzęcego | 553,1 „ „ „ „ |
| 4. Produkty chemiczne, nawozy, kauczuk | 533,0 „ „ „ „ |
| 5. Metale nieżelazne | 248,4 „ „ „ „ |
| 6. Kopaliny inne niż rudy, gliny i ziemia | 211,9 „ „ „ „ |
| 7. Materiały budowlane i detale | 104,3 „ „ „ „ |
| 8. Paliwa płynne i gaz | 102,0 „ „ „ „ |
| 9. Inne | 58,0 „ „ „ „ |
| Razem | 4 147,0 mln zł dew. |

Jak widać, ponad 35% eksportu grupy przypada na paliwa stałe, konkretnie na węgiel kamienny energetyczny i koksujący (odpowiednio 17,6 mln ton i prawie 8,3 mln ton), koks odlewniczy (120 tys. ton), wielkopiecowy (1,5 mln ton), opałowy (0,6 mln ton) oraz inne rodzaje koksu, węgiel brunatny (4,4 mln ton) oraz drewno opałowe (3 mln zł dew.).

Decydującą rolę odgrywa oczywiście węgiel. Węgiel energetyczny, licząc według wartości, eksportowany był w 62% do krajów socjalistycznych, głównie do ZSRR, NRD i CSRS, zaś pozostałą część kierowano głównie do Danii, Finlandii, Austrii, Irlandii, Francji, NRF i Włoch.

Węgiel gazowo-koksujący i koksujący (3,7 mln ton i 4,6 mln ton odpowiednio) eksportowany był w pierwszym przypadku tylko do krajów socjalistycznych (ZSRR, NRD i Węgier), zaś w drugim przypadku wyłącznie do krajów niesocjalistycznych, głównie do Włoch i Japonii.

Koks odlewniczy w ponad 90% eksportowano do krajów socjalistycznych, głównie do Węgier, NRD i Bułgarii, zaś koks wielkopieczowy podobnie, tylko że głównymi odbiorcami były NRD, Węgry i Rumunia.

Koks opałowy w 80% eksportowano do krajów socjalistycznych, głównie NRD, zaś resztę do Austrii, Finlandii, Syrii i Islandii.

Koks formowany tylko w 40% eksportowano do krajów socjalistycznych (NRD), zaś resztę do Austrii, Szwecji i Finlandii.

Koksik w 100% kupowały kraje niesocjalistyczne (Finlandia, Dania, NRF i Szwecja).

Węgiel brunatny w 100% eksportowano do krajów socjalistycznych, z tego 90% do NRD a resztę do CSRS.

Pod względem tonażu odpowiednie relacje wskazywałyby na większy udział krajów niesocjalistycznych w eksporcie naszych paliw stałych, ale tonaż nie uwzględnia różnic asortymentowych. Ponadto na ogół ceny na rynku socjalistycznym są korzystniejsze od cen światowych i dlatego wartościowo udział krajów socjalistycznych jest wyższy, niż wynikałoby to z do-

starczanych ilości (na przykład eksport węgla energetycznego do krajów socjalistycznych wynosił 8 mln ton, zaś do pozostałych krajów prawie 9,6 mln ton, a wartościowo odpowiednie proporcje wynosiły 62% i 38%).

Ogólnie rzecz biorąc głównym rynkiem dla polskiego eksportu paliw stałych był rynek krajów socjalistycznych (ponad 66%).

Następną podgrupą są tzw. metale czarne. Właściwie powinno się do nich zaliczyć także metale nieżelazne, kable i przewody łącznościowe oraz metale szlachetne, które wiążą się ściśle z produkcją przemysłu hutniczego. W każdym razie nawet metale czarne jako osobna podgrupa towarowa zajmują drugie po paliwach stałych miejsce w naszym eksporcie.

Podobnie jak metale nieżelazne podgrupę tę należy zaliczyć do wyrobów przemysłowych lub inaczej materiałów do produkcji.

Podgrupa ta w 55% znajdowała swój rynek zbytu w krajach socjalistycznych, głównie w ZSRR, Rumunii, CSRS i NRD. Wśród krajów niesocjalistycznych dominowały kapitalistyczne kraje rozwinięte, przede wszystkim NRF i Szwecja, zaś wśród krajów słabo rozwiniętych Brazylia, ZRA, Indie i Libia.

Na podgrupę tę składały się głównie blachy, kształtowniki i pręty, szyny kolejowe, walcówka, rury, liny, taśmy, wkręty, surówka, gwoździe i wiele innych drobniejszych pozycji, jak druty, butle stalowe itp. Wielkość udziałów poszczególnych grup krajów kształtowała się różnie w odniesieniu do poszczególnych pozycji.

Na trzecim miejscu znalazła się podgrupa surowców pochodzenia roślinnego i zwierzęcego. Podgrupę tę można z pewnymi wyjątkami zaliczyć do eksportu surowców, aczkolwiek niektóre z nich znajdują się w stanie

zaawansowanej obróbki. Prawie 40% udziału w tej podgrupie mają drewno i wyroby celulozowo-papiernicze. Udział krajów socjalistycznych w tym eksporcie stanowi nieco ponad 7%. Główni odbiorcy to Anglia, NRF i Francja, zwłaszcza jeśli chodzi o tarcicę. Następną pozycją są tzw. surowce i materiały pozostałe, do których zaliczają się m. in. szczecina, pierze i puch, jelita, każeina, kleje organiczne, sieci, tkaniny brezentowe, namioty brezentowe a nawet uprzęż jeździecka. Część tych artykułów, jak zresztą całej podgrupy, należy niewątpliwie do wyrobów przemysłowych, choć wartościowo pozycje te nie są wielkie. Udział krajów socjalistycznych w tym eksporcie wynosi 30%, a głównym rynkiem zbytu są kapitalistyczne kraje rozwinięte, przede wszystkim NRF, USA, Francja i Holandia. Następną pozycją są nasiona i sadzonki. Eksport ten kierowany był w ponad 60% do krajów socjalistycznych, głównie NRD i ZSRR oraz NRF, Włoch i Holandii. Największym wartościowo pojedynczym towarem są tu ziemniaki sadzeniaki. Kolejne miejsce zajmują surowce włókiennicze i półfabrykaty, które w 40% eksportowane były do krajów socjalistycznych, zaś reszta do krajów niesocjalistycznych, głównie Turcji, Belgii i Anglii. Chodzi tu o włókna lniane, konopne, szmaty bawełniane i inne, włókna poliestrowe, oraz różnego rodzaju przędzę. Kolejnymi pozycjami są jeszcze tytoń (33 mln zł dew.), pasze treściwe (39 mln zł dew.), skóry i surowce futrzarskie (30,5 mln zł dew.), żywice itp. oraz surowiec skórzany i skóry (22 mln zł dew.) i olejki eteryczne (6,4 mln zł dew.). Odbiorcami tych pozycji były głównie kraje niesocjalistyczne.

Eksport całej omawianej podgrupy towarowej pra-

wie w 80% znajdował rynek zbytu poza obszarem krajów socjalistycznych.

Czwartą podgrupą towarową były w 1969 r. produkty chemiczne, nawozy i kauczuk (oczywiście syntetyczny). Podgrupa ta należy do wyrobów przemysłowych. Składały się na nią produkty chemiczne, z wyjątkiem farmaceutycznych, barwniki, lakiery i ekstrakty garbarskie, materiały wybuchowe i pirotechniczne, materiały fotograficzne i kinematograficzne, nawozy i środki ochrony roślin, kauczuk, wyroby gumowe i gumowo-azbestowe oraz izotopy i chemikalia bezpostaciowe.

Każda z powyższych pozycji dzieliła się na dziesiątki, a nawet setki konkretnych artykułów. Dla przykładu można podać, że w pozycji „produkty chemiczne” wystąpiło 160 podstawowych artykułów, z których każdy dzielił się jeszcze na dziesiątki pozycji katalogowych. Z pozycji podstawowych można tylko reprezentacyjnie wymienić wszelkiego rodzaju kwasy, sody, siarczki i siarczany, azotany, węglany, chlorany, dwuchromiany, chlorki, azotyny, siarczyny, octany, sole bezwodniki, żywice i wiele innych. Oprócz tego znajdowały się tu tworzywa sztuczne, alkohole, naftalen, kalafonia, anilina, karbid i wszelkiego rodzaju tlenki.

Głównym rynkiem zbytu dla całej podgrupy był w 65% rynek krajów socjalistycznych, z tym że w poszczególnych pozycjach i towarach udział ten kształtował się różnie.

Piąte miejsce zajmuje podgrupa metali nieżelaznych, która w 55% eksportowana była do krajów socjalistycznych. Przeważa tu cynk, ostatnio także miedź. Osobnym problemem jest eksport aluminium w ramach porozumienia polsko-węgierskiego o przerobie części

boksytu w Polsce. W podgrupie tej znajdują się także blachy i kable.

Na szóstym miejscu znajduje się podgrupa kopalin innych niż rudy, gliny i ziemia. Eksport tej podgrupy w 70% kierowany był do krajów niesocjalistycznych, głównie do kapitalistycznych krajów rozwiniętych. Na podgrupę tę składa się przede wszystkim siarka, która stanowi 95% udziału. Głównym pojedynczym jej odbiorcą jest CSRS, następnymi odbiorcami to Anglia, Francja i Grecja.

Na siódmym miejscu znajduje się podgrupa materiałów budowlanych i detali, która w ponad 3/4 eksportowana była do krajów niesocjalistycznych. Chodzi tu głównie o szkło, wszelkiego rodzaju płyty, wykładziny, bloki gipsowe itp.

I wreszcie ostatnią podgrupą są paliwa płynne, czyli pewne asortymentowe nadwyżki produkcji rafinerijnej. Do podgrupy tej włączyliśmy także gaz palny, ale przeważają w niej paliwa płynne. Eksport tej podgrupy prawie w 80% kierowany był do krajów niesocjalistycznych, a odejmując gaz, który w 100% eksportowany był do krajów socjalistycznych, otrzymany udział będzie nawet większy.

Obecnie uzyskaliśmy już pewien obraz sytuacji w eksporcie paliw, surowców i materiałów do produkcji i widzimy, że co najmniej na połowę tego eksportu składają się wyroby przemysłowe.

Eksport tej grupy towarów nie powinien być więc zaliczany do eksportu surowców i jako taki podlegać jakiegokolwiek wewnętrznej dyskryminacji. Do sprawy tej jeszcze powrócimy.

Z kolei przejdźmy do następnej w kolejności statystycznej grupy towarów, a mianowicie towarów rolno-

-spożywczych. Jak wiemy, grupa ta spadła na czwarte miejsce w eksporcie globalnym.

Do grupy tej wchodziły w 1969 r. następujące ważniejsze podgrupy towarowe:

| | |
|--|---------------------|
| 1. Produkty mięsne, mleczarskie i jaja | 715,3 mln zł dew. |
| 2. Cukier, oleje roślinne, napoje i pozostałe artykuły spożywcze | 230,4 " " " |
| 3. Warzywa, owoce, jagody i płody | 142,4 " " " |
| 4. Ziarna, owoce oleiste i pozostałe surowce spożywcze | 131,2 " " " |
| 5. Zwierzęta żywe | 107,6 " " " |
| 6. Inne | 296,6 " " " |
| Razem | 1 623,5 mln zł dew. |

Decydującą rolę odgrywają tu produkty mięsne, a wartościowo największymi pozycjami są szynki i łopatki (162 mln zł dew.), które w całości eksportowane były do krajów niesocjalistycznych, głównie do USA (prawie 80%) i Anglii. Następne miejsce zajmuje bekon (134 mln zł dew.), który prawie w całości importowany jest przez Anglię. Na trzecim miejscu znajduje się wołowina świeżo mrożona, która w 94% kierowana była do krajów niesocjalistycznych, głównie do Włoch, Hiszpanii i Anglii. Na czwartym miejscu znalazły się konserwy wieprzowe (88 mln zł dew.) w całości importowane przez kraje niesocjalistyczne, przede wszystkim przez USA, NRF i Anglię. Potem drób świeżo mrożony (58 mln zł dew.), głównie gęsi, kaczki i indyki, a dalej dziczyzna, mięso końskie, cielęcina, mięso królika, wyroby wędliniarskie, podroby oraz konserwy jarzynowo-mięsne. Eksport ten niemal w całości kierowany był do krajów niesocjalistycznych.

Z produktów mleczarskich na pierwszym miejscu znajduje się masło (25 mln zł dew.), które w całości eksportowane jest do Anglii. Niewielkie pozycje stanowią też sery i mleko w proszku.

Eksport jaj wyniósł prawie 40 mln zł dew. i w 2/3 skierowany był do krajów niesocjalistycznych, głównie do Szwajcarii, Włoch i Austrii. Eksportowano też niewielkie ilości masy jajowej i proszku jajowego.

Drugą podgrupę towarową stanowiły cukier, oleje roślinne, napoje i pozostałe artykuły spożywcze. W 3/4 artykuły te były importowane przez kraje niesocjalistyczne. Przeważał tutaj cukier (93 mln zł dew.), którego głównym odbiorcą są kraje niesocjalistyczne, wódki (41 mln zł dew.), które w 80% Polska eksportowała do krajów socjalistycznych, olej rzepakowy (25 mln zł dew.), w całości eksportowany do krajów niesocjalistycznych, oraz — kompoty i dżemy, piwo, grzyby, miód, sól warzona, przyprawy i szereg innych artykułów z reguły eksportowanych również do krajów niesocjalistycznych.

Trzecią podgrupę stanowią warzywa, owoce, jagody i płody, które w ponad 60% eksportowane są poza obszar rynku socjalistycznego. Głównymi pozycjami są tu cebula (25 mln zł dew.), której głównymi odbiorcami są NRF i Anglia, ziemniaki jadalne (22 mln zł dew.), w 50% eksportowane do krajów socjalistycznych (NRD, CSRS), truskawki mrożone, jagody, ogórki oraz wiele innych drobniejszych pozycji.

Czwartą podgrupę stanowiły ziarna, owoce oleiste i pozostałe surowce spożywcze. Eksport ten w 80% kierowany był do krajów niesocjalistycznych. Najważniejszą pozycję stanowił tu rzepak (32 mln zł dew.), prawie w całości eksportowany do krajów niesocjali-

stycznych, mączka ziemniaczana (13 mln zł dew.), słód jęczmienny, melasa, pulpy owocowe, moszcze, przeciery i koncentraty owocowe, chmiel, cykorja oraz niektóre artykuły tropikalne reeksportowane.

Piątą podgrupę stanowiły zwierzęta żywe w ponad 80% eksportowane do krajów niesocjalistycznych. Przeważały tu: bydło użytkowe (89 mln zł dew.), eksportowane głównie do Włoch, oraz konie.

W podgrupie „inne” na uwagę zasługują ryby i konserwy rybne (57 mln zł dew.) eksportowane w 2/3 do krajów niesocjalistycznych, zwierzęta rzeźne (48 mln zł dew.) w całości eksportowane poza obszar rynku socjalistycznego, zboża (28 mln zł dew.) oraz produkty przemysłu młynarskiego.

Tak pokrótce wygląda sprawa struktury i kierunków eksportu towarów rolno-spożywczych.

Z kolei przejdźmy do omówienia ostatniej według klasyfikacji statystycznej a trzeciej pod względem lokaty w naszym eksporcie grupy towarów, mianowicie towarów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego. Końcowe dwie podgrupy wymieniono ze względu na ich dynamikę rozwoju, dzięki której z pewnością przyniosą się one w najbliższych latach na lepsze pozycje.

Jak widać, przeważały w tym eksporcie artykuły produkowane przez przemysł lekki. Podstawowa podgrupa — odzież i bielizna — prawie w 85% eksportowana jest do krajów socjalistycznych, z czego ponad 80% przypada na ZSRR. Innymi ważniejszymi odbiorcami są CSRS, NRD, NRF, Kanada i USA. Najważniejsza rola przypada tutaj konfekcji, z reguły męskiej.

Na drugim miejscu znalazła się podgrupa artykułów przemysłowych użytku domowego, która w ostatnich latach wykazuje szczególnie silną dynamikę wzrostu.

W eksporcie tym występowały w 1969 r. następujące główne podgrupy towarowe:

| | |
|---|---------------------|
| 1. Odzież i bielizna | 458,8 mln zł dew. |
| 2. Artykuły przemysłowe użytku domowego | 369,8 " " " |
| 3. Tkaniny | 321,5 " " " |
| 4. Farmaceutyki, artykuły sanitarno-higieniczne — i wyroby perfumeryjno-kosmetyczne | 297,3 " " " |
| 5. Obuwie skórzane, gumowe i inne | 182,2 " " " |
| 6. Meble | 159,7 " " " |
| 7. Galanteria różna | 92,8 " " " |
| 8. Naczynia domowe i nakrycia stołowe | 58,3 " " " |
| 9. Towary przemysłowe powszechnego użytku | 26,0 " " " |
| Razem | 1 966,4 mln zł dew. |

Eksport tej podgrupy w ponad 80% kierowany był do krajów socjalistycznych, głównie do ZSRR, CSRS i NRD.

Podgrupa ta odznacza się bardzo szerokim asortymentem towarów; do ważniejszych należą: rowery oraz ich części, motorowery oraz ich części, ogumienie rowerowe i motorowerowe, zegary i zegarki, sprzęt fotograficzny, odbiorniki radiowe, telewizory (36 mln zł dew.), kuchenki, żelazka, magnetofony (11 mln zł dew.), pralki, odkurzacze, lodówki (27 mln zł dew.), maszyny do szycia (23 mln zł dew.), żarówki (36 mln zł dew.), instalacja oświetleniowa, baterie, lampy jarzeniowe (19 mln zł dew.), termosy, sprzęt kuchenny, wyroby nożownicze, zeszyty, artykuły korespondencyjne, nuty, czasopisma (12 mln zł dew.), książki, znaczki,

usługi poligraficzne, pianina, instrumenty muzyczne, płyty, sprzęt sportowy, sprzęt rybacki, sprzęt myśliwski i turystyczny, zabawki, ozdoby choinkowe, tkaniny art. ludowe, kosze wiklinowe, filmy oraz wiele innych artykułów (łącznie około 180 pozycji statystycznych).

Trzecie miejsce zajmowała podgrupa tkanin, która niemal w 60% znajduje rynek zbytu w krajach socjalistycznych.

Podstawową rolę odgrywają tu tkaniny bawełniane (140 mln zł dew.), które w około 60% eksportowane są poza obszar rynku socjalistycznego.

Następnie występowały tu tkaniny wełniane (około 83 mln zł dew.), prawie w 90% eksportowane do krajów socjalistycznych, głównie do ZSRR.

Dalsze miejsca zajmowały tkaniny z jedwabiu sztucznego, syntetyczne, lniane, różne tkaniny specjalne, dywany, chodniki, kilimy, kapy, obrusy, nici oraz szereg innych artykułów.

Czwarte miejsce zajmuje bardzo dynamiczna podgrupa farmaceutyków, artykułów sanitarno-higienicznych oraz wyrobów perfumeryjno-kosmetycznych. Eksport ten w ponad 80% kierowany był do krajów socjalistycznych, z czego 90% przypadło na ZSRR. Ponad 3/4 tego eksportu przypadło na farmaceutyki i inne środki lecznicze. Wśród farmaceutyków przeważały antybiotyki. Wśród pozostałych pozycji ważną rolę odgrywały wyroby perfumeryjne (53 mln zł dew.), niemal w całości eksportowane do krajów socjalistycznych, głównie do ZSRR.

Piąte miejsce zajmowało obuwie skórzane, gumowe i inne, prawie w 90% eksportowane do krajów socjalistycznych, głównie do ZSRR.

Na szóstym miejscu znalazły się meble, niemal w 80% eksportowane do krajów socjalistycznych, z czego 80% przypadło na ZSRR.

Siódme miejsce zajmowała galanteria różna, prawie w 90% eksportowana również do krajów socjalistycznych, z czego ponad 3/4 do ZSRR.

Ósme miejsce zajęła podgrupa naczyń domowych i nakryć stołowych, niemal w 80% eksportowana poza obszar rynku socjalistycznego, głównie do USA, NRF i Anglii. Chodzi tu przede wszystkim o naczynia szklane, porcelanowe i fajansowe oraz nakrycia stołowe.

I wreszcie kilka słów należy poświęcić podgrupie towarów przemysłowych powszechnego użytku, które w ponad połowie eksportowano do krajów niesocjalistycznych. Obejmuje ona głównie artykuły piśmienne i kreślarskie, przybory biurowe, wyroby z bursztynu, dzieła sztuki, zapalki, meble antyczne i drewniane wyroby gospodarstwa domowego.

Ogólnie można powiedzieć, że struktura towarowa polskiego eksportu osiągnęła stan zadowalający i że dalsze zmiany w relacjach pomiędzy poszczególnymi grupami towarów nie będą i nawet nie powinny mieć jakiegoś rewolucyjnego charakteru.

Zasadniczy problem polega w chwili obecnej *nie na zmianie* relacji pomiędzy grupami, ale na wewnętrznych przemianach w poszczególnych grupach towarów, czyli inaczej na zmianie relacji pomiędzy podgrupami towarowymi w ramach poszczególnych grup. Innym problemem jest *dywersyfikacja* geograficzna polskiego eksportu, zwłaszcza tzw. eksportu nowego, czyli przemysłowego. O tym zagadnieniu będzie jeszcze mowa przy okazji omawiania struktury geograficznej obrotów, a przede wszystkim eksportu.

Udział eksportu w produkcji globalnej Polski (1967 r.) wynosił 8,1%, w tym w produkcji przemysłowej 11,4%, budowlanej 0,3%, produkcji rolniczej, ale nie obejmującej przemysłu rolno-spożywczego — 2,4%. Mogłoby się więc wydawać, że udział eksportu w gospodarce polskiej nie jest zbyt duży i że w związku z tym cały problem nie ma większego znaczenia.

W rzeczywistości sytuacja wygląda zupełnie inaczej.

Przedewszystkim udział eksportu w produkcji globalnej jest *zbyt niski*, i w warunkach gospodarki polskiej powinien być *co najmniej* dwukrotnie wyższy. Nie chodzi tu bynajmniej o jakieś względy prestiżowe, chodzi o zaspokojenie konkretnych potrzeb importowych. Nie ma w tej chwili *ani jednej* dziedziny w gospodarce polskiej, w której popyt byłby w pełni zaspokojony czy to produkcją krajową, czy importem.

Jednocześnie wiadomo już dzisiaj na pewno, że produkcją krajową stale *nie można* i nawet *nie warto* zaspokajać każdego popytu. W znacznej i rosnącej mierze zadanie to przypadać będzie importowi. Realizacja jednak takiego założenia natrafia na barierę w postaci braku środków na pokrycie tego importu, która wynika właśnie z niezadowalającego poziomu eksportu.

Prawda, że eksport polski dokonał rewolucji w swej strukturze towarowej i geograficznej, ale prawdą jest również, że jego wyniki są wciąż niezadowalające i że nie można sobie pozwolić na żadne zahamowanie w ekspansji eksportu.

Ciężar eksportu rozkłada się nierównomiernie na poszczególne gałęzie gospodarki.

W okresie powojennym dokonała się rzecz ze wszech miar pomyślna, mianowicie najważniejsze role, które w eksporcie odgrywały dawniej górnictwo i rolnic-

two, przejął *przemysł przetwórczy*. Przemysł przetwórczy będzie musiał dźwigać już odąd nieprzerwanie główną i stale rosnącą część ciężaru eksportu. Inne gałęzie mogą go wspomagać, ale go już nie zastąpią.

Jednakże w przemyśle polskim są dwie bardzo ważne gałęzie, które na dobrą sprawę nie dostarczają artykułów *przemysłowych* na eksport. Należą do nich przemysł spożywczy i przemysł paliw. Przemysł spożywczy, wciąż jeszcze drugi co do wielkości po przemyśle elektromaszynowym, przeznaczal w 1967 r. 17% swej produkcji pochodzenia zwierzęcego na eksport, a w odniesieniu do produkcji pochodzenia roślinnego — 6,8%. Przemysł paliw zaś przeznaczal na eksport 17,5% swej produkcji. Oba przemysły dawały więc znacznie powyżej przeciętnej dla całego przemysłu, a udział ich w globalnej produkcji przemysłowej wynosił około 25%.

Dalsza analiza udziału eksportu w produkcji przemysłowej prowadzi do następujących refleksji.

Są gałęzie przemysłu, które również — aczkolwiek zaliczają się do gałęzi przetwórczych — niewiele wnoszą do eksportu przemysłowego, zwłaszcza wyrobów gotowych. Do nich należy na przykład przemysł materiałów budowlanych, w którego produkcji eksport uczestniczył w 2,7% i trudno nawet stawiać wyższe wymagania. Podobnie ma się sprawa z przemysłem drzewnym — choć udział eksportu wynosił tutaj 8,2% — który nie przyczyniał się w odpowiednim stopniu do powiększania eksportu wyrobów przemysłowych, (wyjątek stanowią tu meble i wyroby wiklinowe, z których te ostatnie zaliczają się co prawda do eksportu wyrobów przemysłowych, ale jest sprawą oczywistą, że tak właściwie nie jest).

Również w produkcji przemysłu chemicznego, któ-

rego 11,7% produkcji szło na eksport, występuje siarka należąca do surowców. Analogiczna sytuacja istnieje także w niektórych innych gałęziach produkcji przemysłowej, które obok wyrobów przemysłowych dostarczają na eksport także surowce.

W rezultacie główny ciężar eksportu wyrobów przemysłowych spada na *przemysł maszynowy, chemiczny i ciężki* oraz w mniejszym stopniu na przemysł lekki, wyrobów mineralnych i drzewno-papierniczy.

Eksport wyrobów gotowych już w chwili obecnej spoczywa na barkach przemysłu maszynowego, który w 1967 r. przeznaczal na eksport prawie 28% swej produkcji i już wtedy był gałęzią o *najwyższym* udziale eksportu (statystyka polska wydzieliła z produktów przemysłu maszynowego środki transportu, gdzie udział eksportu wynosił 16%, oraz wyroby przemysłu elektrotechnicznego, gdzie udział ten wynosił 10%).

Produkcja przemysłu maszynowego musi również w przyszłości odgrywać zasadniczą rolę w polskim eksporcie. Wspomagać go powinny przemysły chemiczny i ciężki, przez który rozumieć się powinno szerszy zakres wyrobów niż w naszej nomenklaturze oficjalnej.

Osobna sprawa to sprawa przemysłów lekkiego, mineralnego i drzewno-papierniczego, ale rola ich, podkreślimy to jeszcze raz, może być tylko pomocnicza.

Jeśli tak się przedstawia sytuacja, to zastanówmy się chwilę nad stanem dnia dzisiejszego pod względem prawidłowości osiągniętej struktury asortymentowej polskiego eksportu.

Ogólnie rzecz biorąc struktura eksportu przemysłowego opiera się głównie na artykułach względnie *prostych*.

Na przykład eksport maszyn składa się raczej z to-

warów charakteryzujących się dużym udziałem kosztów materiałowych w samej cenie produktu. Do takich towarów zaliczają się tabor kolejowy, niektóre kompletne obiekty przemysłowe, wiele urządzeń dla różnych przemysłów, większość maszyn rolniczych, niektóre urządzenia elektrotechniczne, a nawet statki i część sprzętu motoryzacyjnego (np. przyczepy).

Podobnie ma się sprawa z eksportem przemysłu chemicznego, gdzie przeważają produkty raczej proste (kwas siarkowy, sody, nawozy, karbid itp.).

Identycznie jest w grupie towarów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego, gdzie podstawową rolę odgrywają wyroby przemysłu lekkiego, w tym ciągle duży jest udział tkanin.

W związku z powyższym stanem rzeczy powstaje pytanie — czy to jest dobrze, czy źle?

Sądźmy, że nie można przeskoczyć pewnych etapów rozwojowych. Wiadomo na przykład, że pewne produkty są bardziej opłacalne w eksporcie niż inne. Z faktu tego nie można jednak wyciągać zbyt pochopnych wniosków. Niezależnie od wewnętrznych możliwości produkcyjnych kraju istnieje jeszcze bardzo konkretny popyt światowy. Można starać się go zaspokajać lub nie, ale zawsze trzeba go brać pod uwagę.

Obecnie główną trudnością rozwojową polskiego eksportu jest nie brak popytu na polskie towary, w tym również wyroby gotowe, nawet jeśli byłby to popyt ograniczony tylko do określonego regionu czy rynku, lecz brak masy towarowej na eksport, lub też nieodpowiednia jej jakość, odległe terminy dostaw, niemożność kredytowania eksportu, trudności w zabezpieczeniu obsługi i często nieprawidłowa akwizycja.

Sprawę trzeba raczej postawić tak: popyt jest. Trze-

ba tylko wybierać między różnymi popytami i dobrać możliwie najkorzystniejszą pod względem rentowności strukturę towarową eksportu. Dzisiaj Polska osiągnęła bowiem takie stadium rozwoju gospodarczego i taki stopień dywersyfikacji eksportu, że należy wybierać najlepsze warianty.

Przed wszystkim należy zdać sobie jasno sprawę, że żadna gwałtowna zmiana w asortymencie polskiego eksportu *nie jest* już możliwa ani nawet potrzebna. Wszelkie zmiany muszą być stopniowe i dobrze przemyślane. Nie wszystko, co jest oczywiste, da się wprowadzić w życie, zwłaszcza natychmiast.

Ogólnie rzecz biorąc należałoby przyjąć następującą zasadę:

Trzeba dążyć do opłacalnej produkcji, która powinna dać opłacalny eksport. Należy jednak przygotować się również na to, że eksport taki może być nieopłacalny, jeśli będzie się go tylko rozpatrywać od strony wpływów dewizowych. Kalkulować trzeba nie w relacjach absolutnych, *względnych*. Kalkulacja powinna odpowiadać na pytanie, co importuje się za dewizy zdobyte nawet nieopłacalnym eksportem. Jeśli są to towary niemożliwe do wyprodukowania w kraju a jednocześnie niezbędne do jego egzystencji, „nieopłacalny” eksport staje się wysoce opłacalny. Jeśli zaś sprowadza się towar, który można w kraju wyprodukować, ale koszty jego wytworzenia byłyby jeszcze wyższe niż eksportowanego towaru „nieopłacalnego”, to transakcja jest *nadal* korzystna. Korzyści komparatywne muszą być tu kryterium *decydującym*.

Dlatego też zmianę struktury towarowej polskiego eksportu należy zaczynać nie od walki z tzw. eksportem nieopłacalnym, lecz od walki z *nieuzasadnioną pro-*

dukcją. Rachunek kosztów trzeba rozpoczynać w trakcie produkcji, a nie w momencie realizowania jej na zewnątrz.

W rozwiniętej produkcji przemysłowej powstają pewne automatyczne nadwyżki, które są nieodłącznym produktem ubocznym samego procesu produkcji i eksport ich jest *zawsze* opłacalny, nawet jeśli kalkulowałby się poniżej kosztów własnych.

Problem polega jednak na znalezieniu kompromisu pomiędzy kalkulacjami typu krótkookresowego i długookresowego. W skali przedsiębiorstwa decydującą rolę może odgrywać rachunek krótkookresowy, bezpośredni. Na szczeblu centralnym organów planujących i zarządzających ważniejszy może i powinien być rachunek długookresowy, pośredni.

Rachunek ten może być tylko jeden, mianowicie, że gospodarka polska powinna uzyskiwać najwyższe efekty przy najmniejszych nakładach. Stąd jeszcze nie wynika, że koniecznie każdy towar produkowany i eksportowany musi koniecznie odznaczać się najwyższym stopniem przerobu. Zwłaszcza towar eksportowany. Rynek światowy zna bowiem szereg barier i innych wymogów, które mogą podważać kalkulacje krajowe. Dla zilustrowania tej tezy można przytoczyć przykład ochrony celnej i systemu podatkowego. Z reguły ustalone są one tak, że surowiec jest wolny od tego rodzaju obciążeń. W miarę jednak uszlachetniania surowca obciążenie wzrasta. I choć kalkulacje krajowe mogą wykazywać, iż bardziej rentowny jest eksport wyrobu gotowego niż surowca, to bariery zewnętrzne mogą właśnie *odwrócić* taką kalkulację.

Rachunek korzyści eksportowych jest więc o wiele

bardziej złożony niż rachunek wewnętrzny i o tym nie wolno zapominać.

Powiedzieliśmy jednak wyżej, że należy dążyć w dłuższych okresach do osiągania jak najwyższych efektów przy najmniejszych nakładach.

W przypadku tzw. towarów jednorodnych, do których należą surowce i podstawowe produkty rolne, sprawa jest względnie prosta. Jeśli towar odznacza się wysoką jakością, wynika to często nie tyle z umiejętności jego produkowania, ile z naturalnych jego właściwości. Niemniej znacznie łatwiej jest osiągnąć wysoką jakość produktu w przypadku jego jednorodności niż w przypadku wyrobu przemysłowego o wysokim stopniu przetworzenia.

Do zdobycia określonej pozycji na rynku dochodzi się tutaj latami. Produkcja taka „kształtowana” jest najpierw na rynku krajowym i z reguły towarzyszy jej ochrona przed konkurencją z zewnątrz. Potem dopiero stawia pierwsze kroki na rynku światowym, gdzie na początku z reguły spotyka ją wiele niepowodzeń.

W konkretnych warunkach polskich eksport przemysłowy, a zwłaszcza maszynowy, rozpoczął się na rynku krajów socjalistycznych. Gdyby nie te możliwości i gdyby nie nienormalna sytuacja w stosunkach handlowych Wschód—Zachód, nie ulegałoby wątpliwości, że sukcesy Polski w tej dziedzinie byłyby dużo mniejsze. Prawie wszystkie polskie maszyny nie dorównywały maszynom najbardziej renomowanych firm. Ale Polsce udało się dostać na rynek światowy, co prawda ograniczony głównie do krajów socjalistycznych, wprowadzając tam wyroby przemysłowe, głównie gotowe, a przede wszystkim maszyny.

Najgorszy okres ma Polska już praktycznie za sobą. Jeśli dziś jest w stanie znaleźć odbiorców na statki poza rynkiem socjalistycznym, to nie wolno zapominać, że zawdzięcza to temu właśnie rynkowi.

Głównym celem na najbliższą przyszłość powinno być nie tyle może eliminowanie mniej opłacalnych wyrobów, ile podnoszenie ich na wyższy poziom techniczny, jak również poprawa ich wskaźników ekonomicznych.

Jeżeli na przykład za tonę walców do mielenia zboża osiągnano 950 złotych dewizowych, zaś za tonę części samolotów 45 tys. złotych dewizowych, a za tonę przyrządów do wyposażenia dynamometrycznego nawet prawie 57 tys. złotych dewizowych, nie oznacza to jeszcze, że należy zrezygnować z eksportu walców na rzecz tamtych pozycji. Większą korzyścią może być podniesienie ceny jednostkowej walców poprzez ich modernizację.

Rozwinięta produkcja przemysłowa charakteryzuje się wieloprofilowością. Na przykład w przemyśle samochodowym prasy i różne urządzenia mogą jednocześnie być wykorzystywane do produkcji ubocznej zupełnie innych artykułów, jak lodówek, telewizorów itp.

Natomiast produkcja bardzo drogich części lotniczych może wymagać specjalnego uruchomienia, co może się gorzej kalkulować niż produkcja i eksport towaru o niższej cenie jednostkowej.

Dlatego też nie należy dokonywać kalkulacji w oderwaniu od całego kompleksu zagadnień.

Produkcja przemysłowa ma jednak to do siebie, że zawiera pewną liczbę ogniw wiodących, wokół których tworzą się przemysły komplementarne. Im dany kraj jest większy i bardziej rozwinięty — tym bardziej jest obwód zamknięty, pozostają najwyższej pewne szczeliny,

przez które wciska się import. Prawda, że skala rynku może szczelinom takim nadać duże rozmiary, ale są to mimo wszystko tylko szczeliny.

W kraju mniejszym, znajdującym się na nie najwyższym poziomie rozwoju liczba ogniw wiodących musi być mniejsza a otoczenie ich przemysłami komplementarnymi — rzadsze. Problem polega na wytypowaniu ogniw wiodących i zdecydowaniu co do stopnia „zaopatrzenia” je w przemysły komplementarne czy też komplementarne „otoczki”.

W Polsce ogniwami wiodącymi w przemyśle przetwórczym stały się przemysły maszynowy, ciężki i chemiczny, a konkretnie takie gałęzie, jak przemysł okrętowy, motoryzacyjny, taboru kolejowego, urządzeń energetycznych, elektrotechniczny, elektroniczny, hutnictwo, przemysł rafineryjny, nawozów sztucznych, chemii ciężkiej, farmaceutyczny oraz tworzyw i włókien sztucznych. Niektóre gałęzie mają szybsze tempo wzrostu i będą odgrywać coraz większą rolę.

W dłuższym okresie można oddziaływać na rozwój, ewentualnie na hamowanie poszczególnych gałęzi. Można też decydować o „gęstszym” lub „rzadszym” otoczeniu ich przemysłami komplementarnymi. Można na przykład zdecydować się na stopniowe eliminowanie produkcji taboru kolejowego na rzecz rozwoju produkcji sprzętu motoryzacyjnego. Ale nawet taka decyzja nie może oznaczać w konkretnej sytuacji zaprzestania wysiłków modernizacji produkcji. Można na przykład zrezygnować z produkowania jednego typu wagonów, ale jednocześnie należy zmodernizować inny typ. Eliminacja powinna następować poprzez ograniczenie profilu produkcji i rekonwersję zwolnionych mocy produkcyjnych w kierunkach bardziej profilowo zbliżonych.

A więc dywersyfikacji produkcji powinno towarzyszyć stosowanie węższego profilu asortymentowego.

Takie postawienie sprawy nie jest bynajmniej utrwaleniem zacofania technicznego i koncentrowaniem się na produkcji mniej rentownych wyrobów. Produkcja samolotów pasażerskich w USA czy ZSRR może być rentowna, ale nie jest już rentowna gdzie indziej i nie wiadomo, czy będzie w przyszłości. Nie wszystko więc, co jest słuszne w określonych okolicznościach, jest również słuszne w innych.

W polskim przemyśle przetwórczym trudno byłoby zrezygnować z którejkolwiek z gałęzi wiodących, ewentualnie w sposób zdecydowany preferować rozwój jednej czy kilku z nich. Granice pomiędzy nimi zacierają się i w przyszłości zatrać się jeszcze bardziej. Przemysł motoryzacyjny może na przykład produkować lokomotywy spalinowe i silniki okrętowe. Przemysł obrabiarkowy może produkować narzędzia, sam stanowiąc część przemysłu urządzeń energetycznych i elektrotechnicznych, a nawet przemysłu elektronicznego itd.

Przemysł maszynowy, a nawet chemiczny nie mogą z kolei istnieć bez przemysłu hutniczego, i to wysoko sprawnego. Liczba profili i gatunków stali jakościowych, kwasoodpornych i innych stopów faktycznie nadaje przemysłowi hutniczemu rangę nie ogniwa wiodącego, ale przemysłu komplementarnego, chyba że popyt na stal pokryje import.

Jedno natomiast kryterium powinno być absolutnie przestrzegane, mianowicie *wydłużanie* serii produkcji. Tutaj właśnie kryją się największe możliwości wyboru.

Mówiąc konkretnie nie powinno się z góry występować przeciw produkcji i eksportowi nitów, powinno się jednak dążyć, żeby produkować i eksportować je

w wąskim asortymencie i w dużych ilościach a popyt na inne asortymenty pokrywać importem.

Reasumując można powyższe uwagi ująć w następującą zasadę: *każdy eksport jest dobry, jeśli produkt jest dobry*. Pierwszym zadaniem powinno być więc produkowanie wyrobów *dobrych*, a im większe występują trudności surowcowe i materiałowe, tym wyrób powinien być lepszy, aby móc uzyskać za niego wyższą cenę. Z importowanej wełny Polska powinna eksportować nie średniej jakości tkaniny wełniane, ale najwyższego gatunku konfekcję, i w dodatku w krótkich seriach dla uzyskania najwyższej ceny. W wyrobach zaś niekonsumpcyjnych zasada powinna być taka sama, ale z tą różnicą, że towar na eksport powinien pochodzić z długiej serii.

Kiedy Polska osiągnie stadium, że *każdy* eksportowany towar będzie się cieszył odpowiednią renomą, tak jak to ma miejsce u znakomitej większości naszych konkurentów, wtedy przejdzie do drugiego etapu i zacznie spośród dobrych artykułów wybierać *najlepsze*, czyli najbardziej rentowne.

Niestety ten etap nie został jeszcze osiągnięty.

Jeszcze raz trzeba też powtórzyć inną zasadę, że są pewne towary, które powinny być eksportowane *zawsze*, jeśli tylko są produkowane, nawet jeśli rachunek wskazywałby na niecelowość eksportu. Eksport taki bowiem często w ogóle umożliwia produkcję lub chroni przed jeszcze gorszymi stratami. To ostatnie dotyczy przede wszystkim okresowych nadwyżek niektórych produktów rolnych. Nie należy oczywiście sztucznie stwarzać takich nadwyżek, ale nie należy też wykluczać możliwości, że okresowo będą one występowały.

Rachunek korzyści eksportowych jest bardziej zło-

żony od rachunku kosztów własnych w produkcji i każdy działacz gospodarczy powinien o tym wiedzieć.

Do zagadnień tych powrócimy jeszcze poniżej przy okazji nakreślenia perspektyw eksportowych Polski.

Przejdźmy do struktury geograficznej obrotów.

Struktura geograficzna obrotów

Obroty z krajami socjalistycznymi

Mówiliśmy już wielokrotnie, jak kształtowała się struktura geograficzna obrotów Polski w okresie przedwojennym i powojennym. Obecnie należy problemowi temu poświęcić nieco więcej uwagi.

Jak wiadomo, decydującym obszarem w obrotach zagranicznych Polski Ludowej jest obszar krajów socjalistycznych, a ściślej mówiąc obszar krajów RWPG. Najważniejszym jednocześnie partnerem na tym obszarze i w obrotach Polski w ogóle jest Związek Radziecki, na który przypada ponad połowa tych obrotów z obszarem krajów socjalistycznych i ponad 1/3 obrotów globalnych Polski.

Zjawisko to jest ze wszech miar normalne a nawet pożądane, połowa bowiem obrotów Polski przypada na trzy sąsiadujące z nią kraje — ZSRR, NRD i CSRS.

Pomijając już pierwszy okres powojenny, kiedy to ze względów nadzwyczajnych obroty Polski ograniczały się głównie do wymiany z ZSRR a potem z innymi krajami socjalistycznymi, lata 1947—1949 przyniosły szybszy wzrost obrotów z krajami niesocjalistycznymi, a nawet te ostatnie uczestniczyły w 1949 r. w ponad połowie obrotów Polski. Zasadnicza zmiana nastąpiła dopiero w okresie Planu Sześcioletniego, nadając strukturze geograficznej tych obrotów trwałe kształty.

Okres ten zbiegł się z okresem tzw. zimnej wojny. Ograniczenia w handlu z krajami niesocjalistycznymi sprzyjały niewątpliwie poszukiwaniu przez kraje socjalistyczne innych wariantów, głównie w handlu między sobą.

Mimo zniszczeń i niskiego poziomu rozwoju gospodarczego niektórych krajów oraz niedorozwoju wielu gałęzi wytwórczych w każdym niemal kraju socjalistycznym potencjał gospodarczy obszaru był jednak dostatecznie duży, aby próbować rozwijać się o własnych siłach. Obszar ten był od początku samowystarczalny w odniesieniu do paliw, metali czarnych i wielu kolorowych, zboża i artykułów rolnych w ogóle (z wyjątkiem produktów tropikalnych i cytrusów), a także wielu innych surowców. Deficyt w surowcach ograniczał się do kauczuku, skór, wełny, częściowo miedzi i niektórych surowców chemicznych.

Jednocześnie obszar dysponował nadwyżkami wielu artykułów rolnych, paliw oraz surowców, które poszukiwane były na rynku światowym.

Nieco inaczej przedstawiała się sprawa z wieloma wyrobami przemysłowymi, a zwłaszcza gotowymi, gdzie główną rolę odgrywały maszyny. Deficyt był tu znacznie większy, ale reżim oszczędności i wysiłki włożone w uruchomienie ich produkcji zaczęły szybko dawać efekty.

Powstały określone popyty na poszczególne wyroby przemysłowe, których zaspokojenie było sprawą tak palącą, że wszelkie normalnie obowiązujące wymogi handlowe zaczęły ustępować miejsca na rzecz samego faktu posiadania poszukiwanego artykułu. Ułatwiło to wielu krajom, w tym i Polsce, rozwinięcie produkcji i eksportu wyrobów przemysłowych, które w normal-

nych warunkach konkurencyjnych nie miałyby żadnych szans.

Najbardziej rozwinęły się więc obroty w wyrobach przemysłowych, głównie maszynach i urządzeniach, między krajami obszaru.

Rozwój ten odbył się jednak głównie na zasadzie zaspokajania wzajemnych potrzeb w drodze dwustronnych negocjacji handlowych i właściwie przy braku jakiegokolwiek koordynacji produkcji.

Decydującym ogniwem wiążącym ten obszar w jedną całość jest ZSRR. Jego możliwości zaopatrywania pozostałych krajów w surowce i zboże oraz wiele innych wyrobów przemysłowych, a zwłaszcza kompletnych obiektów, maszyn indywidualnych i środków transportowych — w połączeniu z olbrzymimi możliwościami chłonnymi rynku ZSRR na wiele wyrobów przemysłowych — stworzyły warunki do ekspansji wzajemnych obrotów. Przy tym sytuacja ukształtowała się w ten sposób, że w obrotach między ZSRR a pozostałymi krajami socjalistycznymi wytworzyła się nadwyżka eksportu surowcowo-rolnego ze strony ZSRR a jednocześnie nadwyżka eksportu wyrobów przemysłowych ze strony pozostałych krajów socjalistycznych. Tak ukształtowany układ wzajemnych stosunków w dużym stopniu zdynamizował obroty.

Przechodząc konkretnie do obrotów Polski z obszarem krajów socjalistycznych trzeba na wstępie podkreślić, że Polska znalazła się początkowo w sytuacji diametralnie różnej w stosunku do poszczególnych krajów socjalistycznych.

Mówiąc ogólnie Polska miała początkowo bardzo ograniczony potencjał eksportowy, rozporządzała bowiem praktycznie tylko nadwyżkami węgla. Węgiel zaś po-

szukiwany był wówczas w całej Europie. Eksport jego do krajów socjalistycznych odegrał więc bardzo ważną rolę w ich rozwoju i odbudowie. Potem doszły nadwyżki w niektórych artykułach rolnych, jednak na większą skalę nigdy nie były one kierowane do krajów socjalistycznych, a jeśli chodzi o artykuły pochodzenia zwierzęcego, to nawet praktycznie po roku 1953 w ogóle przestano je eksportować do krajów socjalistycznych. Wynikało to z określonych potrzeb dewizowych Polski. Deficyt niektórych towarów na rynku krajów socjalistycznych zmuszał Polskę do ich poszukiwania gdzie indziej. Zdobycie zaś środków płatniczych na taki import było najłatwiejsze przy pomocy tradycyjnie eksportowanych towarów, gdzie artykuły rolne odgrywały podstawową rolę.

Sytuacja więc zaczęła się kształtować mniej więcej następująco.

W ZSRR otworzyły się olbrzymie możliwości zbytu węgla i wyrobów przemysłowych, zaś w pozostałych krajach socjalistycznych prawie wyłącznie węgla oraz niektórych surowców a w niektórych krajach (CSRS i NRD) także artykułów rolno-spożywczych.

Po stronie importu spośród krajów socjalistycznych praktycznie tylko ZSRR mógł być dostawcą surowców. Dostawy pozostałych krajów socjalistycznych były tu bardzo ograniczone (np. NRD dostarcza sole potasowe, Węgry boksyt, Rumunia pewne ilości paliw płynnych, zaś Bułgaria koncentraty cynku).

Natomiast takie kraje, jak ZSRR, NRD, CSRS i Węgry, a później nawet Rumunia i Bułgaria od początku mogły być dostawcami wielu wyrobów gotowych.

Z biegiem czasu w eksporcie polskim zaczęły pojawiać się również wyroby przemysłowe: hutnicze, chemiczne,

ceramiczne i tekstylia, które zaczęły zdobywać rynek także w krajach socjalistycznych, głównie w ZSRR.

Nadal jednak eksportu maszyn na większą skalę nie było. Możliwości takie powstały po 1949 r. odnośnie do eksportu do ZSRR, gdzie główną rolę odegrał tabor kolejowy, pływający i szereg innych maszyn. Jednakże eksport maszyn do pozostałych krajów socjalistycznych nastąpił znacznie później i praktycznie na większą skalę rozpoczął się dopiero po 1957 r.

Można więc powiedzieć, że eksport polskich maszyn „wychował się” głównie na rynku ZSRR, a nawet w niektórych typach na rynku chińskim, a dopiero później zdobył rynki pozostałych krajów socjalistycznych.

Jeżeli więc mówimy o obrotach z obszarem krajów socjalistycznych, to musimy pamiętać o niejednakowej sytuacji startowej i niejednakowych tendencjach w tych obrotach.

Należy nawet dodać, że *jedynie* obroty w ZSRR miały w całym okresie *nieustanny* przyrost w liczbach bezwzględnych, natomiast obroty z pozostałymi krajami socjalistycznymi wykazywały głębokie wahania, z okresowymi spadkami łącznie.

Ponieważ najważniejsze są obroty z ZSRR, poświęcimy im nieco miejsca.

Obroty Polski Ludowej ze Związkiem Radzieckim. Wspominaliśmy już, że handel zagraniczny Polski Ludowej zapoczątkowany został formalnie 20 X 1944 r. z chwilą podpisania pierwszego porozumienia handlowego między PKWN a Rządem ZSRR. Pierwszą zaś umową podpisaną przez Polskę była umowa handlowa z ZSRR z 9 lipca 1945 r.

W 1945 r. udział ZSRR w obrotach Polski wynosił

92%, co było w owym czasie rzeczą naturalną ze względu na specyficzne warunki.

Początkowo wymiana polsko-radziecka ograniczała się do transakcji handlowych rozliczanych bieżąco (z wyjątkiem części węgla dostarczanego przez Polskę na warunkach specjalnych i rozliczanego w końcu roku 1956). Wyjątek stanowiły tu radzieckie dostawy zboża w latach 1946—1948 w związku z nieurodzajem w Polsce. Podpisano wówczas 4 umowy zbożowe, w wyniku których Polska otrzymała na warunkach kredytowych łącznie 900 tys. ton zbóż.

Sytuacja zaczęła się zmieniać w związku z przystąpieniem Polski do realizacji szerokiego programu uprzemysłowienia kraju. W dniu 26 stycznia 1948 r. podpisano umowę o wzajemnych dostawach towarowych na lata 1948—1952, która gwarantowała nie tylko pomyślną realizację Planu Trzyletniego, ale zabezpieczała również start do przygotowywanego Planu Sześcioletniego. Oprócz tej umowy podpisano w dniu 28 stycznia 1948 r. także umowę inwestycyjną.

Obie umowy zostały z kolei rozszerzone następnymi wieloletnimi umowami z 29 VI 1950 r. na okres od 1958 r., gdyż okazało się, że ustalone poprzednio kontyngenty wzajemnych dostaw są niewystarczające. W ramach umowy z 1948 r. ZSRR udzielił Polsce kredytu inwestycyjnego w wysokości 1,8 mld złotych dewizowych, zaś umową z 1950 r. kredyt ten podwyższono o dalsze 400 mln.

W ramach kredytu z 1948 r. zbudowano (lub rozpoczęto budować) następujące obiekty:

Nową Hutę,
Hutę Częstochowa,
FSO Żerań,

Elektrownię Jaworzno,
 Elektrownię Dychów,
 Zakłady Sody w Janikowie,
 Zakłady Związków Azotowych w Kędzierzynie,
 Kombinat Włókienniczy w Piotrkowie,
 Fabrykę Karbidu w Oświęcimiu,
 Cementownię Wierzbica.

W ramach zaś kredytu z 1950 r. zbudowano (lub rozpoczęto budować) następujące obiekty:

Hutę Warszawa,
 FCS Lublin,
 Elektrociepłownię Żerań,
 Fabrykę Kauczuku Syntetycznego w Oświęcimiu,
 Kombinat Gipsowy w Nidzie,
 Fabrykę Sadzy Aktywnej w Gliwicach,
 Fabrykę Generatorów Elektrycznych we Wrocławiu,
 Fabrykę Mas Plastycznych w Pustkowie,
 Fabrykę Urządzeń Kuziennych w Elblągu,
 Fabrykę Armatury Przemysłowej w Kielcach,
 Fabrykę Gaźników w Łodzi,
 Fabrykę Maszyn Żniwnych w Poznaniu,
 Fabrykę Aluminium w Skawinie,
 Fabrykę Łożysk Kulkowych w Kraśniku,
 Przędzalnię Bawełniane w Zambrowie i Fastach.

W ramach obu kredytów zbudowano (lub rozpoczęto budowę) prawie 80 kompletnych obiektów przemysłowych, zaś około 200 wyposażono częściowo w radzieckie urządzenia oraz dokumentację techniczną.

Oprócz powyższych dostaw importowano na normalnych warunkach handlowych wiele maszyn indywidualnych i środków transportowych. Spłata kredytów następowała towarami z nowo uruchomionej produkcji

budowanych zakładów, jednakże były to dopiero początki spłat. Resztę rozliczono i umorzono w końcu 1956 r.

Dzięki dostawom radzieckich maszyn Polska stała się producentem m. in. statków, samochodów, obrabiarek i wielu innych maszyn, chemikaliów oraz różnych towarów, które następnie stanowiły przedmiot eksportu.

ZSRR był i jest głównym dostawcą maszyn i urządzeń a także paliw płynnych, rudy żelaznej i manganowej, surowców do produkcji nawozów sztucznych, bawełny, zbóż, drewna, gazu i wielu innych towarów.

Warto podkreślić, że kontyngenty przewidziane w umowach są z reguły przekraczane.

Jak już wspomniano powyżej, na rynku radzieckim „wychował się” eksport polskich maszyn i urządzeń. Jeszcze w 1949 r. polski eksport do ZSRR składał się w 60% z węgla, koksu i tekstyliów. Jednakże już w 1950 r. udział maszyn (głównie taboru kolejowego) w eksporcie do ZSRR przekroczył 26%. Udział ZSRR w eksporcie maszyn polskich osiągnął wtedy 82%. Odtąd praktycznie można już mówić o narodzinach polskiego eksportu maszyn na większą skalę.

Wielkie zamówienia radzieckie, dotyczące wieloletnich okresów pozwoliły Polsce na uruchomienie seryjnej produkcji wielu towarów. Na przykład w 1951 r. zawarto umowę na dostawę statków do ZSRR w latach 1951—1955, którą następnie przedłużono.

W miarę jak ZSRR rozwiązywał problem paliw stałych i spadło jego zainteresowanie polskim węglem, eksport maszyn i innych wyrobów przemysłowych zaczął odgrywać zasadniczą rolę w pokrywaniu rosnących potrzeb importowych ZSRR.

Od marca 1960 r. Polska przeszła z ZSRR, podobnie jak i z innymi krajami RWPG na umowy pięcioletnie. Obowiązująca na lata 1966—1970 II Umowa pięcioletnia z 18 XI 1965 r. będzie poważnie przekroczona (pierwszą umowę przekroczono o 11%).

Negocjacje umów pięcioletnich poprzedzone są szczególnie konsultacjami pomiędzy Komisjami Planowania Polski i ZSRR. Zabezpieczenie podstawowych potrzeb Polski dostawami radzieckimi i zabezpieczenie zbytu polskich towarów w ZSRR stanowi podstawę rozwoju gospodarczego Polski w ogóle.

Niezależnie od umów pięcioletnich corocznie podpisywane są protokoły o wzajemnych dostawach, które z reguły podwyższają wieloletnie kontyngenty umowne.

Niezależnie też od obecnej umowy pięcioletniej obowiązuje umowa z 1964 r. w sprawie dostaw polskich statków i kompletnych obiektów chemicznych.

Olbzynie znaczenie mają też porozumienia o specjalizacji i kooperacji produkcyjnej. Na przykład 25 lutego 1969 r. podpisano umowę kooperacyjną o dostawach z Polski do ZSRR sprzętów elektromagnetycznych w zamian za obrabiarki skrawające do metali. Umowa obejmująca lata 1969—1975 przewiduje łączne dostawy w wysokości 450 mln złotych dewizowych. Polskie sprzętła montowane będą w radzieckich obrabiarkach. Dzięki tak wielkim możliwościom ich zbytu Polska staje się drugim po USA największym ich producentem w świecie. Jest to największa umowa kooperacyjna, jaką Polska dotąd zawarła.

Drugą co do wielkości umową jest tzw. umowa fiatowska, która również obejmuje lata 1969—1975. Łączna wartość dostaw wyniesie 350 mln złotych dewizowych. Polska dostarczać będzie w zamian za radzieckie

samochody różne części i podzespoły do radzieckiego fiata.

Niezależnie od tego działa Polsko-Radziecki Komitet Współpracy Gospodarczej i Naukowo-Technicznej, mający na celu rozwiązywanie problemów interesujących obie strony.

Na zakończenie kilka słów należy poświęcić strukturze wzajemnych obrotów. W 1969 r. przedstawiała się ona, jak następuje:

Tablica 10

Struktura towarowa obrotów między Polską a ZSRR w 1969 r.

| Grupa towarów | Import | | Eksport | | Saldo mln zł dew. |
|---|----------------------------|--------------|----------------------------|--------------|-------------------------|
| | mln zł dew. | % | mln zł dew. | % | |
| Maszyny i urządzenia | 1 741,9 | 36,3 | 2 353,6 | 52,4 | + 611,7 |
| Paliwa, surowce i materiały | 2 443,1 | 50,8 | 957,9 | 21,4 | - 1 485,2 |
| Towary rolno-spożywcze | 502,1 | 10,5 | 75,2 | 1,7 | - 426,9 |
| Artykuły konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego | 113,6 | 2,4 | 1 099,0 | 24,5 | + 985,4 |
| Razem | 4 800,7^a | 100,0 | 4 485,7^a | 100,0 | - 315,0 |

^a Import z ZSRR w 1970 r. sięgnął 5445 mln zł dewizowych, zaś eksport do ZSRR wyniósł odpowiednio 5003 mln złotych dewizowych.

Jak widać z powyższego zestawienia, ponad 3/4 eksportu Polski do ZSRR w 1969 r. składało się z gotowych wyrobów przemysłowych, zaś prawie 90% z wyrobów przemysłowych.

Po stronie importu gotowe wyroby przemysłowe stanowiły około 40%. Struktura towarowa jest więc dla Polski bardzo korzystna. W wyrobach gotowych Polska osiągnęła wysoką nadwyżkę, która pokryła niemal cały deficyt w pozostałych grupach towarowych. Deficyt zaś w obrotach polsko-radzieckich w ogóle pokrywany jest wpływami za transport i inne usługi.

Po stronie eksportu do ZSRR zbyt mały jest udział artykułów rolno-spożywczych, podobnie jak po stronie importu przemysłowych artykułów konsumpcyjnych. Wynika to z obecnych możliwości eksportowych obu krajów i w przyszłości można spodziewać się zmian w tym zakresie.

Nieco miejsca należy poświęcić obrotom Polski z pozostałymi krajami socjalistycznymi.

Obroty z NRD. Drugim z kolei partnerem handlowym Polski wśród krajów socjalistycznych i drugim partnerem Polski w ogóle jest NRD.

Kontakty handlowe z tym krajem sięgają jeszcze roku 1946, kiedy to w dniu 2 lutego polskie Ministerstwo Żeglugi i Handlu Zagranicznego podpisało z Zarządzeniem Handlu Zagranicznego Radzieckiej Wojskowej Administracji w Niemczech protokół o wymianie towarowej. W wyniku tego protokołu wzajemne obroty wyniosły w 1946 r. 65 mln złotych dewizowych. W eksporcie polskim występował węgiel, koks i benzol, zaś w imporcie sole potasowe, kauczuk syntetyczny (buna), benzyna syntetyczna i części do maszyn. Obroty z tym obszarem stanowiły 6% globalnych obrotów Polski w owym okresie.

W 1949 r. (29 marca) podpisano nową umowę¹², tym razem pomiędzy polskim MHZ a Niemiecką Komisją Gospodarczą dla Radzieckiej Strefy Okupacyjnej Niemiec, a więc *po raz pierwszy* z władzami niemieckimi. Oprócz tego 8 czerwca 1949 r. podpisano oddzielny protokół o dostawach maszyn i urządzeń przemysłowych dla Polski. Obroty znów poważnie wzrosły, choć struk-

¹² Do tego czasu obowiązywały porozumienia roczne.

tura ich pozostała nie zmieniona. Strefa osiągnęła 9% udziału globalnych obrotów Polski i umocniła swe drugie po ZSRR miejsce w tych obrotach.

Pierwszą umowę handlową z NRD podpisano 6 czerwca 1950 r., co dało w wyniku nowy poważny przyrost obrotów. Udział NRD w globalnych obrotach Polski osiągnął 12,7% i praktycznie został odtąd mniej więcej ustabilizowany.

Struktura towarowa obrotów zaczęła się wzbogacać, ale po stronie polskiego eksportu przeważały paliwa, surowce i materiały do produkcji oraz w coraz większym stopniu artykuły rolno-spożywcze. Po stronie importu z NRD główną pozycją były maszyny (ponad 1/3 importu).

Nowe porozumienie z 1951 r. przyniosło gwałtowny wzrost importu z NRD (o 80%), głównie maszyn, których udział podwyższył się nawet do 53%, co wiązało się z realizacją Planu Sześcioletniego. Ekspert pozostał w zasadzie na poziomie 1950 r. Nastąpiły w nim nawet pewne przesunięcia, mianowicie o ile w 1950 r. 3/4 tego eksportu przypadło na paliwa, surowce i materiały, a prawie 1/4 na artykuły rolno-spożywcze, o tyle w 1951 r. udział tej pierwszej grupy towarowej wzrósł do 91%. Udział NRD w globalnych obrotach Polski osiągnął 13,3%.

Pierwszą umowę wieloletnią na lata 1952—1955 podpisano 10 XI 1951 r. W eksporcie polskim nadal przeważały paliwa, surowce i materiały do produkcji oraz artykuły rolno-spożywcze, zaś w imporcie z NRD — maszyny, których udział w 1953 r. osiągnął nawet 60%. Obroty z NRD wykazywały więc przewagę importu.

W 1955 r. sytuacja się zmieniła i eksport przewyższał import. Od 1954 r. zaczął spadać import maszyn

z NRD w związku ze zwolnieniem tempa inwestycji w końcowych latach Planu Sześcioletniego. Jednocześnie w 1955 r. pojawiły się na większą skalę (33 mln zł. dew.) maszyny w polskim eksporcie do NRD (0,9 mln zł dew. w 1954 r.). Nadal jednak przeważały paliwa i surowce po stronie polskiego eksportu a maszyny po stronie importu.

Spadek importu maszyn z NRD spowodował nawet spadek importu z tego kraju w ogóle; spadek ten zaczęto rekompensować wzrostem importu innych towarów z NRD, zwłaszcza wzrostem importu przemysłowych artykułów konsumpcyjnych. Niemniej struktura polskiego importu była zbyt jednostronna i groziła stagnacją obrotów. Do tego doszedł jeszcze spadek eksportu polskiego węgla (z 4,2 mln ton w 1954 r. do 1,3 mln ton w 1957 r.).

W 1957 r. protokół o wymianie wzajemnej przewidywał nawet spadek obrotów i gdyby nie tzw. protokół dodatkowy, spadek byłby nawet znaczny. Import z NRD wykazywał tendencję do wzrostu i kraj ten nawet stał się głównym dostawcą przemysłowych artykułów konsumpcyjnych do Polski. Istniejący deficyt w bilansie handlowym pokrywano wpływami z tranzytu, ale nie ulegało wątpliwości, że do eksportu polskiego na większą skalę muszą wejść wyroby przemysłowe, zwłaszcza maszyny, jeśli wymiana ma opierać się na trwałych podstawach.

W 1957 r. pomiędzy Polską a NRD podpisano umowę o współpracy przy budowie kopalni odkrywkowych węgla brunatnego. W ramach tej umowy NRD zobowiązała się dostarczyć w latach 1957—1968 towarów na warunkach kredytowych na sumę 400 mln złotych dewizowych przy oprocentowaniu 1,5%. Spłata miała się

rozpocząć od szóstego roku po wykorzystaniu kredytu, węglem lub koksem. Polska ze swej strony — dla umożliwienia dostaw maszyn z NRD — zobowiązała się w latach 1958—1965 dostarczyć 100 tys. ton wyrobów walcowanych w zamian za inne towary oraz pewne ilości węgla brunatnego. Import z NRD zaczął wzrastać, zaś eksport do NRD wykazywał cechy niemal stagnacji.

W ramach wspomnianego kredytu węglowego Polska zbudowała 5 kopalni odkrywkowych o zdolności wydobywczej 35 mln ton węgla brunatnego rocznie.

W styczniu 1961 r. podpisano w ramach RWPG porozumienie o budowie rurociągu naftowego z ZSRR, m. in. do Polski i NRD. W ramach tego porozumienia NRD udzieliła Polsce kredytu w wysokości 257 mln złotych dewizowych, który w latach 1964—1973 będzie spłacony głównie opłatami za tranzyt ropy do NRD.

Obroty handlowe regulowano do 20 II 1960 r. doraźnymi umowami handlowymi; na lata 1958—1960 obowiązywała umowa trzyletnia, a od tego czasu umowy pięcioletnie. W okresie 1966—1970 obowiązywała umowa z 30 XII 1965 r. Podpisanie umów pięcioletnich poprzedzały zawsze konsultacje pomiędzy komisjami planowania. Od kwietnia 1960 r. działa Polsko-Niemiecki Komitet Współpracy Gospodarczej.

Trzeba dodać, że również Polska udzieliła NRD kredytu. Na przykład 24 lipca 1958 r. NRD otrzymała kredyt w wysokości 100 mln złotych dewizowych w postaci węgla, masła i papierówki bukowej oraz innych towarów. Kredyt zrealizowano w latach 1958—1960, zaś spłata jego nastąpiła w latach 1963—1965.

Udział NRD w obrotach Polski w 1969 r. wyniósł 9,5%, zaś obroty wzajemne w latach 1950—1969 wzra-

stały poniżej przeciętnej. Dostawy z NRD, zwłaszcza maszyn, odegrały bardzo ważną rolę w uprzemysłowieniu Polski. Na przykład korzystając z urządzeń i dokumentacji z NRD zbudowano m. in. zakłady chemiczne w Rokicie, Dworach i Tarnowie, kombinat młyński w Szymanowie, Zakłady Przemysłu Gumowego w Dębicy, cementownię w Nowej Hucie i wiele innych zakładów.

Tablica 11

Struktura obrotów towarowych między Polską a NRD w 1969 r.

| Grupa towarów | Import | | Eksport | | Saldo mln zł dew. |
|--|-----------------|--------------|----------------------------|--------------|-------------------------|
| | mln zł dew. | % | mln zł dew. | % | |
| Maszyny i urządzenia | 628,2 | 49,1 | 583,2 | 52,4 | - 45,0 |
| Paliwa, surowce i materiały do produkcji | 406,9 | 31,8 | 379,3 | 34,4 | - 27,6 |
| Artykuły rolno-spożywcze | 6,8 | 0,5 | 62,7 | 5,5 | + 55,9 |
| Artykuły konsumpcyjne po- chodzenia przemysłowego | 238,1 | 18,6 | 86,2 | 7,7 | - 151,9 |
| Razem | 1 280,00 | 100,0 | 1 111,4^a | 100,0 | - 168,6 |

^a Import z NRD wyniósł w 1970 r. 1598,6 mln złotych dewizowych, zaś eksport do NRD odpowiednio 1313,9 mln złotych dewizowych.

Struktura towarowa obrotów z NRD uległa radykalnej poprawie. Udział wyrobów gotowych wynosił po obu stronach po 60—70% i choć nadal istniała przewaga po stronie NRD, to jednak obecna struktura w niczym nie przypomina struktury sprzed kilku lat. Istniejący deficyt pokrywany jest nadwyżką wpływów z innych tytułów. Zresztą są wszelkie szanse, aby w niedalekiej przyszłości struktura ta się jeszcze bardziej poprawiła.

Nie ulega jednak wątpliwości, że dynamika wzrostu wzajemnych obrotów powinna być większa niż obecnie.

Jak na możliwości potencjalne obu krajów zbyt słabo rozwijają się kooperacja i specjalizacja produkcji.

Obroty z CSRS. Z kolei kilka słów należy poświęcić obrotom z trzecim polskim partnerem handlowym wśród krajów RWPG i wśród partnerów handlowych w ogóle — obrotom z Czechosłowacją.

W okresie powojennym wymianę handlową z tym krajem rozpoczęto już w 1945 r., choć była ona raczej sporadyczna. W 1946 r. podpisano dwa porozumienia kompensacyjne (12 II i 10 X). Obroty w latach 1945—1946 odbywały się wyłącznie na zasadzie kompensaty.

W dniu 2 maja 1947 r. podpisano tzw. Protokół „w sprawie niezwłocznego i tymczasowego ułatwienia wymiany handlowej”, który obowiązywał do chwili podpisania Konwencji o Współpracy Gospodarczej między Polską a Czechosłowacją (4 VII 1947 r.).

Konwencja składała się z 14 szczegółowych porozumień, do których wchodziły m. in. traktat handlowy, układ o wymianie towarowej na okres 1 VII 1947 — 30 VI 1952, protokół o zapewnieniu zbytu węgla, cynku i energii elektrycznej w CSRS na okres 5 lat, układ o dostawach inwestycyjnych z CSRS również na okres 5 lat oraz porozumienie kredytowe w wysokości 3 mld koron (60 mln dol.) na dostawy inwestycyjne do Polski. W ramach tej Konwencji podpisywano następnie roczne porozumienia handlowe. W dniu 25 kwietnia 1951 r. podpisano w Pradze pierwszą umowę pięcioletnią na lata 1951—1955, a w jej ramach podpisywano potem protokoły roczne (zawsze od 1 I do 31 XII).

Po jej wygaśnięciu podpisywano roczne protokoły handlowe.

Obroty wzajemne na większą skalę rozpoczęły się dopiero od 1948 r.

W imporcie z CSRS przeważały maszyny i urządzenia oraz sprzęt motoryzacyjny osiągając nawet w 1950 roku 74%. Od 1953 r. udział maszyn w tym imporcie zaczął spadać i to nawet w liczbach bezwzględnych. Sytuacja zmieniła się dopiero w latach sześćdziesiątych.

Następną grupą towarową w imporcie z CSRS były surowce i materiały do produkcji, a zwłaszcza te ostatnie, choć do 1949 r. grupa ta ustępowała przemysłowym artykułom konsumpcyjnym. Artykuły rolno-spożywcze odgrywały pewną rolę w polskim eksporcie, ale w imporcie prawie nie występowały.

Czechosłowackie maszyny i urządzenia oraz środki transportowe odegrały bardzo ważną rolę w odbudowie i industrializacji Polski. Nie mniej ważne znaczenie dla gospodarki polskiej miały czechosłowackie wyroby hutnicze, chemikalia, ogumienie, kaolin, magnezyt, koncentraty cynku, włókna sztuczne, a okresowo nawet inne towary reeksportowane przez CSRS (bawełna, skóry, korek, tłuszcze itp.). Bardzo ważną rolę w zaopatrzeniu rynku polskiego odgrywały przemysłowe artykuły konsumpcyjne, a przede wszystkim obuwie, tkaniny oraz artykuły trwałego użytku.

Przy tej okazji warto zaznaczyć, że w 1956 r. Polska otrzymała bezpłatne dostawy czechosłowackich artykułów rynkowych na sumę 56 mln złotych dewizowych.

Wspomniany powyżej okresowy spadek importu maszyn w CSRS wynikał z rewizji polskich planów inwe-

stycyjnych i dotyczył głównie spadku importu kompletnych obiektów przemysłowych. Import maszyn indywidualnych wzrastał nadal.

Co się tyczy polskiego eksportu do CSRS, to przeważały w nim głównie paliwa, surowce i materiały do produkcji, a konkretnie węgiel, na który na przykład w 1946 r. przypadало prawie 97% globalnego eksportu. Jeszcze w 1950 r. na tę grupę towarową przypadало ponad 84% eksportu, a reszta dotyczyła prawie w całości artykułów rolnych. Warto dodać, że CSRS importowała z Polski ponad 50% eksportowanego przez nią mialu węglowego, trudno zbywalnego gdzie indziej.

Do 1953 r. Polska eksportowała także mięso, drób i tłuszcze, ale w następnych latach eksport ten został niemal zupełnie wyeliminowany.

Eksport maszyn był początkowo minimalny i w dodatku nieregularny. W latach 1951—1953 wzrósł on nawet poważnie (łącznie 76 mln zł dew.), ale wynikał prawie wyłącznie z dostaw taboru kolejowego. W 1954 r. znów spadł do 5 mln złotych dewizowych, a w 1956 r. nie przekraczał jeszcze 8 mln złotych dewizowych. Sytuacja zmieniła się dopiero w 1957 r., kiedy to eksport ten wzrósł do 30 mln złotych dewizowych wykazując nadal dużą dynamikę wzrostu.

W obrotach z CSRS dużą rolę odegrały kredyty. W ramach Porozumienia z 4 lipca 1947 r. CSRS dostarczyła Polsce w latach 1947—1950 maszyn na warunkach kredytowych na sumę 301 mln złotych dewizowych. Kredyt był oprocentowany na 4,5%, a ostatnia rata została spłacona w 1953 r.

W 1957 r. Polska otrzymała dwa kredyty z CSRS. Pierwszy dotyczył tzw. kredytu inwestycyjnego i opiewał na sumę 110 mln złotych dewizowych, a oprocen-

towany był na 2%. Spłata nastąpiła towarami, w latach 1959—1962. W ramach tego kredytu Polska otrzymała łożyska kulkowe, motocykle, traktory, aparaturę pomiarową i inne towary z reguły nie sprzedawane na warunkach kredytowych.

Drugi kredyt był tzw. kredytem siarkowym i wyniósł 100 mln złotych dewizowych. W latach 1957—1960 połowę tej sumy wykorzystano na zakup maszyn a pozostałą połowę na zakup artykułów konsumpcyjnych. Również i ten kredyt oprocentowany był na 2%. Spłata tego kredytu nastąpiła polską siarką w latach 1961—1968.

W 1958 r. Polska otrzymała tzw. kredyt węglowy w wysokości 250 mln złotych dewizowych, oprocentowany na 2%. Zrealizowano go w latach 1958—1964, a spłata nastąpiła węglem w latach 1965—1970.

Przy pomocy tego kredytu Polska zbudowała kopalnię węgla o rocznej zdolności wydobycia 2,5 miliona ton.

Największym jednak kredytem był tzw. kredyt miedziowy z 1961 r. na sumę 535 mln złotych dewizowych, oprocentowany na 2%. Wykorzystano go w latach 1961—1969 i w 1969 r. rozpoczęto jego spłatę, która trwać będzie do roku 1978.

Obroty polsko-czechosłowackie podlegały okresowym wahaniom, przy tym nieregularność tempa wynikała z przejściowych komplikacji wywołanych warunkami wewnętrznymi w obu krajach. Niemniej CSRS wykazała wiele inicjatywy w okresach trudnych dla polskiej gospodarki i handlu zagranicznego. Warto zaznaczyć, że CSRS jest nie tylko drugim po ZSRR największym dostawcą maszyn do Polski, ale i drugim po ZSRR ich największym odbiorcą.

Na ogół sytuacja kształtowała się tak, że popyt polski na towary czechosłowackie z reguły przekraczał możliwości płatnicze Polski i dlatego kredyty CSRS w dużym stopniu przyczyniały się do ekspansji wzajemnej wymiany, choć tempo jej kształtowało się poniżej przeciętnego.

Poważne problemy we wzajemnej wymianie stanowią kooperacja i specjalizacja produkcji przemysłowej. Podejmowane dotąd liczne próby w tym zakresie nie dały na razie oczekiwanych rezultatów, choć w niektórych dziedzinach osiągnięcia są zadowalające.

Ekspansja polskiego eksportu wyrobów przemysłowych stanowi podstawę do dalszej ekspansji wzajemnych obrotów. W tej dziedzinie są niewątpliwie poważne osiągnięcia, choć nie wyczerpano jeszcze wszystkich możliwości.

Tablica 12

Struktura towarowa obrotów między Polską a CSRS w 1969 r.

| Grupa towarów | Import | | Eksport | | Saldo |
|---|--------------------------|--------------|----------------|--------------|----------------|
| | mln zł dew. | % | mln zł dew. | % | mln zł dew. |
| Maszyny i urządzenia | 673,6 | 67,4 | 612,8 | 56,8 | — 60,8 |
| Paliwa, surowce i materiały do produkcji | 256,8 | 27,4 | 293,4 | 27,0 | + 36,6 |
| Artykuły rolno-spożywcze | 3,2 | 0,4 | 41,4 | 5,8 | + 38,2 |
| Artykuły konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego | 45,2 | 4,8 | 134,4 | 12,4 | + 89,2 |
| Razem | 978,8^a | 100,0 | 1 082,0 | 100,0 | + 103,2 |

^a Import z CSRS wyniósł w 1970 r. 1241,5 mln złotych dewizowych, zaś eksport do CSRS wyniósł odpowiednio 1059,0 mln złotych dewizowych.

Struktura towarowa wzajemnych obrotów jest niemal identyczna po obu stronach z lekką przewagą polskiego eksportu paliwowo-surowcowego i rolnego, co jest zrozumiałe w związku z lepszą bazą surowcowo-rolną w Polsce. W wyrobach gotowych Polska osiągnęła jednak nadwyżkę, co jest nie lada sukcesem biorąc pod uwagę stopień rozwoju gospodarczego CSRS. Dodatkowo saldo bilansu handlowego jest dla Polski konieczne ze względu na spłaty zaciągniętych kredytów.

Obroty regulowane są umowami pięcioletnimi, z których ostatnia na lata 1966—1970 podpisana została 8 stycznia 1966 r. Umowy poprzedzane są konsultacjami pomiędzy komisjami planowania obu krajów. Działa także Polsko-Czechosłowacki Komitet Współpracy Gospodarczej.

Warto zaznaczyć, że w okresie umowy na lata 1966—1970 eksport polskich maszyn do CSRS rósł dwukrotnie szybciej, niż to było przewidziane. Znacznie szybciej wzrastał też eksport przemysłowych artykułów konsumpcyjnych. W CSRS istnieje też rynek na tradycyjnie eksportowane przez Polskę inne towary i tylko niedostateczna ich podaż hamuje ekspansję ich eksportu.

Obroty z innymi krajami socjalistycznymi. W obrotach Polski z tymi krajami występowały różne tendencje w latach 1950—1969, zwłaszcza jeśli chodzi o nieeuropejskie kraje socjalistyczne. Co się tyczy bowiem krajów RWPG, to obserwuje się tutaj nieprzerwany wzrost obrotów, choć okresowo w niektórych przypadkach występują wahania w stopie ekspansji bądź eksportu, bądź importu.

Tablica 13

Obroty między Polską a pozostałymi krajami socjalistycznymi w 1970 r.

(w mln zł dew.)

| Kraj | Import | Eksport |
|-------------|--------|---------|
| 1. Węgry | 554,1 | 572,2 |
| 2. Bułgaria | 318,2 | 265,9 |
| 3. Rumunia | 285,9 | 316,2 |
| 4. ChRL | 97,6 | 105,2 |
| 5. KRLD | 40,9 | 34,5 |
| 6. Albania | 32,2 | 32,2 |
| 7. Kuba | 12,2 | 11,8 |
| 8. Mongolia | 12,1 | 17,0 |
| 9. WRLD | 9,2 | 58,1 |

Trzeba zaznaczyć, że w latach 1950—1969 udział Węgier w polskim imporcie pozostał prawie identyczny, natomiast nieco spadł w eksporcie. Udział zaś Bułgarii wykazał wzrost, zwłaszcza po stronie polskiego eksportu, co jest zrozumiałe ze względu na konieczność utrzymania nadwyżki we wzajemnych obrotach dla wyrównania deficytu w innych częściach bilansu płatniczego (turystyka).

Minimalny wzrost w ciągu omawianego okresu nastąpił w obrotach Polski z Rumunią i to zarówno w eksporcie, jak i imporcie.

W każdym razie obroty z krajami RWPG, a także z Albanią wykazywały na ogół wyższe tempo przyrostu niż przeciętna obrotów globalnych, z wyjątkiem Węgier, gdzie tempo to było poniżej przeciętnej.

Obroty zaś z pozostałymi krajami rozpoczęły się praktycznie po 1950 r. i podlegały głębokim wahaniom.

Dotyczy to zwłaszcza Chińskiej Republiki Ludowej i Kuby.

Co się tyczy ChRL, to jeszcze w 1960 r. udział jej w obrotach Polski był wyższy niż któregokolwiek z wymienionych powyżej krajów. Chiny były nawet głównym odbiorcą wielu polskich maszyn i urządzeń oraz dostawcą różnych cennych towarów. Jednakże potem wskutek perturbacji wywołanych „wielkim skokiem” a następnie „rewolucją kulturalną” wzajemne stosunki handlowe uległy poważnemu osłabieniu i trudno przewidzieć, kiedy nastąpi ich ponowne ożywienie.

Podobna sytuacja występuje w obrotach Polski z Kubą, choć inne są tu przyczyny.

Głównym towarem eksportowym Kuby jest cukier, którego Polska sama jest poważnym eksporterem, i to dotychczas stanowi główny hamulec wzrostu wzajemnej wymiany, która wykazuje silne wahania.

W pozostałych przypadkach sytuacja jest bardziej ustabilizowana, wyłączając oczywiście specjalną sytuację, w jakiej znajdują się obroty Polski z Wietnamską Republiką Ludowo-Demokratyczną.

Chociaż niektóre z krajów socjalistycznych nie odgrywają większej roli w obrotach handlowych z Polską, to jednak w poszczególnych pozycjach towarowych zajmują bardziej eksponowane miejsca.

Osobnym problemem są obroty handlowe Polski z Jugosławią. Formalnie Jugosławię traktowana jest w tych obrotach jako kraj socjalistyczny. Faktycznie jednak jest ona krajem wolnodewizowym i mimo formalnie podobnych stosunków traktatowych z tym krajem do stosunków traktatowych z innymi krajami socjalistycznymi występują tutaj w rzeczywistości znaczne różnice.

Niemniej obroty z Jugosławią należą do godnych uwa-

gi. W 1970 r. import z Jugosławi wyniósł ponad 240 mln złotych dewizowych, a eksport 263 mln złotych dewizowych. Obroty te, pomijając krótki okres powojenny, zostały praktycznie sprowadzone do zera w pierwszej połowie lat pięćdziesiątych i dopiero w drugiej połowie zaczęły się ożywiać i aż do roku 1965 charakteryzowała je wysoka dynamika przyrostu. Potem nastąpił spadek i dopiero w latach 1969—1970 tempo znów zostało poważnie przyspieszone.

Warto w tym miejscu dodać, że w stosunkach z każdym z tych krajów Polska osiągnęła nadwyżkę w obrotach maszynami. Natomiast Węgry, Jugosławię i ChRL wykazywały nadwyżkę w obrotach przemysłowymi artykułami konsumpcyjnymi. Podobnie nadwyżka taka istniała w obrotach artykułami rolno-spożywczymi po stronie ChRL, Jugosławi, Rumunii, Bułgarii, Węgier, Kuby, Mongolii i Albanii.

W obrotach paliwami, surowcami i materiałami do produkcji Polska wykazywała nadwyżkę w stosunku do Węgier, Rumunii, Bułgarii i Kuby, w pozostałych przypadkach występował deficyt.

Obroty z powyższymi krajami regulowane są umowami handlowymi; w odniesieniu do krajów RWPG, jak również Albanii i Jugosławi mamy do czynienia z umowami pięcioletnimi.

Jak widać z przytoczonych danych, na specjalną uwagę zasługują obroty z Węgrami, Bułgarią, Rumunią i Jugosławią. Kraje te osiągnęły wysoki stopień uprzemysłowienia i stanowią zarówno interesujący rynek zbytu, jak i rynek zaopatrzenia. Istnieją też duże możliwości kooperacji i specjalizacji wzajemnej produkcji, a pewne osiągnięcia w tym zakresie nastąpiły już w stosunkach z Węgrami, Jugosławią i Rumunią.

Reasumując obroty Polski z krajami socjalistycznymi należy jeszcze raz podkreślić ich absolutnie decydujący charakter dla obrotów Polski w ogóle. Osiągnięty przez te kraje udział w wysokości 65% globalnych obrotów Polski ma wszelkie cechy trwałości i może nawet wykazywać tendencje do dalszego wzrostu.

Wśród krajów socjalistycznych najważniejsze z kolei znaczenie mają dla Polski kraje RWPG, których potencjał gospodarczy i położenie geograficzne stwarza bezsprzecznie najbardziej dogodnie warunki do ekspansji wzajemnych obrotów.

Niemniej obserwować można również słabe strony wzajemnych powiązań ekonomicznych.

Przede wszystkim słaba jest wymiana w dziedzinie artykułów rolno-spożywczych i w dodatku często jest to wymiana jednostronna. Na ogół udział tych artykułów jest zbyt niski we wzajemnych obrotach a ponadto podlega okresowym wahaniom.

Zbyt jednostronne są również obroty wzajemne w zakresie paliw, surowców i materiałów do produkcji. Głównym dostawcą są tu ZSRR i Polska. Prawda, że inne kraje RWPG rozporządzają znacznie uboższą bazą naturalną w tej dziedzinie, ale problem ten będzie się zaostrzał w przyszłości. Utrzymywanie wysokiego stopnia samowystarczalności krajów RWPG w tej dziedzinie wymagać będzie od krajów zasobnych w bogactwa naturalne zwiększonych nakładów, przekraczających ich potrzeby wewnętrzne. Powstaje więc problem uczestnictwa w eksploatacji bogactw naturalnych w drodze wspólnych inwestycji. Dalszym rozwiązaniem problemu jest rozwijanie przez kraje nie posiadające dostatecznych warunków surowcowych możliwie najmniej materiałochłonnej produkcji.

Osobny problem — to kooperacja i specjalizacja produkcji przemysłowej. W początkowym stadium rozwoju krajów omawianego obszaru konieczność ich była mniej odczuwalna. Każda produkcja była dobra i każda znajdowała zbyt. Obecnie jednak problem zbytu wielu wyrobów przemysłowych, nawet w ramach omawianego obszaru, zaczyna wykazywać odcinkowe komplikacje. Dzieje się to mimo olbrzymiego i rosnącego popytu na wyroby przemysłowe. Chodzi więc o *maksymalną eliminację* dublowania wzajemnych wysiłków w jednych dziedzinach i *skoncentrowanie* się na innych. O ile problem jako taki wydaje się teoretycznie prosty, o tyle w praktyce jego rozwiązywanie natrafia na szereg trudności.

Przechodzenie od jednej produkcji do drugiej wiąże się nie tylko z koniecznością ponoszenia odpowiednich nakładów, ale i z zabezpieczeniem sobie dostaw dotychczas produkowanego towaru z innych źródeł. Często okazuje się, że nikt nie chce się podjąć roli takiego dostawcy, wybierając raczej bardziej interesującą alternatywę. Z drugiej strony „przyznawanie” jakiegoś krajowi praw specjalizowania się w określonej produkcji czyni z niego faktycznie monopolistę ze wszystkimi stąd płynącymi konsekwencjami. Sytuację utrudnia jeszcze poszerzający się z roku na rok asortyment produkcji, której wzajemna koordynacja staje się coraz bardziej skomplikowana ze względów statystyczno-informacyjnych. Dotyczy to zwłaszcza artykułów rynkowych, które szybciej muszą być adaptowane do określonych wymagań popytu i których zbyt ma swój specyficzny charakter.

Wydaje się, że niezależnie od wzajemnej koordynacji planów wieloletnich i szczegółowych negocjacji na

różnych szczeblach między poszczególnymi partnerami istnieje także konieczność posługiwania się instrumentami mechanizmu rynkowego, nie wyłączając nawet pewnych elementów konkurencji. Nowoczesność produkcji, obniżka kosztów wytwarzania i sama zdolność eksportowa poszczególnych krajów socjalistycznych czy ich przedsiębiorstw *powinny* mieć szanse realizacji w sposób możliwie odbiurokratyzowany.

Stwierdzenie takie nie może przesłaniać innego faktu, mianowicie, że kraje socjalistyczne, a konkretnie kraje RWPG faktycznie stworzyły własny rynek światowy, który przyczynił się do ich szybkiego wzrostu ekonomicznego. Nastąpiło to w warunkach wyjątkowo nie sprzyjających i bardziej nietypowych niż w odniesieniu do jakichkolwiek innych grup krajów.

Jeżeli zdołano przezwyciężyć ówczesne trudności i zdynamizować wzajemne obroty, należy mieć nadzieję, że również obecne problemy będą rozwiązane i to prawdopodobnie nakładem relatywnie mniejszych wysiłków.

Obroty z kapitalistycznymi krajami rozwiniętymi

Następną grupą krajów, która zajmuje drugie po krajach socjalistycznych miejsce w obrotach handlowych Polski, są kapitalistyczne kraje rozwinięte.

Podawaliśmy już pewne dane podstawowe dotyczące struktury obrotów towarowych z tą grupą krajów i przy tej okazji naświetliliśmy w pewien sposób ogólne problemy wzajemnych obrotów.

Obecnie podajmy dodatkowo kilka innych informacji na ten temat.

Otóż kraje te wykazywały w 1970 r. 27,0% udziału

w globalnych obrotach Polski. Prawie 40% tego udziału przypadało na kraje Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (Belgia, Holandia, Francja, Luksemburg, NRF i Włochy). Następne miejsce zajmowały kraje Europejskiego Zrzeszenia Wolnego Handlu (Anglia, Austria, Dania, Portugalia, Norwegia, Szwajcaria i Szwecja), na które przypadało 38% udziału obrotów Polski z krajami kapitalistycznymi rozwiniętymi. Dalsze miejsca zajmowały USA (8,0% udziału), Japonia, Kanada i Australia.

Decydującą podgrupą krajów jest tu EWG. Warto dodać, że jeszcze w 1950 r. udział obecnych krajów EFTA był dwukrotnie wyższy niż obecnych krajów EWG.

Największym jednak partnerem Polski wśród kapitalistycznych krajów rozwiniętych pozostała w całym okresie powojennym Anglia, choć udział jej w 1970 r. był prawie o połowę niższy niż w 1950 r., mimo niemal potrojenia się wzajemnych obrotów.

Poważnie spadł też udział Szwecji, bo aż ponad czterokrotnie, a obroty w liczbach bezwzględnych tylko nieznacznie przekroczyły poziom z 1950 r. Spadek udziału (aczkolwiek przy wzroście w liczbach bezwzględnych) wykazały też obroty z pozostałymi krajami EFTA, z wyjątkiem Portugalii, gdzie obrotów tych w 1950 r. nie było w ogóle a obecnie osiągnęły one 0,2% globalnych obrotów Polski.

Najwyższą dynamikę w stosunku do 1950 r. wykazały obroty z Japonią, których w 1950 r. nie było w ogóle, a w 1970 r. stanowią one 0,7% obrotów globalnych, z USA, gdzie obroty te wzrosły dziewięciokrotnie, oraz z Kanadą, gdzie eksport wzrósł ponad pięćdziesięciokrotnie, zaś import ponad stukrotnie.

Powyższe kraje startowały jednak z pozycji zerowej lub prawie zerowej, bądź jak w przypadku USA obroty wykazały wzrost w pierwszych latach powojennych a następnie spadek w okresie „zimnej wojny” oraz ożywienie po 1957 r., choć co się tyczy importu z USA, to wykazywał on dużą nieregularność, zwłaszcza po 1964 r.

Awans krajów EWG na pierwsze miejsce w obrotach Polski z kapitalistycznymi krajami rozwiniętymi odbywał się kosztem spadku udziału krajów EFTA.

Co się bowiem tyczy dynamiki obrotów z poszczególnymi krajami EWG, to była ona bardzo niejednorodna. Wzrost udziału nastąpił w przypadku NRF, zaś w przypadku Włoch udział pozostał na poziomie 1950 r. W pozostałych przypadkach nastąpił spadek udziału.

Tablica 14
Obroty handlowe Polski z kapitalistycznymi krajami rozwiniętymi w 1970 r.
(w mln zł dew.)

| Kraj | Import | Ekspert |
|---------------|--------|---------|
| 1. Anglia | 763,6 | 608,7 |
| 2. NRF | 574,9 | 750,0 |
| 3. Francja | 352,1 | 239,5 |
| 4. Włochy | 293,0 | 453,2 |
| 5. Austria | 246,8 | 232,3 |
| 6. USA | 233,0 | 371,3 |
| 7. Szwecja | 150,8 | 207,5 |
| 8. Finlandia | 124,6 | 140,9 |
| 9. Szwajcaria | 149,7 | 118,1 |
| 10. Dania | 142,6 | 140,3 |

Wyżej wymieniona dziesiątka krajów decyduje o obrotach Polski z omawianą grupą krajów. Istnieje możliwość, że do pierwszej dziesiątki awansuje Japo-

nia, do której eksport w 1970 r. przekroczył 120 mln złotych dewizowych.

Warto zaznaczyć, że poszczególne kraje „dziesiątki” zajmują kluczowe pozycje bądź jako dostawcy, bądź jako odbiorcy określonych grup towarowych. W zależności od konkretnych kontraktów sytuacja może się zmieniać z roku na rok, ale skład „czółowki” się powtarza. Na przykład w 1969 r. głównymi dostawcami maszyn spośród wymienionej grupy krajów były: Francja (210 mln zł dew.), Anglia (202 mln zł dew.), NRF (195 mln zł dew.), Włochy (194 mln zł dew.), Dania (79 mln zł dew.) i Austria (78 mln zł dew.).

Natomiast głównymi odbiorcami polskich maszyn były: NRF (19,3 mln zł dew.), Francja (19,1 mln zł dew.), Włochy (16,5 mln zł dew.), Szwecja (8,7 mln zł dew.) i USA (8,5 mln zł dew.).

Jeśli omawiamy główne kierunki obrotów w rozbięciu na grupy towarowe, kontynuując omawianie obrotów w wyrobach gotowych, dodajmy, że największym dostawcą przemysłowych artykułów konsumpcyjnych była w 1969 r. Anglia, a następnie NRF, Włochy i Francja. Największym zaś ich odbiorcą były Stany Zjednoczone, NRF, Anglia, Kanada i Francja. Głównymi dostawcami materiałów i surowców były Anglia (w poważnej części reeksport z krajów słabo rozwiniętych), NRF, Francja i Włochy. Odpowiednio największymi odbiorcami naszych paliw (węgla), surowców i materiałów do produkcji były: NRF, Anglia, Włochy i Austria.

I wreszcie głównymi dostawcami artykułów rolno-spożywczych (zboża i pasze) były w 1969 r.: USA, Anglia i Włochy, zaś ich odbiorcami: Anglia, USA, NRF i Berlin Zachodni oraz Włochy.

Stosunki handlowe Polski Ludowej z tymi krajami

zaczęto nawiązywać już w 1945 r., zaś w 1946 r. i latach późniejszych podpisano szereg nowych porozumień handlowych lub utrzymano w mocy przedwojenne traktaty handlowe.

Trzeba podkreślić, że od samego początku sytuacja nie była łatwa. Nie chodzi tutaj o możliwości eksportowe Polski w tym okresie, ale o atmosferę, jaka się wytworzyła po przemianach polityczno-społecznych w Polsce.

Jak wiadomo, nacjonalizacja objęła również obcą własność na terenie Polski. Na tym tle doszło do pewnych konfliktów w trakcie odnawiania wzajemnych kontaktów, w związku z czym Polska w większości przypadków uznawała za celowe wypłacić niektórym krajom odszkodowania.

Znacznie gorzej przedstawiała się sytuacja w dziedzinie samego handlu. Formalnie Polska korzystała od samego początku z klauzuli największego uprzywilejowania. Klauzulę tę zaczęto jednak systematycznie naruszać przy okazji rozpoczęcia realizacji Planu Marshalla i prowadzonej wewnątrz OEEC liberalizacji importu (nie rozciąganej automatycznie na kraje socjalistyczne). Ponieważ jednak waluta większości krajów była niewymienialna, a import podlegał reglamentacji, przeto wzajemne stosunki oparto na porozumieniach dwustronnych negocjowanych z reguły corocznie. Wyjątek stanowiły tu zamorskie kraje rozwinięte, początkowo także strefy okupacyjne, a następnie NRF, z którą nawiązano stosunki dopiero po jej formalnym ukonstytuowaniu.

Forma ówczesnego bilateralizmu nie miała jednak jeszcze charakteru tak jawnej dyskryminacji, jaki się ujawnił później. Po wprowadzeniu przez USA w 1949 r.

tw. ograniczeń strategicznych w eksporcie do krajów socjalistycznych a następnie powstaniu Komitetu Koordynacyjnego (COCOM), który grupował obok USA także inne kraje NATO dla koordynacji polityki ograniczeń eksportu „strategicznego”, sytuacja zaczęła się pogarszać. Wybuch wojny koreańskiej i okres zimnej wojny doprowadziły do dalszego zaostrzenia się wzajemnych stosunków, a USA posunęły się w 1951 r. nawet do wycofania klauzuli największego uprzywilejowania w stosunku do krajów socjalistycznych, w tym również Polski. Inne kraje rozwinięte zaczęły jawnie naruszać formalnie istniejącą klauzulę, nie rozciągając postępującej w ramach OEEC liberalizacji na Polskę, a tym samym wprowadzając element ilościowych dyskryminacyjnych ograniczeń w imporcie.

Wprowadzono też ograniczenia kredytowe dla krajów socjalistycznych, co praktycznie wyeliminowało w ogóle udzielanie kredytów w operacjach handlowych.

Wokół stosunków z krajami socjalistycznymi wytworzyła się nieprzyjemna atmosfera, która w rezultacie pociągnęła za sobą nawet bezwzględny spadek wzajemnych obrotów, o czym wspomnieliśmy powyżej.

Niezależnie od czynników politycznych nastąpiły również pewne wydarzenia gospodarcze. Przede wszystkim sytuacja żywnościowa i paliwowa w Europie zachodniej uległa poprawie, co wpłynęło na mniejsze zainteresowanie importem z Polski. Osłabienie tego zainteresowania było również w pewnym stopniu spowodowane brakiem opanowania przez Polskę nowych metod prowadzenia handlu zagranicznego.

W okresie po 1956 r. obroty Polski z omawianą grupą krajów zaczęły znów przybierać na sile.

USA, poczynając od 1957 r., zgodziły się sprzedawać

Polisce na warunkach nie oprocentowanego kredytu długoterminowego nadwyżki rolne w ramach tzw. Ustawy PL-480. Do tego doszły jeszcze inne niewielkie kredyty na inne cele. W rezultacie import polski z USA zaczął gwałtownie wzrastać. W miarę upływu czasu warunki kredytowych zakupów nadwyżek rolnych w USA zaczęły się pogarszać, aż we wrześniu 1964 r. Kongres odebrał prawo sprzedawania Polsce nadwyżek w tzw. Tytule I, dając znacznie gorszą możliwość korzystania z Tytułu IV, z czego Polska nie skorzystała. Jednocześnie Polska podjęła starania o przywrócenie jej przez USA klauzuli największego uprzywilejowania.

Swego czasu po osiągnięciu porozumienia w sprawie odszkodowań dla USA z tytułu nacjonalizacji, USA przywróciły klauzulę w końcu 1960 r., jednakże już przy okazji uchwalenia ustawy tzw. Trade Expansion Act of 1962 (zapoczątkowanie Rundy Kennedy'ego) Kongres USA, powodując się względami politycznymi (podobnie jak później przy odebraniu prawa do korzystania z Tytułu I (LP-480), cofnął znowu klauzulę Polsce i Jugosławii¹³. Jednocześnie elementy prawicowe w USA rozpoczęły bojkot towarów polskich, co w sumie wpłynęło na lekki spadek polskiego eksportu do USA. W 1963 r. w ustawie o pomocy dla zagranicy dano możliwość rządowi USA decydowania, czy leży „w interesach narodowych USA” przyznanie klauzuli obu krajom. Prezydent Johnson w marcu 1964 r. listem do Kongresu

¹³ Prezydent Kennedy nie wydał jednak zarządzenia wykonawczego wycofującego klauzulę Polsce i Jugosławii. De facto więc klauzula istniała nadal, choć de iure już byliśmy jej pozbawieni.

powiadomił, że przyznanie takiej odpowiadało interesom USA.

W ten sposób zakończyła się trwająca wiele lat sprawa klauzuli największego uprzywilejowania w stosunkach z Polską. Eksport Polski do USA mógł względnie normalnie wzrastać i osiągnął nawet wysokie tempo przyrostu.

Jednakże wzajemne obroty nie zostały całkowicie znormalizowane. Mimo poważnych postępów eksport do Polski podlega ciągle jeszcze ograniczeniom, a kredyty wieloletnie, pomijając nadwyżki rolne, faktycznie i formalnie nie mogą być Polsce udzielane. Wpływa to na pogorszenie zdolności konkurowania warunkami dostaw towarów amerykańskich do Polski w porównaniu do innych kapitalistycznych krajów rozwiniętych.

Tymczasem nastąpiły poważne zmiany również w Europie zachodniej. Od 1 I 1959 r. zaczęła funkcjonować EWG, a wkrótce potem EFTA. Jednocześnie kraje zachodnioeuropejskie wprowadziły pełną wymienialność swych walut pod koniec 1958 r. i w ogóle gospodarczo się ustabilizowały. Mimo postępującej liberalizacji wzajemnych obrotów między sobą w stosunku do krajów socjalistycznych stosowały politykę dyskryminacji. Do tego doszły redukcje stawek celnych w związku z postępami tworzenia unii celnej EWG i EFTA bez ciągnięcia tych redukcji na kraje trzecie, w tym również Polskę. Warunki dostępu polskiego eksportu do ich rynków zaczęły się pogarszać. Wprowadzenie w połowie 1962 r. pierwszych zarządzeń w dziedzinie tzw. wspólnej polityki rolnej EWG zaczęło z czasem eliminować eksport niektórych polskich towarów rolnych (żywiec, jaja, drób bity i wiele innych). Sytuację pogorszyła nadprodukcja węgla wywołana niewłaści-

wą polityką prognozowania popytu i podaży prowadzoną przez Europejską Wspólnotę Węgla i Stali. Wprawdzie eksport Polski do Europy zachodniej wykazywał dynamikę nawet powyżej przeciętnej, to jednak mógłby być jeszcze większy, gdyby nie nowe przeszkody.

Przewidując te przeszkody, jak również chcąc uzyskać pełne stosowanie klauzuli największego uprzywilejowania w obrotach z Polską, rozpoczęto starania o przystąpienie do Układu Ogólnego w Sprawie Ceł i Handlu (General Agreement on Tariffs and Trade, w skr. GATT). Formalne zgłoszenie złożono w marcu 1959 r. i na XV Sesji GATT w Tokio w listopadzie 1959 r. przyjęto Deklarację o Stowarzyszonym Członkostwie Polski w GATT. Deklaracja ta weszła w życie w rok później. Nie dawała jednak Polsce żadnych praw członkowskich. Powodem tego była odmienność ustrojowa Polski albo jak to nazywano — „niemożność stworzenia bilansu praw i obowiązków”. Podjęte przez Polskę kroki w kierunku stworzenia takiego bilansu w trakcie tzw. Rundy Dillona nie dały rezultatów ze względu na niechęć do prowadzenia z Polską odpowiednich negocjacji o koncesje, mimo iż Polska przyjęła ofertę co do typu koncesji. Następną okazją było dopiero zapoczątkowanie Rundy Kennedy'ego w 1963 r., gdy Polska zaproponowała przyjęcie przez siebie zobowiązania co do wzrostu importu z krajów GATT o nie mniej niż 7% rocznie. Jednym z aktów końcowych Rundy Kennedy'ego w czerwcu 1967 r. był także Protokół o Stałym Członkostwie Polski w GATT, który w październiku tegoż roku wszedł w życie.

Jednakże i ten Protokół nie daje Polsce praw pełnego członka GATT. Kraje stosujące wobec Polski dyskryminacyjne ograniczenia importowe, niezgodne

z art. XIII Układu Ogólnego, zobowiązały się jedynie do niezwiększania stopnia dyskryminacji i do stopniowej liberalizacji.

Wydaje się jednak, że choć utrzymywane obecnie dyskryminacyjne ograniczenia importowe (stosowane prawie wyłącznie w Europie zachodniej) nie mają już znaczenia negocjacyjnego nacisku ani nie są usprawiedliwione obawami przed „dezorganizacją rynku” spowodowaną gwałtownym napływem określonych towarów z Polski, to jednak nadal istnieją. Istnienie ich można wytłumaczyć jedynie względami ideologiczno-politycznymi, a mianowicie wykazaniem, że kraj socjalistyczny nie zasługuje na stosowanie wobec niego zasad bezwarunkowej klauzuli największego uprzywilejowania. Warto dodać, że USA, Kanada i Japonia nie stosują wobec Polski tego rodzaju dyskryminacji, co interpretowane jest przez kraje zachodnioeuropejskie jako wynik ich geograficznego położenia i nieznaności rzeczy.

Sytuację pogarsza fakt, że dwustronne umowy handlowe Polski z krajami EWG wygasają i wszelkie sprawy traktatowe przejmie Komisja EWG, dla której ustalili się odpowiednią „politykę wschodnią”. Kraje socjalistyczne (z wyjątkiem Jugosławii) nie utrzymują oficjalnych kontaktów z Komisją i w związku z tym nie mogłyby nawet negocjacji takich prowadzić. W momencie przystąpienia innych krajów do EWG sytuacja skomplikuje się jeszcze bardziej, gdyż wiadomo niemal na pewno, że przed eksportem niektórych polskich towarów powstaną przeszkody nie do przebycia. Innymi słowy, perspektywy obrotów z krajami kapitalistycznymi rozwiniętymi są poważnie zaćmione względami politycznymi i nie wiadomo, czy w najbliższej przy-

szłości można spodziewać się jakichś zasadniczych zmian. Natomiast wiadomo prawie na pewno, że ruchy integracyjne w Europie zachodniej wymierzone są swym ostrzem politycznym przeciwko krajom socjalistycznym.

Niemniej wzmocnienie potencjału gospodarczego Polski zwiększa zainteresowanie jej rynkiem i stwarza perspektywy wzrostu wzajemnych obrotów. Trzeba jednak przełamać narosłe latami tradycje i zmienić dotychczasowy podział pracy między Europą zachodnią a Polską. Innymi słowy najważniejszą rolę w eksporcie polskim do tego obszaru musi odgrywać eksport wyrobów przemysłowych. Wejście jednak z tymi wyrobami na rynki wrośniętej głęboko konkurencji i połączonych interesów lokalnych będzie zadaniem niezwykle trudnym. Zróznicowane traktowanie celne, ciągle istniejące ograniczenia importowe, brak własnych filii produkcyjnych i handlowych oraz niewystarczające fundusze na popieranie eksportu i jego obsługi nie mogą pozostać bez wpływu na wolumen takiego eksportu.

Pewnym rozwiązaniem mogłaby tu być kooperacja przemysłowa pomiędzy przedsiębiorstwami polskimi i zachodnioeuropejskimi firmami. Kooperacja taka nawet już tu i ówdzie istnieje. Jest to jednak o wiele za mało, aby można było mówić o zmianie istniejącej sytuacji.

Rozwiązanie tego problemu może być tylko wynikiem długotrwałych wysiłków i długofalowych programów, do czego powrócimy w następnym rozdziale.

Obroty z krajami słabo rozwiniętymi

I wreszcie ostatnią grupą krajów w obrotach handlowych Polski są kraje słabo rozwinięte.

Udział ich w tych obrotach w roku 1970 wynosił 7%. Choć dynamika obrotów należała w ostatnim dwudziestolecu do największych, to jednak wolumen ich nie był wysoki a same obroty podlegają ostatnio głębszym wahaniom, w odniesieniu do poszczególnych krajów, przybierającym niemal dramatyczny charakter. Wynika to przede wszystkim z gwałtownych reorientacji politycznych w niektórych krajach słabo rozwiniętych, jak również z na ogół trudnej sytuacji ekonomicznej w tych krajach.

Powyżej mówiliśmy już o strukturze towarowej tych obrotów. Obecnie dodamy kilka informacji ogólnych.

Otóż obroty Polski z krajami słabo rozwiniętymi koncentrują się na kilku krajach, przy tym skład tych krajów zmienia się prawie stale, choć niektóre z nich zajmują niezmiennie czołowe miejsca od wielu lat.

Tablica 15

Obroty handlowe Polski z krajami słabo rozwiniętymi w 1970 r. (z 10 głównymi partnerami)
(w mln zł dew.)

| Kraj | Import | Eksport |
|--------------|--------|---------|
| 1. Indie | 133,2 | 124,9 |
| 2. Pakistan | 78,2 | 121,4 |
| 3. ZRA | 83,8 | 63,1 |
| 4. Brazylia | 76,1 | 86,0 |
| 5. Argentyna | 73,6 | 40,0 |
| 6. Peru | 49,4 | 49,5 |
| 7. Maroko | 53,2 | 2,0 |
| 8. Irak | | 110,1 |
| 9. Tunis | 3,2 | 39,6 |
| 10. Libia | 19,0 | 28,7 |

O obrotach Polski z krajami słabo rozwiniętymi decydowało wyżej wymienione dziesięć krajów. W przeszłości bardzo ważną rolę odgrywały Indonezja, Ghana, a jeszcze dawniej Argentyna. Również Iran jeszcze w 1968 r. był poważnym odbiorcą towarów polskich, podobnie jak Meksyk był jednorazowo poważnym dostawcą zbóż. Ważne stosunkowo miejsce zajmują Jordania, Wenezuela i Kolumbia, jako odbiorcy.

Gwałtowny skok wykazał polski eksport do Meksyku w 1969 r. w związku ze sprzedażą statków, osiągając 42,6 mln złotych dewizowych, co praktycznie zaliczyłoby Meksyk do pierwszej dziesiątki. Jednakże nie wiadomo, czy zjawisko to nabierze cech trwałości.

Wśród krajów słabo rozwiniętych głównymi odbiorcami polskich maszyn i urządzeń w 1969 r. są: Indie (90,5 mln zł dew.), ZRA (50,5 mln zł dew.), Libia (34 mln zł dew. — chodzi o tzw. roboty inżynieryjne), Meksyk (42 mln zł dew.), Pakistan (20 mln zł dew.), Syria (19 mln zł dew.), Irak (11 mln zł dew.).

Pozostały eksport stanowią wyroby przemysłowe w ogóle oraz niewielkie ilości artykułów rolno-spożywczych, paliw i surowców.

Import polski składa się głównie z surowców i artykułów tropikalnych. Obroty z tymi krajami należą do względnie „młodych” obrotów, biorąc pod uwagę uzyskanie niepodległości przez wiele krajów słabo rozwiniętych dopiero w ostatnich latach. Ujęte są one w odpowiednie porozumienia handlowe i za podstawę rozliczeń przyjmują w zasadzie rozliczenia clearingowe, a więc nie wolnodewizowe.

Biorąc pod uwagę liczbę krajów występujących w obrotach z Polską trzeba dodać, że pod tym względem przeważają obroty bezumowne i wolnodewizowe.

Udział takich obrotów w globalnych obrotach z omawianą grupą krajów jest jednak relatywnie mniejszy niż udział krajów, z którymi Polska ma umowy i rozliczenia clearingowe.

Głównym problemem wzajemnych obrotów jest problem płatniczy. Kraje te, poza nielicznymi wyjątkami, znajdują się w trudnej sytuacji płatniczej i żądają z tytułu dostaw wielu towarów, i to niekoniecznie maszyn, przyznania wieloletnich kredytów, nisko oprocentowanych.

Polska ze swej strony nie jest w stanie zakupić wiekie z interesujących towarów są osiągalne bądź też na brak wolnych dewiz, zaś w clearingu nie wszystlu towarów eksportowanych przez te kraje ze względu osiągalne w wystarczających ilościach.

Sytuację pogarszają inne jeszcze czynniki, jak duże odległości, brak tradycji, silne powiązania z dawnymi metropoliami lub uzależnienie od innych potęg kapitalistycznych, tzw. preferencje wsteczne, wysoki stopień protekcjonizmu, brak ogólnej stabilizacji a często niechęć do rozwijania obrotów z krajami socjalistycznymi.

Z drugiej strony trzeba samokrytycznie stwierdzić, że handel z krajami słabo rozwiniętymi traktowany był przez Polskę marginesowo i że nie zawsze brano pod uwagę jego specyficzne wymagania. Nie wolno jednak zapominać, że kraje słabo rozwinięte są drugim, po krajach socjalistycznych rynkiem zbytu dla polskich maszyn i urządzeń. Na przykład w 1969 r. eksport ich do tego obszaru wyniósł 396 mln złotych dewizowych wobec 173 mln złotych dewizowych do krajów kapitalistycznych rozwiniętych, czyli 70% eksportu maszyn

do krajów niesocjalistycznych kierowało się do krajów słabo rozwiniętych.

Kraje te będą też odgrywać coraz większą rolę w zaopatrywaniu gospodarki Polski w szereg surowców i materiałów do produkcji, a także wielu innych wyrobów przemysłowych.

Ponadto nie można wyobrazić sobie społeczeństwa o rozwiniętej gospodarce i odpowiednio wysokiej stopie życiowej ludności, które nie byłoby dużym rynkiem zbytu dla artykułów tropikalnych, jak kawa, kakao, banany, orzeszki ziemne i wiele innych produktów.

Niezależnie od wszelkich trudności obiektywnych i subiektywnych rynek krajów słabo rozwiniętych powinien zasługiwać na większą uwagę, a udział jego w obrotach handlowych Polski powinien utrzymać tendencje wzrostu.

Perspektywy handlu zagranicznego

Gospodarka krajowa a handel zagraniczny

Handel zagraniczny nie istnieje sam w sobie. Wysokość jego obrotów, ich struktura towarowa oraz tempo jego ekspansji zależą od poziomu rozwoju gospodarczego kraju, jego potencjału ekonomicznego i polityki gospodarczej w najszerszym tego słowa znaczeniu.

Rozwój gospodarczy, najogólniej rzecz biorąc, wymaga przede wszystkim uruchomienia możliwie wszystkich wewnętrznych rezerw wzrostu. Należą do nich: podniesienie stopy akumulacji i wynikające stąd zwiększenie inwestycji rzeczowych, wykorzystanie wszelkich wolnych mocy produkcyjnych, wzrost zatrudnienia, wprowadzenie reżimu oszczędności, podniesienie sprawności organizacyjnej wszystkich jednostek gospodarczych, szkolenie masowe na wszystkich szczeblach w celu podnoszenia wydajności pracy, uruchomienie masowej inicjatywy wynalazczej, wdrażanie postępu technicznego w najważniejszych dla rozwoju gospodarczego dziedzinach, uruchamianie produkcji antyimportowej dla wygospodarowania większej ilości dewiz na najbardziej celowy import itp.

W zależności od wielkości kraju, jego zasobów naturalnych i sytuacji w świecie można łatwiej lub trud-