

niej uruchamiać wewnętrzne źródła wzrostu. Wiele też zależy od trafnych koncepcji rozwojowych, dokładnego rozeznania rezerw wzrostowych oraz efektywnego i sprężystego aparatu wykonawczego.

W procesie każdego rozwoju gospodarczego, a szczególnie rozwoju przyspieszonego, nie można pominąć handlu zagranicznego, który stanowi integralną część gospodarki krajowej. Nie ma dziś w świecie kraju, który mógłby bez handlu zagranicznego normalnie funkcjonować, niezależnie od tego, czy to będzie kraj słabo rozwinięty, czy też wysoko rozwinięty.

W kraju słabo rozwiniętym, nawet przy zwiększeniu akumulacji, może nie nastąpić przyspieszenie tempa wzrostu gospodarczego, gdyż akumulacja taka może nie w pełni przyjąć rzeczową postać inwestycji ze względu na konieczność importu potrzebnych urządzeń. Import taki, jeśli kraj nie korzysta z pomocy obcej, może mieć miejsce tylko w razie zwiększenia eksportu (zakładając, że inne wpływy nietowarowe są równe lub prawie równe zeru).

Eksport z kolei musi sam przybrać postać rzeczową towaru. Innymi słowy, gospodarka taka powinna rozporządzać pewnymi nadwyżkami towarowymi, nawet jeśli nadwyżki te byłyby sztuczne i oznaczały bądź redukcję konsumpcji wewnętrznej, bądź zahamowanie jej wzrostu.

Jednakże i takie wygoszparowanie nadwyżek towarowych na eksport nie oznacza jeszcze, że eksport pojawi się automatycznie. Tutaj dopiero bowiem gospodarka krajowa staje w obliczu gospodarki światowej lub, inaczej mówiąc, rynku światowego, którzy rządzi się swoimi prawami, często pozostającymi w całkowitym przeciwieństwie do interesów tej czy innej gospo-

darki krajowej. Nadwyżka towarowa wygoszparowana przez jakiś kraj *może nie być nadwyżką*, albo ściślej mówiąc towarem, w obliczu konfrontacji z rynkiem światowym. Popyt światowy na taką nadwyżkę może w ogóle nie istnieć albo być znacznie mniejszy, niż wynosi nadwyżka. Wreszcie popyt taki może być zmienny, utrudniając dodatkowo realizację nadwyżki.

Nie ulega wątpliwości, że w takiej sytuacji planowanie czy programowanie rozwoju gospodarczego, w znacznej mierze opartego na imporcie, czyli z kolei na wpływach z eksportu, natrafia na olbrzymie trudności. Cykl inwestycyjny przekracza często cykle koniunkturalne na rynku światowym. Przystosowanie importu do przewidywanych wpływów eksportowych nie może być tutaj dokładne i prowadzi bądź do nadmiernej ostrożności i marnowania części wpływów dewizowych w postaci odkładania ich do rezerw, bądź też do trudności w bilansie płatniczym i ograniczania importu.

Długofalowym wyjściem z tego rodzaju sytuacji jest różnicowanie produkcji i eksportu, czyli innymi słowy uprzemysłowienie kraju. Krótkofalowe rozwiązania polegają na poszukiwaniu sposobów stabilizacji rynków surowcowych poprzez porozumienia międzynarodowe czy dwustronne.

Uprzemysłowienie kraju prowadzi jednak nie tylko do wzrostu eksportu. Najpierw powoduje wzrost importu. Aby coś wyprodukować i eksportować, trzeba najpierw importować maszyny, surowce, a nawet artykuły konsumpcyjne dla uruchomienia takiej produkcji. Powstaje tutaj błędne koło. Założmy jednak, że stopniowo koło to jest przełamywane. Import wzrasta, bo wzrasta eksport. Zawsze jednak import zwiększa się łatwiej niż eksport. Powoduje to konieczność nie tylko

do krajów niesocjalistycznych kierowało się do krajów słabo rozwiniętych.

Kraje te będą też odgrywać coraz większą rolę w zopatrywaniu 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.

## 4

# 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-



niej uruchamiać wewnętrzne źródła wzrostu. Wiele też zależy od trafnych koncepcji rozwojowych, dokładnego rozeznania rezerw wzrostowych oraz efektywnego i sprężystego aparatu wykonawczego.

W procesie każdego rozwoju gospodarczego, a szczególnie rozwoju przyspieszonego, nie można pominąć handlu zagranicznego, który stanowi integralną część gospodarki krajowej. Nie ma dziś w świecie kraju, który mógłby bez handlu zagranicznego normalnie funkcjonować, niezależnie od tego, czy to będzie kraj słabo rozwinięty, czy też wysoko rozwinięty.

W kraju słabo rozwiniętym, nawet przy zwiększeniu akumulacji, może nie nastąpić przyspieszenie tempa wzrostu gospodarczego, gdyż akumulacja taka może nie w pełni przyjąć rzeczową postać inwestycji ze względu na konieczność importu potrzebnych urządzeń. Import taki, jeśli kraj nie korzysta z pomocy obcej, może mieć miejsce tylko w razie zwiększenia eksportu (zakładając, że inne wpływy nietowarowe są równe lub prawie równe zeru).

Eksport z kolei musi sam przybrać postać rzeczową towaru. Innymi słowy, gospodarka taka powinna rozporządzać pewnymi nadwyżkami towarowymi, nawet jeśli nadwyżki te byłyby sztuczne i oznaczały bądź redukcję konsumpcji wewnętrznej, bądź zahamowanie jej wzrostu.

Jednakże i takie wygospodarowanie nadwyżek towarowych na eksport nie oznacza jeszcze, że eksport pojawia się automatycznie. Tutaj dopiero bowiem gospodarka krajowa staje w obliczu gospodarki światowej lub, inaczej mówiąc, rynku światowego, którzy rządzi się swoimi prawami, często pozostającymi w całkowitym przeciwieństwie do interesów tej czy innej gospo-

darki krajowej. Nadwyżka towarowa wygospodarowana przez jakiś kraj *może nie być nadwyżką*, albo ściślej mówiąc towarem, w obliczu konfrontacji z rynkiem światowym. Popyt światowy na taką nadwyżkę może w ogóle nie istnieć albo być znacznie mniejszy, niż wynosi nadwyżka. Wreszcie popyt taki może być zmienny, utrudniając dodatkowo realizację nadwyżki.

Nie ulega wątpliwości, że w takiej sytuacji planowanie czy programowanie rozwoju gospodarczego, w znacznej mierze opartego na imporcie, czyli z kolei na wpływach z eksportu, natrafia na olbrzymie trudności. Cykl inwestycyjny przekracza często cykle koniunkturalne na rynku światowym. Przystosowanie importu do przewidywanych wpływów eksportowych nie może być tutaj dokładne i prowadzi bądź do nadmiernej ostrożności i marnowania części wpływów dewizowych w postaci odkładania ich do rezerw, bądź też do trudności w bilansie płatniczym i ograniczania importu.

Długofalowym wyjściem z tego rodzaju sytuacji jest różnicowanie produkcji i eksportu, czyli innymi słowy uprzemysłowienie kraju. Krótkofalowe rozwiązania polegają na poszukiwaniu sposobów stabilizacji rynków surowcowych poprzez porozumienia międzynarodowe czy dwustronne.

Uprzemysłowienie kraju prowadzi jednak nie tylko do wzrostu eksportu. Najpierw powoduje wzrost importu. Aby coś wyprodukować i eksportować, trzeba najpierw importować maszyny, surowce, a nawet artykuły konsumpcyjne dla uruchomienia takiej produkcji. Powstaje tutaj błędne koło. Założmy jednak, że stopniowo koło to jest przełamywane. Import wzrasta, bo wzrasta eksport. Zawsze jednak import zwiększa się łatwiej niż eksport. Powoduje to konieczność nie tylko

stymulowania eksportu, nawet poniżej kosztów własnych, ale i selektywnej polityki importowej. System reglamentacji importu nigdy nie jest doskonały i tworzy szereg odcinkowych wąskich gardeł w gospodarce, które z kolei osłabiają jej zdolność eksportową.

Ale i uruchamianie nowej produkcji nie oznacza jeszcze, że zdolność eksportowa danej gospodarki krajowej automatycznie wzrasta. Może to być bowiem produkcja chybiona. Rynek światowy nie stanowi dla niej zbytu. Może to być także produkcja najmniej celowa z punktu widzenia popytu światowego i chociaż można ją zrealizować na rynku światowym, to jednak jej efekt końcowy jest negatywny.

Właściwy wybór asortymentu produkcji jest więc wyjątkowo ważny i często o wyborze takim decydować mogą względy nie wewnętrzne, lecz zewnętrzne, nawet jeśli te pierwsze wydawałyby się bardziej celowe.

W gospodarce kapitalistycznej o trafności wyboru dowiadzano się dopiero na rynku światowym. Rozczarowania prowadziły do bankructw. Stąd produkcja kapitalistyczna musi prowadzić do wyeliminowania samej swojej podstawy — konkurencji. Zmonopolizowanie produkcji na wewnątrz to nic innego jak poddanie praw rynkowych kontroli monopoli. Proces ten można zaobserwować w rozwiniętych gospodarczo krajach kapitalistycznych.

Obecnie przychodzi kolej na zmonopolizowanie rynku światowego przez niewielką liczbę państw i monopoli.

Kraj słabo rozwinięty nie może nawet marzyć o poddaniu rynku światowego swej kontroli. Swoim zachowaniem się na rynku światowym przypomina drobnych producentów na rynku krajowym, którzy dopiero na rynku dowiadują się, czy trafnie dokonali wyboru.

W konkretnych warunkach krajów słabo rozwiniętych niesocjalistycznych produkcja surowcowo-plantacyjna jest w całkowitej lub poważnej mierze kontrolowana przez kapitał obcy. Jego znajomość rynku światowego jest niemal idealna. Dla odmiany znajomość tej sytuacji przez kraj, na którego terenie działa ów kapitał, jest bardzo słaba. Stąd kraj taki nie ma możliwości weryfikowania ostatecznych wyników swego partnerstwa w stosunku do kapitału obcego. Co prawda odpada mu kłopot zbywania swoich towarów, ale korzyści z wyręczania się kapitałem obcym są w gruncie rzeczy alimentowaniem tego kapitału.

Do tego wszystkiego dochodzi inny fakt, to mianowicie, że kapitał obcy lokuje się najchętniej w gałęziach wydobywczych i plantacjach, a także w niektórych usługach. Rzadko angażuje się on w krajach słabo rozwiniętych w produkcję przetwórczą.

Ważnym czynnikiem w różnicowaniu produkcji i eksportu w socjalistycznych krajach słabo rozwiniętych jest pomoc innych krajów socjalistycznych, a przede wszystkim socjalistyczny rynek zbytu.

Jednakże i wtedy problemy handlu zagranicznego nie znikają. Zarówno socjalistyczne, jak i niesocjalistyczne kraje słabo rozwinięte, uruchamiając nową produkcję i eksport wyrobów przedtem nie produkowanych i nie eksportowanych, muszą z góry założyć ich nierentowność i podtrzymywać je subsydiami pośrednio lub bezpośrednio. Fundusze na ten cel muszą być wygospodarowane z produkcji i eksportu, które wykazują zdrowe podstawy. Akumulowanie jednak prowadzi z kolei do ich osłabienia. W pewnym momencie powstaje nader skomplikowana sytuacja. Nowa produkcja i eksport *nie stały się jeszcze rentowne*, zaś stara pro-



dukcja i eksport *przestają już być rentowne*. Sytuacja taka wywołuje w konsekwencji konieczność dalszej koncentracji wysiłków produkcyjnych i eksportowych, które mogą okresowo zamrozić, a nawet zmniejszyć wzrost spożycia ludności w celu wygospodarowania środków na „drugi oddech”. W przypadku pomocy finansowej i technicznej z zewnątrz proces taki może się odbyć bez konieczności uciekania się aż do tak skrajnych metod.

Dodatkową komplikacją w przypadku socjalistycznego kraju słabo rozwiniętego jest stosowana wobec niego dyskryminacja ze strony krajów kapitalistycznych, która może utrudniać dostęp do ich rynków towarom produkowanym i eksportowanym nawet z zachowaniem wszelkich zasad rentowności. Co więcej, młody eksport wyrobów przemysłowych, a zwłaszcza maszyn, dla znalezienia nowych rynków zbytu musi często uciekać się do oferowania cen niższych od cen konkurencji, a część takiego eksportu nawet kredytować. Tego rodzaju konieczność prowadzi do mniejszych wpływów dewizowych, niż pierwotnie można było zakładać, lub do rozciągnięcia ich w czasie.

Problem dopasowania struktury gospodarczej kraju do międzynarodowego podziału pracy jest niewątpliwie *najtrudniejszym* problemem rozwoju gospodarczego. W zasadzie *każda* produkcja powinna być produkcją eksportową, nawet jeśli z różnych względów produkcja tego lub innego towaru będzie w całości przeznaczona na rynek wewnętrzny. Zawsze jednak powinna reprezentować taki poziom, aby w każdej chwili można było przeznaczyć ją na eksport.

W praktyce realizacja takiej zasady jest trudna. Kraj o słabo rozwiniętej produkcji i dużym popycie we-

wewnętrznym wybiera z reguły alternatywę zaspokajania tego popytu, nawet *obniżając* jakość deficytowych towarów. Do tego dochodzi słabe opakowanie, a w odniesieniu do niektórych towarów także krótkie okresy gwarancyjne itp. W rezultacie popyt jest co prawda jako tako zaspokajany, ale standard produkcji pogarsza się, a tym samym produkcja taka potencjalnie nie nadaje się do eksportu.

Trzeba też niestety stwierdzić, że opanowanie produkcji wielu wyrobów wymaga olbrzymich wysiłków w ciągu wielu lat, wymaga wdrażania dyscypliny i poczucia obowiązku a nade wszystko nawyków „dobrej roboty”. Kraj rozwijający się sięga do rezerw siły roboczej na wsi lub do tej części ludności miejskiej, która produkcyjnie nigdy nie była zatrudniona. Rekrutowane w ten sposób załogi przedsiębiorstw mogą przez wiele lat nie reprezentować poziomu wymaganego do opanowania skomplikowanej produkcji. Sytuację pogarsza jeszcze duża płynność takich załóg aż do momentu wytworzenia pewnego profilu specjalizacji i przywiązania do określonej produkcji i zakładu. Proces ten jest jednak długotrwały.

Na tym jednak nie koniec. Nowoczesna produkcja — to z reguły produkcja nie w jednym zakładzie, lecz w wielu zakładach, często znacznie od siebie oddalonych. Wystarczy, aby w takim łańcuchu zakładów znalazło się jedno słabe ogniwo, a cała produkcja może stać się jakościowo słaba, droga i zdeorganizowana.

W zwykłych warunkach część trudnych do wyprodukowania podzespołów czy innych elementów mogłaby być przedmiotem importu. Tak dzieje się w krajach rozwiniętych. W kraju słabo rozwiniętym jednak brak dewiz ogranicza możliwość takich rozwiązań; spotyka

się tam raczej próby opanowywania trudnej nawet produkcji od początku do końca. Dla sprostania takiemu zadaniu obniża się z góry standard wyrobów na pośrednich etapach produkcji i produkt finalny jest jakościowo gorszy. Wpływa to z kolei demoralizująco na zakład produkujący wyrób finalny, który, wiedząc z góry, że i tak jego produkt będzie gorszy, nie stara się już o jego należyte wykończenie.

Zasadniczym problemem przyspieszonego rozwoju gospodarczego jest jednak *wygoształtowanie nadwyżek towarowych* na eksport. Wysokie tempo rozwoju stwarza wysoki i szybko rosnący popyt w najszerszym znaczeniu tego słowa. Popyt taki przewyższa z reguły podaż. Występuje brak maszyn, surowców, materiałów, paliw, żywności, mieszkań, przemysłowych artykułów konsumpcyjnych i wielu usług. Zwiększenie zatrudnienia pociąga za sobą automatyczny wzrost dochodów pieniężnych ludności. Uruchomienie rezerw produkcyjnych, jeśli takie istnieją, prowadzi do wzrostu zapotrzebowania na surowce, materiały i paliwa, a wzrost inwestycji — do zwiększenia popytu na maszyny i materiały itd.

Jeśli w dodatku przyjęta strategia rozwoju gospodarczego, zresztą słuszna, daje priorytet produkcji środków produkcji, czyli produkcji najtrudniejszej do opanowania, a przy tym nie dającej bezpośrednio towarów na rynek, lub produkcji, która nie jest w pełni przedmiotem eksportu, gdzie wpływy wykorzystane byłyby na import towarów rynkowych — to napięcie na rynku musi wzrastać.

Dysproporcje między popytem a podażą muszą prowadzić do wzrostu cen lub kontroli wzrostu dochodów albo obu naraz. Ale tego rodzaju sytuacja redukuje

bodźce do zwiększania wydajności pracy i powoduje spadek dyscypliny produkcji.

Sprawa nie ogranicza się tylko do rynku konsumpcyjnego. Również rynek inwestycyjny jest w stanie napięcia. Niedostateczna podaż maszyn i innych materiałów powoduje wydłużanie cyklu inwestycyjnego i jego podrażanie. W wielu przypadkach stosuje się różne rozwiązania zastępcze i tymczasowe, w ogóle jest tu miejsce dla improwizacji. Nierzadkie są także zmiany koncepcji inwestycji już w trakcie ich realizacji.

W rezultacie inwestycje przekazywane do produkcji nie osiągają zaplanowanej mocy i dają droższą, a często i gorszą jakościowo produkcję od planowanej.

W przypadku niesprzyjającej sytuacji na rynku światowym, jaka istniała w okresie industrializacji Polski (lata Planu Sześcioletniego), może także powstać konieczność maksymalnego wykorzystywania własnej bazy surowcowej w celu możliwie najmniejszego uzależnienia się od importu. Inwestycje w wydobywanie surowców należą do najbardziej kapitałochłonnych i charakteryzują się długim okresem dojrzenia. W kapitalistycznych krajach słabo rozwiniętych inwestycje takie prowadzi najczęściej kapitał obcy. Prawda, że kraj słabo rozwinięty przechwytuje tylko część takiej produkcji, nie ponosi jednak nakładów inwestycyjnych. W odniesieniu do kraju socjalistycznego możliwość taka odpada, zresztą w dłuższym okresie korzyści są znacznie większe, jeśli się nie korzysta z usług obcego kapitału. Co najwyżej w grę mogą wchodzić zwykle stosowane kredyty, w tym także z krajów kapitalistycznych, ale nigdy kapitał prywatny.

Tak więc kraj na etapie przyspieszonej industrializacji staje w obliczu wielu problemów naraz i w codzien-



nej swej praktyce zaabsorbowany jest usuwaniem lub poszerzaniem licznych wąskich gardeł rozwoju.

W konkretnych warunkach polskich w pierwszym okresie powojennym sytuacja kształtowała się dość pomyślnie, ponieważ Polska miała naturalne nadwyżki eksportowe węgla, który wówczas był dosłownie czarnym złotem. Brakowało go w całej Europie, więc z eksportem nie było najmniejszych trudności. W sukces węgłowi przyszły następnie artykuły rolno-spożywcze, których zbyt w owym okresie również nie natrafiał na żadne trudności. Uzupełniały listę eksportową cynk, tarcica i szereg innych surowców, też poszukiwanych w świecie. Nawet niektóre wyroby przemysłowe, jak wyroby hutnicze, soda kalcynowana i kaustyczna, benzole i tkaniny znajdowały nabywców, przy czym te ostatnie głównie w krajach socjalistycznych. Można więc powiedzieć, że w owym czasie nie było problemu zbytu polskich towarów na rynku światowym. Istniał jedynie problem posiadania tych towarów na eksport. Był to jednak okres szczególny i niepowtarzalny dla wielu krajów znajdujących się na etapie przyspieszonego rozwoju gospodarczego.

Natomiast ten pomyślny początkowo układ na rynku światowym w pierwszych latach powojennych przekształcił się następnie w układ mniej korzystny. Zaczęło się od reorientacji geograficznej obrotów handlowych Polski, ale zasiało również nieufność do rynku światowego w ogóle i całej polskiej strategii rozwojowej nadało charakter autarkiczny. Handel zagraniczny odgrywał rolę bierną, rolę zaopatrywania gospodarki w potrzebne towary. Eksport odbywał się na zasadzie „wycofywania” określonych towarów z rynku

krajowego i przeznaczania ich na rynek zagraniczny. Świadomie nadwyżek eksportowych nie tworzone, jeśli abstrahuje się od węgla, którego naturalne nadwyżki istniały, choć zaczęły się szybko zmniejszać.

Okres zimnej wojny stworzył praktycznie rynek socjalistyczny. Ekspansja wzajemnych obrotów pomiędzy krajami socjalistycznymi wywołana była ich dyskryminacją ze strony krajów kapitalistycznych, a także pewnymi procesami w świecie kapitalistycznym. Do tych ostatnich zaliczyć należy postępującą odbudowę w Europie zachodniej i spadek jej zainteresowania tradycyjnie eksportowanymi przez Polskę towarami. Nigdy natomiast nie była ona zainteresowana polskimi wyrobami przemysłowymi, a zwłaszcza maszynami. Podobnie przedstawiała się sytuacja w stosunkach z zamorskimi krajami rozwiniętymi. Kraje słabo rozwinięte były jeszcze wtedy mało dla Polski znanym rynkiem, choć pierwsze kroki zaczęto tu już stawiać. Nie mogły być one jednak jeszcze poważnym rynkiem dla polskiego eksportu w ówczesnej sytuacji.

Jak już zaznaczyliśmy, okres zimnej wojny stworzył rynek socjalistyczny. Trzeba podkreślić, że od tej strony zimna wojna miała pozytywne skutki dla krajów socjalistycznych. Obszar ten, poza Czechosłowacją i Bułgarią, uległ poważnym zniszczeniom wojennym i dewastacji gospodarki jako całości. Popyt był więc ogromny i różnorodny.

Powstała historyczna i niepowtarzalna okazja dla Polski i wielu innych krajów.

Trzeba sobie jednak powiedzieć szczerze, że okazja ta nie tylko nauczyła Polskę produkować i eksportować wiele nieznanych przedtem wyrobów, ale także dała jej ze względu na specyficzny charakter ówczes-

nego rynku socjalistycznego taryfę ulgową. Polski eksport praktycznie nie miał żadnej konkurencji.

Z jednej strony więc Polska rozwinęła eksport wyrobów przemysłowych, zwłaszcza maszyn, ale z drugiej strony nie oparła tego eksportu na solidnych podstawach. Więcej tu było improwizacji niż celowego działania i chłodnej kalkulacji.

Obecnie Polska weszła w okres gospodarki rozwiniętej.

Okres taki charakteryzuje się pewnymi szczególnymi cechami. Z reguły oznacza on poważne wyczerpanie się wewnętrznych źródeł wzrostu. Wolne moce produkcyjne mogą istnieć tylko przejściowo i tylko w niektórych gałęziach gospodarki, a ściślej — w określonych zakładach.

Rezerwy siły roboczej są na wyczerpaniu lub prawie wyczerpane, przy tym dotyczą z reguły niewykwalifikowanej siły roboczej i tylko w niektórych regionach kraju. Teza ta nie w pełni odnosi się do bieżącego pięcioletnia w Polsce, tutaj chodzi jednak o ogólne potraktowanie problemu.

Osiągnięty poziom zróżnicowania produkcji zwiększa możliwości wyboru i automatycznie wzmacnia rachunek ekonomiczny, który coraz wyraźniej wskazuje na rentowność lub nierentowność poszczególnych przedsięwzięć.

Zwiększa się też rola postępu technicznego i organizacyjnego, gdyż są to często już jedyne rezerwy wzrostu po wyczerpaniu się innych.

Handel zagraniczny zaczyna odgrywać inną rolę. Wprawdzie nadal pełni funkcję „zaopatrzeniowca” gospodarki w coraz większe i bardziej zróżnicowane asor-

tymenty towarów, ale stopniowo przechodzi od roli biernej do *czynnej*.

Najogólniej mówiąc, przejście to wynika z określonych przemian wewnętrznych. Gospodarka rozwinięta, zwłaszcza mniejszej lub średniej wielkości i o ograniczonych zasobach naturalnych, dochodzi do wspomnianego wyżej etapu wyczerpywania się wewnętrznych źródeł wzrostu albo do zmniejszania się ich relatywnej wielkości. Produkcja rozwinięta charakteryzuje się określonymi kryteriami, i to bez względu na to, czy wytworzona jest w kraju kapitalistycznym, czy socjalistycznym.

Wiadomo na przykład, że są produkty wymagające ciągłej modernizacji, czyli nakładów na postęp techniczny. Im więcej takich produktów, tym większe muszą być nakłady na ten cel. Może się jednak wtedy okazać, że nakłady przewyższają możliwości danego kraju i że musi on świadomie zrezygnować z produkowania niektórych wyrobów, gdyż nie jest w stanie zabezpieczyć im odpowiedniego poziomu technicznego. W miarę postępu technicznego liczba rodzajów takich produktów się zwiększa.

Przykładem może tu być nawet Polska. W okresie przedwojennym opanowała ona produkcję niektórych samolotów własnej, udanej konstrukcji. Dzisiaj produkcja samolotów własnej konstrukcji jest możliwa tylko w niektórych, większych i bardziej rozwiniętych krajach i nawet tam prowadzi do dalszej eliminacji słabszych partnerów.

Do tego dochodzą nowe dziedziny ongiś nieznanne. Należą do nich wyroby przemysłu elektronicznego, nowoczesna chemia oraz urządzenia i aparatura do wykorzystania energii jądrowej.



Ale na tym nie koniec. Nawet ograniczony profil produkcji wymaga dużych nakładów na postęp techniczny. Nakłady takie muszą się nie tylko szybko zwracać, gdyż częstotliwość ulepszeń technicznych wzrasta i pociąga za sobą konieczność nowych nakładów, ale przede wszystkim powinny podnosić rentowność produkcji, która jest źródłem dalszego rozwoju gospodarczego. Powstaje więc konieczność spełnienia drugiego wymogu, a mianowicie zapewnienia takiej produkcji odpowiednich warunków ekonomicznych. Innymi słowy musi ona mieć odpowiedni wolumen, aby spełnić pokładane w niej nadzieje. Obecnie wiadomo już z dużą dokładnością, ile na przykład należy wyprodukować rocznie samochodów, aby produkcja taka była rentowna.

Wielkoseryjna produkcja, przy tym o ograniczonej typizacji, może nie znaleźć rynku zbytu na całkowitą swą realizację w kraju. Rynek wewnętrzny trzeba więc uzupełnić rynkiem zewnętrznym. W wielu przypadkach ten ostatni odgrywa nawet decydującą rolę. Eksport staje się więc *warunkiem samego istnienia produkcji*. Produkcja taka musi się jednak charakteryzować wysokim stopniem elastyczności, gdyż występuje tu element niepewności spowodowany zmiennymi warunkami rynku światowego. Do tego dochodzą elementy konkurencji na rynku światowym, które dodatkowo zmuszają do ciągłego postępu technicznego i organizacyjnego.

Koncentracja produkcji w wybranych dziedzinach — to znów problem oddzielny i bardzo skomplikowany.

Przed wszystkim koncentracja taka oznacza, że należy świadomie rezygnować z uruchamiania lub rozwijania produkcji wielu innych wyrobów a zaspokojenie popytu na nie pozostawić importowi. Zasada wydaje

się prosta, ale w praktyce realizacja jej natrafia na poważne trudności.

Przed wszystkim komplikuje się problem określenia samej rentowności wybranej produkcji. Może się na przykład okazać, że produkcja wagonów towarowych jest rentowna, zaś elektronicznych maszyn cyfrowych nierentowna. Logicznie powinno się więc zrezygnować z tej ostatniej. Wiadomo jednak, że taka produkcja jest produkcją przyszłości i jej nierentowność może być przejściowa, podobnie jak produkcja wagonów towarowych może w przyszłości stać się nierentowna.

Trzeba też mieć na uwadze inne względy. Suwerenność kraju, jego bezpieczeństwo mogą preferować rozwój produkcji poszczególnych wyrobów tam, gdzie kryterium ekonomiczne nie jest decydujące.

Jeszcze trudniejsza sytuacja powstaje w momencie, kiedy warianty wyboru dotyczą produkcji jeszcze w ogóle nie istniejącej. Ostateczny wybór uzależniony jest wtedy bądź od pobieżnych kalkulacji, bądź od innych czynników towarzyszących, które są zmienne i właściwie uniemożliwiają rachunek *ex ante*.

Jednakże nawet zrezygnowanie z produkcji określonych wyrobów i skoncentrowanie się na produkcji innych nie jest końcem procesu kalkulacji. Może się bowiem okazać, że import produktów deficytowych nastrocza wiele trudności. Mogą tu w grę wchodzić ograniczenia eksportu, ciągle jeszcze praktykowane wobec krajów socjalistycznych, względy konkurencyjne oraz zwykłe względy handlowe.

Trzeba jednak z góry założyć, że idealnego stanu nie osiągnie się nigdy. Innego wyjścia nie ma i choć trudności mogą być olbrzymie, to jednak i tak będą mniejsze niż przy utrzymywaniu i rozwijaniu produkcji włas-

nej w pełnym asortymencie. To ostatnie rozwiązanie nie jest nawet możliwe.

Powracając jednak do procesu zmiany roli handlu zagranicznego w gospodarce rozwiniętej z biernej na czynną, należy podkreślić, że przejście takie nie następuje natychmiast i niekoniecznie musi przybierać zewnętrzną formę charakteryzującą się szybszym wzrostem obrotów niż dochodu narodowego, choć ogólnie taki jest zewnętrzny przejaw tego procesu.

Wyższe tempo wzrostu obrotów niż dochodu narodowego oznacza niewątpliwie wzrost udziału handlu zagranicznego w dochodzie narodowym i postępujący proces włączania się gospodarki krajowej do międzynarodowego podziału pracy.

Proces taki, jak już wspomniano powyżej, wynika z konieczności koncentracji produkcji w określonych dziedzinach, a więc jest to proces specjalizacji w międzynarodowym podziale pracy. Gospodarka planowa — w odróżnieniu od gospodarki kapitalistycznej — ma wszelkie dane, żeby proces taki przejść niemal bezboleśnie. Polska obecnie wkracza w ten proces, choć trudno oznaczyć jakiś dokładny punkt w czasie, kiedy proces ten się rozpoczął.

Trzeba powiedzieć otwarcie, że w dotychczasowej strategii rozwoju gospodarczego Polski nie kierowano się kryteriami specjalizacji międzynarodowej. Rozwój poszczególnych przemysłów miał w zasadzie na celu zaspokajanie popytu wewnętrznego. Przy okazji powstały niektóre gałęzie produkcji, jak na przykład okrętowej, które wyraźnie nastawiały się na eksport. Równie dobrze produkcja tego przemysłu znalazłaby zbyt wewnątrz kraju.

Teoretycznie gospodarka socjalistyczna ma większe

szanse osiągnięcia maksimum korzyści ze specjalizacji międzynarodowej, w praktyce jednak teza ta nie zawsze się potwierdza, a można nawet powiedzieć, że o ile w kapitalistycznych krajach rozwiniętych handel zagraniczny osiąga poziom i tempo nawet przekraczające normalne potrzeby, o tyle w krajach socjalistycznych mamy do czynienia z niedorozwojem handlu zagranicznego (stwierdzenie, że obroty pierwszych przekraczają normalne potrzeby, opiera się na założeniu, że w walce o zdobycie konsumenta wyrabia się u niego popyt na szereg błahostek, które następnie w różnych asortymentach są przedmiotem wzajemnej wymiany).

Dla nas interesujące jest jednak stwierdzenie, że obroty krajów socjalistycznych charakteryzują się, ogólnie rzecz biorąc, niedorozwojem lub, mówiąc inaczej, znajdują się poniżej swego potencjału ekonomicznego.

Zjawisko to wynika nie tylko ze względnego braku tradycji rozwiniętych obrotów z zagranicą, dyskryminacji ze strony krajów kapitalistycznych i późnego stosunkowo zorientowania się, jakie mogą być korzyści z maksymalizacji obrotów z zagranicą. Wyjaśnić je można przede wszystkim istniejącym systemem planowania i zarządzania gospodarką. System ten podlega ewolucji, ale ciągle jeszcze plany mają charakter dyrektywny. Dyrektywy muszą być precyzyjne, jednak w odniesieniu do handlu zagranicznego precyzja zawodzi. Rynek światowy znajduje się poza jurysdykcją centralnych władz planujących, a ponadto obfituje w niespodzianki. Powstaje więc tendencja bądź do unikania wprowadzania do planów elementów handlu zagranicznego, bądź też do wprowadzania ich w sposób możliwie najbardziej bezpieczny, tzn. przy podbudowaniu wieloletnimi umowami i innymi dokumentami.



W ten sposób opracowany plan obniża automatycznie obroty handlu zagranicznego.

Następnym ogniwem jest już sam system zarządzania, w tym również powiązania między produkcją krajową a handlem zagranicznym.

Mimo dużych zmian na lepsze w systemie tym brak jest nadal „jedności interesów”. Elastyczność produkcji krajowej na styku z rynkiem światowym jest ciągle zbyt mała, a brak niektórych instrumentów oddziaływania na nią w inny niż administracyjny sposób dodatkowo komplikuje sytuację.

Rozwiązanie tych dylematów musi pójść w wielu kierunkach naraz, które w swej treści powinny zbliżyć producenta krajowego do rynku światowego i dać mu w ramach wieloletnich preferencji rozwojowych jak najszersze pole manewru.

Decydującym jednak problemem wymagającym rozwiązania jest wieloletnia *strategia rozwoju gospodarczego* Polski, uwzględniająca maksymalizowanie korzyści, jakie można osiągać ze specjalizacji międzynarodowej.

Strategia taka musi wyjść poza okres pięcioletni. Powinna ona obejmować okres co najmniej dwudziestu lat i oczywiście być w swej realizacji możliwie jak najbardziej elastyczna, a jednocześnie konsekwentna.

Poświęćmy temu zagadnieniu nieco miejsca.

## Perspektywy polskiego handlu zagranicznego

Problemy rozwoju gospodarki i handlu zagranicznego Polski są wynikiem nie tylko warunków obecnych, ale przede wszystkim pewnych okoliczności i zdarzeń wcześniejszych.

Nie należy zapominać, że udział ludności Polski w ogólnej liczbie ludności świata nie wynosi nawet 1% i prawdopodobnie będzie jeszcze spadał. Trudno obliczyć dokładnie udział Polski w produkcji światowej, wynosi on mniej więcej 1,5—2%, choć dolna granica wydaje się tu bardziej prawdopodobna.

Udział handlu zagranicznego Polski w handlu światowym przekracza 1,1%, choć kilka lat temu osiągał już 1,2%.

Warto dodać, że udział Polski w handlu światowym wynosił 1% w okresie międzywojennym i tyleż w roku 1950. Minimalna jego poprawa nie zmienia w niczym faktu, że mocarstwem handlowym Polska nie jest i nim nie będzie, choć w poszczególnych pozycjach może zajmować miejsca eksponowane.

O ile w produkcji globalnej świata Polska zajmuje 11—12 miejsce, o tyle w eksporcie światowym znalazła się dopiero na 16 miejscu i awansowanie do pierwszej dziesiątki nie wydaje się możliwe ani w produkcji globalnej, ani w eksporcie.

Z faktu tego nie należy wyciągać jakichś pesymistycznych wniosków. Wniosek może być tylko taki, że w koncepcjach rozwojowych trzeba się poważniej liczyć z warunkami zewnętrznymi jak również z pewnymi realiami ideologiczno-politycznymi.

Pomiędzy obu systemami: kapitalistycznym i socjalistycznym, a w szczególności między kapitalistycznymi krajami rozwiniętymi a krajami socjalistycznymi wchodzącymi w skład RWPG obserwować można coraz bardziej wyraźne współzawodnictwo.

W chwili obecnej warunki tego współzawodnictwa nie są najlepsze dla obu grup krajów, ale nie ulega wątpliwości, że kraje RWPG mają więcej trudnych

problemów do pokonania niż kapitalistyczne kraje rozwinięte. Chodzi tu właśnie o nadrobienie opóźnień w rozwoju gospodarczym. Według danych ONZ dochód narodowy na głowę w krajach RWPG jest o połowę niższy niż w kapitalistycznych krajach rozwiniętych, zaś liczba ludności w obu tych grupach krajów kształtuje się na poziomie 340 i 750 mln odpowiednio. Warunki współzawodnictwa nie są więc łatwe dla krajów socjalistycznych, członków RWPG. Mogłoby je w dużym stopniu złagodzić zmaksymalizowanie korzyści płynących z udziału w międzynarodowym podziale pracy, ale udział w nim krajów rozwiniętych wynosi 1:7, a uwzględniając działalność filii tych krajów w krajach słabo rozwiniętych otrzyma się jeszcze większą dysproporcję.

Dla krajów socjalistycznych wynikają więc określone zadania rozwojowe. Zakładając, że różnice w rozwoju są istotnie takie (wymienione wyżej liczby nie pochodzą z oficjalnych źródeł krajów socjalistycznych), należałoby określić w przybliżeniu termin, kiedy różnice te znikną. Przewidywanie tempa rozwoju kapitalistycznych krajów rozwiniętych na okres najbliższych 25 lat może wchodzić w sferę przepowiedni, niemniej prognozy takie tu i ówdzie istnieją, choć sięgają okresów krótszych.

Prognozy dotyczące tempa rozwoju tych krajów wahają się w granicach od 3,1% do 4,8% rocznie. Przyjmijmy dla uproszczenia 4% przyrostu rocznie, choć nie jest wykluczone, że może być mniej lub więcej. Przy stopie 4% produkcja globalna w okresie 25 lat wzrasta 2,6 razy, czyli w przypadku kapitalistycznych krajów rozwiniętych osiągałaby w 1995 r. około 5,2 bilionów dolarów, zaś na głowę powyżej 5 tys. dolarów.

Gdyby kraje RWPG chciały osiągnąć dochód narodowy na głowę w wysokości 5 tys. dolarów w okresie najbliższych 25 lat, to ich produkt globalny musiałby wzrastać o 7% rocznie, czyli mniej więcej utrzymywać się na nieco wyższym poziomie niż obecnie. Tempo takie jest możliwe, choć nie w każdym kraju RWPG.

Załóżmy, że w Polsce będzie ono nie niższe niż 6% rocznie w ciągu najbliższych 25 lat.

Osiągnięcie takiego tempa przyrostu oznaczałoby ponad czterokrotny (4,2) wzrost produktu globalnego, a więc przyrost byłby olbrzymi i nietrudno sobie wyobrazić, że wybranie właściwych kierunków rozwoju stanowiłoby wielce skomplikowane zadanie. W ramach tego przyrostu można bowiem stworzyć nowe gałęzie gospodarki, a nawet wysoce wyspecjalizowaną produkcję poszczególnych wyrobów.

Osiągnięcie takiego tempa może być ułatwione lub utrudnione w zależności od stopnia specjalizacji gospodarki polskiej w ramach międzynarodowego podziału pracy, czyli w zależności od sytuacji w handlu zagranicznym.

Biorąc pod uwagę obecny etap rozwoju gospodarczego Polski, jak również uwzględniając przewidywanie na najbliższe 25 lat, można założyć, że obroty handlu zagranicznego powinny wzrastać szybciej niż dochód narodowy. Problem polega tylko na tym, o ile tempo to powinno być wyższe. W latach 1961—1965 współczynnik elastyczności eksportowej wynosił 1,8, czyli przyrost dochodu narodowego o 1% powodował przyrost eksportu o 1,8%. W latach 1966—1970 współczynnik ten będzie nieco niższy, ale niewiele. Doświadczenie krajów bardziej od Polski rozwiniętych uczy, że współczynnik ten jest tam nawet większy od 2.



Załóżmy jednak, że współczynnik elastyczności eksportowej będzie oscylować około 1,8. Oznacza to, że przy sześcioprocentowej stopie przyrostu dochodu narodowego rocznie polski eksport powinien wzrastać o około 11%. Dla uzmysłowienia sobie wielkości, jaką osiągnąłby ten eksport w 1995 r. przy zachowaniu tego tempa, warto podać, że wysokość jego wyniosłaby aż 47 mld dolarów. Chociaż suma ta mogłaby się wydawać nieprawdopodobna do osiągnięcia, to jednak wartość eksportu na głowę byłaby tylko nieco wyższa niż w Belgii czy Holandii w 1970 r. przy dochodzie narodowym na głowę około 2 tys. dolarów.

Podchodząc do zagadnienia od innej strony można dodać, że produkt globalny Polski w 1995 r., który zgodnie z przewidywaniami mógłby osiągnąć sumę 180 mld dolarów, równałby się obecnemu produktowi globalnemu NRF, gdzie eksport w 1970 r. osiągnął około 30 mld dolarów. Biorąc zaś pod uwagę niższą liczbę ludności Polski w 1995 r. niż NRF w 1970 r. oraz olbrzymie zróżnicowanie produkcji, jakie nastąpi do 1995 r., *nie można* wykluczać realności fantastycznej na pozór sumy polskiego eksportu w roku 1995.

Przy spełnieniu powyższych warunków udział eksportu w dochodzie narodowym Polski potroiłby się wynosząc co najmniej 25%, a więc więcej niż obecnie w NRF (około 20%) i wciąż mniej niż obecnie w krajach Beneluxu (około 40%). Oczywiście sumę tę można kwestionować, ale równie dobrze można kwestionować proponowane tempo przyrostu dochodu narodowego.

Biorąc pod uwagę możliwości rozwoju Polski nie ma podstaw do podważania takiej sumy przy założeniu osiągnięcia potencjału gospodarczego dzisiejszej NRF w ciągu najbliższych 25 lat.

Problem przybiera zupełnie inne wymiary, jeśli okres 25 lat podzielimy na odpowiednie podokresy. Jeżeli polski eksport wynosi w 1970 r. ponad 3,5 mld dolarów, to w 1975 r. wynosiłby on ponad 5,5 mld, przy 11% stopy wzrostu rocznie. Suma taka wydaje się zupełnie realna. W 1980 r. zaś wyniosłby on około 9,5 mld dolarów, czyli mniej niż znacznie mniejszej Holandii w 1969 r. (9,9 mld dol.).

Na najbliższe 10 lat utrzymanie tempa 11% wzrostu rocznie *nie wydaje się* niemożliwe.

Dla pokrzepienia warto zaznaczyć, że eksport USA w 1938 r. wynosił 7,8 mld dolarów obecnych, czyli znacznie mniej, niż wynosi obecnie eksport małej Holandii. Nie jest więc teoretycznie wykluczone, że eksport Polski w ciągu najbliższego dwudziestolecia może przekroczyć poziom eksportu USA z 1970 r.

Na razie jednak ważne jest zdanie sobie sprawy nie tyle z samych liczb, ile z pewnych proporcji, jakie mogą charakteryzować gospodarkę polską w 1995 r.

W tym czasie udział produkcji przemysłowej w produkcji globalnej może oscylować wokół 60%, czyli w cyfrach absolutnych mógłby osiągnąć 90—100 mld dolarów.

Udział produkcji rolnej wynosiłby około 8%, zaś reszta przypadałaby na budownictwo, transport i łączność. Gdybyśmy przyjęli inną koncepcję obliczania dochodu narodowego, to udział produkcji rolnej byłby niższy, zaś usługi mogłyby awansować na drugie po produkcji przemysłowej miejsce.

Przy założeniu, że polski eksport osiągnąłby, ciągle jak na naszą wyobraźnię zawrotną sumę 47 mld dolarów, średnio połowa produkcji przemysłowej przeznaczona byłaby na eksport. Zakładając dalej, że część

produkcji przemysłowej ma niską „skłonność eksportową” (np. przemysł materiałów budowlanych, część produkcji przemysłu spożywczego, przemysł energii elektrycznej i kilka innych), na niektóre gałęzie przemysłu spadnie główny ciężar udziału w eksporcie. Warto dodać, że w zakres produkcji przemysłowej, według polskiej nomenklatury, wchodzi przemysł paliw, czyli węglowy, i przemysł rolno-spożywczy, który jest poważnym eksporterem. Bardziej szczegółowa analiza wykazuje jednak, że przemysłem decydującym o eksporcie będzie w przyszłości przemysł przetwórczy. W przemyśle tym następuje dalsza konkretyzacja, tak że generalnie sprowadza się on do przemysłów elektromaszynowego, chemicznego, metalowego i hutniczego, na które przypadnie główny ciężar eksportu. Udział eksportu w ich produkcji może się wahać w granicach 2/3—3/4, a udział poszczególnych zakładów może nawet oscylować wokół 90% i więcej. Udziały takie obserwuje się dziś w wielu krajach i stały się one zjawiskiem normalnym.

Chodzi więc o to, żeby nie uważać pewnych prognoz za *nieprawdopodobne*, aczkolwiek mogą one sprawiać takie wrażenie na pierwszy rzut oka. Wysoki udział eksportu w produkcji krajowej, a nawet jego decydująca rola, musi prowadzić do określonych koncepcji rozwojowych odznaczających się elastycznością realizacji i konsekwencją w dążeniu do celu. We wszystkich wewnętrznych reformach gospodarczych należy brać pod uwagę takie rozwiązania, które maksymalizowałyby korzyści płynące ze specjalizacji międzynarodowej, gdyż jakiegokolwiek uchybienia mogą w tym względzie pociągać za sobą ogromne straty i zagrożenie samego rozwoju.

W polityce zewnętrznej Polska powinna dążyć do

wyeliminowania wszelkiej dyskryminacji w handlu światowym i wahań koniunkturalnych, które grożą podobnymi skutkami jak dyskryminacja. Z drugiej strony Polska powinna poszukiwać jak najdalej idących form współpracy ekonomicznej ze wszystkimi absolutnie krajami, które kierować się będą podobnymi celami.

Nie wykluczając z góry pewnych wielkości absolutnych dotyczących bądź eksportu, bądź też dochodu narodowego i produkcji przemysłowej Polski w 1995 r., który wybraliśmy abstrakcyjnie dla pokazania pewnych problemów w ujęciu perspektywicznym, trzeba poświęcić jeszcze nieco miejsca innym aspektom omawianego zagadnienia.

W naszych rozważaniach przyjęliśmy za końcowy przewidywany rok 1995. Większość prognoz światowych sięga roku 2000, ze względu więc na niewielką różnicę (5 lat) przytoczymy dla porównania pewne horoskopy opracowane przez Hudson Institute na rok 2000.

Otóż świat ma liczyć co najmniej 6 mld ludzi. Z tego około 1/3 będzie należeć do społeczeństw zamożnych „po okresie uprzemysłowienia” (postindustrial society). Dochód narodowy na głowę wahałby się w I podgrupie (500 mln ludzi) w granicach 8—16 tys. dolarów. Do podgrupy tej miałyby należeć Ameryka Północna, Japonia i Skandynawia. W następnej podgrupie (750 mln ludzi) znalazłyby się ZSRR, Europa zachodnia (bez Skandynawii), NRD, CSRS i Polska oraz Australia. Dochód narodowy na głowę wahałby się tu w granicach 4—8 tys. dolarów.

Następna grupa krajów (500 mln ludzi) zaliczana byłaby do społeczeństw „masowej konsumpcji” o dochodzie na głowę w granicach 1,5—4 tys. dol. Wcho-



dziłyby do tej podgrupy niektóre kraje Ameryki Łacińskiej (np. Meksyk, Argentyna), niektóre kraje Azji Południowo-Wschodniej (np. Tajwan) i reszta Europy.

W trzeciej grupie (500 mln ludzi) znalazłyby się kraje „dojrzałe przemysłowo” o dochodzie narodowym na głowę w granicach 600—1500 dolarów.

Wchodziłyby do niej niektóre mniejsze kraje Azji Południowo-Wschodniej, część krajów Ameryki Łacińskiej, część świata arabskiego oraz inne kraje.

I wreszcie ostatnia grupa krajów (3 mld ludzi), nazywana „średnio rozwiniętą” lub „średnio uprzemysłowioną”, o dochodzie na głowę w granicach 200—600 dolarów objęłyby Chiny (1,3 mld ludzi), Indie (900 mln), Pakistan (230 mln), Indonezję (220 mln), Brazylię (200 mln) i Nigerię (150 mln).

Nie wchodząc w spory, czy tak będzie, czy nie — zwłaszcza że wydarzenia polityczne mogą poważnie zmienić przewidywany obraz sytuacji — jedno trzeba chyba stwierdzić, że podział świata na społeczeństwa bardziej zamożne i mniej zamożne może być nadal faktem. Jednocześnie Polska ma szansę znalezienia się w grupie społeczeństw najzamożniejszych i pod względem dochodu na głowę mieściłaby się w naszej koncepcji przewidywań na rok 1995.

Produkcja globalna świata może osiągnąć poziom pięciokrotnie wyższy niż w roku 1970, zaś handel światowy — jeszcze wyższy. Do wymiany międzynarodowej wciągnięte będą narody, które obecnie uczestniczą w niej w stopniu minimalnym. Nawet jeśli założymy, że niektóre regiony ulegną integracji, to i tak wymiana między regionami ma nadal olbrzymie szanse.

Trudno oczywiście przewidzieć, jaki może być udział Polski w handlu światowym w roku 1995 czy 2000.

Doświadczenie wykazuje, że obroty Polski w dłuższym okresie wznoszą tylko niewiele powyżej przeciętnej światowej, a nawet ostatnio tempo ich zaczyna się zrównywać z tempem światowym. Zadaniem powinno tu być jednak osiągnięcie tempa wzrostu obrotów, które byłoby szybsze niż tempo światowe, ale i wtedy tempo to nie może być o wiele wyższe. Nawet zakładając, że tak będzie, udział Polski w eksporcie światowym może nie przekraczać 1,5% w 1995 r., a każdy ułamek procentu powyżej tej granicy byłby już olbrzymim sukcesem.

Powstaje pytanie, w *jakim kierunku* powinien pójść rozwój polskiej gospodarki, aby mogła osiągnąć maksymalne korzyści z międzynarodowej specjalizacji produkcji.

Powiedzieliśmy już, że eksport wyrobów przemysłowych jest i pozostanie podstawą całego polskiego eksportu i że udział jego w eksporcie globalnym musi wzrastać.

Jest to jednak stwierdzenie zbyt ogólne. Wbrew pozorom snucie różnych horoskopów na okresy dalsze nie jest pozbawione sensu. Są pewne metody długofalowego programowania rozwoju. Wiele wielkich firm ma takie programy i to nawet dwudziestopięcioletnie. Tym bardziej powinien taką wizję mieć kraj, zwłaszcza kraj prowadzący gospodarkę planową. Pewne wielkości, przy założeniu normalnych warunków zewnętrznych, można określić z dużą dokładnością nawet na okres najbliższych 25 lat. Przede wszystkim chodzi tu o prognozy demograficzne. Nawet zakładając niezmienny standard życiowy można z góry przewidzieć, że podwojenie się liczby ludności w okresie najbliższych 30 lat spowoduje co najmniej dwukrotny wzrost spo-

życia. Teraz już względnie łatwo można obliczyć wzrost zapotrzebowania na konkretne artykuły.

Wiadomo jednak, że stagnacji standardu życiowego nie dałoby się utrzymać a w zależności od tego, jak rozkładać się będzie przyrost demograficzny i jakie może być tempo przyrostu produkcji na głowę, i w jakich to nastąpi regionach, można względnie dokładnie przewidzieć nie tylko wzrost spożycia podstawowych artykułów, ale także wzrost popytu na mieszkania, oświatę, lecznictwo, transport i łączność i in.

Do tego dochodzą zagadnienia wieloletniego planowania przestrzennego, zabezpieczenia przed powodziąmi itd.

Najważniejsze jednak, że świat żyje w okresie II fazy rewolucji przemysłowej i że długofalowe programowanie rozwoju trzeba przede wszystkim rozpocząć od długofalowego programowania postępu technicznego, czyli konkretnie od organizowania nauki od najniższego szczebla do najwyższego. Kształcenie kadr w wybranych kierunkach wymaga już wieloletnich planów. Minęły bezpowrotnie czasy Edisonów i Westinghousów, kiedy to każdy z nich miał po 2000 wynalazków na swym koncie. Dzisiejsza wynalazczość to zasługa licznych zespołów ludzi pracujących latami i przy dużych nakładach środków nad rozwiązywaniem zadań, które często nie są już zadaniami kompleksowymi, ale tylko ich poszczególnymi elementami.

Nauka staje się podstawowym czynnikiem rozwoju, ale jednocześnie staje się główną i najbardziej kosztowną dziedziną inwestycji. Zjawisko to rozwija się w tempie postępu geometrycznego. Co prawda inwestycje w naukę są inwestycjami najbardziej rentownymi, jednak charakteryzują się one najdłuższym okresem doj-

rzewania. Człowiek nowoczesny, który może być naukowo wykorzystany, wymaga co najmniej 20 lat kształcenia poczynając od szkoły podstawowej, a najwyższą sprawność osiąga w jeszcze dłuższym okresie.

Aby więc w roku 1995 rozwój gospodarczy Polski osiągnął taki, a nie inny poziom, czy eksport taki, a nie inny wolumen i strukturę, już dzisiaj musimy mieć wizję przyszłości i rozpoczynać przygotowywanie kadr.

Jeśli bowiem uznamy, że podstawowym nośnikiem energii w ciągu najbliższych lat stanie się energia jądrowa, to trzeba już *teraz* rozpocząć kształcenie kadr w tej dziedzinie i to na skalę zabezpieczającą pełne pokrycie odpowiedniego zapotrzebowania. Nadrobienie opóźnień może się potem okazać niemożliwe.

Podobnie można przewidywać wielką rolę chemii, elektroniki i przemysłu maszynowego w ogóle.

Nie przesądzając z góry pewnych kierunków rozwoju trzeba zdawać sobie jednak sprawę z przynajmniej kilku jego kryteriów. Przede wszystkim należy założyć gotowość przeznaczenia określonych sum na postęp techniczny. W krajach najbardziej rozwiniętych przeznaczają się na ten cel średnio 3% dochodu narodowego, przy czym udział ten ma tendencję do szybkiego wzrostu. Nie jest więc wykluczone, że za 25 lat udział ten podwoi się lub nawet potroi w niektórych najbardziej rozwiniętych krajach.

Przeliczając udziały na liczby bezwzględne dochodzimy do miliardów dolarów wydawanych na powyższy cel. Już dzisiaj USA wydatkują w tej dziedzinie około 24 mld dolarów (wg innej metody obliczeń 29 mld dolarów), Europa zachodnia — ponad 10 mld dolarów a według przybliżonych szacunków ZSRR również ponad 10 mld dolarów.



W krajach słabo rozwiniętych udział wydatków na ten cel waha się w granicach 0,2—0,3%, pomijając już fakt, iż sam dochód narodowy jest wielokrotnie niższy od dochodu w krajach rozwiniętych.

Sugerowanie w chwili obecnej konkretnych dziedzin badań, na których należałoby skoncentrować uwagę, byłoby przedwczesne, ponieważ brak jest dokładnego rozeznania zamierzeń rozwojowych na najbliższe 20—25 lat.

Jeśli w ogóle można coś sugerować w tym względzie, to wydaje się, że w najbliższych 20—25 latach tak czy owak Polska jest „skazana” na szybką tempo rozwoju oraz wysoką stopę akumulacji i inwestycji. W celu możliwie najbardziej łagodnego realizowania ogólnych założeń swojej strategii rozwojowej Polska powinna maksymalnie wykorzystywać wszystkie okazy, które stwarza międzynarodowy podział pracy.

Analiza warunków zewnętrznych prowadzi do określonych konkluzji. Polska znajduje się w bezpośrednim sąsiedztwie ZSRR, drugiej potęgi ekonomicznej w świecie mającej szansę wysunięcia się na pierwsze miejsce.

Z drugiej strony znajduje się inna potęga przemysłowa — integrująca się Europa zachodnia, która — jeśli proces integracji zrealizowany zostanie w końcu bieżącego stulecia — może swym potencjałem dorównywać ZSRR i USA.

Oba te obszary: ZSRR i Europa zachodnia pozostaną głównymi partnerami handlowymi Polski. Następny mi mogą być: NRD, CSRS, Węgry i pozostałe kraje RWPG poza ZSRR.

Czwartym obszarem powinny być kraje słabo rozwinięte a piątym Ameryka Północna, Japonia i Australia.

Każdy z wymienionych obszarów ma swój specy-

ficzny charakter i wobec każdego z nich należałoby się odpowiednio „ustawić”. Tego rodzaju „przymiarka” powinna podpowiedzieć główne kierunki rozwoju polskiego eksportu, a tym samym i produkcji.

Korzystne więc byłoby oparcie długofalowej strategii rozwoju gospodarczego przede wszystkim na *popycie zewnętrznym*, a nie na popycie wewnętrznym, jak to było dotychczas. Jest rzeczą oczywistą, że popytu takiego nie można dokładnie przewidzieć, ale nie można dokładnie przewidzieć również popytu wewnętrznego, a jeszcze trudniej jest go zaspokoić, jeśli zamierzony rozwój gospodarczy nie daje spodziewanych efektów.

Wbrew pozorom popyt Polski na towary importowane najsilniejszy będzie w przyszłości nie w zakresie surowców, paliwa i żywności, ale *wyrobów przemysłowych*. Import wełny, bawełny, rud a nawet paliw może ulec redukcji bądź nawet kompletnej eliminacji i zastąpiony zostanie importem wyrobów przemysłowych. Jeżeli pod koniec bieżącego stulecia najważniejszą rolę będzie odgrywać samochód elektryczny, a nowe metody przesyłu energii elektrycznej eliminujące praktycznie stratę energii na sieci staną się powszechne, to import paliw płynnych może być raczej importem surowca dla przemysłu chemicznego, który zresztą nie będzie potrzebował ich zbyt wiele. Import innych surowców może być po prostu nieopłacalny i lepiej będzie zastąpić go półproduktami czy nawet wyrobami gotowymi. Wyjątek stanowią mogą artykuły tropikalne oraz niektóre inne artykuły rolno-spożywcze.

Innymi słowy obecny wznoszący się trend importu surowców i paliw może w ciągu najbliższych 10—15 lat ulec odwróceniu na korzyść importu wyrobów prze-

mysłowych. Celowe byłoby tu nawet świadome działanie w kierunku *przyspieszenia* tego procesu.

Dlatego też na przyszłe rynki zaopatrzenia Polska musi patrzeć pod kątem widzenia ich możliwości dostawczych w zakresie raczej wyrobów przemysłowych niż surowców.

Dla osiągnięcia wysokiej sprawności aparatu produkcyjnego trzeba będzie importować duże i stale rosnące ilości maszyn, aparatury i wielu innych wyrobów przemysłowych, nie mówiąc już o konieczności importu myśli technicznej.

Głównym dostawcą tych towarów są i będą rozwinięte gospodarczo kraje socjalistyczne i kapitalistyczne.

Wielką i rosnącą rolę powinny też odegrać kraje słabo rozwinięte jako dostawca na razie surowców i niektórych artykułów żywnościowych, głównie tropikalnych, a z biegiem czasu półproduktów i produktów przemysłowych, jak wyroby przemysłu lekkiego, hutniczego a nawet chemicznego.

Przy takim ogólnym założeniu można dopiero zastanowić się nad wielkością i strukturą polskiego eksportu.

Powyższe rozumowanie nie oznacza, że punktem wyjścia przy układzie strategii rozwojowej powinien być import. Raczej chodzi tu o uzmysłowienie sobie faktu, że import przyszłości — to import wyrobów przemysłowych i że obszary wysoko uprzemysłowane będą ich głównym dostawcą. Należy także dodać, że w koncepcjach rozwojowych polskiej produkcji przemysłowej trzeba w coraz większym stopniu liczyć się z faktem *rosnącego* jej uzależniania się od importu, a przede wszystkim importu podzespołów i części.

Zdanie sobie z tego sprawy — to nie to samo co dotychczasowa metoda bilansowania potrzeb i możli-

wości ich pokrycia, która określała wysokość i strukturę importu a dopiero potem poszukiwała możliwości ich realizacji.

Nowa koncepcja wychodziłaby w sposób konkretny od *eksportu*. Import, jego struktura, kierunki pochodzenia byłyby uzależnione od zdolności eksportowej. Im większa zdolność, tym większy byłby import.

Założenia polskiej strategii powinny być więc takie, że Polska rozwija eksport do maksimum, zakładając z góry, że za uzyskane dewizy *zawsze* kupi towar tańszy niż produkowany w kraju. W ten sposób wyeliminowanoby produkcję mniej rentowną na rzecz bardziej rentownej.

Generalną koncepcją powinno być dążenie nie tylko do eliminacji produkcji nierentownej, ale nawet *mniej* rentownej.

Maksymalizacja eksportu, przy założeniu opracowania wiarogodnego rachunku ekonomicznego, który by weryfikował prawidłowość wybranych kierunków jego rozwoju, może być realizowana w wielu dziedzinach w sposób niejednolity. Natomiast jednej naczelnej zasady powinno się przestrzegać absolutnie, mianowicie specjalizowania się w produkcji i eksporcie towarów możliwie *najmniej materiałochłonnych*.

Jeśli więc mówimy o podstawowych kierunkach polskich badań naukowych i postępu technicznego, założenie to powinno być ich najważniejszym zadaniem.

Oczywiście jest to przykład abstrakcyjny, ale już dzisiaj istnieje komputer, który kosztuje 5 mln dolarów, czyli tyle, ile mniej więcej kosztuje 5 tysięcy Volkswagenów po cenie eksportowej lub 40 tys. ton szyn kolejowych, lub 0,5 mln ton węgla.

Nie należy oczywiście wpadać w przesadę i elimi-



nować każdy eksport materiałochłonny, ale konsekwentnie dążyć w tym kierunku trzeba.

Według pobieżnych obliczeń tonaż polskiego eksportu przekraczał w 1969 r. 40 mln ton, czyli za 1 tonę eksportu Polska uzyskiwała mniej więcej 80 dolarów. Gdyby chciała utrzymać tę relację w przyszłości, to przy abstrakcyjnej nieco sumie ponad 45 mld dolarów eksportu w 1995 r. tonaż jego sięgałby prawie 600 mln ton. Nonsens jest tu oczywisty. Nawet przy założeniu, że wzrośnie eksport węgla, siarki i miedzi oraz innych surowców, Polska musi dążyć do stałego podnoszenia ceny jednostkowej swego eksportu i to powinno być *głównym* jej zadaniem w zakresie postępu technicznego oraz całego aparatu wytwórczego i handlowego.

Można by nawet wyznaczyć zadanie, że w 1995 r. eksport polski w tonażu nie przekroczy poziomu z 1969 r., choć w poprzedzających go podokresach tonaż ten mógłby być nawet wyższy. Jeżeli takie zadanie zostałoby wytyczone, oznaczałoby to, że przeciętna cena 1 tony eksportowanych towarów wynosiłaby nieco ponad 1,1 tys. dolarów. Odpowiedni skład takiego eksportu byłby wtedy sprawą bardzo istotną. Mogą tu bowiem wchodzić w grę takie towary, jak węgiel w cenie 10—12 dolarów za tonę i wyroby jubilerskie z platyny na około 10 mln dolarów za tonę, a nawet więcej.

Niezależnie od tego, jak się sytuacja ułoży w przyszłości, jedno jest pewne, że cena jednostkowa polskiego eksportu *powinna wzrastać* i pod tym względem można by nawet ułożyć długofalowy program działania. W przeciwnym bowiem razie eksport może natrafić nie tylko na barierę materiałową, której nie przełamie polski aparat produkcyjny, ale także na trudności transportowe zarówno w kraju, jak i za granicą.

Kolejny problem, który wymaga długofalowego potraktowania, to *wewnętrzna* struktura polskiego eksportu przemysłowego.

Wydaje się, że ze względu na sąsiedztwo dwóch olbrzymich potencjałów ekonomicznych — ZSRR i Europy zachodniej Polska powinna zdecydować się na strategię rozwojową eksportu, a co za tym idzie również produkcji, która uwzględniałaby fakt tego sąsiedztwa. Strategią tą byłoby nastawienie się na zaspokajanie popytów raczej *marginesowych* na tych obszarach, które jednak w swym woluminie z pewnością wielokrotnie przekraczałyby zdolność eksportową polskiej gospodarki.

Za popyt „marginesowy” należy uważać taki popyt, którego zaspokajanie produkcją własną się nie opłaca. Konkretnym przykładem może być tu popyt w USA na samochody małodlitrażowe. Mimo iż USA są największym producentem samochodów osobowych w świecie, jak dotąd nie kalkulowało się uruchomienie produkcji samochodów małodlitrażowych i zaspokojenie popytu wewnętrznego na nie przejął obcy eksport. Ten „marginesowy” popyt oznacza konkretnie 1 mln (a ostatnio nawet więcej) samochodów rocznie i nie ma się co wstydzić, że ktoś inny podejmuje się go zaspokoić. Z pewnością prestiż Polski nie ucierpiałby, jeśli z góry wyznaczyłaby sobie ona podobną rolę.

Dokładna analiza takich popytów w przyszłości nie jest oczywiście możliwa, ale pewne ich kierunki można przewidzieć.

Aczkolwiek należy być zwolennikiem eksportu maszyn i powinny być one nadal kośćcem polskiego eksportu, to jednak nie można zapominać, że pod pojęciem „maszyn” kryje się w polskiej nomenklaturze

wiele wyrobów, które nic wspólnego z maszynami nie mają (np. miski klozetowe fajansowe, drabiny strażackie, narzędzia weterynaryjne, oprawy do okularów, młotki, oselki, piasek szlifierski, szklane naczynia laboratoryjne, sierpy, widły i wiele innych artykułów, które nie są nawet w części metalowe). Przy dokładniejszej nomenklaturze statystycznej mielibyśmy dokładniejszy obraz sytuacji. Otóż słuszny jest pogląd, że aczkolwiek Polska powinna się wyspecjalizować w produkcji niektórych maszyn, urządzeń, środków transportowych i aparatury, a nawet stworzyć w odniesieniu do nich „markę polską”, to raczej jednak *nie one* powinny odgrywać decydującą rolę. Należałoby raczej nastawiać się na produkowanie części i podzespołów do „czystych” maszyn, daje to bowiem większą gwarancję uzyskania najwyższych standardów niż wyprodukowanie całej maszyny. Przykładem niech będzie tu dostawa polskich sprzętów elektromagnetycznych do radzieckich obrabiarek. Wartość tych dostaw jest tak wysoka, że staje się bardziej uzasadniona ekonomicznie niż eksport wielu typów obrabiarek, których poziom techniczny może być niższy niż poziom jednego podzespołu. Gdyby nasze badania naukowe nad ulepszeniem takiego sprzętła odpowiednio zorganizować, to niewykluczone, że doszlibyśmy do takich wyników, że powstałoby w świecie pojęcie „polskiego sprzętła elektromagnetycznego”.

Jeżeli kośćcem polskiego eksportu miałyby być maszyny, to wśród tych maszyn powinny przeważać podzespoły, części i inne elementy. Zdobędą one olbrzymi rynek zbytu na obu sąsiadujących z Polską obszarach, a nawet i na innych.

Jeżeli w przyszłości obrabiarka laserowa będzie tak

normalnym zjawiskiem jak obecnie jest obrabiarka skrawająca, to badania nasze powinny skoncentrować się może nie tyle na samej obrabiarence, ile na poszczególnych jej elementach.

To samo dotyczy maszyn cyfrowych, urządzeń nuklearnych itd. Polska może nigdy nie być w stanie wyprodukować kompletnej elektrowni atomowej, może jednak i powinna produkować urządzenia do niej i to na najwyższym poziomie światowym. Fachowcy niech zdecydują, czy należy się specjalizować w reaktorach, urządzeniach sterowniczo-kontrolnych, czy też w innych elementach wchodzących w skład takiej elektrowni. Polska mogłaby być wtedy poddostawcą wielkich producentów kompletnych urządzeń. Przykładów takich można przytoczyć wiele.

Jednakże powtórzmy jeszcze raz — nie należy rezygnować ze „szlagierów” również w eksporcie maszyn, ale muszą to być doprawdy maszyny, gdzie sama tabliczka „made in Poland” otwierać będzie wszystkie rynki. Na przykład wydaje się, że ZSRR ma przed sobą ogromne możliwości rozwoju przemysłu rolno-spożywczego i całej sieci dystrybucyjnej artykułów spożywczych. Specjalizacja w produkcji maszyn dla tego przemysłu tylko w gałęziach mięsnej i mleczarskiej mogłaby zapewnić wielomiliardowe zamówienia eksportowe. Podobnie duże szanse zbytu w całym świecie mogą mieć maszyny i aparatura dla przemysłu chemicznego.

Nie należy rezygnować ze stworzenia polskiego samochodu osobowego lub samochodów dostawczych i innych. Mała Szwecja produkuje renomowane volvo. Podobnie Węgry stają się autobusową potęgą eksportową. Nie wolno też podzielać pesymizmu co do przyszłości



produkcji okrętowej. Raczej trzeba produkować statki na najwyższym poziomie techniczno-eksploatacyjnym. To samo dotyczy produkcji taboru kolejowego. Kolej znajduje się na progu nowej rewolucji technicznej i nie jest żadną hańbą produkowanie lokomotyw o szybkości ponad 300 km/godz. czy wagonów dostosowanych do takiej szybkości.

Osobny problem to różne przyrządy pomiarowe, na które popyt światowy gwałtownie rośnie w związku z postępującą automatyzacją. Wiele z nich Polska może produkować i eksportować z dużym powodzeniem.

Obok „czystych” maszyn i części do nich następną grupą, a jest sprawą do rozważenia, czy *nawet nie pierwszą*, są pozostałe wyroby przemysłowe. Wartościowo eksport *innych wyrobów przemysłowych* powinien być *największy*. Rozpiętość tego eksportu jest i będzie najszersza. Wychodząc znów z konkretnych popytów zewnętrznych na obszarach głównych partnerów Polski, można pokusić się o sformułowanie pewnych koncepcji.

Na przykład budownictwo mieszkaniowe jest i będzie wysoce rozwinięte na obu obszarach, jak również i w reszcie świata.

Nowoczesny budynek mieszkalny zaczyna obecnie upodabniać się — w przyszłości tendencja ta się jeszcze pogłębi — do zakładu przemysłowego. Pomijając już rewolucję w materiałach budowlanych, gdzie szkło, aluminium i masy plastyczne coraz bardziej wypierają tradycyjne materiały budowlane, budynek taki stanowi złożony system oświetleniowy, ogrzewczo-klimatyzacyjny, dźwigowy, a nawet posiada wiele urządzeń usługowych, jak pralnie, maszyny sprzedające itp. Do tego dochodzi cały system wewnętrznej i zewnętrznej łącz-

ności, komfortowe urządzenia higieniczno-sanitarne, baseny, urządzenia przeciwpożarowe, zautomatyzowane urządzenia garażowe i telewizyjny system kontroli wejść. O ile do niedawna budownictwo w niektórych krajach wywierało nacisk na import co najwyżej cementu, drewna i szkła a czasem rur kanalizacyjnych, to dzisiaj nacisk ten się zwiększył. Potrzeba jest wielu wykładzin, tapet, pokryć dywanowych a nade wszystko szkła, również hartowanego, a także aluminium i wielu materiałów tradycyjnych.

Polska powinna wziąć pod uwagę ten olbrzymi popyt. Powinna przede wszystkim, ze względu na warunki surowcowe, rozwinąć produkcję ceramiczno-szklaną do takich rozmiarów i w takim asortymencie, żeby zdecydowanie przechwycić znaczną część popytu na nią u naszych sąsiadów.

Jeszcze większą wagę powinno się przywiązywać do produkcji wyposażenia domów. Nie jest to produkcja łatwa, ale nie jest też nierentowna. Tylko na pierwszy rzut oka może się wydawać zbyt materiałochłonna.

Jeżeli już jesteśmy przy domach mieszkalnych, to trzeba by wziąć pod uwagę związany z nimi problem sprzętu mieszkalnego, a więc mebli, sprzętu gospodarstwa domowego i w ogóle całego ruchomego wyposażenia. Popyt jest tu olbrzymi a pomysłowość w oferowaniu tego wyposażenia może być zdumiewająca. Postęp techniczny w tej dziedzinie jest względnie tani, choć bardzo szybki. Przemysł meblarski ma niezmiennie dobrą koniunkturę, podobnie jak przemysł sprzętu domowego w ogóle. Udziału Polski nie powinno tu braknąć. W niektórych dziedzinach można by nawet dążyć do absolutnego opanowania rynku. Biorąc pod uwagę wysokość i tempo przyrostu stopy życiowej na

obszarach bezpośrednio Polskę otaczających, można by skorzystać z rosnącego popytu na wszelkiego rodzaju naczynia kryształowe, porcelanowe, fajansowe i szklane, poczynając od tanich i masowych a kończąc na krótkoseryjnych i drogich.

Inna dziedzina, która reprezentuje olbrzymi i rosnący popyt, to wyroby konfekcyjno-dziewiarskie i obuwnicze. Tylko pozornie wydaje się, że jest to produkcja materiałochłonna. W rzeczywistości może być inaczej, jeśli nastawi się ją na krótkie serie. Postęp techniczny odgrywa tu rolę drugorzędną, bardziej liczy się postęp „estetyczny”, który jest dziełem plastyków i problemem dobrego smaku. Kapitałochłonność takiej produkcji jest mała, a zorganizowanie odpowiedniej sieci dystrybucyjnej, szybkie dostawy (samoloty) i wylansowanie odpowiedniej mody mogą dać miliardowe wpływy i zapewnić wysoką rentowność takiego eksportu. Same tkaniny można by nawet importować.

Podobnie ma się sprawa z obuwem. W zależności od tego, jak się je wykona, w jakiej serii i modelu, cena uzyskana za wkład materiałowy może się różnić wielokrotnie. Nie ma powodów, aby w przyszłości nie było pojęcia polskiego buta, tak jak obecnie istnieje pojęcie buta włoskiego.

Osobną i bodajże najbogatszą, jeśli chodzi o asortyment, grupą, jest grupa wyrobów chemicznych. Trudno sugerować tu jakieś kierunki rozwoju ze względu na ciągłą rewolucję w asortymencie. Oblicza się, że częstotliwość całkowitych zmian produkowanych tutaj wyrobów wyraża się obecnie cyfrą 7 lat i jest tendencja do dalszego skracania tego okresu.

Ogólnie można tylko powiedzieć, że pole do popisu

jest tu olbrzymie, zwłaszcza że do wyrobów chemicznych wchodzi również masy plastyczne, włókna sztuczne, wyroby farmaceutyczne, farby, lakiery i barwniki oraz wyroby perfumeryjno-kosmetyczne.

Pozostałymi towarami, które powinny odgrywać ważną rolę w polskim eksporcie, są „towary różne”, jak wyroby przemysłu hutniczego i metalowego (np. wyroby walcowane, armatura przemysłowa, galanteria metalowa), wyroby przemysłu precyzyjnego (np. sprzęt medyczny, wyposażenie biurowe, foto-optyka), wyroby przemysłu elektrotechnicznego i elektronicznego (m. in. odbiorniki radiowe i telewizyjne, magnetofony itp.), pomoce szkolne, sprzęt turystyczno-rozrywkowy i setki innych podgrup towarowych.

W polityce rozwijania eksportu nie powinno się zaniedbywać żadnych, nawet najdrobniejszych pozycji, które łącznie mogą dać miliardowe wpływy dewizowe. Na przykład przemysł zabawkarski daje Japonii 200 mln dolarów wpływów, podobnie jak dzieła sztuki współczesnej przynoszą Anglii około 100 mln dolarów.

W większym stopniu należy przywiązywać wagę do uruchomienia eksportu różnych usług związanych bezpośrednio z działalnością produkcyjną. Chodzi tu o usługi remontowe, inżynierskie, poligraficzne itp.

I wreszcie nie wolno zapominać o eksporcie rolnym i eksporcie surowcowo-paliwowym. Mimo niewątpliwego spadku ich relatywnego udziału w eksporcie globalnym nie jest wykluczone, że artykuły te, zwłaszcza rolne, mogą mieć coraz większe możliwości eksportowe.

Realizowanie omówionych zamierzeń zależeć będzie w dużym stopniu od normalizacji stosunków handlowych w świecie i od ogólnej stabilizacji gospodarki światowej. Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że przy



istnieniu jakichś napięć grożących konfliktem osiągnięcie wielu z nich może być nader problematyczne.

W swych rozważaniach koncentrowaliśmy się głównie na obszarach ZSRR i Europy zachodniej. Nie oznacza to bynajmniej, że pozostałe obszary traktowane są marginesowo. W wielu towarach eksportowanych bądź importowanych mogą one odgrywać rolę decydującą.

Ewentualne przesunięcia w strukturze geograficznej obrotów są prawdopodobne z wielu względów. Obszary ZSRR i Europy zachodniej są w stanie zaspokoić cały popyt Polski, z wyjątkiem popytu na pewne artykuły tropikalne. Oczywiście nie cały popyt Polska musi na tych obszarach pokrywać, jednak prawdopodobnie takie będą tendencje.

Jednocześnie oba obszary przedstawiają największe i najbliższe rynki zbytu, gwarantujące wielkoseryjność polskiej produkcji przemysłowej. Z obu obszarów można też najłatwiej rozwijać kooperację produkcyjną.

Reasumując trzeba podkreślić z całą mocą, że przeszkodą w rozwoju gospodarczym Polski jest nie rynek światowy, ale *brak* tego rynku w polskich koncepcjach rozwojowych. Bariere taką może stworzyć *własna* produkcja, jeśli będzie droga, zacofana i nieelastyczna. Produkcja dobra i tania znajdzie zawsze zbytu, choć może w innych krajach i na innych obszarach niż te, które początkowo uznano za potencjalne rynki zbytu.

W swej strategii rozwojowej Polska musi mieć obraz pewnych wielkości. Rewolucja przemysłowa w świecie rewolucjonizuje także pojęcia i wyobrażenia. Przedwojenny samolot pasażerski kosztował ok. 40 tys. dolarów obecnych za sztukę. Gdyby wówczas planowano uzyskanie za ich eksport 40 mln dolarów, trzeba byłoby zakładać, że eksport ich wyniesie 1000 sztuk. Amery-

kański pasażerski samolot ponaddzwiękowy miał kosztować akurat 40 mln dolarów. Oto, jak mogą się zmienić niektóre pojęcia w ciągu stosunkowo krótkiego czasu.

Nigdzie też nie znajdziemy żadnych oficjalnych prognoz dotyczących polskiego handlu zagranicznego w pierwszym okresie powojennym. Jeśli zważymy, że Polski eksport w 1946 r. wyniósł 126 mln dolarów, to suma 3,5 mld dolarów na rok 1970 mogła się wydawać podobnie fantastyczna jak suma 47 mld dolarów na rok 1995.

Zresztą nie chodzi tu o obronę sugerowanych liczb docelowych. Wynikają one z pewnych koncepcji, które oczywiście mogą być błędne. Ale nie można popadać w drugą skrajność i perspektywy polskiego eksportu oceniać przez pryzmat statków, siarki czy węgla i betonu, a całą gospodarkę widzieć w mglistym obrazie. Polityka długofalowa może czasami wydawać się nie-realna, ale musi być mobilizująca. Realizacja jej na etapach pośrednich może wprowadzać różne zmiany zasadnicze, ale nie może zmieniać samej koncepcji.

Koncepcja zaś jest jedna — *produkować i maksymalnie eksportować, aby móc maksymalnie importować, a tym samym maksymalnie produkować.*

W chwili obecnej *największe rezerwy* tkwią w umiejętnym wykorzystywaniu międzynarodowego podziału pracy. Trzeba tylko umieć je rozeznaczyć i uruchomić dla zmaksymalizowania oferowanych przez ten podział korzyści.

W procesie tym nie ma automatyzmu. Historia obrotów międzynarodowych wykazuje, że są narody, które umieją lepiej lub gorzej korzystać ze wspomnianych możliwości. Są też narody, które z tych czy innych

względów nie miały szans korzystania w pełni z dobrodziejstw rynku światowego, a czasem nawet rynek ten dawał okazję do ich wyzysku.

Polska stosunkowo późno weszła na rynek światowy ale zdobyła już dostatecznie dużo doświadczeń, które powinny stać się punktem wyjścia do śmielszych założeń, do większej konsekwencji i elastyczności w ich realizacji.

Realizacja strategii rozwojowej wymagać będzie takich reform w metodach kierowania gospodarką, jakie będą na określonych etapach konieczne. Rewolucji podlega postęp zarówno techniczny, jak i organizacyjny. Trudno byłoby proponować dzisiaj jakieś wyraźne modele gospodarcze. W zależności od potrzeb i stopnia rozwoju gospodarki, a nade wszystko od stopnia świadomości społecznej, stosować się powinno odpowiednie metody gospodarowania.

Jedno jest natomiast pewne, że musi istnieć odpowiedni *system alarmowy*, który szybko sygnalizowałby powstające zagrożenia. Czy systemem tym będzie zwiększona rola mechanizmu rynkowego, czy zwiększona rola krytyki i samokrytyki społecznej, czy też cybernetyka — lub wszystkie trzy ewentualności naraz — zobaczymy. Najgorsze — to trzymanie się skostniałych pojęć. Sama logika rozwoju nie znosi skostnienia.

Są to prawdy proste, ale niezawodne.



Cena 10,-



Z. RUTSZ HANDEL ZAGRANICZNY • PROBLEMY • PERSPEKTYWY

HANDEL  
ZAGRANICZNY  
W PRAKTYCE

