

EKSPANSJA PRZEMYSŁU ZACHODNIO-NIEMIECKIEGO NA RYNKI ŚWIATOWE

(Zarys ogólny)

Jednym z bardziej interesujących wydarzeń w powojennej gospodarce Europy zachodniej jest niewątpliwie rozwój gospodarczy Niemiec zachodnich. Przyjęło się określać ten fakt mianem „cudu gospodarczego“. Wyrazem tego w tym stopniu rzadko spotykanego w świecie kapitalistycznym rozwoju gospodarki jest silny, a niekiedy nawet gwałtowny wzrost zachodnio-niemieckiego handlu zagranicznego, rosnąca ekspansja ekonomiczna monopoli na światowy rynek kapitalistyczny. Rzeczywiście, z niezmiernie niskiego poziomu produkcji przemysłowej, z minimalnego w swych rozmiarach handlu zagranicznego, po stracie prawie wszystkich aktywów zagranicznych, przemysł zachodnio-niemiecki w krótkim stosunkowo czasie, bo w niespełna pięć lat po zakończeniu działań wojennych, po totalnej katastrofie wojskowej i politycznej Rzeszy, odzyskał swą przedwojenną pozycję na rynkach światowych i podjął ponownie eksport kapitału.

Rzecz zrozumiała, że podjęcie ekspansji ze strony monopoli zachodnio-niemieckich odbyło się dzięki wielu czynnikom. Do takich zaliczyć można:

a) Zakończenie procesu odbudowy monopoli zachodnio-niemieckich, ponowna koncentracja tak produkcji jak i kapitału, tworząca zdolne do szerokiej ekspansji towarzystwa,

b) Sytuacja polityczna w Europie zachodniej w latach 1947—1948, której zasadniczym momentem było udzielenie Niemcom zachodnim poparcia ze strony polityki amerykańskiej, co znalazło swój wyraz nie tylko w udzielaniu poważnych, coraz dalej idących koncesji politycznych, ale także i w uprzywilejowaniu np. na odcinku pomocy gospodarczej, w uzyskiwaniu pożyczek w ramach planu Marshalla,

c) Start monopoli zachodnio-niemieckich do walki o rynki zbytu, o odzyskanie starych i zdobycie nowych nastąpił w sytuacji, kiedy największe państwa kapitalistyczne w okresie wojny koreańskiej absorbowwały poważną część swej gospodarki zbrojeniami, przeznaczając dużą część swych wydatków budżetowych na cele militarne i z natury rzeczy osłabiły swój nacisk na rynki zagraniczne, co skwapliwie wykorzystały monopole zachodnio-niemieckie.

Wydaje się, że dla lepszego zrozumienia ekspansji zachodnio-niemieckiej konieczne jest omówienie, choćby w wielkim skrócie, wyżej wymienionych momentów.

Wbrew uchwałom poczdamskim, które jak wiadomo, przewidywały likwidację nadmiernej centralizacji w gospodarce niemieckiej, mocarstwa zachodnie w okresie od 1946 do 1950 r. prowadziły politykę ochrony własności wielkich monopoli, aby następnie przy pomocy rozmaitych ustaw i rozporządzeń stojących w jaskrawej sprzeczności z postanowieniami, zapadłymi w Poczdamie,

zwrócić monopolistom niemieckim ich zakłady. Nowe zarządzenia w najmniejszym stopniu nie naruszyły stosunków własności i w Zagłębiu Ruhry dawne koncerny, jak: Klöckner, Wolff, Mannesmann, wróciły do dawnej świetności, a w wielu wypadkach blask jest jeszcze silniejszy aniżeli był przed wojną. Nieduże zmiany wprowadzono tylko do dziedziny wzajemnych powiązań koncernów, ale i w tym zakresie, jak podaje zgodnie prasa zachodnio-niemiecka, postępujący szybko proces rekoncepcji przywróci stan przedwojenny. Zresztą przeprowadzone zmiany nie musiały być tak ostre, jeśli np. zachodnio-niemiecki dziennik *Frankfurter Allgemeine Zeitung* pisał w dniu 7 maja 1955 r. na marginesie ukończenia „dekartelizacji“, że: „byłoby nierozsądnie oceniać dekartelizację ujemnie tylko z tego powodu, że przeprowadzona została na polecenie władz alianckich. Trzeba przyznać, że dała ona pozytywne wyniki, które są korzystne dla prowadzenia konkurencji“.

Proces koncentracji jest w pełnym toku. Koncerny nie zadowolają się posiadanym potencjałem produkcyjnym, dochodzącym niekiedy do granicy półtora miliona ton stali w stosunku rocznym, ale podniosły ostatnio swoje ambitne plany. Nową optymalną granicą jest już 2,5 miliona ton stali. Aby sprostać temu zadaniu, poszczególne koncerny łączą się w nowe, silne towarzystwa, czego najlepszym przykładem jest przeprowadzona ostatnio fuzja zakładów: *Phönix z Dortmund- Hoerder Hütten-Union, Hoesch z Mannesmann-Konzern*. Tygodnik socjaldemokratyczny *Vorwärts* w obszernym artykule, poświęconym procesowi rekoncepcji w gospodarce zachodnio-niemieckiej, pisał w dniu 13 lipca br., że żywot mniejszych koncernów będzie chyba niedługi, gdyż zostaną one pochłonięte przez wielkie towarzystwa.

Postępujący w przemyśle stalowym proces koncentracji znalazł szczególnie silny wyraz w udziale największych zakładów w ogólnej produkcji stali. O ile w r. 1938 łączny udział zakładów produkujących ponad 1 mln ton surówki stali rocznie w ogólnej produkcji stali wynosił niecałe 60%, to w latach 1952—53 doszedł już do 70%. Tak więc potęgą najbardziej osławionych monopolistów Niemiec zachodnich, potęgą władców górnictwa oraz przemysłu żelaza i stali nie tylko nie została w najmniejszym stopniu umniejszona, lecz przeciwnie, jeszcze bardziej wzrosła.

Ilustruje to także poniższa tabela:

Roczna produkcja stali wg wielkości przedsiębiorstw ¹⁾

	1938	1952	r.	1952	1953	r.
Rozmiary przedsiębiorstw	Liczba przedsiębiorstw w %	Produkcja stali w tys. ton	Udział w prod. ogólnej w %	Liczba przedsiębiorstw w %	Produkcja stali w tys. ton	Udział w prod. ogólnej w %
od 100000 t.	52,5	563	3,3	75,0	429	2,8
do 1000000 t.	35,5	6949	40,2	17,0	4621	29,0
powyżej 1000000 t.	12,0	9790	56,5	8,0	10836	68,2
	100,0	17302	100,0	100,0	15886	100,0

¹⁾ Berichte des Deutschen Wirtschaftsinstituts nr 6/1953, s. 7.

Mimo niewątpliwie wysokiego potencjału produkcyjnego w przemyśle stalowym, trzeba jednakże pamiętać, że w wyniku drugiej wojny światowej i zmian w kapita-

Także w innych gałęziach przemysłu Niemiec zachodnich obserwujemy daleko posuniętą koncentrację produkcji. Przemysł chemiczny, reprezentowany dawniej przez potężny koncern *IG Farbenindustrie*, opanowany jest obecnie przez 4 towarzystwa sukcesyjne, które są formalnie od siebie niezależne. Fikcja niezależności tych towarzystw polega jednakże na tym, że dawni akcjonariusze *IG Farben* otrzymali akcje każdej z nowych spółek, tak iż właściwie nic się nie zmieniło. Ogólny kapitał akcyjny tych nowych spółek przewyższa znacznie wysokość kapitału b. *IG Farben* i stanowi 72% kapitału akcyjnego całego przemysłu chemicznego Niemiec zachodnich. Byłoby jednak uproszczeniem przypuszczać, że wysoki stopień koncentracji w Niemczech zachodnich nastąpił w tych gałęziach przemysłu, które objęte były tzw. dekartelizacją.

W przemyśle węglowym zakłady zatrudniające ponad 1000 pracowników reprezentują 87% sumy obrotów dokonanych w tej gałęzi przemysłu. Proces ten zachodzi i w innych gałęziach przemysłu. I tak np. w przemyśle metali żelaznych 13% przedsiębiorstw zatrudnia ponad 80% ogółu pracowników, w przemyśle maszynowym 72% robotników jest zatrudnionych w 6,6% ogółu zakładów. W przemyśle samochodowym na istniejących 13 towarzystw akcyjnych trzy towarzystwa (*Adam Opel AG*, które jest w posiadaniu *General Motors*, zakłady Forda w Kolonii i *Daimler Benz*) wytwarzają 60% samochodów produkowanych w Niemczech zachodnich.

Wysoki stopień koncentracji wykazuje także przemysł elektrotechniczny. Dwa koncerny (*Siemens-Halske* i *Siemens Schuckert*) dysponują 66% z ogólnej sumy 798 milionów marek kapitału zakładowego 59 towarzystw tej gałęzi produkcji, a po wliczeniu towarzystw „córek“ liczba ta wzrasta do około 80%, ilość zaś zatrudnionych w tych koncernach przekroczyła już liczbę 130 tysięcy osób. Nie bez przyczyny więc mógł się chwalić członek zarządu tego koncernu Adolf Lohse, że „w chwili obecnej koncern Siemens jest drugim co do wielkości w świecie“². Szczególnie pouczającym o stopniu koncentracji w Niemczech zachodnich jest rozwój spółek akcyjnych.

W połowie 1955 r. było w Niemczech zachodnich 2.530 spółek akcyjnych, których łączny kapitał akcyjny wynosił 20.20 mlrd marek. Najwięcej było wśród nich małych spółek z kapitałem nie przekraczającym 10 mln marek, stanowiły one bowiem 87,1% ogólnej liczby spółek akcyjnych. Ich łączny kapitał stanowił 19,9% ogólnego kapitału wszystkich spółek akcyjnych. Spółki średnie z kapitałem wynoszącym 10—50 mln marek stanowiły tylko 9,5% ogólnej liczby spółek akcyjnych, a ich łączny kapitał 23,7% ogólnego kapitału spółek tej kategorii. Największych spółek z kapitałem powyżej 50 mln marek było tylko 95, co stanowiło 3,7% wszystkich towarzystw akcyjnych, natomiast

lizmie po wojnie, charakteryzujących się wysokim wzrostem produkcji stali w największych krajach kapitalistycznych udział Niemiec zachodnich w produkcji światowej jak i w Europie spadł dość znacznie. I tak gdy w r. 1938 produkcja stali w Niemczech wynosiła 47% produkcji europejskiej tego artykułu i 14% produkcji światowej, to jeszcze w r. 1955 wynosiła 27% produkcji europejskiej i 8% ogólnoświatowej.

Wg *Mitteilungen des Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts der Gewerkschaften*, Kolonia nr 7/1956, s. 142.

² *Handelsblatt*, 8 II 1955.

ich udział w ogólnym kapitale tychże wynosił 56,1⁰%. Owe spółki, w liczbie 95, są w dużej mierze znowu między sobą powiązane. Posiadają wielką liczbę firm i spółek-udziałowców. Jeśli uwzględnimy wszystkie te fakty, to dojdziemy do wniosku, że na 30 przedsiębiorstw-olbrzymów w Niemczech zachodnich przypada prawie 75⁰% ogólnego kapitału akcyjnego tego kraju. Tak więc można powiedzieć, że cały przemysł zachodnio-niemiecki kontrolowany jest przez monopole, gdyż nie ma tam ani jednego przedsiębiorstwa, które przez swe dostawy bądź przez swe związki — nie byłoby uzależnione od monopolistycznych olbrzymów lub nie byłoby z nimi powiązane kapitałami.

Podobną daleko idącą koncentrację dostrzegamy w bankowości. Także i tutaj, po początkowej „dekartelizacji“ i reorganizacji koncernów bankowych, trójka głównych banków niemieckich, *Deutsche Bank*, *Dresdner Bank* i *Commerz- und Privatbank*, mimo znacznych strat wojennych, nie tylko powróciła do dawnej potęgi, ale skupia w swym ręku już kapitały, wyższe od przedwojennych.

Jak więc widzimy, szykując się do skoku na rynki zagraniczne, monopole zachodnio-niemieckie przygotowały się należycie. Wielkie, zdolne do ostrej walki konkurencyjnej, rozporządzające sprężystym aparatem sprzedaży w zakresie eksportu, posiadające rozliczne stosunki w krajach zamorskich, zachodnio-niemieckie koncerny rozpoczęły ostrą walkę o powrót na stracone w wyniku wojny rynki zbytu.

Sytuacja, w jakiej wystartowały monopole zachodnio-niemieckie, była korzystna nie tylko pod względem ekonomicznym. Także i warunki polityczne układały się stosunkowo dość pomyślnie. Mianowicie od r. 1948 obserwujemy coraz silniejsze popieranie Niemiec zachodnich przez Stany Zjednoczone. Uwidoczniła się to w dążeniach do utworzenia separatystycznego państwa, w postaci szerokiego udzielania pożyczek marszallowskich, które mimo że niewielkiej sumy odgrywały rolę „zapłonu“ dla gospodarki zachodnio-niemieckiej. Od r. 1948, kiedy to Stany Zjednoczone zdecydowały się forsować Niemcy zachodnie jako swego europejskiego sojusznika „numer jeden“, zaczął napływać w przyspieszonym tempie do Niemiec zachodnich kapitał amerykański pod postacią planu Marshalla. Oblicza się, że w latach 1948—1952 gospodarka zachodnio-niemiecka otrzymała w ramach tej „pomocy“ finansowej około 4,2 miliarda dolarów, czyli około 20 miliardów DM³.

Rozpoczęta agresja w Korei latem 1950 r. spowodowała, jak wiadomo, z jednej strony silne przestawienie gospodarki głównych krajów kapitalistycznych na tory zbrojeń, a forsowna militaryzacja całej gospodarki w takich krajach, jak Stany Zjednoczone czy też W. Brytania, doprowadziła do zmniejszenia nacisku ze strony tych krajów na rynki eksportowe. Powstała w ten sposób próżnię szybko wypełniły monopole zachodnio-niemieckie, które raz usadowiwszy się nie zamierzają dobrowolnie opuścić zajętego miejsca. W tym samym czasie ekonomika zachodnio-niemiecka miała olbrzymią przewagę nad swymi konkurentami, przewagę nie w sensie gospodarczym, o czym będziemy jeszcze dalej

³ Por. „Deutschland Jahrbuch 1953“ wydany w Essen w r. 1953, s. 324; „Wiederaufbau im Zeichen des Marshallplanes 1948—1952“ wydany przez *Bundesminister für den Marshallplan* w Bonn, 1953, s. 23 oraz „Geschäftsbericht der Bank der Deutschen Länder“ wydany we Frankfurcie nad Menem, 1950, s. 31.

mówić, ale w tym, że nie była obciążona ze względów politycznych wyścigiem zbrojeń. Cały więc potencjał przemysłowy mógł być zaangażowany w produkcji na rynek wewnętrzny i zewnętrzny. Obsługiwanie poprzez eksport niektórych potrzeb militarnych państw kapitalistycznych nie mogło w żadnym stopniu zmniejszyć lub zahamować nacisku na rynki zagraniczne. Jednocześnie pamiętać trzeba o tym, że ekspansja ekonomiczna monopolii zachodnio-niemieckich rozpoczęła się w chwili, kiedy w rejonach Środkowego i Bliskiego Wschodu oraz południowej Azji powstały nowe, niepodległe państwa, gospodarczo nierozwinięte, a potrzebujące dla urzeczywistnienia swych ambitnych planów gospodarczych, pomocy ze strony państwa wysoko uprzemysłowionego. Zaangażowane w produkcji zbrojeniowej największe państwa kapitalistyczne nie mogły poświęcić tyle koniecznej uwagi, tak że dla koncernów zachodnio-niemieckich znalazł się i tutaj szeroki rynek zbytu. Wreszcie ostatnim, ale bynajmniej nie małego znaczenia jest fakt, że forsowana przez Stany Zjednoczone tzw. integracja europejska, wykorzystana została przez monopole zachodnio-niemieckie do wtargnięcia na rynki swych zachodnich sąsiadów. Nie kto inny jak tylko sam minister gospodarki w rządzie bońskim, dr Erhard stwierdził, że „podjęliśmy handel w pierwszym rządzie z naszymi sąsiadami i przez szeroką bramę Europejskiej Unii Płatniczej i OEEC (organizacji państw marszallowskich) weszliśmy na rynek europejski”⁴.

W pierwszych latach po kapitulacji handel zagraniczny Niemiec zachodnich prawie że nie istniał lub się utrzymywał na niskim poziomie. Niska produkcja przemysłowa, chaos w gospodarce, surowe ograniczenia ze strony mocarstw zachodnich w zakresie wymiany doprowadziły do tego, że z jednej strony poziom eksportu był niezmiernie niski, a z drugiej strony do tego, że struktura wywozu była narzucona i nie odzwierciedlała struktury gospodarki. Eksportowano bowiem z Niemiec takie surowce jak żelazo, złom, drzewo, które przed rokiem 1939 wywożone były z Niemiec w minimalnej ilości lub nawet były importowane. W bezlitosny sposób wykorzystywano reparacje, aby pod przykrywką likwidacji przemysłu wojennego zniszczyć przedwojennych konkurentów. W tym procederze celowały szczególnie firmy brytyjskie⁵.

W okresie lat 1945—1949 handel zagraniczny Niemiec zachodnich wyglądał w cyfrach jak następuje:⁶

	I m p o r t			eksport	nadwyżka importu
	finansowany przez pomoc zagranicy	handlowy	razem		
1945 sierpień — grudzień	64	32	96	52	44
1946	468	221	689	201	488
1947	606	243	843	315	528
1948	1.026	562	1588	642	946
1949	956	1281	2237	1123	1114

⁴ Dr. Ludwig Erhard, Deutschlands Rückkehr zum Weltmarkt, Düsseldorf 1953, s. 13.

⁵ Por. G. W. Harmssen, Am Abend der Demontage-Sechs Jahre Reparationspolitik. Bremen 1951, stron 19. Autor cytuje tam na s. 19 taki fakt, że brytyjskie

Jednakże już w następnym okresie, trwającym do chwili obecnej, widać gwałtowną drogę w górę handlu zagranicznego Niemiec zachodnich. Rosnący z każdym rokiem eksport jest odbiciem wzmoczonej ekspansji ekonomicznej monopolii niemieckich. Podczas gdy w roku 1950 eksport Niemiec zachodnich wyniósł 8,4 mld DM, to w r. 1955 cyfra ta skoczyła już do 25,3 mld DM, a więc wzrosła prawie o 300%, co jest zjawiskiem rzadkim w świecie kapitalistycznym. Z 27 miejsca jako eksporter w świecie kapitalistycznym w r. 1949, Niemcy zachodnie przesunęły się obecnie na trzecie miejsce po Stanach Zjednoczonych i W. Brytanii, osiągając jednocześnie prawie że przedwojenny udział w ogólnym eksporcie świata kapitalistycznego.

Gdy jednak rozpatrzymy udział Niemiec zachodnich w liczbach bezwzględnych, wtedy stwierdzimy, że różnice w wysokości wywozu Stanów Zjednoczonych i W. Brytanii z jednej strony a Niemiec zachodnich z drugiej strony są bardzo poważne. Ogólna bowiem wartość wywozu zachodnio-niemieckiego wynosi 32% sumy wywozu amerykańskiego i 62,5% sumy wywozu brytyjskiego.

Poniższa tabela mówi, w jakim stopniu Niemcy zachodnie przywróciły swoje pozycje na światowym rynku kapitalistycznym⁷.

Udział najważniejszych krajów kapitalistycznych w ogólnym eksporcie świata kapitalistycznego.

	1936	1946	1950	1951	1952	1954
Stany Zjednoczone	11,7	23,4	18,2	19,7	20,5	21,1
Anglia	10,6	12,3	11,2	9,6	9,9	10,4
Francja	4,6	3,7	5,4	6,5	5,6	5,7
Niemcy zachodnie ⁸	6,6	1,5	3,5	4,6	5,5	6,5

Zwrócić należy także uwagę na to, że w eksporcie zachodnio-niemieckim bierze udział w wysokim stopniu tylko kilka gałęzi produkcji. I tak np. r. 1955 na ogólną sumę 25 miliardów DM eksportu wyroby przemysłu maszynowego uczestniczyły kwotą 5 miliardów DM, na przemysł chemiczny przypadało ok. 3,4 miliardy, na eksport samochodów 2,5 miliarda DM. Niektóre przemysły wykazują niezmiernie wysoki udział produkcji eksportowej. W przemyśle maszynowym na eksport przeznaczają się 40% produkcji, przemysł optyczny wywozi 60% swej produkcji, przemysł budowy samochodów eksportuje ok. 50% swej globalnej produkcji. Powoduje to wzrost dysproporcji w gospodarce zachodnio-niemieckiej, gdyż z natury rzeczy do tych gałęzi przemysłu kieruje się większą częścią inwestycji. Właśnie te wyżej wymienione przemysły zaінwestowały w r. 1953 ok. 2/3 ogólnej sumy inwestycji, zatrudniając wszakże ok. 50% z ogółu pracujących w przemyśle. Reszta przemysłu otrzymała tylko 12% ogólnej sumy

zjednoczenia przemysłowe kierowały listy pochwalne do swych „przedstawicieli“ w Niemczech zachodnich za dobrze wykonaną „pracę“ przy niszczeniu niemieckich firm konkurencyjnych.

⁶ Henry C. Wallich, *Die Triebkräfte des deutschen Wiederaufstiegs*. Frankfurt n. Menem 1955, s. 217.

⁷ *Der Volkswirt* z 20 grudnia 1952; *Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland* za rok 1955, s. 72—73; Hans W. Aust, *Die Expansionspolitik der westdeutschen Monopolisten in Deutsche Aussenpolitik*, nr 1 i 2 (1956).

⁸ Do roku 1945 całe Niemcy.

inwestycji. Taka jednak sytuacja jest niebezpieczna, gdyż naraża się dużą zależnością od wahań koniunkturalnych, zachodzących stale na rynkach zagranicznych, a niezależnych od gestii polityki gospodarczej Niemiec zachodnich, co się natychmiast też odbija na sytuacji zakładu i uwidacznia np. w formie zwalniania robotników, powstaniu trudności w spłacie zaciągniętych kredytów itp.

Ale i w tym wypadku konieczne jest zwrócenie uwagi na to, że mimo wysokich kwot eksportowych w niektórych gałęziach przemysłu nie zdołały one do dnia dzisiejszego, raz wyparte przez swych anglosaskich konkurentów, odzyskać swych czołowych pozycji w świecie. I tak np. przemysł maszynowy w okresie przedwojennym w światowych obrotach artykułami tego przemysłu partycypował w granicach od 25 do 30% zajmując tym samym pierwsze miejsce przed Stanami Zjednoczonymi i W. Brytanią, w r. 1953 osiągnął dopiero 19% i, rzecz jasna, stracił swe pierwsze miejsce na rzecz swych konkurentów amerykańskich i brytyjskich.

Drugim przykładem jest przemysł chemiczny. W r. 1913 w tej gałęzi przemysłu Niemcy w handlu światowym zajmowały pierwsze miejsce z 26,7%, na drugim miejscu była W. Brytania z 15,8%, na trzecim dopiero Stany Zjednoczone z 9,8%. W r. 1952 sytuacja zmieniła się radykalnie. Na pierwsze miejsce wysunęły się Stany Zjednoczone z 27,5%, na drugie — W. Brytania z 13,5%. Monopoliści zachodnio-niemieccy kontentują się tymczasem trzecim miejscem — z 10,5%.

Jakie są kierunki geograficzne ekspansji Niemiec zachodnich?

Jak już zaznaczyliśmy, w pierwszym okresie, po roku 1949, Niemcy zachodnie weszły szerokim torem na rynki krajów ościennych. Do dnia dzisiejszego ok. 60% eksportu zachodnio-niemieckiego kieruje się do Europy zachodniej. Gros eksportu znajduje swój zbytny w Holandii, Belgii, Austrii, Szwecji, Szwajcarii, Danii i Norwegii. W większości tych krajów Niemcy zachodnie zajmują pierwsze miejsce wśród importerów, w innych kroczą tuż za W. Brytanią lub Stanami Zjednoczonymi. Wykorzystują istniejący w tych krajach „głód dolarowy“ jak i liberalizację wymiany handlowej w ramach Europejskiej Unii Płatniczej. Z wyjątkiem jedynie Norwegii, gdzie eksporterzy brytyjscy posiadają silną pozycję, niemal na każdym ważniejszym rynku zachodnio-europejskim można było w ostatnich latach zaobserwować stały wzrost udziału Niemiec zachodnich. Na rynku szwajcarskim udział Niemiec zachodnich w handlu maszynami elektrycznymi zwiększył się na przestrzeni lat 1954—1955 o 8%, natomiast udział brytyjski spadł w tym samym czasie o 2%. Na terenie Francji udział Niemiec zachodnich podniósł się o 7%, a W. Brytanii zmniejszył się o 3%. W handlu pojazdami mechanicznymi powiększył się udział Niemiec zachodnich na rynku szwedzkim o 22%, podczas gdy udział W. Brytanii spadł o 18%. Takie same objawy spotyka się i na innych rynkach Europy zachodniej.

W ostatnim okresie obserwujemy wzmożone zainteresowanie monopoli zachodnio-niemieckich rynkami zbytu w nowo powstałych krajach Bliskiego i Środkowego Wschodu czy południowej Azji, jak np. w Egipcie, Indiach, Burmie, Pakistanie. Wykorzystując zachwianie pozycji brytyjskich w tych krajach, eksporterzy zachodnio-niemieccy umacniają tam swe pozycje rozszerzając z każdym rokiem swą wymianę z krajami tego obszaru. Jednym np. takim z nowych terenów ekspansji koncernów zachodnio-niemieckich jest Indonezja, gdzie w krótkim okresie czasu eksport brytyjski zanotował kolejną porażkę w walce

z nie przebierającym w środkach konkurentem zachodnio-niemieckim. W okresie od 1950 do 1954 r. Niemcy zachodnie powiększyły swój wywóz do tego kraju przeszło trzykrotnie. Podobne zjawisko obserwujemy w Indiach, gdzie w tym samym czasie przywóz zachodnio-niemiecki wzrósł przeszło o 500⁰/. Takie samo zjawisko widzimy w krajach, jak Iran czy Egipt, gdzie wykorzystując spadek wpływów politycznych Wielkiej Brytanii jak i wrogość tych krajów do mocarstw kolonialnych, monopole zachodnio-niemieckie stają się poważnymi kontrahentami tych krajów. Ilustrują to poniższe dane dotyczące eksportu w milionach DM w ostatnich latach:

Eksport do krajów:		
	1954	1955
Hongkong	93	76
Burma	58	47
Indie	374	590
Pakistan	113	121
Malaje	66	89
Indonezja	174	211
Japonia	175	170
Syjam	91	84
	1.144	1.388

Podobny trend rozwojowy można zaobserwować w handlu Niemiec zachodnich z krajami Bliskiego i Środkowego Wschodu. W okresie od 1950 do 1955 roku krzywa wzrostu wymiany pięła się gwałtownie do góry. Wystarczy, jeśli się powie, że na przestrzeni tych 6 lat wolumen wymiany wzrósł o ok. 385⁰/. W podziale na poszczególne, ważniejsze kraje rozwój eksportu przemysłu zachodnio-niemieckiego przedstawiał się jak następuje: (w mil. DM)

Eksport do krajów: 1950—1955		
Turcja	236,9	513,3
Egipt	80,7	227,5
Iran	39,1	176,4
Irak	1,5	85,3
Izrael	2,2	263,0 *
Wszystkie kraje tego rejonu	407,5	1.563,5

Szczególne miejsce w ekspansjonistycznych planach monopoli zachodnio-niemieckich zajmuje kontynent afrykański. Istniejące w Niemczech zachodnich urzędy informacji dla eksporterów kierowane są przez „znawców“ tego terenu, którzy tym terenem „interesowali“ się już w okresie hitlerowskim.

W okresie ostatnich pięciu lat eksport zachodnio-niemiecki na tereny afrykańskie wzrósł znacznie. Oto kilka liczb (w mln DM) ⁹:

	1950	1954
Afryka ogółem	292,1	1 328,7
Unia Południowo-Afrykańska	83,8	258,7
Kolonie i terytoria francuskie	20,8	185,9
Kolonie brytyjskie	47,5	431,4
Liberia	1,6	201,3

* Jednostronne dostawy zachodnio-niemieckie w ramach porozumienia o odszkodowaniach.

⁹ Zestawiono wg „Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland“ za rok 1952 (s. 258 i 259) i za rok 1955 (s. 292 i 293).

Z terenów zamorskich jednakże głównym odbiorcą towarów zachodnio-niemieckich są kraje Ameryki Łacińskiej. Ale ten rynek zbytu nie jest nowym dla Niemiec. Już w okresie przedwojennym przeszło 10% wolumenu eksportu kierowane było do krajów tego kontynentu. Silne wpływy polityczne Niemiec w poszczególnych krajach Ameryki Łacińskiej ułatwiały znakomicie penetrację oraz prowadzenie walki z firmami konkurencyjnymi. Po wojnie odnowiono kontakty i w krótkim czasie nie tylko odzyskano pozycję z r. 1936 czy 1938, ale poważnie ją poprawiono. Z cyfrą przeszło 3 miliardów DM eksportowanych towarów Niemcy zachodnie zajęły w Ameryce Południowej trzecie miejsce po Stanach Zjednoczonych i W. Brytanii. Jednakże w poszczególnych krajach czy też na odcinku przywozu pojedynczych artykułów sytuacja wygląda bardzo często o wiele korzystniej dla monopoli zachodnio-niemieckich. Tak np. w Argentynie wydarto palmę pierwszeństwa firmom amerykańskim w przywozie samochodów, dostarczając prawie półtora raza więcej wozów niż one¹⁰.

W Brazylii, Argentynie i Wenezueli eksporterzy zachodnio-niemieccy zdobyli już przewagę nad rywalami brytyjskimi.

Czym można wytłumaczyć tak szybki i szeroki wzrost eksportu zachodnio-niemieckiego?

Na wstępie pisaliśmy już o sytuacji politycznej, która ułatwiła start monopolom zachodnio-niemieckim na rynkach światowych. Ale same warunki polityczne nie byłyby wystarczające do utrzymania się wśród ostrej konkurencji brytyjskiej, amerykańskiej czy francuskiej. Musiały istnieć inne przyczyny natury ekonomicznej, które czyniły towary zachodnio-niemieckie szczególnie atrakcyjnymi. Takich przyczyn wymienić można kilka:

a) Istnienie poważnego potencjału produkcyjnego, jakim rozporządzał przemysł zachodnio-niemiecki, pozwalało mu na skierowanie dużej części produkcji na eksport bez zakłóceń na rynku wewnętrznym. Jednocześnie ten stan rzeczy sprawiał, że terminy dostaw ze strony eksporterów zachodnio-niemieckich były w porównaniu z terminami dostaw, jakie wysuwały obciążone produkcją zbrojeniową monopole brytyjskie czy też amerykańskie, niezmiernie krótkie i przez to chętnie akceptowane przez poszczególne kraje.

b) Niewątpliwie niższe w porównaniu z innymi krajami Europy zachodniej płace robotników zachodnio-niemieckich powiększały konkurencyjność towarów. Prasa zachodnio-europejska, jak i oficjalne publikacje gospodarcze Organizacji Narodów Zjednoczonych zgodne są co do tego, że właśnie niski poziom płac zezwala firmom zachodnio-niemieckim na stosowanie niekiedy cen dumpingowych i udzielanie 20% zniżek cen, jeśli zachodzi po temu potrzeba. Na podstawie miesięcznych statystyk ONZ, które zawierają także wysokość płac w poszczególnych krajach kapitalistycznych, stwierdzić można, że np. w r. 1953 stawki za godzinę w centach amerykańskich kształtowały się następująco: we Francji 35 centów, w W. Brytanii 48 centów, a w Niemczech zachodnich 38 centów. Ponadto oblicza się, że płace robotnika amerykańskiego są obecnie wyższe od płac zachodnio-niemieckich o 171%, robotnika brytyjskiego o 35%, natomiast we Francji niższe o 22%. Obliczając jednak koszty robocizny na jednostkę wyrobu widać, że najniższe są w Niemczech zachodnich. Niższe są od kosztów po-

¹⁰ Według *Die Welt* z 13 kwietnia 1954 r.

noszonych we Francji, a także niższe o 13% od amerykańskich, mimo że wydajność pracy robotnika amerykańskiego jest b. wysoka. Od kosztów brytyjskich koszty zachodnio-niemieckie były niższe o niecałe 30%. Z tego też powodu ceny na towary oferowane za granicą mogą być utrzymane na niskim poziomie w porównaniu z cenami innych krajów zachodnio-europejskich. I tak np. gdy ceny eksportowe francuskie na artykuły przemysłu elektrotechnicznego wynoszą 100 punktów, to ceny na towary zachodnio-niemieckie kształtują się w granicach od 42 do 72 punktów¹¹.

c) Trzecim czynnikiem, ułatwiającym ekspansję ekonomiczną monopolom zachodnio-niemieckim, jest szerokie subsydiowanie eksportu i wydatna pomoc udzielana przez rząd boński. Popieranie eksportu wyraża się w kredytach eksportowych, ubezpieczeniu kredytu i subwencjach podatkowych. Tak więc towary, stanowiące przedmiot eksportu z Niemiec zachodnich, zwalniane są od podatku obrotowego i uzyskują ponadto inne ułatwienia podatkowe. Monopolom pozwala się na odpisywanie z uzyskanych kwot eksportowych pewnych sum wolnych od opodatkowania.

Dalszym poparciem dla monopolu są ułatwienia w uzyskiwaniu kredytów poprzez banki handlu zagranicznego. W tym celu utworzono w r. 1952 *Ausfuhr-Kredit AG*, który eksporterom zachodnio-niemieckim udziela poważnych kredytów, z terminem spłaty od 6 miesięcy do 4 lat. Dotychczas wymagano, aby eksporter dysponował sumą równą 20% uzyskanej pożyczki. Obecnie kwotę tę podniesiono do 40%, tak iż automatycznie odebrano możliwość uzyskania kredytu przez firmy małe i średnie, nie dysponujące dużym kapitałem. Z funduszu, wyasygnowanego przez rząd boński na cele popierania eksportu zachodnio-niemieckiego 50% sumy przyznano koncernowi Kruppa, a po 25% dwom innym wielkim firmom, podporządkowanym Kruppowi i Klöckernowi. Ponadto rządy krajów zachodnio-niemieckich przejmują od poszczególnych firm tzw. „gwarancje wyników“ przy okazji zakładania przez te firmy oddziałów za granicą. Dzięki temu w okresie 1954—1955 120 firm hamburskich utworzyło swe oddziały zagraniczne. Ale dotychczasowe środki, które znacznie przewyższają podobne kroki ze strony innych rządów zachodnio-europejskich, już nie wystarczają eksporterom zachodnio-niemieckim. Prasa fachowa, np. *Frankfurter Allgemeine Zeitung* pełna jest coraz to nowych żądań, czy to w postaci otwarcia nowego banku dla udzielania kredytów długoterminowych, którego kapitał zakładowy miałby być pokryty z funduszy rządowych, a więc z podatków. Bank taki mógłby udzielać pożyczek do ogólnej sumy dwóch miliardów DM, płatnych n a w e t po 5 latach¹².

Wymieniony dziennik żądał także otoczenia handlu zagranicznego jeszcze większą niż dotychczas opieką ze strony państwa, argumentując przy tym, że przecież właśnie eksport jest źródłem *prosperity* i stanowi jedno z głównych źródeł dochodu narodowego.

Jak podał tygodnik *Deutsche Woche*, z powyższej sumy powinno korzystać najwyżej 30 wielkich firm biorących udział w uprzemysławianiu krajów słabych gospodarczo¹³.

¹¹ Wg *Der Volkswirt* z 10 kwietnia 1954 r.

¹² Wg *Frankfurter Allgemeine Zeitung* z 22 lutego 1956 r.

¹³ *Deutsche Woche*, Monachium, z 18 lipca 1956 r.

Z nowym planem dalszego popierania eksportu wystąpił ostatnio Schacht, który sam prowadzi bank eksportowy. Proponuje on, aby rząd federalny wykorzystał swoje saldo dodatnie w Banku Krajów Niemieckich do zakupu części dewiz, jakimi ten Bank dysponuje. Następnie dewizy te miałyby być postawione do dyspozycji *Deutsche Golddiskontobank*, który z kolei użyłby ich do szerokiego finansowania eksportu. Zdaniem Schachta, pomyślna koniunktura eksportowa nie może być uważana za trwałą i nawet 10 lub 20% wy spadek może zmienić radykalnie sytuację. A spadek taki może być spowodowany nie tylko przez czynniki gospodarcze, ale i polityczne.

Sukcesy Niemiec zachodnich na rynkach zagranicznych, uzyskiwane w dużej mierze kosztem swych współzawodników, wywołują duże zaniepokojenie, szczególnie wśród Brytyjczyków. Jesteśmy więc świadkami, jak zwłaszcza pomiędzy tymi dwoma krajami, a w mniejszym stopniu i Francją, toczy się ostra walka konkurencyjna, gdzie strony nie przebierają w środkach.

Koła brytyjskie już od dawna zwracały uwagę na niebezpieczeństwo odradzającego się przemysłu zachodnio-niemieckiego. Jeszcze w grudniu 1947 roku brytyjski *Daily Mail* pisał, że „Niemcy mogą rzucić na rynek światowy tonę węgla czy stali po tak niskich cenach, że amerykańscy i angielscy ludzie interesu mdleją tyle razy, ile razy sobie o tym przypomną“. A w kilka lat później, w okresie ofensywy zachodnio-niemieckich monopolii, *Financial Times*, organ brytyjskiej finansjery prorokował, że: „Należy liczyć się z tym, że stracimy poważną ilość rynków zbytu w Ameryce Południowej i na Bliskim Wschodzie. Niemcy zachodnie górują już nad Wielką Brytanią w handlu z krajami europejskimi“¹⁴.

W dwa lata później cytowany wyżej dziennik *Daily Mail* alarmował już swych czytelników: „Niemcy siedzą nam znów na karku. Przemysłowcy brytyjscy zdają sobie coraz wyraźniej z tego sprawę. Nie potrwa długo — a prawda o konkurencji niemieckiej dotrze do wszystkich przemysłowców i handlowców angielskich. Jeśli posłuchać rozmów, jakie prowadzą wielcy przemysłowcy, to usłyszeć można coraz częściej słowa: „niemiecka konkurencja“¹⁵.

Monopolisci brytyjscy liczą, że jednym ze skutecznych sposobów ograniczenia ekspansji Niemiec zachodnich na rynkach światowych będzie jak najszybsze obciążenie tego kraju wysokimi wydatkami wojskowymi tak, aby przemysł zachodnio-niemiecki miał ograniczone możliwości eksportu. Sprawą tą Brytyjczycy zajmują się już od szeregu lat. Właśnie nie kto inny jak obecny premier Eden dnia 15 maja 1952 r. wypowiedział w Izbie Gmin aktualne do dzisiaj słowa:

„Czy mamy pozwolić, aby przemysł niemiecki konkurował z aliantami na rynkach całego świata nie ponosząc żadnych ciężarów i nie odczuwając jakichkolwiek ograniczeń nakładanych przez zbrojenia na nasz własny wysiłek eksportowy?“¹⁶

Londyński dziennik *Times*, omawiając sprawę ponoszenia przez rząd boński kosztów stacjonowania wojsk zachodnich mocarstw okupacyjnych, przypominał jednocześnie, że Niemcy posiadają przewagę na rynkach zagranicznych, gdyż

¹⁴ Wg *Financial Times* z 15 września 1952 r.

¹⁵ Wg *Daily Mail* z 22 lutego 1954 r.

¹⁶ Wg *Hansard*, nr 89, t. 500, s. 1463—1464.

ich program wojskowy nie absorbuje poważnie sił roboczych i środków produkcji¹⁷.

Jednakże wydarzenia ostatnich miesięcy zdają się nie spełniać cichych marzeń eksporterów brytyjskich czy też francuskich. Konieczność uzbrojenia nowych dywizji Wehrmachtu nie pomieszała szyków koncernom zachodnio-niemieckim. Niezbędne czołgi, armaty, samoloty nie będą bowiem w pierwszych latach produkowane masowo na terytorium Republiki Federalnej, ale zostaną zakupione poza granicami kraju, jak np. w Turcji i we Włoszech. W efekcie doprowadziło to do tego, że potencjał produkcyjny przemysłu zachodnio-niemieckiego stoi w dalszym ciągu do dyspozycji eksportu.

Z powodu obaw przed rosnącą konkurencją zachodnio-niemiecką coraz częściej podnoszą się głosy w W. Brytanii, a także i we Francji, przeciwko zjednoczeniu Niemiec. Callender, korespondent dziennika *The New York Times*, pisał:

„Niemiecka jedność w jakiegokolwiek bądź to postaci nie w smak jest ani Francuzom, którzy obawiają się silnych Niemiec, ani też Brytyjczykom, którzy już obecnie odczuwają skutki konkurencji niemieckiej na rynkach światowych, a która wzmoże się po zjednoczeniu Niemiec“¹⁸.

Tę rywalizację brytyjsko-niemiecką widzą także i Niemcy, mimo że niektóre koła czynią liczne próby jej bagatelizowania. Na odczycie wygłoszonym w *Rhein-Ruhr Club* w Essen na temat „Niemcy-Anglia 1815—1914 — nauki na dzisiaj“ profesor historii Schramm wyraźnie powiedział, że

„groźba niemiecko-brytyjskiej rywalizacji gospodarczej jest obecnie większa niż kiedykolwiek w XIX wieku. Każdy niemiecki sukces gospodarczy na świecie jest obciążeniem na hipotece stosunków niemiecko-angielskich.“

Jednocześnie profesor Schramm zaproponował jako środek zapobiegawczy dalszej walce konkurencyjnej podział sfer wpływów, ustalenie kwot produkcji i uzgodnienie charakteru eksportu¹⁹.

Ale odzywają się inne głosy, bardziej agresywne. Ukazujące się właśnie w Düsseldorfie, stolicy przemysłu zachodnio-niemieckiego, pismo *Handelsblatt* nawoływało, aby „wreszcie pokazać zęby zagranicznemu konkurentowi“.

Nie tylko W. Brytania odczuwa skutki powrotu na rynki światowe monopoli zachodnio-niemieckich. Także inne kraje zachodnio-europejskie, jak Francja, Belgia, Holandia, toczą boje z monopolistami Ruhry. Już w r. 1954 eksport zachodnio-niemiecki przewyższył eksport francuski, a w roku następnym różnica ta jeszcze się spotęgowała. W handlu europejskim udział Niemiec zachodnich jest wyższy od udziału Francji 1,6 razy. Zachodnio-niemiecki dziennik *Die Presse* w artykule z 17 kwietnia 1955 r., zatytułowanym „Francja obawia się niemieckiego apetytu“, stwierdził, że we Francji

„jedyną receptą na konkurencję zachodnio-niemiecką była chęć utrwalenia pozycji zwycięzcy. Symbolem francuskiego strachu przed niemiecką konkurencją są samochody ludowe (*Volkswagen*). Prawie każda grupa gospodarcza stoi wobec walki z tańszymi i często lepszymi niemieckimi wyrobami.“

Również monopolisci amerykańscy zaczynają rozumieć, że popierając odbudowę potencjału przemysłu zachodnio-niemieckiego wyzwolili siły, nad któ-

¹⁷ Wg *The Times*, z 8 lutego 1956 r.

¹⁸ Wg *The New York Times* z 2 listopada 1955 r.

¹⁹ Wg *Industriekurier*, Düsseldorf, z dnia 20 marca 1956 r.

rzymi im coraz trudniej sprawować kontrolę. Najwybitniejszy dziennik amerykański *The New York Times* pisał, że odbudowany przemysł zachodnio-niemiecki stał się najniebezpieczniejszym konkurentem Stanów Zjednoczonych na rynkach krajów południowo-amerykańskich. Przedstawiciele *Wall-Street* domagają się coraz energiczniej zastosowania środków zapobiegawczych przeciwko wzmagającej się konkurencji zachodnio-niemieckiej.

Zdają sobie z tego dobrze sprawę eksporterzy zachodnio-niemieccy. Coraz trudniej przychodzi im zdobycie nowych rynków, a utrzymanie uprzednio wydartych już pozycji odbywa się w toku ostrej walki konkurencyjnej. Prasa zachodnio-niemiecka publikuje często alarmujące doniesienia o trudnościach zachodnio-niemieckich eksporterów ze zbyciem towarów. Dziennik *Frankfurter Allgemeine Zeitung* w dn. 19 maja 1956 r. z zaniepokojeniem donosił o stagnacji w eksporcie samochodów, który odgrywa poważną rolę w wywozie. Udział tego artykułu w wywozie spadł w ciągu kwietnia, w porównaniu z marcem o 9,1⁰%. „Krzywa eksportu nie idzie już do góry“ — oto motto tego artykułu. Ten sam ton, te same obawy znajdujemy w poważnym organie gospodarczym, jakim jest stuttgarcki *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung*, z dnia 24 maja br. przy analizie sytuacji zachodnio-niemieckiego eksportu na rynki Bliskiego i Środkowego Wschodu. Na rosnące trudności z Niemiec zachodnich w eksporcie także zwracają uwagę autorzy wydanej w Nowym Jorku książki pt. „Ekonomia polityczna amerykańskiej polityki zagranicznej“, gdzie w rozdziale poświęconym Niemcom zachodnim czytamy, że

„Mniej korzystne natomiast są zewnętrzne warunki rozwoju gospodarki zachodnio-niemieckiej, możliwości zwiększenia eksportu. I tu leży główne niebezpieczeństwo dla Stanów Zjednoczonych — trudności w rozwoju eksportu, a w konsekwencji gospodarki zachodnio-niemieckiej, grożą zwrotem całej polityki zagranicznej NRF ku zwiększeniu handlu ze Wschodem, ku postawieniu na pierwszym miejscu problemu zjednoczenia Niemiec, zamiast sprawy sojuszu z Zachodem.

...Jakie są więc widoki zachodnio-niemieckiego eksportu przemysłowego? Na to pytanie także trudno jest odpowiedzieć, ponieważ dane za kilka lat ubiegłych odzwierciedlają szybki wzrost niemieckiego eksportu z bardzo niskiego poziomu lat 1948—1949. Istnieją jednak wskazówki, że siła nabywcza rynków eksportowych, do których Niemcy mają dostęp, nie wystarczy do utrzymania tempa rozwoju zachodnio-niemieckiego wywozu na poziomie lat ostatnich. Ponadto przemysł zachodnio-niemiecki nie ma chronicznych kolonialnych lub podobnych do strefy sterlingowej rynków zbytu. Stosunkowo korzystna pozycja eksportowa, jaką posiada on w Europie południowo-wschodniej, została zlikwidowana. Został on odcięty od szerokiego rynku w Niemczech wschodnich. Słowem, pomimo konkurencyjności niemieckiego przemysłu eksportowego, jego długofalowe perspektywy nie są zachęcające, chociaż na krótszą metę będzie on prawdopodobnie nadal odzyskiwał przedwojenne rynki i powiększał swój udział w eksporcie światowym. Ale gdy eksport niemiecki już je odzyska w pełni, wtedy odczuje on skutki niedostatecznego rozwoju światowego rynku wyrobów przemysłowych i amerykańskiej konkurencji.“²⁰

Zdają sobie dobrze z tego sprawę monopole zachodnio-niemieckie. Nadeszła obecnie chwila, wymagająca poważnego wysiłku ze strony gospodarki zachodnio-niemieckiej, aby mogła ona dalej utrzymać zdobyte w okresie zimnej

²⁰ W. Y. Elliott i inni: „The Political Economy of American Foreign Policy“. Sprawozdanie grupy badawczej pod przewodnictwem Williama Y. Elliotta i pod auspicjami Fundacji Wilsona oraz Krajowego Stowarzyszenia dla Planowania. Nowy Jork 1955, s. 124.

wojny pozycje na rynkach światowych. Biuletyn korespondencji gospodarczej *West-Ost Wirtschaftsdienst*, analizując zmiany, które zaszły w ostatnim okresie w polityce międzynarodowej, pisał:

„Państwo zachodnio-niemieckie powinno uzyskane w latach zimnej wojny sukcesy gospodarcze, które wywołują za granicą jako cud niemiecki wiele zazdrości, wykorzystać obecnie do umocnienia i rozbudowy osiągniętych sukcesów. Najbliższe czasy będą dla nas trudne, ale przetrzymamy je łatwiej, kiedy będziemy mieli solidny fundament. Pewną jest rzeczą, że nowe wiatry w polityce światowej nie będą już pomyślnie dla gospodarki zachodnio-niemieckiej.“²¹

Coraz większe trudności w zbyciu towarów, coraz ostrzejsza konkurencja, szczególnie ze strony firm brytyjskich, zmusza przemysł zachodnio-niemiecki do szukania nowych rynków zbytu. Jesteśmy więc świadkami rosnącego zainteresowania Niemiec zachodnimi krajami Bliskiego i Środkowego Wschodu, południowej Azji, a więc tymi terenami, które stosunkowo niedawno uzyskały niepodległość i niechętnie wiążą się z wielkimi potęgami kolonialnymi, podejrzewając je ciągle o chęć narzucenia pod przykrywką wymiany, dyskryminujących warunków politycznych lub ponownego uzależnienia ich kraju. Natomiast eksporterzy zachodnio-niemieccy są w tym wypadku w pozycji szczególnie dogodnej, głosząc wszędzie, że nie mają żadnych ambicji politycznych, a zainteresowani są jedynie w rozwoju wymiany handlowej. Miarodajne koła w bońskim min. gospodarki podkreślają przy każdej okazji, że państwa Bliskiego i Środkowego Wschodu znajdują w Niemieckiej Republice Federalnej partnera handlowego, nie mającego ambicji politycznych. Odbywający w zakerwcu br. podróż po Niemczech zachodnich egipski minister bez teki Sadaat na zakończenie swej wizyty oświadczył, że Egipt jest szczególnie zainteresowany w pogłębieniu stosunków z Niemiecką Republiką Federalną, gdyż NRF, w przeciwieństwie do innych uprzemysłowionych krajów, nie stosuje polityki kolonializmu, lecz zawsze wykazuje gotowość przyjęcia z pomocą gospodarczą i radami technicznymi młodym narodom, które muszą rozwiązać wiele problemów.

W takich warunkach przemysł zachodnio-niemiecki rozpoczął przygotowania do nowej ofensywy eksportowej. Pierwszą oznaką na tym odcinku są odbyte niedawno dwie podróże przedstawicieli monopoli Niemiec zachodnich do krajów Azji. Jedną z nich przedsięwziął Alfred Krupp, drugą — delegacja pod kierownictwem Fritza Berga, przewodniczącego Federalnego Zw. Przemysłu Niemieckiego. Odwiedzano takie kraje, jak Indie, Pakistan, Syjam, Indonezja, Burma i Japonia. Byłoby dużym uproszczeniem widzieć w tych wizytach tylko chęć przeciwdziałania ofensywie krajów socjalistycznych na tych terenach. Potencjał świata zachodniego — pomijając już same Niemcy zachodnie — jest zbyt słaby, aby w ogóle nie dopuścić państw obozu socjalistycznego do konkurowania na rynkach Azji. Obydwo delegacjom chodziło przede wszystkim o to, aby poprzez nawiązanie szerokiej wymiany z tymi krajami, poprzez pomoc w uprzemysłowieniu stworzyć dla zachodnio-niemieckich towarów przemysłowych dogodne rynki zbytu. Jednakże obydwaj plany, jakie przedstawili Krupp i Berg, mimo że zmierzają do jednego celu, różnią się od siebie. Co proponuje więc Krupp?

Plan Kruppa, zwany także „punktem 4 1/2“, nawiązuje do „czwartego punktu Trumana“, który miał, jak wiadomo, za zadanie poprzez udzielanie „pomocy“

²¹ *West-Ost Wirtschaftsdienst*, Bad Godesberg, nr 27 z 12 lipca 1956 r.

utrzymywać kraje gospodarczo słabe w zależności od mocarstw kolonialnych.

Krupp zaproponował mu przekazanie inicjatywy z rąk administracji państwowej do firm prywatnych, które miałyby utworzyć konsorcjum. Jako partnerów w tym nowym zrzeszeniu monopolistycznym wymieniano różne firmy amerykańskie, brytyjskie, francuskie i zachodnio-niemieckie.

Plan Kruppa przewidywał finansowanie ekspansji tego syndykatu poprzez rządowy kredyt amerykański udzielany dla lepszego zamaskowania za pośrednictwem Banku Eksportowo-Importowego i Banku Światowego.

Przed swymi przyszłymi partnerami koncern Kruppa uzasadniał korzyści swego programu tym, że:

1) pomoc udzielana będzie na zasadach komercyjnych a nie w postaci darów, co w efekcie przyniesie większe zyski otrzymującemu (?) jak i udzielającemu pomocy;

2) firmy, biorące udział w konsorcjum, dysponują większą wiedzą techniczną niż poszczególne organizacje rządowe a działalność tych firm będzie oszczędniejsza od działalności rządu;

3) zniknie podejrzenie ucisku politycznego, zarzut o nowym kolonializmie będzie bardzo osłabiony, tym bardziej że zasięg militarny pomocy ma być ograniczony do minimum.

Pomiędzy rządem Stanów Zjednoczonych a innymi krajami mają być wprowadzone w roli pośredników prywatne grupy przemysłowe. Powodem tego są doświadczenia firmy Krupp, iż młode państwa wolą mieć do czynienia z przemysłem prywatnym niż z urzędami państwowymi krajów, które udzielają im kredytu i dostarczają towarów lub pieniędzy.

Do takich wniosków doszedł Krupp po swojej wielotygodniowej podróży po Indiach, Pakistanie, Cejlonie, Syjamie i Egipcie.

Widocznie plan Kruppa nie znalazł przychylnego oddźwięku w krajach, do których był skierowany, gdyż w trzy tygodnie po wystąpieniu Kruppa inny przedstawiciel monopoli zachodnio-niemieckich wystąpił z nowym planem, już nie „cztero i pół punktowym“, ale ośmiopunktowym.

Wróciwszy z podróży po krajach Bliskiego i Środkowego Wschodu, Fritz Berg, przewodniczący Federalnego Związku Przemysłu Niemieckiego, podzielił się na posiedzeniu izby handlowej w Hagen (Westfalia) swymi uwagami w sprawie „pomocy“ Niemiec zachodnich dla krajów gospodarczo zacofanych. Z jego przemówienia przebijała obawa całkowitego wyparcia monopoli niemieckich z rynków azjatyckich przez państwa rynku demokratycznego.

Co proponował więc w szczególności?

Apelował, aby monopole niemieckie stworzyły własną, popieraną przez państwo instytucję do skoordynowania działalności i ulepszenia współpracy między przedsiębiorcami zachodnio-niemieckimi w dziedzinie inwestycyjnej na rynkach zagranicznych. „Gdzie konkurencja międzynarodowa jest ostra i blok wschodni coraz silniej występuje, dzięki skoncentrowanemu kierownictwu gospodarczemu i swej monopolizacji, nadmierna wewnętrzna konkurencja niemiecka byłaby szkodliwa“ — tak brzmiały wynurzenia Berga.

Przedstawiony przez niego plan ośmiopunktowy wysuwał pod adresem rządu i przemysłu zachodnio-niemieckiego następujące postulaty²²:

²² *West-Ost Wirtschaftsdienst* z 25 kwietnia 1956 r.

1) Przede wszystkim należy jak najrychlej stworzyć warunki odpowiednie do założenia instytucji zaopatrzonej w środki potrzebne do długofalowego finansowania eksportu. Ponieważ gospodarka prywatna nie może sama dostarczyć odpowiednich środków, dopomóc winno państwo.

2) Ponieważ, zgodnie z sugestiami przywiezionymi przez delegację z krajów gospodarczo słabo rozwiniętych, instytucje inżynierów doradców są tam na ogół wysoko cenione, byłoby rzeczą wielce pożądaną kwestię tę przemysleć jeszcze raz uważnie.

3) Przemysłowe współdziałanie w Niemieckiej Republice Federalnej, i to właśnie w dziedzinie działalności inwestycyjnej na rynkach zagranicznych, winno być ulepszone. Przesadna bowiem wewnętrzna niemiecka konkurencja może się okazać szkodliwą dla międzynarodowego współzawodnictwa na trudnych rynkach zagranicznych, zwłaszcza wobec scentralizowanego prowadzenia gospodarki przez blok wschodni, gdyż spowodowałaby rozdrobnienie sił.

4) Również nader pilną potrzebą jest stworzenie lepszych warunków dla kształcenia inżynierów, majstrów i robotników wykwalifikowanych zagranicznego pochodzenia. W tym celu należy jak najrychlej, i to na najwyższym poziomie przemysłowym, opracować przy współudziale państwa nowe metody i formy organizacyjne. Prezes Berg wskazał w związku z tym na ustalenie wspólnego planu pomiędzy Indiami i Związkiem Radzieckim w sprawie wysłania 500 inżynierów, 300 robotników wykwalifikowanych i 4.500 niewykwalifikowanych do ZSRR dla uzupełnienia ich wiedzy fachowej.

5) Bezpośrednia i stała łączność pomiędzy niemieckim przemysłem a działającymi na terenie krajów azjatyckich mieszczącymi państwowo-prywatnymi, zajmującymi się uprzemysłowieniem swych krajów, ma być znacznie zwiększona. Przy czym jedną z ewentualnych form organizacyjnych może być założenie niemiecko-indyjskiego komitetu przemysłowego z siedzibą w Indiach, w razie potrzeby uzupełnionego przez odpowiednie gremium w Niemieckiej Republice Federalnej.

6) Poza tym trzeba rozważyć, co należy zrobić, aby opinia NRF mogła być lepiej i bardziej bezpośrednio informowana o sytuacji gospodarczej i rozwoju ekonomicznym Azji wschodniej oraz innych obszarów zamorskich.

7) Również wydziały ekonomiczne niemieckich misji zagranicznych są — jak to można wywnioskować z obserwacji delegacji — za słabo obsadzone. Ich wzmocnienie jest potrzebne, zwłaszcza w porównaniu z analogicznymi misjami innych państw zachodnich.

8) Nie należy dłużej zwlekać ze wskrzeszeniem seminarium orientalistycznego w NRF.

Charakterystycznym w tym planie jest to, że w odróżnieniu od planu Kruppa Berg proponuje utworzenie takiej instytucji, w której skład weszłyby tylko firmy zachodnio-niemieckie, bez firm brytyjskich, francuskich czy też amerykańskich. Jak widać, chęć dzielenia się spodziewanymi zyskami z innymi monopolami, czy to brytyjskimi, czy to amerykańskimi, znajduje mało zwolenników wśród monopolistycznych kół zachodnio-niemieckich. Drugim powodem, składającym Berga do tworzenia towarzystwa opartego wyłącznie o firmy zachodnio-niemieckie, jest widocznie nabrane w czasie wielotygodniowej podróży przeświadczenie, że nawet i w tak osłoniętej formie, jak to proponuje Krupp,

państwa azjatyckie widziałyby niechętnie udział monopoli brytyjskich i francuskich.

Zwrócić należy uwagę na to, że nowym konkurentem Niemiec zachodnich, choć jeszcze w ograniczonym rozmiarze, stał się przemysł japoński. Zwłaszcza na terenach Azji południowo-wschodniej towary zachodnio-niemieckie toczą ostrą walkę z konkurentami japońskimi, którzy posługują się takimi samymi metodami, jakich używają monopole zachodnio-niemieckie w walce z firmami brytyjskimi, a więc niskimi cenami opartymi na niskich placach, czy też po prostu dumpingiem.

Gwałtowny rozpęd monopoli zachodnio-niemieckich na rynkach zagranicznych będzie w przyszłości natrafiał na coraz większy opór ze strony konkurentów. Zmniejszenie ciężaru zbrojeń np. W. Brytanii na pewno nie pozostanie bez skutku na zdolność konkurencyjną firm brytyjskich. Krzywa wzrostu eksportu, pnąca się dotychczas bezustannie w górę i napawająca niepokojem sąsiadów Niemiec na zachodzie Europy, zaczyna coraz częściej wykazywać okresy zastoju. Ostrzegawcze głosy mnożą się, przestrzegając, aby z krzywej wzrostu nie stała się krzywą zaniku.

*

Inną formą oraz innym przejawem ekspansji ekonomicznej monopoli zachodnio-niemieckich jest podjęcie eksportu kapitałów.

W okresie po drugiej wojnie światowej i w wyniku uchwał poczdamskich wszystkie aktywa zagraniczne monopoli niemieckich objęte zostały sekwestrem. W krajach Europy południowo-wschodniej i środkowej, gdzie w okresie międzywojennym kierowała się duża część eksportu kapitału z Niemiec, aktywa firm niemieckich zostały skonfiskowane i przeszły na własność państwa. W pozostałych krajach praktyka wobec objętych sekwestrem aktywów niemieckich była niejednolita. Jedne państwa przywracały rządowi bońskiemu i firmom zachodnio-niemieckim gestię nad przedwojennymi wkładami, w innych sprawa ta nie jest załatwiona. Charakterystycznym jest, że właśnie w Stanach Zjednoczonych monopole zachodnio-niemieckie nie mogły do dziś dnia przeforsować zwrotu swych aktywów. Wielokrotnie sprawa ta była poruszana z okazji pobytu kanclerza bońskiego w Waszyngtonie, jednakże jak dotychczas senatorowie amerykańscy nie byli skłonni zwrócić swym sojusznikom zza Oceanu za inwestowanych przed wojną milionów marek. Prasa zachodnio-niemiecka nazywa ten sekwestr niemieckich aktywów zagranicznych dzisiaj, w jedenaście lat po zakończeniu działań wojennych „otwartą i bolesną raną”²³.

Wysokość aktywów niemieckich w chwili kapitulacji Niemiec hitlerowskich wynosiła, według obliczeń Niemieckiego Instytutu Badań Koniunktury, ok. 10 mlrd marek, licząc w cenach z 1936 r. Natomiast inne źródło, Biuro Studiów Interesów Prywatnych Zagranicą, szacuje je na 20 mlrd marek.

Od roku 1952, kiedy oficjalnie zezwolono na wywóz kapitałów z Niemiec zachodnich, obserwujemy na tym odcinku stały i poważny wzrost, osiągający jak na warunki zachodnio-niemieckie rozmiary bardzo poważne.

Jak podał oficjalny biuletyn rządu bońskiego, w okresie od dnia 1 lutego 1952 r. do 30 czerwca 1956 r. wywieziono drogą legalną z terenu Niemiec za-

²³ *Frankfurter Allgemeine Zeitung* z 13 maja 1955 r.

chodnich kapitałów na sumę 1069, 46 mln DM, a więc na przeszło jeden miliard DM. Piszemy rozmyślnie „drogą legalną“, gdyż, jak stwierdzają inne źródła zachodnio-niemieckie, w okresie przed 1952 r. wywożono poważne sumy drogą nielegalną, oceniane na około 2 miliardy DM²⁴.

Z oficjalnie podanej sumy najwięcej przypada na kraje zamorskie, jak Brazylia 214,6 mil. DM, Kanada 139,5 miliona DM, kraje Unii Francuskiej 108,2 milionów DM, Stany Zjednoczone 97,2 milionów DM, Szwajcaria 66,5 miliona DM i Argentyna 64,4 mln DM.

Należy zaznaczyć, że udział Niemiec zachodnich w światowym eksporcie kapitałów zwiększa się nieustannie. I tak gdy w r. 1951 udział W. Brytanii w światowym eksporcie kapitałów wynosił 21,2%, a Niemiec zachodnich 11,2%, to w dwa lata później wymienione cyfry wynosiły już odpowiednio: 23% i 17,9%.

Ale i obecny stan nie zadowala apetytu monopolu zachodnio-niemieckich. Nie zważając na to, że rynek kapitałowy w Niemczech zachodnich jest biedny, domagają się rozszerzenia zasięgu wywozu. Hamburski dziennik *Die Welt* narzekał, że kapitał niemiecki interesuje się zbyt mało zagranicą, że stuprocentowy roczny przyrost eksportowanego kapitału jest zbyt niski, i żądał dalszej pomocy państwa dla popierania eksportu kapitału²⁵.

Eksport kapitału odbywa się obecnie przeważnie w dwojaki sposób. Pierwszy sposób polega na zakładaniu zagranicą przez firmy zachodnio-niemieckie oddziałów, które produkują i zbywają na miejscu wyroby dotychczas sprowadzane z Niemiec zachodnich. Wskutek zaangażowania w produkcji przeważnie miejscowej siły roboczej, niżej opłacanej od robotników zachodnio-niemieckich, towary firm zachodnio-niemieckich wyprodukowane zagranicą stają się jeszcze bardziej konkurencyjne wobec innych towarów sprowadzanych z zagranicy.

Drugi sposób eksportu kapitału odbywa się drogą nabywania udziałów w nowych towarzystwach akcyjnych, gdzie konieczne fundusze uzyskiwane są z należności za dokonane dostawy. Często stosowaną formą wkładu ze strony monopolu zachodnio-niemieckich są urządzenia przemysłowe.

Typowym przykładem eksportu kapitału w pierwszym przypadku są montownie wozów zakładane w różnych krajach przez zachodnio-niemiecki przemysł samochodowy. Metodą drugą posługują się przeważnie te gałęzie przemysłu, które swój udział wnoszą w maszynach (przemysł ciężki).

Wiąże się z tym ściśle skład eksportowanego kapitału. Otóż blisko połowa wywiezionej sumy, bo 49,3%, pochodzi z należności monopolu zachodnio-niemieckich za granicami kraju. W postaci urządzeń wywieziono tylko 4,1% ogółu sumy, a w formie przelewów pieniężnych 24,0%.

Także największe sumy zainwestowanego kapitału zagranicą przypadają na te same gałęzie przemysłu, których wyroby stanowią *gros* eksportu zachodnio-

²⁴ *Bulletin des Presse- und Informationsamtes der Bundesregierung* z 27 VII 1956 r. i *Die Tat* art. pt. „Deutsche Dynamik“ z dnia 20 maja 1955 r.

Jak podał w dniu 1 sierpnia 1956 r. monachijski tygodnik *Deutsche Woche* wartość inwestycji zachodnio-niemieckich w ciągu pierwszych pięciu miesięcy bieżącego roku, wniesionych w postaci maszyn i urządzeń przemysłowych, wyniosła 2,34 mln. dol.

²⁵ *Die Welt* z 11 lipca 1956 r.

niemieckiego. A więc na czele jest przemysł ciężki, który zainwestował 191,3 milionów DM, na drugim miejscu znajduje się przemysł chemiczny i farmaceutyczny z sumą 123,8 milionów DM, na trzecim przemysł elektrotechniczny ze 114,7 milionami DM, wreszcie przemysł samochodowy z 58,2 milionami DM.

Ekspert kapitałów zachodnio-niemieckich kieruje się prawie do wszystkich części świata kapitalistycznego, w nim biorą udział przede wszystkim wielkie koncerny, jak Krupp, Mannesmann, Klöckner, AEG czy Siemens.

Rozpatrzmy więc, jak się przedstawia penetracja kapitału zachodnio-niemieckiego w poszczególnych rejonach, jakie firmy i jakie inwestycje zakładane są za granicą.

Rozpocznijmy od terytorium afrykańskiego. Teren ten w planach ekspansji monopolu zachodnio-niemieckich odgrywał zawsze rolę szczególną. Jak donosił w początkach roku 1956 *East African Standard*, w krajach Afryki dostrzega się wzmożone przenikanie kapitału zachodnio-niemieckiego. Jedną z form jego penetracji jest tzw. „program pomocy krajom słabo rozwiniętym“, w myśl którego monopolu zachodnio-niemieckie udzielić chcą szeregowi krajów afrykańskich kredytów, mających służyć na opłacenie zachodnio-niemieckiego personelu inżynieryjno-technicznego. Chodzi też o finansowanie budowy pewnych obiektów i przedsiębiorstw. Obecnie firmy zachodnio-niemieckie biorą udział w budowie obiektów hydro-energetycznych i nawadniających w Egipcie, a koncern *Demag* stawia tam pierwszy wielki piec. Projektuje się także budowę elektrowni wodnej na rzece Zambezi oraz portu i lotniska w Kongo Belgijskim. Ostatni pobyt przewodniczącego zachodnio-niemieckiego Bundestagu dra Gerstenmaiera poświęcony był dalszemu zbadaniu możliwości ekspansji na tym rynku. Gerstenmaier na konferencji prasowej po swym powrocie do Niemiec zachodnich oświadczył, że na terenach afrykańskich od Kongo do wschodniego wybrzeża istnieje wiele możliwości dla kapitału zachodnio-niemieckiego. Jednocześnie ściśle z tym trzeba rozpatrywać inne plany przemysłu Niemiec zachodnich dotyczące terenu afrykańskiego. Chodzi tu o tworzoną obecnie wspólnotę interesów koncernów francuskich, włoskich, szwajcarskich i zachodnio-niemieckich w sprawie wybudowania w Afryce północnej wielkiego ośrodka przemysłu zbrojeniowego z punktem ciężkości na przemyśle chemicznym i maszynowym oraz lotniczym. Ogólna suma kapitałów zachodnio-niemieckich, jakie będą zaangażowane w tym projekcie, wyniesie od 120 do 150 milionów DM. Ze strony niemieckiej zainteresowanymi w tym projekcie są *Farbwerke Hoechst* i *Mannesmann-Konzern*²⁶.

Francuski minister dla krajów zamorskich P. H. Teitgen oświadczył nawet, że urzędy francuskie otrzymały polecenie, aby liberalnie się ustosunkowywały do sprawy zakładania nowych spółek mieszanych. Rezygnuje się z zasady, że w nowych spółkach kapitał francuski powinien mieć większość. Inwestycje zachodnio-niemieckie nie są ograniczane tylko do północnej Afryki, gdyż i centralna Afryka stoi otworem przed firmami zachodnio-niemieckimi. Ze strony Niemiec zachodnich projekt Teitgena poparł gorąco przewodniczący Berg, który widzi w tym „część ogólnoeuropejskiej współpracy“²⁷.

Jednym z najważniejszych terenów, na które się kieruje kapitały zachodnio-

²⁶ *Deutsche Woche* z 30 listopada 1955 r.

²⁷ *West-Ost Wirtschaftsdiens*t z 27 kwietnia 1955 r.

niemieckie, są państwa Ameryki Łacińskiej. W planach uprzemysłowienia, jakie opracowują poszczególne rządy krajów południowo-zachodnich, udział monopoli zachodnio-niemieckich odgrywa rolę poważną. Prawie wszystkie ważniejsze koncerny zachodnio-niemieckie z dziedziny przemysłu ciężkiego czy też elektrotechnicznego posiadają w tym rejonie swe oddziały. Mannesmann działa już tutaj od roku 1950. Wybudował on w Brazylii hutę stalową o początkowej rocznej wydajności 100 tys. stali i 75 tys. ton rur. Wszystko to zostało zakamufłowane jako *Companhia Siderurgica Mannesmann AG*, z kapitałem zakładowym 700 milionów *cruzeiros*, gdzie udział koncernu zachodnio-niemieckiego wynosi 53,2%. Inna firma natomiast, *Mannex do Brasil*, jest generalnym reprezentantem tego koncernu w Brazylii. Poprzez inne, niedawno utworzone towarzystwo, *Construcoes Tabulares Mannesmann S. A.*, firma zachodnio-niemiecka uzyskała decydujący wpływ na produkcję konstrukcji stalowych w Brazylii. Koncern Kruppa wybudował w Brazylii fabrykę lokomotyw dieselowskich i ciężkich maszyn, a wartość tego obiektu wynosi 25 milionów dolarów. Zakłady chemiczne *Hoechst* inwestują 6 milionów dolarów w budowę zakładu chemikaliów²⁸.

Koncern elektrotechniczny Siemens'a swój punkt ciężkości w działalności inwestycyjnej posiada w Argentynie. W końcu 1954 r. utworzono w tym kraju towarzystwo *Siemens Argentina AG*, gdzie współudziałowcem obok koncernu zachodnio-niemieckiego jest argentyński zarząd telefonów. W myśl zawartego układu firma zachodnio-niemiecka zobowiązała się wybudować zakład elektrotechniczny, tak, aby w przyszłości Argentyna uniezależniła się zupełnie od dostaw zagranicznych. Suma, jaką Siemens zainwestuje w budowę tego wielkiego zakładu, wynosi ok. 30 milionów dolarów i równa się połowie całego eksportu kapitałowego z Niemiec zachodnich do tego kraju. Ponadto rząd argentyński podpisał umowę z konsorcjum firm zachodnio-niemieckich *Hanomag-Klöckner-Humboldt-Deutz* i *Fahr AG* w sprawie wybudowania fabryki traktorów rocznej produkcji 13.200 jednostek.

W Urugwaju natomiast konsorcjum firm zachodnio-niemieckich pod kierownictwem koncernu *Siemens-Schuckert AG* buduje na rzece Rio Negro zapory wodne i elektrownie o sile 440 mln kWh. Wartość tej inwestycji wynosi 28 milionów dolarów²⁹.

Z przemysłu samochodowego aktywną działalność przejawia firma *Daimler-Benz*, która po założeniu towarzystwa *Mercedes Benz do Brasil SA* przywiozła już za 3,6 milionów dolarów wyposażenia przemysłowego dla budowanej fabryki, której roczna wydajność wyniesie w pierwszym okresie ok. 6.000 wozów ciężarowych.

Jak stwierdził dziennik *Frankfurter Allgemeine Zeitung*

„strona brazylijska odnosi się do planów inwestycyjnych przemysłu niemieckiego z wielką sympatią. Współpraca pomiędzy Niemcami a Brazylijczykami przebiega prawie bez sporów, a technicy niemieccy wykazują o wiele większą umiejętność dostosowania się do warunków miejscowych niż technicy z innych krajów“³⁰.

Ekspansja monopoli zachodnio-niemieckich na tym terenie ułatwiana jest przez istnienie poważnej grupy bankowej, dawnego *Deutsche Bank*. Mający

²⁸ Wg *Frankfurter Allgemeine Zeitung* z 30 lipca 1955 r.

²⁹ *Die Welt* z 30 stycznia 1956 r.

³⁰ *Frankfurter Allgemeine Zeitung* z 30 lipca 1955 r.

swą siedzibę w Hamburgu *Deutsche Ueberseeische Bank* z kapitałem zakładowym 36 milionów DM udziela firmom zachodnio-niemieckim licznych kredytów i pomaga im w przeprowadzaniu transakcji eksportowych.

Zainteresowanie, i to coraz większe, koncernów zachodnio-niemieckich zwraca się teraz na tereny Azji południowej do takich krajów, jak Indie i Pakistan.

O wielkości dokonywanych tam nakładów świadczyć może inwestycja w Indiach, jaką przeprowadza na zlecenie rządu indyjskiego koncern Kruppa i *Demag*. Mianowicie buduje się tam hutę stalową o rocznym potencjale jednego miliona ton stali, ponadto obok powstaje miasto obliczone na 100 tys. mieszkańców. W tym kraju firma Krupp posiada więcej własnego personelu technicznego i własnych robotników niż wszystkie firmy amerykańskie tam działające. Ponadto *Demag* buduje w Kalkucie zakład rafinacji srebra, a indyjski koncern *Tata* zlecił firmie *Didier* z Essen wybudowanie baterii pieców koksowniczych rocznej wydajności 300 tys. ton koksu.

Działalność koncernu Kruppa nie ogranicza się tylko do terytorium Indii. Także w Pakistanie podpisano układ z *Pakistan Development Corporation* na budowę stalowni o początkowej rocznej wydajności 55 tys. ton stali. W pierwszej fazie budowy koncern Kruppa włoży w tę budowę 10 milionów DM³¹.

Z tym samym towarzystwem pakistańskim zawarły układ zakłady chemiczne *Farbenfabriken Bayer AG* i *Farbwerke Hoechst*, które wybudują w tym kraju fabrykę związków chemicznych kosztem przeszło 3,5 miliona DM. Kapitał w tym zakładzie będzie mieszany, przy czym strona pakistańska zastrzegła sobie udział 70^{0/0}-wy³².

Na terenach Bliskiego i Środkowego Wschodu poważne inwestycje zachodnio-niemieckie prowadzone są w Turcji. W tym kraju koncern Mannesmanna wspólnie z rządem tureckim utworzył towarzystwo *Mannesmann Sumerbank Boru Endustrisi TAS*, którego zadaniem jest budowa zakładu rur o rocznej wydajności 45 milionów m bieżących. Ponadto koncern ten buduje dwie siłownie. Nowe inwestycje w zakresie energetycznym przeprowadza także koncern *AEG*, który przy współudziale innych firm zachodnio-niemieckich buduje w Anatolii wielką elektrownię rocznej wydajności 300 mln kWh.

W Ankarze firma Krupp przystąpiła jako akcjonariusz do utworzonego towarzystwa poszukiwania rud. Firma ta ma w najbliższej przyszłości wybudować w Turcji huty stali i żelaza. Rzecz zrozumiała, że przy takiej imprezie nie mogło braknąć Kruppa³³.

Kapitał zachodnio-niemiecki nie zawahał się nawet wtargnąć do Stanów Zjednoczonych. Coraz częściej można wyczytać w prasie zachodnio-niemieckiej wzmianki, że poszczególne firmy zakładają tam swoje oddziały. I tak wytwórnia samochodów *Daimler Benz* utworzyła w roku ubiegłym towarzystwo-córkę z kapitałem zakładowym kilku milionów dolarów; chodzi o wybudowanie fabryki dla produkcji samochodów osobowych i ciężarowych³⁴.

³¹ *Frankfurter Allgemeine Zeitung* z 12 kwietnia 1955 r.

³² *Die Welt* z 1 lipca 1955 r.

³³ *Wg West-Ost Wirtschaftsdienst* z 13 sierpnia 1955 i z 9 maja 1956 r.

³⁴ *Frankfurter Allgemeine Zeitung* z 8 maja 1955 r.

Na kontynencie północno-amerykańskim szczególnym zainteresowaniem ze strony monopoli zachodnio-niemieckich cieszy się Kanada. Kraj ten, jak wiadomo, stoi na drugim miejscu pod względem wysokości kapitału wywiezionego z Niemiec zachodnich. Takie firmy, jak Mannesmann, *Phoenix-Rheinrohr AG*, zdążyły już wybudować w Kanadzie poważne co do wielkości zakłady. Tak np. towarzystwo *Mannesmann Tube Company Ltd* w Sault Ste Marie, w prowincji Ontario, wybudowało hutę stalową o rocznym potencjale 100 tys. ton stali. Z kapitału zakładowego, wynoszącego 15 milionów dolarów koncern zachodnio-niemiecki posiada udział 51⁰/₀-wy.

Ale i w krajach Europy zachodniej kapitał zachodnio-niemiecki chętnie i poważnie inwestuje. W ciągu ubiegłych trzech lat do obszarów zachodnio-europejskich ściślej mówiąc do krajów reprezentowanych w OEEC, organizacji państw korzystających w swoim czasie z planu Marshalla, napłynęło 370 milionów DM, a boński minister gospodarki dr Erhard w wywiadzie udzielonym w lutym włoskiemu dziennikowi *La Stampa* zwrócił uwagę przemysłu zachodnio-niemieckiego na korzystne warunki dla inwestycji w południowych Włoszech, gdzie mieszane towarzystwa włosko-niemieckie mają duże perspektywy rozwoju.

Nie czekając jednak na sfinalizowanie ewentualnych rozmów włosko-niemieckich w tej sprawie, monopole zachodnio-niemieckie mogą się poszczycić poważnymi inwestycjami w innych krajach Europy. I tak np. Krupp w myśl umowy podpisanej w Atenach podjął się wybudowania fabryki brykietów, fabryki siarki i elektrowni oraz wybudowania kopalń węgla brunatnego. Wartość tych inwestycji dochodzi do 85 milionów DM³⁵.

Koncern Siemens eksportuje kapitał prawie do wszystkich krajów zachodnio-europejskich, przede wszystkim w formie budowy nowych zakładów.

Tak wyglądając niepełny opis inwestycji eksportu kapitałowego koncernów zachodnio-niemieckich. Wykaz całkowity zająłby wiele stron i stanowiłby ilustrację tego, że prawie w każdym kraju kapitalistycznym spotkać można firmy zachodnio-niemieckie.

Koła gospodarcze Niemiec zachodnich zdają sobie sprawę, że dla zaspokojenia głodu inwestycyjnego krajów gospodarczo słabych nie wystarczają już formy bezpośredniego eksportu kapitału; koła te rozumieją, że dla rozszerzenia pomocy tym krajom konieczne będzie zakładanie w coraz szerszym zakresie towarzystw mieszanych. Z jednej strony, udział kapitału zagranicznego miałby rzekomo ośmielić kapitał krajowy, który boi się sam inwestować w obawie przed upaństwowieniem. Natomiast przy udziale kapitału zagranicznego taki krok ze strony rządu staje się mniej prawdopodobny. Monopole zachodnio-niemieckie zmieniają swoją taktykę wiedząc, że już się przeżyły dawne metody przeprowadzania inwestycji. Nową formę penetracji widzimy np. w towarzystwach mieszanych, które są zakładane prawie we wszystkich krajach dotąd słabych gospodarczo, a dążących do szybkiego uprzemysłowienia, bez utraty zależności gospodarczej i politycznej.

Niewątpliwie monopole zachodnio-niemieckie świadome są obecnych i przyszłych trudności. Dlatego też często słyszymy głosy, że Niemcy zachodnie powinny nie tylko umacniać i rozszerzać swe rynki zbytu w krajach słabych

³⁵ *Die Welt* z 11 sierpnia 1955 r.

¹⁵ Przegląd Zachodni

gospodarczo, ale powinny zwrócić wreszcie uwagę na handel ze Wschodem. Rynki Europy wschodniej, południowo-wschodniej i rynek chiński były zawsze pewnymi rynkami zbytu dla towarów niemieckich. Wystarczy np. powiedzieć, że w okresie przedwojennym ok. 25% eksportu maszyn z Niemiec kierowane było do krajów Europy wschodniej i południowo-wschodniej.

Dzisiaj natomiast handel Niemiec zachodnich z krajami rynku demokratycznego kształtuje się na bardzo niskim poziomie. Ale nawet w szeregach koalicji bońskiej zaczynają się tworzyć grupy, które popierane przez pewne koła przemysłu, zwłaszcza te, które są żywo zainteresowane w wymianie ze Wschodem, domagają się nawiązania, jeśli nie stosunków dyplomatycznych z krajami obozu socjalistycznego, to przynajmniej wymiany gospodarczej. Trzeba przy tym powiedzieć, że przemysł zachodnio-niemiecki przejawia największe zainteresowanie rynkiem chińskim, gdzie, jak się twierdzi, towary niemieckie mogą mieć zapewniony zbyt przez najbliższe pięćdziesiąt lat.

Niewątpliwie wraz z trudnościami na rynku kapitalistycznym zaostreć się będzie walka konkurencyjna pomiędzy przemysłem zachodnio-niemieckim z jednej strony a monopolami zachodnio-europejskimi i niekiedy amerykańskimi z drugiej strony, ale która się odbije na stosunkach politycznych w obozie zachodnim. Każdy nowy krok przemysłu zachodnio-niemieckiego na rynkach zagranicznych, każda nowa inwestycja, każde zamówienie uzyskane kosztem swych politycznych sojuszników wywołują u nich rosnące obawy, które znalazły swe odbicie w twierdzeniu sformułowanym przez londyński tygodnik *The Economist*:

„Państwa nie mogą być sojusznikami pod względem politycznym i wojskowym, jeżeli jednocześnie jedno drugiemu podcina gardło w dziedzinie handlowej“.