

ROZSZERZONA EWG A HANDEL ZAGRANICZNY POLSKI

Celem poniższego artykułu jest oparta na ogólnych zasadach wymiany międzynarodowej analiza aktualnych i perspektywicznych możliwości prowadzenia handlu zagranicznego między krajami socjalistycznymi a krajami Europy Zachodniej, zrzeszonymi w ramach Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. Wyniki tej analizy posłużyły z kolei jako podstawa oceny szans polskiego handlu zagranicznego, a zwłaszcza możliwości prowadzenia aktywnej polityki handlowej w stosunku do krajów EWG.

Kraje te z dniem 1 stycznia 1973 r. rozciągnęły zasady wspólnej polityki handlowej w stosunku do krajów trzecich, także na handel z krajami socjalistycznymi. Można więc formalnie uznać, że „dziewiątka” krajów EWG traktuje kraje socjalistyczne bez uprzedzeń dyskryminacyjnych, czyli że zapewnia na swych rynkach te same warunki konkurencji krajom socjalistycznym, jak i pozostałym krajom trzecim. Równoczesna deklaracja państw EWG o chęci współdziałania w kierunku odprężenia politycznego i współpracy gospodarczej w Europie stwarza nadzieję, że wyrażona przez kraje socjalistyczne chęć rozszerzenia współpracy gospodarczej z krajami EWG na zasadzie wzajemności znajdzie swój wyraz we wzroście dynamiki handlu zagranicznego¹.

Tezę tę wypada jednak oprzeć na konkretnej analizie przesłanek, które warunkują zakres i kierunki stosunków gospodarczych w skali EWG—RWPG.

Rozszerzona EWG stanowi blok gospodarczy powiązany zobowiązaniami międzypaństwowymi, wynikającymi z realizacji części założeń traktatu rzymskiego z 25 marca 1957 r., które, po okresie przejściowym, rozciągnięte będą także na przyjęte od 1 stycznia 1973 r. do EWG nowe państwa: Wielką Brytanię, Danię i Irlandię. W szczególności chodzi o wprowadzoną od 1 lipca 1968 r. unię celną „szóstki” krajów EWG na wyroby przemysłowe oraz o wolny handel produktami rolnymi, wprowadzony także od 1 lipca 1968 roku², w oparciu o wspólny rynek rolny,

¹ Por. *La Communauté Européenne aujourd'hui, demain*, Bureau D'Information des Communautés Européennes, Paris 1973, s. 94 „30 jours d'Europe”, janvier 1973, s. 12.

² Por. tamże, s. 20.

obejmujący ponad 90% produkcji rolniczej „szóstki” krajów EWG oraz rybołówstwo³.

W handlu wspólnorynkowym usunięto więc przeszkody natury celnej i stopniowo wprowadzono wspólną politykę celną wobec państw trzecich. W stosunkach handlowych wewnątrz EWG pozostały jednak przeszkody natury pozacelnej i podatkowej. Są to ograniczenia w handlu niektórymi artykułami przemysłowymi oraz nierówne warunki konkurencji, wynikające z opóźnień we wprowadzeniu jednolitego systemu podatkowego w krajach EWG, według francuskiego systemu podatku od wartości nowo dodanej (TVA). Podatek ten Włochy wprowadziły dopiero od 1 stycznia 1973 r., a ponadto stawki podatkowe nie zostały jeszcze ujednoczone.

Ważne — z punktu widzenia stosunków gospodarczych i realizacji celu zbliżenia poziomu stanu ekonomicznego krajów EWG — było wprowadzenie od 1 listopada 1968 r. wolnego przepływu siły roboczej oraz swobody zakładania przedsiębiorstw i świadczenia usług w skali EWG. Na skutek przyczyn wiążących się z trudnościami i kryzysami walutowymi oraz brakiem stabilizacji siły nabywczej pieniądza, nie wprowadzono dotychczas w EWG swobody przepływów kapitału o charakterze lokacyjnym, co jednak nie ma istotnego znaczenia dla rozwoju stosunków handlowych wewnątrz EWG, ani w stosunku do krajów trzecich.

Jednolite, w zasadzie, warunki konkurencji w krajach EWG nie dotyczą jednak krajów trzecich, które muszą pokonywać przeszkody opłat celnych, nakładanych na import towarów przemysłowych oraz cła⁴ i opłaty wyrównawcze na import towarów rolnych, niezależnie od stosowania zasady kontyngentowania importu. Stosowanie polityki protekcyjnej wobec tych gałęzi przemysłu, które chronione są cłami importowymi oraz w stosunku do całego rolnictwa, które — oprócz ochrony celnej, podatkowej i kontyngentowej — korzysta z dopłat budżetowych Funduszu Rolnego EWG⁵, wyraźnie dyskryminuje kraje trzecie w stosunku do handlu wewnątrz EWG. W szczególności odnosi się to do handlu produktami rolnymi, gdyż dopłaty z Funduszu Rolnego kierowane są w blisko 3/4 na subwencje eksportowe dla rolnictwa EWG, a sam Fun-

³ W związku z kryzysem walutowym w końcu 1971 r. musiały być ponownie wprowadzone opłaty wyrównawcze na produkty rolne.

⁴ Kraje EWG nałożyły cła na blisko 90% importu, stosując przeważnie stawki celne w granicach od 0,1% do 10%, rzadziej w granicach od 10,1% do 20%.

⁵ Dopłaty do rolnictwa w krajach EWG z Funduszu Rolnego (FEOGA) w latach 1962/63 - 1972 wynosiły ogółem 13,5 mld dol., z czego 88% na rekompensatę strat wynikających z wprowadzenia wspólnych cen na rynku EWG oraz 12% na poprawę struktury rolnictwa. Na 1973 r. przewidziano dopłaty w kwocie 3 307 mln dol. (według parytetu z 1971 r.), z czego 90% na rekompensatę strat.

dusz powstaje w dużym procencie z opłat nakładanych na import produktów rolnych z krajów trzecich.

W rezultacie protekcyjnej polityki rolnej państw EWG i ogólnych postępów w rozwoju rolnictwa, podniósł się znacznie poziom produkcji rolnej tych państw, a stopień wystarczalności Wspólnego Rynku osiągnął w 1970 r. — w podstawowych grupach produktów strefy umiarkowanej — 100% (mięso wieprzowe, drób, jajka i mleko), w niektórych innych — blisko 100% (zboża ogółem 91%, mięso wołowe 89%)⁶, a w pewnych asortymentach ma EWG znaczne nadwyżki (pszenica, masło).

Niedobór produkcji, w stosunku do popytu, dotyczy głównie warzyw i owoców oraz produktów strefy tropikalnej (oleje i tłuszcze roślinne). Zatem o wejście na rynek EWG mogą ubiegać się eksporterzy tylko niewielu asortymentów produktów rolnych, a gdy chodzi o kraje socjalistyczne, to można liczyć na trwałą zbyt przede wszystkim takich artykułów, jak: wołowina lub cielęcina, konie użytkowe i rzeźne, dziczyzna, króliki, runo leśne, nasiona oraz niektóre gatunki warzyw i owoców oraz tłuszczów roślinnych. W tych asortymentach eksport nie natrafiałby na zbyt silną konkurencję i — biorąc pod uwagę względnie niskie koszty ich produkcji w krajach socjalistycznych — mógłby to być eksport opłacalny. Analizując jednak szczegółowiej dotychczasowe kwoty eksportu tych artykułów na przykładzie wywozu z Polski, można zauważyć, że konkurencyjność takich produktów eksportowych, jak drób bity, mięso i konserwy mięsne jest bardzo niska (z wyjątkiem wołowiny i cielęciny) i trzeba uznać ten eksport za mało opłacalny. Przystąpienie Danii do Wspólnego Rynku pogorszy też możliwości eksportu polskiego bekonu, szynki i konserw mięsnych do Wielkiej Brytanii, konserw mięsnych do NRF oraz kazeiny do Wielkiej Brytanii i NRF. Utrzymanie choćby niewielkich kwot eksportu rolno-spożywczego z Polski na te rynki zależeć będzie nie tyle od potrzeb rynku EWG, ile od transakcji wiązanych na import z krajów EWG do Polski, przede wszystkim wyrobów przemysłowych.

Nadal liczyć można na opłacalne utrzymanie się możliwości polskiego eksportu przemysłowego takich towarów, jak: węgiel kamienny (do Włoch, Francji, Danii, NRF, Irlandii i Belgii), produkty naftowe (do NRF), rury stalowe (do Danii), miedź (do W. Brytanii i NRF), cynk i wyroby walcowane z cynku (do NRF), łożyska (do NRF), obrabiarki (do NRF), samochody osobowe (do NRF i Francji), ciągniki (do Francji), statki rybackie (do NRF, Francji i W. Brytanii), siarka (do Francji, W. Brytanii i NRF), nawozy azotowe (do Francji), farby i lakiery (do Włoch i NRF), wyroby farmaceutyczne (do NRF), tarcica (do W. Brytanii, Francji, NRF i Holandii), meble (do NRF), tkaniny bawełniane (do NRF

⁶ Por. *La Communauté Européenne...*, op. cit., s. 81.

i Włoch), tkaniny lniane (do Holandii i Danii), tkaniny jedwabne (do NRF), wyroby dziewiarskie (do W. Brytanii i NRF), odzież i bielizna (do NRF i Francji), obuwiu (do W. Brytanii i NRF) ⁷.

Z drugiej strony, wybitnie przemysłowa struktura eksportu krajów EWG, ze znacznym (średnio około 1/3) udziałem maszyn i urządzeń przemysłowych oraz sprzętu transportowego jest wysoce atrakcyjna dla Polski jako kraju rozwijającego się przemysłowo.

Jakkolwiek udział obecnej „dziewiątki” krajów EWG w obrotach polskiego handlu zagranicznego jest dla Polski bardzo istotny, bo wynosi blisko 20%, podczas gdy z pozostałymi krajami kapitalistycznymi zaledwie 12%, jednak dla krajów EWG jest to udział nieznaczny, bo stanowi około 0,6% obrotów handlu zagranicznego „dziewiątki”. Trzeba tu wziąć pod uwagę miejsce „dziewiątki” krajów EWG w handlu światowym. Jej udział wynosi około 40%, w tym NRF blisko 11% ⁸.

Istotne jest także, że w wyniku pozytywnego rozwoju procesów integracyjnych krajów „szóstki” wzrosły wydatnie obroty wzajemne tych państw (z około 1/3 ich ogólnych obrotów handlu zagranicznego w 1958 r. do blisko 1/2 w 1971 r.), tylko nieco więcej niż połowa obrotów przypadała na kraje trzecie.

Przystąpienie do EWG W. Brytanii, Danii i Irlandii zmniejszy przejściowo procent udziału obrotów wzajemnych „dziewiątki”.

Udział krajów socjalistycznych w obrotach handlowych krajów EWG jest mały, bo wynosi zaledwie około 1/10 obrotów z krajami nie należącymi do Wspólnoty. Wskaźnik ten może jeszcze maleć w wyniku dalszego wzrostu obrotów wzajemnych państw „dziewiątki”.

Znacznie większe niż udział krajów socjalistycznych są rozmiary handlu krajów EWG ze Stanami Zjednoczonymi — udział USA wynosi około 1/6 obrotów „szóstki” państw EWG. Należy tu jednak zaznaczyć, że kraje EWG miały wobec USA — w latach 1958 - 1971 — stale ujemny bilans handlowy, na łączną kwotę 23,7 mln dol. ⁹

Umożliwiło to Stanom Zjednoczonym pokrywanie znacznej części wydatków niehandlowych wobec „szóstki” krajów EWG, a zwłaszcza dokonywanie eksportu kapitału, w formie inwestycji bezpośrednich, które w końcu 1971 r. osiągnęły na obszarze krajów EWG kwotę 13,6 mld dol., podczas gdy inwestycje bezpośrednie „szóstki” w USA wynosiły wówczas 3,6 mld dol. ¹⁰ Dawało to Stanom Zjednoczonym dodatkowe możli-

⁷ Por. *Rocznik Statystyczny 1972*, GUS Warszawa, ss. 406 - 408.

⁸ Por. *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1973*, GUS, Warszawa, ss. 23 i 71 - 73 oraz *La Communauté Européenne ...*, op. cit., ss. 108 - 109.

⁹ Obliczone na podstawie *La Communauté Européenne ...*, op. cit., s. 52.

¹⁰ Według „Survey of Current Business”, październik 1971, ss. 28 - 29 i listopad

wości eksportowe na rynki państw EWG, w formie eksportu wewnętrznego firm amerykańskich w Europie.

Ujemny bilans handlowy miała też „szóstka” z krajami rozwijającymi się (za lata 1958 - 1971 deficyt bilansu handlowego krajów EWG wyniósł łącznie 36,6 mld dol.)¹¹. Szczególny charakter miał handel krajów EWG z państwami stowarzyszonymi, które korzystały z pomocy finansowej Wspólnoty, wyrównującej w niewielkim stopniu różnicę między eksportem a importem do tych państw. W ramach trzech kolejnych programów finansowanych w latach 1963 - 1973 poprzez Europejski Fundusz Rozwoju, kraje EWG dostarczyły państwom stowarzyszonym ogółem blisko 2,4 mln dol.¹², wiążąc tę pomoc z wprowadzeniem specjalnych zasad handlu z dwoma krajami stowarzyszonymi Europy i z osiemnastu krajami „czarnej” Afryki i Madagaskaru.

Niewielkie ilościowo rozmiary handlu zagranicznego państw EWG z krajami socjalistycznymi rosły stopniowo, były z reguły zrównoważone i wolne od znaczniejszych wahań okresowych.

Ogólna dynamika obrotów handlowych krajów EWG w latach 1958 - 1972 znacznie przewyższała wzrost ich produktu narodowego brutto, który wzrósł o 104,6⁰%, natomiast eksport ogółem wzrósł w latach 1958 - 1971 o 338,5⁰%, a import o 328,2⁰%, z czego obroty wzajemne wewnątrz państw EWG wzrosły ponad ośmiokrotnie, a obroty z krajami trzecimi — 3,3 raza¹³. Dynamika wzrostu obrotu krajów EWG z krajami socjalistycznymi była w tych latach nieco wyższa niż z krajami trzecimi ogółem, mimo że kraje socjalistyczne dotknięte były w większym stopniu dyskryminacją. Dotyczy to zwłaszcza eksportu rolno-spożywczego do krajów EWG, które ustanowiły preferencje dla handlu wspólnorynkowego oraz praktykowały nieco lepsze traktowanie partnerów handlowych spośród krajów kapitalistycznych.

W związku z tym pogarszały się warunki opłacalności eksportu rolno-spożywczego z krajów socjalistycznych do krajów EWG.

Należy tu zaznaczyć, że teoria ekonomii nie jest w stanie określić stopnia bezwzględnej opłacalności handlu międzynarodowego. Zbyt wiele jest bowiem czynników zmiennych, od których zależą warunki wymiany międzynarodowej. Niewielką wartość poznawczą mają ceny transakcji zagranicznych, gdyż są one wypaczone przez nieprecyzyjne kursy walutowe, zmieniane często pod wpływem sytuacji płatniczej danego kraju.

1972, ss. 24 - 29. Amerykańskie inwestycje bezpośrednie w W. Brytanii wynosiły w 1971 r. prawie 8 mld dol., a brytyjskie w USA nieco ponad 4 mld dol.

¹¹ Por. *La Communauté Européenne...*, op. cit., s. 31.

¹² Por. *La Communauté Européenne...*, op. cit., s. 37.

¹³ Por. *La Communauté Européenne...*, op. cit., ss. 46, 49 i 53 oraz *Rocznik Statystyczny EWG 1972*, s. 9.

Każda dewaluacja lub rewaluacja zmienia warunki cenowe i uniemożliwia ścisły rachunek opłacalności handlu z partnerami, z którymi prowadzi się handel w tej walucie.

W praktycznej działalności można się orientować tylko ogólnie co do kryteriów wpływających na opłacalność handlu zagranicznego danego kraju, zaś faktycznie wymiernymi wskaźnikami są zmiany warunków wymiany, w porównaniu z obrazem poprzednim, określane jako *terms of trade*.

Zmiany te zależą w długim okresie od zmian w strukturze gospodarki partnerów wymiany międzynarodowej. Struktura ta określona jest przez przyrodnicze, ekonomiczne i społeczne warunki gospodarowania¹⁴, określające z kolei poziom społecznej wydajności pracy. Odmienność struktury gospodarczej, umożliwiająca specjalizację poszczególnych gospodarstw narodowych, pozwala wykorzystać względne różnice w społecznych kosztach produkcji poszczególnych asortymentów towarów i stwarza bodźce do wymiany, zgodnie z zasadą kosztów komparatywnych.

Zasada ta jest jednak mało przydatna w tych przypadkach, gdy jako partnerzy wymiany występują — z jednej strony — kraje o wysokim poziomie technicznym i organizacyjnym wszystkich gałęzi produkcji (jak kraje EWG) a z drugiej strony kraje, w których większość gałęzi produkcji wykazuje niższy od pierwszych poziom techniczno-organizacyjny (jak np. Polska).

Występująca skutkiem tego około 2-3 razy niższa wydajność pracy w Polsce, w porównaniu ze średnią wydajnością w krajach EWG, daje bezwzględne szanse wymiany ekwiwalentnej tylko w tych przypadkach, gdy koszty produkcji, traktowane jako skumulowany nakład pracy żywej, kształtowałyby się w Polsce 2-3 razy niżej od kosztów produkcji w krajach EWG.

Wymiana mogłaby się w tych warunkach rozwijać w przypadku występowania różnicy między strukturą produkcji w Polsce i w krajach EWG. Dałoby to możliwość wytwarzania przez jedną ze stron asortymentów unikalnych. Opłacalność wymiany zależeć może w tym przypadku od niejednakowych zasobów niektórych czynników produkcji, a zwłaszcza od różnic w ich produkcyjności (wydajności), niezależnie od ich ceny rynkowej, związanej z wartością oraz rzadkością lub obfitością.

Kraj taki jak Polska, dysponujący obfitym czynnikiem ludzkim, może wykazać swą przewagę w wytwarzaniu tych asortymentów, które wymagają względnie większego udziału pracy żywej, jak np. wyroby rzemieślnicze, produkty ogrodnicze, runo leśne, zwierzęta domowe, przenoś-

¹⁴ Por. Z. Kawecki, J. Sołdaczuk, W. Sierpiński, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*. Warszawa 1971.

ne usługi itp. Asortymentów tych kraje EWG nie są w stanie produkować na większą skalę, bo nie stać ich na zaangażowanie w wymienionych gałęziach produkcji odpowiednio licznej siły roboczej, która jest tam czynnikiem względnie rzadkim i drogim. Ponadto przy wspomnianych rodzajach produkcji byłaby ona niewiele bardziej wydajna, niż ma to miejsce w Polsce.

Przewaga polskiej specjalizacji w produkcji pracochłonnej wynika automatycznie z niższego średniego poziomu płac. Przewagę tę można określić stopniem różnicy między wydajnością pracy a płacami. O ile tylko różnica ta istnieje jako wielkość pozytywna, to wymiana — występująca w tym przypadku jako eksport z Polski wyrobów bardziej pracochłonnych w zamian za import wyrobów mniej pracochłonnych — powinna być opłacalna, jeśli rozważamy ją na bazie społecznych kosztów produkcji.

Są to jednak tylko potencjalne możliwości wymiany międzynarodowej, które mogłyby być wykorzystane w pełni w warunkach swobody wymiany i przy założeniu nieograniczonego popytu zagranicy na polski eksport i polskiego popytu na import zza granicy. Jeśli założenie to nie zostaje spełnione, to zaczynają działać siły rynkowe, powodujące odchylenia cen rynku światowego od społecznych kosztów produkcji, pod wpływem braku równowagi między produkcją a zapotrzebowaniem. Ceny odchylające się w dół od społecznych kosztów produkcji mogą całkowicie unicestwić przewagę producenta, mającego niższe społeczne koszty produkcji. W handlu z krajami EWG spotykamy się z tego rodzaju sytuacjami, że rynek krajów EWG — chroniony barierami kontygentowymi i opłatami wyrównawczymi — nie stwarza Polsce możliwości zbytu nawet tych asortymentów, w których nasze warunki produkcji są bez wątplenia konkurencyjne.

W przypadku stosowania ograniczeń importu typu protekcyjnego, jak to praktykują kraje EWG, nie wystarcza kryterium ekonomiczne jako argument wymiany międzynarodowej. Wykorzystać tu trzeba raczej normalną postawę państw kapitalistycznych nastawionych na forsowanie eksportu nadwyżek własnej produkcji. Chęć ta właściwa jest wszystkim krajom kapitalistycznym, dążącym bądź to do wykorzystania możliwości rozszerzenia produkcji na większą skalę, bądź uprawiających dumping kosztem rynku krajowego. W obydwu przypadkach chodzi o osiągnięcie zwiększonego zysku, wynikającego — w pierwszym przypadku — z potaniaenia produkcji, a w drugim — z podniesienia cen na rynku krajowym. Motyw maksymalizacji zysku, którym generalnie kierują się partnerzy handlowi w krajach kapitalistycznych, powinien być aktywnie wykorzystany w polskiej polityce handlu zagranicznego.

Czasem motyw ten wydaje się nie występować. Tak np. każda obniż-

ka kursu waluty partnerów kapitalistycznych stwarza pozory chęci eksportu za niższą cenę w obcej walucie, bądź importu za wyższą cenę, wyrażoną w walucie kraju, który dokonał dewaluacji. Jakkolwiek ostatnio dość często dokonywane dewaluacje wydają się autonomicznym aktem władz walutowych danego kraju (np. USA), to jednak istotną przyczyną ich przeprowadzania była absolutna niemożność utrzymania kursu waluty i groźba jej całkowitego załamania. Dewaluacja jako instrument polityki handlowej jest zwykle krokiem ostatecznym, stosowanym wówczas gdy zawodzą wszystkie inne środki utrzymania równowagi płatniczej danego kraju. Nie ulega bowiem wątpliwości, że — z makroekonomicznego punktu widzenia — dewaluacja zwykle (choć nie zawsze) prowadzi do poprawy bilansu handlowego i — *ceteris paribus* — do poprawy bilansu płatniczego. Z mikroekonomicznego punktu widzenia, obniża ona jednak zyskowność eksportu i importu, a zatem nie może być dobrze przyjmowana przez firmy kapitalistyczne, związane z eksportem lub importem. Dopiero bowiem po dłuższym czasie mogą one sobie powetować straty kursowe i to pod warunkiem, że osiągną zwiększenie skali produkcji eksportowej a przez to obniżenie kosztów jednostkowych (eksporterzy) lub wykażą oszczędności w zużyciu towarów importowanych (importerzy).

Uwzględniając interesy polskiego handlu zagranicznego można przyjąć, że należy zwiększać import z kraju, który dokonał dewaluacji i na tenże rynek próbować zwiększyć eksport. W tej sytuacji nie warto jednak w bilansie handlowym osiągać nadwyżek, gdyż nadwyżki waluty zdeprecjonowanej można wymienić na inne waluty po niekorzystnym kursie. Należałoby raczej wykorzystując wzmożoną skłonność eksportową partnera zmierzać do ujemnego salda bilansu handlowego.

W handlu Polski z krajami EWG problemy kursu walutowego nabrały nowego znaczenia od czasu wprowadzenia przez niektóre z tych krajów (ostatnio przez W. Brytanię, Włochy i Irlandię) płynnych kursów walutowych, kształtujących się z reguły poniżej oficjalnego parytetu. W handlu z tymi krajami osiąganie nadwyżek jest nieopłacalne, jeżeli kursy ich walut nie miałyby szans podwyższenia. W handlu z pozostałymi krajami EWG, utrzymującymi w stosunku do siebie sztywne kursy walutowe z dopuszczalnymi wahaniami $\pm 1,12\%$, ryzyko poniesienia strat lub możliwość osiągnięcia zysków kursowych jest aktualnie bardzo mała, chyba że zmienią się kursy walut tych krajów na skutek odpowiednich zmian w państwach spoza Wspólnego Rynku.

Niezależnie od ewentualnych wahań kursu walutowego trzeba także wziąć pod uwagę ustawiczny wzrost cen wewnętrznych dokonujący się nie tylko wewnątrz EWG, ale i w pozostałych krajach kapitalistycznych, co w konsekwencji powoduje także wzrost cen handlu zagranicznego.

Ceny negocjowane z krajami kapitalistycznymi winny zatem uwzględnić coroczny średni wzrost cen światowych około 5 - 6%¹⁵. Inflacja światowa powodująca stały wzrost cen nie oznacza jednak konieczności zmian kursów walutowych, chyba że tempo tej inflacji w poszczególnych krajach jest zbyt zróżnicowane, co ma ostatnio miejsce w krajach EWG, wykazujących roczny wzrost cen od 5 do 10%.

Jeśli przewiduje się, że inflacja utrzyma się przez czas dłuższy, wówczas opłacalne jest korzystanie z kredytów, pod warunkiem, że nie są one nadmiernie wysoko oprocentowane. Chodzi oczywiście o wysokość realnej stopy procentowej, którą otrzymuje się po odjęciu od nominalnej stopy procentowej stopnia deprecjacji pieniądza, w którym spłacany będzie kredyt i procenty od kredytu. Realną stopę procentową (p'_r) oblicza się według wzoru, który uwzględnia różnicę między ustaloną roczną stopą minimalną (p'_n) a przewidywaną roczną stopą inflacji (i') za okres kredytu. A zatem:

$$p'_r = \frac{p'_n - i'_t}{1 + i'_t}$$

Trudność polega na przewidywaniu stopy inflacji. Na podstawie dotychczasowej sytuacji w krajach kapitalistycznych można jednak przyjąć, że stan inflacji się utrzyma. Co najwyżej może dojść do obniżenia stopy inflacji w tych krajach, które wejdą w fazę osłabienia koniunktury gospodarczej, a nie będą próbowały jej poprawić narzędziami monetarnymi (np. obfitym i tanim kredytowaniem przedsiębiorstw lub finansowaniem gospodarki z emisji skarbowej).

Obok chronicznej inflacji, wykorzystać można także wahania koniunktury gospodarczej, które pozostają nadal istotną cechą charakterystyczną współczesnego kapitalizmu, nie wyłączając krajów EWG, choć te ostatnie położyły szczególny nacisk na eliminację lub złagodzenie wahań cyklicznych w ramach Wspólnego Rynku (mówi o tym art. 2 traktatu rzymskiego). Ta nieodłączna dotąd cecha reprodukcji kapitalistycznej może być aktywnie wykorzystana w handlu zagranicznym Polski z krajami EWG. Chodzi o to, że kraj, dotknięty spadkiem koniunktury i zastojem w popycie na rynku krajowym, stara się o zwiększenie zbytu na rynkach zagranicznych, a ogranicza import. Tym samym znajduje się on w sytuacji niekorzystnej, z punktu widzenia siły przetargowej z partnerami handlowymi.

Kraje EWG zmierzają programowo do ujednoczenia polityki koniunkturalnej. Oznacza to, że gdy cel ten zostanie osiągnięty, a kraje Wspólnoty nie zdołają uchronić się od wahań cyklicznych w gospodarce, wów-

¹⁵ Por. IMF, *Annual Report 1972*, Washington 1972, ss. 7 - 9.

czas wahania te występować winny równocześnie we wszystkich krajach EWG. W rezultacie, kraje członkowskie znajdują się jednocześnie w przymusowej, niekorzystnej sytuacji wobec państw trzecich jako partnerów handlu zagranicznego, przy znikomej możliwości zbytu nadprodukcji na obszarze własnych rynków, co wykorzystywały dotychczas, zwłaszcza w połowie lat sześćdziesiątych¹⁶.

Wówczas bowiem załamania koniunktury nastąpiły kolejno: w 1964 r. załamanie cykliczne przeszły Włochy, następnie w 1965 r. odczuły je Francja, Belgia i Luksemburg, po nich w 1966 r. Holandia, a w końcu, w latach 1966 - 1967 Niemcy Zachodnie. Każdy z tych krajów w okresie załamania koniunktury zwiększał swój eksport towarowy przede wszystkim na rynki pozostałych państw EWG, których gospodarka znajdowała się w okresie dobrej koniunktury. Ponadto kraje odczuwające spadek koniunktury wyraźnie ograniczyły import z pozostałych krajów EWG¹⁷.

Można więc powiedzieć, że w omawianym okresie integracja gospodarcza krajów EWG została dobrze wykorzystana dla wyjścia ze stanu załamania koniunktury.

Inaczej ukształtowała się sytuacja na początku lat siedemdziesiątych, gdy po 4 - 5 letnim okresie pomyślnej koniunktury nastąpiło w 1971 r. wyraźne załamanie produkcji we wszystkich krajach EWG, z wyjątkiem Francji. Równocześnie, w latach 1970 - 1971 spadek koniunktury wystąpił w innych głównych krajach kapitalistycznych, europejskich i pozaeuropejskich, zwłaszcza zaś silnie w USA¹⁸. I tak średnia wzrostu produktu narodowego brutto, która w sześciu krajach EWG w latach 1958 - 1970 wynosiła 6,3⁰%, w 1971 r. osiągnęła tylko 3,4⁰%. W NRF, we Włoszech i Holandii niska stopa wzrostu produkcji utrzymała się przez połowę następnego roku¹⁹. Tym razem bowiem ani Wspólny Rynek, ani też rynki innych państw kapitalistycznych nie mogły być wykorzystane jako miejsce zbytu nadwyżek produkcji, gdyż zmniejszenie tempa wzrostu produkcji lub jej zastój był zjawiskiem prawie powszechnym. Obroty handlu światowego, które przez wiele lat wzrastały średnio około 8⁰% w 1971 r. zwiększyły się tylko o 5,7⁰%²⁰. W krajach EWG dynamika obrotów handlu zagranicznego w 1971 r. również wyraźnie spadła, a eks-

¹⁶ Por. J. Rutkowski, *EWG a międzynarodowy ruch kapitału*, Warszawa 1969, ss. 27 - 28.

¹⁷ Por. *EEC Commission, Eight General Report on the Activities of the Community 1965*, s. 119, *Ninth General Report...*, 1966, s. 115, *Tenth General Report...*, 1967, s. 136.

¹⁸ Por. „Die Weltwirtschaft”, nr 1/1973, s. 3.

¹⁹ Por. *Rocznik Statystyczny EWG 1972*, ss. 4 - 7.

²⁰ Por. *IMF, Annual Report 1972*, s. 9.

port prawie równoważył import. Wyjątkiem były tu: NRF, gdzie wystąpiła niewielka przewaga wzrostu importu nad eksportem oraz Włochy, w których eksport wzrósł zaledwie o 6,4⁰/₀, a import pozostał na poziomie 1970 r.²¹

Nieprzypadkowo więc w 1971 r. wystąpił znaczny wzrost eksportu z krajów EWG do wszystkich państw RWPG (w 1972 r. utrzymał się wysoki wzrost eksportu do NRD, Polski, Węgier i do Związku Radzieckiego). Prawidłowe było przy tym, że oprócz Polski, która w latach 1970-1971 miała w handlu z krajami EWG saldo dodatnie, i Rumunii, również z saldem dodatnim, pozostałe kraje RWPG miały w latach 1971-1972 dość wyraźnie ujemne salda obrotów zarówno z krajami EWG, jak też z pozostałymi rozwiniętymi gospodarczo krajami kapitalistycznymi (wyjątek w latach 1970-1971 stanowiła tylko Polska, mająca za to wysoko ujemne saldo obrotów w 1972 r., por. tabele 1 i 2)²².

TABELA 1

Salda bilansów handlowych krajów RWPG z głównymi obszarami gospodarczymi w latach 1970-1972
(w mln dol., f. o. b.)

	Rok	ZSRR	Bułgaria	Czechosłowacja	NRD	Węgry ^{a)}	Polska	Rumunia
Ogółem ^{b)}	1970	1061	193	97	-265	-188	-59	-109
	1971	1325	62	170	95	-490	-166	-2
	1972	-685	55	260	280	138	-402	-17
Kraje socjalistyczne	1970	125	192	101	-64	-122	-228	-19
	1971	-19	77	120	272	-269	-293	34
	1972	-1157	53	226	681	179	-113	63
Rozwinięte kraje kapit.	1970	-345	-44	-94	-255	-45	83	-168
	1971	-53	-46	-127	-251	-221	9	-100
	1972	-1120	-33	-108	-501	-45	-360	-189
Kraje rozwijające się	1970	879	36	87	11	-40	72	55
	1971	932	19	161	36	-26	91	51
	1972	1208	20	131	67	-22	73	76

^{a)} Saldo f.o.b. - c.i.f.

^{b)} Łącznie z ChRL, KRL-D, DRW i Mongolia.

Źródło: GATT, *International Trade 1972*, Geneva 1973, s. 173.

²¹ Por. *Rocznik Statystyczny EWG 1972*, ss. 41, 73, 101, 133 i 165. Wszystkie dane w wielkościach fizycznych.

²² Por. *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1973*, GUS, Warszawa, ss. 83-85.

Wspomniane zjawiska były niewątpliwie wynikiem wzmożonej chęci eksportu ze strony krajów kapitalistycznych dotkniętych spadkiem koniunktury, jak też właściwej reakcji ze strony państw RWPG, które skorzystały z nadarżającej się okazji zwiększenia importu na korzystniejszych, niż w okresie normalnej koniunktury, warunkach. Niewykorzystanie przez Polskę szansy zwiększenia importu z krajów kapitalistycznych w latach 1970 - 1971 było skutkiem błędnej polityki handlu zagranicznego realizowanej przed grudniem 1970 r. Zamiast elastycznego podejścia, uwzględniającego zmiany koniunktury w krajach kapitalistycznych, realizowano w tym czasie linię antyimportową i nastawiono się na spłatę długów zagranicznych (nota bene zaciągniętych na oprocentowanie znacznie niższe od wysokich stóp procentowych w latach 1969 - 1970) ²³.

Podwojenie w porównaniu ze stanem z 1971 r. polskiego importu z NRF w 1972 r. było reakcją nieco spóźnioną, gdyż w tym czasie nastąpiła już w Republice Federalnej pewna poprawa koniunktury ²⁴.

Powstaje tu jednak zasadnicze pytanie, czy potrafimy trafnie przewidywać koniunkturę w krajach kapitalistycznych. Oczywiście, negatywna odpowiedź nie stanowi w tym przypadku przeszkody w realizacji celowych zmian w obrotach z krajami kapitalistycznymi. Same one bowiem wyjdą z inicjatywą zwiększenia swego eksportu, gdy odczują spadek koniunktury. Będą też wówczas, na skutek zastoju na własnych rynkach, skłonne mniej importować z krajów socjalistycznych. Chętnie będą również udzielać kredytów eksportowych, co można wykorzystać, przyjmując je na dogodnych warunkach. Spłata kredytu średnioterminowego mogłaby nastąpić w drodze zwiększenia eksportu z krajów socjalistycznych w okresie kolejnego ożywienia gospodarczego w krajach kapitalistycznych, gdy rynki tych krajów stałyby się znów chłonne, a zatem warunki sprzedaży dla państw RWPG mogłyby być dogodne.

Ogólnie biorąc, nie należy dążyć do równoważenia obrotów handlowych z krajami kapitalistycznymi (w tym z EWG) w krótkim czasie, skoro istnieje zjawisko kredytu, który również można uczynić aktywnym narzędziem polityki handlu zagranicznego. W szczególności odnosi się to do Polski, która nie jest nadmiernie zadłużona, ma wysoką zdolność płatniczą oraz dostateczne zaufanie u zagranicznych kredytodawców jako dłużnik solidny ²⁵.

Polska może więc w razie potrzeby zaciągać nowe kredyty na warun-

²³ Por. „Die Weltwirtschaft”, nr 2/1970, ss. 98 - 99; J. Rutkowski, *Ekspert kapitału*. Warszawa 1972, ss. 167 - 168.

²⁴ Por. *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1973*, GUS Warszawa, ss. 24 - 26.

²⁵ Por. Z. Królak, *Zdolność kredytowa Polski w obrotach z krajami kapitalistycznymi*, praca doktorska, Warszawa 1970, ss. 97, 138, 139 i 150.

TABELA 2

Struktura handlu zagranicznego Polski z krajami EWG i EFTA w latach 1970 - 1972
(w mln dol., f.o.b.)

Rok	Ogółem		Saldo	Maszyny i urządzenia transportowe		Wyroby przemysłu lekkiego		Wyroby chemiczne		Paliwo, rudy i metale		Pozostałe wyroby przemysłowe		Żywność	
	Eksport	Import		Eksport	Import	Eksport	Import	Eksport	Import	Eksport	Import	Eksport	Import	Eksport	Import
EWG	408	372	+36	30	125	21	19	36	76	113	58	45	22	163	72
1971	496	448	+48	61	161	27	20	39	101	140	70	49	19	181	77
1972	654	840	-186	81	379	38	44	48	154	180	127	59	28	247	109
EFTA	387	414	-27	30	122	18	13	26	76	139	101	47	59	127	41
1971	417	467	-50	54	147	22	14	32	93	152	105	44	55	114	53
1972	520	657	-137	84	240	30	21	38	116	168	122	54	85	147	73

Źródło: GATT, *International Trade 1972*, Geneva 1973, s. 176.

kach dość umiarkowanych, zwłaszcza w okresie załamania koniunktury w krajach kapitalistycznych, gdy realne stopy procentowe z reguły kształtują się nisko. Zaciąganie kredytów przez kraj szybko się rozwijający jest nie tylko celowe, ale wręcz konieczne, gdy chodzi o możliwość importu maszyn i urządzeń o poziomie wyższym od krajowego, a także patentów, licencji i wiedzy organizacyjnej. Zaciągane na takie cele kredyty zagraniczne są z reguły wysoko opłacalne dla dłużnika i dają się łatwo spłacić, eksportem produkcji uzyskanej z zastosowania nowoczesnej techniki. Należy tu jednak zaznaczyć, że okresy wzmożonego eksportu w celu spłaty kredytów winno się ustalić zgodnie z wahaniami koniunktury u kapitalistycznych wierzycieli. Oznacza to, że spłaty powinny następować w okresie pojawienia się u nich ożywienia gospodarczego.

Powstaje jednak problem, w jaki sposób można dostosować możliwości eksportowe Polski do wahań koniunktury w krajach EWG, zakładając, że możliwości zwiększenia atrakcyjnego importu do Polski będą większe w okresie spadku koniunktury w krajach Wspólnoty, a szanse korzystnego ulokowania polskiego eksportu w tych krajach zwiększą się w okresie ich ożywienia gospodarczego. Może to wystąpić, mimo że Polska jest dla krajów EWG, w wysokim stopniu samowystarczalnych, słabszym partnerem handlowym i z konieczności musi swoją politykę handlu zagranicznego dostosowywać do sytuacji silniejszych partnerów.

Nie oznacza to jednak, że Polska nie może osiągnąć korzyści z wymiany. Warunkiem jest tutaj umiejętne dostosowanie się do zmiennej sytuacji rynkowej. W przypadku gdy handel zagraniczny jest zmonopolizowany przez państwo, można regulować zarówno popyt zgłaszany na rynkach zagranicznych, jak i podaż polskich towarów na te rynki.

W okresie ożywionej koniunktury w krajach EWG musi prawie automatycznie wzrastać import tych towarów, które mają charakter komplementarny dla produkcji lub spożycia, przy czym czynnik dochodowy odgrywa tu rolę wtórną, podobnie jak cenowa elastyczność popytu. Wobec tego, że w stosunku do krajów EWG Polska nie może sobie pozwolić na autonomiczne decyzje eksportowe, nie może także traktować importu z tych krajów jako wielkości podporządkowanej potrzebom własnej planowej gospodarki. Wprawdzie nie ma powodu, by rezygnować z doktryny, że handel zagraniczny winien służyć planowemu rozwojowi polskiej gospodarki, ale też nie ma uzasadnienia traktowanie obrotów z zagranicą jako swoistej „reszty” uzupełniającej produkcję krajową. Obroty z zagranicą mogą być wielkością równie obiektywnie braną w rachubę, jak strumień produkcji i podaży krajowej. Jest to zgodne z zasadą gospodarki otwartej, wykorzystującej możliwości specjalizacji w skali międzynarodowej jako czynnika zwiększającego dynamikę wzrostu produkcji, o ile — zgodnie z zasadą kosztów komparatywnych — za nakłady

pracy zastosowanej w Polsce, względnie wydajniej w produkcji eksportowej możemy uzyskać właściwy ekwiwalent w towarach importowanych za polski eksport.

Zadaniem handlu zagranicznego byłoby nie doraźne wypełnianie luk w produkcji i podaży krajowej, ale przysparzanie z góry skalkulowanych korzyści, wypływających ze stosowania międzynarodowej specjalizacji. Wielkość planowanych obrotów z zagranicą byłaby w tym przypadku większa, niż wówczas gdy traktowano handel zagraniczny jako uzupełniający dodatek do planu produkcji krajowej, co zresztą powodowało, że plan handlu zagranicznego był z reguły wykonywany ze znaczną nadwyżką (w latach 1959 - 1965 plan obrotów Polski z zagranicą był przekroczony średnio blisko dwukrotnie)²⁶.

Konieczność elastycznego podejścia do planowania handlu zagranicznego z krajami EWG wynika także z faktu, że choć planowanie produkcji i innych wielkości gospodarczych w krajach socjalistycznych opiera się na przyjmowaniu stałego zrównoważonego lub przyspieszonego tempa wzrostu, to jednak realizacja planu nie zawsze przebiega według założeń i jej tempo jest zróżnicowane, nawet w ciągu danego planu 5-letniego.

W szczególności dotyczyło to produkcji rolniczej, która w niektórych latach osiągała poziom niższy od planowanego, a nawet spadek bezwzględny (w Polsce w latach: 1951, 1952, 1959, 1962, 1963, 1964, 1969, 1970). Występujący w latach: 1951, 1952, 1959, 1962, 1963, 1966, 1969 i 1970 spadek obrotów polskiego handlu zagranicznego²⁷ był tylko w pewnym stopniu związany z obniżoną dynamiką wzrostu dochodu narodowego. Można bowiem stać na stanowisku, że w okresie osiągania wysokiego tempa wzrostu produkcji, wzrasta również podaż na rynek krajowy i można ograniczać import (gdy jest traktowany jako „uzupełnienie” produkcji krajowej), dzięki czemu nie ma też potrzeby forsowania eksportu (gdy jest traktowany jako ekwiwalent i funkcja importu).

Bezpośredni związek między wzrostem potrzeb importowych w okresie utrzymywania się wysokiego tempa wzrostu produkcji występuje jednak wówczas, gdy wzrost produkcji krajowej wymaga dostaw zagranicznych urządzeń inwestycyjnych i surowców, a wzrost zatrudnienia i dochodów stwarza konieczność uzupełnienia podaży dóbr konsumpcyjnych ze źródeł krajowych importem z zagranicy.

Zwiększenie importu jest w tym przypadku koniecznością, jeśli chce się uniknąć nadmiernych napięć w procesie inwestycyjnym, w gospodarce materiałowej lub na rynku towarów konsumpcyjnych.

Jak już wspomniano nie ma jednak bezwzględnej potrzeby równoważenia w tym samym czasie zwiększonego importu własnym eksportem.

²⁶ Por. ECE, *Economic Bulletin for Europe*, vol. 21, nr 1, s. 47.

²⁷ Por. *Rocznik Statystyczny 1972*, GUS, Warszawa, ss. 121 i 390.

Forsowanie eksportu w niezbyt korzystnej sytuacji na rynkach zagranicznych mogłoby przynieść więcej strat niż wynoszą korzyści płynące z rozładowania napięć w produkcji i na rynku krajowym, dzięki zwiększeniu importu. Bariere importową można uznać za dającą się odsunąć w czasie, wykorzystując możliwości zaciągania kredytów zagranicznych. W przypadku obrotów w wolnych dewizach, jak to ma miejsce w handlu z krajami EWG, nie występuje przy tym konieczność spłaty kredytu eksportem wyłącznie do kraju kredytodawcy, gdyż wystarczy uzyskać nadwyżkę w obrotach z którymkolwiek krajem wolnodewizowym, aby użyć jego waluty na spłatę kredytu. Wystarczy zatem mieć w ogóle w dłuższym okresie zdolność eksportową, aby móc prowadzić aktywną politykę handlu zagranicznego, uwzględniającą wahania koniunktury gospodarczej, zmienność warunków rynkowych, jak też chaos walutowy, dezorganizujący współczesny handel międzynarodowy.