

ZDZISŁAW PUSLECKI
Poznań

PROTEKCJONIZM TRZECH CENTRÓW ŚWIATOWEJ GOSPODARKI KAPITALISTYCZNEJ: USA, EUROPY ZACHODNIEJ, JAPONII

Rozwój międzynarodowego podziału pracy w okresie powojennym charakteryzuje się ogromną dynamiką jakościowych i ilościowych przemian społeczno-ekonomicznych. W wyniku wzrostu udziału poszczególnych krajów w wymianie międzynarodowej zwiększył się wpływ międzynarodowych stosunków ekonomicznych na wewnętrzne procesy rozwoju gospodarczego. Doprowadziło to do zaostrzania podstawowych sprzeczności kapitalistycznego sposobu produkcji oraz pogłębiania dysproporcji i nierównomierności rozwoju.

Do lat siedemdziesiątych w świecie kapitalistycznym utrzymywało się wysokie tempo wzrostu gospodarczego będące rezultatem splotu wielu czynników: technologicznych, ekonomicznych, społecznych i politycznych, nakładających się i kumulujących swe działanie w tym samym zasadniczo kierunku. W latach 1948 - 1973 przeciętny wzrost światowej produkcji przemysłowej wynosił 5% rocznie, a wolumen handlu międzynarodowego 7%, podczas gdy w okresie od 1913 - 1948 roku światowa produkcja przemysłowa zwiększała się przeciętnie o 2% rocznie, a wolumen handlu międzynarodowego wzrastał przeciętnie o 0,5% rocznie. W ciągu 25 lat (1948 - 1973) światowa wymiana handlowa zwiększyła się sześciokrotnie. Obecnie przedmiotem handlu międzynarodowego jest 1/6 światowej produkcji rolniczej i przemysłowej¹.

Długotrwałe wysokie tempo wzrostu gospodarczego po II wojnie światowej związane było jednak ściśle z nierównomiernym charakterem rozwoju krajów kapitalistycznych. Znacznym wahaniom podlegała stopa wzrostu gospodarczego w różnych okresach, występowały także różnice tempa wzrostu pomiędzy poszczególnymi krajami i grupami krajów.

Przed wszystkim znacznemu osłabieniu — w porównaniu z innymi krajami kapitalistycznymi — uległo średnie tempo wzrostu produkcji przemysłowej Stanów Zjednoczonych. Gospodarka USA wykazywała największą skłonność do popadania w recesję ekonomiczną i w największym stopniu wymagała pobudzania aktywności gospodarczej przy pomocy wydatków rządowych. Można zauważyć, że gdyby nie ogromne wydatki rządu USA (głównie na cele militarne) recesje ekonomiczne byłyby

¹ *Tokyo Round*. „Perspectives Économiques” nr 1007 z 26 I 1978.

znacznie poważniejsze w skutkach, a przeciętna stopa wzrostu gospodarczego dużo niższa. Należy jednak zaznaczyć, że dzięki zwiększeniu wydatków USA na badania naukowe i zastosowanie nowych wynalazków i innowacji w produkcji przemysłowej po 1960 r. stopa wzrostu produkcji tego kraju uległa wyraźnemu przyspieszeniu.

Udział trzech centrów krajów kapitalistycznych w niektórych wskaźnikach świata kapitalistycznego (%)

	1950	1960	1970	1976
		Produkt narodowy brutto		
USA	56,5	51,1	47,3	40,0
Europa Zachodnia	35,5	36,8	37,2	32,0
w tym EWG	28,8	30,2	29,9	25,5
Japonia	1,0	5,3	9,5	9,4
		Produkcja przemysłowa		
USA	48,7	51,9	37,8	36,6
Europa Zachodnia	33,3	35,9	34,2	32,0
w tym EWG	26,2	30,9	28,6	26,4
Japonia	1,6	4,8	9,5	9,6
		Eksport		
USA	22,6	18,3	15,4	13,2
Europa Zachodnia	...	45,3	56,1	45,4
w tym EWG	...	38,2	40,6	37,1
Japonia	1,0	3,6	7,0	7,7

Źródło: „Mirowaja Ekonomika i Międzynarodnyje Otnoszenija” nr 7/1978, s. 39.

Na skutek postępu technicznego, wdrażania nowych metod produkcji masowej, automatyzacji procesów produkcyjnych i towarzyszącemu im wzrostowi koncentracji kapitału i produkcji istotnie wzrosło znaczenie w światowej gospodarce kapitalistycznej zintegrowanej Europy zachodniej i Japonii, które stały się poważnymi konkurentami Stanów Zjednoczonych.

Dane zawarte w wyżej zamieszczonej tabeli świadczą o tym, że dynamika produkcji przemysłowej i eksportu Europy zachodniej, a szczególnie Japonii w okresie powojennym przewyższała odpowiednie wskaźniki Stanów Zjednoczonych. Na początku lat siedemdziesiątych można już było wyraźnie wyodrębnić trzy centra współzawodnictwa rozwiniętych krajów kapitalistycznych.

Dzięki stosunkowo małemu udziałowi eksportu w produkcie globalnym, USA w mniejszym stopniu uzależnione są od rynków zagranicznych niż ich konkurenci, co przynosi im określone korzyści w konfliktach handlowych. Dla krajów zachodnioeuropejskich natomiast rynek zewnętrzny jest niezmiernie ważny jako sfera rozszerzająca możliwości zbytu

produkcji przemysłowej. Bardzo duża jest także ich zależność od importu szczególnie surowców i źródeł energii. Gospodarka Japonii jest także zorientowana na eksport i praktycznie w pełni zależy od importu surowców i nośników energii.

W strukturze ekonomicznej i pozycjach w gospodarce światowej trzech centrów występują także inne istotne różnice. Stany Zjednoczone i Japonia stanowią jednolite centra ekonomiczne, podczas gdy Europa zachodnia występuje jako konglomerat ekonomik narodowych, z których tylko część zgrupowana jest w EWG. Europa zachodnia posiada największy udział w handlu międzynarodowym krajów kapitalistycznych; przypada na nią 45,4⁰/o światowego eksportu, podczas gdy na USA 13,2⁰/o i Japonię 7,7⁰/o.

Wstąpienie Europy zachodniej na drogę integracji ekonomicznej zbiegło się z szybkim tempem wzrostu gospodarczego Stanów Zjednoczonych i Japonii, co stało się przyczyną rozszerzenia wzajemnych stosunków ekonomicznych. Rozwój tych stosunków przebiegał jednak równoległe ze wzrostem rywalizacji trzech centrów na rynkach krajów trzecich i zastrzaniem sprzeczności pomiędzy Stanami Zjednoczonymi z jednej strony, a Europą zachodnią i Japonią z drugiej. Sprzeczności te nasiliły się szczególnie na początku lat siedemdziesiątych jako skutek narastania trudności gospodarczych oraz zmieniającego się układu sił w świecie kapitalistycznym i na arenie międzynarodowej. Polityka handlowa poszczególnych krajów, a przede wszystkim trzech centrów w coraz większym stopniu charakteryzowała się dążeniem do rozwiązywania wewnętrznych trudności gospodarczych drogą ograniczania importu towarów przy jednoczesnym forsowaniu eksportu. Już w połowie 1970 r. w jednym z przeglądów sekretariatu *General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)* zaznaczano, że tendencje protekcjonistyczne w świecie kapitalistycznym nigdy nie były tak silne od czasu wielkiego kryzysu nadprodukcji lat 1929 - 1933 jak na początku lat siedemdziesiątych. W latach 1971 - 1973 Stany Zjednoczone przeprowadziły całą serię pociągnięć typu protekcjonistycznego, a EWG i Japonia znacznie zaktywizowały swoją działalność w tym zakresie.

Recesja gospodarcza, której kulminacja przypadła na lata 1974 - 1975 zbiegła się z takimi zmianami strukturalnymi, jak eksplozja cen na ropę naftową, panująca w świecie kapitalistycznym inflacja (która w wyniku nasilania się prowadzi byt niezależny od zmian w koniunkturze), załamanie międzynarodowego systemu walutowego, uporczywe deficyty bilansów płatniczych, pojawienie się znacznych rozmiarów bezrobocia, załamanie antycyklicznego systemu interwencjonizmu państwowego, rozwój współzależności międzynarodowych (*interdependence*) które obecnie nabrają takiego znaczenia jak na początkach lat sześćdziesiątych proce-

sy integracyjne. Równoczesne działanie czynników koniunkturalnych i strukturalnych w znacznym stopniu ograniczyło możliwości korygowania wahań równowagi gospodarczej w krajach objętych kryzysem i prowadziło do rozszerzenia stosowania — w porównaniu z poprzednimi okresami — środków ochronnych.

Kryzys ekonomiczny na skutek spadku aktywności gospodarczej, a później w wyniku posunięć protekcjonistycznych stosowanych przez poszczególne kraje kapitalistyczne, a przede wszystkim przez najważniejsze bieguny wymiany międzynarodowej doprowadził do skurczenia się handlu międzynarodowego. W 1975 r. — szczytowym punkcie recesji — wolumen handlu międzynarodowego zmniejszył się o 4%. Ponowne ożywienie gospodarcze w 1976 r. przyniosło wzrost tego wolumenu o 11%, lecz w 1977 r. nastąpiło znów zadławienie ożywienia i wzrost wolumenu handlu międzynarodowego wyniósł wtedy tylko 6%². Eksperti GATT próbowali oszacować, o ile procent zmniejszył się handel międzynarodowy w wyniku restrykcji importowych typu podwyższonego cła, wprowadzenia dodatkowych podatków i opłat importowych, a także innych ograniczeń wprowadzanych bądź rozważanych przez poszczególne kraje. Według ich oceny, takie zmniejszenie światowego handlu należy szacować na 3 - 4%, co przy światowych obrotach przekraczających 1000 miliardów dolarów odpowiada sumie ok. 30 - 40 mld dolarów rocznie³.

Dla każdego z trzech centrów problemy stosunków ekonomicznych, a szczególnie handlu zagranicznego stały się zatem bardziej aktualne niż w minionych latach, gdy istniejące zależności międzynarodowe sprzyjały liberalizacji handlu międzynarodowego. Świadczą o tym negocjacje handlowe w ramach tzw. Rundy Kennedy'ego, w wyniku których poziom protekcji celnej w skali międzynarodowej w świecie kapitalistycznym został obniżony o ponad 1/3.

Od 1971 r. (z wyjątkiem 1973 r.) Stany Zjednoczone mają jednak ujemny bilans handlowy, a Europa zachodnia i Japonia odnotowują dla odmiany wysoką nadwyżkę w tym bilansie. Należy podkreślić, że o ile deficyt bilansu handlowego USA ma w sumie pozytywne znaczenie, bo stymuluje eksport niektórych krajów i tym samym ich koniunkturę, to nadwyżki Europy zachodniej i Japonii powodują osłabienie koniunktury w świecie.

Deficyt USA jednakże jest za duży, podobnie jak za duże są nadwyżki Europy zachodniej i Japonii. Prowadzi to do tego, iż spekulacje na giełdach walutowych biorą właśnie te fakty pod uwagę podbijając kurs jena i DM, a deprecjonując kurs dolara. Oprócz tego deficyt USA wiąże

² Tamże.

³ Por. O. Long, *Die protektionistische Bedrohung der Welthandelsbeziehungen*. „Wirtschaftsdienst” nr 10/1977 oraz „Rynki Zagraniczne” z 18 IV 1978.

się nie tylko z eksplozją cen ropy naftowej, ale także z deficytem w wymianie z głównym partnerem Europy zachodniej — RFN oraz Japonią.

Sprzeczności pomiędzy Stanami Zjednoczonymi, Europą zachodnią i Japonią, które szczególnie zaostrzyły się w toku wspólnych prób likwidacji głębokiego kryzysu ekonomicznego połowy lat siedemdziesiątych, utrudniają rozwiązanie wielu problemów handlowych i walutowych.

Minęły już bowiem czasy, w których USA mogły lansować swoje idee i wymuszać na W. Brytanii, swym jedynym negocjatorze, różne kompromisy. W obecnych warunkach USA mają negocjatorów znacznie potężniejszych i mniej skłonnych do ugody.

Poważne rozbieżności pomiędzy Stanami Zjednoczonymi i EWG wystąpiły na przykład w czasie narady ministrów finansów „dziewiątki” w styczniu 1975 r. w Londynie, które dotyczyło dróg i sposobów przejęcia środków walutowych nagromadzonych przez arabskie kraje naftowe w celu zlikwidowania finansowo-ekonomicznych trudności i pokrycia deficytów bilansów płatniczych, a także w czasie narady poprzedzającej międzynarodową konferencję w Paryżu dotyczącą problemów energetycznych i związanych z nimi zagadnień ekonomicznych (kwiecień 1975 r.).

Duże nadzieje na poprawę stosunków wiązano na Zachodzie ze spotkaniem przywódców rządów USA, Francji, RFN, W. Brytanii, Włoch i Japonii w Rambouillet pod Paryżem w listopadzie 1975 r. Była to bowiem faktycznie pierwsza próba skoordynowania na najwyższym szczeblu działalności trzech centrów światowej gospodarki kapitalistycznej w warunkach najgłębszego w okresie powojennym kryzysu ekonomicznego⁴. Przyjęta w czasie spotkania deklaracja nie stanowiła jednak programu konkretnych działań oraz nie określała środków i sposobów wspólnych przedsięwzięć.

W atmosferze rozbieżności i narastających tendencji protekcjonistycznych toczyły się także ważne dla dalszego rozwoju handlu międzynarodowego wielostronne rozmowy handlowe w ramach GATT zwane rundą tokijską. Do najważniejszych problemów omawianych w czasie rozmów należy zaliczyć obniżenie barier celnych, osłabienie działania lub całkowita likwidacja ograniczeń pozataryfowych, handel towarami rolnymi oraz systemy zabezpieczające.

⁴ Rezultaty i wnioski, do których doszli uczestnicy spotkania sformułowane zostały w „Deklaracji Rambouillet”. Głosiła ona dążenie „wielkiej szóstki” do walki z bezrobociem i inflacją drogą zwiększenia międzynarodowej wymiany handlowej, odejście od polityki protekcjonizmu, kontynuowanie wielostronnych rozmów handlowych, istotne obniżenie barier celnych, współdziałanie w rozwiązywaniu problemów kryzysu energetycznego. Wypowiedziano się także za większą stabilizacją kursów walutowych.

Jeżeli chodzi o opłaty celne, to w większości wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych ich poziom jest względnie niski. Zwykła średnia opłat celnych wynosi: w Stanach Zjednoczonych — 11,2⁰/₀, w EWG — 8,1⁰/₀ (wspólna taryfa celna) i w Japonii 6⁰/₀⁵. Jeżeli weźmiemy nie zwykłą średnią, lecz średnią ważoną przyjmując za podstawę wagi wolumen importu, to wskaźniki te zmniejszają się do 7,1⁰/₀ w przypadku USA i 4,2⁰/₀ — EWG, natomiast w wypadku Japonii wskaźnik ten zwiększył się do 6,3⁰/₀⁶. Tak mierzona wysokość stawek celnych jest szczególnie mała w wypadku wspólnej taryfy celnej EWG — z uwagi na liczne umowy preferencyjne zawarte przez Wspólnotę z krajami Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (*EFTA*), krajami — sygnatariuszami konwencji z Lome i krajami śródziemnomorskimi.

Znacznie trudniejszy problem rundy tokijskiej stanowiły, stosowane coraz częściej w miarę postępującej obniżki ceł, pozataryfowe środki ochrony. Środki te — elastyczne i efektywne — dają zamierzone rezultaty szybko i w sposób bezpośredni, działając, w zależności od konkretnej sytuacji, ofensywnie lub defensywnie. Zakres stosowania tych środków i ich efektywność determinowane są zarówno przez poziom rozwoju gospodarki narodowej, kształtowanie się bilansu płatniczego, jak również przez stopień uzależnienia gospodarki od wymiany międzynarodowej, a szczególnie od importu. Spośród 30 podstawowych kategorii środków pozataryfowych około 20 zastosowano po raz pierwszy nie wcześniej niż w 1975 r. Włączone są tu także zakupy państwowe w przypadku których rządy poszczególnych krajów i instytucje z nimi związane stosują — jak podkreśla „*The Economist*” — „dyskryminację, gdyż dają pierwszeństwo dostawcom krajowym”⁷. Kraje Europy zachodniej czynią to poprzez decyzje administracyjne, a Stany Zjednoczone również na zasadzie ustaw nakazujących zakup towarów produkcji krajowej, dających miejscowym dostawcom preferencje w wysokości 6⁰/₀, 12⁰/₀ lub nawet 50⁰/₀⁸.

W sprawach rolnych rokowania w ramach rundy tokijskiej skupiły się wokół handlu zbożem, mięsem i nabiałem. Handel tymi artykułami jest przedmiotem zainteresowania przede wszystkim Stanów Zjednoczonych i EWG. Stany Zjednoczone starają się zwiększyć eksport swych produktów rolnych do Europy, ale EWG nie zamierza rezygnować z ochrony rynku, jaką stanowi wspólna polityka rolna ze skutecznym mechanizmem ochrony wysokich wewnętrznych cen na produkty rolne (m. in. przez system tzw. opłat wyrównawczych).

⁵ *Tokyo Round*. „*Perspectives Économiques*” nr 1007 z 26 I 1978.

⁶ Tamże.

⁷ „*The Economist*” nr 7033 z 17 VI 1978, s. 37.

⁸ Tamże.

Systemy zabezpieczające natomiast dotyczyły prawa kraju importera do chwilowego wprowadzania różnorodnych środków kontroli importu w razie znalezienia się danego kraju w krytycznej sytuacji, a jednocześnie prawa kraju eksportera do tego, by nie pozbawiono go w sposób arbitralny dostępu do zagranicznego rynku zbytu.

Uciążliwe rozmowy (trwające pięć lat, zakończone zostały w Genewie 12 kwietnia 1979 r. podpisaniem porozumienia handlowego, które weszło w życie w dniu 1 stycznia 1980 r. Obejmowało ono obniżenie stawek celnych od importu nierolniczego średnio o 33% w ciągu 8-10 lat, ograniczenie możliwości stosowania najróżnorodniejszych barier pozacelnych — od subsydiowania przez państwo produkcji antyimportowej do norm bezpieczeństwa określających możliwość sprzedaży danego produktu, co stanowiło kluczowy element nowego porozumienia⁹.

W dziedzinie produktów rolnych redukcja celi dotyczy towarów, na które w 1976 r. przypadało 12 spośród 48 mld dolarów globalnej wartości importu rolnego. Obniżki celi mają osiągnąć poziom 52% w przypadku surowców, 30% w przypadku półproduktów i 33% w przypadku produktów finalnych¹⁰.

Wstępne porozumienie w sprawach nowego paktu handlowego zawarte zostało w momencie, gdy rządy poszczególnych państw znalazły się pod działaniem najsilniejszych od lat trzydziestych nacisków na rzecz wprowadzenia nowych barier importowych przy jednoczesnym forsowaniu eksportu. Sytuację w handlu międzynarodowym i gospodarce światowej — jak już wspomniano — najbardziej komplikują nadwyżkowe centra, tj. Europa zachodnia i Japonia (dochodzą do nich także kraje OPEC), gdyż ich nadwyżki działają deflacyjnie na rozwój handlu i gospodarki światowej i jednocześnie zaostrzają problem bilansu płatniczego w większości krajów świata, co prowadzi z kolei do osłabienia ich rozwoju gospodarczego i do protekcjonizmu, jako że import, zwłaszcza wyrobów przemysłowych, hamuje wzrost produkcji.

Sprawa „centrów nadwyżkowych” wiąże się bezpośrednio z problemem płynności walutowej, która przybiera coraz bardziej charakter kapitału spekulacyjnego. Bankowy kapitał krótkoterminowy, najczęściej „eurodolarowy” i „azjadolarowy” umyka bowiem kontroli narodowej i międzynarodowej. Płynne kursy walutowe tworzą nowy pieniądz i właściwie trudno zorientować się ile tego pieniądza powstaje.

Faktem jest, że pieniędzy pod postacią dolarów w świecie nie bra-

⁹ Can world head off a trade war? „US News and World Report” z 26 IV 1979.

¹⁰ A. Gascuel, *Les illusions du Tokyo Round*. „Perspectives” z 19 IV 1979.



kuje. Chociaż z jednej strony jest to zjawisko pozytywne dla handlu międzynarodowego, to z drugiej powoduje hamowanie tempa jego wzrostu. Brak kontroli i dyscypliny w tworzeniu pieniądza międzynarodowego sprzyja mnożeniu się zdeprecjonowanego pieniądza, co prowadzi do inflacji w skali światowej, która po pewnym czasie nie tylko hamuje rozwój gospodarki światowej i handlu międzynarodowego, ale w sposób zasadniczy utrudnia proces przystosowywania się poszczególnych gospodarek narodowych do zmieniających się warunków w międzynarodowym podziale pracy.

Dany proces przystosowawczy komplikuje się, ponieważ waluta centrów nadwyżkowych podlega zbyt silnej aprecjacji, a centrów deficytowych — zbyt silnej deprecjacji. Brak jakiegokolwiek wspólnego mianownika w obecnym niestabilizowanym systemie walutowym (w swoim czasie rolę taką pełniło złoto) uniemożliwia proces przystosowawczy. Zmiany w relacjach między walutami „mocnymi” i „słabymi” są bowiem zbyt szybkie i w dodatku nie odzwierciedlają zmian w społecznej wydajności pracy. W przypadku waluty zdeprecjonowanej eksport tanieje, ale import drożeje, co wzmacnia tendencje inflacyjne. Odwrotna jest sytuacja w wypadku waluty podlegającej aprecjacji. Dochodzi do tego jeszcze fakt, że w przypadku kraju „proeksportowego”, na przykład RFN czy Japonii, wartość importu w eksportowanych towarach tanieje i eksport nie musi wtedy drożeć w stopniu równym aprecjacji danej waluty.

Jest jeszcze inny aspekt danego zagadnienia. Po wyrugowaniu złota z międzynarodowego systemu walutowego i zarzuceniu na razie przechodzenia na system SDR (*the unit of value of Special Drawing Rights* — jednostka wartości prawa specjalnego ciągnięcia) obecny niestabilizowany system walutowy stał się *de facto* „systemem dolarowym”. Dzięki temu Stany Zjednoczone mogą sobie pozwolić na olbrzymie deficyty w bilansie handlowym i płatniczym tak długo, jak długo dolary przyjmowane są w zamian za ich towary. W takich warunkach USA mogą bowiem utrzymywać wyższe tempo rozwoju, niż gdyby popyt na dolary nie był w świecie tak duży. Dolar jednak jest walutą słabą i ma konkurentów w postaci marki zachodniemieckiej i w coraz większym stopniu japońskiego jena. Stąd też USA tak ostro atakują RFN i Japonię za utrzymywanie stanu nadwyżek w bilansie płatniczym.

Tak więc brak równowagi obrotów handlowych pomiędzy trzema centrami krajów kapitalistycznych uniemożliwia rozwiązanie spraw walutowych i finansowych, a bez ich rozwiązania handel międzynarodowy nie odzyska dawnego tempa wzrostu. Brak zaś odpowiedniego silnego bodźca ze strony handlu międzynarodowego do rozwoju gospodarki światowej osłabia tempo tego rozwoju.

Handel międzynarodowy nie odgrywa jednak decydującej roli w rozwoju gospodarki światowej. Pochłania on tylko około 14% światowej produkcji brutto, a w rzeczywistości nawet mniej, gdyż uproszczone porównanie udziału handlu zagranicznego w dochodzie narodowym zawyża jego rolę¹¹.

Bardziej złożonym problemem niż handel międzynarodowy, częściowo od niego zależnym, jest zagadnienie inwestycji, które zawsze stanowiły podstawę rozwoju wszelkiej produkcji. W Stanach Zjednoczonych, Europie zachodniej i Japonii klimat dla inwestycji jest niesprzyjający i trudno znaleźć jakąś dobrą receptę na ich ożywienie. W aparacie produkcyjnym danych krajów od dłuższego już czasu nie ma rozeznania co do stopy inflacji, a to w zasadniczy sposób wpływa na rozmiary i kierunki inwestycji o dłuższym cyklu realizacji. Sytuacja ta powoduje, że preferowane są inwestycje o krótszym okresie realizacji i o możliwie wysokiej stopie zysku z uzyskiwanej produkcji. Negatywne skutki tych decyzji są jednak głębokie. Jak już bowiem zaznaczono, zasadnicze trudności w rozwoju gospodarki światowej i handlu międzynarodowego wynikają z bardzo skomplikowanego procesu przystosowywania się struktury gospodarek narodowych do zmieniających się wewnętrznych i zewnętrznych warunków produkcji.

Ponieważ nas interesują głównie warunki zewnętrzne należy zaznaczyć, że w skali międzynarodowej istnieje naturalna tendencja każdej gospodarki narodowej do eksportowania produktów o największej wartości dodanej (choć są kraje, które krótkookresowo mogą być zainteresowane w eksporcie towarów o niskiej wartości dodanej, a jednak o wysokiej rentowności wynikającej z „korzyści renty posiadania”, jak na przykład ropa naftowa). Wspomniana tendencja oznacza, że wartość dodana jest największa tam, gdzie największe jest technologiczne nasylenie produktu.

O wysokim poziomie technologii decyduje przede wszystkim stan kadry naukowo-badawczej oraz szeroko pojęty aparat produkcyjny. Okres dojścia do rentowności takich inwestycji może być bardzo długi, jeśli zważyć, że jest on zależny pośrednio od rozwoju nauk podstawowych i poziomu techniki. Tymczasem podejmuje się znacznie mniej inwestycji intensywnych, a ochrania się osiągnięte już pozycje inwestując właśnie w te dziedziny przemysłu, które powinny stopniowo zanikać. Popyt zaś na ich produkcję mógłby być zaspokojony importem.

Należy przy tym dodać, że jeszcze do końca lat sześćdziesiątych odnosiło się wrażenie, że realizowane są głównie inwestycje intensywne.

¹¹ Por. Z. Rurarz., *Protekcjonizm a wolny handel*. „Sprawy Międzynarodowe” nr 11/1978, s. 37.

Na początku lat siedemdziesiątych sytuacja uległa zmianie. Obrona osiągniętego poziomu rozwoju produkcji i handlu światowego komplikuje rozpoczęty i konieczny proces strukturalnego przystosowywania się i co więcej — jest pożywką dla odradzających się tendencji protekcjonistycznych. Powszechnie przyjmuje się, że angażowanie się w inwestycje o długim cyklu realizacji wiąże się z ryzykiem zwiększenia przyszłej stopy inflacji, a co za tym idzie zmniejszenia zysku. Należy zatem podkreślić, że spadającą od lat stopę zysku uniemożliwia samofinansowanie. Rządy poszczególnych państw zachęcają do obrony pozycji, które powinny już być dawno utracone, subsydując nierentowną produkcję i eksport, gdyż są pod naciskiem biznesu, związków zawodowych i własnych preferencji. Związki zawodowe w walce o pełne zatrudnienie gotowe są nawet do ustępstw płacowych, co sprawia sztuczne wrażenie rentowności obumierającej produkcji. W tej sytuacji konkurencyjny import staje się zjawiskiem niepożądanym i protekcjonizm zdobywa rację bytu.

Pociągnięcia protekcjonistyczne przyczyniają się z kolei do pogłębiania trudności gospodarczych i zachęcają branże, które nie korzystają ze specjalnych praw do ubiegania się o podobną pomoc. Prowadzą one także do tworzenia branż o niskiej wydajności i niskim poziomie technologicznym — kosztem tych gałęzi, które są stymulatorami wzrostu.

W skali międzynarodowej protekcja wytwarza natomiast ryzyko kontrospisunków prowadzących do pogarszania się perspektyw handlowych, które związane są ściśle z perspektywami inwestycyjnymi. W obecnych warunkach te ostatnie znacznie skomplikowały się, nie tylko z powodu wymienionych już wcześniej przyczyn.

Przede wszystkim, kryzys energetyczny stał się faktem i okres tańszej energii należy czasowo uznać za miniony. Sytuacja taka może trwać nawet kilkadziesiąt lat do czasu, kiedy na szerszą skalę będzie można korzystać z energii słonecznej i syntezy wodorowej. Dowodem tego jest nowa podwyżka cen na ropę naftową ogłoszona 28 czerwca 1979 r. przez kraje OPEC obowiązująca od 1 lipca 1979 r. W wyniku tej podwyżki średnia cena ropy licząc poziomy krańcowe wzrosła z 17 dolarów do 20 dolarów za baryłkę. Od końca 1978 r. do połowy 1979 r. cena ropy naftowej ustalona przez kraje OPEC wzrosła o 41,7%. Podobnie przedstawia się sprawa z innymi surowcami i żywnością. Fakty te wpływają więc zasadniczo na kalkulacje inwestycyjne na najbliższe lata i zwiększają skalę możliwych pomyłek.

Również sprawy ochrony środowiska przyczyniają się do podrażania inwestycji, a w wielu wypadkach decydują o ograniczonym zbyciu niektórych towarów i podają w wątpliwość kontynuowanie niektórych procesów technologicznych.

W końcu postęp naukowo-techniczny — traktowany do niedawna ja-

ko pewnik — staje się coraz bardziej problematyczny. Jest to wprawdzie ciągle jeszcze zagadnienie, które nie dotarło w pełni do świadomości społecznej, ale najbliższe lata nie obiecują zasadniczego przełomu w technologii produkcji i nowościach w zaopatrzeniu rynku. Technologie produkcyjne w coraz większym stopniu orientują się raczej na oszczędzanie energii i surowców. Nowe produkty są też mniej energochłonne i lżejsze oraz bardziej odpowiadające wymogom środowiska.

Duże nadzieje na zrewolucjonizowanie produkcji i lepsze zaopatrzenie rynku związane z rozwojem elektroniki, energii nuklearnej, samolotów ponadźwiękowych i chemii okazały się przedwczesne i nie spełnione. Pomimo znacznych osiągnięć w dziedzinie elektroniki, nie ożywiła ona jednak koniunktury tak, jak to miało miejsce w początkowych stadiach jej rozwoju, kiedy pojawiły się pierwsze komputery, telewizory czy urządzenia stereofoniczne. Jeżeli chodzi o energię nuklearną, to uprzedni optymizm uległ wyraźnemu zachwianiu i żaden z krajów nie zamierza realizować wcześniej nakreślonych w tym względzie projektów. Ponadźwiękowy samolot typu *Concorde* również okazał się handlowym niewypałem, a co się tyczy chemii — sprawa jest chyba jeszcze bardziej skomplikowana. W związku z podrożeniem energii i surowców wyjściowych, jak również ze względu na wymogi środowiska naturalnego powstała zupełnie nowa sytuacja. Obserwuje się mianowicie nie tylko jak gdyby zahamowanie rozwoju chemii i zmniejszenie jej znaczenia w życiu współczesnego człowieka, ale wręcz wycofanie się jej z wielu zdobytych pozycji.

Być może za wcześnie jest mówić o „malejących efektach postępu naukowo-technologicznego”¹², ale na pewno wiele firm ma trudności w przestawieniu się na produkcję o „wysokiej technologii”¹³. Trudności te przenoszą się tym samym na całe kraje, które powinny kroczyć dalej po drabinie specjalizacji międzynarodowej, lecz wykonanie tego zadania jest coraz bardziej uciążliwe. Przełomy w nauce niewątpliwie wcześniej czy później powinny nastąpić, ale niełatwo jest myśleć o odległych latach w warunkach kiedy liczą się najbliższe. Należy także brać pod uwagę zaostanie się konkurencji, ponieważ dotychczasowa technologia stosowana jest na coraz bardziej masową skalę przez większość krajów rozwijających się. Utrudnia to z kolei proces przystosowywania się do nowych warunków międzynarodowego podziału pracy.

Skomplikowana sytuacja polityczno-ekonomiczna ostatnich lat wpłynęła niewątpliwie na zaostanie się sprzeczności pomiędzy trzema cen-

¹² Z. Rurarz, *op. cit.*, s. 39 za artykułem *Du rendement décroissant de la technologie*. „Problèmes Economiques” z 1 II 1978, ss. 16 - 20.

¹³ Por. Z. Rurarz, *op. cit.*, s. 39.

trami światowej gospodarki kapitalistycznej, które w szczególny sposób wyrażają się we wzroście tendencji protekcjonistycznych. Do czasu przełamania trudności, które pojawiły się w wyniku powstania nowego układu sił, problemów walutowych po rozpadzie systemu walutowego z Bretton Woods, skutków nałożenia się kryzysu koniunkturalnego i strukturalnego, wzrost gospodarczy i ekspansja handlu międzynarodowego, przede wszystkim pomiędzy trzema najważniejszymi w świecie kapitalistycznymi biegunami, jest sprawą problematyczną.

Rozwój i unormowanie problemów handlu międzynarodowego, a także zagadnienia liberalizmu handlowego i protekcjonizmu na zasadzie zależności przyczynowo-skutkowej ściśle związane są zatem z problemami wzrostu gospodarczego. Rozwój gospodarczy prowadzi do wzrostu handlu międzynarodowego i zmniejszania stosowania środków protekcjonistycznych. Wzrost handlu międzynarodowego natomiast na zasadzie akceleratora przyspiesza wzrost gospodarczy.

Zwalnianie tempa wzrostu gospodarczego z kolei hamuje ekspansję handlu międzynarodowego, a narastanie protekcjonizmu może prowadzić tylko do wzmocnienia tego negatywnego oddziaływania.