

LECH WEJMAN  
Poznań

## KOOPERACJA PRZEMYSŁOWA FIRM RFN Z PRZEDSIĘBIORSTWAMI KRAJÓW RWPG

### 1. POLITYCZNE I EKONOMICZNE UWARUNKOWANIA KOOPERACJI PRZEMYSŁOWEJ FIRM RFN Z PRZEDSIĘBIORSTWAMI KRAJÓW RWPG

Podobnie jak w handlu, tak i w kooperacji przemysłowej, RFN jest największym partnerem zachodnim krajów RWPG. Dynamika obrotów gospodarczych między partnerami o różnych systemach społeczno-gospodarczych uzależniona jest od odpowiednich ram formalno-prawnych. Między polityką a gospodarką istnieją wielostronne zależności, tym niemniej, szczególnie na Zachodzie, wskazuje się na decydujący wpływ polityki na międzynarodowe stosunki gospodarcze<sup>1</sup>.

Pod wpływem obiektywnych szerszych procesów odprężeniowych zachodzących w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych, jak i pod wpływem zmian dokonanych przez SPD-FDP w polityce zagranicznej RFN, doszło do zawarcia układów RFN—ZSRR, RFN—PRL, RFN—NRD, RFN—CSRS o podstawie normalizacji i wzajemnych stosunkach oraz czterostronnego porozumienia w sprawie Berlina Zachodniego<sup>2</sup>. Układy normalizacyjne określiły ogólne normy rozwoju stosunków gospodarczych między RFN a krajami RWPG. Zupełnie w odmienny sposób zostały uregulowane stosunki gospodarcze między RFN a NRD<sup>3</sup>. Dlatego też używając pojęcia przedsiębiorstwa krajów RWPG będziemy mieć na myśli przedsiębiorstwa wschodnioeuropejskich krajów RWPG, z wyłączeniem przedsiębiorstw NRD.

<sup>1</sup> Por. np. W. von Bredow, *Zur gesamteuropäischen Kooperation*, [w:] „Blätter für deutsche und internationale Politik”, Heft 6/1972, s. 584; Z. Brzeziński, P. Huntington, *Politische Macht USA-UdSSR. Ein Vergleich*. Köln 1966, s. 15.

<sup>2</sup> Por. szerzej Z. W. Nolde, *Zur wirtschaftlich-industriellen Kooperation zwischen der Bundesrepublik Deutschland und den europäischen RGW-Staaten in Rahmen der Regierung Brandt/Scheel (1969-1974)*. Bonn 1978, ss. 12-24.

<sup>3</sup> Patrz np. W. Dietsch, *Außenwirtschaftliche Aktivität der DDR gegenüber der Mitgliedsländer der Europäischen Gemeinschaft*, Hamburg 1977, ss. 54-60; P. Scharff, *Europäische Wirtschaftsgemeinschaft und Deutsche Demokratische Republik*. Tübingen 1973, ss. 86-125; C.-D. Ehlermann, *Innerdeutsche Wirtschaftsbeziehungen und Europäische Gemeinschaft*. [w:] C.-D. Ehlermann, S. Kupper, H. Lambrecht, G. Ollig, *Handelspartner DDR — innerdeutsche Wirtschaftsbeziehungen*. Baden-Baden 1975, ss. 238-242.

W atmosferze poprawy stosunków politycznych oraz przy znormalizowanej podstawie traktatowej, wzajemne możliwości ekonomiczne wywierają decydujący wpływ na tempo rozwoju wzajemnych stosunków gospodarczych, a także na ich treść. Do elementów najbardziej istotnych pod tym względem należy zaliczyć komplementarność partnerów oraz impulsy do zwiększania obrotów<sup>4</sup>. Międzynarodowa komplementarność ekonomiczna uzależnia możliwości powiązań gospodarczych między różnymi państwami od osiągniętego poziomu rozwoju gospodarczego partnerów. W świetle wzrostu gospodarczego RFN i krajów RWPG na przestrzeni okresu powojennego można mówić o wzrastającej komplementarności partnerów, aczkolwiek od połowy lat siedemdziesiątych stopień ich wzajemnej komplementarności zmniejszył się. Do takiego stwierdzenia upoważnia fakt zmniejszającego się udziału krajów socjalistycznych w światowym handlu<sup>5</sup>. Zmniejszający się stopień komplementarności wpływa hamująco na tempo obustronnej wymiany gospodarczej. Niewątpliwie na niski udział krajów socjalistycznych w światowym handlu ma wpływ niewielki udział ZSRR (ok. 3<sup>0</sup>/o) w światowych obrotach. Statystyki międzynarodowe wykazują, że im większy kraj, o większym stopniu samowystarczalności, tym niższa skłonność do współpracy międzynarodowej. Pewnym odstępstwem od tej reguły jest RFN, której siła i zakres międzynarodowych powiązań gospodarczych są niezwykle duże — jak przy tego rodzaju wielkości państwa. Tłumaczyć można to zjawisko głównie dużą importową zależnością surowcową Niemiec Zachodnich i wielkim zróżnicowaniem struktury produkcji i eksportu oraz charakterem rynku wewnętrznego.

Brak dostatecznych wewnętrznych zasobów surowcowych w gospodarce RFN, przy wysokim stopniu jej rozwoju gospodarczego, wzmaga rozwój związków zewnętrznych tego kraju. Uważa się, że kooperacja ze Wschodem dywersyfikuje import surowców z różnych części świata<sup>6</sup>.

<sup>4</sup> Z. Nowak, *Procesy dezintegracji i integracji ekonomicznej we współczesnym kapitalizmie*. Poznań 1972, ss. 166 - 196.

<sup>5</sup> Udział krajów socjalistycznych Europy wschodniej w światowym eksporcie wynosił w latach: 1938 — 8%, 1948 — 10%, 1965 — 11%, 1968 — 11%, 1970 — 10%, 1979 — 9,3%, 1980 — 9%, w 1981 — 9,5%. Natomiast w produkcji przemysłowej świata udział krajów socjalistycznych szacowany był w latach siedemdziesiątych na ok. 33%. Zatem pozycja krajów socjalistycznych w handlu międzynarodowym kształtuje się znacznie poniżej pozycji w produkcji przemysłowej. Za: Z. Nowak, *Procesy...*, op. cit., s. 174; M. Dobroczyński, *Międzynarodowe ekonomiczne uwarunkowania krajów socjalistycznych*. „Miesięcznik Literacki” 1/1980, ss. 79 i 83 a także publikacja Sekretariatu Generalnego GATT *International Trade 1981/1982*.

<sup>6</sup> Por. np. W. Gumper, *Möglichkeiten einer Kooperation Ost- und Westeuropas auf dem Verkehrssektor*. Forschungsinstitut für Internationale Politik und Sicherheit. Stiftung Wissenschaft und Politik, s. 3.

Podobnie dynamizująco na zakres międzynarodowych powiązań gospodarczych RFN wpływa wysoki stopień zróżnicowania produktu społecznego. Jak pisze J. Kleer

„... długotrwały i silniejszy charakter więzi gospodarczych danego kraju z innymi krajami występuje bowiem dopiero wówczas, kiedy struktura towarowa zarówno eksportu, jak i importu jest zróżnicowana, a stopień przetwórstwa artykułów będących przedmiotem wymiany, wysoki”<sup>7</sup>.

Można dodatkowo wymienić trzeci czynnik dynamizujący stosunki gospodarcze RFN z zagranicą, a w tym ze Wschodem. Jest nim bogaty rynek wewnętrzny o zróżnicowanym popycie. Z reguły rynki duże i bogate wykazują większe związki zewnętrzne aniżeli rynki duże, lecz ubogie, podobnie zresztą jak rynki małe lecz bogate wykazują znacznie silniejsze związki z innymi rynkami, aniżeli tych samych rozmiarów rynki ubogie.

Szczególnie niekorzystny wpływ na dynamikę handlu Wschód-Zachód, a szczególnie na kształtowanie się stosunków gospodarczych między RFN a ZSRR, ma wzrastająca asymetria eksportowa. Wyraża się ona tym, że struktura wymiany handlowej jest w sprzeczności z potencjalną komplementarnością partnerów. Ponad 90% eksportu RFN do krajów RWPG stanowią wyroby gotowe pochodzenia przemysłowego, natomiast eksport krajów RWPG do RFN to 85% surowców, żywności i półfabrykatów<sup>8</sup>. Jak stwierdzono w Raporcie Analitycznym EKG ONZ, wewnątrz grupy wyrobów gotowych w eksporcie zachodnim krajów RWPG występuje dalsza anomalia, polegająca na zdecydowanie niższym udziale wyrobów technicznych (maszyn, urządzeń technicznych, środków transportu) w stosunku do przetworzonych środków żywności i metali<sup>9</sup>. Jest rzeczą zrozumiałą, że struktura handlu zagranicznego odzwierciedla poziom rozwoju gospodarczego, jak również wykazuje jego perspektywiczne kierunki rozwojowe i potrzeby gospodarcze.

Celem niniejszego artykułu jest wykazanie, że firmy RFN, uczestniczące w kooperacji przemysłowej ze Wschodem, traktują tę formę współpracy gospodarczej jako jedną z metod obrony przed ostrą konkurencją panującą na rodzimym rynku. Stworzona przez kooperację przemysłową możliwość skuteczniejszej obrony przed konkurencją prowadzi do zwiększenia

<sup>7</sup> J. Kleer, *Gospodarka światowa. Prawidłowości rozwoju*. PTE Warszawa 1975, s. 25.

<sup>8</sup> *Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland*. Institut der Deutschen Wirtschaft 1980, s. 60.

<sup>9</sup> *Analytical Report on Industrial Cooperation among ECE-Countries. Prepared by the Executive Secretary pursuant to Commission resolution 4 (XXVII) for submission to the twenty-eighth session of the Economic Commission for Europe*. 1973, s. 48 - 49, 28.

szenia ich stopnia konkurencyjności w stosunku do innych przedsiębiorstw w branży.

Niniejsze opracowanie stanowi próbę uzupełnienia literatury ekonomicznej w zakresie najnowszych stosunków gospodarczych RFN z europejskimi krajami RWPG. Wprawdzie w Niemczech Zachodnich na temat kooperacji przemysłowej RFN z krajami RWPG istnieje dość bogata literatura<sup>10</sup>, jednak zasygnalizowany problem nie był dotychczas analizowany.

## 2. KOOPERACJA PRZEMYSŁOWA A KLASYCZNY OBRÓT TOWAROWY

Najnowsze tendencje w światowym handlu polegają na przesuwaniu się dynamiki obrotów z towarów gotowych w kierunku wymiany części, zespołów i podzespołów. Na potwierdzenie tego przemawia fakt, że różnorodne powiązania kooperacyjne między firmami zachodnimi rosną w tempie 3-krotnie wyższym niż klasyczna wymiana wyrobów gotowych pochodzenia przemysłowego. W handlu między wysoko rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi obroty kooperacyjne stanowiły w latach siedemdziesiątych ponad 25% ogólnej wymiany wyrobów przemysłowych<sup>11</sup>.

Również w stosunkach gospodarczych między Wschodem a Zachodem kooperacja nabrała w poprzednich 10 latach dużego znaczenia. Jej udział w wartości ogólnych obrotów w 1980 roku był szacowany na 10-15% (około 1700 porozumień)<sup>12</sup>.

Porównując kształtowanie się dynamiki obrotów klasycznego handlu zagranicznego i obrotów kooperacyjnych między RFN a krajami RWPG w latach 1970-1980, można stwierdzić, że obroty handlowe, w przeciwieństwie do kooperacji przemysłowej, podlegały wielu (głównie koniunkturalnym) zmianom.

Kooperacja przemysłowa stanowi tę formę stosunków gospodarczych, na którą wahania koniunkturalne nie mają decydującego wpływu. Szczególnie małą wrażliwość na wahania koniunkturalne wykazują duże przedsięwzięcia o długim horyzoncie czasowym.

<sup>10</sup> Z ciekawszych pozycji można wymienić: K.-E. Schenk, B. Kümper, N. Leise, D. Wurster, *Industrielle Ost-West Kooperation. Ökonomische Studien*, Bd 25, IAÜU, Stuttgart, New York 1977; F. Levčik, J. Stankovsky, *Industrielle Kooperation zwischen Ost und West*, Wien, New York 1977; Z. W. Nolde, *Zur wissenschaftlich-industriellen...*, op. cit.

<sup>11</sup> Wg danych Standard International Trade Classification za E. Tabaczyńskim, *Kooperacja przemysłowa z zagranicą*, Warszawa 1977, s. 10.

<sup>12</sup> R. Kroenke, *Unabhängig von den Wechselfällen der Politik*, „Vorwärts”. Spezial-Heft 9, s. 4.

Tabela 1

## Obroty handlowe RFN z krajami RWPG w %

	1962	1970	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Import	4,4	4,0	4,7	4,9	4,8	5,2	5,5	5,5
Eksport	4,0	4,3	7,9	6,8	6,1	6,2	6,0	5,9

Źródło: Institut der Deutschen Wirtschaft. *Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland 1980*, s. 65 i „Frankfurter Allgemeine Zeitung” z 13. 3. 1981, s. 24.

Charakterystycznym zjawiskiem towarzyszącym obrotom towarowym omawianych partnerów było stałe utrzymywanie przez RFN dodatniego salda obrotów handlu zagranicznego. Wartym podkreślenia jest fakt, że globalna wartość eksportu kooperacyjnego krajów RWPG do RFN przewyższała w latach 70-tych nieznacznie wartość importu dokonywanego w ramach porozumień kooperacyjnych<sup>13</sup>.

Tabela 2

## Import RFN z PRL z uwzględnieniem importu kooperacyjnego (w milionach zł dewizowych)

Rok	Import kooperacyjny	Łączny import	Udział importu kooperacyjnego w %	Ilość porozumień kooperacyjnych	Przeciętna wartość porozumienia kooperacyjnego (1 : 4)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(1 : 4)
1972	—	—	—	140	—
1973	64,0	1 431	4,5	—	—
1974	82,0	1 743	4,7	—	—
1975	118,0	1 778	6,7	—	—
1976	120,8	2 330	5,2	130	0,93
1977	136,1	2 605	5,2	123	1,1
1978	188,0	3 037	6,1	123	1,53
1979	200,0	3 210	6,3	113	1,8
1980	—	—	—	100	—

Źródło: Zestawienie na podstawie: „Ost-West-Commerz” nr 3/1979 s. 28 oraz K. Bolz, P. Pisulla, *Die Erfahrungen deutscher Unternehmen aus der Kooperation mit polnischen Wirtschaftsorganisationen. Veröffentlichungen des HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung*. Hamburg 1981, s. 32.

Stosunkowo wysoki udział kooperacji przemysłowej w obrotach Wschód—Zachód jest wynikiem zawarcia przez duże koncerny kilku gigantycznych porozumień kooperacyjnych z ZSRR. Tylko ze ZSRR firmy RFN podjęły w latach 1976 - 1980 realizację wielkich projektów na ogólną wartość 6 mld DM<sup>14</sup>. Natomiast porozumienia o kooperacji przemysłowej między pozostałymi europejskimi krajami RWPG i wysoko rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi charakteryzowały się niską war-

<sup>13</sup> Jak wyżej, s. 6.

<sup>14</sup> Tamże.

tością i krótkim okresem ich trwania. Potwierdzeniem tego są umowy kooperacyjne między firmami RFN a przedsiębiorstwami polskimi.

W 89 porozumieniach kooperacyjnych ze 113 czynnych w 1979 roku zdołali ankieterzy HWWA ustalić czas trwania porozumień kooperacyjnych. 19 porozumień miało roczny termin ważności, 14 — od 1 roku do 2 lat. Tylko 53 porozumienia z 89 (około 60%) były 5-letnie, a 3 umowy przewidywały dłuższą niż 5-letnią współpracę<sup>15</sup>. Biorąc pod uwagę długość wzajemnych świadczeń, należałoby uznać jedynie 56 transakcji za typowe dla kooperacji przemysłowej.

Największym partnerem zachodnim państw RWPG w dziedzinie kooperacji przemysłowej jest RFN. W 1981 roku firmy RFN realizowały z przedsiębiorstwami krajów RWPG ponad 600 umów kooperacyjnych, w tym: z Węgrami — 400, Polską — 90, Rumunią — 50, Czechosłowacją — 40, Bułgarią — 30<sup>16</sup>. Jedynie w kooperacji przemysłowej z Polską notuje się systematyczny spadek ilości zawartych porozumień. Udział RFN w wartości obrotów kooperacyjnych krajów RWPG z Zachodem wynosił w latach siedemdziesiątych około 30%<sup>17</sup>.

Przyczyny tak wielkiego udziału RFN w obrotach kooperacyjnych krajów RWPG z Zachodem wynikają głównie z najsilniejszej pozycji gospodarczej RFN w Europie zachodniej i ze wspomnianych obiektywnych skłonności Niemiec Zachodnich do szerokich, międzynarodowych powiązań gospodarczych.

### 3. STRUKTURA I FORMY OBROTÓW KOOPERACYJNYCH RFN Z KRAJAMI RWPG

Udział związków kooperacyjnych w latach 70-tych w poszczególnych gałęziach nie był jednakowy. W 1975 roku najwięcej umów realizowanych było w sektorze dóbr inwestycyjnych (głównie w przemyśle maszynowym, pojazdów mechanicznych i w przemyśle elektronicznym). Niewiele mniej kontraktów zawartych było w sektorze materiałów podstawowych (dominowała chemia, przemysł drzewny, hutnictwo i górnictwo). Małe znaczenie miała kooperacja w sektorze żywnościowym i konsumpcji materialnej (buty, wyroby z drewna, wyroby ze szkła)<sup>18</sup>.

<sup>15</sup> K. Bolz, P. Pisulla, *Die Erfahrungen deutscher Unternehmen aus der Kooperation mit polnischen Wirtschaftsorganisationen*. Veröffentlichungen des HWWA — Institut für Wirtschaftsforschung. Hamburg 1981, s. 36.

<sup>16</sup> Niepublikowane materiały Ambasady PRL w RFN.

<sup>17</sup> Jak wyżej.

<sup>18</sup> N. Leise, *Die Industrielle Ost-West-Kooperation*. Forschungsbericht Nr. 7, IAUU. Hamburg 1975, s. 235.

Na początku lat 80-tych zwiększyła się znacznie kooperacja przemysłowa w branżach, będących nośnikiem postępu technicznego; z 400 porozumień z Węgrami — 40% przypadało na hutnictwo, 20% na przemysł drzewny, 20% na przemysł chemiczny, 16% na przemysł lekki, 4% na inne<sup>19</sup>.

W kooperacji z Polską największą część porozumień zawarto z przemysłem maszynowym, elektronicznym i lekkim.

Przedsiębiorstwa CSRS kooperowały prawie wyłącznie w branży maszynowej — 95% wszystkich porozumień kooperacyjnych. Kooperacja obejmuje oparte o licencje budowę maszyn biurowych, rolniczych i urządzeń klimatyzacyjnych.

Przedsiębiorstwa rumuńskie kooperowały z firmami RFN w przemyśle petrochemicznym, lekkim i elektromaszynowym.

Przedsiębiorstwa bułgarskie współpracowały w przemyśle maszynowym, motoryzacyjnym, chemicznym i włókienniczym.

Jeżeli chodzi o ZSRR, to kooperacja koncentrowała się w 80% na przemyśle wydobywczym i maszynowym.

Powyższe dane oraz opracowania EKG ONZ, dotyczące kooperacji Wschód—Zachód<sup>20</sup> pozwalają wyciągnąć wnioski, że kooperacja przemysłowa wspiera handel wyrobów gotowych w branżach będących nośnikiem postępu technicznego. Jedynie realizacja przedsięwzięć inwestycyjnych w przemyśle wydobywczym w zamian za surowce nie polepsza struktury obrotów handlowych między RFN a krajami RWPG.

W latach siedemdziesiątych struktura form porozumień kooperacyjnych między firmami RFN i przedsiębiorstwami krajów RWPG była typowa dla partnerów o różnym stopniu rozwoju gospodarczego. Dominowały licencje (35,4% wszystkich porozumień), przy pokaźnym udziale dostaw (19,6%). Koprodukcja zajmowała dopiero 3. miejsce — 15,7%<sup>21</sup>. Ta niekorzystna dla krajów RWPG struktura form kooperacyjnych nie wykazuje tendencji do większego udziału wyższych form kooperacji<sup>22</sup>.

Na początku lat osiemdziesiątych zmieniła się znacznie jedynie struktura form obrotów kooperacyjnych między RFN a ZSRR. Powodem tej zmiany jest podjęcie przez firmy RFN realizacji wielkich przedsięwzięć, związanych z budową gazociągu i ropociągu z Syberii do Europy Zachodniej. Struktura obrotów kooperacyjnych między firmami RFN a partnerami radzieckimi różni się znacznie od struktury form kooperacyjnych między firmami RFN a pozostałymi przedsiębiorstwami z kra-

<sup>19</sup> Jw.

<sup>20</sup> ECE (TRADE) 132, *East-West Industrial Co-operation United Nations*, Geneva 1979.

<sup>21</sup> N. Leise, *Die industrielle...*, op. cit., s. 240.

<sup>22</sup> Patrz aneks 2.

jów RWPG. Najważniejszą formą kooperacji w stosunkach między RFN a ZSRR jest uczestnictwo firm RFN w budowie kompletnych obiektów przemysłowych głównie w sektorze wydobywczym w zamian za surowce uzyskiwane w tych obiektach. Przy realizacji gotowych obiektów przemysłowych bądź linii technologicznych poważne znaczenie odgrywa kooperacja w dziedzinie badawczo-rozwojowej.

#### 4. MOTYWY SKŁANIAJĄCE FIRMY RFN DO KOOPERACJI Z PRZEDSIĘBIORSTWAMI KRAJÓW RWPG

Jest rzeczą zrozumiałą, że motywy podejmowania kooperacji przez zachodnioniemieckie firmy są pochodną międzynarodowych ekonomicznych uwarunkowań RFN i są skorelowane z jej zagraniczną polityką gospodarczą<sup>23</sup>.

Analiza opinii firm zachodnioniemieckich dotyczących kooperacji z przedsiębiorstwami krajów RWPG oparta została przede wszystkim na rezultatach badań ankietowych firm zachodnioniemieckich, przeprowadzonych w 1977 roku przez *Institut für Außenhandel und Überseewirtschaft der Universität Hamburg* (dalej IAÜU)<sup>24</sup>, na badaniach ankietowych przedsiębiorstw węgierskich, przeprowadzonych w 1979 roku przez budapeszteński Instytut Koniunktur i Badań Rynkowych<sup>25</sup> oraz badaniach ankietowych firm RFN kooperujących z przedsiębiorstwami polskimi, przeprowadzonych w 1981 roku przez *Hamburger Weltwirtschaft Archiv* (dalej HWWA)<sup>26</sup>.

Dodatkowo wykorzystano wyniki badań ankietowych przeprowadzonych w roku 1973 przez HWWA<sup>27</sup>.

Badaniami ankietowymi IAÜU objęto 96 firm, które aktualnie uczestniczyły w kontraktach kooperacyjnych z przedsiębiorstwami krajów RWPG, badaniami budapeszteńskiego Instytutu Koniunktur i Badań Rynkowych — 41 przedsiębiorstw, natomiast badaniami HWWA — 40 przedsiębiorstw.

<sup>23</sup> H. D. Jacobson, *Die Internationalisierung der Produktion und ihre Bedeutung für die Ost-West-Wirtschaftsbeziehungen — Vom Handel zur Kooperation*. Forschungsinstitut für Internationale Politik und Sicherheit. Stiftung Wissenschaft und Politik, Ebenhausen 1976, ss. 46 - 49.

<sup>24</sup> K.-E. Schenk, A. Wass von Czege, *Technologietransfer durch Ost-West-Kooperation*. Stuttgart, New York 1978.

<sup>25</sup> A. Wass von Czege, *Einige Erfahrungen aus der industriellen Kooperation zwischen ungarischen und westlichen Unternehmen. Ergebnisse einer Befragung*, IAÜU. Hamburg 1979.

<sup>26</sup> K. Bolz, P. Pisulla, *Die Erfahrungen...*, op. cit.

<sup>27</sup> K. Bolz, P. Plötz sowie B. Lefevre, P. Wilke, *Erfahrungen aus der Ost-West-Kooperation*. HWWA. Hamburg 1974.



Analiza różnych motywów podejmowania kooperacji przez firmy RFN z przedsiębiorstwami krajów RWPG jest niezwykle przydatna w uzasadnianiu hipotezy badawczej.

Niewątpliwie decydujący wpływ na motywy podejmowania kooperacji, na charakter powiązań kooperacyjnych miała pozycja firmy zachodnioniemieckiej na rodzimym rynku.

Z dostępnych autorowi badań empirycznych wynika, że z przedsiębiorstwami krajów RWPG kooperowały głównie firmy małe i średnie. Mówiąc o wielkości firmy należy mieć na względzie wielkość obrotów i liczbę zatrudnionych. Np. w 1975 roku na 126 firm RFN biorących udział w kooperacji ze Wschodem, 70% firm dysponowało kapitałem obrotowym w granicach 50 - 200 milionów DM, przy 500 - 2000 zatrudnionych. W pozostałych firmach kapitał obrotowy nie przekraczał 500 milionów DM, przy liczbie zatrudnionych do 5000 osób<sup>28</sup>.

Również i w 1979 roku kooperowały z przedsiębiorstwami polskimi małe i średnie firmy zachodnioniemieckie. Co druga firma RFN miała kapitał obrotowy w granicach 50 - 100 milionów DM, 40% — 100 - 500 milionów DM.

Biorąc pod uwagę liczbę zatrudnionych, to 20% przedsiębiorstw zachodnioniemieckich uczestniczących w kooperacji przemysłowej z Polską zatrudniało mniej niż 100 pracowników, 20% w granicach 100 - 500 pracowników, 20% — 500 - 1000 pracowników oraz 40% od 1000 do 5000 pracowników<sup>29</sup>.

W latach 1979 - 80 wielkość firm kooperujących ze Wschodem przedstawiała się następująco:

Tabela 3

*Wielkość firm RFN kooperujących z przedsiębiorstwami krajów RWPG*

Wielkość firmy	%	wielkość obrotów w milionach DM	Liczba zatrudnionych
Firmy o zasięgu światowym*	4	—	—
Duże firmy	24	200 - 500	2000 - 5000
Średnie firmy	54	50 - 2000	500 - 2000
Małe firmy	18	poniżej 50	poniżej 500

\*. znajdujące się na liście 50 największych koncernów świata.

Źródło: Zestawiono na podstawie A. Wass von Czege, *Einige Erfahrungen...* op. cit., s. 20 oraz A. Wass von Czege, *Ost-West-Kooperation und Wirtschaftsreform aus transaktionsökonomischer Sicht. Dargestellt am Beispiel der Deutsch-Ungarischen Kooperation. Forschungsbericht der Universität Hamburg Nr. 34. Hamburg 1982, s. 7 - 8.*

<sup>28</sup> N. Leise, *Die industrielle...*, op. cit., s. 243.

<sup>29</sup> K. Bolz, P. Pisulla, *Die Erfahrungen...*, op. cit., s. 39.

Brak większego zainteresowania koncernów RFN kooperacją ze Wschodem (oprócz ZSRR)<sup>30</sup> wynika głównie z ich szczególnej pozycji na rynku zachodniemieckim po II wojnie światowej. Ograniczenie działalności gospodarczej wielkich koncernów do rodzimego rynku wynikało z ich osłabionej zdolności konkurencyjnej w pierwszych latach powojennych. Do znacznego osłabienia się monopoli zachodniemieckich przyczyniły się decyzje Układu Poczdamskiego, które zahamowały proces koncentracji i centralizacji kapitału w Niemczech Zachodnich<sup>31</sup>.

Dopiero w latach 60-tych dzięki pomocy państwa oraz USA, koncerny zachodniemieckie umocniły znacznie swoją wewnętrzną, jak i zagraniczną pozycję. Od połowy lat 60-tych widoczna jest stała walka o odbudowę przedwojennych stref wpływów zagranicznych. O gwałtownej koncentracji kapitału wśród wielkich koncernów zachodniemieckich, legitymujących się starymi tradycjami, świadczy stale zwiększający się ich udział na liście 50 największych firm świata, jak również zajmowanie na tej liście coraz wyższych pozycji. W 1962 roku jedynie 3 koncerny RFN znajdowały się wśród 50 największych firm świata, w 1971 już 6<sup>32</sup>, a w 1979 — 7<sup>33</sup>. Podobnie gwałtowny stopień koncentracji i centralizacji kapitału notowany był tylko w przemyśle japońskim. Warto podkreślić, że walka koncernów zachodniemieckich o utracone w wyniku wojny strefy wpływów oraz o zdobywanie nowych była niezwykle utrudniona. W latach 60-tych koncerny USA oraz zachodnioeuropejskie miały ugruntowane pozycje na rynkach światowych. Na szybkie wyparcie konkurentów z tych rynków kapitał zachodniemiecki nie mógł zbyt liczyć. Należy również wspomnieć o drugim ważnym elemencie, wpływającym na późniejsze włączenie się kapitału zachodniemieckiego do walki o nowe strefy wpływów międzynarodowych. Po II wojnie światowej objęto sekwestrem majątek czołowych firm niemieckich w wielu krajach. Dlatego też wielkie koncerny

<sup>30</sup> Przy budowie kompletnych obiektów przemysłowych w ZSRR uczestniczyły największe firmy RFN, jak *Hoechst*, *Mannesmann*, *Thyssen*, *GHH*, *BASF*, *Bayer*, *Krupp*, *Salzgitter* przy dużym współudziale najważniejszych banków zachodniemieckich.

<sup>31</sup> H. Tammer, *BRD-Monopole auf Kurs zu internationalen Dimensionen*. Institut für Internationale Politik und Wirtschaft. Forschungshefte Nr. 4, Berlin 1973, s. 18.

<sup>32</sup> Tamże, s. 16.

<sup>33</sup> Największy koncern RFN — *Siemens* zajmował 18. miejsce, *Volkswagenwerk* — 19., *Daimler-Benz* — 25., *Hoechst* — 26., *Bayer* — 27., *BASF* — 31., *Thyssen* — 40. Udział koncernów RFN w obrotach 50 wynosił: w 1962 — 3,2%, w 1971 — 9,2%, w 1979 — 12,0%. Por.: H. Tammer, *BRD — Monopole...*, op. cit., s. 13; *Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland*. Institut der Deutschen Wirtschaft, 1980, s. 48.

najchętniej inwestowały na rodzimym rynku. Utworzenie EWG dało szansę ekspansji dla silnych już wtedy koncernów RFN. Obecnie rynki EWG mają podstawowe znaczenie dla koncernów zachodnioniemieckich. Coraz większego znaczenia nabierają również rynki USA i Kanady oraz ostatnio — Brazylii.

Niesłabnące zainteresowanie rodzimym rynkiem coraz silniejszych koncernów RFN powoduje stały proces rugowania firm mniejszych. Z wielką ostrością uwidacznia się polaryzacja wytwórców w poszczególnych branżach. Miernikiem przesuwania się siły wśród producentów na rzecz najsilniejszych świadczyć może fakt, że w 1960 roku na liście rankingowej RFN I.G. Farben — Nachfolger miał 23,4 razy większe obroty niż 50 producent na tej liście; w 1971 roku — już 38,5 razy większe, a w 1979 roku rozpiętość ta wzrosła jeszcze bardziej. Aby nie dopuścić do upadłości wielu firm małych rząd federalny wspiera działalność zagraniczną firm mniejszych<sup>34</sup>. Niezwykle poważnie podchodzi się w RFN do możliwości rozszerzenia kontaktów gospodarczych ze Wschodem. Dowodem tego jest podpisanie szeregu umów z krajami RWPG o rozszerzeniu kooperacji przemysłowej między przedsiębiorstwami małymi i średnimi.

Tabela 4

Udział umów zawartych z inicjatywy RFN  
(w % przebadanych kontraktów)

Umowy zawarte z inicjatywy firm RFN	RWPG ogółem	LRB	CSRS	PRL	SRR	WRL
	58	66	66	60	60	53

Źródło: K.-E. Schenk, A. Wass von Czege, *Technologietransfer durch Ost-West-Kooperation*. Stuttgart und New York 1978 s. 115.

Dla małych i średnich firm RFN kooperacja ze Wschodem stwarza szansę amortyzacji konkurencji ze strony gigantów przemysłowych<sup>35</sup>. W tej sytuacji nie dziwi, że inicjatywa w zawieraniu kooperacji ze Wschodem należała do firm zachodnioniemieckich.

Nieco nowsze badania budapeszteńskiego Instytutu Koniunktur i Badań Rynkowych wykazują zdecydowanie większą aktywność firm RFN

<sup>34</sup> Np. T. Friedländer, *Imperialistischer Kapitalexpert in die Entwicklungsländer*. IPW Forschungshefte Nr. 4, Berlin 1981, ss. 67-70 a także H. Jüttner, *Förderung und Schutz deutscher Direktinvestitionen in Entwicklungsländern*. Baden-Baden 1975, s. 112 i nast.

<sup>35</sup> K.-E. Schenk, *Wirkungen der industriellen Ost-West-Kooperation auf Faktorallokation und Wettbewerb*. IAÜU. Forschungsbericht Nr. 3, Hamburg 1975, s. 4; K.-E. Schenk, B. Kümper, N. Leise, D. Wurster, *Industrielle Ost-West-Kooperation*, op. cit., ss. 182-188.

w zawieraniu kooperacji w porównaniu z innymi firmami zachodnimi. Partnerzy węgierscy stwierdzili, że w 75% przypadków oni wykazywali inicjatywę w zawieraniu porozumień kooperacyjnych z Zachodem, natomiast w 25% — partnerzy zachodni. Jednak wśród partnerów zachodnich, inicjujących kooperację, absolutną większość stanowiły firmy zachodnioniemieckie<sup>36</sup>.

Firmy zachodnioniemieckie wskazywały, że spośród najważniejszych motywów podjęcia przez nie kooperacji była potrzeba zdobycia nowych rynków zbytu. 62% firm uznało ten motyw za wiodący, jedynie 22% określiło go jako nieistotny.

Tabela 5

*Znaczenie poszczególnych czynników w motywacjach firm zachodnioniemieckich*

	Procentowy udział odpowiedzi	
	istotny	nieistotny
Zdobycie nowych rynków	62	22
Umocnienie pozycji rynkowej w stosunku do konkurentów zachodnich	45	28
Przestawienie struktury produkcji	36	51
Wprowadzenie nowych wyrobów	30	49

Źródło: A. Wass von Czege, *Einige Erfahrungen...*, op. cit., s. 18.

Zdaniem firm węgierskich, chęć zmiany struktury produkcji kooperujących firm zachodnich była prawie tak samo ważna dla małych i średnich firm, co zyski płynące ze zdobycia nowych rynków zbytu. Dysponują one bowiem stosunkowo skromnymi rezerwami kapitałowymi, aby móc samodzielnie dokonywać elastycznych zmian w strukturze swojej produkcji.

Dokonajmy analizy poszczególnych motywów, próbując jednocześnie ustosunkować się do zasygnalizowanych wiodących problemów badawczych.

A. Zdobycie nowych rynków zbytu poprzez kooperację przemysłową z przedsiębiorstwami krajów RWPG na wspólnie produkowane wyroby finalne i na komponenty niezbędne do podjęcia tej produkcji jest ograniczone terytorialnie. Wiadomo bowiem, że nie istnieje jeden zintegrowany rynek RWPG, lecz poszczególne rynki narodowe. Między poszczególnymi rynkami nie występuje swobodny przepływ towarów i kapitału. Brak waluty wymiennej i autonomiczne systemy cen im-

<sup>36</sup> A. Wass von Czege, *Einige Erfahrungen...*, op. cit., s. 5.

Tabela 6

Waga poszczególnych czynników skłaniających zachodnich partnerów do podejmowania kooperacji  
(wg wielkości przedsiębiorców)

Motyw	Procentowy udział odpowiedzi przedsiębiorstwa					
	duże		średnie		małe	
	a	b	a	b	a	b
Zdobycie nowych rynków	47,6	24,0	71,4	14,4	61,5	38,5
Umocnienie pozycji rynkowej w stosunku do konkurentów zachodnich	47,6	19,0	48,6	17,1	30,8	69,2
Przestawienie struktury produkcji	28,6	67,0	42,9	40,0	30,8	53,8
Wprowadzenie nowych wyrobów	40,3	52,4	25,7	37,1	15,4	74,1

a) istotny

b) nieistotny

Źródło: A. Wass von Czege, *Einige Erfahrungen...*, op. cit., s. 19.

plikują funkcjonowanie systemu rozliczeń clearingowych. Chcąc rozszerzyć zbyt na wspólnie wyprodukowane wyroby, firma zachodnia musi dać się wmontować w system sprzedaży clearingowej. Jest to problem dużej wagi, szczególnie przy *joint ventures*.

Decydując się na kooperację z firmą zachodnią przedsiębiorstwa krajów RWPG przedstawiają swoją aktywność produkcyjną na technologie zachodniemiecką i w związku z tym rozszerzają swe zapotrzebowanie na zakupowane półprodukty, materiały i elementy do tej produkcji. Zwiększenie portfela zamówień ma niebagatelny wpływ na stabilizację gospodarczą i wyzwala się zwiększonej aktywności produkcyjnej firmy. Zachodni partner jest często wykorzystywany jako źródło zaopatrzenia w inne wyroby, powiązane z jego programem dostaw (np. maszyny, urządzenia, produkty komplementarne). Zwiększona aktywność gospodarcza wiąże się bezpośrednio ze zwiększoną konkurencyjnością firmy.

Zwiększone możliwości zbytu uzyskują firmy RFN również dzięki przedłużeniu fazy nasycenia własnego rynku, poprzez dodatkowy wpływ produktów. Przedłużenie życia ekonomicznego produktów, które wychodzą z użycia na rynkach zachodnich, pozwala na późniejsze wprowadzenie nowych produktów, zastępujących dotychczasowe — co niewątpliwie obniża koszty produkcji.

Badania empiryczne wykazują, że firmy RFN nie przekazywały swoim partnerom nowoczesnych rozwiązań techniczno-organizacyjnych. Jako wskaźnik poziomu nowoczesności przekazywanych technologii przy-

jęto w badaniach IAÜU długość życia wytworzonego na ich podstawie produktu na rynkach zachodnich i wschodnich. I tak w 50% realizowanych kontraktów kooperacyjnych wspólnie wytworzone produkty znajdowały się w tym czasie w fazie nasycenia, w dalszych 44% porozumień — w fazie zbliżania się do poziomu nasycenia, a tylko w 6% porozumień produkty były jednocześnie wprowadzane na rynki zachodnie (dotyczyło to z reguły kooperacji z Węgrami). Natomiast na rynkach wschodnich kooperowane produkty zostały w 30,5% porozumień wprowadzone na rynek po raz pierwszy, w 58,3% znajdowały się w fazie wzrostu, a tylko w 11,2% kontraktów zbliżały się do fazy nasycenia<sup>37</sup>.

Tabela 7

Faza życia produktów wytworzonych w kooperacji przez przedsiębiorstwa węgierskie i zachodniemieckie (%)

Faza życia	w krajach zachodnich	na Węgrzech	w krajach RWPG
Faza wzrostu	14,0	52,0	56,0
Faza nasycenia	77,0	46,0	42,0
Faza spadku	9,0	2,0	2,0

Źródło: A. Wass von Czege, *Einige Erfahrungen...*, op. cit. s. 12.

Podobne wyniki uzyskano w badaniach na Węgrzech w 1979 roku. Przedsiębiorstwa krajów RWPG produkowały wyroby znajdujące się na Zachodzie głównie w fazie nasycenia. Faza nasycenia produktu oznacza, że obrót towarami znajdującymi się w tej fazie ma niewielkie szanse wzrostu. Aby utrzymać wyrób na rynkach zachodnich, trzeba liczyć się z rosnącymi stratami finansowymi, związanymi ze zbytem przestarzałego już technicznie produktu. Mając kłopoty ze zbytem przestarzałych technologicznie wyrobów na własnym rynku, firmy RFN starają się przedłużyć cykl ich życia poprzez kooperację ze Wschodem. Przedłużenie fazy nasycenia własnego rynku przez firmy zachodnie pozwala im na późniejsze wprowadzenie nowych produktów, co wpływa niewątpliwie na zwiększenie serii produkcji, a przez to na koszty jednostkowe.

W badaniach empirycznych, przeprowadzonych wśród przedsiębiorstw węgierskich, wykazano związek między wielkością przedsiębiorstwa węgierskiego a fazą życia produktu. Mianowicie, im większe przedsiębiorstwo (pod względem zatrudnionych i obrotów), tym mniejszy jest udział

<sup>37</sup> A. Wass von Czege, *Erfahrungen deutscher Firmen beim Technologietransfer im Rahmen von Ost-West-Kooperation — Ergebnisse einer Befragung*, [w:] K.-E. Schenk, A. Wass von Czege, *Technologietransfer...*, op. cit., s. 129.

wyrobów w fazie nasycenia, a większy w fazie wzrostu. Ukazuje to tabela 8.

Prawie połowa dużych przedsiębiorstw węgierskich podejmowała produkcję wyrobów znajdujących się w fazie wzrostu. Jest również znamienne, że większość produktów wytwarzanych w kooperacji przez średnie przedsiębiorstwa znajdowała się w krajach RWPG w fazie wprowadzania i wzrostu. Natomiast małe przedsiębiorstwa wytwarzały produkty, które zdobyły już uznanie rynków zachodnich.

Tabela 8

Związek między fazą życia kooperowanych produktów a wielkością przedsiębiorstwa węgierskiego

Wielkość przedsiębiorstwa i faza życia	Procentowy udział produktów kooperowanych w:		
	fazie wzrostu	fazie nasycenia	fazie spadkowej
duże — w krajach zach.	33,5	66,5	—
— na Węgrzech	47,1	50,0	2,9
— w krajach RWPG	61,8	35,3	2,9
średnie — w krajach zach.	11,4	75,0	13,1
— na Węgrzech	54,5	43,2	2,3
— w krajach RWPG	72,7	27,3	—
małe — w krajach zach.	4,3	95,7	—
— na Węgrzech	52,2	43,5	4,3
— w krajach RWPG	17,4	78,3	4,3

Źródło: A. Wass von Czege, *Einige Erfahrungen...*, op. cit., s. 13.

B. Przesławienie struktury produkcji firm zachodnich, to drugi, niezwykle istotny motyw podejmowania kooperacji. Zmiana struktury produkcji wiąże się z wprowadzeniem przez firmę innowacji, co ma kolosalne znaczenie dla rozwoju przedsiębiorstwa. Zagadnienie to jest niezwykle mocno akcentowane w klasycznej ekonomii burżuazyjnej<sup>38</sup>. W klasycznym ujęciu modelowym, wprowadzający innowacje jest wynagradzany przez przejściowy monopol. Poprawienie pozycji rynkowej jest bodźcem do wprowadzenia innowacji. Jak pisze D. Lorenz "... przebiegowi procesu innowacyjnego towarzyszą mutacje w branży. Przedsiębiorstwo wprowadzające innowacje rośnie kosztem udziału w rynku innego przedsiębiorstwa"<sup>39</sup>. Wywołane przez innowacje proce-

<sup>38</sup> Patrz np. J. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*. Warszawa 1960, s. 89-151.

<sup>39</sup> D. Lorenz, *Dynamische Theorie der internationalen Arbeitsteilung. Ein Beitrag zur Theorie der weltwirtschaftlichen Entwicklung. Wirtschaftswissenschaftliche Entwicklung*. Wirtschaftswissenschaftliche Abhandlungen, hrsg. von E. Kosiol und A. Paulusen, Heft 25, Berlin 1967, s. 103.

sy rozwarstwiające wewnątrz branży postępują niezwykle szybko. Zwiększona konkurencyjność innowatora, dzięki większym zyskom, prowadzi do eliminacji słabszych. Zagrożone przez konkurencję przedsiębiorstwa mogą bronić się przez wprowadzanie innowacji. Są one jednak finansowo zbyt słabe, aby w sposób agresywny walczyć o prymat w branży. Ale zdaniem K.-E. Schenka,

„... pozostaje im jeszcze jedno alternatywne rozwiązanie — kooperacja. Wprawdzie nie zmienia się poprzez kooperację układ strukturalny przedsiębiorstw w branży, ponieważ kooperujące przedsiębiorstwo zachowuje samodzielność (nie następuje fuzja przedsiębiorstw np. poprzez zakupy — L.W.), ale zmienia się ich struktura organizacyjna”<sup>40</sup>.

Kooperacja może być zatem określana jako typowa strategia konkurentów wobec przedsiębiorstw pionierskich.

Z badań HWWA z 1981 roku wynika, że kooperujące z Polską małe i średnie firmy RFN działały w sektorach o wysokim stopniu koncentracji produkcji<sup>41</sup>. Przedsiębiorstwa te oczywiście nie konkurowały z gigantami, lecz kooperowały z nimi, zaopatrując je w różne detale. Wytwarzanie detali jest zwykle opłacalne na małą skalę i dlatego przedsiębiorstwa wielkie zlecają je przedsiębiorstwom małym. W okresach recesji, kiedy kurczą się zamówienia dużych koncernów, szereg małych przedsiębiorstw wykazuje tendencję do zanikania. Inicjując kooperację ze Wschodem, liczą one na stabilizację dostaw, a co się z tym wiąże — na możliwość elastycznego przeprofilowania własnej produkcji. Krótkotrwałość przedsięwzięć kooperacyjnych świadczy wyraźnie o ich koniunkturalnym charakterze. Aż 95% ankietowanych przez IAÜU firm zachodnoniemieckich stwierdziło, że „... uczestnictwo w kooperacji ze Wschodem zwiększa ich pozycję konkurencyjną w stosunku do innych przedsiębiorstw zachodnich”<sup>42</sup>. Zmiana struktury produkcji zachodnich partnerów kooperacji dokonuje się w ten sposób, że firma zachodnia powierza swojemu partnerowi z RWPG wykonanie stosunkowo prostej produkcji, zwalniając przy tym część własnych mocy produkcyjnych dla podjęcia nowej produkcji, opartej na intensywniejszej technologii. Jedynie w 20% przebadanych w 1977 roku przez IAÜU kontraktach firmy RFN przekazały nowe technologie. Bez wyjątku chodziło o produkty wchodzące na rynkach zachodnich w fazę nasycenia i reprezentujące technologie o niewielkiej intensywności. Na potwierdzenie kupna nie naj-

<sup>40</sup> K.-E. Schenk, B. Klümper, N. Leise, D. Wurster, *Industrielle ...* op. cit., ss. 182 - 183.

<sup>41</sup> Kooperacja przemysłowa Wschód-Zachód realizowana była w sektorach o skoncentrowanej produkcji. Por. *ECE (TRADE)* 132, ss. 18 - 25.

<sup>42</sup> A. Wass von Czège, *Erfahrungen deutscher Firmen ...*, op. cit., s. 116.



Tabela 9

## Struktura licencji wg wieku przebadanych przez IAÜU kontraktów

Kraje	ponad 10 lat	8 - 10 lat	5 - 7 lat	2 - 4 lata	poniżej 2 lat
Ogółem,	10	25	35	25	5
w tym:					
PRL	—	—	75	25	—
CSRS	—	66	—	34	—
WRL	25	12,5	37,5	12,5	12,5
SRR	—	34	—	66	—

Źródło: A. Wass von Czege, *Erfahrungen deutscher Firmen beim Technologietransfer im Rahmen von Ost-West-Kooperation-Ergebnisse einer Befragung*. [w:] K.-E. Schenk, A. Wass von Czege, *Technologietransfer...*, op. cit., s. 131.

nowszych technologii przez państwa RWPG świadczy powyższe zestawienie.

Fakt przekazywania technologii o przeciętnym wieku 5 - 7 lat oraz niezbyt duża jej intensywność pod względem technologicznym wynika, zdaniem firm RFN, głównie z możliwości adaptacyjnych przedsiębiorstw krajów RWPG. Ogranicza to oczywiście możliwości udziału przedsiębiorstw krajów RWPG we wspólnym wytwarzaniu nowoczesnych produktów. Jedynie Węgrom sprzedano niewielki procent najnowszej technologii, a było to podyktowane wprowadzaniem wspólnie wytwarzanych produktów na rynkach obu partnerów.

Sporo refleksji budzi zakup starszych technologii, z których firmy zachodniemieckie się wycofują. Pociąga to za sobą niemożliwość spłaty wyrobami licencyjnymi, a jednocześnie konieczność zapłaty w walucie wymiennej. Potwierdzeniem tego są niekorzystne relacje eksportu i importu dokonywanego w ramach najważniejszych umów kooperacyjnych między Polską a wielkimi firmami zachodnimi: *Steyer-Daimler-Puch*, *Harvester*, *Berliet*. W latach 1976 - 1980 w kontraktach tych zanotowano ujemne dla polskiego partnera salda: *Steyer* — 354,7 mln zł, *Berliet* — 109,1 mln zł, *Harvester* — 93,4 mln zł<sup>43</sup>. Nie najważniejszym jest tu problem wielkości ujemnego salda obrotów, lecz jego stały charakter. Duży stopień importochłonności technologii, przy jednoczesnym braku możliwości intensyfikacji wielkości eksportu, obciąża bilans płatniczy państwa.

Wprawdzie firmy RFN udostępniły swoim partnerom z krajów RWPG starsze rozwiązania technologiczno-organizacyjne, to i tak wyroby wyprodukowane w oparciu o importowane technologie były nowocześniejsze od analogicznych na rynkach RWPG. Jako potwierdzenie tego faktu

<sup>43</sup> Materiały GUS.

Tabela 10

Konkurencja rodzimych produktów krajów RWPG z wyrobami wytwarzanymi wspólnie z partnerami zachodnioniemieckimi

(w % odpowiedzi)

Kraje	Produkty kooperacyjne napotykały na konkurencję		
	nie napotykały	ze strony wyrobów znajdujących się w krajach RWPG w fazie wzrostu	ze strony wyrobów znajdujących się w krajach RWPG w fazie nasycenia
Ogółem:	62	25	13
w tym:			
PRL	60	40	—
SRR	81	20	—
CSRS	67	33	—
WRL	62	19	19

Źródło: A. Wass von Czège, *Erfahrungen deutscher...*, op. cit., s. 130.

mogą posłużyć dane empiryczne, wykazujące, że produkty wytworzone w kooperacji w latach 1971 - 1977 tylko w nielicznych przypadkach napotykały na konkurencję ze strony wyrobów krajów RWPG. 62% ankietowanych firm zachodnioniemieckich stwierdziło, że na rynkach krajów RWPG nie występowały podobne produkty. Dalszych 13% podało, że wprawdzie występowały na rynkach RWPG podobne produkty, ale z uwagi na swój przestarzały poziom techniczny zbliżały się już do fazy nasycenia popytu i po uruchomieniu produkcji kooperacyjnej były wycofane z rynku. Tylko w 25% przebadanych przypadków wspólnie wytworzone produkty natrafiały na rynkach krajów RWPG na konkurencję podobnych wyrobów, znajdujących się w fazie wzrostu popytu. W tych przypadkach kooperacja stała się dodatkowym bodźcem do współzawodnictwa.

Zdaniem ankietowanych firm, mała konkurencja ze strony rodzimych produktów na rynkach RWPG spowodowana była głównie:

- istniejącym w krajach RWPG rynkiem producenta,
- faktem, że kooperowane produkty były po raz pierwszy wprowadzone na rynek, bądź wykazywały większy stopień nowoczesności w stosunku do istniejących.

C. Trzecim niezwykle ważnym czynnikiem mającym wpływ na podjęcie kooperacji przemysłowej przez firmy zachodnioniemieckie z przedsiębiorstwami krajów RWPG była chęć umocnienia pozycji rynkowej w stosunku do konkurentów z Zachodu. Prowadząc w latach 1970 - 1975 politykę wysokich cen, solidni przemysłowcy zachodnioniemieccy cieszyli się w przedsiębiorstwach polskich, jugosłowiańskich i czechosłowackich zdecydowanie lepszą opinią, niż ich główni konkuren-

ci — Francuzi czy Brytyjczycy<sup>44</sup>. Analizując np. udziały eksportu przemysłu RFN w przywozie polskim z krajów kapitalistycznych wysoko rozwiniętych, a więc udziały w przywozie grup towarowych sklasyfikowanych wg GUS, stwierdzić można, że w badanych 25 grupach towarowych (rynkach branżowe) przemysł RFN zajmował w latach 1970 - 1980 absolutnie pierwsze miejsce. W 1979 roku przemysł RFN zajął pozycję pierwszego dostawcy w 10 grupach towarowych, a francuski w 4. Jak wynika ze statystyk, najniższy udział w rynku dla posiadaczy pierwszych pozycji, tj. przemysłu RFN, wynosił 20%, zaś najwyższy dochodził do 47% (rury stalowe). Obserwacje korporacji kapitalistycznych wykazują, że udziały w rynku, przekraczające na ogół 20%, umożliwiają działania rynkowe z pozycji monopolisty, zwłaszcza, gdy pozostali uczestnicy rynku występują na nim w sposób rozdrobniony lub gdy na rynku dominują dwa-cztery przedsiębiorstwa o mniej więcej równych udziałach, zaś pozostałe występują w nim nieznacznie. Można zaryzykować twierdzenie, że system centralnego planowania dopomógł przemysłowi RFN w zdobyciu takiej pozycji. Monopol handlu zagranicznego narzuca organizację importu, w ramach której dostawca zagraniczny musi stosować metody pośredniego eksportu, tzn. przez przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, monopolizujące wszelkie kontrakty na rynku. Podpisując umowę kooperacyjną, firma zachodnia wie, że nikt inny nie zawrze porozumienia konkurencyjnego. Szczególnie łatwo jest zdobywać pozycje monopolistyczne przez duże kontrakty o długim horyzoncie czasowym.

W dotychczasowych rozważaniach staraliśmy się przede wszystkim wykazać, że konkurencja na rodzimym rynku zmusza małe i średnie firmy RFN do szczególnie aktywnej działalności zagranicznej. Kooperacja z przedsiębiorstwami krajów RWPG jest formą obrony przed konkurencją. Umacnia ona bowiem pozycję rynkową firmy w branży.

#### ZAKOŃCZENIE

We współczesnych międzynarodowych stosunkach gospodarczych kooperacja przemysłowa należy do najbardziej rozwiniętych form stosunków ekonomicznych między krajami o różnych systemach polityczno-gospodarczych. Wpływa ona na racjonalizację procesów produkcyjnych, umożliwia partnerom czerpanie stałych korzyści ze zwiększonego udziału w międzynarodowym podziale pracy. Długookresowe porozumienia kooperacyjne łatwiej niż klasyczny handel pokonują szereg przeszkód, są

<sup>44</sup> A. Krzemiński, *Pozycja konkurencyjna przemysłu krajów kapitalistycznych na importowanym rynku polskim*, Zeszyty Naukowe UŁ. Nauki Ekonomiczne i Socjologiczne. Seria III. Zeszyt 40/78, s. 74.

mniej wrażliwe na wahania koniunkturalne i ochłodzenia polityczne w stosunkach między Wschodem a Zachodem. Stabilizacją stosunków gospodarczych są zainteresowane zarówno kraje RWPG, jak i RFN.

Przy istniejących trudnościach gospodarczych i dużym zadłużeniu krajów socjalistycznych, porozumienia kooperacyjne stwarzają dodatkowe możliwości pokonywania kryzysów gospodarczych, gdyż:

- są kanałem transferu nowoczesnych metod produkcji i zarządzania — bez nadmiernego obciążania bilansu płatniczego. Biorąc pod uwagę znaczne różnice w poziomie rozwoju technicznego między RFN a krajami RWPG, kooperacja przemysłowa jako nośnik nowoczesnej technologii powinna odgrywać niebagatelną rolę. Jak podkreślono, importowana technologia nie należy wprowadzić do najnowocześniejszej na rynku zachodniemieckim, tym niemniej przewyższa ona stopniem nowoczesności metody wytwarzania w krajach RWPG.
- ułatwiają realizację obrotów handlu zagranicznego głównie poprzez:
  - 1) dostęp do nowych rynków zbytu nie tylko dla wyrobów kooperacyjnych,
  - 2) możliwość ominięcia niektórych ograniczeń taryfowych i innych restrykcji stosowanych przez EWG wobec importu z krajów RWPG,
  - 3) obniżenie kosztów zbytu i obsługi posprzedażnej (korzystanie z sieci sprzedaży i doświadczeń marketingowych partnera kooperacyjnego).
- przy występujących trudnościach materiałowych i zaopatrzeniowych, coraz wyraźniej odczuwa się braki towarowe na rynkach krajów RWPG. Produkcja w ramach międzynarodowej kooperacji przemysłowej (przy założeniu, że import niezbędnych materiałów i surowców będzie zrealizowany w ramach bezdewizowych obrotów kooperacyjnych) stwarza szansę zwiększenia dostaw towarowych również na rynek krajowy.

Duże zadłużenie państw socjalistycznych wpłynęło na wycofanie się szeregu mniejszych firm z kooperacji z krajami RWPG. Ograniczenie finansowania przez banki zachodnie przedsięwzięć kooperacyjnych uniemożliwia wręcz małym i średnim firmom realizację poważniejszych kontraktów. Są one zbyt słabe, aby w szerszym zakresie samodzielnie finansować poważniejsze transakcje przemysłowe.

W sposób odmienny niż z pozostałymi krajami RWPG rozwija się kooperacja przemysłowa RFN z ZSRR. Największe koncerny RFN, jak i liczne wyspecjalizowane małe i średnie firmy, realizują z powodzeniem budowę kompletnych obiektów przemysłowych. Kredyty na tego rodzaju przedsięwzięcia gwarantuje bez większych przeszkód Towarzystwo Ubezpieczeń *Hermes*. RFN liczy bowiem, że kooperacja przemysłowa ze

Związkiem Radzieckim stanowi drogę do perspektywicznego zaopatrzenia w surowce i tym samym doprowadzi do dywersyfikacji importowej zależności surowcowej Niemiec zachodnich<sup>45</sup>.

Innymi kryteriami, niż rząd federalny czy rządy krajów RWPG, kierują się firmy zachodnioniemieckie przy podejmowaniu kooperacji ze Wschodem. Liczą one na zdobycie rynków zbytu, aby na nich z zyskiem łąkować swoje towary. Kooperacja przemysłowa prowadzi do wzrostu efektywności ich własnej produkcji, co wiąże się z maksymalizacją zysków. Osiągane są one na drodze koncentracji nakładów inwestycyjnych, pogłębiającej się specjalizacji cząstkowej i szerszego wykorzystania efektów skali produkcji, zapewniających w rezultacie obniżkę kosztów jednostkowych produkcji. Reprezentując wyższy poziom techniczny produkcji, firmy RFN powierzają swojemu partnerowi z RWPG te elementy procesu produkcji, które wymagają dużego nakładu surowca i siły roboczej. Same natomiast zajmują się „naukochłonną” częścią produkcji. Taki podział pracy prowadzi do zwiększonej innowacyjności firm zachodnich, do elastycznego przeprofilowania własnej produkcji, a w konsekwencji do zwiększenia się konkurencyjności firmy w branży. Podział procesu produkcji na części angażujące kapitał i wiedzę techniczną z jednej strony oraz surowiec i siłę roboczą z drugiej strony, jest zjawiskiem prowadzącym do rozwarcia się nożyc w rozwoju gospodarczym między lepiej i słabiej rozwiniętym partnerem. Sytuacja taka nie jest korzystna z punktu widzenia perspektyw rozwoju stosunków gospodarczych między Wschodem a Zachodem.

<sup>45</sup> H.-D. Jacobsen, *Die Internationalisierung...*, op. cit., s. 49.

