

handlowej w ramach Wspólnoty Europejskiej i w handlu światowym predestynuje także RFN do pełnienia ważnej roli w stosunkach ekonomicznych między Wschodem i Zachodem. Z uwagi na różnice w podejściu do rozwoju stosunków ekonomicznych Wschód-Zachód między RFN i pozostałymi krajami Europy Zachodniej a Stanami Zjednoczonymi, Republika Federalna w wielu przypadkach staje się najważniejszym zachodnim partnerem handlowym europejskich krajów socjalistycznych, co daje jej szczególne miejsce w całokształcie stosunków ekonomicznych między Wschodem i Zachodem.

ZDZISŁAW PUŚLECKI

POZYCJA KONKURENCYJNA RFN W HANDLU PRODUKTAMI O WYSOKIM NASYCENIU TECHNOLOGIĄ

Republika Federalna Niemiec, będąc trzecim pod względem produkcji przemysłowej krajem świata, zajmuje jednocześnie drugie miejsce w handlu międzynarodowym. W całym okresie powojennym, aż do 1978 r. wzrastała wartość obrotów handlu zagranicznego RFN i zwiększał się jej udział w handlu światowym. Oferując towary wysokiej jakości, cieszące się popytem na rynkach zagranicznych, RFN w nieznacznym tylko stopniu podlegała konkurencji cenowej. Mimo więc rosnącego kursu marki, wskaźnik *terms of trade* kształtował się korzystnie i wykazywał tendencję wzrostową.

Tradycyjnie wysokiej pozycji konkurencji Republiki Federalnej w świecie nie zdołała zachwiać nawet pierwsza podwyżka cen ropy naftowej w 1974 r., mimo dotkliwych strat poniesionych przez inne kraje uprzemysłowione. Punktem zwrotnym stał się dopiero drugi kryzys naftowy w 1978 r., po którym nastąpił spadek kursu marki, pogorszenie *terms of trade* i zmniejszenie udziału RFN w eksporcie światowym w stopniu znacznie większym niż przeciętnie w krajach wysoko rozwiniętych (tab. 1).

Jednym z ważnych składników ogólnej zdolności konkurencyjnej na rynkach zagranicznych jest pozycja danego kraju w handlu towarami przemysłowymi o wysokim stopniu nasycenia technologią. W tej dziedzinie spadek konkurencyjności RFN zaznaczył się silniej niż w całym handlu zagranicznym. O ile bowiem w 1972 r. udział RFN w światowym handlu produktami o wysokim nasyceniu technologią przewyższał udział w handlu dobrami przemysłowymi ogółem, to w 1981 r. sytuacja była odwrotna (tab. 2). Jako dostawca tych towarów RFN zajmowała na początku lat osiemdziesiątych trzecie miejsce w świecie — po USA i Japonii. Wartość sprzedaży osiągnęła w 1981 r. 40,6 mld marek i stanowiła połowę wartości dostaw USA (82,4 mld DM), a także była wyraźnie niższa aniżeli Japonii (53,7 mld DM). Kolejne miejsca zajmowały Francja (19,9 mld DM) i Wielka Brytania (19,7 mld DM).

Zróznicowany obraz handlu omawianymi produktami uzyskamy dokonując — zgodnie z klasyfikacją przyjętą przez OECD — ich podziału na towary o najwyższym stopniu nasycenia technologią i towary o wysokim stopniu nasycenia technologią¹. Okazuje się, że RFN z udziałem 15,7⁰/₀ w handlu światowym i — przede wszystkim — Japonia z udziałem 21,1⁰/₀ są najważniejszymi oferentami towarów klasy B. USA z udziałem 14,2⁰/₀ zajmuje dopiero trzecie miejsce. Inaczej przedstawia się sytuacja w handlu towarami klasy A, gdzie na rynku zdecydowanie dominuje USA, a ich udział, wynoszący 39,7⁰/₀, przewyższa udział wszystkich krajów EWG łącznie. RFN plasowała się w tym czasie z udziałem 7,1⁰/₀ na pierwszym miejscu wśród krajów EWG — przed Wielką Brytanią (6,9⁰/₀) i Francją (6,7⁰/₀) i na trzecim miejscu w świecie za Japonią (9,0⁰/₀).

Handel produktami nasyconymi technologią ma swoją specyfikę, odróżniającą go od handlu pozostałymi towarami przemysłowymi. Polega ona m. in. na tym, że wyraźnie rysuje się tutaj podział na dwie grupy krajów: importerów netto i eksporterów netto tych towarów. Do krajów wykazujących trwale ujemne saldo — jak można się było spodziewać — należą kraje rozwijające się i kraje socjalistyczne, ale również część zachodnich krajów przemysłowych. Dodatnim saldem legitymują się USA i Japonia, a wśród krajów EWG — RFN, Belgia i Holandia. Szczególnie dzięki wysokiej nadwyżce RFN, wynoszącej 13 mld DM (w 1981 r.), łączny bilans EWG był dodatni (tab. 3). Nadwyżkę tę RFN osiągnęła w handlu z krajami rozwijającymi się, krajami socjalistycznymi oraz z pozostałymi krajami przemysłowymi. W stosunku do USA i Japonii wszystkie kraje EWG mają bilans ujemny. Japonia, która eksportuje tych towarów o wiele mniej niż USA, zanotowała jednak nadwyżkę w stosunku do nich rzędu 8 mld DM, a łączna jej nadwyżka wyniosła 42,7 mld DM.

Analizując salda handlowe w poszczególnych klasach towarowych odnotowujemy w klasie B najkorzystniejszą sytuację Japonii. Japonia jest nie tylko największym dostawcą towarów tej klasy na rynek światowy, lecz osiąga również w stosunku do wszystkich partnerów dodatnie saldo wynoszące 37,2 mln DM. RFN jako drugi co do ważności eksporter uzyskała nadwyżkę w stosunku do większości krajów w wysokości 15,4 mld DM. Republika Federalna wyeksportowała w 1981 r. cztery razy więcej towarów klasy B, niż zakupiła za granicą, a ujemne saldo bilansu handlowego miała — oprócz Japonii — tylko z Belgią i Holandią. USA, kolejny ważny dostawca towarów tej klasy, mimo deficytu w handlu z Japonią (9,3 mld DM) i azjatyckimi krajami nowo uprzemysłowo-

¹ Dla uproszczenia określać będziemy towary o najwyższym nasyceniu technologią jako towary klasy A, zaś towary o wysokim nasyceniu technologią — klasy B. Do klasy A zalicza się m. in. takie produkty, jak substancje radioaktywne, antybiotyki, turbiny gazowe, maszyny liczące, instrumenty astronomiczne, samoloty, mikroskopy elektronowe i protonowe. Klasa B obejmuje m. in. obrabiarki do metali, maszyny papiernicze, dźwigi, aparaty radiowe i telewizyjne, zegarki, instrumenty pomiarowe. Obie klasy mają zbliżony wolumen.

wionymi, wykazuje zrównoważony bilans handlu zarówno ogółem, jak i w stosunku do RFN.

W handlu towarami klasy A pozycja RFN jest znacznie mniej korzystna niż w handlu towarami klasy B. W 1981 r. zanotowała ona deficyt w wysokości 2,4 mld DM, a więc w ciągu dziesięciolecia stała się importerem netto towarów o najwyższym nasyceniu technologią. Stany Zjednoczone jako największy oferent towarów tej klasy uzyskały w stosunku do wszystkich partnerów dodatnie saldo, które łącznie wyniosło 34,9 mld DM w 1981 r. Oznacza to sześciokrotny wzrost dodatniego salda w ciągu dziesięciu lat. Spośród wszystkich krajów jedynie Japonie zdołała zrekompensować deficyt w stosunku do USA poprzez nadwyżkę z pozostałymi krajami, uzyskując dodatnie saldo w wysokości 5,8 mld DM.

Czynniki decydujące o procesach innowacyjnych i sukcesach we wprowadzeniu na rynek nowoczesnych, zaawansowanych pod względem technologicznym produktów są złożone i w znacznej mierze trudne do zidentyfikowania. Za najważniejsze przesłanki tych procesów uznaje się m. in. dysponowanie liczną kadrą specjalistów i ich system kształcenia, właściwy system motywacji nakierowany na komercyjne wykorzystanie nowości technicznych, ale przede wszystkim odpowiednio wysokie nakłady na cele badawczo-rozwojowe. Nie jest więc przypadkiem, że w krajach rozwijających się, a także w wielu krajach przemysłowych, zarówno bezwzględna wielkość wydatków na badania, jak i ich udział w produkcji społecznym brutto jest znacznie niższy, aniżeli w krajach, będących znaczącymi eksporterami dóbr nasyconych technologią.

Większość krajów rozwijających się przeznaczają na te cele 0,2% - 0,3% PSB, a niektóre postępowe kraje, np. w Ameryce Południowej — 0,5% - 0,6% PSB. W części krajów zaliczanych do przemysłowych, jak Włochy, Finlandia, Irlandia i Grecja wskaźnik ten osiąga 1%, zaś w krajach wysoko rozwiniętych oscyluje wokół 2%. Jest to potwierdzeniem ogólnej tezy o zależności między nakładami na cele badawczo-rozwojowe a pozycją na rynku towarów o wysokim nasyceniu technologią. Jeśli jednak będziemy rozpatrywać wyłącznie kraje będące potentatami na rynku omawianych towarów, to musimy dostrzec, że w krajach tych udział nakładów na badania i rozwój w PSB nie jest w żadnym wypadku proporcjonalny do ich udziału w światowym rynku towarów nasyconych technologią. I tak RFN, która przeznaczają na cele B+R 2,4% PSB, a więc dokładnie tyle co USA, eksportowała o połowę mniej towarów nasyconych technologią niż USA. Także efekty Japonii i Wielkiej Brytanii są ogromnie zróżnicowane, mimo identycznego udziału wydatków na badania w PSB.

Również w poszczególnych branżach nie można ustalić związku między nakładami na cele B+R, udziałem w handlu światowym i saldem w handlu towarami o wysokim nasyceniu technologią. Wprawdzie np. w Wielkiej Brytanii stosunkowo szczupłe nakłady na badania korespondują z jej niską i malejącą pozycją w handlu towarami nasyconymi technologią wytwarzanymi w poszczególnych branżach, lecz przykład RFN wskazuje, że relatywnie wysokie nakłady nie stanowią gwarancji suk-

cesów rynkowych. Przykładowo, w branży chemicznej udział USA ciągle wzrasta i w 1981 r. kraj ten był największym dostawcą produktów chemicznych nasyconych technologią, zaś udział wydatków na badania był wyraźnie niższy niż w RFN czy Japonii. W dziedzinie elektrotechniki, RFN ma przy nakładach w wysokości równej USA i wyższych od Japonii dwukrotnie niższy i malejący udział w handlu towarami tej branży nasyconymi technologią.

Reasumując należy podkreślić następujące aspekty omawianego zagadnienia:

1. Na początku lat osiemdziesiątych znaczenie RFN jako oferenta towarów nasyconych technologią zmalało. W dziedzinie produktów o najwyższym nasyceniu technologią RFN stała się nawet importerm netto.

2. Porównanie z najważniejszymi konkurentami z grona krajów członkowskich EWG wypada wprawdzie ciągle na korzyść RFN, jednak wyprzedzenie to zmniejsza się.

3. Głównym dostawcom wyrobów nasyconych technologią, w tym również RFN, zagraza w coraz większym stopniu konkurencja nowo uprzemysłowionych krajów azjatyckich. Dzięki nadwyżkom siły roboczej oraz wykorzystując fakt, że produkty nasycone technologią szybko osiągają fazę standardyzacji, kraje te mogą produkować i eksportować szereg wyrobów taniej niż wysoko rozwinięte kraje Zachodu.

4. Utrzymanie się dotychczasowej niekorzystnej tendencji w handlu towarami nasyconymi technologią oznaczałoby dla RFN konieczność umacniania się na tych rynkach, na których dużą rolę odgrywa konkurencja cenowa. W takiej sytuacji uzyskanie wysokich dochodów realnych z eksportu byłoby znacznie trudniejsze.

5. Rezygnacja z rozwijania produktów o najwyższym nasyceniu technologią nie wydaje się, z punktu widzenia gospodarki RFN, rozwiązaniem właściwym. Okazuje się bowiem, że konkurencyjność towarów o niższym nasyceniu technologią w znacznej mierze uwarunkowana jest wykorzystaniem przy ich wytwarzaniu właśnie technologii najwyższej klasy.

6. Umocnienie zachwianej pozycji RFN na rynku produktów nasyconych technologią wymaga szeregu przedsięwzięć, m. in.:

- zidentyfikowania przyczyn braku korelacji między nakładami na cele badawczo-rozwojowe a efektami rynkowymi; przyczyny te mogą tkwić np. w sferze organizacji bądź w systemie finansowania badań;
- przyspieszenia rozwoju dziedzin uznanych za przyszłościowe, jak mikroelektronika, biotechnologia, technika morska; winno się to odbywać przy wydatnej partycypacji państwa w nakładach na cele badawcze;
- stworzenie w ramach EWG wspólnego programu rozwoju tych dziedzin, wyboru specjalizacji i wykorzystania korzyści międzynarodowego podziału pracy również w produkcji dóbr nasyconych technologią.

JERZY RYMARCZYK

Literatura

- H. Hörstel, Ch. Langer, *Internationale Wettbewerbsfähigkeit an strukturelle Anpassungserfordernisse*. Hamburg 1983.
- H. Hörstel, E. Thiel, *Analyse der strukturellen Entwicklung der deutschen Wirtschaft — Strukturbericht*. Hamburg 1984.
- K.-P. Kriegsman, A. D. Neu, *Globale, regionale und sektorale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft*. Frankfurt/Main 1982.
- H. H. Glismann, E. Horn, *Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft — Diagnose, Prognose*, Stuttgart 1977.

ANEKS

Tabela 1

Udział ważniejszych dostawców w eksporcie światowym. (w %)

Dostawcy	1966	1972	1975	1978	1980	1981
Republika Federalna Niemiec	13,5	14,4	14,6	14,4	13,2	12,2
Francja	6,9	7,6	8,1	7,7	7,7	7,1
Wielka Brytania	9,8	7,8	7,0	6,9	7,1	6,5
Włochy	5,4	5,9	5,8	6,1	5,9	5,8
Belgia	4,4	4,8	4,4	4,4	4,4	3,8
Holandia	4,5	5,1	5,4	4,8	4,7	4,4
Kraje EWG	46,3	47,3	47,0	46,1	44,6	41,5
USA	17,0	14,0	14,8	13,0	13,4	14,4
Japonia	6,9	9,4	9,8	11,0	10,3	11,9
Kraje przemysłowe	86,2	87,4	86,9	85,8	83,3	82,9
Nowo uprzemysłowione kraje Azji	1,9	2,4	2,9	3,9	4,3	4,8
Nowo uprzemysłowione kraje Ameryki Łacińskiej	1,2	1,2	1,1	1,2	1,3	1,4
Kraje OPEC	1,2	0,8	1,0	1,2	2,1	2,1
Pozostałe kraje rozwijające się	6,7	5,8	5,7	5,5	6,2	6,0
Kraje socjalistyczne (bez Jugosławii) ^a	2,7	2,3	2,4	2,4	2,8	2,7
Świat	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

^a bez wymiany między krajami socjalistycznymi.

Źródło: Ch. Langer H. H. Hörstel, *Internationale Wettbewerbsfähigkeit an strukturelle Anpassungserfordernisse*. Hamburg 1984.

Handel zagraniczny produktami nasyconymi technologią^a
(w mld DM i w procentach handlu światowego w danej grupie towarowej)

Wyszczególnienie	Eksport				Import			
	1972		1981		1972		1981	
	mld DM	%	mld DM	%	mld DM	%	mld DM	%
<i>Republika Federalna Niemiec</i>								
Produkty przemysłowe ogółem	141,6	14,5	365,5	12,4	97,9	10,0	261,4	8,8
Produkty nasycone technologią	17,5	17,7	40,6	12,2	8,9	9,0	27,6	8,3
Produkty klasy A	3,7	12,3	9,8	7,1	3,5	11,6	12,2	8,9
Produkty klasy B	13,8	20,1	30,8	15,7	5,3	7,7	15,5	7,9
<i>Francja</i>								
Produkty przemysłowe ogółem	74,9	7,7	213,5	7,2	67,2	6,9	189,5	6,4
Produkty nasycone technologią	6,0	6,1	19,9	6,0	7,5	7,6	22,8	6,8
Produkty klasy A	2,2	7,3	9,2	6,7	2,9	9,6	11,5	8,4
Produkty klasy B	3,8	5,5	10,7	5,5	4,6	6,7	11,3	5,8
<i>Wielka Brytania</i>								
Produkty przemysłowe ogółem	76,3	7,8	193,4	6,5	69,3	7,1	185,5	6,3
Produkty nasycone technologią	7,8	7,9	19,7	5,9	6,0	6,1	20,8	6,2
Produkty klasy A	3,0	9,9	9,5	6,9	2,2	7,3	9,7	7,1
Produkty klasy B	4,8	7,0	10,2	5,2	3,7	5,4	11,0	5,6
<i>USA</i>								
Produkty przemysłowe ogółem	137,2	14,0	429,8	14,6	142,2	14,5	408,1	13,8
Produkty nasycone technologią	18,9	19,1	82,4	24,7	11,2	11,3	47,2	14,2
Produkty klasy A	9,1	30,1	54,6	39,7	3,4	11,3	19,7	14,3
Produkty klasy B	9,8	14,3	27,8	14,2	7,8	11,4	27,6	14,1
<i>Japonia</i>								
Produkty przemysłowe ogółem	92,6	9,5	356,1	12,1	33,6	3,4	135,8	4,2
Produkty nasycone technologią	13,6	13,8	53,7	16,1	2,8	2,8	10,9	3,3
Produkty klasy A	2,2	7,3	12,3	9,0	1,5	5,0	6,7	4,9
Produkty klasy B	11,4	16,6	41,4	21,1	1,3	1,9	4,2	2,1
<i>Świat</i>								
Produkty przemysłowe ogółem	977,5	100	2953,8	100	977,5	100	2953	100
Produkty nasycone technologią	98,9	100	333,2	100	98,9	100	333,2	100
Produkty klasy A	30,2	100	137,4	100	30,2	100	137,4	100
Produkty klasy B	68,6	100	195,9	100	68,6	100	195,9	100

a bez handlu samolotami.

Zródło: jak w tabeli 1.

Tabela 3

Rozmiary eksportu i saldo w handlu zagranicznym produktami nasyconymi technologią^a (w mld DM)

Kraje/grupy krajów	Produkty klasy A				Produkty klasy B			
	Eksport		Saldo		Eksport		Saldo	
	1975	1981	1972	1981	1972	1981	1972	1981
Republika Federalna								
Niemiec	3,7	9,8	0,2	-2,4	13,8	30,8	8,4	15,4
Francja	2,2	9,2	-0,7	-2,3	3,8	10,7	-0,8	-0,6
Wielka Brytania	3,0	9,5	0,8	-0,3	4,8	10,2	1,1	-0,8
Włochy	1,7	5,0	0,2	-0,6	3,8	7,6	1,0	-0,8
Belgia	0,5	1,4	-0,4	-0,7	2,6	7,8	0,4	3,0
Holandia	2,5	2,8	1,2	-0,8	4,7	11,1	1,8	5,0
Kraje EWG	14,1	40,1	1,3	-6,3	34,3	80,7	11,2	20,0
USA	9,1	54,6	5,8	34,9	9,8	27,8	1,9	0,2
Japonia	2,2	12,3	0,7	5,6	11,4	41,4	10,1	37,2
Kraje przemysłowe	28,0	118,5	3,9	24,3	65,2	174,8	18,6	49,6
Nowo uprzemysłowane kraje Azji	0,9	10,3	0,2	-0,8	1,2	12,7	-1,8	-1,3
Nowo uprzemysłowane kraje Ameryki Łacińskiej	0,3	1,5	-0,8	-5,1	0,4	2,2	-2,6	-5,9
Pozostałe kraje rozwijające się	0,9	5,2	-2,2	-11,9	1,3	5,9	-8,1	-17,3
Kraje socjalistyczne (bez Jugosławii) ^b	0,1	1,0	-0,6	-1,8	0,5	1,7	-2,9	-6,2

a bez handlu samolotami.

b bez wymiany między krajami socjalistycznymi.

Źródło: jak w tab. 1.

ZATRUDNIENIE W RFN W ŚWIETLE NOWEJ STRATEGII WALKI Z BEZROBOCIEM EWG W LATACH 1986 - 1990

Pogłębiający się kryzys zatrudnienia we wszystkich krajach EWG spowodował konieczność krytycznej oceny realizowanej w ostatnim 15-leciu przez rządy oraz instytucje Wspólnoty polityki ekonomicznej i społecznej. Wśród jej mankamentów na szczególne podkreślenie zasługują¹:

- deienywność przejawiająca się w dominacji działań chroniących istniejącą strukturę nad działaniami intensyfikującymi strukturalne przeobrażenia i dostosowania,
- protekcyjizm produkcyjny oraz handlowy prowadzący do zakłócenia mechanizmów konkurencji na obszarze Wspólnoty oraz w stosunkach z krajami trzecimi,

¹ Patrz F. Franzmeyer, *Approaches to Industrial Policy within the EC and Its Impact on European Integration*. Hampshire 1982; OECD. *Costs and Benefits of Protection*. Paris 1985.