

Przeglądy i komentarze

WSPÓLNOTA EUROPEJSKA A HANDEL MIĘDZYNIEMIECKI

Powołując do życia Europejską Wspólnotę Gospodarczą, kraje założycielskie (Belgia, Francja, Holandia, Luksemburg, Republika Federalna Niemiec i Włochy) uwzględniały różne skutki ekonomiczne, które miały pojawić się w przyszłości dla krajów członkowskich i krajów trzecich jako konsekwencje utworzenia unii celnej i wprowadzenia wspólnej zewnętrznej taryfy celnej dla krajów trzecich. Nie bez znaczenia były ich dotychczasowe powiązania handlowo-ekonomiczne z innymi krajami nie będącymi członkami EWG. W przypadku Francji, Belgii, Holandii i Włoch dotyczyło to powiązań z krajami i terytoriami zamorskimi, będącymi jeszcze w tym czasie w części koloniami, a w przypadku Republiki Federalnej Niemiec jej szczególnych stosunków handlowych z Niemiecką Republiką Demokratyczną.

Na podstawie umowy berlińskiej z 20 września 1951 r. wraz z jej późniejszymi regulacjami¹ międzyniemiecki handel towarowy, wymiana usług oraz stosunki pieniężne pochodzące wyłącznie z terytoriów Republiki Federalnej Niemiec i Niemieckiej Republiki Demokratycznej, cyrkulujące wewnątrz jednej wspólnej granicy celnej. Umowa berlińska, która rozciąga się również na Berlin Zachodni, ustalała podstawy dla ukształtowania się poszczególnych stosunków handlowych między NRD i RFN. Ich szczególny charakter wynika z przynależności dwóch państw niemieckich do różnych systemów społeczno-ekonomicznych i występowania w tych stosunkach zagadnień, które nie są zjawiskami powszechnymi w ogólnym układzie stosunków ekonomicznych między Wschodem i Zachodem.

Specjalny status handlu międzyniemieckiego, który z punktu widzenia RFN nie jest handlem zagranicznym, powoduje, że Republika Federalna stosuje szereg szczególnych ułatwień w tym handlu. Należą do nich reguły swingu, czyli nieoprocentowanego kredytu technicznego, który pozwala na dokonywanie wypłat pieniężnych, mimo braku pokrycia na rachunku clearingowym. Na podstawie porozumienia zawartego między NRD i RFN w sierpniu 1985 r. wartość kredytu technicznego w latach 1986 - 1990 ustalono na 850 mln VE (*Verrechnungseinheiten* — jednostek rozliczeniowych)² rocznie, gdzie 1 VE = 1 DM. Dalszymi ułatwieniami są zwolnienia od ceł³, m. in. w stosunku do takich towarów, jak tekstylia i odzież, które dostarczane są przy tym na rynek zachodniemiecki po cenach dumpingowych, mimo że przemysł tekstylny RFN w ostatnim okresie znajduje się w fazie stagnacji rozwojowej. Specjalne przepisy dotyczące podatku od wartości dodanej zezwalają

¹ Późniejsze regulacje miały miejsce w umowie z 16 sierpnia 1960 r. oraz w umowie z 1968 r.

² Zob. H. Lambrecht, *Innerdeutscher Handel: Kontinuität erforderlich*, DIW, „Wochenbericht” nr 10/1986, s. 120.

³ W RFN obowiązuje ustawodawstwo celne z 1961 r., według którego obszar państwowy NRD traktowany jest jako część obszaru RFN.

z kolei na zwolnienia podatkowe od wartości dodanej towarów NRD na terenie RFN. Poprzez tę korzyść konkurencyjną dla towarów NRD Urząd Podatkowy RFN otrzymuje mniejsze wpływy podatkowe o około 120 mln DM rocznie⁴. Ugodnienia, jakie świadczy RFN w szeregu przypadkach, pozwalają na zatrzymywanie w NRD środków, które musiałyby być przekazane partnerowi zachodniemu⁵. Państwowe gwarancje kredytowe czy też dostawy kompensacyjne umożliwiają również NRD otrzymywanie wysokowartościowych zachodniemieckich towarów przemysłowych w zamian za artykuły mniej przetworzone. Bardzo istotnym dla NRD elementem w handlu międzynarodowym jest możliwość zakupu zachodnich technologii i potrzebnych jej drogich surowców.

Handel międzynarodowy ma jednak dwie strony i korzyści z tej wymiany nie są udziałem tylko Niemieckiej Republiki Demokratycznej. Istotną korzyścią eksporterów zachodniemieckich jest większa możliwość wejścia na rynek NRD niż na inne rynki krajów RWPG⁶. Importerzy natomiast mogą dokonywać w NRD korzystnych zakupów. Dotyczy to takich towarów, jak paliwa płynne (benzyna, materiały pędne do silników Diesla), brykiety z węgla brunatnego (szczególnie w zakresie zaopatrzenia terenów przygranicznych), wyroby przemysłu maszynowego, stocznio-owego, artykuły elektrotechniczne, precyzyjne i tekstylia.

W latach 1950-1985 obroty handlowe między NRD i RFN wzrosły z 800 mln DM do 15,5 mld DM⁷. W 1986 nastąpił pewien spadek tych obrotów w wyrażeniu wartościowym do 14,3 mld DM⁸, chociaż dostawy towarowe zostały utrzymane na dotychczasowym poziomie⁹ a zachodniemiecki eksport osiągnął nadwyżkę 620 mln DM¹⁰. Spowodowało to od razu pewne komentarze przy okazji odbywającej się w 1987 r. wizyty szefa państwa NRD E. Honeckera w RFN. Znany polityk zachodniemiecki O. Lamsdorf stwierdził np., że „handel wewnątrzniemiecki rozwija się niezadowolająco”¹¹. Dotyczyło to przede wszystkim lat 1986 i 1987. Stagnacja nastąpiła od 1986 r., kiedy obroty handlowe między NRD i RFN zmniejszyły się w stosunku do 1985 r. o 9%, a 1987 r. nie przyniósł takiego wzrostu jak w 1985 r.¹² Przyczyny tego stanu rzeczy są wielorakie. Podłoże zmian założone jest jednak przede wszystkim w zmianach cen na ropę naftową i artykuły jej przetwórstwa oraz na inne surowce, jak też wynikają ze spadku wartości dolara amerykańskiego, co ma także znaczenie dla wartości handlu zagranicznego NRD.

W 1985 r. w NRD wzrosły ceny benzyny i paliw do silników Diesla, a obniżona została cena oleju opałowego. Równocześnie zmniejszeniu uległy ilościowe kwoty eksportowe oleju opałowego i paliw do silników Diesla, zaś kwoty eksportowe benzyny pozostały *constans*¹³. W rezultacie tych zmian nastąpiło zmniejszenie pod względem wartościowym eksportu przetwórstwa ropy naftowej z NRD do RFN¹⁴.

W strukturze eksportu NRD do RFN dominującą pozycję w 1986 r. zajmowały tekstylia i odzież (1,0 mld DM) przed produktami przetwórstwa ropy naftowej

⁴ Zob. *Deutschlandpolitik. Mehr tun für Deutschlands Einheit. Die CDU zu deutschen Frage.* (CDU) 1980, s. 11.

⁵ Tamże, s. 11.

⁶ Por. H. D. Jacobsen, *Sonderfall Innerdeutsche Beziehungen.* W: R. Rode, H. D. Jacobsen [Hg.], *Wirtschaftskrieg oder Entspannung? Eine politische Bilanz der Ost-West Wirtschaftsbeziehungen.* Bonn 1984, ss. 136-143.

⁷ Zob. H. Lambrecht, *op. cit.*, s. 121 (tabela).

⁸ Zob. *Fast eine Umarmung.* „Wirtschaftswoche” nr 39/1987, s. 25.

⁹ „Die Zeit” nr 37/1987, s. 26.

¹⁰ Zob. przypis 8.

¹¹ Jw.

¹² Jw.

¹³ Zob. H. Lambrecht, *op. cit.*, s. 126.

¹⁴ *Statistisches Jahrbuch 1986 für die Bundesrepublik Deutschland.* Stuttgart-Köln, s. 247.

(0,9 mld DM), usługami (0,9 mld DM), produktami chemicznymi (0,8 mld DM), maszynami i artykułami elektrotechnicznymi (0,8 mld DM), artykułami rolnymi (0,6 mld DM), towarami drzewnymi (0,4 mld DM) i innymi towarami (2,0 mld DM). W strukturze wywozu z RFN do NRD w 1986 r. dominowały natomiast maszyny i artykuły elektrotechniczne (1,8 mld DM), usługi (1,2 mld DM), produkty chemiczne (1,2 mld DM), żelazo i stal (0,7 mld DM), artykuły rolne (0,6 mld DM), tekstylia i odzież (0,5 mld DM), metale nieżelazne (0,5 mld DM) i artykuły inne (1,3 mld DM)¹⁵.

Mimo pogorszenia w ostatnich latach sytuacji w handlu zagranicznym NRD, w 1987 r. nastąpiło jednak zmniejszenie zadłużenia tego kraju do 12,2 mld dolarów USA. Aktywa NRD według informacji Banku Rozliczeń Międzynarodowych (*Bank für Internationalen Zahlungsausgleich — BIZ*) w 1987 r. wynosiły natomiast 7,9 mld dolarów USA. W RFN uważa się, że korzystna sytuacja NRD w bankach zachodnich świadczy o tym, że zachodnioeuropejskie, a przede wszystkim japońskie instytucje finansowe będą nadal chętnie udzielać temu krajowi kredytów finansowych, co przyczyni się do poprawy międzynarodowych uwarunkowań jego rozwoju¹⁶.

NRD w stosunku do RFN wyraża jednak swoje obawy przed wzrostem protekcjonizmu handlowego, który uległ szczególnemu nasileniu w okresie stagnacji gospodarczej krajów Wspólnoty Europejskiej w drugiej połowie lat siedemdziesiątych i w latach osiemdziesiątych. Protekcjonizm handlowy w stosunkach handlowych między NRD i RFN, gdzie NRD traktowana jest prawie tak jak kraj należący do EWG¹⁷, nie odgrywa jednak takiej roli, jak w przypadku innych krajów trzecich, nie objętych porozumieniami o stowarzyszeniu czy też preferencjami handlowymi, udzielanymi przez EWG krajom Afryki, Karaibów i Pacyfiku (AKP), krajom śródziemnomorskim lub krajom wchodzącym w skład Powszechnego Systemu Preferencji (*Generalized System of Preferences — GSP*), który został przyjęty na II Konferencji UNCTAD w New Delhi w 1968 r. Z krajów socjalistycznych kraje Wspólnoty Europejskiej objęły tym systemem od 1974 r. Rumunię. Pewne udogodnienia w handlu z EWG otrzymują Węgry oraz Czechosłowacja po podpisaniu umów handlowych ze Wspólnotą w 1988 r., a także Polska po podpisaniu takiej umowy w 1989 r.

W stosunkach handlowych ze Wspólnotą Europejską w najlepszej sytuacji z krajów RWPG znajduje się jednak Niemiecka Republika Demokratyczna, co jest konsekwencją uznania przez EWG specjalnego statusu handlu międzyniemieckiego. Wynika to z protokołu o handlu międzyniemieckim, stanowiącego załącznik do Traktatu Rzymskiego. Dokument ten reguluje powiązania gospodarcze NRD—RFN, NRD—RFN—EWG, NRD—EWG. Obejmuje on trzy płaszczyzny kontaktów gospodarczych, mianowicie:

- powiązania gospodarcze między NRD i RFN;
 - problemy stykowe tych powiązań z gospodarką EWG, przejawiające się najczęściej przy naruszaniu obowiązującego statusu głównej formy tych stosunków ekonomicznych między NRD i RFN, to jest handlu międzyniemieckiego (ceny, pochodzenie towarów, reeksport itp.);
 - stosunki gospodarcze NRD z pozostałymi krajami Wspólnoty Europejskiej¹⁸.
- Protokół o handlu międzyniemieckim i związanych z tym problemach utrzymuje również w mocy dotychczasowy status specjalny najważniejszej formy stosunków

¹⁵ Zob. przypis 9.

¹⁶ Por. przypis 8.

¹⁷ Jw.

¹⁸ Por. S. Michałowski, *Rozwój wymiany handlowej NRD—RFN w procesie normalizacji ich wzajemnych stosunków*. Opole 1983, s. 110.

ekonomicznych między NRD i RFN, czyli handlu międzyniemieckiego. Przy powstaniu sprzeczności między postanowieniami Traktatu Rzymskiego a rozwiązaniami obowiązującymi w handlu międzyniemieckim, te pierwsze ulegają uchyleniu. Dotyczy to przepisów EWG związanych ze wspólną polityką handlową oraz obrotem płatniczym, które nie mają zastosowania w handlu między dwoma państwami niemieckimi.

Powyższe rozwiązanie, stwarzające specjalną, uprzywilejowaną pozycję dla obu partnerów niemieckich opiera się na założeniu, że wymiana między nimi stanowi handel wewnątrzniemiecki, a nie zagraniczny. W takim rozumowaniu międzyniemiecki obrót gospodarczy winien spełniać trzy podstawowe warunki:

- a) być dostosowany do potrzeb wewnętrznych partnerów;
- b) opierać się na jednolitym wewnętrznym systemie cen;
- c) towary podlegające wymianie winny być pochodzenia niemieckiego¹⁹.

Handel między NRD i RFN akceptowany jest — chociaż z różnych względów — przez wszystkie strony obrotu jako handel wewnątrzniemiecki, ponieważ dla RFN jest to konstrukcja politycznie użyteczna, dla NRD gospodarczo wygodna, zaś przez pozostałe kraje członkowskie EWG ze zrozumieniem traktowana jako niemieckie *lex specialis*²⁰. Specjalne traktowanie handlu międzyniemieckiego przez EWG przynosi NRD korzyści ekonomiczne, które dają się sprowadzić do trzech grup:

- 1) wynikające z niestosowania cel ochronnych Wspólnoty Europejskiej;
- 2) związane z niepobieraniem opłat wyrównawczych z tytułu niższych cen na płody rolne, eksportowane przez NRD i wyższych cen na te artykuły na rynku EWG;

3) wynikające ze specjalnego traktowania obrotu międzyniemieckiego w ramach ustawy RFN o podatku od wartości dodanej.

Chociaż ogólnie można stwierdzić, że wymienione trzy grupy korzyści dają w sumie niewątpliwie pozytywne efekty dla gospodarki NRD, to liczbowe ich określenie jest bardzo trudne. Wymagałoby ono uwzględnienia skomplikowanych relacji w zakresie elastyczności popytu i podaży, przeprowadzenia szczegółowej analizy struktury obrotu towarowego w stosunku do cen poszczególnych artykułów oraz uchwycenia wielokrotnego nieraz obiegu danego wyrobu od początkowego producenta do finalnego wytwórcy.

Zagadnienie korzyści osiąganych przez NRD z tytułu specjalnej pozycji tego kraju na rynku RFN nie polega tylko na określeniu zakresu i siły oddziaływania trzech wyżej wymienionych elementów. Istotne znaczenie gospodarcze, wynikające z tej pozycji, wiąże się także z łatwością dostępu NRD do towarów innych krajów Wspólnoty Europejskiej. Możliwość uzyskiwania w ten sposób nowoczesnych maszyn i urządzeń, a także nowych technologii, ma ważne znaczenie gospodarcze dla tego kraju.

Korzyści uzyskiwane przez NRD ze specjalnego statusu handlu międzyniemieckiego, mimo ogólnego ich akceptowania przez pozostałych członków Wspólnoty, wywołują jednak pewne kontrowersje. Kontrowersyjne są mianowicie te aspekty stosunków ekonomicznych między NRD i RFN, które znajdują się na styku gospodarki EWG, stanowiąc z jednej strony naruszenie określonego systemu czy celów handlu międzyniemieckiego, a z drugiej interesów innych członków Wspólnoty. Należą do nich:

¹⁹ Por. P. Scharff, *Europäische Wirtschaftsgemeinschaft und Deutsche Demokratische Republik*. Tübingen 1983, s. 145.

²⁰ Por. S. Michałowski, *op. cit.*, s. 112.

a) pochodzenie towarów. Należy tu stwierdzić, że pochodzenie towarów jest w obrocie międzyniemieckim trudne do ustalenia, szczególnie przy towarach masowych. Jest to również problem dyskusyjny w świetle eksportu przez NRD towarów, które sama importuje, nie będąc w wielu dziedzinach produkcji czy zaopatrzenia samowystarczalna (dotyczy to np. niektórych rodzajów artykułów rolnych i spożywczych);

b) poziom cen. Problem ten ma miejsce głównie w przypadku takiego manipulowania cenami ze strony NRD, które pogarsza warunki konkurencyjne towarów pochodzących z pozostałych krajów członkowskich Wspólnoty na rynku EWG;

c) eksportowanie przez NRD towarów, które powiększają nadwyżki rolne Wspólnoty Europejskiej. Zarzut ten dotyczy głównie artykułów rolnych (wiąże się to również z punktem a));

d) reeksport z RFN do Wspólnoty towarów pochodzących z NRD. Towary importowane z NRD przez RFN znajdują się w wolnej cyrkulacji. W obrocie między dwoma państwami niemieckimi nie pobiera się ceł i opłat wyrównawczych. Ograniczenia ilościowe również są niewielkie. Pozostałe kraje członkowskie mogą podejmować przy tym środki ochronne, ponieważ handel międzyniemiecki nie rozciąga się na wszystkie kraje Wspólnoty. Mamy tu więc do czynienia z inną sytuacją, niż w przypadku handlu krajów Wspólnoty Europejskiej z byłymi koloniami krajów członkowskich, które obecnie są krajami stowarzyszonymi ze Wspólnotą. Na podstawie art. 133 układu o utworzeniu EWG handel z byłymi koloniami krajów członkowskich, a obecnie krajami stowarzyszonymi ze Wspólnotą, rozciąga się również na pozostałe kraje Wspólnoty Europejskiej²¹.

W stosunku do NRD pozostałe kraje członkowskie Wspólnoty opierają swoją politykę handlową na zasadach autonomicznej polityki handlowej i wspólnej polityki handlowej. Przy autonomicznej polityce handlowej pozostałe kraje Wspólnoty Europejskiej stosują takie same zasady w stosunku do importu z NRD jak względem innych krajów trzecich, a przy wspólnej polityce handlowej obowiązują je postanowienia Wspólnoty dotyczące handlu z krajami trzecimi.

Na posiedzeniu Rady Ministrów Wspólnot Europejskich z 2 XII 1974 r. NRD została włączona do listy krajów o handlu państwowym²². Na liście tej, oprócz NRD znajdują się takie kraje o handlu państwowym, jak Albania, Bułgaria, Węgry, Polska, Czechosłowacja, ZSRR, ChRL, KRLD, Wietnam, Mongolia. Wymienione kraje nie mają układów handlowych ze Wspólnotą z wyjątkiem Węgier i Czechosłowacji po 1988 r. oraz Polski od 1989 r. Gdy NRD znalazła się na liście krajów o handlu państwowym, powstał problem zawarcia układu o handlu między Wspólnotą i NRD, co z punktu widzenia Wspólnoty uważane jest za sprawę otwartą²³. Z tych względów, a także z uwagi na to, że handel międzyniemiecki wyłączony jest ze wspólnej polityki handlowej, na podstawie art. 1 protokołu w powiązaniu z art. 239 układu o utworzeniu EWG wymiana handlowa między NRD i RFN nie jest rozpatrywana jako handel prowadzony na podstawie układu o utworzeniu EWG. W takim rozumieniu handel międzyniemiecki traktowany jest jako handel nie wchodzący w ramy Wspólnoty. Jak pisze B. Jansen, problem ten w literaturze naukowej dotyczącej danego zagadnienia jest sprawą dyskusyjną²⁴ i dotychczas nie ma zdecydowanych stanowisk w tej kwestii. Ten sam autor pisze również w innym miejscu, że NRD poprzez handel międzyniemiecki bierze udział w handlu

²¹ Por. B. Jansen, *EWG und DDR nach Abschluss des Grundlagenvertrages*, Baden-Baden 1976, s. 110.

²² Zob. tamże, s. 112.

²³ Tamże, s. 113.

²⁴ Tamże, s. 113.

Wspólnoty Europejskiej. Wyraża nawet pogląd, iż prowadząc na podstawie protokółu nr 7 do art. II układu podstawowego handel międzynarodowy bez żadnego układu z EWG, NRD może być traktowana „jako kraj stowarzyszony ze Wspólnotą Europejską bez umowy o stowarzyszeniu”²⁵.

W nowych ramach stosunków ekonomicznych między RWPG i Wspólnotą Europejską umiejscowione są również stosunki NRD z Europą Zachodnią²⁶. Jak stwierdza prof. Max Schmidt, dyrektor Instytutu Polityki Międzynarodowej i Gospodarki NRD (*Institut für Internationale Politik und Wirtschaft der DDR*), Niemiecka Republika Demokratyczna, rozwijając kontakty gospodarcze z RFN z innymi krajami Europy Zachodniej, kieruje się przede wszystkim względami pragmatycznymi.

„Jesteśmy realistami i przyjmujemy do wiadomości realia. Posiadamy dość dużo fantazji, aby wyobrazić sobie warianty przyszłego rozwoju. Jednakże nie jesteśmy fantastami — stwierdził on także — iż to, co zostało stworzone we wzajemnie korzystnych stosunkach ekonomicznych, powinno być dalej rozbudowywane. Zachód powinien oczywiście zrezygnować z jakiegokolwiek polityki embarga i bojkotu”²⁷.

Tego typu ograniczenia handlowe miał na myśli E. Honecker w czasie swojej wizyty w RFN w 1987 r., kiedy mówił, że NRD nie chodzi o powszechnie stosowane przez EWG ograniczenia handlowe względem krajów trzecich, lecz o „inne bariery handlowe”, zniesienie których spowodowały szybszą likwidację zadłużenia²⁸. NRD zwraca tym samym uwagę na zachodnie ograniczenia eksportu najnowocześniejszych technologii do krajów RWPG, które objęte są listą COCOM²⁹ jako towary o charakterze strategicznym.

W 1984 r. wprowadzono w krajach należących do COCOM, w tym także w RFN i innych krajach EWG, postanowienia które weszły w życie w 1985 r. o rozszerzeniu listy COCOM o szeroką gamę sprzętu telekomunikacyjnego i komputerowego³⁰. Doszły do tego ograniczenia w dziedzinie kredytowania eksportu. Ważną rolę w ustalaniu listy COCOM odgrywają Stany Zjednoczone, które wykorzystują jako środki nacisku na kraje EWG, np. w sprawie zakazu eksportu

²⁵ Zob. tamże, s. 116.

²⁶ „Wirtschaftswoche” nr 51/1986, s. 37.

²⁷ Tamże, s. 37.

²⁸ Zob. przypis 8.

²⁹ COCOM (Coordinating Committee for East-West Trade Policy — Coordinating Committee — Consultative Group), Komitet koordynacyjny dla handlu Wschód—Zachód z siedzibą w Paryżu. Organizacja powstała w styczniu 1950 r.; ustaliła trzy międzynarodowe listy artykułów zakazanych w handlu z europejskimi krajami socjalistycznymi: *IL I Strict Embargo List*, *IL II Qualitative List* i *Surveillance List*, modyfikowane co pewien czas, wprowadziła także kontrolny system udzielania zezwoleń na import i eksport *IC/DV*, *Import Certificate (Delivery Unification)*, zmodyfikowany w 1955 r. Listy te obejmują przede wszystkim towary, do produkcji których wykorzystywane są technologie o charakterze strategicznym. Z uwagi na to, iż listy te objęte są ścisłą tajemnicą, nie wiadomo dokładnie, jaki wolumen eksportu strategicznych technologii do krajów socjalistycznych Europy Wschodniej objęty jest zakazem. Do COCOM należą państwa Paktu Północnoatlantyckiego (NATO) oraz Japonia. Por. E. J. Osmańczyk, *Encyklopedia ONZ i stosunków międzynarodowych*. Warszawa 1982; także H. J. Seeler, *Bericht im Namen des Ausschusses für Aussenwirtschaftsbeziehungen über die Bedeutung und die Auswirkungen von Wirtschaftssanktionen, insbesondere des Handelsembargos und des Boykotts auf die Aussenbeziehungen der EWG*. Europäisches Gemeinschaften, Europäisches Parlament, Sitzungsdokumente 1982-1983, 8. April 1982, Dokument 1-82/83.

³⁰ Por. *East—West Trade*. „Financial Times” z 28 I 1985.

szeregu towarów do krajów RWPG, istniejące wciąż zależności krajów Wspólnoty Europejskiej od amerykańskiej technologii.

W RFN uważa się, że stagnacja w handlu niemiecko-niemieckim w latach 1986 i 1987 wynika w gruncie rzeczy z istniejących w NRD barier o charakterze biurokratycznym, które wpływają ograniczająco na rozwój handlu zagranicznego NRD. Prezydent Niemieckiej Izby Przemysłowo-Handlowej (DIHT) Otto Wolff von Amerongen twierdzi przy tym, że „spadek obrotów może dokonać cudów”, szczególnie, jeśli wzięłoby się pod uwagę pożądaný rozwój niemiecko-niemieckich *joint-ventures* czyli kooperacji kapitałowej³¹. W każdym razie zachodniemieccy przedsiębiorcy coraz szerzej udzielają porad fachowych NRD, jak dostosować ofertę produkcyjną do aktualnych wymogów rynku międzynarodowego³². Kooperacja przemysłowa między NRD i RFN, czego przykładem jest współpraca zachodni-niemieckiej *Salamandry* z przemysłem obuwniczym NRD i firmy *Volkswagen* ze wschodni-niemieckim przemysłem samochodowym, rozwija się nie tylko w ramach kooperacji dwustronnej, ale również rozszerza się na rynkach krajów trzecich, głównie z Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu³³.

Mimo rozwoju kooperacji dwustronnej i trójstronnej, strona zachodni-niemiecka uważa nadal, że NRD wykazuje słabość w zakresie dostaw towarów i stosowanych metod marketingowych, co w przyszłości może ograniczać możliwości rozwoju handlu wewnątrzniemieckiego. Skłania to RFN do tworzenia warunków dla większej ekspansji handlu międzynieckiego. Twierdzi się w RFN, że impulsy dla wzrostu handlu wewnątrzniemieckiego powinny objawiać się poprzez wzrost dostaw zachodni-niemieckich³⁴. Zakłada to jednak gotowość NRD do zaakceptowania jeszcze większego deficytu w handlu z NRF³⁵. Uważa się równocześnie, że należy szukać wspólnych rozwiązań długofalowych, które służyłyby wspieraniu rozwoju wymiany handlowej.

Zalicza się do nich np. szeroki kompleks zagadnień dotyczących współpracy w dziedzinie ochrony środowiska. Obok odsiarczania pracujących na węglu brunatnym elektrowni NRD, zwraca się uwagę na zapewniającą zintegrowaną ochronę środowiska inwestycje modernizacyjne, dzięki którym byłoby możliwe nie tylko złagodzenie (ku obopólnej korzyści!) obciążeń wynikających z ochrony środowiska przyrodniczego, lecz również pobudzenie zdolności wytwórczych gospodarki NRD, co w ostatecznym wyniku przyczyniłoby się do dalszego wzrostu handlu wewnątrzniemieckiego³⁶.

Potencjalną, ale jeszcze dalece nie wykorzystaną możliwość aktywizacji wewnątrzniemieckiej wymiany handlowej stwarza Berlin Zachodni. W RFN uważa się, że aspekt berliński należałoby odpowiednio uwzględnić we wszelkich rozważaniach nad pobudzaniem handlu wewnątrzniemieckiego. Można bowiem przyznać miastu specjalne kontyngenty w handlu wewnątrzniemieckim lub też preferować

³¹ Zob. przypis 8.

³² Szerzej o tym: *Fast eine Umarmung*. „Wirtschaftswoche” nr 39/1987, ss. 25-26.

³³ Szerzej o tym: E. Overbeck, *Drittlandkooperation dürfen keine Einbahnstrassen sein*. „Industrie und Handelsrevue. Das deutsche Osthandelsmagazin” nr 3/1984, s. 7; G. Schar Schmidt, *Stellung und Perspektiven der Drittlandkooperation aus der Sicht der DDR*. Jw. ss. 8-9; R. Rosenkranz, *Textilma schnitt sich einen eigenen Engineering-Betrieb*. Jw. s. 23; R. Winter, *Werkzeugmaschinenbau der DDR bietet gute Kooperationsmöglichkeiten*. Jw. s. 22; R. Köhler, *An westlichem Partner-know-how interessiert*. Jw. s. 25.

³⁴ Por. Bonn sollte Voraussetzung für Expansion schaffen. „Handelsblatt” z 17 III 1988.

³⁵ Jw.

³⁶ Jw.

pod względem podatkowym dostawy z Berlina Zachodniego w ramach handlu wewnątrzniemieckiego w takim stopniu, jak te z RFN. Niemalą rolę mogą też pełnić specyficzne, berlińskie formy turystyki w postaci sobotnio-niedzielnego wypożyczenia³⁷.

Uważa się również, że każde rozmiękczenie specjalnego statusu handlu między-niemieckiego, uznanego również przez Wspólnotę Europejską, byłoby w najwyższym stopniu niekorzystne dla wymiany handlowej, ponieważ zawsze chodzi o zagadnienia związane ze zwolnieniami od ceł³⁸ (co ma szczególne znaczenie w dostępie do rynku Wspólnoty) oraz o regulacje podatkowe.

Reasumując dotychczasowe rozważania należy stwierdzić, że uznanie specjalnego statusu handlu między-niemieckiego przez pozostałe kraje Wspólnoty Europejskiej wywiera pozytywny wpływ na rozwój handlu wewnątrzniemieckiego, a także na sytuację NRD na rynku RFN. NRD korzysta bowiem z szeregu udogodnień w dostępie do rynku RFN jako członka Wspólnoty, co stawia ją w znacznie korzystniejszej sytuacji, niż te kraje RWPG, które w większości przypadków nie są objęte specjalnymi preferencjami handlowymi udzielanymi przez EWG innym krajom trzecim. Nie chodzi przy tym o same stawki celne, których wysokość w ramach wspólnej zewnętrznej taryfy celnej EWG uległa w ostatnim okresie znacznemu obniżeniu w rezultacie rokowań handlowych w ramach GATT. Niejednokrotnie są one niższe, niż te, które stosują kraje trzecie.

Skali łatwości w dostępie do rynku EWG oraz kształtowania się na nim pozycji konkurencyjnej nie można mierzyć różnicą między wysokością ceł we wspólnej zewnętrznej taryfie celnej a poziomem ceł stosowanych przez kraje trzecie. Mierzyć ją natomiast należy wysokością ceł zewnętrznych Wspólnoty i bezcłowym obrotem towarowym w ramach wymiany wewnętrznej. Poszczególne kraje trzecie dotychczas nie rozwijają wymiany z rynkiem Wspólnoty rozumianym jako organiczna całość, lecz z pojedynczymi członkami ugrupowania. Na rynku konkretnego kraju EWG wyroby importowane z krajów trzecich spotykają się więc nie tylko z konkurencją krajową, lecz także z konkurencją przedsiębiorstw innych krajów członkowskich Wspólnoty, które korzystają z uprzywilejowanych warunków wymiany. Ważną rolę odgrywają przy tym nie tylko warunki wymiany, lecz także warunki współpracy produkcyjnej, które — niewątpliwie — stwarzają wiele elementów ograniczających.

Pewne zagrożenia dla dotychczasowych, korzystnych dla NRD, warunków rozwoju handlu między-niemieckiego, stwarza projekt utworzenia do 1992 r. jednolitego wspólnego rynku wewnętrznego krajów EWG określany jako „Projekt 1992”. Z chwilą utworzenia jednolitego rynku wewnętrznego trudniejsze staną się dla dostawców z NRD warunki konkurencji również na rynku zachodniemieckim. Wynikać to będzie ze zharmonizowania stosunków handlowych w ramach Wspólnoty Europejskiej. NRD znajdzie się w obliczu nowych norm i standardów, a tego rodzaju przepisy łatwo mogą przekształcić się w bariery handlowe.

Przewidywane zagrożenia dla handlu między-niemieckiego ze strony powstającego jednolitego wspólnego rynku wewnętrznego EWG oraz dotychczasowy poziom rozwoju handlu między dwoma państwami niemieckimi, skłaniają partnerów do poszukiwania i tworzenia nowych bardziej rozwiniętych form powiązań ekonomicznych. Zwraca się więc szczególną uwagę na rozwój kooperacji włącznie z tworzeniem przedsiębiorstw mieszanych typu *joint-ventures*. W końcu lat osiemdzie-

³⁷ Por. przypis 36.

³⁸ Jw.

siątych do takiej współpracy pozytywnie ustosunkowuje się również NRD. Wynika to z troski, aby gospodarka tego kraju nie została pozbawiona dostępu do ważnego i atrakcyjnego rynku zachodniemieckiego, w czasie gdy jednolity wspólny rynek EWG zostanie urzeczywistniony.

Zdzisław Puślecki

PANSTWO OPIEKUŃCZE NA ROZDROŻU

Brak zdecydowanej i skutecznej postawy państwa wobec ostrego i poważnego kryzysu gospodarczego spowodował spadek jego roli, która od początku XX w. bardzo wzrosła. Wzrost roli państwa był wynikiem obiektywnej konieczności wynikającej z cyklicznego rozwoju gospodarki kapitalistycznej. W latach trzydziestych przypisywano mu wręcz rolę „cudownego oręcza” gospodarki.

Po II wojnie światowej, kiedy w większości wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych „zapanował” *keynesizm*, państwa przyjęły koncepcję pełnienia funkcji opiekuńczej. Historia gospodarki kapitalistycznej pokazała, że dla zapewnienia regularnego, ciągłego wzrostu państwo musi ingerować w życie gospodarcze i społeczne. Do jego zadań należało łagodzenie napięć życia społecznego. Z tych do względów wyobrażenie społeczeństwa o państwie opiekuńczym polegało na tym, iż stawało się instrumentem sprawiedliwości społecznej i przychodziło z pomocą najbardziej potrzebującym.

Powstałe w Europie Zachodniej państwa opiekuńcze działały pod wpływem teorii Keynesa oraz polityki Roosevelta. Okres lat sześćdziesiątych to czas *prosperity* gospodarki światowej, w którym państwo opiekuńcze znalazło dobry grunt do realizacji swoich celów. Bardzo długo pozostawało więc poza wszelką nie tylko krytyką, ale wątpliwościami. Wydawało się wręcz, że stało się ono gwarantem wzrostu gospodarczego, a także stabilności stosunków społecznych. Sytuacja taka sprzyjała powstaniu mitu państwa opiekuńczego, opierającego się na aksjomacie niezawodności aparatu państwowego. Uważano, że państwo jest zdolne rozwiązać problemy, które przed nim stoją.

Kryzys lat siedemdziesiątych uświadomił, że są jednak pewne granice skuteczności aparatu państwowego. Mimo niewątpliwie odniesionych w okresie powojennym sukcesów, polegających na uregulowaniu całej serii strukturalnych czy koniunkturalnych problemów, państwu nie udało się zapewnić równie skutecznej opieki społecznej i ekonomicznej.

Odkrycie granic skuteczności państwa opiekuńczego stało się źródłem pewnego rozczarowania i z pewnością w jakiejś mierze osłabiło jego mit. Lecz, o czym nie wolno zapominać, w strukturze społecznej znaczenie państwa opiekuńczego pozostaje nadal fundamentalne. Dlatego też tylko poprzez taki pryzmat należy przeprowadzić analizę dotyczącą pozycji i przyszłości państwa opiekuńczego.

Niewątpliwie słuszne wydaje się więc stwierdzenie, że na pewnym etapie rozwoju gospodarczego powstała obiektywna konieczność stworzenia państwa opiekuńczego, które łagodziło sprzeczności w ramach I i II prawa socjologii, co z kolei było gwarantem dalszego rozwoju. O roli państwa w krajach Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (*Organization for Economic Cooperation and Development* — *OECD*) najlepiej świadczy wzrost jego wydatków w GNP. W latach