

LUDWIK JANKOWIAK

AKTUALNE ASPEKTY REGIONALIZMU I GOSPODARKI ŚWIATOWEJ

Istniejące systemy międzynarodowych obrotów towarowych wskazują na istnienie handlu światowego, który prowadzi się zgodnie z pewnymi ogólnie uznanymi i przyjętymi regułami. Dane statystyczne mówią nam o rozmiarach tego handlu i zarysowujących się w nim tendencjach, Jednak z faktu występowania handlu światowego nie można jeszcze wnioskować o istnieniu jednego, zorganizowanego rynku światowego. „Handel światowy” jest po prostu dogodnym terminem dla określenia bardzo złożonej mozaiki bilateralnych i multilateralnych międzynarodowych obrotów towarowych. Tym niemniej nie ulega wątpliwości, że rynek światowy jako pewna kategoria ekonomiczno-prawna istnieje. Jest on swego rodzaju amalgamatem rynków międzynarodowych i narodowych, przy czym wyraźnie występuje jego podział na światowy rynek kapitalistyczny i światowy rynek socjalistyczny. Rynek ten, tak pojęty, jest w chwili obecnej jeszcze bardzo niedoskonały. Od niedawna jesteśmy jednak świadkami ewolucji zmierzającej do udoskonalenia jego form. Wskazują na to silnie ostatnio występujące tendencje w wielu krajach do przechodzenia do porządku dziennego nad dotychczasowymi granicami terytorialnymi w dziedzinie gospodarczej i wysiłki w kierunku stałego poszerzenia sfery międzynarodowych obrotów towarowych, regulowanej umowami multilateralnymi. Tendencje te znajdują swój wyraz w szczególności w wyraźnie zarysowującej się ewolucji systemów płatności międzynarodowych, w dziedzinie rynku pieniężnego, stanowiącego niezbędną infrastrukturę dla rynku towarowego oraz w dziedzinie rozbrojenia celnego.

Zagadnienie wspólnego rynku światowego było i jest nadal dyskutowane na forum Zgromadzenia Ogólnego ONZ (na którym Związek Radziecki i Polska występowały z propozycjami utworzenia światowej organizacji handlowej) oraz w łonie innych organizacji o charakterze międzynarodowym, jak np. Gatt, Międzynarodowego Funduszu Mone-
tarnego, Banku Światowego i innych.

Problematyka rynku światowego jest również przedmiotem zainteresowania ekonomistów w wielu krajach, o czym świadczy dość żywa działalność publikacyjna w tym zakresie¹.

Blizsze wniknięcie we wspomnianą problematykę stawia na porządku dziennym dyskusji trzy zagadnienia: 1. istnienie w dobie obecnej dwóch światowych rynków, tj. kapitalistycznego i socjalistycznego, 2. silnie występujące ostatnio na całym świecie procesy integracyjne, prowadzące do tworzenia się na wszystkich kontynentach regionalnych bloków gospodarczych, 3. nierówne traktowanie w obrocie międzynarodowym artykułów pochodzenia przemysłowego i artykułów rolno-spożywczych (te ostatnie spotyka na rynku stała degradacja) oraz trudności w unormowaniu stosunków handlowych pomiędzy krajami wysoko uprzemysłowanymi a krajami gospodarczo nierozwiniętymi (przeważnie surowcowo-rolniczymi).

Ad. 1. Istnienie w dobie obecnej dwóch rynków światowych wycisnęło swe piętno we wzajemnych stosunkach gospodarczych Wschód-Zachód. Cechą charakterystyczną transakcji handlowych między krajami socjalistycznymi a światem kapitalistycznym była i jest wyraźnie zarysowująca się tendencja do zawierania bilateralnych umów handlowych. W roku 1957 było w mocy około 240 bilateralnych umów (handlowych i rozliczeniowych) między krajami obozów socjalistycznego i kapitalistycznego. Można oczywiście przytoczyć również kilka przykładów multilateralizmu. Obszar bloku szterlingowego na przykład traktowany jest jako całość, co umożliwia krajom socjalistycznym przeznaczyć swoje nadwyżki szterlingowe: w Wielkiej Brytanii na sfinansowanie zakupów w pozostałych państwach bloku szterlingowego, a nawet w niektórych państwach spoza tego bloku, które skłonne są, jak Indonezja, do przyjęcia zapłaty w funtach szterlingach. Podobnie Związek Radziecki wykorzystuje swoje nadwyżki dolarowe osiągnięte np. z eksportu do Stanów Zjednoczonych na zakup pszenicy kanadyjskiej lub do niedawna cukru kubańskiego. Innym przykładem stosowania wielostronności w umowach zagranicznych będą tzw. rozliczenia trójkątne. I tak na przykład Finlandia rozlicza nad-

¹ I. J. Kuczyński, *Studien zur Geschichte der Weltwirtschaft*, Berlin 1952; T. Łychowski, *Stosunki ekonomiczne między krajami o różnych ustrojach*, Warszawa 1957; G. Rogiński, *Międzynarodnaja torgowla*, Moskwa 1954; I. Złobin, *Światowy rynek socjalistyczny, jego cechy, waluta i system rozliczeń*, „Woprosy Ekonomiki” 1962, nr 2; S. Harris, *International and Interregional Economics*, Nowy Jork 1957; Ch. Kindleberger, *International Economics*, Illinois 1958; A. Nove, *Trade with Communist Countries*, Londyn 1960; G. de Lacharrière, *Marché Mondial et pays d'économie planifiée*, „Economie Appliquée” 1960, t. XIII; F. Perroux, *Marché „mondial”?* „Economie Appliquée” 1960, t. XIII; J. Royer, *Les obstacles à l'établissement d'un marché mondial des produits agricoles et des produits industriels*, „Economie Appliquée” 1960, t. XIII; F. Valery, *Aspects actuels du regionalisme et du mondialisme*, „Economie Appliquée” 1960, t. XIII.

wyżki eksportowe uzyskane w clearingu fińsko-radzieckim z deficytami powstałymi dla niej w obrotach z niektórymi krajami demokracji ludowej. Pokrycie tych deficytów następuje w drodze importu przez te kraje uzgodnionych towarów ze Związku Radzieckiego. Stwierdzić jednak należy, że handel i rozliczenia „trójkątne” nie są zbyt wygodnym instrumentem w rozwijaniu umów wielostronnych. Wymagają one prowadzenia równocześnie kilku rokowań i uwieńczenie sukcesem jednego porozumienia zależy od pomyślnej realizacji pozostałych porozumień. Wspomniane przykłady wielostronności nie zmieniają jednak faktu, że umowy bilateralne są najczęściej spotykaną formą umów w handlu zagranicznym.

Mimo wielu zalet, bilateralne umowy handlowe są jednak instrumentem zbyt często krępującym swobodę ustalenia asortymentu towarowego. Konsekwencje bilateralizmu uwidoczniają się wyraźnie w strukturze importu. Jeden albo nawet obaj kontrahenci bilateralnej umowy handlowej zmuszeni są niejednokrotnie do importowania towarów, niekiedy nawet w dużych ilościach, bez których gospodarka tych krajów mogłaby się całkiem dobrze obyć. Dzieje się tak dlatego, że w danej chwili dysponują oni tylko tymi towarami dla wyrównania wzajemnych pretensji. Trudności wynikające z tej jak gdyby przymusowej sytuacji ulegają tylko częściowemu złagodzeniu przez organizowanie reeksportu towarów, sprowadzonych z takich czy innych względów z zagranicy w nadmiarze. Szereg bilateralnych umów handlowych zawartych w ostatnich latach między krajami socjalistycznymi a kapitalistycznymi przewiduje możliwość reeksportu towarów przez jednego z uczestników porozumienia. Za przykład niech posłuży znowu Finlandia, która równoważyła swoje obroty z partnerami Związku Radzieckiego przez reeksport towarów radzieckich do krajów Europy zachodniej. W niektórych przypadkach nie pociągało to za sobą nawet przeładowywania towarów na terenie Finlandii.

W świetle omówionych komplikacji związanych z bilateralnymi umowami handlowymi należałoby szukać dróg i sposobów skierowania handlu Wschód-Zachód na tory multilateralizmu. Trudności w tym zakresie w ramach państw obozu socjalistycznego nie są nie do pokonania. Gorzej przedstawia się sprawa w stosunkach z krajami kapitalistycznymi, głównie z powodu ich nieprzejednanego stanowiska. Większość z nich przy zawieraniu umów handlowych z krajami socjalistycznymi upiera się przy bilateralnym równoważeniu transakcji wymiennych, przeciwstawiając się wszelkim możliwościom uzyskania przez nich jakichkolwiek nadwyżek eksportowych. Co gorsza, niektóre z krajów kapitalistycznych z góry określają dopuszczalne rozmiary obrotów z partnerami z bloku socjalistycznego, ustalając tzw. kontyngenty importowe. Praktyka ta w poważnym stopniu ogranicza możliwości negocjacyjne naszych central handlu zagranicznego, nawet wówczas, gdy byłyby one skłonne do poczy-

nienia większych zakupów. To stanowisko krajów kapitalistycznych jest wyraźnie sprzeczne z głoszonymi przez nie zasadami multilateralizmu w handlu zagranicznym.

Wydaje się, że wyjścia z tej sytuacji szukać należy w stosowaniu klauzuli największego uprzywilejowania i klauzuli wzajemności z krajami kapitalistycznymi. Ponieważ klauzulom tym przypisuje się na Zachodzie bardzo dużą wagę we wzajemnych stosunkach handlowych — należy im poświęcić nieco więcej uwagi. Dzięki klauzuli największego uprzywilejowania wszyscy kontrahenci traktowani są jednakowo i każdy z kontrahentów wyjednując ulgi dla siebie, wyjednuwa je w pewnym stopniu również dla innych kontrahentów danego partnera. Klauzula największego uprzywilejowania stanowi więc zabezpieczenie przed dyskryminacyjnym traktowaniem ze strony kontrahenta w dziedzinie będącej przedmiotem klauzuli największego uprzywilejowania albo — inaczej mówiąc — zapewnia jednakowe szanse konkurencyjne w danej dziedzinie. Nie oznacza to jednak stabilizacji warunków wymiany. Stabilizację w danej dziedzinie mogą zapewnić tylko postanowienia konkretne, bezwzględnie obowiązujące.

Należy jednak zaznaczyć, że na rynku kapitalistycznym problematyka klauzuli największego uprzywilejowania zaczyna ostatnio tracić na znaczeniu w związku z coraz silniej zarysowującymi się na całym świecie tendencjami do tworzenia „bloków regionalnych”. Ta nowa sytuacja zmusza do szukania nowych rozwiązań tak w zakresie stosunków wewnątrzstrefowych (tj. pomiędzy partnerami regionalnego porozumienia), jak i stosunków międzystrefowych (tj. pomiędzy partnerami różnych bloków regionalnych). Jest to problematyka nowa, o której na pewno dużo będziemy słyszeć i czytać w najbliższym czasie.

Kraje kapitalistyczne nie chcą zawierać z krajami obozu socjalistycznego umów handlowych na zasadzie klauzuli największego uprzywilejowania. Argumentacja ich przedstawia się następująco: jeśli przyzna się krajom socjalistycznym klauzulę największego uprzywilejowania, wówczas otwiera się szeroko rodzimy rynek dla penetracji handlu socjalistycznego. Sytuacja ta może być wykorzystana przez kraje socjalistyczne, które sprzedają swe towary po cenie nie znajdującej uzasadnienia w kosztach produkcji. Nawet w przypadku gdy na rynku kapitalistycznym doszłoby do zdrowej, gospodarczo uzasadnionej konkurencji — utrzymują ekonomiści kapitalistyczni — kraje socjalistyczne nie są w stanie zapewnić im równego, wzajemnego traktowania; dzieje się tak, ponieważ gestia w dziedzinie importu (jak i zresztą eksportu) leży całkowicie w rękach państwowych central handlu zagranicznego, do których należy wyłączne prawo decydowania o tym, co, ile i od kogo kupić. Decyzje tych central często nie są poparte przesłankami natury gospodarczej.

W tych warunkach, argumentują sfery gospodarcze na Zachodzie, poszczególne państwa kapitalistyczne nie mogą swobodnie konkurować dla uplasowania swych produktów na rynku np. radzieckim czy polskim. Stąd wniosek, że jedynym sposobem zapewnienia sprawiedliwego i równego traktowania jest zamknięcie dostępu na własne rynki dla wielu towarów eksportowanych przez kraje socjalistyczne, tj. nieprzyznawanie im ulg i przywilejów płynących z klauzuli największego uprzywilejowania. Jedyną metodą postępowania jest zatem zawieranie bilateralnych umów handlowych.

W obronie tych umów szermuje się również na Zachodzie argumentem „dumpingu” ze strony krajów socjalistycznych. Argument ten jest oczywiście pozbawiony jakichkolwiek podstaw, gdyż żaden kraj socjalistyczny dumpingu ani nie uprawiał, ani nie uprawia. A nawet, zakładając hipotetycznie, że kraje te uciekłyby się do uprawiania polityki handlu zagranicznego według zasady „eksport za wszelką cenę”, nie zyskałyby w wyniku tej polityki żadnych korzyści, gdyż zastosowane przez kraje kapitalistyczne środki odwetowe, w postaci ceł antydumpingowych, zniweczyłyby wątpliwej natury korzyści, które miałyby płynąć z dumpingowego forsowania eksportu.

Do takiego ułożenia stosunków handlowych z krajami obozu socjalistycznego skłaniają kraje kapitalistyczne jeszcze dwa inne momenty: brak taryf celnych w krajach socjalistycznych (a jeśli one nawet występują, wówczas spełniają w warunkach państwowego monopolu handlu zagranicznego zupełnie inną rolę aniżeli w państwach kapitalistycznych, z czym się zresztą należy zgodzić) oraz obowiązujący w krajach socjalistycznych system ograniczeń dewizowych, który rzekomo działa hamująco na wzajemne obroty towarowe.

Wysuwane przez stronę zachodnią zastrzeżenia i argumenty nie wytrzymują — po bliższej analizie — krytyki. Oczywiście, prawdą jest, że istnieje duża różnica w metodach prowadzenia handlu zagranicznego na Zachodzie i w krajach socjalistycznych, różnice te jednak w żadnym przypadku nie dyskryminują Zachodu, a wprost przeciwnie — mogą być niekorzystne raczej dla krajów socjalistycznych. Każdy kraj socjalistyczny jest bowiem w możności zawrzeć długoterminową umowę handlową, która, raz podpisana, będzie zawsze (jak to wykazała dotychczasowa długa praktyka) skrupulatnie honorowana. Wiele krajów obozu socjalistycznego podpisało takie umowy, nieraz na wielkie sumy, i byłyby niewątpliwie skłonne do zawarcia dalszych, opiewających na jeszcze poważniejsze sumy, gdyby umożliwiono im dokonanie zapłaty za zwiększone dostawy zagraniczne własnym eksportem. Niestety, wszystko co Zachód może nam zaofiarować w tej mierze (biorąc pod uwagę prywatno-kapitalistyczny charakter ich gospodarki), to możliwość wejścia na ich wysoko konkurencyjne

rynki. A pomimo to, w imię tzw. zasady wzajemności, kraje kapitalistyczne odmawiają nam szans równej konkurencji przez nieprzyjmowanie na siebie zobowiązań wynikających z klauzuli największego uprzywilejowania².

Nasze centrale handlu zagranicznego niewątpliwie mogłyby oprzeć stosunki handlowe z Zachodem na bardziej ekonomicznych przesłankach, gdyby nie rozbudowany system bilateralnych umów handlowych z krajami kapitalistycznymi.

Im więcej towarów Zachód skłonny będzie przyjąć od nas, tym więcej będziemy mogli sami zakupić (i odwrotnie). Takie postawienie sprawy jest chyba najbardziej słuszne i uwzględnia interesy obu stron. Co do asortymentu towarowego, w którego imporcie jesteśmy zainteresowani, to jest to sprawa, która powinna bardziej interesować nas aniżeli naszych kontrahentów zachodnich. Tymczasem, bez żadnego zresztą racjonalnego uzasadnienia, kraje kapitalistyczne tradycyjnie już domagają się przyjmowania przez nas dużych kontyngentów dóbr konsumpcyjnych.

Zastanowimy się z kolei, czy istniejące w krajach socjalistycznych urzędnictwa w zakresie taryf celnych oraz ograniczeń dewizowych rzeczywiście uniemożliwiają poszerzenie kontaktów z krajami kapitalistycznymi oraz czy stanowią one istotną przeszkodę w ewentualnym utworzeniu w przyszłości jednego rynku światowego?

Odnosnie do braku taryf celnych należy stwierdzić, że nie jest to „przeszkoda” nie do przezwyciężenia, gdyż nawet obecnie już GATT zna metodę negocjacji handlowych, która ma zastosowanie właśnie do produktów będących przedmiotem monopolu państwowego. Metoda ta znalazła zastosowanie np. w przypadku importu tytoniu w liściach przez francuski państwowy monopol tytoniowy. Ten ostatni przyjął na siebie zobowiązanie do dokonania corocznie importu pewnej ściśle określonej partii wspomnianego towaru. Wydaje się, że metodę powyższą można by z powodzeniem rozciągnąć na wymianę handlową Wschód—Zachód. Zamiast domagać się niemożliwych albo w tym przypadku nic nie znaczących ustępstw celnych ze strony krajów socjalistycznych, te ostatnie mogłyby z powodzeniem zobowiązać się (na zasadzie wzajemności w ramach umów multilateralnych) do przyjęcia każdego roku określonej ilości takiego czy innego asortymentu towarowego. Rzecz zrozumiała, sprawa praktycznego zastosowania tego rodzaju rozwiązania wymagałaby opracowania szczegółów (np. względnej czy bezwzględnej sztywności kontyngentów w przypadku trudności na odcinku bilansu płatniczego, zakresu obowiązywania systemu kontyngentów, a mianowicie, czy ma on objąć wszystkie gałęzie gospodarki narodowej, czy też tylko niektóre

² Dopiero w roku ubiegłym Stany Zjednoczone uczyniły pewien wyłom w tym zakresie, przyznając Polsce uprawnienia wynikające z KNU.

z nich, metod ustalenia cen artykułów importowanych oraz eksportowanych, pogodzenia nowego porozumienia z istniejącymi zobowiązaniami itd.).

Wysuwane przez stronę zachodnią trudności natury dewizowej w handlu Wschód—Zachód są również co najmniej mocno przesadzone. Już obecnie bowiem specjalne klauzule (np. w układzie handlowym polsko-francuskim) pozwalają całkowicie wyeliminować trudności na tym odcinku³. Rzecz jasna, à la longue najlepszym rozwiązaniem byłoby przejście do swobodnej wymiennalności walut w każdej ilości i w każdym czasie. Zastosowanie tego rodzaju konstrukcji dla rozliczeń wielostronnych Wschód—Zachód byłoby co prawda możliwe tylko przy istnieniu systemu waluty złotej, a więc jest w chwili obecnej nieaktualne. Nie oznacza to jednak, aby sytuacja w przyszłości nie mogła ulec zmianie. Prowadzi to nas do zagadnienia roli złota w regulowaniu płatności między państwowych. Jeżeli chodzi o Związek Radziecki, to równoważył on swój bilans płatniczy sprzedażą dużych ilości złota (rocznie przeciętnie 200 mln dolarów, a nawet i więcej)⁴. Roczna produkcja złota nie jest wprawdzie znana, ale sądzić należy, że nie odgrywa ono zasadniczej roli w bilansie płatniczym Związku Radzieckiego.

Złoto — być może — jest potrzebne Związkowi Radzieckiemu i krajom demokracji ludowej jako podstawa do ewentualnej w przyszłości wymiennalności rubla na złoto, oczywiście, tylko w obrocie międzynarodowym. Wzmianki na ten temat pojawiły się w prasie radzieckiej i niemieckiej⁵. Wymiennalność rubla, oparta na rezerwach złotych, oznaczałaby, że kraje kapitalistyczne w przypadku dodatniego salda bilansu płatniczego ze Związkiem Radzieckim mogłyby zrealizować nadwyżkę bądź w złocie, bądź w walucie innych państw kapitalistycznych. Tego rodzaju krok byłby zdecydowanym posunięciem w kierunku światowego handlu multilateralnego. Rzecz jasna, posunięcie takie w niczym nie naruszyłoby państwowego monopolu handlu zagranicznego.

Z rozważań powyższych nasuwa się wniosek, że kraje kapitalistyczne powinny dążyć do bardziej pozytywnego podejścia do zagadnienia wymiany Wschód—Zachód, które ułatwiłoby rozwój tej wymiany, a nie zawężyło. Rozwiązanie powinno pójść po linii obopólnego rozszerzenia kontaktów handlowych między krajami kapitalistycznymi a krajami socjalistycznymi. Skorzystałyby na tym obie strony, a handel światowy doznałby nowego bodźca do dalszego rozwoju. Posunięcie takie byłoby

³ G. Lacharrière, op. cit., s. 284.

⁴ Por. Economic Bulletin for Europe, United Nations, Genewa 1958, s. 45.

⁵ Por. K. Ostrowitianow, *Przemówienie na XXI Zjeździe Partii*. „Prawda”, 6 II 1959 r.; „Neues Deutschland”, 1 III 1959 r. (o przyszłej roli rubla w handlu międzynarodowym).

wstępnym krokiem umożliwiającym w przyszłości stworzenie wspólnego rynku światowego.

W świetle tych wywodów wyłania się w sposób nie budzący wątpliwości celowość, a nawet konieczność nowej interpretacji zasady wzajemności w handlu Wschód—Zachód oraz nowego spojrzenia na skomplikowaną problematykę multilateralnych umów handlowych.

Przystawienie się z wymiany bilateralnej na multilateralną będzie — jak już wspomniano — procesem trudnym i wymagającym pewnych przygotowawczych wstępnych posunięć tak ze strony państw socjalistycznych, jak i kapitalistycznych. W krajach obozu socjalistycznego rozwiązane musi być skomplikowane zagadnienie ustalania cen w handlu pomiędzy jego członkami z jednej i z partnerami kapitalistycznymi z drugiej strony. Kraje kapitalistyczne z kolei, w których istnieją ograniczenia dewizowe, powinny zapewnić większą stabilizację kursów umownych. Dotychczasowa bowiem niepewność i zmienność kursów walutowych w tych krajach nie może sprzyjać rozwojowi wielostronnej wymiany Wschód—Zachód.

Na drodze do realizacji multilateralnych umów w handlu zagranicznym piętrzą się dalsze trudności. Najważniejsza z nich polega na tym, że umowa wielostronna nie może zakładać (jak to czyni umowa dwustronna) ścisłego regulowania obrotów pomiędzy jej uczestnikami. Wielostronność umowy oznacza bowiem, że kształtowanie się wzajemnych bilansów handlowych i płatniczych między jej kontrahentami pozostawia się działaniu popytu i podaży, przy założeniu, że każdy z uczestników będzie posiadał nadwyżki bilansowe tylko w stosunku do części pozostałych uczestników, podczas gdy w stosunku do innych bilanse jego układać się będą deficytowo. W sumie może to dać ich ogólne wyrównanie. Jest to jednak założenie czysto teoretyczne, które może się nie spełnić w praktyce. Celem uniknięcia skrajnych ewentualności, w których np. jeden z uczestników może mieć dodatnie bilanse z wszystkimi innymi i — odwrotnie — inny może wykazać deficyty w stosunku do wszystkich innych, można wprowadzić (jak to uczyniono w GATT) szereg interwencjonistycznych „podpórek” dla bilansów płatniczych u słabszych ekonomicznie uczestników umowy, aby wyrównać nieco warunki, w których odbywa się na jej podstawie obrót wielostronny⁶.

Ad 2. Silnie występujące ostatnio na całym świecie procesy integracyjne, prowadzące do tworzenia się na wszystkich kontynentach regionalnych bloków gospodarczych, przedstawiają już dziś zawiłą problematykę w międzynarodowych stosunkach gospodarczych, którą trzeba

⁶ T. Łychowski, *Międzypaństwowe umowy gospodarcze*, Warszawa 1959, s. 239.

będzie uwzględnić w dążeniach do utworzenia wspólnego rynku światowego. Powstaje pytanie, czy wspomniane tendencje integracyjne prowadzić będą à la longue do unifikacji poszczególnych rynków regionalnych, czy też przeciwnie — przyczynią się do dalszego pogłębienia istniejącego już gospodarczego podziału świata.

„Regionalizm” w tej formie, w jakiej się obecnie przejawia, ma dwa aspekty: jeden negatywny, drugi pozytywny. Jego aspekt negatywny przejawia się w tym, że poszczególne bloki gospodarcze przeciwstawiają się, a nawet więcej, prowadzą politykę dyskryminacyjną w stosunku do świata zewnętrznego. W tym stanie rzeczy należy stwierdzić, że wspomniana dyskryminacja nie jest wcale konsekwencją, lecz celem regionalnych procesów scalenia gospodarczego. Kraje członkowskie poszczególnych bloków przechodzą zazwyczaj w sferze gospodarczej do porządku dziennego nad granicami politycznymi, ustanawiając wspólną taryfę celną i odgradzając się tym samym od reszty świata.

Występuje jednak, jak się rzekło, również i aspekt pozytywny, wyrażający się we wzmożonej konkurencji w łonie nowo utworzonego bloku gospodarczego, co z kolei prowadzi do lepszego podziału pracy; przedsiębiorstwa o wysokich kosztach produkcji i małej wydajności zostają wyeliminowane lub reorganizowane (w sensie ich unowocześnienia); pozostałe przedsiębiorstwa, okrzeplę w wyniku wzmożonej konkurencji wewnątrzstrefowej, mają tym większe szanse w walce o rynki zbytu z przodującymi przedsiębiorstwami świata.

Działalność europejskich ugrupowań regionalnych (Wspólny Rynek, czyli tzw. szóstka; Strefa Wolnego Handlu, czyli tzw. „siódemka” oraz Rada Wzajemnej Pomocy Gospodarczej) wysuwa się od pewnego czasu na czoło aktualnych zagadnień gospodarczych i przykuwa uwagę ekonomistów teoretyków i władz gospodarczych — i to nie tylko krajów członkowskich. Jest ona przedmiotem obrad wielu konferencji między państwowych oraz żywych dyskusji na łamach czasopism gospodarczych — a nawet (w przypadku jeśli chodzi o „szóstkę” i „siódemkę”) źródłem poważnych tarć i zdrażeń, tak wewnątrzstrefowych, jak i międzystrefowych.

Wystąpienie na plan pierwszy problematyki europejskich ugrupowań spowodowało niedostateczne zwrócenie uwagi na wyłaniające się systemy scalania gospodarczego w innych częściach świata⁷. Ameryka Łacińska, Azja i Afryka wykazują coraz to większe zainteresowania ideami, które przyświecają europejskim ugrupowaniom regionalnym, śledząc przede wszystkim efekty ekonomiczne wspólnej, planowej po-

⁷ Por. L. Jankowiak, *Pozaeuropejskie systemy scalenia gospodarczego i ich wpływ na międzynarodowe obroty towarowe*, „Gospodarka Planowa” 1961, nr 4.

lityki gospodarczej. Siły o charakterze integracyjnym, które przyczyniły się do ich powstania w Europie, działają również na innych kontynentach. Jesteśmy w szczególności świadkami tworzenia się nowych bloków gospodarczych, w skład których wchodzi gospodarczo mniej rozwinięte kraje Ameryki Centralnej i Południowej, Azji południowo-wschodniej i Afryki.

Wyłanianie się nowych systemów scalania gospodarczego na kontynentach amerykańskim, azjatyckim i afrykańskim przypisać należy w dużej mierze nie tylko inspiracji i przykładowi płynącemu z Europy, ale i instynktowi samoobrony. Występując na zewnątrz jako pewnego rodzaju monolit — państwa te pragną wzmocnić swą pozycję gospodarczą, przede wszystkim wobec Europy i Ameryki Północnej, w zaostrej walce konkurencyjnej na rynkach światowych.

Nowe ugrupowania gospodarcze Ameryki Łacińskiej, Afryki i Azji posiadają jedną wspólną cechę charakterystyczną: struktura gospodarcza krajów członkowskich jest do siebie bardzo zbliżona; kraje te ponadto są w sensie geograficznym ściśle z sobą powiązane. Różnią się one zasadniczo od imperialistyczno-kolonialnych ugrupowań gospodarczych z ubiegłego stulecia, jakie wyrosły pod wpływem jednego mocarstwa; doszło w ten sposób do utworzenia heterogenicznych wspólnot gospodarczych, łączących z sobą z jednej strony wysoko rozwinięte i uprzemysłowione kraje macierzyste z terytoriami zamorskimi, gospodarczo zupełnie zacofanymi. Dopiero po drugiej wojnie światowej zaczęły działać siły rozsadzające tego rodzaju sztuczne i nienaturalne ugrupowania gospodarcze, o zabarwieniu ściśle eksploatorskim.

Konkludując należy stwierdzić, że życie gospodarcze wieku XX wykracza szeroko poza ciasne ramy granic politycznych poszczególnych państw. Wymaga ono więcej przestrzeni, większych zasobów naturalnych, szerszych rzesz konsumentów i więcej pracowników (zwłaszcza wysoko kwalifikowanych). W życiu gospodarczym — pojęcie „regionu” (bloku) wypiera pojęcie „kraj”. Powstaje tylko pytanie natury dość zasadniczej, gdzie rozpoczyna się a gdzie kończy region? Na czym zasadza się solidarność krajów członkowskich i do czego ona zmierza w swym efekcie końcowym? Niestety, odpowiedzi na te i na podobne pytania, jak dotąd, mają charakter wyłącznie polityczny.

Ad. 3. Jeśli kraje Wspólnego Rynku (a w mniejszym stopniu także państwa należące do EFTA) zgodziły się prawie bez zastrzeżeń na niczym nie krępowaną wymianę gotowych artykułów przemysłowych w ramach swego bloku gospodarczego, o tyle import artykułów rolno-spożywczych podlega daleko idącej kontroli i ograniczeniom. Trudności na tym odcinku występują nie tylko w zakresie nieekwiwalentnej wymiany między krajami wysoko uprzemysłowionymi z jednej a gospodarczo nierozwiniętymi z drugiej strony, ale także w handlu między krajami uprzemysłowio-

nymi w ramach poszczególnych regionalnych ugrupowań gospodarczych. Bardzo ostro trudności te zarysowują się np. na Europejskim Wspólnym Rynku i w Europejskiej Strefie Wolnego Handlu⁸. W styczniu br. podjęte zostały co prawda nowe decyzje w zakresie przyszłej polityki rolnej Wspólnego Rynku. Uzyskany kompromis wpływał jednak nie tyle z uzgodnionego stanowiska układających się stron, ile spowodowany był presją sytuacji politycznej, która wymagała decyzji, pozwalających na podjęcie uchwały o rozpoczęciu drugiej fazy integracji Wspólnego Rynku. Porozumienie zawarte między krajami Wspólnego Rynku w sprawach rolnych zawiera wiele klauzul i zastrzeżeń, co powoduje, iż bezpośrednie skutki objęcia wspólną polityką cen i handlu zagranicznego produkcji rolnej nie dadzą się odczuć natychmiast. Niemniej ostateczne cele wymienione w porozumieniu wysuną w rolnictwie krajów Wspólnego Rynku wiele nowych problemów związanych z koniecznością przystosowania się do nowej sytuacji.

Problem artykułów rolno-spożywczych w obrocie międzynarodowym jest szczególnie delikatny we wzajemnych stosunkach bogatych krajów przemysłowych i biednych krajów surowcowo-rolniczych.

W pierwszych latach po drugiej wojnie światowej stosunki wymiany kształtowały się pomyślnie dla krajów rolniczych i surowcowych, natomiast niekorzystnie dla krajów uprzemysłowionych. Ceny powszechnie zwyżkowały, ale dla artykułów rolno-spożywczych i surowców na ogół szybciej i silniej aniżeli dla artykułów przemysłowych. Komisja Gospodarcza ONZ dla Ameryki Łacińskiej szacuje, że poprawa w stosunkach wymiany krajów środkowo- i południowoamerykańskich w okresie od 1946 r. do 1952 r. przysporzyła im sumę 11 mld dolarów, tj. 4,3% produktu globalnego Ameryki Łacińskiej we wspomnianym 7-letnim okresie⁹.

Okres dobrej koniunktury dla krajów rolniczo-surowcowych nie trwał długo. Stosunki wymiany ponownie zaczęły się kształtować korzystnie dla krajów uprzemysłowionych, a w szczególności dla krajów wysoko uprzemysłowionych. Sytuację tę kraje przemysłowe zawdzięczają:

- a) szybszemu wzrostowi produkcji przemysłowej (w porównaniu z tempem wzrostu produkcji rolniczo-surowcowej w krajach gospodarczo nierozwiniętych),
- b) wypieraniu wielu surowców, dotąd importowanych, przez syntetyczne surowce zastępcze, produkowane w krajach przemysłowych,
- c) wzmózonej produkcji rolniczo-spożywczej w krajach przemysłowych.

⁸ Doskonałą ilustracją tych trudności były m. in. masowe demonstracje rolników francuskich (por. artykuł pt. *Potatocracy* w „The Economist” 1961, lipiec.

⁹ *Economic Survey for Latin America 1951—52*, United Nations, Nowy Jork 1953, s. 1 i n.

W rezultacie eksport (w skali światowej) artykułów przemysłowych wzrasta znacznie szybciej aniżeli eksport rolniczo-surowcowy. Należy również podkreślić, że wzajemna wymiana towarowa między krajami przemysłowymi była i jest bardziej intensywna aniżeli wymiana z krajami rolniczo-surowcowymi. W dodatku koniunkturalne wahania w cenach artykułów rolniczo-spożywczych i surowców okazały się dla stosunków wymiany krajów rolniczo-surowcowych bardzo niekorzystne. Opierając się na powyższych rozważaniach, można wysunąć tezę, że stosunki wymiany, przynajmniej na dłuższą metę, układają się pomyślniej dla krajów przemysłowych niż dla krajów rolniczo-surowcowych. Biorąc pod uwagę, że dochody płynące z eksportu są dla krajów gospodarczo słabo rozwiniętych prawie jedynym źródłem „zarobionych” dewiz, łatwo zrozumieć wagę, jaką się w nich przywiązuje do stosunków wymiany. Ich rozwój gospodarczy, nakłady inwestycyjne i tempo uprzemysłowienia uzależnione są w dużej mierze od pomyślnego kształtowania się stosunków wymiany.

Badania nad stosunkami wymiany w krajach gospodarczo słabo rozwiniętych przeprowadzone przez Biuro Ekonomiczne ONZ wykazały, że 10% zmiana (in plus) w stosunkach wymiany powiększyłaby ich możliwości importowe o około 1,5 mld dolarów w skali rocznej¹⁰. Zmiana taka byłaby dla ich gospodarki znacznie cenniejsza aniżeli uzyskanie kredytów zagranicznych, ponieważ te ostatnie wiązałyby w przyszłości pewne zasoby, niezbędne dla obsługi zaciągniętych kredytów.

Ponieważ import netto artykułów rolnych do Europy i Ameryki Północnej łącznie odpowiada stosunkowo małej nadwyżce konsumpcji krajowej nad dość dużą produkcją krajową, stosunkowo nieduże już ograniczenie produkcji wewnętrznej lub jakkolwiek bodziec zwiększający konsumpcję wewnętrzną mogą dać w wyniku duży procentowo wzrost importu (netto) tego obszaru. Z tych względów stosunkowo niewielkie zmiany w kierunku polityki rolnej krajów wysoko uprzemysłowionych mogą dać bardzo dobre rezultaty.

Do krajów, które najwięcej skorzystają ze złagodzenia protekcjonizmu rolnego w Ameryce Północnej oraz w Europie Zachodniej, należeć będą pozostali producenci artykułów żywnościowych strefy umiarkowanej, takich jak zboże, mięso i produkty nabiałowe. Większość tych krajów jest stosunkowo bogata, do tego typu eksporterów należą jednak i kraje stosunkowo biedne. Należą tu także takie artykuły, jak tytoń, bawełna, cukier i nasiona oleiste, będące przedmiotem eksportu biedniejszych krajów zacofanych gospodarczo, a jednocześnie podlegające ochronie i subwencjonowaniu eksportowemu w krajach wysoko uprzemysłowionych.

¹⁰ *Relative Prices of Exports and Imports of Under-Developed Countries*, Nowy Jork 1949, United Nations, s. 17.

Ochrona przemysłów górniczych i przemysłu naftowego w niektórych krajach wysoko uprzemysłowionych ogranicza dostęp do ich rynków wewnętrznych. To zaś zmniejsza zdolność uzysku dewiz producentów surowców w krajach gospodarczo nierozwiniętych i nie pozwala korzystać im z ich naturalnej przewagi konkurencyjnej na tym polu.

W tym stanie rzeczy obawy rolniczo-surowcowych krajów gospodarczo nierozwiniętych, że obecne zasady oraz konwencje stosowane w polityce handlowej są dla nich mało korzystne, mają pełne uzasadnienie.

Szerokie stosowanie oraz wysoki poziom ceł fiskalnych w kontynentalnej Europie Zachodniej może być wytłumaczony narzucanym przez tradycję traktowaniem takich produktów, jak kawa, herbata, tytoń oraz korzenie, jako luksusowych artykułów konsumpcyjnych i stanowiących dlatego odpowiedni i wygodny przedmiot obciążenia podatkowego. Postawa ta jednakże nie bierze pod uwagę dwóch ważnych czynników. Pierwszy z nich polega na tym, że w miarę przyzwyczajania do konsumpcji tych produktów oraz wzrostu dochodu stają się one, zwłaszcza zaś takie jak kawa, a prawdopodobnie i tytoń, artykułami pierwszej potrzeby. Drugim elementem jest tu fakt, że kawa, herbata, kakao oraz w mniejszym stopniu także tytoń reprezentują obecnie ważny przedmiot handlu światowego i odgrywają bardzo istotną rolę dla niektórych krajów zacofanych gospodarczo i to częstokroć tych „najbiedniejszych”. Ograniczając szerszy dla nich dostęp do swych rynków, kraje przemysłowe nie tylko uniemożliwiają obszarom zacofanym gospodarczo pełne wykorzystywanie ich względnej przewagi w dziedzinie produkcji niektórych surowców, ale zaprzeczają również możliwość rozwoju ważnych dróg eksportowych dla swych własnych wyrobów przemysłowych. Jest to tym bardziej niepożądane, że elastyczność popytu krajów zacofanych gospodarczo na importowane artykuły przemysłowe, zarówno względem ceny, jak i względem dochodu, jest uznawana powszechnie za bardzo wysoką.

Międzynarodowe wysiłki zmierzające w ostatnich latach do zmniejszenia barier handlowych nie spowodowały niestety znacznego zmniejszenia ceł fiskalnych. Można to częściowo wytłumaczyć faktem, że większość ceł fiskalnych, mających swe źródło w tradycji, występuje pod postacią akcyz lub specjalnych podatków wewnętrznych. Ponieważ zaś podatki wewnętrzne nie mogą być obecnie przedmiotem rokowań, jak zwykle opłaty celne, przeto szereg krajów importujących odmówiło prowadzenia rokowań poświęconych zmniejszeniu ceł fiskalnych.

Należy również zwrócić uwagę, że jeśli istnieją pewne argumenty, które mogą usprawiedliwiać utrzymywanie protekcjonizmu rolnego w krajach przemysłowych, takie jak względy polityczne, gospodarcze i bezpieczeństwa, zmierzające do ochrony ważnych działów produkcji

krajowej, nie mogą one odnosić się do celów fiskalnych nakładanych na import niekonkurencyjny. Nie można tu również wysuwać argumentu, że system podatkowy krajów przemysłowych (głównie Europy Zachodniej) zależy w tak silnym stopniu od opodatkowania importowanych artykułów rolno-spożywczych, iż niemożliwe jest jakiegokolwiek jego złagodzenie. We wszystkich tych krajach pozostałe dziedziny dochodu fiskalnego, takie jak opodatkowanie dochodu oraz własności, odgrywają w praktyce coraz większą rolę, znaczenie zaś opłat nakładanych na artykuły importowane zmniejsza się coraz bardziej.

W przypadku producentów, których dochody eksportowe zależą przede wszystkim od wywozu niektórych minerałów, występuje dalsza trudność, polegająca na tym, że we współczesnych krajach kapitalistycznych, szczególnie w okresach cyklicznych recesji, pojawia się powszechne nasilenie polityki protekcjonistycznej. Nacisk tej polityki jest szczególnie duży w przypadku importu minerałów, na które popyt jest na ogół elastyczny względem dochodu oraz ściśle uzależniony od poziomu aktywności ekonomicznej. Jeśli w tych okresach nastąpi wzmocnienie środków ograniczających import, cały ciężar dostosowania się do spadku cen i zmniejszenia wielkości popytu spadnie na producentów zagranicznych, obejmujących wiele krajów nierozwiniętych gospodarczo, najmniej nadszających się do znoszenia tego rodzaju ciężarów.

Powszechnie występujące procesy uprzemysłowienia krajów gospodarczo zacofanych rodzą dalsze trudności w ich stosunkach handlowych z krajami uprzemysłowionymi. W celu usunięcia skutków wielowiekowego zacofania gospodarczego czują się one same zmuszone do wyjścia w swej polityce gospodarczej na pozycje autarkiczno-protekcjonistyczne¹¹. Rzecz jednak charakterystyczna, z chwilą gdy kraje gospodarczo nierozwinięte osiągają pewien poziom uprzemysłowienia i występują na rynku jako eksporter artykułów przemysłowych (głównie przemysłu lekkiego), natrafiają wówczas na przeróżne restrykcje ze strony wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych, mało skłonnych do przyjęcia modyfikacji w dotychczasowym międzynarodowym podziale pracy. Dochodzi do powstania przysłowiowego błędnego koła — z jednej strony widzi się celowość, a nawet konieczność procesu uprzemysłowienia krajów gospodarczo nierozwiniętych, a z drugiej — nie chce się wyciągnąć płynących z tego konsekwencji gospodarczych w postaci znalezienia ujścia dla nadwyżek produkcyjnych krajów nowo uprzemysławiających się.

Trudnościom tym mogłoby najlepiej zaradzić utworzenie wspólnego rynku światowego. Mimo że jest to kwestia być może nawet dalekiej przyszłości, można by już obecnie przystąpić do przygotowywania od-

¹¹ Por. L. Jankowiak, *Autarkia a międzynarodowy podział pracy*, „Handel Zagraniczny” 1960, nr 5.

powiednich ku temu warunków. Wymagałoby to przede wszystkim powołania do życia ogólnosiwiatowej organizacji konsultacyjnej, jednoczącej wszystkie kraje bez względu na ich ustrój gospodarczy, która by w dziedzinie międzynarodowych obrotów towarowych rozwijała taką działalność, jaką np. UNO usiłuje prowadzić w dziedzinie politycznej, a UNESCO na polu oświatowym, naukowym i kulturalnym.

Innym możliwym rozwiązaniem byłoby przekształcenie już istniejących międzynarodowych organizacji, takich jak np. GATT, IMF i Banku Światowego, w jeden organ o charakterze światowym. Należy tu jednak zaznaczyć, że kraje obozu socjalistycznego nie są członkami IMF, a jeśli chodzi o GATT, to niektóre tylko z nich partycypują w nim, w bardzo zresztą ograniczonym zakresie. Jest rzeczą nader charakterystyczną, że obecnie GATT, organizacja kompetentna dla krajów członkowskich w sprawach dotyczących międzynarodowej wymiany, IMF, organizacja kompetentna w sprawach monetarnych oraz Bank Światowy, organizacja kompetentna w dziedzinie pomocy finansowej, są od siebie całkowicie niezależne. Tymczasem, nie ulega wątpliwości, że we wzajemnych stosunkach handlowych między poszczególnymi krajami trudno jest oddzielić sprawy natury handlowej od zagadnień pieniężnych lub wzajemne stosunki handlowe między krajami wysoko uprzemysłowionymi i krajami gospodarczo nierozwiniętymi traktować w oderwaniu od zagadnienia pomocy gospodarczej.

W tej sytuacji, biorąc pod uwagę ograniczony zasięg terytorialny istniejących organizacji międzynarodowych i brak jednolitej, wspólnej dla nich administracji (co z kolei nie może zapewnić niezbędnej synchronizacji w ich poczynaniach), prace nad utworzeniem w przyszłości jednego rynku światowego powinny raczej zmierzać do utworzenia nowego, odrębnego organizmu reprezentującego kraje całego świata, który by miał za zadanie torować drogę do:

1. rozwoju gospodarczego wszystkich państw kuli ziemskiej,
2. osiągnięcia i utrzymania równowagi bilansów płatniczych w krajach, w których występują trudności na tym odcinku,
3. rozwijania międzynarodowych obrotów towarowych i jednocześnie wyeliminowania wszelkich przeszkód i dyskryminacji w sferze wymiany.

Rzecz jasna, że bogate już dzisiaj doświadczenia z działalności wspomnianych wyżej organizacji można by w przyszłości z korzyścią spożytkować.

Waga, jaką się przykłada do rozwoju gospodarczego w skali całego świata i do ewentualnego utworzenia w przyszłości jednego wspólnego rynku światowego, sugeruje możliwość szukania już obecnie takich rozwiązań w tym zakresie, które by gwarantowały szybsze rezultaty i które by w mniejszym stopniu zależne były od uprzedniego uregulowania zawsze drażliwych spraw natury politycznej.

Klucz do rozwikłania problemu w tej płaszczyźnie mogłoby stanowić opracowanie i powszechna akceptacja kodeksu międzynarodowego obrotu towarowego. Jego celem byłoby zapewnienie większej stabilizacji warunków, w których miałyby się kształtować przyszłe międzynarodowe stosunki gospodarcze¹². Kodeks taki mógłby się okazać bardziej pożyteczny i skuteczny aniżeli cała seria umów gospodarczych o ograniczonym zasięgu działania (takich jak np. GATT, łącznie z niektórymi wspólnymi rynkami i Międzynarodową Kartą Inwestycyjną). W przeciwieństwie do Karty Hawańskiej (która zresztą, nie doczekała się ratyfikacji), kodeks, o którym mowa, powinien stanowić jedynie deklarację obowiązujących zasad, a jednocześnie unikać jakichkolwiek wiążących zobowiązań. Ponieważ jednak zasady, na których miałyby się oprzeć kodeks, wysuwane przez poszczególne kraje, byłyby — siłą rzeczy — bardzo różne, być może nawet niekiedy przeciwstawne, zwłaszcza jeśli chodzi o międzynarodowe zobowiązania w zakresie pełnego zatrudnienia, polityki inflacji, barier celnych itp. — przeto powinien on uwzględnić podstawowe założenia międzynarodowej polityki ekonomicznej. Szczególną uwagę należałoby zwrócić na kompromisowe pogodzenie interesów krajów obozu kapitalistycznego z jednej i socjalistycznego z drugiej strony, któremu przyświecałby szybszy i bardziej równomierny rozwój gospodarczy w skali całego świata. Kodeks powinien również uwzględnić pewne koncesje na rzecz krajów gospodarczo nierozwiniętych. Opracowaniem tego rodzaju kodeksu międzynarodowego obrotu towarowego mogłaby się zająć np. Komisja Ekonomiczna funkcjonująca przy ONZ.

¹² Por. J. H. Pierson, *An International Economic Code — a Suggestion*, „Kyklos” 1960, kwiecień—czerwiec, s. 163—171.