

LUDWIK JANKOWIAK

ZAGADNIENIE STOSUNKÓW WYMIANY W TEORII I PRAKTYCE HANDLU ZAGRANICZNEGO

Zagadnieniu stosunków wymiany (terms of trade), tj. sił determinujących, ile towarów i usług kraj uczestniczący w wymianie międzynarodowej zobowiązany jest wyeksportować w zamian za importowane towary i wyświadczone usługi, poświęca się w nauce handlu zagranicznego dużo uwagi¹.

Zdaniem Rostowa, koncepcja „terms of trade” wywodzi się z dwu zasadniczych składników teorii handlu zagranicznego, a mianowicie z relacji pomiędzy ilością nakładów produkcyjnych a otrzymanym produktem w różnych krajach. Z drugiej strony, zainteresowanie się koncepcją „terms of trade” bierze swe źródło z chęci określenia wielkości „dochodu (czy straty) z handlu zagranicznego” i wpływu, jaki wywierają te wielkości na całą gospodarkę danego kraju².

W dobie obecnej, gdy międzynarodowy podział pracy nabiera coraz większego znaczenia, wzrasta równocześnie zainteresowanie z jednej strony kształtowaniem się „terms of trade”, z drugiej strony — metodami pomiaru tego wskaźnika, aby otrzymać jak najbardziej dokładne wyniki.

Wiadomo, że wartość eksportu musi być ekwiwalentna do wartości importu — na tym bowiem założeniu opiera się wszelka działalność handlowa. Między wartością dóbr, które jeden z kontrahentów wymiany międzynarodowej ofiarowuje, a wartością dóbr, które otrzymuje w zamian, należy stawiać znak równości. Rodzi się jednak bardzo zasadnicze

¹ Termin „terms of trade”, używany już przez klasyków, przyjął się ostatnio powszechnie w nauce handlu zagranicznego. Były jednak próby nadania wspomnianej koncepcji alternatywnej nazwy. I tak Marshall (*Money, Credit and Commerce*, Londyn 1923, s. 161) sugeruje nazwę „rate of interchange”. Taussig (*International Trade*, Nowy Jork 1929, s. 8) mówi o „barter terms of trade”, a Pigou (*Essays in Applied Economics*, Londyn 1930, s. 149) wprowadza termin „the real ratio of interchange”.

² W. Rostow, *The Terms of Trade in Theory and Practice*, „Economic History Review” 1950, t. III, nr 1, s. 3 i 5.

pytanie, dlaczego właśnie tyle, a nie mniej ani więcej, przykładowo ton węgla, metrów sukna i sztuk samochodów stanowi równowartość tyłu a tyłu ton rudy żelaza, ropy naftowej i bawełny.

Zmiany wartości eksportu względnie importu kraju mogą kształtować się odmiennie od zmian fizycznego volumenu dóbr będących przedmiotem międzynarodowego obrotu towarowego. Import lub eksport w ujęciu wartościowym może wzrastać przy niezmienionej masie towarowej, względnie — jeśli masa ta również wzrasta — tempo wzrostu obu wielkości może być różne. Sytuacje te wynikają w dużej mierze ze zmian w wartości towarów, spowodowanych fluktuacjami wartości pieniądza. Ponadto w grę wchodzi również zmiany w wartości poszczególnych towarów w ich relacji do wartości innych dóbr. Niektóre dobra stają się bardziej wartościowe i będą wymagały w procesie wymiany większej ilości dóbr wymiennych, podczas gdy inne dobra mogą tracić na wartości.

Stosunki wymiany określają relację wartości eksportu kraju na rynku światowym w odniesieniu do wartości dóbr i usług świadczonych przez pozostałych kontrahentów. Jeśli eksport kraju pod względem wartościowym lub siły nabywczej wykazuje w stosunku do importu tendencje wzrastające, wówczas mówimy, że stosunki wymiany kształtują się dla niego korzystnie. Kraj ten bowiem może albo importować więcej w zamian za niezmienioną wielkość puli eksportowej, lub zwiększyć swój portfel dewizowy utrzymując wielkość importu na niezmienionym poziomie.

Nie zawsze jednak wzrost cen towarów eksportowanych w stosunku do cen towarów importowanych będzie mógł być oceniony pozytywnie z punktu widzenia interesów gospodarki narodowej. Należy bowiem mieć na uwadze nie tylko kształtowanie się stosunków wymiany w sferze obrotów towarowych, ale również i globalne rozmiary obrotów międzynarodowych kraju. Jest rzeczą możliwą, że stosunki wymiany dla kraju ulegną wydatnej poprawie, a mimo to w ogólnym rachunku poniesie on nawet straty. Dla ilustracji niech posłuży przykład zaczerpnięty ze stosunków angielskich w okresie międzywojennym³. W okresie tym stosunki wymiany kształtowały się dla Wielkiej Brytanii wyjątkowo korzystnie, głównie z powodu nadmiernej podaży środków żywności i surowców ze strony krajów rolniczych i gospodarczo nierozwiniętych. Zbiedniałe kraje rolnicze zmuszone były ofiarować swoje produkty po bardzo niskich cenach, co z kolei spowodowało poważny spadek eksportu angielskiego, ponieważ kraje rolnicze — najważniejszy odbiorca an-

³ Por. S. E. Harris, *International and Interregional Economics*, Nowy Jork 1957, s. 45, 46.

gielskich artykułów przemysłowych — dysponowały tylko szczupłymi środkami na ich nabycie. Jest rzeczą wątpliwą, czy dobre stosunki wymiany okazały się korzystne dla gospodarki angielskiej. Jedno wszakże jest bezsporne, że ewentualne korzyści nie były proporcjonalne do obniżki cen importowanych środków żywności i surowców. Po drugiej wojnie światowej stosunki wymiany układały się niekiedy niekorzystnie dla Anglii, część jednak strat z tego tytułu została zrekompensowana przez poszerzenie się kręgu odbiorców (zainteresowanych eksportem angielskim wskutek korzystnej relacji cen).

Fizyczny volumen dóbr nie jest miernikiem wartości i dlatego podwojenie wielkości eksportu niekoniecznie musi oznaczać dwukrotny wzrost jego wartości. Tym niemniej wzrost rozmiaru dóbr otrzymanych za niezmienną ilość dóbr wyeksportowanych oznacza zazwyczaj poprawę stosunków wymiany. Wzrost ten nie oznaczałby natomiast ich poprawy w przypadku, gdyby zwiększonym dostawom towarzyszył spadek ich wartości.

Spotkać się można z poglądem, jakoby układ stosunków wymiany świadczył o pomyślnej lub niepomyślnej strukturze handlu zagranicznego tego czy innego kraju. Pogląd ten jednak — biorąc pod uwagę ogromne trudności w precyzyjnym obliczeniu korzyści płynących z takiego czy innego układu stosunków wymiany oraz występowania wielu wielkości niewymiernych — nie wydaje się słuszny. Natomiast zmiany lub tendencje rozwojowe przejawiające się w stosunkach wymiany z reguły będą przemawiały na korzyść jednego z kontrahentów wymiany międzynarodowej. Zawierając umowy albo transakcje handlowe, obie układające się strony oczekują — rzecz jasna — obustronnych korzyści. Tym niemniej, międzynarodowa wymiana towarowa jest często dla jednego z jej uczestników bardziej istotna i niezbędna aniżeli dla drugiego. Jeśli kraj włączając się do międzynarodowego obrotu towarowego zabezpiecza sobie dostawy ważnych dla swej gospodarki towarów (a zwłaszcza takich których produkcja w kraju napotyka na duże trudności), a z drugiej strony wywozi w zamian dobra, których produkcja nie nastęrcza większych trudności — nie ulega wątpliwości, że odnosi z handlu zagranicznego duże korzyści.

Stosunki wymiany kraju kształtują się w zależności od sił popytu i podaży. W nauce ekonomii siły te określone zostały jako „reciprocal demand” (wzajemny popyt). Charakteryzuje on popyt konkretnego kraju na dobra i usługi pozostałych krajów oraz z kolei odwrotnie — ich popyt na dobra i usługi interesującego nas państwa. Kiedy mówimy o popycie kraju na towary i usługi zagraniczne, mamy na myśli zespół popytów⁷ na Wszystkie importowane dobra. Popyt np. Polski jest popytem wszystkich gałęzi gospodarki narodowej na importowaną rudę, ropę, wełnę,

bawełnę, kawę, owoce południowe, usługi transportowe itd. W odniesieniu do podaży — wszystko to, co kraj może zaofiarować i sprzedać za granicę, jest źródłem siły nabywczej w stosunku do importowanych towarów i usług i stanowi o jego efektywnym popycie. Podaż konkretnego towaru jest więc jednocześnie popytem na inny zagraniczny towar.

Gra sił popytu i podaży na rynku światowym decyduje o wartości, według której dobra i usługi kraju wymienialne są na dobra i usługi zagraniczne. Im większy popyt występuje za granicą na dobra i usługi kraju — tym większa jest jego siła nabywcza w stosunku do towarów i usług zagranicznych i tym korzystniejsze są dla niego stosunki wymiany (przy założeniu *caeteris paribus*).

Jeśli zagranica reflektuje na duże dostawy towarowe i świadczenia usługowe — wówczas kraj dysponuje dużym portfelem dewiz, które mogą być przeznaczone na zakupy zagraniczne. Niektóre kraje są w dużym stopniu uzależnione od zagranicznych źródeł surowcowych i dostaw towarowych, inne znowu, bardziej rozwinięte gospodarczo i o bardziej różnorodnym profilu produkcyjnym — są w zakresie wielu towarów i usług bardziej samowystarczalne.

Czynniki wpływające na kształtowanie się wzajemnego popytu znajdują swoje odbicie w cenach eksportowych i importowych oraz w kursie dewizowym. W warunkach więc wolnego rynku równowaga popytu i podaży między eksportem i importem ustala stosunki wymiany. W warunkach natomiast gospodarki planowej, w której koszty, ceny, kurs dewizowy oraz produkcja i obrót towarowy podlegają ścisłemu nadzorowi, kształtowanie się stosunków wymiany ograniczone jest stopniem i charakterem sprawowanego nadzoru.

Istnieje szeroka rozpiętość w stopniu nasilenia popytu oraz rodzaju i wielkości ofiarowanej podaży w poszczególnych krajach. Popyt i podaż poszczególnego kraju stanowią część składową światowego popytu i podaży i w konsekwencji ceny towarów, które eksportuje i importuje ustalane są na rynku światowym. Wielkość udziału kraju w obrotach na rynku światowym uzależniona jest z jednej strony od własnego popytu na towary i usługi zagraniczne, a z drugiej — od możliwości płatniczych. W ten sposób relatywna wielkość i siła popytu poszczególnych krajów na produkowane przez nie dobra oraz wielkość podaży u każdego z nich — stanowią siły decydujące o parytecie, według którego dochodzi do wzajemnej wymiany dóbr.

Rozważania powyższe dotyczą przede wszystkim gospodarki kapitalistycznej. Inaczej zagadnienie stosunków wymiany przedstawia się w gospodarce socjalistycznej. Kraje socjalistyczne w stosunkach handlowych z krajami kapitalistycznymi, a w szczególności z krajami uprzemysłowionymi, stają w obliczu pewnej struktury cen, do której muszą się

zastosować; ich własne zakupy i sprzedaże wpływają zazwyczaj tylko w małym stopniu na kształtowanie się cen. Niekiedy, w drodze umów bilateralnych uzgadnia się specjalne warunki, z reguły jednak w transakcjach handlowych z Zachodem obowiązują ceny rynku światowego lub wokół nich oscylujące.

W wzajemnych stosunkach handlowych państw bloku socjalistycznego jednak nie było i nie ma powodów, dla których ceny musiałyby się zrównać z poziomem cen rynku światowego. Skoro bowiem celem wszelkiej planowej działalności gospodarczej jest szybka industrializacja i rozwój gospodarczy oparty na maksymalnym wykorzystaniu miejscowych (krajowych) zasobów naturalnych, wówczas stworzenie odrębnego systemu cen jest rzeczą zrozumiałą i logiczną.

W praktyce na międzynarodowym rynku państw socjalistycznych obowiązują ceny zbliżone do cen rynku światowego, a niekiedy nawet z nimi się pokrywające. Na ogół poziom ich wzrasta lub obniża się stosownie do ruchu cen światowych.

Jest rzeczą bezsporną, że system cen na rynku państw socjalistycznych posiada szereg zalet, do których zaliczyć przede wszystkim należy większą ich stałość. Fluktuacje cen, tak charakterystyczne dla rynku światowego, są zjawiskiem występującym na rynku socjalistycznym w sposób zgoła wyjątkowy. Taka duża zmiana wystąpiła np. w 1957 r., kiedy ceny artykułów przemysłowych, a specjalnie maszyn poważnie zwyżkowały. W wyniku tej podwyżki rozpiętość cen na artykuły przemysłowe na obu światowych rynkach (socjalistycznym i kapitalistycznym) poważnie zmalała.

Dalszym czynnikiem, który wpływa na kształtowanie się stosunków wymiany, jest ścisła zależność całkowitego popytu (w skali całego kraju) od podziału dochodu narodowego między jego mieszkańców. Zwiększenie albo kurczenie się dochodów ludności wywiera wpływ na kształtowanie się popytu na dobra i usługi zagraniczne. Ponadto handel zagraniczny również oddziałuje na taki czy inny podział dochodu — i dlatego ruchy i tendencje występujące w handlu zagranicznym wpływają na kształtowanie się ogólnego popytu i na wielkość obrotów towarowych na rynku wewnętrznym.

Kiedy dochody w kraju wzrastają, wzrasta również popyt na zagraniczne dobra i usługi. Na krótką metę ten wzrost popytu może nie mieć większego wpływu na ceny, kurs dewizowy lub stosunki wymiany. Jeżeli jednak wzrost ten będzie poważny — wówczas w stosunkach wymiany najprawdopodobniej wystąpią zmiany spowodowane ruchami cen lub kursu dewizowego. Wzrost popytu na zagraniczne towary i usługi może w rezultacie doprowadzić do nowych stosunków wymiany i tym samym do osiągnięcia czasowo zwichniętej równowagi w handlu za-

granicznym. Na kształtowanie się więc równowagi w sferze obrotów międzynarodowych (która jest wynikiem gry sił popytu i podaży krajów uczestniczących w wymianie międzynarodowej) wpływa elastyczność następujących czynników:

1. wielkości i siły popytu na towary importowane,
2. wielkości zagranicznego popytu na krajową produkcję eksportową,
3. wielkości produkcji eksportowej,
4. wielkości produkcji eksportowej kontrahentów zagranicznych.

Na kształtowanie się popytu i podaży wywiera wpływ również możliwość zastępowania dóbr importowanych środkami zastępczymi wytwarzanymi w kraju.

Handel zagraniczny kraju stanowi część ogólnego światowego obrotu towarowego, dlatego też poważniejsze odchylenia w stosunkach wymiany jednych państw mogą być odczuwalne w innych krajach. Egipt może np. sprzedawać Anglii bawełnę, a preferować zakupy w Polsce czy innych krajach. Jeśli Egipt będzie miał w dyspozycji mniejszą ilość funtów szterlingów z powodu zmniejszonego popytu angielskiego i ewentualnie spadku ceny bawełny w Anglii, wywrze to niekorzystny wpływ na wielkość jego zakupów w Polsce i innych krajach, a te z kolei prawdopodobnie będą zmuszone ograniczyć import z Anglii.

Czynnikami, które ustalają stosunki wymiany, są: kurs dewizowy łącznie z obowiązującymi cenami eksportowymi oraz importowymi. Fluktuacje w cenach, jak i zmiany w kursie dewizowym powodują odpowiednie odchylenia w stosunkach wymiany. Jeśli założymy stałość cen, a z drugiej strony fluktuacje kursu dewizowego — wówczas, przynajmniej na krótką metę, kurs dewizowy kształtuje stosunki wymiany. Jeśli natomiast przyjmiemy ustabilizowany kurs dewizowy przy swobodnie kształtujących się cenach — wówczas ceny decydują o stosunkach wymiany. Zarówno ceny, jak i kurs dewizowy odzwierciedlają warunki popytu i podaży, chociaż ruchy cen występują na ogół częściej aniżeli fluktuacje kursu dewizowego.

W literaturze ekonomicznej spotkać się można z poglądem, że cła stanowią dogodne narzędzia wywierania wpływu na kształtowanie się stosunków wymiany. Efekt ustanowienia cła importowego w celu polepszenia stosunków wymiany uzależniony jest od tego, kto w ostatecznym rachunku poniesie ciężar nałożonego cła: konsumenci krajowi importowanego towaru czy też producenci zagraniczni. To nas już jednak doprowadza do nowego zagadnienia, zagadnienia przerzucania pośredniego podatku, jakim jest cło. W nauce handlu zagranicznego oraz finansów publicznych utrzymuje się pogląd, że w większości wypadków część lub nawet cały ciężar cła ponosi krajowy konsument importowanego dobra.

W tej sytuacji jest rzeczą oczywistą, że ustanowienie cła nie może mieć żadnego wpływu na polepszenie stosunków wymiany. W nielicznych tylko przypadkach zagraniczny producent rzeczywiście ponosi cały ciężar nałożonego cła lub poważną jego część. Będzie to miało miejsce najczęściej w przypadkach, kiedy zagraniczny producent występuje w roli monopolisty. Ciężar cła (w sensie obniżenia eksportowej ceny towaru) poniesie zagraniczny wytwórca również w przypadku, gdy nie ma on dostępu do innych rynków zbytu. Należy jednak stwierdzić, że nawet w przypadku, gdy zagraniczny wytwórca poniesie cały ciężar cła, dokładne ustalenie jego wpływu na kształtowanie się stosunków wymiany jest — jeśli weźmie się pod uwagę bardzo szeroki wachlarz towarów importowanych i eksportowanych — rzeczą niemożliwą. Ponadto przerzucenie cła na zagranicznych producentów prowadzi zazwyczaj do ograniczenia z ich strony zakupów u eksporterów kraju nakładającego cło. To z kolei może spowodować obniżenie cen towarów eksportowych i doprowadzić do utracenia korzyści płynących z ustanowienia cła importowego.

Kraje z ustabilizowanym kursem dewizowym niekiedy uciekają się do deprecjacji swej waluty, aby w ten sposób uatrakcyjnić swój eksport (spadek cen).

Sz szczególnie epidemiczne rozmiary przybrał proces dewaluacji pieniądza w latach trzydziestych okresu międzywojennego. Przyjął się wówczas powszechnie pogląd, że dewaluacja prowadzi z jednej strony do ekspansji eksportu, a z drugiej — do ograniczenia importu.

Powstaje pytanie, ile jest w tym poglądzie prawdy a w przypadku gdyby tak istotnie było — czy należałoby fakt ten ocenić pozytywnie z punktu widzenia interesów gospodarki narodowej kraju przeprowadzającego dewaluację?

Praktyka okresu międzywojennego wykazała dobitnie, że o ile polityka dewaluacji miała pewne dodatnie następstwa, głównie w dziedzinie uwolnienia się poszczególnych państw od krępujących ich więzów gospodarki pieniężnej opartej na złocie — o tyle nie przyniosła oczekiwanych rezultatów w zakresie wzrostu eksportu i zahamowania importu.

Czemu należy przypisać niepowodzenie tej akcji? Złożyły się na to dwa powody.

Po pierwsze — dewaluacja przeprowadzona w jednym kraju stanowiła sygnał do dokonania podobnej operacji w innych krajach. W tym stanie rzeczy, nie wystąpiły korzyści, na które liczono w związku z procesem dewaluacji. Dla ilustracji niech posłuży przykład dewaluacji brytyjskiej z 1931 r., niemal wszystkie państwa europejskie poszły natychmiast śladem Anglii, obniżając wartość swego pieniądza (większość dewaluacji kształtowała się w granicach 30,5% w relacji do dolara amerykańskiego). Rzecz charakterystyczna, na drogę tę wkroczyły nawet Stany Zjednoczone,

które w owym czasie nie mogły uzasadnić dewaluacji dolara brakiem równowagi bilansu płatniczego.

Po drugie — procesom dewaluacji towarzyszył w wielu krajach relatywny wzrost dochodów, który z kolei znalazł swe odbicie we wzroście konsumpcji krajowej (tak produktów rodzimych jak i importowanych).

Pogląd, że dewaluacja pieniądza prowadzi do ekspansji eksportu, można uważać za słuszny tylko w pewnych warunkach; eksport będzie wykazywał tendencję wzrastającą tak długo, dopóki ceny na rynku wewnętrznymi nie przekroczą poziomu, który w zupełności zneutralizuje „zbawienne” skutki dewaluacji (przy założeniu, że ceny za granicą pozostaną bez zmian). Z chwilą bowiem, gdy ceny przekroczą tę granicę, stymulujący wpływ dewaluacji na eksport ustaje. Okres ten może trwać długo, jak np. w przypadku dewaluacji w Stanach Zjednoczonych z 1933 r., ale kraj uciekający się do dewaluacji nie może na to liczyć. Okres ten może być — i jest zazwyczaj — bardzo krótki, co jest szczególnie prawdziwe w krajach gospodarczo słabo rozwiniętych.

W burżuazyjnej literaturze handlu zagranicznego bardzo licznie reprezentowane są prace o charakterze analitycznym, zajmujące się ustaleniem związków między dewaluacją a kształtowaniem się bilansu handlowego i stosunków wymiany, przy uwzględnieniu zagranicznej i krajowej elastyczności popytu oraz podaży⁴.

Rozważmy kilka możliwych sytuacji.

1. Kraj, na którego towary popyt jest elastyczny i który w związku z tym może oczekiwać, że rozmiary jego eksportu w wyniku przeprowadzonej dewaluacji wzrosną, będzie najczęściej małym państwem wytwarzającym asortyment towarowy produkowany również w innych krajach. Należy podkreślić jeszcze to, że dewaluacja przeprowadzona przez mały, gospodarczo słabo rozwinięty kraj z reguły nie wywołuje łańcucha dalszych dewaluacji u pozostałych uczestników wymiany międzynarodowej. Sytuacja przedstawia się odwrotnie, gdy proces dewaluacji rozpocznie się w gospodarczo silnym państwie.

2. Kraj, który jest monopolistycznym dostawcą (np. Brazylia dla kawy, Południowa Afryka dla diamentów)⁵ nie odniesie raczej żadnej ko-

⁴ Por. S. E. Harris, *Devaluation of the Pound Sterling*, „Harvard Business Review” 1949, s. 784 i nast.; R. F. Harrod, *Imbalance of International Payments*, „International Monetary Fund Staff Papers” 1933, kwiecień, s. 25; R. Hutt, *British Exports to the United States 1948—1955*, „Review of Economics and Statistics”, 1957, luty; W. Gordon, *International Trade*, Nowy Jork 1959. J. P. Young, *The International Economy*, Nowy Jork 1951, s. 108, 135.

⁵ Chociaż obecnie w związku z odkryciem bogatych złóż w ZSRR w rejonie Jakuckim należy oczekiwać, że uprzywilejowana pozycja Południowej Afryki skończy się.

rzyści z dewaluacji. Problemem zasadniczym, który tu wyłania się przed wytwórcami, jest problem ceny monopolistycznej; stąd są oni zainteresowani tym, aby rząd nie zmieniał parytetu pieniężnego i nie komplikował systemu ich kalkulacji.

3. Podchodząc do zagadnienia od strony podaży — brak elastyczności będzie oznaczał, że rozmiary produkcji w małym tylko stopniu zależne będą od zmian cen. Kawa jest tu klasycznym przykładem. Zanim młode dodatkowe krzewy kawowe zaczną owocować, upływa kilka lat (5 do 6 lat). Jeśli więc np. niekorzystne warunki atmosferyczne lub inne spowodują zmniejszenie podaży kawy w Brazylii i wzrost cen na tę używkę — upłynie sporo czasu zanim korzystna dla producentów wysoka cena kawy wywrze wpływ na zwiększenie rozmiarów jej produkcji i podaży. W tych warunkach dewaluacja pieniądza w Brazylii, mająca na celu zwiększenie rezerw dewizowych tego kraju, byłaby operacją nie mogącą dać pożądaných efektów; polityka ta oznaczałaby bowiem obniżenie ceny kawy dla zagranicznych nabywców przy niezmienionej wielkości eksportu i musiałaby doprowadzić do pogorszenia stosunków wymiany i do zmniejszenia wpływów dewizowych.

4. Jeżeli kraj przeprowadzający dewaluację importuje duże ilości takich towarów, których nie może wytwarzać u siebie, wówczas elastyczność popytu na dobra importowane jest raczej mała. Popyt na towary importowane — mimo przeprowadzonej dewaluacji — utrzyma się mniej więcej na poziomie z okresu przed dewaluacją. W tych warunkach dewaluacja pieniądza nie uzdrowi sytuacji w zakresie bilansu handlowego.

W okresach trudności gospodarczych dochodzi z reguły do mobilizacji wolnych jeszcze zasobów produkcyjnych; następuje wzrost podaży (zwłaszcza surowców i artykułów żywnościowych). Popyt zagraniczny na towary eksportowane przez kraj przeżywający wspomniane trudności może wykazać pewne cechy elastyczności. Na pierwszy rzut oka wydawać by się mogło, że przeprowadzenie dewaluacji w tym okresie przyczyni się do poprawy bilansu płatniczego. Zazwyczaj jednak — z chwilą zaistnienia podobnej sytuacji — kraje zainteresowane wzrostem eksportu zaczną konkurować między sobą w procesie dewaluacji. W rezultacie tego wyścigu najprawdopodobniej okaże się, że eksport poszczególnych krajów będzie kształtował się na tej samej wysokości, co w okresie przed dewaluacją. Różnica będzie polegała tylko na tym, że wszystkie one będą sprzedawać na gorszych warunkach, tj. taniej, gdyż za tę ilość towarów wyeksportowanych otrzymają mniej dewiz.

Popyt na eksport wszystkich państw uczestniczących w międzynarodowym obrocie towarowym jest — na dłuższą metę — elastyczny. Do wniosku tego skłania fakt stałego wzrostu dochodów narodowych (w skali światowej), co z kolei prowadzi do wzrostu wydatków konsumpcyjnych.

Ale — rzecz jasna — kraje, które uciekają się do praktyki dewaluacji, nie kierują się względami na daleką metę, lecz pragną i szukają korzyści natychmiastowych.

Można więc postawić tezę, że polityka uciekania się do dewaluacji celem uatrakcyjnienia eksportu (przez spadek cen na rynku międzynarodowym) z reguły zawodzi. Polityka tego rodzaju pogarsza „terms of trade”, przynajmniej na krótką metę, gdyż kraj stosujący ją oddaje swoim kontrahentom zagranicznym za tę samą sumę dewiz więcej towarów i usług aniżeli uprzednio, tj. przed deprecjacją pieniądza. Korzyści natomiast z punktu widzenia bilansu handlowego (jeśli chodzi o rozmiary eksportu) płynąć będą tylko tak długo, jak długo koszty i ceny wewnątrz kraju utrzymywać się będą na niezmiennym poziomie. W przypadku ich podwyżki — korzyści wynikające ze zwiększonego zainteresowania się zagranicy importem zostają zaprzepaszczone.

*

Istnieje kilka metod mierzenia stosunków wymiany. Przede wszystkim rozróżniamy dynamiczne i statyczne „terms of trade”. Przez „terms of trade” w ujęciu dynamicznym rozumiemy porównanie jednego okresu z drugim (na przykład rok ostatni do roku przedostatniego). Układ statyczny natomiast charakteryzować się będzie tym, że porównujemy na przykład obroty bilateralne z krajem X z obrotami dokonywanymi na zasadzie wolnodewizowej.

Dla analizy obrotów rozliczeniowych na zasadzie clearingów bilateralnych znaczenie stosunków wymiany jest szczególnie ważne. Jest bowiem faktem dowiedzionym, że ceny w obrotach bilateralnych zazwyczaj kształtują się z pewnymi odchyleniami od cen notowanych na rynku światowym, tzn. od cen wolnodewizowych.

Te odchylenia nie znajdują uzasadnienia ani w kosztach produkcji, transportu, czy innych elementach kształtujących ceny na różnych rynkach w warunkach wymiany wolnodewizowej, ale są konsekwencją wiązania eksportu z importem oraz stanowią wyraz określonej polityki gospodarczej państwa.

Przejdziemy z kolei do omówienia trzech, najczęściej spotykanych w literaturze handlu zagranicznego typów wskaźników „terms of trade”.

Najprostsza jest metoda polegająca na porównaniu tendencji występujących w kształtowaniu się cen eksportowych i importowych w dwóch okresach czasu. W celu dokonania porównania stosuje się specjalne indeksy. Dla roku podstawowego oblicza się średnią wszystkich cen eksportowych kraju, przy czym wpływ poszczególnych towarów waży się ich znaczeniem w całokształcie obrotów zagranicznych. Po-

dobnie postępuje się dla obliczenia indeksu w interesującym nas roku. Porównanie obu indeksów wykaże nam tendencję w zakresie cen eksportowych. Tę samą metodę stosujemy przy obliczeniu indeksów cen importowych. Kierunek zmian występujący w stosunkach wymiany może być z kolei uchwycony przez obliczenie stosunku zmian cen eksportowych do zmian cen importowych, wg następującego wzoru;

$$T = \frac{Px_1}{Px_0} \frac{Pm_1}{Pm_0}.$$

We wzorze powyższym T oznacza stosunki wymiany, Px_1 ceny eksportowe okresu badanego, Px_0 ceny eksportowe okresu podstawowego, Pm_1 ceny importowe okresu badanego i Pm_0 ceny importowe okresu podstawowego.

Oto przykład praktycznego zastosowania wzoru, zaczerpnięty ze stosunków angielskich⁶. Biorąc za podstawę porównawczą rok 1937 i oznaczając angielskie ceny eksportowe, jak i importowe w danym roku przez wielkość 100, znajdujemy, że w roku 1956 indeks dla cen eksportowych wzrósł do 339, natomiast dla cen importowanych do 385. W rezultacie stosunki wymiany wyrażą się wielkością 88, zgodnie z poniższym wzorem:

$$T = \frac{339}{100} \frac{385}{100} = 88$$

Ponieważ ceny importowe w Anglii wzrosły więcej aniżeli ceny eksportowe — stosunki wymiany uległy pogorszeniu o 12%, względnie, aby otrzymać niezmienną wielkość importu, Anglia zmuszona byłaby powiększyć swój eksport o 13,6%.

Inną metodą mierzenia stosunków wymiany jest porównanie ogólnej wartości eksportu do wartości importu w różnych okresach czasu. Tausig określa to porównanie terminem „gros barter terms of trade”⁷.

Istnieje jeszcze trzecia metoda — sugerowana przez Viner⁸, ale w gruncie rzeczy stosowana już przez klasyków angielskich, głównie Milla i Marshalla. W teorii handlu zagranicznego metoda ta znana jest pod nazwą „the double factorial terms of trade”. Polega ona na porównaniu „ilości jednostek usług produkcyjnych kraju obcego, którego produkt wymieniany jest na produkt jednej jednostki usług produkcyjnych własnego kraju”⁹. „Przy stosowaniu tej metody — pisze Harris¹⁰ — okaże

⁶ P. T. Ellsworth, *The International Economy*, Nowy Jork 1958, s. 142, 3.

⁷ F. W. Taussig, *The International Trade*, Nowy Jork 1927, s. 8.

⁸ J. Viner, *Studies in the Theory of International Trade*, Nowy Jork 1937, s. 319—322 i 535—570.

⁹ „The number of units of the productive services of the foreign country whose product exchanged for the product of one unit of the productive services of your own country” (tłumaczenie własne).

¹⁰ S. E. Harris, *International...*, op. cit., s. 45.

się prawdopodobnie, że w 1955 r. eksport Stanów Zjednoczonych wymagał mniejszych kosztów pracy, kierownictwa i kapitału w porównaniu do kosztów importu, aniżeli to miało miejsce np. w roku 1913". Jednostka zasobów Stanów Zjednoczonych wymieniana była więc w 1955 r. w międzynarodowym obrocie towarowym na większą ilość zasobów obcych, w konsekwencji czego stosunki wymiany tego kraju polepszyły się,

Pewną niedogodność w mierzeniu stosunków wymiany przedstawia porównanie cen w dwóch, nieraz odległych okresach czasu, w których tzw. koszyk dóbr uległ daleko idącym zmianom. Trudności te można częściowo przezwyciężyć porównując ceny w okresach krótkich, np. dwuletnich, uwzględniając przy tym coraz to nowy asortyment towarów importowanych i eksportowanych oraz ich znaczenie w całokształcie zagranicznych obrotów towarowych kraju.

W dyskusji na temat korzyści płynących z handlu zagranicznego ważne miejsce zajmuje analiza przyczyn zmian w stosunkach wymiany. Stosunki wymiany kraju wysoce uprzemysłowionego mogą np. ulec pogorszeniu z powodu zwiększonej wydajności pracy, znajdującej swe odzwierciedlenie w spadku cen eksportowych. Praktyka życia gospodarczego przodujących krajów przemysłowych, zwłaszcza kapitalistycznych, wykazuje jednak, że zmierzają one raczej do pochłonięcia korzyści wynikających ze zwiększonej wydajności pracy w wyższych zarobkach aniżeli w obniżce cen. W każdym razie pogorszenie stosunków wymiany wywołane zwiększoną wydajnością pracy należy odróżnić od pogorszenia spowodowanego utratą rynków zagranicznych, wzrostem cen importowych lub zwiększenia się popytu na dobra importowane.

Dla uzyskania możliwie najdokładniejszych wyników, wspomniane wyżej rodzaje „terms of trade” korygowane są zazwyczaj „produktywnością” lub „użytecznością”.

Z drugiej strony należy podkreślić, że w określonych przypadkach dane liczbowe dotyczące stosunków wymiany są zawodne, mimo że teoretycznie wydają się poprawne. Np. Allen wskazuje¹¹, że „net barter terms of trade” dla Wielkiej Brytanii w okresie kryzysu 1931—1934 były korzystniejsze niż w okresie koniunktury, chociaż inne wskaźniki i praktyka świadczyły o wręcz czymś odwrotnym. Fakty te, a nawet takie zjawiska, że wyliczenie według jednej formuły daje wyniki inne niż wyliczenie przy zastosowaniu innej formuły, nie dyskwalifikują tych formuł, a raczej zmuszają do szukania dalszych rozwiązań takiego bieżąco występującego problemu.

W pierwszych latach po drugiej wojnie światowej stosunki wymiany

¹¹ R. Allen, *Index Numbers of Volume and Price*, w: *International Trade Statistics*, Nowy Jork 1953, s. 207—209.

kształtowały się pomyślnie dla krajów rolniczych i surowcowych, natomiast niekorzystnie dla krajów uprzemysłowionych. Ceny powszechnie zwykowały — ale dla artykułów rolno-spożywczych i surowców na ogół szybciej i silniej aniżeli dla artykułów przemysłowych. Jeśli przyjmiemy np. dla Stanów Zjednoczonych okres 1936—1938 jako podstawę wyjściową równającą się 100, to okaże się, że w roku 1952 indeks cen importowych wzrósł do 280%, podczas gdy indeks cen eksportowych osiągnął wysokość tylko 206%. W ujęciu praktycznym oznacza to, że gdy w okresie przed drugą wojną światową nabycie funta kawy kosztowało 15 minut pracy przeciętnego amerykańskiego robotnika, to w 1952 r. wymagało już pół godziny¹².

Komisja Ekonomiczna 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 ponad 11 000 mln dolarów, tj. ok. 4,3% produktu globalnego Ameryki Łacińskiej we wspomnianym siedmioletnim okresie czasu¹³.

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

1. szybszemu wzrostowi produkcji przemysłowej (w porównaniu z tempem wzrostu produkcji rolniczo-surowcowej w krajach gospodarczo nierozwiniętych),

2. wypieraniu Wielu surowców, dotąd importowanych, przez surowce zastępcze, produkowane w kraju,

3. oszczędnej gospodarce importowanymi surowcami oraz rozwojowi produkcji syntetycznej,

4. wzmożonej produkcji rolniczo-spożywczej w kraju. W rezultacie eksport (w skali światowej) artykułów przemysłowych wzrastał znacznie więcej i 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. Koniunkturalne wahania w cenach artykułów rolniczo-spożywczych i surowców okazały się dla stosunków wymiany krajów rolniczo-surowcowych bardzo niekorzystne. Opierając się więc na powyższych rozważaniach, można wysunąć tezę, że stosunki wymiany, przynajmniej na dłuższą metę, układają się pomyślniej dla krajów prze-

¹² Por. W. A. Koivisto, *Principles and Problems of Modern Economics*, Nowy Jork 1957, s. 368.

¹³ United Nations, *Economic Commission for Latin America, Economic Survey for Latin America 1951—1952*, Nowy Jork 1953, s. 1 i nast.

mysłowych aniżeli da krajów rolniczo-surowcowych. Biorąc pod uwagę, że dochody płynące z eksportu są dla krajów słabo gospodarczo 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 nierozwiniętych przeprowadzone przez Biuro Ekonomiczne ONZ wykazały, że 10-procentowa zmiana (in plus) w stosunkach wymiany powiększyłaby ich możliwości importowe o około 1500 mln dolarów w skali rocznej¹⁴. 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.

Niekorzystne kształtowanie się stosunków wymiany może niekiedy spowodować poważne trudności dla gospodarki, zwłaszcza w krajach o jednostronnym profilu produkcji eksportowej. I tak, zakrojona na szeroką skalę produkcja nawozów sztucznych w Europie i Ameryce (od czasów pierwszej wojny światowej) zrujnowała podstawowy dla Chile eksport nawozów naturalnych. Pociągnęło to za sobą długotrwałe trudności na odcinku bilansu płatniczego tego kraju.

W ciągu długotrwałego i głębokiego kryzysu gospodarczego państw kapitalistycznych w latach 1930-tych stosunki wymiany dla wielu krajów kształtowały się bardzo niepomyślnie; ceny podstawowej produkcji eksportowej spadały bowiem silniej i szybciej aniżeli ceny artykułów importowanych, wywołując perturbacje natury gospodarczej i finansowej. W sytuacji takiej znalazła się Kuba, która dotkliwie odczuła załamanie się ceny cukru trzcinowego; Japonia — z powodu poważnego spadku cen na jedwab surowy, oraz Malaje w związku z gwałtownym spadkiem ceny kauczuku.

*

Badanie kształtowania się „terms of trade” w Polsce napotyka na pewne trudności. Opublikowane dotychczas dane statystyczne z zakresu handlu zagranicznego obejmowały liczby obrazujące wartości obrotów towarowych wg bieżących cen realizacji. Wahania cen zamazywały dynamikę obrotów, którą pokazuje zestawienie wartości obrotów wyrażonych wg cen stałych.

Istniejącą w tej materii lukę w naszej statystyce handlu zagranicznego wypełniają w pewnej mierze opublikowane w 1959 r. przez GUS dane przedstawiające rozwój polskiego eksportu i importu, obliczone wg cen

¹⁴ United Nations, Economic Affairs Department, *Relative Prices of Exports and Imports of Under-Developed Countries*, Nowy Jork 1949, s. 17.

stałych (z 1955 r.)¹⁵. Umożliwiają one śledzenie wielkości naszych obrotów zagranicznych w ujęciu wartościowym i obliczenie dla poszczególnych lat wskaźników „gross barter terms of trade” (metoda porównania ogólnej wartości eksportu do wartości importu w różnych okresach czasu)¹⁶.

Ogólnie należy stwierdzić, że przeciętny wskaźnik wartości polskiego eksportu uzależniony jest w bardzo dużym stopniu od ruchów eksportowych cen węgla. Ceny te (podobnie jak ceny węgla angielskiego, niemieckiego i amerykańskiego) wykazywały tendencję zwykłą w okresie od 1949 r. do 1956 r. Szczególnie silny ich wzrost dał się zanotować od 1953 r. do momentu ich gwałtownego spadku w 1957 r. Fakt ten znalazł swoje odbicie w kształtowaniu się bilansu handlowego i stosunków wymiany. Jako dodatni objaw w naszym handlu zagranicznym od 1958 r. należy zanotować poważny wzrost eksportu rolno-spożywczego oraz przede wszystkim artykułów i urządzeń przemysłowych.

Dla ilustracji praktycznego aspektu stosunków wymiany przytoczę kilka liczb zaczerpniętych z oficjalnych danych statystycznych za rok 1955, a mówiących o tym, jakie towary i w jakich ilościach importowaliśmy z zagranicy w zamian za eksport określonych ilości niektórych towarów polskich.

1. Za 1000 kg węgla eksportowanego do Szwecji kupowaliśmy w tym kraju 1255 kg rudy żelaznej względnie 50 kg skór surowych lub 22 kg wysokogatunkowych stali szlachetnych.

2. Eksport 100 m³ tarcicy iglastej do Anglii zabezpieczał środki płatnicze dla importu z Anglii 1542 kg wełny australijskiej względnie 4070 kg ziarna kakaowego lub 5515 kg kauczuku naturalnego.

3. Za eksport 1 tony bekonu do Anglii otrzymywaliśmy środki na opłacenie importu 195 kg wełny lub 493 kg szmat wełnianych.

4. Eksport jednego wagonu osobowego typu 66W do ZSRR stanowił równowartość 67 ton bawełny radzieckiej lub 6687 ton rudy żelaznej.

5. Za jedną tokarkę otrzymywaliśmy w Argentynie 898 ton żyta lub 94,6 tony skór surowych.

6. Za jeden samochód osobowy „Warszawa” otrzymywaliśmy w Chinach 7,1 ton arachidów albo 1250 kg herbaty, w Brazylii — 1,6 tony bawełny lub 1115 kg kawy, a w Finlandii — 174 pary obuwia albo 6,6 tony celulozy włókienniczej.

7. Za 1 tonę porcelany stołowej uzyskiwaliśmy w Turcji 302 kg tytoniu lub 476 kg bawełny.

¹⁵ *Polska w liczbach 1944—1958*, Warszawa 1959, s. 40—42.

¹⁶ Por. L. Jankowiak, *Analiza układu stosunków wymiany (terms of trade) w Polsce w okresie 1949—1958*, Rocznik PTE, Poznań 1962.

3. Za 1000 m tkanin bawełnianych sprzedanych do Egiptu kupiliśmy w tym kraju 146 kg bawełny.

9. 1000 kg cebuli wywiezionej do NRF stanowiło równowartość 111 kg igelitu.

Te przykłady świadczą, jak ściśle import jest powiązany z eksportem, jak dalece wzrost importu uzależniony jest od zwiększenia nie tylko eksportowanej masy towarowej, ale i od korzystnego kształtowania się stosunków wymiany.

Przypatrzmy się z kolei, jak przedstawiają się plany perspektywiczne rozwoju handlu zagranicznego oraz struktura geograficzna polskiego handlu zagranicznego i spróbujemy wyciągnąć odpowiednie wnioski w zakresie kształtowania się stosunków wymiany.

Z oficjalnych danych wynika, że Związek Radziecki i kraje demokracji ludowej odbierają około 75% polskiego eksportu maszyn i urządzeń przemysłowych (jest to nota bene gałąź eksportu, która wykazuje najbardziej dynamiczny rozwój). Eksport żywności trafia przede wszystkim do Europy Zachodniej, która jest również odbiorcą około 50% całego polskiego eksportu węgla.

Kraje zamorskie (głównie gospodarczo nierozwinięte) są natomiast najpoważniejszymi odbiorcami naszej produkcji tekstylnej (głównie artykułów bawełnianych). Udział ich w tej gałęzi eksportu dochodzi do 70%, a nawet i więcej. Obroty towarowe z tymi krajami nie wpłynęły w sposób poważniejszy na ogólny poziom bilansu handlowego. Sądzić jednak należy, że zawarte długoterminowe umowy handlowe z Indiami i z Ceylonem przyczynią się do ożywienia wzajemnej wymiany towarowej.

Z powyższego, z natury rzeczy tylko pobieżnego przedstawienia struktury geograficznej polskiego handlu zagranicznego wynika, że około $\frac{2}{3}$ eksportu na rynki zachodnie przypada na artykuły, na które popyt i ceny wykazują od 1957 r. tendencje spadkowe. Fakt ten znalazł swe odbicie w niekorzystnym dla Polski układzie stosunków wymiany i bilansu płatniczego. Dopiero w połowie 1959 r. ogólny wskaźnik cen surowców i środków żywności w obrocie międzynarodowym wykazał — nieznaczną zresztą — poprawę. Średnia dla 1959 r. kształtuje się jednak jeszcze 3% poniżej odpowiedniego poziomu z 1958 r., 7% poniżej poziomu z 1953 r. i 9% poniżej przeciętnej dla okresu 1950—1958¹⁷.

Ceny większości surowców kształtowały się na rynku światowym w 1959 r. na stosunkowo niskim poziomie. Poza załamaniem się ceny węgla, o którym była już mowa, tendencje spadkowe wykazują ceny następujących surowców i środków żywnościowych: drewna i pulpy

¹⁷ Obliczono na podstawie danych zawartych w Commodity Survey 1959/60, United Nations, Genewa 1960, s. 32.

drzewnej o 6% w stosunku do cen z okresu 1950—1958, juty o 7%, ziarna zbożowego o 12%, cukru o 17%, kawy, herbaty i kakao o 21%.

Główną przyczyną kryzysu cen niektórych surowców i środków żywności jest brak równowagi między wielkością produkcji z jednej i konsumpcji z drugiej strony. Doprowadził on już do pewnych kroków w kierunku dobrowolnego ograniczenia wydobycia i produkcji (np. węgla w Europie Zachodniej, zbóż w Stanach Zjednoczonych, juty w Pakistanie) i do kontroli wielkości eksportu (np. w odniesieniu do kawy i cukru). Rzecz charakterystyczna, spadek cen obejmuje nawet te surowce, na których opierają się rozwijające się ostatnio bardzo intensywnie na całym świecie przemysły: motoryzacyjny, trwałych dóbr konsumpcyjnych oraz tekstylny. Specjalne badania przeprowadzone przez ONZ wykazały, że stan ten tłumaczyć należy wielkimi zapasami surowców, które w pełni zabezpieczają pokrycie zapotrzebowania.

Na stosunkowo natomiast wysokim poziomie kształtowały się ceny takich surowców i środków żywności, jak: kauczuk naturalny, kopra, abaca, wełna, wołowina i skóry, tytoń oraz w mniejszym już stopniu masło. Złożyły się na to dwa powody: relatywnie skromne zapasy i mało elastyczna podaż. Stosunkowo wysoką cenę masła tłumaczyć należy niekorzystnymi w 1959 i 1960 r. warunkami klimatycznymi w Europie i na Filipinach oraz poważnemu spadkowi produkcji masła w Stanach Zjednoczonych. W latach 1957—1958 kraj ten dysponował ogromnymi nadwyżkami tego artykułu, co doprowadziło do załamania jego ceny nie tylko na rynku wewnętrznym Stanów Zjednoczonych, ale i na rynku światowym (spadek wahał się mniej więcej w granicach $\frac{1}{3}$ ceny dotychczasowej) oraz w konsekwencji do ograniczenia produkcji masła w tym kraju.

Ceny artykułów przemysłowych w obrocie międzynarodowym w 1959 i 1960 r. kształtowały się wprawdzie również na poziomie niższym aniżeli w 1958 r., jednak spadek ten nie przekroczył wielkości 1%. Z drugiej strony, biorąc pod uwagę, że ogólny indeks dla surowców i środków żywności obniżył się w tym czasie o 3%, należy stwierdzić, że ich siła nabywcza w stosunku do towarów przemysłowych doznała w 1959 i 1960 roku dalszego ograniczenia; była ona niższa o $\frac{1}{8}$ w porównaniu z przeciętną okresu 1950—1958.

Polska posiada w grupie państw socjalistycznych najwyższy udział w handlu z krajami kapitalistycznymi. Wynosi on bowiem około 40% w porównaniu z 20—30% w Związku Radzieckim czy innych krajach demokracji ludowej (oczywiście w cyfrach absolutnych rozmiary naszych obrotów z obszarem kapitalistycznym ustępują wielkości obrotów Związku Radzieckiego i Czechosłowacji).

Jest rzeczą charakterystyczną, że Polska była jedynym państwem obozu socjalistycznego, który w latach 1950-tych, przy wzrastających

wskaźnikach produkcji, wykazywał jednocześnie zmniejszający się stosunek wielkości importu do wielkości produktu globalnego. Nie oznacza to jednak, że stosunek ten był zawsze zadowalający dla optymalnego tempa rozwoju naszej gospodarki narodowej i jej struktury. Większe rozmiary importu niewątpliwie pozwoliłyby na bardziej elastyczną politykę w zakresie zaopatrzenia materiałowego w przemyśle.

Stosunki wymiany są bardzo ważną przesłanką przy opracowywaniu perspektywicznych planów handlu zagranicznego, a zwłaszcza planów importu. Tempo rozwoju importu w polskim planie pięcioletnim jest — w porównaniu z innymi krajami socjalistycznymi — dość wstrzemięźliwe. Plan ten można określić jako program „minimalnych potrzeb”. Przyczyn tego stanu rzeczy należy się dopatrywać w tym, że, po pierwsze — władze gospodarcze liczą się raczej z niekorzystnym dla Polski układem „terms of trade” oraz z trudnościami w ekspansji eksportu w skali wyższej od 6—7% rocznie; po drugie — wzrastająca część dochodów płynących z eksportu pochłaniana będzie przez bieżące płatności z tytułu świadczonych przez zagranicę usług, spłaty zaciągniętych kredytów, udzielanie kredytu oraz tworzenie rezerw dewizowych; po trzecie — plan zakłada prawdopodobnie również, że nie będzie do dyspozycji dalszych kredytów (poza tymi, które już uzyskano).

Ta ostrożność w planowaniu wzrostu obrotów jest — na tle doświadczeń ubiegłych lat — raczej słuszna, tym bardziej że gdy perspektywy rozwoju eksportu okażą się bardziej optymistyczne, wówczas i plan importu może ulec rewizji.

Biorąc pod uwagę względną stabilizację eksportu węgla oraz wzrastające zapotrzebowanie na import paliwa płynnego oraz surowców przemysłowych, przewiduje się poważny rozwój przemysłu maszynowego i urządzeń przemysłowych — tak aby ograniczyć wielkość importu do tylko 8% globalnych potrzeb krajowych w 1975 r. (w przeciwieństwie do 19% w 1960 r.).

Należy podkreślić, że właśnie eksport maszyn i urządzeń przemysłowych będzie wykazywał największą ekspansję. Podobne tempo charakteryzować będzie jeszcze eksport sektora chemicznego (włókna sztuczne, kauczuk syntetyczny, plastyki), co z kolei umożliwi zredukowanie importu bawełny, wełny, kauczuku naturalnego i metali niezależnych.

Tendencja do ograniczenia importu w naszych planach rozwoju handlu zagranicznego jest zupełnie wyraźna. Jest jednak sprawą dyskusyjną, czy nie byłoby rzeczą bardziej wskazaną importować większe ilości surowców w celu ich przetworzenia w kraju i kolejnego wyeksportowania (co z kolei wymagałoby jednak poszukiwania nowych rynków zbytu).

Przesunięcie punktu ciężkości w strukturze naszego eksportu z su-

rowców i środków żywności na przemysłowe artykuły gotowe o charakterze inwestycyjnym, jak i konsumpcyjnym (a specjalnie na produkcję pracochłonną) jest z punktu widzenia gospodarki narodowej korzystne. Tak przy imporcie, jak i eksporcie towarów pracochłonnych należy badać i porównywać wskaźniki efektywności produkcji eksportowej i importowej w kraju i za granicą. Bez uwzględnienia tego elementu trudno uzdrowić sytuację na odcinku bilansu płatniczego¹⁸ i polepszyć kształtowanie się stosunków wymiany w drodze tylko jednostronnego redukcjonowania importu. Praktyka handlu zagranicznego dawno już wykazała, że polityka ograniczania importu nieuchronnie prowadzi do kurczenia się eksportu. Istnieje ścisła, przynajmniej na dłuższą metę, współzależność przywozu i wywozu. Były wprowadzone podejmowane przez Keynesa usiłowania celem wykazania — specjalnie dla stosunków angielskich — możliwości hamowania importu bez równoczesnego wstrzymywania wywozu, lecz są one mało przekonujące i noszą na sobie piętno szczególnej sytuacji Wielkiej Brytanii. Podobnie wszelkie wysiłki zmierzające do zdobycia dewiz przez forsowanie eksportu mogą okazać się w pewnych okolicznościach bezowocne. Nastąpi to z reguły w przypadkach, gdy wydajność pracy eksportowej będzie niska, wówczas bowiem koszty związane ze zdobyciem dewiz będą niewspółmiernie wysokie, może się przy tym okazać, że import surowców przemysłowych będzie dla gospodarki narodowej kosztowniejszy aniżeli import gotowych towarów.

Konkludując należy stwierdzić, że sprawą, która wymaga bacznej uwagi, jest konieczność poważnego i szybkiego poszerzenia naszego asortymentu przemysłowych towarów eksportowych, co umożliwiłoby nam wyrównanie strat spowodowanych poważnym ograniczeniem ilości eksportowanego węgla oraz spadkiem cen węgla i środków żywności na rynkach światowych. Należy ponadto podkreślić, że — jak wykazały liczne badania — stosunki wymiany kształtują się, na dłuższą metę, korzystniej dla artykułów przemysłowych aniżeli dla surowców i artykułów żywnościowych¹⁹.

¹⁸ Por. Kalecki, *The 1961—1975 Long-run Economic Plan*, „Polish Perspectives” Warszawa 1959, nr 3.

¹⁹ Por. *Relative Prices of Primary Products and Manufactures*, Genewa 1953 (United Nations).