

LUDWIK JANKOWIAK

## 25 LAT POLSKIEGO HANDLU ZAGRANICZNEGO

Dwudziestopięciolecie Polski Ludowej daje okazję do podsumowania jej dorobku w socjalistycznych warunkach ustrojowych, stanowiącego o obecnym stopniu rozwoju społeczno-materialnego i kulturalnego naszego kraju, o jego międzynarodowej pozycji politycznej i gospodarczej.

Jedną z dziedzin działalności gospodarczej naszego państwa jest wymiana handlowa i współpraca gospodarcza z zagranicą, będąca od pierwszych dni jego istnienia ważnym czynnikiem rozwiązywania zagadnień stających przed nim w związku z organizacją nowego życia, odbudową zniszczeń wojennych, socjalistyczną industrializacją, dalszą rozbudową sił wytwórczych i wielostronnym zaspokajaniem potrzeb kraju. Wraz z upływem lat i realizacją tych zadań rosła rola handlu zagranicznego w całości życia gospodarczego kraju oraz zmieniała się jego treść ekonomiczna. Czynnikiem determinującym rozwój handlu zagranicznego w Polsce Ludowej jest oparcie go na monopolu państwowym, jako jednej z zasad socjalistycznego ustroju społeczno-gospodarczego, co znalazło wyraz w Konstytucji PRL.

Na temat roli handlu zagranicznego panowały u nas różne koncepcje. W latach szczególnie intensywnej industrializacji, tj. do roku mniej więcej 1956, handel zagraniczny odegrał poważną rolę w rozwoju gospodarczym Polski. Należy tu szczególnie podkreślić znaczenie importu maszynowego. W tym okresie import miał za zadanie zabezpieczyć niezbędne potrzeby inwestycyjne i surowcowe (w mniejszym stopniu konsumpcyjne) kraju, a akwizycja zagraniczna (tj. zjednywanie klientów) miała zapewnić zbyt nadwyżek towarowych powstających w gospodarce narodowej. Często konieczność zdobycia dewiz na niezbędne zakupy zagraniczne dominowała nad potrzebami rynku wewnętrznego, powodując ograniczenie masy towarowej stawianej do dyspozycji konsumenta.

Wymiana zagraniczna po stronie eksportu dotyczyła często tylko przypadkowych nadwyżek produkcyjnych, głównie surowcowo-rolno-spożywczych. Jeśli dodamy do tego jeszcze dyskryminacyjną politykę handlową w stosunku do krajów socjalistycznych, prowadzoną przez szereg rozwiniętych państw kapitalistycznych, której pewne pozostałości przetrwały

i do dziś — będziemy mieli obraz miejsca handlu zagranicznego sprzed mniej więcej 10-15 lat. W tym okresie handel zagraniczny rozwijał się znacznie wolniej niż reszta naszej gospodarki. Potwierdzają to fakty. W latach 1950 - 1960 pod względem tempa rozwoju produkcji przemysłowej Polska zaliczała się do światowej czołówki, ale w dziedzinie rozwoju eksportu była bardzo od tej czołówki odległa. W dziesięcioleciu tym wartość polskiego eksportu wzrosła tylko dwukrotnie (w NRD i NRF — sześciokrotnie, we Włoszech, Holandii i ZSRR — trzykrotnie). O słabym rozwoju polskiego eksportu zdecydowało, poza omówionymi wyżej przyczynami, również i to, że nigdy nie mieliśmy większych tradycji w handlu zagranicznym, nigdy nie odgrywaliśmy w nim znaczniejszej roli. Negatywny wpływ na wymianę z zagranicą wywarły również tendencje autarkiczne.

Postulat kompleksowego, tzn. możliwie wszechstronnego i zrównoważonego rozwoju gospodarki narodowej, przyświecał i w dalszym ciągu przyświeca socjalistycznej polityce gospodarczej. Powinien on jednak być realizowany tylko wówczas, o ile umożliwia optymalne wykorzystanie zasobów oraz poczynienie oszczędności na kosztach transportu związanego z handlem zagranicznym. Kompleksowy rozwój gospodarki narodowej nie powinien być jednak rozumiany jako rozwój wszystkich bez wyjątku dziedzin produkcji, prowadzący do wycofania się z międzynarodowego podziału pracy. W polskiej literaturze handlu zagranicznego słusznie podkreśla się, że jakkolwiek w zasadzie autarkia w gospodarce socjalistycznej nie musi wyąpić, to jednak, podobnie jak i w gospodarce kapitalistycznej, w zależności od konkretnych warunków, wystąpić może. Taka np. sytuacja powstała w pierwszej połowie lat 1950-tych, kiedy to w poszczególnych krajach socjalistycznych wystąpiły właśnie pewne tendencje autarkiczne. Nie miały one jednak nic wspólnego z istotą gospodarki socjalistycznej, lecz były wynikiem określonych, szczególnych okoliczności. U podstaw tych tendencji leżała przede wszystkim „zimna wojna” i jej skutki ekonomiczne.

Do wzmocnienia tych tendencji przyczyniły się również bardzo poważne trudności bilansu płatniczego, wynikające z uprzemysławiania się krajów socjalistycznych. Istotną rolę odegrały też pewne dogmatyczne koncepcje w zakresie kierunku uprzemysłowienia, a mianowicie tendencje do powtarzania doświadczeń Związku Radzieckiego z okresu międzywojennego. Pewien wpływ wywarły również występujące normalnie w każdym uprzemysławiającym się kraju, bez względu na jego ustrój społeczno-gospodarczy, tendencje do podejmowania produkcji szerokiej gamy artykułów, jeśli — ze względów technicznych — jest ona tylko możliwa. Tendencjom autarkicznym sprzyjał też istniejący w tym okresie w krajach socjalistycznych model gospodarczy, opierający się przeważnie na administracyjnych, centralnych nakazach, w małej mierze zaś na bodźcach ekonomicznych. W warunkach zaś takiego modelu ekonomicz-

nego w małym stopniu zwraca się uwagę na rachunek ekonomiczny, koszty produkcji i efektywności inwestycji.

W ostatnich jednak latach tendencje autarkiczne zostały w dużej mierze przełamane. Przyczyną tego było zwłaszcza osiągnięcie takiego poziomu rozwoju gospodarczego, który powoduje, że nastawienie się na specjalizację międzynarodową staje się coraz bardziej koniecznością obiektywną. W tym samym kierunku oddziałują również zmiany modelowe, jakie się w ostatnich latach dokonały, oraz wzrost znaczenia, jaki się przypisuje rachunkowi ekonomicznemu. W centrum uwagi staje bowiem problem zwiększenia efektywności inwestycji i zatrudnienia, a rozwój specjalizacji międzynarodowej jest jedną z dróg do realizacji tego celu. Uległy też poważnej zmianie warunki zewnętrzne. Z jednej strony bowiem, wskutek rozwoju gospodarczego krajów socjalistycznych, można się w znacznej mierze oprzeć na ich możliwościach eksportowych, z drugiej — wskutek pewnego odprężenia w międzynarodowej sytuacji politycznej, dyskryminacja krajów socjalistycznych na terenie krajów kapitalistycznych uległa pewnemu osłabieniu.

Istnieją jednak w dalszym ciągu określone czynniki, które w pewnej mierze ograniczają tendencje do specjalizacji. Do nich, po pierwsze, należy obawa przed powtórzeniem sytuacji z pierwszej połowy lat 1950-tych, a zwłaszcza obawa przed ponownym zaostrzeniem dyskryminacji krajów kapitalistycznych w stosunku do krajów socjalistycznych. Po drugie — w okresie poprzednim, pod wpływem tendencji autarkicznych zostały dokonane określone inwestycje i w wielu przypadkach bardziej racjonalne jest ich kontynuowanie niż rezygnowanie z nich. Po trzecie — czynnikiem ograniczającym są trudności w zakresie bilansu płatniczego, które w pewnych przypadkach zmuszają do podjęcia produkcji krajowej, mimo że bardziej racjonalny byłby import. Nie jest to jednak możliwe ze względu na brak dewiz. Trudności bilansu płatniczego występują przede wszystkim w stosunkach z krajami kapitalistycznymi, toteż od tych ostatnich w dużej mierze zależy, w jakim stopniu wystąpi ta wymuszona, bo w żadnym przypadku nie doktrynalna, autarkia w Polsce i w innych krajach socjalistycznych. Zniesienie dyskryminacji w stosunku do krajów socjalistycznych na rynku kapitalistycznym umożliwiłoby rozszerzenie eksportu z krajów socjalistycznych i z kolei importu z krajów kapitalistycznych.

Późniejszy okres wraz z poważną rozbudową potencjału przemysłowego i z ogólnym postępowaniem gospodarczym Polski przynosi wzrost znaczenia obrotów zagranicznych w systemie ekonomicznym kraju. Zaznaczyło się to szczególnie w dwóch ostatnich pięciolatkach w latach 1961 - 1969. W ciągu tego okresu mamy do czynienia z wydatnym przyspieszeniem tempa eksportu. W latach 1961 - 1968 nastąpiło podwojenie stosunku eksportu do wytwarzanego dochodu narodowego. Tak więc można mówić o ogólnym wzroście zależności naszej gospodarki od handlu zagranicznego.

Nasz udział w obrotach handlu światowego stale wzrasta, co oznacza,

że powoli, lecz systematycznie wzmacniamy naszą pozycję na rynku światowym, podczas gdy w okresie międzywojennym pozycja ta uległa osłabieniu. Ponadto nasz udział w handlu światowym (około 1,2%) i w produkcji przemysłowej (około 2%) jest wyższy niż udział ludności Polski w ludności świata (0,9%). Tak więc obecnie pod względem poziomu rozwoju gospodarczego znajdujemy się powyżej przeciętnej światowej, podczas gdy przed drugą wojną światową znajdowaliśmy się znacznie poniżej tej przeciętnej.

Wraz ze stałym rozwojem przemysłu rośnie również stale nie tylko zapotrzebowanie na maszyny, urządzenia inwestycyjne, ale także zapotrzebowanie na surowce i materiały do produkcji. Zapotrzebowanie to w krajach nie posiadających rozległego zaplecza surowcowego (a takich jest bardzo niewiele) musi być pokrywane importem z zagranicy.

Polska nie jest krajem obfitującym w surowce i dlatego niektóre gałęzie naszego przemysłu muszą być zaopatrywane z importu. Prawie cały przemysł hutniczy opiera się na importowanych surowcach: przywozimy więc rudy żelaza, rudy manganowe i chromowe, boksyty itd. Również przemysł chemiczny zależy w dużym stopniu od importowanych surowców, ropy naftowej, fosforytów, kauczuku itp. Podstawą przemysłu włókienniczego jest importowana bawełna, wełna i skóry. Ogólnie biorąc, blisko połowa naszego przemysłu zależy od surowców z zagranicy. Co trzeci zatrudniony w naszym przemyśle pracuje na importowanych surowcach.

Normalne zaopatrzenie rynku w artykuły spożywcze także wymaga dostaw z importu, jak np. kawy, herbaty, kakao, tłuszczów roślinnych i różnego rodzaju artykułów przemysłowych codziennego użytku. Poza tym, dopóki rolnictwo nie powiększy plonów, zmuszeni jesteśmy importować zboże.

Import wywiera więc wielostronny wpływ na rozwój gospodarki narodowej i to zarówno w sferze produkcji, jak i konsumpcji. Wpływ ten jest w zasadzie pozytywny i korzystny dla kraju. Może być jednak także niekorzystny i powodować negatywne skutki dla rozwoju gospodarczego kraju. Będzie nim import gospodarczo nie uzasadniony, jak np. import takich maszyn i urządzeń, które mogłyby być bez większego trudu i nakładów wyprodukowane przez własny przemysł. Szczególnie niekorzystnie odbija się na gospodarce import zbędnych maszyn i urządzeń. Przyczyny takiego zbędnego importu inwestycyjnego powstają albo przez zapotrzebowanie nadmiernej ilości maszyn, albo też przez zakup maszyn o zbyt wysokich parametrach technicznych, które nie będą później wykorzystane w produkcji. W tym ostatnim przypadku po prostu niepotrzebnie się płaci za maszynę lub urządzenie, których wydajność czy inne cechy techniczne mogłyby być znacznie niższe.

Niezależnie od tych niewłaściwych zamówień i zakupów maszyn lub urządzeń istnieje jeszcze bardzo ważny problem synchronizacji dostaw

Tabela 1

Obroty w handlu zagranicznym na jednego mieszkańca w latach 1950, 1965 i 1968 (w dolarach)

Kraje	Eksport			Import		
	1950	1965	1968	1950	1965	1968
Czechosłowacja	63	190	209	52	189	214
NRD	22	180	221	26	165	198
Węgry	35	149	174	34	150	172
Bułgaria	16	144	193	19	143	210
Polska	26	71	88	27	74	88
Jugosławia	10	56	63	14	66	89
Rumunia	13	58	75	15	57	82
ZSRR	10	35	45	8	35	40
Belgia/Luksemburg	185	652	819	217	646	822
Szwajcaria	192	498	646	223	622	736
NRF	41	315	418	56	307	340
Wielka Brytania	121	242	268	140	287	335
Austria	47	221	271	69	290	340
Francja	73	205	252	73	211	277
Włochy	26	139	193	31	143	194
USA	67	139	170	58	110	164

Źródło: Rocznik Statystyczny 1965, oraz 1966, 1969; Mały Rocznik Statystyczny 1967.

z przebiegiem inwestycji krajowych. Nieterminowa, a więc albo zbyt wczesna, albo za późna dostawa naraża gospodarkę na straty. Zbyt wczesne zakupy maszyn powodują największe szkody, gdyż nie tylko wymagają składowania i konserwacji, ale niepotrzebnie zostały zainwestowane w nie cenne dla nas dewizy. Gospodarczo nie uzasadniony będzie także import zbędnych lub drogich surowców albo też niepotrzebnych artykułów konsumpcyjnych.

Tabela 2

Udział Polski w eksporcie światowym  
w latach 1950, 1965 i 1968

Wyszczególnienie	1950	1965	1968
Świat (w mld dolarów)	61,3	186,3	238,9
Polska (w mld dolarów)	0,63	2,2	2,8
Udział Polski (w %)	1,03	1,2	1,2

Źródło: Rocznik Statystyczny 1966, 1969.

Rozpoznanie zjawiska szkodliwego importu dla kraju spowodowało działalność z jednej strony w kierunku ograniczenia zbędnego importu, a z drugiej — rozwijania produkcji w kraju w celu wyeliminowania niepotrzebnego przywozu. Takiego rodzaju akcja nosi charakter działalności antyimportowej i prowadzona jest od kilku lat przynosząc poważne korzyści. Wydano już w tej sprawie wiele instrukcji i zarządzeń.

Polska, podobnie zresztą jak i wszystkie kraje kuli ziemskiej, jest niejako „skazana” na rozwój wymiany towarowej z przyczyn naturalnych. Powiedziano już wyżej, że nawet wielkie kraje, które mają warunki, aby być w pewnej mierze samowystarczalne, porzucają obecnie koncepcję autarkii gospodarczej, dążąc do rozszerzenia kontaktów handlowych. Decyduje o tym międzynarodowy podział pracy. Nie opłaci się, nie zważając na koszty, rozwijać wszystkich gałęzi produkcji. Często lepiej jest kupić dany towar od sąsiada, który produkuje go w wielkich seriach, na wiele rynków i dzięki temu taniej. Więc i w warunkach Polski, kraju niewielkiego terytorialnie, rola handlu zagranicznego poszerza się o tę funkcję, jaką jest podział pracy, realizacja uzgodnionych porozumień co do specjalizacji przemysłowej i kooperacji.

Aby jednak importować towary z zagranicy, trzeba mieć czym za nie płacić. W naszej sytuacji środki na sfinansowanie importu możemy zdobyć jedynie drogą eksportu naszych towarów, nie posiadamy bowiem, podobnie jak np. Włochy, Hiszpania, Szwajcaria, Grecja lub Austria, pokazanych dochodów z turystyki. Inne kraje, np. Norwegia, Szwecja czy Dania, prócz wysokiego eksportu, mają jeszcze duże dochody z usług morskich. Wiele rozwiniętych krajów kapitalistycznych może równoważyć ujemny bilans handlowy wpływami z tytułu udzielonych pożyczek i zainwestowanych za granicą kapitałów. Istnieją wreszcie kraje, które są w tej szczęśliwej sytuacji, że posiadają kopalnie złota. U nas turystyka przynosi wpływy bardzo nieznaczne. O wiele większą pozycję stanowią dochody z usług, zwłaszcza opłat za tranzyt przez Polskę obcych towarów. Można jednak stwierdzić, że eksport towarowy z punktu widzenia bilansu płatniczego Polski ma i długo jeszcze będzie miał decydujące znaczenie.

Z obrazu, jaki został nakreślony, wynika dość wyraźnie tzw. bilansująca rola handlu zagranicznego (tj. rola eksportu jako warunku pokrycia importowych potrzeb kraju). Wyznaczałoby to jednak handlowi zagranicznemu bierną rolę w rozwoju gospodarki narodowej. Skrajnie biorąc, polega ona na pokrywaniu importem niedoborów i w eksporcie nadwyżek produktów, powstałych w rezultacie ukształtowanej obiektywnie i subiektywnie struktury produkcji.

Takie traktowanie roli handlu zagranicznego, nieuchronne właśnie w pierwszej fazie uprzemysłowienia, jest jednakże obecnie już niewystarczające. Zadania handlu zagranicznego nie mogą bowiem polegać tylko na zwykłym przekształcaniu struktury wytworzonego dochodu narodowego, na wymianie towarów nadwyżkowych na deficytowe, zgodnie z zapotrzebowaniem kraju. Chodzi bowiem o to, aby wartość produktów, którymi po dokonaniu transakcji zagranicznych będziemy dysponować w kraju, była oczywiście nie mniejsza, a nawet nie taka sama, jak uprzednio, ale większa. Handel zagraniczny powinien więc stać się czynnikiem zwiększającym, pomnażającym wartość produkcji wytworzonej w kraju, a nie

tylko bilansującym poszczególne wielkości produkcji z faktycznym zapotrzebowaniem wewnętrznym.

Oznacza to przesuwanie akcentu w określaniu roli handlu zagranicznego z pozycji biernej na czynną, aktywną. Przestaje on być tylko sferą wymiany, a staje się również sferą przysparzającą gospodarce nowych wartości, podobnie jak sfera produkcji materialnej. Wówczas import jest nie tylko koniecznością, wynikającą z braku, lecz możliwością w stosunku do produkcji krajowej, eksport zaś — nie tylko warunkiem pokrycia potrzeb importowych, lecz sposobem zwiększania opłacalności produkcji ponad wąskie potrzeby rynku wewnętrznego. Tym samym obok rachunku bilansowego wprowadzamy rachunek efektywności obrotów zagranicznych. Chcemy stwierdzić, czy lub ile uzyskujemy na wymianie z zagranicą.

Problematyka rachunku ekonomicznego wiąże się z kolei ściśle z ogólną polityką planowania rozwoju handlu zagranicznego, w którym trafność ustaleń planowych zależy bowiem w nazbyt wielu przypadkach od czynników zewnętrznych, na które nie mamy wpływu. A więc przede wszystkim od koniunktury światowej, określającej zarówno wielkość popytu, jak i ceny. W warunkach polskiego handlu zagranicznego, związanego jedną trzecią wymiany z krajami kapitalistycznymi, bardzo istotne znaczenie ma np. układ cen węgla, cukru czy innych artykułów rolnych, które eksportujemy oraz układ cen zboża, wełny, bawełny, kauczuku i wielu innych surowców, które importujemy. Trendy w zakresie tych cen są bardzo trudne do przewidzenia. Mogą się układać korzystnie, jak to było w latach 1963 - 1964, lub niekorzystnie, jak się to, niestety, częściej zdarzało, np. w latach 1958 - 1962 i 1965 - 1968.

Zewnętrzne układy koniunktury nie wyczerpują jednak problemu. Jeszcze jeden ważki czynnik gra tu rolę pierwszoplanową i jest podobnie trudny do trafnego przewidywania — mianowicie rolnictwo i to w podwójnym sensie: po pierwsze — ze względu na jego znaczenie w naszym eksporcie, a po wtóre — ze względu na potrzeby importowe. Nieurodzaj w rolnictwie pociąga za sobą ograniczenie zaplanowanego eksportu, jednocześnie zaś powoduje konieczność zwiększonego importu zbóż.

Z dotychczasowych rozważań o polskim handlu zagranicznym wynika też w jakimś stopniu jego znaczenie dla rynku wewnętrznego. Jest ono dwojakie: z jednej strony wzbogaca on rynek o te płody rolne, które w naszym klimacie nie rosną lub jeśli nawet je produkujemy, to w niedostatecznych ilościach, i te artykuły przemysłowe, których w Polsce nie wytwarzamy (lub wytwarzamy w ilościach i asortymentach nie zaspokajających popytu wewnętrznego); z drugiej jednak strony wiele towarów rynkowych jest przedmiotem naszego eksportu, który w ogólnym odczuciu rzekomo zuboża zaopatrzenie. Najbardziej przy tym odczuwalny — i przez to najczęściej kwestionowany — jest zwłaszcza eksport artykułów rolnych, a konkretnie: mięsa i jego przetworów oraz masła.

Zagadnienie to należy rozpatrywać na tle ogólnego spożycia na rynku krajowym. Przy wzrastającym dobrobycie ludności widoczna jest zmiana struktury popytu na produkty żywnościowe, a mianowicie zwiększa się popyt na produkty zwierzęce, przy jednoczesnym spadku spożycia zbóż i ziemniaków. Im większy jest dochód obywatela, tym więcej spożywa się kalorii zwierzęcych. Po osiągnięciu pewnego poziomu spożycie mięsa stabilizuje się, widoczny jest natomiast wzrost spożycia warzyw i owoców, przy jednoczesnej tendencji zmniejszania spożycia produktów zbożowych i ziemniaków. W procesie tych przemian można zauważyć, że w strukturze spożycia następują zmiany w ilości spożywanych produktów, przy jednoczesnym wzroście spożycia produktów zaspokajających potrzeby jakościowe. W odniesieniu do produktów zwierzęcych ta zmiana wyraża się w przesuwaniu popytu z tłustych gatunków mięsa na mięsa chude.

Tendencje w strukturze spożycia na rynkach zagranicznych oraz tendencje spożycia na rynku krajowym są zbieżne. Rynek zagraniczny żąda mięs chudych — szlachetnych, i gwarantuje opłacalny eksport. Wzrastający popyt na te gatunki mięs na rynku krajowym działa w kierunku ograniczenia tego eksportu. Ta sama tendencja w spożyciu oddziałuje przeciwnie na kierunek zbytu mięs chudych. Interes maksymalnej korzyści w eksporcie i interes konsumenta krajowego muszą tu być wyważone. Wniosek końcowy jednak nie może i nie powinien doprowadzać do eliminacji żadnego z tych dwóch interesów (zysk w eksporcie i spożycie wewnętrzne).

W każdym przypadku podstawą decyzji eksportu jednego z produktów pochodzenia zwierzęcego powinny być poprawnie obliczone wskaźniki opłacalności ich eksportu. W ostatecznym rachunku organizację eksportu, np. opłacalnych szynek i niektórych wysokogatunkowych rodzajów mięsa, jak i w pewnych sytuacjach masła, można rozpatrywać niezależnie od wewnętrznego rynku spożycia. Do takiego poglądu skłaniają dane dotyczące wielkości, jak i proporcje między spożyciem wewnętrznym mięsa i masła a ich częścią przeznaczoną na eksport. Wielkości te są zmienne i zależą od urodzaju w rolnictwie oraz od konkretnej sytuacji rynkowej. W 1961 r., po wyjątkowo urodzajnym sezonie, rynek wewnętrzny wchłonął 763 tys. ton mięsa, podrobów i przetworów mięsnych, handel zagraniczny zaś wywiózł w tym czasie 171 tys. ton, ale w tym prawie jedną trzecią, bo ponad 50 tys. ton bekonu, czyli produktu specjalnie przygotowanego na eksport do Wielkiej Brytanii (praktykowany od przeszło 40 lat) i dotąd tylko w małych ilościach trafiający na rynek krajowy. W 1963 r., po sezonie niezbyt urodzajnym, przy niewiele zmienionym poziomie spożycia wewnętrznego, eksport mięsa spadł do 142 ton (w tym bekon znów stanowił ponad 50 tys. ton, tj. wielkość przyznanego nam przez Wielką Brytanię kontyngentu) i, co więcej, handel zagraniczny —

licząc się z potrzebami rynku krajowego — sprowadził jednocześnie 47 tys. ton mięsa.

Podobnie sprawa wyglądała z masłem, chociaż w tym przypadku wielkość eksportu w istotniejszy sposób waży na zaopatrzeniu rynkowym. W 1962 r. wyeksportowano 23 tys. ton masła, przy spożyciu rynkowym równym 60 tys. ton. W roku następnym w związku z trudnościami występującymi na rynku wewnętrznym zmniejszono eksport masła do 18,5 tys. ton i jednocześnie sprowadzono około 5 tys. ton masła.

Nie ulega wątpliwości, że występują tu konflikty między rynkiem wewnętrznym a handlem zagranicznym, chociaż elastyczna polityka handlu zagranicznego stara się w miarę możliwości stępiać ich ostrze, ograniczając wielkość wywozu, lub dopuszczając do importu niektóre deficytowe artykuły żywnościowe. W praktyce zdarza się, że eksport określonego towaru, który zdobył już sobie rynki zagraniczne, ulega nagłemu spadkowi na skutek wzrostu zapotrzebowania krajowego bądź ograniczenia produkcji (dotyczy to właśnie w dużej mierze artykułów rolno-spożywczych). Zjawisko to jest niekorzystne dla handlu zagranicznego, oznacza bowiem utratę określonych rynków, na które trudno potem wrócić — nie wspominając już o karach umownych i innych komplikacjach natury prawno-ekonomicznej. Dlatego też należy zapobiegać takim sytuacjom, co nie musi się odbywać kosztem gorszego zaspokojenia popytu krajowego. Aby utrzymać zdobytą już pozycję na rynkach zagranicznych, warto niekiedy dokonać importu danego towaru z przeznaczeniem na reeksport, wtedy zwłaszcza, gdy ograniczenie podaży jest przejściowe i w związku z tym zachodziłaby konieczność zdobywania na nowo utraconych rynków.

Trzeba tu także zaznaczyć, że eksportem żywności praktycznie leciwie pokrywamy — i to nie zawsze — import artykułów rolnych, w tym przede wszystkim zboża. A właśnie tylko dzięki temu importowi — na razie przynajmniej — nasze rolnictwo jest w stanie utrzymać wysoki stan hodowli, umożliwiający zaopatrzenie rynku w mięso i przeznaczenie jego części na eksport. Plany rozwoju naszego rolnictwa przewidują, iż dopiero w pierwszych latach po 1970 r. uniezależnimy się od zagranicznych dostaw zbóż.

W naszych aktualnych warunkach eksport żywności jest więc eksportem koniecznym i nie dającym się niczym zastąpić tak długo, jak towary przemysłu maszynowego nie uturują sobie szerokiej drogi na rynki uprzemysłowionych krajów kapitalistycznych. W argumentacji na rzecz rozwoju eksportu maszynowego ten jego aspekt nabiera szczególnego znaczenia.

Eksport innych artykułów rynkowych jest już mniej „konfliktowy”, przynajmniej o tyle, o ile nie wchodzi on w kolizję z zaopatrzeniem wewnętrznym, chociaż i tu w pewnych okresach zderzają się interesy rynku i eksportu, jak np. w 1964 r. w odniesieniu do tkanin. Pamiętać jednak należy, że w handlu tymi artykułami bardzo istotne znaczenie ma problem

koniunktur i cen. W sytuacji, w której układy te są dla nas wysoce korzystne, byłoby zaprzepaszczeniem szans eliminowanie czy ograniczenie eksportu, mimo jego niezbyt korzystnych konsekwencji na rynku wewnętrznym.

Ale oprócz ujemnych stron eksportu artykułów rynkowych, niepodobna nie dostrzec jego cech dodatnich dla rynku, zwłaszcza jego wpływu na podniesienie jakości tych artykułów, które są przedmiotem wywozu, a od których zagraniczny kontrahent wymaga wysokich standardów, estetycznego wyglądu, niezawodnej jakości. Ma to oczywiście duży, bezpośredni wpływ na całość produkcji zakładu, a więc i na jakość towarów wytwarzanych na potrzeby rynku wewnętrznego. W ten sposób podjęcie produkcji eksportowej jest dla zakładu przemysłowego czynnikiem aktywizującym go w kierunku podnoszenia jakości całej produkcji.

Znaczne wzbogacenie w ostatnich latach wzorów tkanin w naszym przemyśle tekstylnym, modniejsze desenie, ciekawszy dobór kolorów itp. były niewątpliwie wynikiem tego, że przemysł włókienniczy rozpoczął na większą skalę produkować na eksport i dzięki temu miał możliwość bieżącego śledzenia postępu w światowej produkcji tkanin, zaznajamiania się ze zmianami mody i upodobań za granicą itd.

Podobnie przemysł wytwarzający zabawki (głównie spółdzielnie pracy), przeznaczający wysoki procent swej produkcji na eksport, mógł wprowadzić do produkcji nowe ciekawe wzory zabawek metalowych, z tworzyw sztucznych i inne. W rezultacie również rynek krajowy jest teraz zaopatrywany w zabawki bardziej pomysłowe, estetyczne i higieniczne.

Tak np. w jednym z zakładów produkcyjnych, dopóki produkował on artykuły gospodarstwa domowego z tworzyw sztucznych tylko na potrzeby rynku krajowego — stosowane barwniki były nietrwałe, i miały brzydkie kolory; dopiero gdy zakład zaczął produkować na eksport, a odbiorcy zagraniczni zareklamowali jakość towarów — zakład poświęcił szczególną uwagę rozwiązaniu tego zagadnienia. Technicy i laboratorium fabryczne przeprowadzili wiele prób, zastosowali inne zestawy barwników i lepsze metody barwienia, a w wyniku tego jakość produkcji tego zakładu uległa znacznemu polepszeniu. Obecnie tak odbiorcy zagraniczni, jak i krajowi otrzymują dobry i ładny towar, za który zakład uzyskuje wyższe ceny, a możliwości zbytu przekraczają jego zdolność produkcyjną.

Ten dodatni wpływ eksportu na rynek krajowy widać w dziedzinie produkcji wielu towarów, takich jak np. rowery, odbiorniki radiowe, telewizyjne, lodówki, meble, które w sumie stanowią stosunkowo znaczną pozycję eksportową.

Szczególnie duże korzyści z produkcji eksportowej odnosi rynek krajowy w dziedzinie jakości, trwałości i estetyki opakowań. Przykładem znacznego polepszenia jakości, estetyki i szaty graficznej opakowań mogą być np. artykuły farmaceutyczne i kosmetyczne. Polski przemysł farma-

ceutyczny i kosmetyczny, które ostatnio osiągają poważne sukcesy w dziedzinie eksportu, zostały zmuszone do stosowania specjalnych trwałych i estetycznych opakowań do leków i kosmetyków wysyłanych za granicę. W rezultacie opakowania naszych leków i kosmetyków, zarówno eksportowych, jak i przeznaczonych na rynek wewnętrzny, wykazały w ostatnich latach ogromny postęp i nie ustępują obecnie przeciętnej jakości opakowań leków i kosmetyków zagranicznych.

W dotychczasowych rozważaniach omawialiśmy negatywne i pozytywne aspekty wpływu eksportu na zaopatrzenie rynku krajowego. Rozważania te snuć można również w odniesieniu do wpływu, jaki import wywiera na zaopatrzenie konsumentów krajowych. Najczęściej podnoszone zarzuty wobec importu artykułów rynkowych sprowadzają się do twierdzenia, że jest on za mały w rozmiarach, za ubogi w asortymencie, za drogi. Istotnie — import to niezbyt wielki, jeżeli wyeliminować z niego zboże. Można to usprawiedliwić hierarchią potrzeb, którym trzeba dać pierwszeństwo w skromnych ramach naszych możliwości płatniczych. Surowiec i urządzenia inwestycyjne, od których zależy praca przemysłu i ludzi, mają zrozumiałe pierwszeństwo. Nie jesteśmy w sytuacji płatniczej zamożnych krajów kapitalistycznych, które mogą sobie jednocześnie pozwolić i na jedno, i na drugie.

Wydaje się jednak, że mimo zrozumiałych trudności można w tej dziedzinie zrobić znaczniejsze postępy, w większym stopniu rozwijając np. bezdewizową wymianę artykułów rynkowych w obrębie RWPG. Pewne inicjatywy już dawniej podjęto: np. w wymianie nadwyżek rynkowych między Polską a ZSRR, Czechosłowacją i NRD. Ale są to wciąż jeszcze inicjatywy bardzo skromne i dalekie od wyczerpania wzajemnych możliwości. Zagadnienie to znane jest w literaturze handlu zagranicznego pod nazwą tzw. „szerokiej wymiany”. Przedmiotem jej z zagranicą są wszelkiego rodzaju towary, które — jako nadwyżki — nie znajdują zbytu na rynku wewnętrznym. Ministerstwo Handlu Zagranicznego przyznaje wówczas, najczęściej poszczególnym przedsiębiorstwom spółdzielczym, prawo do dokonywania obrotów tymi artykułami — nawet ponadplanowo — z organizacjami spółdzielczymi państw socjalistycznych na zasadzie transakcji kompensacyjnych. Zważywszy, że w stosunkach ekonomicznych z państwami kapitalistycznymi kraje obozu socjalizmu korzystają z transakcji kompensacyjnych — nic nie powinno stać na przeszkodzie, aby „szeroką wymianę” rozciągnąć również na te kraje. Prowadzenie tego rodzaju transakcji wymaga jednakże dużego rozeznania, zawieranie ich wiąże się bowiem z wieloma trudnościami, spośród których uzgodnienie towarów, pożądanych przez obydwie strony kontraktujące, oraz ustalenie ich stosunku wartościowo-zamiennego, wymaga wielu zabiegów i pertraktacji.

Dwudziestopięciolecie polskiego handlu zagranicznego przyniosło mu szereg zmian, które mogą być rozpatrywane w kategoriach ilościowych, struktury towarowej wymiany i jej kierunków geograficznych, wreszcie funkcji ekonomicznych w gospodarce narodowej.

W rozwoju obrotów polskiego handlu zagranicznego, których wartość w 1968 r. była 13-krotnie większa niż w ostatnim roku przedwojennym, a w latach 1947-1968 wykazała 9-krotny wzrost, należy widzieć przede wszystkim odbicie bardzo znacznego zintensyfikowania związków gospodarki polskiej z zagranicą. Dynamikę rozwoju obrotów polskiego handlu zagranicznego, których wartość wyniosła w okresie 1945 - 1968 około 240 mld zł dew., a z obrotami roku bieżącego osiągnie niewątpliwie poziom 265 mld zł dew., ilustruje stwierdzenie, że tylko w ciągu pierwszych 4 lat bieżącego planu 1966-1969 została zrealizowana mniej więcej 1/3 obrotów całego 25-lecia. Nasze obroty roczne (w 1968 r. — 22 843,6 mln zł dew.) odpowiadają mniej więcej wartości 5-letnich dostaw w imporcie i eksporcie z lat 1947 - 1951.

Mimo tak wydatnego rozwoju obrotów Polska zajmuje na liście światowych eksporterów 17 miejsce, podczas gdy w zakresie produkcji przemysłowej osiągnęła 10-11 miejsce na świecie. Świadczy to o istnieniu poważnych rezerw dalszego rozwoju obrotów, tym bardziej, że dotychczasowe postępy opierały się w zasadzie na formach ekstensywnych i wiązały się głównie z eksportem nadwyżek produkcyjnych i faktyczną specjalizacją niektórych gałęzi produkcji.

Tymczasem zależność naszej gospodarki od importu jest poważna, skoro odpowiada on około 20% wartości dochodu narodowego. Stąd też również około 20% naszej produkcji przemysłowej i rolniczej kierujemy na eksport.

Wraz ze wzrostem potencjału przemysłowego zwiększały się możliwości eksportowe gospodarki, co umożliwiało równoległe powiększanie importu. Należy wskazać, że datuje się to zwłaszcza od zakończenia realizacji planu 6-letniego, w toku którego rozbudowano znacznie przemysł ciężki i maszynowy. Poczynając od 1958 r. nasz eksport wzrasta szybciej niż dochód narodowy, co dało również znacznie większe przyrosty ogólnych obrotów handlu zagranicznego. Warto wskazać, że były one w roku ubiegłym ponad 2-krotnie większe niż w 1960 r.

Drugim przekrojem, w którym należy analizować rozwój naszego handlu zagranicznego, jest układ jego struktury towarowej. Strukturę eksportu polskiego i jego znaczenie dla gospodarki narodowej należy rozpatrywać na tle możliwości gospodarczych kraju, a przede wszystkim na tle potencjału przemysłowego. Dokonane w Polsce wielkie procesy uprzemysłowienia kraju, rozbudowa i unowocześnienie przemysłu wpłynęły w sposób decydujący na strukturę jej eksportu. W pierwszym etapie, aż do 1955 r. podstawową pozycję stanowiły surowce, a przede wszystkim „czarne dewizy” — węgiel i koks. W szczytowych latach wywożono

Tabela 3

Struktura towarowa eksportu w latach 1946 - 1968  
(w mln zł dew.)

Grupa towarowa	1946		1950		1955		1960		1965		1968	
	wartość	% udziału	wartość	% udziału	wartość	% udziału	wartość	% udziału	wartość	% udziału	wartość	% udziału
Maszyny, urządzenia, środki transportu	0,2	9,0	197,1	7,8	480,4	13,1	1485,9	28,0	3069,1	34,4	4226,1	37,0
Paliwa, surowce, materiały	450,0	88,9	1420,1	15,0	2368,6	64,4	2324,1	43,8	3129,3	35,1	3780,8	33,1
Artykuły rolno-spożywcze	9,8	2,0	610,5	24,0	563,7	15,3	957,5	18,1	1616,6	18,2	1607,0	14,0
Towary konsumpcyjne przemysłowe	46,2	9,1	309,3	12,2	266,0	7,2	534,6	10,1	1096	12,3	1817,3	15,9
Ogółem eksport	506,2	100	2537,0	100	3678,7	100	5302,1	100	8911,4	100	11431,2	100

Tabela 4

Struktura towarowa importu w latach 1946-1968  
(w mln zł dew.)

Grupa towarowa	1946		1950		1955		1960		1965		1968	
	wartość	% udziału	wartość	% udziału	wartość	% udziału	wartość	% udziału	wartość	% udziału	wartość	% udziału
Maszyny i urządzenia, środki transport	81,6	14,0	865,9	32,4	1152,5	30,9	1620,8	27,1	3066,8	32,8	4097,3	35,9
Paliwa, surowce, materiały	245,0	42,0	1419,1	53,1	1927,9	51,7	3079,1	51,5	4427,9	47,3	5381,2	47,1
Towary rolno-spożywcze	204,0	35,0	299,0	11,2	485,3	13,1	956,3	16,0	1236,5	13,2	1285,8	11,3
Towary konsumpcyjne przemysłowe	52,5	9,0	88,6	3,3	161,5	4,3	323,7	5,4	630,0	6,7	648,1	5,7
Ogółem import	583,1	100	2672,6	100	3727,2	100	5979,9	100	9361,2	100	14124,4	100

je w ilości 25 mln ton. Zapewniały one więcej niż połowę ogólnych wpływów. W obrocie surowcami polski handel zagraniczny miał w tym okresie dodatnie saldo (czyli przewagę wpływów z eksportu nad wydatkami na import), służące pokryciu niedoborów w innych grupach, przede wszystkim w maszynach i urządzeniach przemysłowych. Poczynając jednak od 1956 r. pozycja węgla została zachwiana; po pierwsze — ze względu na poważny spadek światowych cen, po wtóre — z powodu wzrostu zapotrzebowania wewnętrznego. Dziś eksport węgla w wysokości około 16 mln ton rocznie przynosi mniej niż szóstą część ogólnych wpływów.

Jak wiadomo, rozbudowywany przemysł wymaga jednocześnie stałego zwiększania importu surowców, toteż od paru lat występuje w naszym handlu zagranicznym przewaga wydatków na zakup surowców nad wpływami z tytułu ich wywozu. Jest to przy tym tendencja trwała, mimo wzbogacenia eksportu tej grupy nowymi artykułami, np. siarką, wyrobami hutniczymi. Spadek znaczenia eksportu surowców jest wynikiem dwóch niezależnych od siebie czynników. Po pierwsze, świadomego kształtowania struktury naszego eksportu w kierunku znacznego zwiększenia wywozu towarów przetworzonych, jest to bowiem eksport bardziej opłacalny nie podlegający takim wahaniom koniunktury i cen, jak eksport surowcowy. Po wtóre, znaczenie eksportu surowców upadło na skutek poważnego załamania się cen węgla na światowym rynku w latach 1956- 1957, co przyspieszyło nasze poczynania w kierunku zmiany struktury eksportu. Gwałtowne załamanie się koniunktury węglowej (od roku 1968 popyt na węgiel na rynkach światowych znowu wzrasta) zastało naszą gospodarkę i handel zagraniczny w pewnym tylko stopniu przygotowane do wypełnienia powstałej w ten sposób luki. Mieliśmy wprawdzie rozbudowany już pewien potencjał wytwórczy, który mógł podjąć produkcję eksportową, ale zapełnienie luki na zachodnich rynkach kapitalistycznych, na które wywoziliśmy głównie węgiel, nie było rzeczą łatwą.

Dlatego też druga faza rozwoju naszego eksportu, przypadająca na lata 1956 - 1969, stała w dużej mierze pod znakiem uaktywnienia eksportu maszynowego i rolno-spożywczego. Maszyny i sprzęt inwestycyjny znalazły rynki zbytu w krajach socjalistycznych oraz w krajach „trzeciego świata”, dotąd słabo rozwiniętych, które obecnie przystępują do rozbudowy swego przemysłu. Artykuły rolno-spożywcze kieruje się na rynki wysoko uprzemysłowionych krajów kapitalistycznych.

Podczas gdy w 1938 r. maszyny i sprzęt inwestycyjny wynosiły zaledwie 14% całego ówczesnego eksportu Polski, to w 1968 r. towary te stanowiły już 37% eksportu. W grupie tej znajdują się towary przedtem w ogóle w Polsce nie wytwarzane, jak: tabor wodny i kolejowy, obrabiarki, maszyny dla przemysłu lekkiego, spożywczego, papierniczego, chemicznego, narzędzia, łożyska toczne, urządzenia energetyczne i elektryczne, maszyny rolnicze. Polska eksportuje ponad 60 typów gotowych obiek-

tów przemysłowych, wśród których znajdują się: cukrownie, rzeźnie, drożdżownie, cementownie, fabryki płyt pilśniowych.

Szczególnie prężny jest polski przemysł stoczniowy i eksport jego wyrobów. Polska zajmuje obecnie dziewiąte miejsce w światowej produkcji statków, a szóste w ich eksporcie. Jest to niewątpliwie poważne osiągnięcie przemysłu stoczniowego, który jest najmłodszym przemysłem stoczniowym w świecie.

Na uwagę zasługuje też eksport obrabiarek. Obroty z handlu obrabiarkami rosną szybko w wymianie międzynarodowej, a postępująca na całym świecie specjalizacja produkcji przemysłowej powiększa znaczenie tej dziedziny eksportu. W 1950 r. Polska sprzedała 232 obrabiarki, w 1955 r. — 477, w 1961 r. — 1936, a w 1965 r. sprzedano za granicę już 3369 obrabiarek. W podanych liczbach nie są uwzględniane obrabiarki sprzedane w ramach dostarczonych gotowych obiektów przemysłowych. Obecnie Polska zajmuje 15 miejsce w świecie pod względem ogólnej wielkości eksportu maszyn i urządzeń; jest to najbardziej opłacalna dziedzina eksportu, ponieważ w cenie maszyn i urządzeń mieści się cena za wysoko kwalifikowaną pracę potrzebną do skonstruowania i wyprodukowania tych towarów. Rozwój eksportu maszyn, urządzeń przemysłowych i środków transportu jest jednym z głównych osiągnięć gospodarczych Polski. W 1968 r. uzyskano z eksportu maszyn i urządzeń 4226 mln zł dewizowych, co jest tym cenniejsze, że eksport ten zaczęliśmy od zera.

Udział maszyn i urządzeń w eksporcie Polski jest znacznie wyższy niż przeciętny w handlu światowym, natomiast jest wciąż jeszcze niższy w porównaniu z krajami specjalizującymi się w eksporcie maszyn. Dotyczy to w równej mierze krajów socjalistycznych, jak i krajów kapitalistycznych. Udział maszyn i urządzeń w całości eksportu NRD wynosi 47,9%, CSRS 47,6%, Anglii 43,8% i NRF 45,3%. W przeliczeniu w dolarach na 1 mieszkańca, Czechosłowacja uzyskuje z eksportu maszyn i urządzeń 67 dolarów, NRD 63 dolary, Anglia i NRF po 93 dolary, Polska natomiast jedynie 29 dolarów. W 1965 r. doprowadziliśmy wartość eksportu maszyn i urządzeń do sumy 3,3 mld zł dewizowych, a tym samym zwiększyliśmy do 39% udział maszyn w całości naszego eksportu.

Artykuły rolno-spożywcze są tradycyjną częścią składową polskiego eksportu. Ich udział w globalnej wartości eksportu w 1968 r. wyniósł 14%, podczas gdy w 1938 r. wynosił 36,4%. Do grupy tej należą tradycyjne artykuły, jak: mięso i przetwory mięsne, gęsi, jaja, cukier. Samych warzyw, owoców i jagód Polska sprzedała w 1965 r. 700 tys. ton. Należy jednak zaznaczyć, że eksport tej grupy towarowej wykazuje z roku na rok duże wahania (w zależności przede wszystkim od warunków klimatycznych). Stale zwiększa się eksport nowych artykułów, które pozornie wydają się mało ważne, ale w sumie przynoszą duże wpływy, np. raki, jagody, grzyby, zające, ryby, a nawet żaby i ślimaki. Ponieważ w 1965 r. eksport wymienionych artykułów wynosił — jak już wspomniano —

18,2%, a import 13,2%, istnieje w tej grupie towarów nadwyżka eksportu nad importem. Mięso i przetwory mięsne stanowiły również dość poważną pozycję po stronie eksportu. Jest to eksport tradycyjny, kierowany na rynki wolnodewizowe i ceniony za wysoką jakość (ceny polskich szynek są z reguły wyższe od cen szynek dostarczanych przez kraje konkurencyjne). Z tych względów przemysł mięsny nastawia się na kontynuowanie eksportu, przede wszystkim przetworów mięsnych, oraz na coraz większe uszlachetnianie i zróżnicowanie eksportowych wyrobów. Tę samą politykę sprzedaży prowadzą inne, wysoko uprzemysłowione kraje Europy Zachodniej eksportujące przetwory mięsne (Dania, Holandia, Francja). Udział mięsa, szynki, konserw mięsnych i bekonu w globalnej wartości eksportu rolno-spożywczego wynoszący w 1960 r. 36,4% zmalał w 1965 r. do 34,0%, a jeżeli uwzględni się przywóz mięsa i przetworów mięsnych to spadek udziału będzie jeszcze większy. Zmalał również w 1965 r. w Dorównaniu z 1960 udział innych ważnych artykułów rolno-spożywczych, takich jak jaja w skorupkach, masło, drób, cukier. W tym przypadku decydujący wpływ na spadek udziału mają niskie ceny cukru utrzymujące się na rynkach światowych od kilku lat.

Gotowe, przemysłowe towary konsumpcyjne w 1968 r. wynosiły w ogólnym eksporcie polskim 15,9%. Są to głównie tkaniny i odzież, towary ceramiczne, zwłaszcza porcelana, kryształ, meble, kosmetyki oraz wyroby przemysłu maszynowego, przeznaczone do konsumpcji indywidualnej (rowery, radiodbiorniki, pralki, lodówki i telewizory). Eksport tych towarów wcale nie jest łatwy, ponieważ na całym świecie nastąpił gwałtowny wzrost ich produkcji, a ponadto bardzo wzrosły wymagania odbiorców co do wykończenia, jakości i estetyki tych wyrobów. W tej grupie towarów, podobnie jak w grupie towarów inwestycyjnych zachodzą największe zmiany w strukturze wywozu, polegające na odchodzeniu od asortymentu prostego i przechodzeniu do bardziej pracochłonnego, zróżnicowanego, zawierającego znacznie większy wkład pracy ludzkiej. O tym, że starania o wprowadzenie tych nowych towarów na nowe rynki odniosły oczekiwany rezultat, świadczą fakty: największym spośród krajów kapitalistycznych odbiorcą polskiego obuwia jest Wielka Brytania (469 tys. par w 1964 r. i 726 tys. par w 1965 r.), farmaceutyków — Szwajcaria (4,8 mln zł dew. w 1965 r.) i USA (4,7 mln zł dew. w 1965 r.), wyrobów pończoszniczych i skarpet — NRF, Dania i Holandia, bielizny stołowej i pościelowej — Kanada, Szwecja i Dania, wyrobów dziewiarskich — Kanada i Norwegia. Są to przecież kraje, w których własna produkcja tego rodzaju wyrobów stoi na wysokim poziomie zarówno pod względem ilości, jak i jakości.

W miarę wzrostu eksportu nowych towarów maleje udział w globalnym wywozie artykułów konsumpcyjnych przemysłowych tych towarów, które przed laty w tym eksporcie dominowały, tj. tkanin. Pomimo ilościowego wzrostu eksportu tkanin pomiędzy 1950 a 1968 r., ich udział

w ogólnej wartości wywozu towarów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego wydatnie w tym okresie zmalał.

W strukturze towarowej importu nie nastąpiły w latach 1950 - 1968 tak istotne zmiany, jakie miały miejsce w strukturze polskiego eksportu. Ilustruje to zestawienie. Największą grupę towarów importowanych stanowi u nas grupa druga, obejmująca import surowców, paliw i materiałów do produkcji. Grupa ta będzie zawsze najwyższa, ponieważ Polska należy do krajów nie posiadających pewnych surowców mineralnych i roślinnych. Największy wzrost importu dotyczył ropy i produktów naftowych. Zwraca uwagę systematyczny spadek udziału bawełny i wełny w globalnym imporcie surowców. Ma to swoje uzasadnienie w rosnącym zastosowaniu w przemyśle lekkim różnego rodzaju włókien syntetycznych, które są już produkowane w znacznej części przez przemysł krajowy.

Źródła zakupu paliw, surowców i materiałów do produkcji są różne. Około 60% tych towarów kupuje się w krajach socjalistycznych, pozostałe 40% pochodzi z rozwiniętych krajów kapitalistycznych lub z krajów rozwijających się. Ropę, produkty naftowe, rudę żelazną i manganu, wyroby hutnicze, metale kolorowe, nawozy sztuczne, bawełnę, surówkę, tytoń — importujemy głównie z krajów socjalistycznych. Kauczuk, celuloza, wełna, skóry surowe bydłce, pasze, tłuszcze techniczne są importowane przeważnie z krajów kapitalistycznych.

Drugą poważną pozycją importową są maszyny, urządzenia i środki transportu. W 1968 r. towary tej grupy stanowiły 35,9% całości importu. Import tej grupy wykazuje tendencję wzrostu, co ma swoje uzasadnienie w rosnącym stale poziomie uprzemysłowienia, jak również w dokonującej się specjalizacji przemysłu, co zresztą jest zjawiskiem ogólnoświatowym. Żaden kraj, nawet najbardziej uprzemysłowiony, nie wytwarza wszystkich maszyn i urządzeń, a specjalizuje się jedynie w pewnych kierunkach. Import towarów tej grupy może być także równoważony eksportem własnym maszyn. W grupie maszyn i urządzeń najpoważniejsze pozycje to środki transportu, wśród których należy wymienić: samochody osobowe, lokomotywy dieslowskie, cysterny kolejowe, wagony samowyładowcze, samochody ciężarowe, trolejbusy, samoloty, wreszcie różnego rodzaju części zamienne do pojazdów mechanicznych. Blisko 600 mln zł dew. wydatkowano w 1965 r. na zakup maszyn i urządzeń dla różnych gałęzi polskiego przemysłu, 135 mln zł dew. na urządzenia kompletnych obiektów przemysłowych, 220 mln zł dew. na przyrządy pomiarowe, sprzęt laboratoryjny, medyczny, łożyska, narzędzia, prawie 170 mln zł dew. na import urządzeń energetycznych i elektrotechnicznych.

Analizując ciągle wzrost importu grupy towarów rolno-spożywczych należy wziąć pod uwagę zwiększenie ich spożycia w Polsce w okresie minionego dwudziestolecia, związane ze wzrostem stopy życiowej. Na przykład spożycie mięsa na głowę ludności wynosiło w 1938 r. 19,6 kg, a w 1964 r. 47 kg.

Rolnictwo nasze uzyskuje obecnie wyższe plony niż przed wojną, niemniej jednak jego wydajność jest znacznie niższa w porównaniu z wynikami osiąganymi przez rolnictwo krajów zachodnioeuropejskich. Ostatnie lata nieurodzajów spowodowały dodatkowy poważny import zbóż do kraju. Import ten stale wzrastał i wynosił w 1955 r. — 1,2 mln ton, w 1959 r. — 1,8 mln ton, w 1960 r. — 2,0 mln ton, w 1963 r. — 2,6 mln ton, a w 1965 r. — 1,9 mln ton. Import zbóż kosztuje nas rocznie 100 - 150 mln dolarów. Wielokrotnie wyjaśniano już problem, dlaczego przed wojną eksportowaliśmy zboże (w niewielkich zresztą ilościach), a obecnie zmuszeni jesteśmy je importować. Nie wdając się w długie wywody, przypomnijmy podstawowe argumenty w tej sprawie: 1) po wyzwoleniu ogromnie zwiększyło się spożycie wewnętrzne w kraju, zarówno na wsi, jak i w mieście, 2) rozwinęła się znacznie hodowla. Państwo importuje więc zboże w dużym stopniu na potrzeby utrzymania i rozwoju zwiększonej hodowli. Rozwijając ten ostatni argument, można by stwierdzić, że import zbóż służy podtrzymaniu hodowli i eksportowi mięsa. W tym sensie import zbóż można przez analogię traktować jak import surowca, który następnie w uszlachetnionej formie jest częściowo eksportowany.

Takie rozumowanie byłoby w pełni słuszne tylko wtedy, gdyby eksport rolno-spożywczy wydatnie przewyższał w swych globalnych wpływach wydatki na import, tym bardziej w naszym kraju, który ma naturalne warunki bardzo korzystne dla rozwoju rolnictwa i w którym stosunkowo duża część społeczeństwa pracuje na wsi. Tak jednak nie jest, w każdym razie nie każdego roku. W 1963 r. np. wydatki na import rolny wynosiły 1195 mln zł dew., wpływy z eksportu były mniejsze — 1136 mln zł dew.

Oto dlaczego we wszystkich niemal wystąpieniach kierowników naszego życia politycznego i gospodarczego podkreśla się potrzebę wzrostu produkcji roślinnej i osiągnięcia w perspektywie najbliższych lat samowystarczalności pod tym względem, a co za tym idzie, stopniowego zlikwidowania importu zboża. Temu celowi mają służyć stosunkowo znaczne nakłady inwestycyjne na rolnictwo: na rozwój przemysłu nawozów sztucznych, mechanizację, prace melioracyjne itd.

Powstaje pytanie, czy i w jakim stopniu uzasadnione są poważne nakłady inwestycyjne, w tym duże zakupy za granicą kosztownych urządzeń do produkcji nawozów sztucznych. Czy nie byłoby bardziej opłacalne importować zboża niż angażować poważne środki w inwestycje rolne? Obliczenia takie przeprowadzono, a ich wyniki przytaczamy poniżej.

Nowa fabryka nawozów sztucznych, piąta z kolei, której budowę zaplanowano w latach 1965 - 1967, kosztowała około 5 mld zł, w tym import urządzeń pochłonął około 45 mln dolarów. Zakłady te będą produkowały rocznie 420 tys., ton nawozów w czystym składniku. Przyjmując ostrożnie, że 1 kg czystego składnika nawozów na 1 hektar powoduje wzrost plonów zbóż o około 4 kg — łatwo obliczyć, że roczna produkcja nowej fabryki

przyniesie wzrost zbiorów o 1,7 mln ton. Wartość tego ziarna według cen krajowych wynosi ponad 4,5 mld zł, a według średnich cen światowych — około 110 mln dolarów. Taką kwotę zaoszczędzimy więc w jednym roku na imporcie zbóż, inwestując w nową fabrykę nawozów. Opłacalność jest, jak z tego wynika, niezwykle wysoka.

Import towarów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego odgrywa dość istotną rolę w zaopatrzeniu rynku wewnętrznego, we wzbogaceniu i urozmaiceniu asortymentu towarów sprzedawanych w naszych sklepach detalicznych. Ważniejsze pozycje tego importu to: obuwie skórzane, farmaceutyki, tkaniny bawełniane i wełniane, wyroby dziane, telewizory, zegarki, różne artykuły gospodarstwa domowego, dywany, meble, artykuły kosmetyczne, aparaty i sprzęt fotograficzny, zabawki, instrumenty muzyczne, książki, czasopisma i wiele innych towarów. Towary te w większości importowaliśmy z krajów socjalistycznych, głównie z NRD, CSRS, ZSRR i Węgier

Słabą stroną naszego handlu zagranicznego nie jest wzrastający import, ale nie nadążający za nim eksport, który nie stwarza możliwości zrównoważenia bilansu handlowego.

Z kolei przypatrzmy się, jak kształtują się salda poszczególnych grup towarowych w okresie trzech ostatnich pięcioleci (s. 40).

Na szczególne podkreślenie zasługuje przede wszystkim znaczne zmniejszenie ujemnego salda obrotów maszynami i urządzeniami w ostatnim pięcioleciu. Należy przy tym dodać, że to ujemne saldo wystąpiło w pierwszych trzech latach pięciolatki, podczas gdy w dwóch ostatnich latach eksport maszyn i urządzeń przewyższył import; w 1964 r. o 266,0 mln zł dew., a w 1965 r. o 2,3 mln zł dew. Najpoważniejsza nadwyżka eksportu nad importem występuje w grupie towarów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego. Była ona stosunkowo wysoka już w latach 1951 - 1955, po czym, po przejściowym zrównoważeniu obrotów tymi artykułami w następnym pięcioleciu, w latach 1961-1965, nadwyżka wyniosła już przeszło 2 mld zł. Tendencja ta zaznaczyła się również w latach 1966-1969.

Stały wzrost zapotrzebowania przemysłu na paliwa, surowce i materiały do produkcji wiąże się z szybkim tempem wzrostu przywozu tych towarów. Import paliw, surowców i materiałów w latach 1961 - 1965 był o 112% wyższy od importu tych towarów w latach 1951 - 1955. Natomiast wzrost eksportu paliw, surowców i materiałów w ostatnim pięcioleciu był znacznie wolniejszy i wyniósł w porównaniu z latami 1951 - 1955 tylko 32%. Stąd zmiana dodatniego salda obrotów tymi artykułami w latach 1951 - 1955 na rosnące saldo ujemne w dwóch następnych pięcioleciach.

Wreszcie — saldo obrotów artykułami rolno-spożywczymi było dodatnie w pierwszym i trzecim pięcioleciu. Saldo ujemne wystąpiło przejściowo w latach 1956 - 1960.

Salda grup towarowych w latach 1951 - 1968  
(w mln zł dew.)

Grupa towarowa	1951 - 1955			1956 - 1960		
	import	eksport	saldo	import	eksport	saldo
Maszyny, urządzenia	6127	1797	-4330	7039	5225	-1814
Paliwa, surowce, materiały	8900	10424	+1524	13129	11611	-1518
Towary rolno-spożywcze	1919	2947	+1028	3825	3459	-366
Towary konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego	641	1458	+817	1665	1664	-1
Ogółem	17587	16626	-961	25658	21959	-3699

Grupa towarowa	1961 - 1965			1966 - 1968		
	import	eksport	saldo	import	eksport	saldo
Maszyny, urządzenia	12773	11878	-895	11507	11080	-427
Paliwa, surowce, materiały	18870	13715	-5155	15008	10231	-4777
Towary rolno-spożywcze	5733	6873	+1149	3594	4683	1089
Towary konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego	2479	4509	+2030	1859	4632	2773
Ogółem	39855	36975	-2880	31968	30632	-1336

Proces dalszych zmian w strukturze handlu zagranicznego będzie dotyczył przede wszystkim eksportu. Jego przyrosty powinny opierać się w głównej mierze (jak to miało zresztą miejsce już w ostatnich latach) na rozwoju wywozu wyrobów przemysłowych, a przede wszystkim maszyn i urządzeń. Oczekuje się zwłaszcza znaczniejszego przyspieszenia wzrostu dostaw do krajów kapitalistycznych rozwiniętych gospodarczo.

Przeobrażenia strukturalne eksportu zbiegają się z dążeniem do podnoszenia jego opłacalności poprzez zwiększenie w nim udziału produktów o mniejszej materiałochłonności a większym udziale pracy kwalifikowanej, wyższym poziomie technicznym i jakościowym a tym samym korzystniejszych cenach jednostkowych. Poprawa opłacalności eksportu jest jednym z głównych narzędzi poprawy efektywności całości wymiany. Zagadnienia te wiążą się z ewolucją poglądów na rolę i funkcje ekonomiczne wymiany z zagranicą w gospodarce narodowej państwa socjalistycznego. Duże znaczenie należy tu przypisać międzynarodowemu podziałowi pracy, jako formy podnoszenia efektywności gospodarowania.

Od faktycznej specjalizacji w niektórych dziedzinach produkcji eksportowej, jak np. statki, tabor kolejowy, węgiel, siarka, przechodzimy do świadomego kształtowania podziału pracy w perspektywie wieloletniej, opartej na porozumieniach specjalizacyjnych i kooperacyjnych zawieranych z krajami członkowskimi RWPG, na podstawie jej koordynujących zaleceń. Dochodzą do tego ostatnio przedsiębrane — oparte na uchwałach V Zjazdu PZPR — poczynania w zakresie specjalizacji pewnych branż i zakładów przemysłowych w produkcji eksportowej, co wiąże się z koncentracją inwestycji w tych branżach i z szybszym niż w innych dziedzinach rozwojem ich produkcji. Handel zagraniczny staje się w tym układzie czynnikiem współokreślającym kierunki dalszego, selektywnego rozwoju całej gospodarki.

Nowe założenia zharmonizowania przedsięwzięć inwestycyjnych i produkcyjnych w przemyśle z planami rozwoju obrotów z zagranicą, wraz z zapewnieniem odpowiednich powiązań ekonomicznych między sferą produkcji i obrotu z zagranicą poprzez system finansowy utożsamiający wyniki ekonomiczne produkcji i eksportu i wiążący ceny w wymianie z zagranicą z systemem cen obrotu wewnętrznego, powinny stać się podstawą zwiększania udziału Polski w międzynarodowym podziale pracy. Jednym z głównych czynników w stosunkach między krajami socjalistycznymi należącymi do RWPG będzie realizacja programu integracji socjalistycznej.

Handel zagraniczny Polski cechuje znaczne zróżnicowanie nie tylko pod względem rzeczowej struktury obrotów, lecz także struktury geograficznej. Polska prowadzi obecnie obroty z około 150 krajami, włączając w to terytoria zależne i kolonie. Nasze związki handlowe są więc rozleglejsze niż dyplomatyczne. Rozwijamy handel nawet z takimi krajami, z którymi nie mamy stosunków dyplomatycznych (np. NRF, Hiszpania). Jedynym wyjątkiem są kraje, w stosunku do których ONZ podjęła uchwały wzywające do bojkotu ekonomicznego, do dotyczy np. Związku Południowej Afryki za jego politykę dyskryminacji rasowej. Można zatem stwierdzić, że w stosunkach handlowych Polska prowadzi politykę zgodną z zasadą głoszącą, że wymiana handlowa służy zbliżeniu narodów.

Zrozumiałe, że kraj nasz, o średnim potencjale eksportowym, nie może zajmować na wszystkich rynkach równie silnej pozycji. O tej ostatniej będą decydowały np.: wielkość potencjału ekonomicznego, koszty transportu, stopień komplementarności gospodarek kontrahentów oraz czynnik społeczno-ustrojowy i instytucjonalny.

Przy analizie struktury geograficznej handlu zagranicznego, podobnie jak przy analizie jego struktury towarowej, posługujemy się odpowiednim grupowaniem. W nauce i praktyce polskiego handlu zagranicznego dzielimy naszych partnerów handlowych na trzy wielkie grupy. Jest to podział na kraje socjalistyczne, kapitalistyczne i kraje rozwijające się (kraje „trzeciego świata”). W analizach bardziej szczegółowych stosuje się dalej

idący podział. Obroty z krajami socjalistycznymi np. zwykle dzieli się na obroty z członkami RWPG oraz z pozostałymi krajami socjalistycznymi.

Polska przedwrześniowa prowadziła handel zagraniczny prawie wyłącznie ze światem kapitalistycznym, a w szczególności z Europą Zachodnią. Obroty ze Związkiem Radzieckim, jedynym w ówczesnych warunkach państwem socjalistycznym na świecie, były minimalne, nie przekraczały bowiem 1% naszych obrotów. Sytuacja ta była rezultatem negatywnego ustosunkowania się ówczesnych rządów polskich do jakichkolwiek form współpracy ze Związkiem Radzieckim. Charakterystyczne, że przed wojną również pozostałe kraje obecnie należące do obozu socjalistycznego odgrywały w obrotach Polski rolę marginesową (zaledwie około 7%), co wynikało m. in. z podobieństwa struktur gospodarczych krajów należących teraz do RWPG, które — z wyjątkiem Czechosłowacji i NRD — miały charakter rolniczo-surowcowy, oraz z zależności gospodarki ówczesnej Polski od zachodniego kapitału.

Handel zagraniczny Polski międzywojennej skierowany więc został wyłącznie na zachód. Wyniki tego jednostronnego ukierunkowania nie były dla kraju korzystne. W stosunkach handlowych z krajami kapitalistycznymi Europy Zachodniej Polska była bowiem zbyt słabym partnerem. Słabość jej wynikała z niskiego stopnia uprzemysłowienia i ubóstwa kapitałów rodzimych.

Po drugiej wojnie światowej obraz struktury kierunkowej polskiego handlu zagranicznego zmienił się w sposób bardzo istotny. W 1945 r. aż 93% obrotów przypada na kraje socjalistyczne, w tym 92% — na Związek Radziecki. Wynikało to z ówczesnej sytuacji ukształtowanej w chwili zakończenia wojny. Do 1950 r. następuje częściowa odbudowa przedwojennych powiązań handlowych z innymi krajami, w związku z czym udział państw socjalistycznych w naszych obrotach spada do około 60%. jednak w następnych latach wskutek zimnowojennej polityki państw zachodnich, udział ten znów wzrasta do 64%. W latach 1960 - 1965, w miarę pogłębiania się zachodnioeuropejskich procesów integracyjnych, stopień koncentracji obrotów z krajami socjalistycznymi ponownie wzrasta, dochodząc w 1968 r. do 65%.

Wielkość wymiany towarowej Polski z krajami socjalistycznymi w latach 1950 - 1968 ilustruje tabela 6. Największy wzrost w latach 1955- 1965 wykazały obroty z Jugosławią (wzrost przeszło piętnastokrotny). Obroty z Bułgarią wzrosły o 413%; z Węgrami o 236%, z Rumunią o 229%; z Czechosłowacją o 192%; z ZSRR o 154%; z NRD o 72% i z Koreą o 42%. Spadek wykazały jedynie obroty z Chinami (o 37%). Tendencja ta utrzymywała się również w latach 1966 - 1968. Warto wskazać, że obroty z krajami socjalistycznymi stanowią główną siłę napędową naszego handlu zagranicznego. Wzrosły one w okresie 1947-1968 około 17-krotnie, podczas gdy obroty z krajami kapitalistycznymi — mniej niż 6-krotnie. Wymiana z krajami rozwijającymi się wzrosła w okresie 1950-1968

Tabela 6

Wymiana towarowa Polski z krajami socjalistycznymi  
(w mln zł dew.)

Wyszczególnienie	1950		1955		1960		1965		1968	
	eksport	import	eksport	import	eksport	import	eksport	import	eksport	import
Ogółem kraje socjalistyczne	1443,5	1633,2	2313,4	2419,8	3305,5	3758,9	5634,7	6190,0	7514,0	7352,0
w tym:										
kraje RWPG	1418,5	1624,6	2128,2	2263,1	2926,4	3482,2	5279,7	5775,1	7042,0	6994,0
w tym:										
Bułgaria	46,3	48,1	38,3	27,8	110,5	80,7	179,7	159,1	253,7	189,2
CSRS	232,7	351,6	301,2	318,7	452,2	508,5	833,8	976,4	982,1	914,3
Mongolia	—	—	—	—	12,4	7,8	20,8	13,8	14,5	17,1
NRD	352,4	307,7	500,3	487,3	498,6	745,6	612,6	1085,4	916,7	1185,0
Rumunia	52,0	46,6	50,2	47,6	92,8	82,1	143,2	178,7	230,7	230,0
Węgry	107,7	99,0	105,6	122,4	186,0	184,3	343,7	422,8	441,4	390,6
ZSRR	616,3	769,5	1122,0	1254,3	1560,9	1861,1	3125,5	2913,7	4168,4	4042,7
Inne kraje socjalistyczne										
w tym:	36,0	8,6	158,2	156,7	378,1	276,7	355,0	414,9	472,1	358,0
Chiny	24,8	8,6	139,5	140,7	199,8	185,5	76,9	99,8	98,5	124,9
Jugosławia	—	—	14,8	15,2	147,0	61,2	216,2	252,2	207,7	160,2
Koreańska RLD	—	—	30,9	—	5,4	7,9	19,3	24,6	47,3	37,4

ponad 9-krotnie. Niewątpliwie na zacieśnienie stosunków gospodarczych z ZSRR i innymi krajami socjalistycznymi nie miały wpływu wywarła wspólnota celów politycznych. Równie istotnym czynnikiem są tu zdrowe podstawy ekonomiczne rozwijania współpracy z sąsiedzkimi i bliskimi geograficznie krajami, których ekonomiki reprezentują szereg cech uzupełniających w stosunku do gospodarki polskiej, a rynki wykazują zainteresowanie towarami polskimi.

Szczególną rolę wśród naszych partnerów handlowych, zarówno wśród krajów socjalistycznych jak i w skali ogólnej, odgrywa Związek Radziecki. Wymiana z tym krajem obejmuje obecnie 36% całości obrotów polskiego handlu zagranicznego.

Taka struktura geograficzna obrotów, oparta na szerokiej współpracy z krajami socjalistycznymi, pozwala na uniezależnienie gospodarki polskiej od wpływu wahań koniunkturalnych rynku kapitalistycznego. Przynależność Polski do tego rynku w okresie międzywojennym była czynnikiem hamującym jej rozwój gospodarczy, wskutek utrzymywania naszego kraju w zależności od ośrodków dyspozycji kapitałowej w krajach bardziej rozwiniętych, ciągnących z nieekwiwalentnego handlu z Polską jednostronne korzyści.

W handlu z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi dominujące miejsce zajmuje Europa Zachodnia, na którą przypada niemal 22,1% naszego globalnego eksportu i 18,5% globalnego importu (w 1965 r.). W globalnych obrotach udział EWG wynosi 9,7%, udział EFTA zaś — 10,6%. W 1968 r. udziały te wynosiły odpowiednio 11,3 i 11%.

Do umów handlowych z rozwiniętymi gospodarczo europejskimi krajami kapitalistycznymi wprowadzono w ostatnich latach nowy element. Jest nim tzw. liberalizacja polegająca na stopniowym wzajemnym znoszeniu ograniczeń ilościowych. Stosowane w poprzednich latach kontyngentowanie polskiego eksportu do tych krajów, jak również towarów dostarczonych przez te kraje do Polski wpływało w wielu przypadkach hamująco na rozwój wzajemnych obrotów. Zawarte w ostatnich latach umowy handlowe m. in. z Wielką Brytanią, Danią, Szwecją, Grecją, Finlandią, Włochami wprowadziły dość znaczną wzajemną liberalizację, szczególnie dla dostaw maszyn i urządzeń oraz towarów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego. Dostawy towarów zliberalizowanych są odtąd dokonywane bez ograniczeń ilościowych — na normalnych warunkach handlowych w odniesieniu do cen, jakości, terminów dostaw itp.

Trzeba tu także wspomnieć o pewnych nowych formach szukania możliwości współpracy gospodarczej z krajami zachodnimi bądź z firmami państw kapitalistycznych. Tak więc np. podpisano wiele umów kooperacyjnych. Nierzadkie są przykłady współpracy przy budowie kompletnych obiektów przemysłowych na rynkach „trzeciego świata”. W najbliższej przyszłości należy oczekiwać wydatnego rozszerzenia tej współpracy.

pozytywne rezultaty dała praca utworzonych niedawno i jeszcze nie-

Tabela 7

Obroty handlowe Polski z krajami kapitalistycznymi i „trzeciego świata” w latach 1950-1968  
(w mln zł dew.)

Grupa krajów	1950		1955		1960		1965		1968	
	eksport	import	eksport	import	eksport	import	eksport	import	eksport	import
Kraje kapitalistyczne rozwinięte i kraje „trzeciego świata” razem	1093,6	1039,4	1365,3	1307,3	1997,6	2221,0	3276,7	3171,2	3917,0	4060,0
Kraje kapitalistyczne rozwinięte	1007,8	955,1	1119,8	988,4	1582,2	1775,3	2557,2	2295,3	3125,0	3301,0
w tym kraje:										
EWG	236,1	321,1	239,0	378,8	549,6	603,1	928,1	845,4	1135,0	1436,0
EFTA	614,9	563,1	595,1	499,3	717,1	653,5	1044,8	888,2	1190,0	1330,0
inne	156,8	70,9	285,7	110,3	351,3	518,7	584,3	561,7	800,0	535,0
Kraje „trzeciego świata”	85,8	84,3	245,5	319,9	415,4	445,8	719,5	875,9	792,0	759,0

Tabela 8

Udział poszczególnych grup krajów w ogólnych obrotach handlowych Polski w %

Grupa krajów	1950		1955		1960		1965		1980	
	Eksport	Import	Eksport	Import	Eksport	Import	Eksport	Import	Eksport	Import
Cały świat razem	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Kraje socjalistyczne	56,9	61,1	62,9	64,9	62,3	62,9	63,2	66,1	65,7	64,4
w tym:										
kraje RWPG	55,9	60,8	57,9	60,7	55,2	58,2	59,2	61,7	61,6	61,4
Kraje kapitalistyczne rozwinięte	39,7	35,7	30,4	26,5	29,9	29,7	28,7	24,5	27,3	28,9
w tym kraje:										
EWG	9,3	12,0	6,5	10,2	10,4	10,1	10,4	9,0	9,9	12,6
EFTA	24,2	21,1	16,2	13,4	13,5	10,9	12,2	9,5	10,4	11,7
inne	6,2	2,6	7,7	2,9	6,0	8,7	6,6	6,0	7,0	4,6
Kraje „trzeciego świata”	3,4	3,2	6,7	8,6	7,8	7,4	8,1	9,4	7,0	6,7

licznych spółek mieszanych, w których polski handel zagraniczny nawiązuje ściślejszą współpracę z firmami zachodnimi. Należy wreszcie wspomnieć także o naszym programie zakupu wielu licencji w krajach Zachodniej Europy.

W naszych obrotach z poszczególnymi regionami „trzeciego świata” około 50% przypada na Azję, około 30% na Afrykę i około 20% na Amerykę Łacińską. Wielkość obrotów z krajami kapitalistycznymi i „trzeciego świata” w latach 1950 - 1968 oraz udział poszczególnych grup krajów w globalnych obrotach polskiego handlu zagranicznego w latach 1950 - 1968 przedstawiają tabele 7 i 8.

Jaż wynika z liczb zamieszczonych w tabeli, najwyższe tempo wzrostu w okresie ostatnich piętnastu lat osiągnięto w obrotach z krajami „trzeciego świata”. Obroty z tymi krajami były w 1968 r. przeszło dziesięciokrotnie wyższe w porównaniu z 1950 r., przy czym polski eksport zwiększył się 9-krotnie, a import przeszło 11-krotnie. Szybki wzrost importu nastąpił zwłaszcza w 1965 r. w wyniku poważnego zwiększenia zakupów zbóż w Meksyku. Również udział krajów „trzeciego świata” w globalnych obrotach polskiego handlu zagranicznego uległ w 1965 r. wydatnemu zwiększeniu (do 8,7%) w porównaniu z 1950 r. (3,2%), przy czym udział ten był wyższy w imporcie (9,4%), niż w eksporcie (8,1%). W 1968 r. udział tych krajów uległ pewnemu zmniejszeniu (głównie wskutek braku stabilności politycznej niektórych z nich), sądzić jednak należy, że rola ich w najbliższych latach będzie wydatnie wzrastała. Największymi pod względem wartości dostaw odbiorcami polskich towarów spośród krajów rozwijających się gospodarczo były w 1965 r.: Indie (128 mln zł dew.), Ghana (66 mln zł dew.), ZRA (61 mln zł dew.), Indonezja (61 mln zł dew.) i Turcja (30 mln zł dew.). Na polskie dostawy do krajów rozwijających się składają się głównie maszyny i urządzenia oraz przemysłowe towary konsumpcyjne, na drugim miejscu znajdują się paliwa, materiały i surowce, wreszcie na trzecim — towary rolno-spożywcze.

W zakresie importu do Polski największymi dostawcami towarów były w 1965 r.: Meksyk (wartość dostaw 277 mln zł dew.), Indie (72 mln zł dew.), ZRA (67 mln zł dew.), Argentyna (53 mln zł dew.) oraz Turcja (36 mln zł dew.). Z krajów rozwijających się gospodarczo Polska importuje głównie surowce i materiały oraz artykuły rolno-spożywcze. Import z tych krajów maszyn i urządzeń oraz przemysłowych towarów konsumpcyjnych odgrywa na razie marginesową rolę.

Konkludując, należy stwierdzić, że przekroczenie przez Polskę bariery industrializacyjnej uczyniło naszą gospodarkę, podobnie jak i gospodarkę innych krajów RWPG, bardziej czułą na oddziaływanie czynników zewnętrznych. Równocześnie w latach 60-tych wzmógł się w sposób trwały wpływ układów wewnętrznych na gospodarkę europejskich krajów socjalistycznych, zmuszając je do szerszego uczestnictwa w gospodarce i handlu światowym. Sytuacja ta przyspieszyła w tych krajach proces od-

chodzenia od wykształconych w latach 50-tych ekstensywnych dźwigni rozwoju gospodarki i współpracy z zagranicą. Handel zagraniczny ma już za sobą etap, w którym był niekiedy określany jako wąskie gardło naszego rozwoju gospodarczego. Staje się on obecnie aktywnym czynnikiem wzrostu dochodu narodowego.

## 25 YEARS OF POLISH FOREIGN TRADE

### Summary

With regard to the role which foreign trade should assume many conflicting views have been put forward. In the middle of 1950-ties, we witnessed the appearance of some autarchic tendencies — which, however, had nothing to do with the true essence of the socialist economy — as at the bottom of said tendencies lay above all the "cold war" and its economic consequences. Those tendencies were strengthened by serious balance of payment difficulties, caused primarily by the industrialization drive. A certain role was played also by the prevailing economic model, resting mainly on administrative, central directives and only in small degree on economic incentives. In the last few years the said tendencies have been checked — the industrial development reaching such a level, that the course on international specialization is becoming an objective necessity. The changes in the economic model and the abatement in discriminatory practices against the socialist countries *by* our western partners point also to that direction.

Next, the author comes to the analysis of the commodities structure (pointing to the ever greater importance of industrial export goods) and to geographical directions of the Polish foreign trade. The trade with the socialist countries constitutes the driving force of our foreign trade. The respective turnover in the period of 1947 - 1968 rose roughly 17-times, whereas that with the capitalist countries increased less than 6-times. Trade with the underdeveloped countries in the period of 1950 - 1968 rose more than 9-times. The main reason for the dynamic development of trade relations with the socialist countries should be attributed to the common economic and political goals of these countries. Poland attaches also great importance to the development of trade relations with the capitalist world (which at present assume only small proportions). Our export commodity structure should comprise in an ever higher degree our industrial goods (of the I and IV commodity groups). We are also looking for new forms of activating trade with those countries by concluding cooperation agreements, cooperation on third markets, setting up mixed companies and so on. There is a distinctly favourable trend in our trade relations with the underdeveloped countries (in the last 15 years the highest rate of growth has shown trade with countries of the third world).

Summing up, the author comes to the conclusion that the overpassing of the industrialization barrier by Poland, rendered our economy more sensitive to the external impulses and more or less forced us to take a more active part in the world economy and trade.