

LUDWIK JANKOWIAK

SKUTKI INTEGRACJI EUROPY ZACHODNIEJ DLA KRAJÓW GOSPODARCZO NIEROZWINIĘTYCH

Silnie występujące ostatnio na całym świecie procesy integracyjne, prowadzące do tworzenia się na wszystkich kontynentach regionalnych bloków gospodarczych, przedstawiają już dziś zawiłą problematykę w międzynarodowych stosunkach gospodarczych i to zarówno wewnątrzstrefowych, jak i pozastrefowych.

Postępy integracji gospodarczej w ramach „szóstki” europejskiej doprowadziły już do tak poważnych przeobrażeń ekonomicznych i politycznych w zachodniej Europie, że dalszy bieg wydarzeń wymaga bacznej obserwacji i zajęcia odpowiedniej postawy. Jest to tym bardziej konieczne, że Europejski Wspólny Rynek stanowi nie tylko odbicie ogólnej tendencji do coraz większego umiędzynarodowienia życia gospodarczego, ale nosi jednocześnie piętno zamkniętego ugrupowania o agresywno-autarkicznym charakterze, wykorzystywanego przez niektóre kraje (np. NRF) w celach zimnowojennych.

„Regionalizm” w tej formie, w jakiej się obecnie przejawia, ma dwa aspekty: pozytywny i negatywny. Jego aspekt pozytywny przejawia się we wzmożonej konkurencji w łonie nowo utworzonego bloku gospodarczego, co z kolei prowadzi do lepszego podziału pracy; przedsiębiorstwa o wysokich kosztach produkcji i małej wydajności zostają wyeliminowane lub reorganizowane (w sensie ich unowocześnienia); pozostałe przedsiębiorstwa, okrzepłe w wyniku wzmożonej konkurencji wewnątrzstrefowej, mają tym większe szanse w walce o rynki zbytu z przodującymi przedsiębiorstwami świata.

Występuje jednak również i aspekt negatywny, przejawiający się w tym, że poszczególne bloki gospodarcze przeciwstawiają się, a nawet więcej, prowadzą politykę dyskryminacyjną w stosunku do świata zewnętrznego. W tym stanie rzeczy należy stwierdzić, że wspomniana dyskryminacja nie jest wcale konsekwencją, lecz celem regionalnych procesów scalenia gospodarczego. Kraje członkowskie poszczególnych bloków przechodzą zazwyczaj w sferze gospodarczej do porządku nad granicami politycznymi, ustanawiając wspólną taryfę celną (z stawkami

preferencyjnymi dla uczestników porozumienia) i odgradzając się tym samym od reszty świata¹.

Europejski Wspólny Rynek, organizowany i działający pod patronatem trustów, karteli i finansowej oligarchii, jest w chwili obecnej najbardziej okrzepłym organizmem integracyjnym krajów kapitalistycznych. Istnieje jednak wiele argumentów przemawiających za tym, że losy przyszłego, ewentualnie poszerzonego Europejskiego Wspólnego Rynku będą skazane na niepowodzenie. Na krótki co prawda okres pogłębianie procesów integracyjnych może prowadzić do wzrostu tempa produkcji i do ożywienia wymiany handlowej, tak wewnątrzstrefowej, jak i pozastrefowej. Stymulujących efektów integracji zachodnioeuropejskiej nie należy jednak wyolbrzymiać. Chociaż Japonia nie należy do Europejskiego Wspólnego Rynku, tempo wzrostu gospodarczego tego kraju jest jeszcze szybsze od tempa notowanego w krajach „szóstki” europejskiej (stopa wzrostu gospodarki narodowej Japonii w ostatnich 3 latach wahała się w granicach 9—11%) .

Ponadto, aby udowodnić, że eksperyment jest udany, Europejski Wspólny Rynek musi jeszcze zwycięsko wyjść z dwóch poważnych prób.

Po pierwsze — niektóre z bardziej drażliwych postanowień układu rzymskiego (np. sprawa zaadoptowania wspólnej polityki handlu zagranicznego) nie zostały jeszcze wprowadzone w życie. Osiągnięcie porozumienia w tej materii w najbliższej przyszłości wydaje się mało prawdopodobne.

Miarą występujących trudności mogą być zadrażnienia między krajami „szóstki” na tle włosko-radzieckiego układu handlowego z 1960 r., przewidującego wzajemną wymianę towarową wartości 200 milionów dolarów w okresie do 1965 r. Na mocy tego układu Włochy mają otrzymać ropę radziecką w stanie surowym i inne paliwa. Powyższy układ handlowy, jak donosiła gospodarcza prasa kapitalistyczna, zaniepokoił poważnie pozostałych członków Europejskiego Wspólnego Rynku, a ściślej mówiąc — zachodnie koncerny silnie zaangażowane w naftowych przedsięwzięciach, głównie na Bliskim Wschodzie, w Afryce i Ameryce Łacińskiej. Sugerowane przez pozostałych partnerów EWR propozycje, które miałyby doprowadzić do zredukowania rozmiarów obrotów Włochy—Związek Radziecki, nie zostały przez Włochy przyjęte. Rząd włoski oświadczył, że jest w tej materii całkowicie suwerenny aż do czasu, kiedy kontrahenci układu rzymskiego nie zdecydują się na zaadoptowanie wspólnej polityki handlowej. Układ włosko-radziecki jest dowodem rozsądnego podejścia przez rząd włoski do zagadnienia handlu Wschód—Zachód i powinien służyć za model dla ewentualnych dalszych porozu-

¹ Por. L. Jankowiak, *Problemy rynku światowego* „*Ekonomista*” 1962, nr 5.

mień z innymi krajami kapitalistycznymi. Im bowiem więcej towarów będzie Zachód skłonny przyjąć od krajów socjalistycznych, tym te ostatnie same będą mogły więcej zakupić. Warto również zaznaczyć, że cena ropy radzieckiej kształtuje się niżej ceny ropy importowanej przez Włochy z Bliskiego Wschodu.

Po drugie — „szóstka” musi wykazać, że potrafi oprzeć się poważniejszym trudnościom gospodarczym, które mogą wystąpić bądź to na własnym Wspólnym Rynku, bądź też na światowym rynku państw kapitalistycznych. Nie trzeba bowiem zapominać, że okres ostatnich paru lat był okresem dobrej koniunktury dla Europejskiego Wspólnego Rynku; jak sprawy potoczą się w przypadku nastania okresu „lat chudych”, nie wiadomo jeszcze.

Europejski Wspólny Rynek jest tworem wielkich koncernów i monopolii, przeto głównym celem ekonomicznym, do którego zmierza, jest przyspieszenie procesu koncentracji w przemyśle i rolnictwie, handlu i finansach w skali całego bloku. Ofiarami tego rodzaju polityki gospodarczej są już dzisiaj i będą w przyszłości w jeszcze większym stopniu szerokie rzesze świata pracy i kraje gospodarczo nierozwinięte.

Polityka tworzenia bloków gospodarczych, skupiających wysoko rozwinięte kraje kapitalistyczne, prowadzi — jak wskazują dotychczasowe doświadczenia — do utrzymywania płac na niskim poziomie oraz do pauperyzacji wiejskiej ludności małorolnej, warstwy rzemieślniczej i pracowników aparatu drobnego handlu. Nie leży więc w interesie ludzi pracujących.

Zachodnioeuropejskie procesy integracyjne nie eliminują i nie mogą eliminować wewnętrznych sprzeczności gospodarki kapitalistycznej. Obecna polityka cen artykułów rolnych, subsydiów dla rolnictwa i premii eksportowych jest doskonałą ilustracją ostrej, wewnątrzstrefowej (tj. w ramach bloku) walki o władzę i hegemonię między krajami „szóstki”. Co więcej, kraje te oskarżają się ostatnio na wzajem o dumpingowe forsowanie eksportu². Nieudana próba przeciwstawienia się wpływowi Europejskiego Wspólnego Rynku, pod postacią konkurencyjnego bloku Europejskiej Strefy Wolnego Handlu, podjęta przez Wielką Brytanię,

² Francuski przemysł lodówek elektrycznych znalazł się ostatnio w katastrofalnej sytuacji wskutek konkurencji tanich (jednak technicznie bardzo dobrych) lodówek importowanych z Włoch. Pod naciskiem producentów lodówek, rząd francuski wystąpił w styczniu for. z propozycją nałożenia 12% cła na importowane lodówki włoskie (posunięcie to stanowi odstępstwo od dotychczasowej polityki EWR w zakresie artykułów przemysłowych). Por. „The Economist” z dnia 20 X 1962 r. i z dnia 19 I 1963, s. 239 i 240. W podobnej trudnej sytuacji znalazł się przemysł tekstylny w NRF (wiele przedsiębiorstw zbankrutowało, inne zlikwidowały się) na skutek konkurencji tanich tekstyliów importowanych z Francji, Włoch i Belgii.

jest jeszcze jednym dowodem rozbieżności interesów świata kapitalistycznego, tylko w znacznie szerszej niż dotąd skali, w skali kontynentalnej.

Rzecz charakterystyczna, Europejska Strefa Wolnego Handlu w swej stosunkowo krótkiej historii rozumiana była przez Wielką Brytanię w sposób różny, w zależności od istniejących okoliczności. Początkowo miał to być „kij”, którym chciano uderzyć i pokonać „szóstkę”, później przedstawiano ją już tylko jako „klub lojalnych przyjaciół”, ostatnio natomiast Anglicy mówią o tej rozlatującej się organizacji jako „przykrej dla Wielkiej Brytanii obligacji w stosunku do pozostałych partnerów porozumienia”³.

Dotychczasowe sukcesy gospodarcze Wspólnego Rynku, w które Anglicy początkowo nie wierzyli, skłoniły ich do przedstawienia „szóstce” oferty przystąpienia do EWG w charakterze pełnoprawnego członka (nie tylko w sensie gospodarczym, ale i — co Anglicy mocno podkreślali — politycznym). W ślad za Wielką Brytanią wnioski o dopuszczenie do EWG zgłosiły Dania i Norwegia, natomiast pozostali partnerzy EFTA, tj. Portugalia, Austria, Szwajcaria i Szwecja ograniczyły się do zażądania statusu państw stowarzyszonych (trzy ostatnie pragnęły ponadto zachować swą neutralność).

Wobec trudności, jakie obecnie napotyka przystąpienie Wielkiej Brytanii do EWG, Francuzi, którzy storpedowali kolejne rozmowy brukselskie, sugerują ostatnio nowe rozwiązanie, aby wyjść z dotychczasowego impasu. Rozwiązanie to ma polegać na stowarzyszeniu się EFTA ze Wspólnym Rynkiem. Sądząc jednak z bardzo chłodnej reakcji na tę propozycję ze strony brytyjskich sfer rządowych i gospodarczych, projekt ten (w obecnej przynajmniej wersji) nie ma większych szans powodzenia.

Aby zdać sobie sprawę z trudności w tym przedmiocie, należy przede wszystkim podkreślić zasadniczą różnicę istniejącą między koncepcją strefy wolnego handlu a koncepcją wspólnego rynku. Niewątpliwie oba te rozwiązania mają na celu popieranie działalności gospodarczej, pełne zatrudnienie, wzrost wydajności pracy, możliwie najlepsze wykorzystanie zasobów i ustabilizowane finanse. W obu przypadkach chodzi również o stopniowe rozbrojenie celne, likwidację systemu kontyngentów i innych ograniczeń w handlu między krajami członkowskimi (tzw. handlu wewnątrzstrefowym), ale w wypadku EFTA poszczególni partnerzy zachowują własną taryfę celną w stosunku do krajów trzecich, natomiast kontrahenci Wspólnego Rynku przerzucają granice celne, które dotąd przebiegały wzdłuż granic politycznych państw na granice bloku gospodarczego. Mniejszy stopień „zintegrowania” EFTA pociąga za sobą ko-

³ Por. „The Economist” z dnia 27 X 1962 r. — *Time and the Seven*.

nieczność ścisłej reglamentacji w zakresie świadectw pochodzenia towarów, będących przedmiotem transakcji między krajami członkowskimi, celem uniknięcia tego, by import z krajów trzecich nie dokonywał się za pośrednictwem jednego z członków, który ma najniższą taryfę.

Poza tym EFTA ogranicza się do swobodnej wymiany tylko artykułów przemysłowych, rozpiętość bowiem cen produktów rolno-spożywczych w łonie tego ugrupowania jest zbyt duża. Jak wiadomo, Wspólny Rynek obejmuje również rolnictwo. W styczniu 1962 r. podjęte zostały nowe decyzje w zakresie przyszłej polityki rolnej Wspólnego Rynku. Uzyskany kompromis wpływał jednak nie tyle z uzgodnionego stanowiska układających się stron, ile spowodowany był presją sytuacji politycznej, która wymagała decyzji, pozwalających na podjęcie uchwały o rozpoczęciu drugiej fazy integracji EWG. Najtrudniejsza ale też pociągająca za sobą najwięcej istotnych konsekwencji, jest sprawa zrównania cen artykułów rolnych w ramiach „szóstki”. Akcja ta ma być przeprowadzona w ciągu siedmiu i pół lat, poprzez powolne obniżanie cen wysokich (np. zachodniemieckich) i w tym samym tempie realizowane podwyższanie cen niskich (np. francuskich). W wyniku tych zmian ma być osiągnięty po 7,5-letnim okresie przejściowym pewien średni, dzisiaj jeszcze dokładnie nie znany, jednolity we wszystkich krajach „szóstki” poziom cen artykułów rolnych. Porozumienie zawarte między krajami Wspólnego Rynku w sprawach rolnych zawiera wiele klauzul i zastrzeżeń, co powoduje, iż bezpośrednie skutki objęcia wspólną polityką cen i handlu zagranicznego produkcji rolnej nie dadzą się odczuć natychmiast.

Odkąd konkurencja ze strony „szóstki” stawała się coraz groźniejsza, inicjatorzy konwencji sztokholmskiej, ustanawiającej EFTA, starali się przystosować tempo zniżek własnych taryf celnych do zniżek wprowadzanych przez kraje EWG⁴.

Przypatrzmy się z kolei, jak w omawianym kontekście przedstawiają się kierunki brytyjskiego eksportu i importu.

Eksport Wielkiej Brytanii w roku 1962 nie wykazał oczekiwanej prężności, gdyż wzrósł w tym okresie tylko o 3%, z 3,681 mln funtów szterlingów do 3,792 mln fob. Jest to, notabene, najmniejszy wzrost od czasu recesji gospodarczej z 1958 r.

Import w omawianym okresie wzrósł o 2%, z 4,395 mln funtów szterlingów do 4,492 mln cif.

Tabela na stronie 122 zilustruje kształtowanie się wartości eksportu i importu Wielkiej Brytanii w latach 1961 i 1962 w odniesieniu do krajów

⁴ Pierwsze obniżenie stawek celnych w łonie krajów EFTA o 20% nastąpiło 1 VII 1960 r. (stawkami wyjściowymi są z reguły stawki obowiązujące 1 I 1960 r). W dniu 31 X 1962 r. ogólna obniżka osiągnęła już 50%.

strefy szterlingowej, krajów EWG, krajów EFTA, Ameryki Północnej i Ameryki Łacińskiej⁵.

Obszar	Eksport		Import	
	1961 £ mln fob	1962 £ mln fob	1961 £ mln cif	1962 £ mln cif
Strefa szterlingowa	1,401	1,342	1,470	1,501
EWG	613	720	677	709
EFTA	482	517	554	551
Ameryka Płn.	505	518	834	826
Ameryka Łacińska	167	161	279	298
Razem	3,682	3,792	4,395	4,492

Z tabeli wynika, że obroty Wielkiej Brytanii z krajami EWG wykazują znacznie większą dynamikę aniżeli obroty z blokiem szterlingowym, pozostałymi partnerami EFTA oraz krajami półkuli zachodniej.

Polityka dyskryminacji prowadzona przez kraje Europejskiego Wspólnego Rynku (głównie w dziedzinie cel i kontyngentów importowych) w stosunku do świata zewnętrznego, dała się już mocno we znaki gospodarce Stanów Zjednoczonych i krajów Europejskiej Strefy Wolnego Handlu i może okazać się fatalną w swych skutkach dla gospodarki japońskiej.

Ewentualne poszerzenie ram Europejskiego Wspólnego Rynku skłoni prawdopodobnie Stany Zjednoczone i Kanadę do ściślejszego gospodarczego zespolenia się oraz zmusi Japonię do zmontowania pod swoją egidą nowego, trzeciego wielkokapitalistycznego ugrupowania, skupiającego niektóre kraje Azji południowo-wschodniej (w miejsce obecnego luźnego klubu państw Azji południowo-wschodniej, tzw. Seato). Powołanie do życia nowych systemów scalenia gospodarczego pod hegemonią USA i Japonii będzie dalszym dowodem pogłębiania się wewnętrznych sprzeczności kapitalizmu oraz narastania konfliktów między wysoko rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi — tym razem już w skali światowej.

Rozważania powyższe nie upoważniają jednak do wniosku, że dalszy rozwój procesów integracyjnych jest z góry skazany na niepowodzenie. Wprost przeciwnie, sądzić należy, że Wielka Brytania, zachęcona przez Stany Zjednoczone (ze względów natury politycznej), i w ślad za nią pozostali partnerzy „siódemki” europejskiej ostatecznie przystąpią do

⁵ Tablica zapożyczona z „The Economist”, z dnia 26 I 1963 r., s. 336.

Europejskiego Wspólnego Rynku — mimo fiaska szeregu kolejnych konferencji brukselskich⁶.

Oceniając ogólnie okres sześciu lat, jaki upłynął od czasu podpisania traktatu rzymskiego, na podstawie którego powołany został do życia Europejski Wspólny Rynek, należy stwierdzić, że organizacja ta doprowadziła do przesunięcia równowagi światowej potęgi ekonomicznej państw kapitalistycznych i grozi Stanom Zjednoczonym utratą ich dotychczasowej supremacji.

Warto również zwrócić uwagę na wyłaniający się stopniowo nowy aspekt działania EWG pod postacią pojawienia się ponadnarodowej władzy (z siedzibą w Brukseli).

Władza ta, zajmująca się dotychczas takimi sprawami, jak ceny artykułów rolnych, taryfy celne, zatrudnienie — dąży obecnie do roli czynnika decydującego o polityce monetarnej i szczegółowym planowaniu ekonomicznym.

Organem wykonawczym jest dziewięcioosobowa Komisja, w skład której wchodzi 2 Francuzów, 2 Niemców, 2 Włochów, 1 Belg, 1 Holender i 1 Luksemburczyk. Zasiadają oni w tej Komisji nie jako reprezentanci swych rządów, ale jako indywidualne osobistości. Senatem tej organizacji jest Rada Ministrów, stanowiąca jak gdyby stałe zebranie ministrów wchodzących w skład gabinetu sześciu państw.

Izbą Reprezentantów jest „parlament europejski” zbierający się okresowo w Strassburgu. Tworzy go 142 członków pochodzących z parlamentów krajowych państw zrzeszonych w EWG. Parlament europejski stanowi jedynie trybunę dyskusji, inicjatywa bowiem spoczywa wyłącznie w rękach Komisji.

Komisja pokonała już szereg trudności związanych z nawykami starego nacjonalizmu i — według oświadczenia przewodniczącego, prof. W. Hallsteina — zamierza dalej kroczyć po tej drodze.

Usunięcie wewnętrznych barier celnych na wyroby przemysłowe i przystosowanie ich do wspólnej zewnętrznej taryfy celnej dokonane zostało na dwa lata przed ustalonym terminem⁷.

Komisja czyni wysiłki w kierunku zakończenia procesu scalenia

⁶ W wyniku wspomnianego fiaska państwa EFTA po dłuższym okresie bezczynności i wyczekiwania zmobilizowały się i usztywniły swe stanowiska wobec EWR. W lutym b.r. na konferencji w Genewie przedstawiciele państw EFTA osiągnęli porozumienie co do konieczności przyspieszenia tempa obniżania taryf celnych w obrotach między krajami członkowskimi. Ponadto wszystkie kraje członkowskie — prócz Austrii — postanowiły, że nie będą szukały porozumienia z Europejską Wspólnotą Gospodarczą.

⁷ Por. L. Jankowiak, *Plan Baumgartnera (francuska koncepcja światowych umów towarowych)* „Gospodarka Planowa”, 1962, nr 12.

EWG już z początkiem 1967 r. (zamiast w roku 1970, jak to początkowo zaplanowano).

Z wypowiedzi rzeczników EWG wynika jednak, że „Unia Celna” jest jedynie punktem wyjścia do głównego celu tej organizacji, a mianowicie utworzenia „Unii Ekonomicznej”. Aby cel ten osiągnąć, rządy narodowe, które już zrezygnowały ze swych uprawnień przy ustalaniu poziomu taryf celnych, będą z kolei musiały zrezygnować również ze swych innych prerogatyw, które mają decydujący wpływ na gospodarkę.

Komisja już ingeruje daleko w sprawy rolnictwa i wydała ostatnio szereg zarządzeń, które mają na celu wzmocnienie polityki EWG w tej dziedzinie, inicjując w ten sposób drugą fazę integracji.

Komisja opracowała już również projekt zarządzeń dotyczących gwarancji wolnego ruchu siły roboczej — obwarowany zresztą wielu klauzulami ochronnymi. Komisja wdzierą się również w dziedzinę najbardziej zarezerwowaną dotąd dla rządów krajowych — a mianowicie w dziedzinę polityki podatkowej. Jej zdaniem, sześć istniejących obecnie oddzielnych systemów podatkowych bardzo różni się pod względem zasad i szczegółów i w dużym stopniu przeszkadza w wymianie handlowej i w dziedzinie inwestycji.

Istnieją ponadto daleko sięgające plany w dziedzinie monetarnej. Dotyczą one m. in. prowadzenia wspólnej polityki w zakresie stopy procentowej, emisji banknotów, rezerw monetarnych i parytetów wymiennych walut. Wszystko to powinno stopniowo doprowadzić do wspólnej polityki rezerw i w efekcie do utworzenia waluty EWG.

Celem ostatecznym jest utworzenie „Unii Politycznej”, tzn. federalnej Europy z europejskim parlamentem. Rzecz jasna, te dalekosiężne i brzemiennie w skutki (jeśli zostaną zrealizowane) plany są najbardziej kontrowersyjne w łonie Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. Tym niemniej należy stwierdzić, że problematyka europejskiej unii politycznej sprowadzona została ze sfery mglistych rozważań teoretycznych na grunt realny i że będziemy o niej dużo słyszeć i czytać już w najbliższym czasie.

Dla krajów gospodarczo nierozwiniętych znalezienie się w orbicie wspomnianych ugrupowań — bądź to wskutek już istniejących powiązań z poszczególnymi państwami bloków, bądź też stosowania polityki nacisku polityczno-gospodarczego — będzie oznaczało wkroczenie w fazę neokolonializmu i opóźnianie procesów uprzemysławiania.

W chwili obecnej w postawie krajów gospodarczo nierozwiniętych wobec Europejskiego Wspólnego Rynku można znaleźć elementy samoobrony, kontrofensywy lub adaptacji.

Z punktu widzenia politycznego pierwszą płaszczyzną samoobrony krajów gospodarczo nierozwiniętych ma rzekomo stanowić Organizacja

do Spraw Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (tzw. OECD), która z dniem 10 X 1961 r. formalnie przejęła agendy dawnej Organizacji dla Europejskiej Współpracy Gospodarczej (tzw. OEEC) ze Stanami Zjednoczonymi i Kanadą jako pełnoprawnymi członkami. W krajach tych lansuje się poglądy, jakoby właśnie na tym forum istniały szanse wywalczenia ustępstw ze strony krajów wysoko uprzemysłowionych wobec krajów gospodarczo nierozwiniętych.

Sfery gospodarcze w Stanach Zjednoczonych chętnie widziałyby w OECD instancję pełniącą funkcje jak gdyby naczelnego dowództwa ekonomicznego krajów kapitalistycznych. Na razie jednak statut OECD wyznacza tylko ogólne ramy działalności tej organizacji, szczegółowe bowiem sprecyzowanie jej zadań i obowiązków — wymagające mozolnych pertraktacji między poszczególnymi partnerami — odłożone zostało na okres późniejszy.

Wielka Brytania i „szóstka”, jak dotąd przynajmniej, nie wykazują wielkiej gorliwości dla OECD. Kraje te obawiają się, że zbyt wielkie poszerzenie ram Wspólnego Rynku, prowadzące do tzw. „mondializacji”, aby użyć modnego obecnie na Zachodzie określenia, miały prowadzić do wzmocnienia istniejącego bloku, spowodować może jego osłabienie.

Drugą płaszczyznę samoobrony stanowić może GATT, organizacja obejmująca także kilkanaście krajów słabo rozwiniętych. Ostatnio kraje te za pośrednictwem GATT wywalczyły szereg ustępstw ze strony gospodarczo rozwiniętych partnerów (głównie w dziedzinie przetargów celnych), ale dotychczasowe wyniki nie uprawniają do optymizmu.

Najwięcej natomiast elementów kontrofensywnych znaleźć można w postawie państw Ameryki Łacińskiej. W czerwcu ubiegłego roku dyrektor OPA (Organizacja Państw Amerykańskich) złożył oświadczenie, w którym zagroził, że w wypadku dyskryminowania przez „szóstkę” importu pochodzącego z krajów tego półkontynentu, kraje Ameryki Łacińskiej zmuszone zostaną do podjęcia „drastycznych kroków odwetowych”. Jak się później okazało, rokowania prowadzone przez przedstawicieli OPA z władzami EWG przyniosły, częściowo także na skutek nacisków Waszyngtonu, pewne złagodzenie kursu, a elastyczne sformułowania protokołów końcowych na ostatniej konferencji kawowej⁸ wskazywałyby na to, że w tej tak newralgicznej dla Ameryki Łacińskiej sprawie, „szóstka” liczy się jednak z potrzebą kompromisu. Pewne elementy kontrofensywne znaleźć można także w realizacji panamerykańskiej strefy wolnego handlu — LAFTA oraz w polityce gospodarczej bloku krajów Ameryki Centralnej (tzw. krajów bananowych).

Znaczenie rynku europejskiego jako naturalnego ujścia dla nadwyżek

⁸ Por. „International Commerce”, Waszyngton, 23 VII 1962 r., s. 12.

produkcyjnych (surowce i artykuły rolno-spożywcze) nierozwiniętych gospodarczo krajów Ameryki Łacińskiej jest bardzo duże. W istocie rzeczy wyłanianie się nowych systemów scalenia gospodarczego na kontynencie amerykańskim przypisać należy w dużej mierze nie tylko inspiracji i przykładowi płynącemu z Europy, ale i instynktowi samoobrony. Państwa Ameryki Łacińskiej pragną wzmocnić w zaostrzającej się walce konkurencyjnej na rynkach światowych swą pozycję gospodarczą, przede wszystkim wobec Europy i Ameryki Północnej. Szczególnie zapowiedzi prowadzenia nowej polityki agrarnej w łonie państw europejskich „szóstki” wzniciły na nowo, tylko chyba w jeszcze bardziej ostrej formie, stary spór prowadzony na terenie GATT między krajami gospodarczo nierozwiniętymi, eksportującymi produkty rolne, a krajami wysoko uprzemysłowionymi, które przy pomocy odpowiedniej polityki taryf celnych pragną chronić rodzime rolnictwo.

Formą adaptacji jest przyjęcie statusu stowarzyszenia z EWG i zabezpieczenie sobie wynikających stąd rzekomo korzyści w unii celnej przy jednoczesnej, częściowej lub całkowitej rezygnacji z suwerenności, szczególnie w sferze polityki handlowej. Na drogę tę wkroczyły kraje centralnej Afryki.

Ponieważ nowa konwencja o stowarzyszeniu między EWG a jej afrykańskimi partnerami jest obecnie przedmiotem wielu konferencji, a nawet poważnych tarć między krajami Afryki i EWG, jak i w łonie poszczególnych państw Europejskiego Wspólnego Rynku⁹ — problematyce wzajemnych stosunków gospodarczych EWG — Afryka należy poświęcić specjalną uwagę.

Wewnętrzne trudności i sprzeczności interesów imperialistycznych grup różnych odcieni, występujące w łonie Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, uwidoczniają się ze szczególną ostrością w stosunkach ekonomicznych pomiędzy krajami „szóstki” europejskiej z jednej i gospodarczo nierozwiniętymi ekskolonialnymi krajami Afryki, a w szczególności z blokiem byłych kolonii francuskich.

Spośród 18 państw stowarzyszonych w momencie wejścia w życie układu rzymskiego, 14 znajdowało się pod francuską administracją: Dahomej, Wybrzeże Kości Słoniowej, Gabon, Kamerun, Kongo-Brazzaville, Madagaskar, Mali, Mauretania, Niger, Górna Wolta, Senegal, Togo, Czad, Republika Środkowo-Afrykańska. Następne 3 państwa, a mianowicie Kongo-Leopoldville, Rwanda i Burundi, wyłoniły się z belgijskiego obszaru kolonialnego, a Somalia — z włoskiego¹⁰.

⁹ Por. artykuł *Europe and Africa*, „The Economist” z dnia 12 III 1963 r., s. 780.

¹⁰ 20 XII 1962 r. sześciu kierowników delegacji w Radzie Ministrów EWG i szefowie delegacji ministerialnych 18 stowarzyszonych państw afrykańskich łącznie z Madagaskarem parafoowało nową konwencję o stowarzyszeniu, opracowaną

W wyniku ruchu narodowyzwoleńczego kraje te uzyskały co prawda w okresie ostatnich paru lat niepodległość, są jednak w dalszym ciągu gospodarczo całkowicie uzależnione — zwłaszcza od byłej metropolii, tj. Francji.

Ostatnio jesteśmy świadkami procesu stopniowego przekształcania się „opiekuństwa” nad krajami afrykańskimi, sprawowanego dotychczas przez Francję, w kuratelę działającą pod patronatem EWG.

Rzecz jasna, potężne grupy oligarchii finansowej w Niemczech Zachodnich i pozostałych krajach Wspólnego Rynku nie mogą ad infinitum tolerować sytuacji, w której zintegrowana na kontynencie europejskim Francja rezerwowałaby tylko wyłącznie dla siebie eksploatację swego byłego „lenna” kolonialnego. Francja jednak zaczyna być skłonna — za cenę większej „solidarności europejskiej” oraz większej stabilności politycznej i gospodarczej — poświęcić część swoich prerogatyw kolonialnych, których dotąd tak zazdrośnie strzegła, na rzecz pozostałych partnerów Wspólnego Rynku.

Biorąc pod uwagę antagonistyczny charakter gospodarki imperialistycznych grup narodowych, potrzebne będą jednak jeszcze mozolne pertraktacje i prawdopodobnie sporo czasu upłynie zanim dojdzie do przekształcenia „strefy wpływów metropolii francuskiej” na „strefę wpływów supermetropolii europejskiej”.

Sądzić również należy, że mimo występowania sprzeczności interesów między europejskimi potęgami imperialistycznymi, czynione będą duże wysiłki w kierunku wygładzania problemów spornych, aby móc w przyszłości dążyć do utworzenia kolektywnej strefy wpływów europejskiej „szóstki”, która by swym zasięgiem obejmowała m. in. kontynent afrykański.

Zarysowujący się wyraźnie konflikt między wymogami rozwoju społeczno-gospodarczego krajów afrykańskich i podstawowymi interesami wielkich grup monopolistycznych EWG, będzie się — w miarę upływu czasu — pogłębiał. Tak zwana „europejska” droga rozwoju krajów afrykańskich jeszcze w silniejszym stopniu podkreśla podporządkowany charakter ich gospodarki, mimo pewnych wstępnych, doraźnych koncesji poczynionych ze strony propagatorów koncepcji wspólnoty euro-afrykańskiej, w celu pozyskania sobie zwolenników na kontynencie Afryki i dla lepszego zawałowania swych planów na dalszą metę.

na okres pięcioletni. Konwencja wchodzi w życie pierwszego dnia miesiąca po dacie złożenia instrumentów ratyfikacyjnych przez państwa członkowskie EWG i co najmniej 15 państw stowarzyszonych (por. „Neue Züricher Zeitung” z dnia 4 I 1963 r.). Z kunktatorskiej postawy w tej sprawie Włoch i Hondanii (po fiasku ostatnich rozmów brukselskich) sędzić należy, że moment ratyfikacji nowej konwencji jest jeszcze dość odległy. Holandia pragnie ponadto włączenia do bloku 18 stowarzyszonych krajów afrykańskich innych państw kontynentu afrykańskiego.

Rozwój gospodarczy krajów afrykańskich uzależniony jest w dużej mierze od szeregu czynników wewnętrznych. Do najważniejszych z nich należą: sprawowanie przez państwo ścisłej kontroli nad procesami akumulacji, podejmowanie przez państwo decyzji w zakresie wyboru nowych inwestycji (tj. preferowania inwestycji rozwojowych), prowadzenie odpowiedniej polityki w dziedzinie handlu zagranicznego itp., nie mówiąc już o przeprowadzeniu szeregu reform strukturalnych (np. reformy rolnej).

Tymczasem perspektywy zawarte w propozycjach EWG pozostają w jaskrawej sprzeczności z wszystkimi wyżej wymienionymi aspektami polityki gospodarczej państw rozwijających się.

Weźmy dla przykładu dziedzinę programu industrializacji kraju i nowych inwestycji. Afrykańskie kraje stowarzyszone w EWG zabiegające o pomoc finansową zobowiązane są złożyć szczegółowe projekty, które są dokładnie badane przez, specjalną komisję Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. Dopiero po ich ewentualnej aprobacie następuje przydzielenie odpowiednich kredytów z FEDOM (Europejski Fundusz Rozwoju Krajów Zamorskich). W sytuacji wyżej opisanej kraje udzielające pomocy finansowej (a wśród nich zwłaszcza Francji i NRF) mogą wywierać i istotnie wywierają przemożny wpływ na politykę inwestycyjną stowarzyszonych krajów afrykańskich. Tylko bowiem takie projekty mają szanse aprobaty, które nie stoją w sprzeczności z interesami wielkiego przemysłu EWR. Jak dotychczasowe doświadczenia wskazują, gros funduszy na cele rozwojowe krajów afrykańskich FEDOM przeznaczają na inwestycje infrastrukturalne i tzw. „inwestycje socjalne” — to znaczy na takie przedsięwzięcia, których prywatne monopole działające na terenie państw afrykańskich nie mogą albo nie mają ochoty bezpośrednio same finansować¹¹.

Ponadto, w związku ze stopniowym przesuwaniem się ośrodka kontroli w zakresie udzielania kredytów pomocowych z dotychczasowej metropolii, tj. Francji, na kraje EWG — resztki mniej lub więcej swobodnej dyspozycji przyznanymi kredytami stają się dla krajów afrykańskich całkowicie iluzoryczne.

W nieco innym świetle przedstawia się sprawa budowy (lub rozbudowy) niektórych gałęzi przemysłu produkującego artykuły konsumpcyjne (zwłaszcza przemysłu tekstylnego i środków żywności), a to w związku z zainteresowaniami prywatnego kapitału w tzw. inwestycjach szybko rentujących się. Kapitały te — jak dotąd — znajdowały szerokie ujście w licznych przedsięwzięciach tego typu w Europie, w związku z dobrą powojenną koniunkturą na wspomniane artykuły. Banki jednak

¹¹ M. L. Demeys, *L'indépendance des pays africains favorise-t-elle leur développement?* „Economie et Humanisme”, nr 135, s. 80—82.

(tak prywatne, jak i z udziałami państwowymi), które kontrolują finansową działalność inwestycyjną, odnoszą się zazwyczaj z wielką rezerwą do operacji inwestycyjnych na kontynencie afrykańskim. Stopa procentowa kredytów udzielanych krajom afrykańskim jest z reguły znacznie wyższa od przeciętnie obowiązującej, a ponadto żądają one szeregu gwarancji o charakterze finansowym i politycznym. Koła finansowe, w szczególności w NRF, domagają się szeroko rozbudowanego systemu gwarancji i reasekuracji dla kapitałów inwestowanych w tzw. „strefach niestabilnych”¹².

Wbrew licznym trudnościom, dochodzi, rzecz jasna, do transferu kapitałów z EWG do krajów afrykańskich, ale zawsze tylko pod dwoma warunkami:

1. nowe przedsięwzięcia inwestycyjne muszą odznaczać się dostateczną rentownością, a ryzyko z nimi związane możliwe do przyjęcia (tzn. że produkcja nowo budowanego przemysłu nie może być konkurencyjna w stosunku do podobnej produkcji europejskiej); jednocześnie sytuacja polityczna kraju kredytobiorcy jest względnie ustabilizowana,

2. chłonność lokalnego rynku musi być dostatecznie silna, aby zapewnić zbyt wyprodukowanym towarom (co jednocześnie zakłada odpowiedni rozwój miejscowej bazy surowcowej, głównie w dziedzinie surowców pochodzenia rolniczego).

W tym stanie rzeczy staje się sprawą jasną, że związanie się z Europejskim Wspólnym Rynkiem nie może w sposób zasadniczy wpłynąć na zmianę aktualnie istniejącej w krajach afrykańskich struktury gospodarki narodowej. Programy i plany uprzemysłowienia pozostaną nadal podporządkowane interesom wielkich monopolii europejskich.

Spójrzmy z kolei, jak przedstawiają się w omawianym kontekście perspektywy handlu zagranicznego.

Niekorzystna struktura eksportu stanowi cechę wspólną wszystkich krajów afrykańskich, a dla większości spośród nich — dysproporcje między zdolnością do importu a szybko rosnącymi potrzebami importowymi (plany rozwoju gospodarczego, deficyt zbożowy i paliwowy, wysoka stopa przyrostu naturalnego ludności) urastają do rangi „wąskiego gardła”.

Uzyskanie niepodległości przez kraje ekskolonialne powinno siłą rzeczy prowadzić do kontroli w dziedzinie obrotów handlu zagranicznego oraz stosowania tzw. otwartej polityki handlowej, pozwalającej na stopniowe poszerzenie kręgu odbiorców i dostawców zagranicznych, jak i wzbogacenie asortymentu towarów eksportowanych i importowanych.

W dziedzinie eksportu będzie to oznaczało, że państwa afrykańskie,

¹² Por. „Revue du Marché Commun” 1959, nr 15, s. 257.

znajdujące się na drodze rozwoju gospodarczego, powinny zabiegać a znalezienie trwałego ujścia dla swoich nadwyżek produkcyjnych i to po cenie ekonomicznie uzasadnionej i obowiązującej na dłuższy okres czasu.

Trzeba stwierdzić, że reprezentanci EWG rzeczywiście wskazują krajom afrykańskim na możliwości i perspektywy dalszego poszerzenia eksportu surowcowego i artykułów rolno-spożywczych typu tropikalnego lub subtropikalnego (gdyż tylko te towary na razie mogą wchodzić w grę, i co ważniejsze, tylko tym asortymentem towarowym zainteresowane są kraje Europy Zachodniej), z chwilą gdy w miejsce dotychczasowego metropolitalnego rynku Francji stanie przed nimi otworem ogromny rynek EWR. Jednocześnie jednak nie ukrywają oni wcale, że celem ich polityki gospodarczej jest osiągnięcie rozbrojenia celnego (co w konsekwencji musiałyby doprowadzić do ustalenia jednego, wspólnego poziomu cen na rynku „szóstki”) oraz likwidacja systemu preferencji i kontyngentów.

Jest więc rzeczą bardzo prawdopodobną, że eksport z afrykańskich krajów stowarzyszonych na rynek „szóstki” dozna w pierwszym okresie pewnego ożywienia — pod warunkiem, że nie napotka on na konkurencję ze strony tych samych lub podobnych towarów eksportowanych przez kraje trzecie, np. kraje Ameryki Łacińskiej lub południowo-wschodniej Azji. W postawie tych krajów wobec Europejskiego Wspólnego Rynku znaleźć można — jak wspomniano o tym wyżej — dużo elementów kontrofensywnych.

Jest jednak ponadto rzeczą pewną, że ceny dla afrykańskiego eksportu (przynajmniej z terytorium byłych kolonii francuskich) ulegną obniżce, a ich terms of trade — dalszemu pogorszeniu. To więc, co kraje te zyskają na zwiększonym eksporcie, tracą na cenach. Ale nawet tego rodzaju rozwiązanie mogłoby znaleźć pewne usprawiedliwienie w przypadku, gdyby dostęp do europejskich rynków zbytu był zagwarantowany na dłuższy okres czasu, a ceny kształtowały się na poziomie konkurencyjnym (w stosunku do podaży tych samych artykułów ze strony krajów trzecich). Tymczasem realizacja tych właśnie dwóch postulatów jest bardzo problematyczna. Jest bowiem rzeczą dowiedzioną, że chłonność rynków krajów wysoko uprzemysłowionych na surowce i pewne artykuły pochodzenia „kolonialnego” wykazuje tendencję malejącą. Jest to wynikiem: wypierania wielu surowców, dotąd importowanych, przez surowce zastępcze, produkowane w krajach uprzemysłowionych; oszczędnej gospodarki importowanymi surowcami oraz rozwoju produkcji syntetycznej i wzmoczonej produkcji rolniczo-spożywczej w kraju.

Podobnie kraje afrykańskie nie mają i nie mogą mieć żadnej gwarancji, że ceny płacone przez kraje EWR za ich eksport będą cenami

„godziwymi”. Wprost przeciwnie, interesy wielkich monopoli i karteli działających pod patronatem EWG, przemawiają za poszukiwaniem najtańszego źródła zakupu surowców.

Nie lepiej dla gospodarki krajów ekskolonialnych przedstawia się sprawa importu. Wiadomo powszechnie, że przedmioty konsumpcyjne wyprodukowane w krajach wysoko uprzemysłowionych mają bardzo poważny udział w globalnym imporcie krajów ekskolonialnych. Te dobra o charakterze konsumpcyjnym — niezależnie od tego, czy będą to artykuły konsumpcji bieżącej lub towary konsumpcyjne o charakterze trwałym — są w znacznej części przeznaczone dla stosunkowo nielicznej kategorii ludzi dobrze sytuowanych. W tym stanie rzeczy można wysunąć tezę, że nawet w perspektywie rozwoju w ramach dotąd tam panującego ustroju kapitalistycznego, opartego na akumulacji wewnątrz krajowej, obecność na rynku wewnętrznym tak dużej masy towarów konsumpcyjnych, importowanych i sprzedawanych po cenach obowiązujących na rynkach zaawansowanych państw kapitalistycznych — musi prowadzić do ubytku substancji majątkowej, do „przejedzenia” dużej części dochodu narodowego, która mogłaby zapewne być przeznaczona na wzrost potencjału inwestycyjnego.

W okresie dobrej koniunktury istnieje co prawda teoretyczna możliwość importu inwestycyjnego, ale jednocześnie działają silne bodźce w kierunku rozwijania monoprodukcji na eksport oraz sprowadzania dóbr luksusowych. W okresie natomiast kryzysu (spowodowanego często załamaniem się ceny eksportowanego produktu monokulturowego lub nadmierną koncentracją inwestycji w monoprodukcji) jest już za późno, aby podejmować przebudowę struktury gospodarczej kraju, tym bardziej że rodzimi obszarnicy i kapitaliści reagują na kryzys zwiększeniem tezauryzacji, co — rzecz jasna — prowadzi tylko do pogłębienia kryzysu.

W tym stanie rzeczy można stwierdzić, że „recepta” rozwoju dla krajów afrykańskich, zalecana przez kraje EWR, nie może prowadzić do dobrych wyników. Jest ona pomyślana przede wszystkim pod kątem widzenia egoistycznych interesów krajów Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, które pragną możliwie najdłużej zachować dla siebie monopol w zakresie produkcji środków produkcji.

Najlepsza więc droga, która pozostaje dziś otwarta dla afrykańskich krajów ekskolonialnych, to droga wkroczenia na tory polityki szybkiego uprzemysłowienia kraju oraz protekcjonizmu celnego (w skali kraju lub też poszczególnych systemów scalenia gospodarczego).

Kraje afrykańskie (podobnie jak w ogóle kraje gospodarczo nierozwinięte) powinny więc we własnym interesie odrzucić wszelkie postulaty „liberalizacji” handlu, tak usilnie propagowanej przez rozwinięte mocarstwa kapitalistyczne. Teorie wolnego handlu stanowią bowiem rekwizyt

nadbudowy ideologicznej kapitalizmu, próbujący utożsamić interesy ogółu z interesami garstki najbardziej rozwiniętych krajów.

Dużym bodźcem w rozwoju gospodarczym krajów afrykańskich mogłaby rzeczywiście być międzynarodowa wymiana towarowa (przy zachowaniu zasady bardziej wszechstronnego i zrównoważonego rozwoju sił wytwórczych). Wymagałoby to jednak jej usprawnienia, a zwłaszcza wprowadzenia państwowego monopolu handlu zagranicznego oraz kontroli w zakresie rozliczeń dewizowych.

W świetle powyższych rozważań należy stwierdzić, że związanie się z krajami EWR, w których produkcja przemysłowych dóbr konsumpcyjnych jest w pełnym rozwoju, a ich rynki wewnętrzne zdradzają już pewne symptomy nasycenia, nie może leżeć w interesie krajów afrykańskich.

W swoich poczynaniach na kontynencie afrykańskim kraje EWR posiadają jednak silne atuty, które sprawiają, że gospodarczo nierozwinięte kraje Afryki mają w pewnym sensie ograniczone możliwości samodzielnego działania.

Zaliczyć do nich należy przede wszystkim długoletnie więzy gospodarcze, datujące się od początków okresu kolonialnego podporządkowania, oraz słabość struktury politycznej i socjalnej krajów ekskolonialnych. Kraje te (wskutek świadomej i celowej polityki mocarstw kolonialnych) nie dysponują dzisiaj niezbędnymi kadrami ludzkimi, które mogłyby przejąć w swe ręce kierownictwo poszczególnymi działami gospodarki narodowej oraz zainicjować program industrializacji na kontynencie afrykańskim.

Konkludując rozważania na temat wzajemnych stosunków gospodarczych EWR—kraje ekskolonialne, należy stwierdzić, że istnieją w chwili obecnej czynniki, które przemawiają i działają na korzyść wiązania się afrykańskich krajów z Europejskim Wspólnym Rynkiem, Do najważniejszych z nich należy zaliczyć:

- angażowanie się kapitałów EWR w Afryce,
- kontynuacja typowej z okresu kolonialnego gospodarki eksploatacyjnej (o charakterze ekstensywnym) i struktury eksportu i importu,
- obawa przed zamknięciem dostępu do rynków europejskich, które nadal pozostają najważniejszymi odbiorcami eksportu afrykańskiego,
- chęć skorzystania z taryf ulgowych i systemu preferencji EWG i jednocześnie obawa przed coraz to groźniejszą konkurencją ze strony krajów trzecich,
- niechęć rządów krajów afrykańskich do rezygnacji z „pomocy finansowej”, potrzebnej m. in. do równoważenia budżetów i zapewnienia stabilności monetarnej, zwłaszcza w okresie nabrzmiewania wydatków w związku z poszerzaniem się agend rządowych.