

LUDWIK JANKOWIAK

KOOPERACJA GOSPODARCZA KRAJÓW SOCJALISTYCZNYCH I KAPITALISTYCZNYCH

Handel zagraniczny krajów socjalistycznych osiągnął już tak znaczne rozmiary, zarówno z punktu widzenia wpływu na rozwój całej ich gospodarki narodowej, udział w dochodzie narodowym, jak i z punktu widzenia jego powiązań z systemem międzynarodowego podziału pracy, że zagadnienia z nim związane należą do pierwszoplanowych w obecnej polityce gospodarczej tych państw. Tym samym można mówić o stale pogłębiającej się zależności ich gospodarki od wymiany z zagranicą.

Tempo wzrostu obrotów z zagranicą w krajach RWPG ma ulec znacznemu przyspieszeniu i będzie przewyższać tempo przyrostu dochodu narodowego oraz produkcji przemysłowej. Ma to już być trwała prawidłowość w gospodarce socjalistycznej i nie należy wykluczać ewentualności, że faktyczne tempo wzrostu eksportu będzie nawet wyższe, niż zakładamy obecnie. Realizacja tych zadań nie będzie jednak sprawą łatwą — ani w odniesieniu do krajów naszego obozu, ani tym bardziej w odniesieniu do rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Już zresztą dzisiaj rozwój naszej wymiany z zagranicą napotyka na ogromne trudności. Znajdują one m. in. wyraz w zbyt powolnym wzroście wzajemnej wymiany handlowej, zwłaszcza w porównaniu ze wzrostem dochodu narodowego i produkcji przemysłowej. W zakresie struktury towarowej nacisk położony będzie na zwiększenie udziału w eksporcie wyrobów przemysłowych, głównie maszyn i urządzeń inwestycyjnych.

W okresie ostatnich lat kraje socjalistyczne czyniły i czynią duże wysiłki zmierzające do rozszerzenia i pogłębienia korzyści ze stosunków gospodarczych z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi, a wśród nich w szczególności z krajami Europy zachodniej. Wysiłki te znalazły swój wyraz w aktywnym ich udziale w dwustronnych rozmowach mających prowadzić do liberalizacji eksportu do krajów EWG i EFTA w uzyskanym przez niektóre kraje socjalistyczne członkostwie w GATT i w zakończonych rokowaniach pod nazwą Rundy Kennedy'ego.

Jako pierwsza liberalizację wprowadziła Francja od 1 stycznia 1966 r. Później import z krajów socjalistycznych, na mocy traktatów handlowych

lub jednostronnych decyzji rządów poszczególnych państw, zliberalizowali całkowicie lub częściowo nasi główni kontrahenci z tych ugrupowań: Wielka Brytania, NRF, Włochy, Szwecja itd. Dotyczy ona głównie wyrobów działu I a w mniejszym stopniu działu II. Jednakże struktura tej liberalizacji nie jest w pełni zadowalająca.

Akt przystąpienia do GATT w charakterze pełnoprawnego członka przewiduje stopniową likwidację dyskryminacyjnych ograniczeń ilościowych, obowiązujących w krajach uczestniczących w GATT w stosunku do importu z krajów nie stowarzyszonych. Zakończone w połowie 1967 r., a prowadzone pod auspicjami GATT rokowania pod nazwą Rundy Kennedy'ego przewidują obniżki celne o średniej wysokości 30% na przeważającą część wyrobów przemysłowych, których obroty roczne przedstawiają wartość 40 mld dolarów. Uzgodnione w tych rokowaniach decyzje dotyczyć będą krajów socjalistycznych na zasadzie posiadanej aktualnie z większością krajów GATT klauzuli największego uprzywilejowania oraz uprawnień nabytych w wyniku akcesu do GATT w charakterze pełnoprawnego członka. Oznaczać to będzie relatywne polepszenie pozycji krajów socjalistycznych na rynkach omawianych ugrupowań integracyjnych. Dla przykładu, wspólna taryfa zewnętrzna EWG obniżona zostanie w zakresie wyrobów przemysłowych średnio o 37 - 38% i ukształtuje się na poziomie 7 - 8%.

O tym, czy szanse te zostaną wykorzystane, zdecyduje przede wszystkim jakość naszych wyrobów. Jakość jest tu tak bardzo ważna z tego względu, że większe obniżki w ramach Rundy Kennedy'ego będą dokonane w zakresie wyrobów działu I, a więc wyrobów o dużym zindywidualizowaniu i gdzie o zakupie decyduje głównie marka i doza postępu technicznego w nich zawarta. Mniejsze obniżki będą w zakresie bardziej standardowych towarów działu IV¹. Również dlatego, że kraje tych ugrupowań bardziej liberalizują import działu I aniżeli działu IV.

W świetle powyższego można stwierdzić, że o ile nie możemy liczyć na to, by kraje Europy zachodniej udzieliły nam (tj. krajom socjalistycznym) takich preferencji celnych, jakie stosują w obrocie handlowym między sobą, o tyle daleko idąca likwidacja ograniczeń ilościowych (przynajmniej w zakresie artykułów przemysłowych) leży w sferze realnych możliwości.

Choć jednak uzyskujemy w ten sposób „teoretycznie” dostęp do rynków zachodnich, który w ogólnym rachunku uzależniony będzie od jakości towarów eksportowych, ich atrakcyjnej ceny oraz możliwie krótkich terminów dostaw i korzystnych dla zagranicznych kontrahentów warunków sprzedaży, to okoliczność ta nie wyczerpuje problemu. Liberalizacja importu do krajów EWG i EFTA zapewnia nam bowiem dostęp do ich

¹ Obniżki ceł na wyroby przemysłu maszynowego i elektrotechnicznego wyniosą 50%, papierniczego — 25%, tekstylnego — 20% (Rynki Zagraniczne nr 70/67, 76/67).

rynków tylko w sensie, formalnoprawnym. Istnieje jednak jeszcze inny, również ważny aspekt zagadnienia. Otóż rynki te opanowane są przez krajowe i międzynarodowe koncerny i wejście nowego konkurenta jest w tej sytuacji ogromnie trudne. Rozwiązaniem może tu być stworzenie takiej sytuacji, w której nasza obecność na rynkach zachodnich byłaby nie tylko konkurencją, ale równocześnie formą współpracy, korzystną dla naszych partnerów. Taką formą jest właśnie kooperacja produkcji w skali międzynarodowej. Ponieważ jest to zjawisko stosunkowo nowe w stosunkach Wschód-Zachód, a ponadto budzi wiele nieporozumień, należy mu poświęcić baczną uwagę.

Kooperacja stała się dzisiaj, tak w krajach socjalistycznych jak i kapitalistycznych, pojęciem modnym, przewijającym się w różnych wariantach poprzez dyskusję gospodarczą, pojęciem któremu w kontaktach między Wschodem a Zachodem przypada szczególne znaczenie. Kooperacja przemysłowa jako forma współpracy gospodarczej między krajami socjalistycznymi i krajami kapitalistycznymi jest konsekwencją osiągnięcia przez te kraje pewnego poziomu w rozwoju wzajemnych stosunków gospodarczych. Powstała ona ponadto na skutek potrzeby przewyższania trudności wymiany handlowej pomiędzy poszczególnymi krajami. Dotychczasowe formy wymiany okazały się już obecnie niewystarczające, nie odpowiadają bowiem możliwościom produkcyjnym i rynkowym partnerów.

W nauce międzynarodowych stosunków gospodarczych i praktyce życia gospodarczego, pod pojęciem kooperacji produkcji w skali międzynarodowej rozumie się nowe formy współpracy gospodarczej, wychodzące poza dziedzinę handlu, a które mogą rozwój wymiany handlowej znacznie przyspieszyć. Współpraca ta znajduje swój wyraz w podziale pracy między kontrahentami w różnych krajach (których liczba może być nieograniczona) według ich możliwości i potrzeb. Wokół produkcji tego samego artykułu rozwija się współpraca dotychczas niezależnych od siebie producentów, którzy — gdyby nie kooperacja — łatwo mogliby stać się konkurentami. Zasadą tej współpracy jest to, że każdy z partnerów oferuje te świadczenia i podejmuje się tych czynności w procesie wytwórczym, które potrafi wykonać lepiej i szybciej i z reguły taniej niż pozostali partnerzy.

Głównym motorem rozwoju kooperacji przemysłowej jest dążenie wielkich koncernów i innych monopolii kapitalistycznych o zasięgu światowym do coraz bardziej rozszerzonej ekspansji. Wobec trudności koncentracji kooperacja jest łatwiejszym instrumentem wiązania się partnerów, stwarza bowiem możliwość porozumienia się na różnych prawach przy wyeliminowaniu możliwości dyktatu. Przed koncernami tymi staje jednak problem, gdzie szukać partnerów dla kooperacji długofalowej i to na wielką skalę. W rozwiniętych krajach kapitalistycznych znalezienie takich kooperantów jest rzeczą trudną, w grę wchodzi tu bowiem wy-

czerpujące się rezerwy zatrudnienia oraz nieopłacalność budowy nowych zakładów produkcyjnych dla rozbudowy starych ze względu na stosunkowo wysokie koszty.

Zachód odczuwa w mniejszym lub większym stopniu trudności w zakresie siły roboczej. Tendencja ta ma charakter jak najbardziej długofalowy i znajduje odzwierciedlenie w aktywnej polityce zatrudnieniowej prowadzonej przez rządy poszczególnych krajów Europy zachodniej. Polityka taka nie rozwiązuje jednak problemu, tym bardziej, że utrudniają ją tendencja do skracania czasu pracy w niektórych gałęziach przemysłu. W rezultacie brakującą siłę roboczą uzupełnia olbrzymia emigracja do wyżej wymienionych krajów. Migracja nie jest najlepszym wyjściem z sytuacji, stwarza bowiem szereg trudnych do rozwiązania problemów o charakterze socjalno-bytowym. Migrują przeważnie robotnicy niewykwalifikowani, gdy tymczasem rozwinięte kraje Europy Zachodniej potrzebują fachowców.

Drugim problemem, obok siły roboczej, jest kwestia tworzenia i rozbudowy zakładów przemysłowych. Wybudowanie nowego zakładu jest rzeczą kosztowną. W coraz to większej ilości rejonów zagęszczenie przemysłu przekracza optimum wyznaczone przez siłę roboczą, względy transportowe, sanitarne, zaopatrzenie w wodę itp. Wyjściem z sytuacji mogłoby być inwestowanie w krajach rozwijających się bądź powierzenie istniejącym tam zakładom produkcji kooperacyjnej. Nie daje to jednak gwarancji produkcji o należytej jakości albo też może być bardzo ryzykowne ze względu na niedostateczną stabilizację polityczno-ekonomiczną w tych krajach.

Kraje socjalistyczne znajdują się w sytuacji z gruntu odmiennej. Mają one duże możliwości w przesuwanie siły roboczej i jej lepszemu wykorzystaniu, z drugiej strony odczuwają duży popyt na nową technologię i doświadczenia techniczne. W obu przypadkach względna pozycja krajów zachodnich jest raczej odmienna, dlatego obie grupy krajów można scharakteryzować jako komplementarne w odniesieniu do czynników wzrostu.

Dlaczego tak ważna jest dla nas nowoczesna technologia? Między innymi głównie dlatego, że konkurencja na współczesnym rynku światowym odbywa się coraz bardziej poprzez nowoczesność, zawartość „techniki” w produkcie. Kto chce się utrzymać na rynku światowym musi zaakceptować tę formę konkurencji, oznaczającej konieczność wydatkowania znacznych środków finansowych na prace naukowo-badawcze. Krajom o małej skali produkcji i małym rynku wewnętrznym potrzebny jest pewien rodzaj międzynarodowego podziału pracy naukowo-technicznej. Dlatego też kraje socjalistyczne interesują się rozwijaniem stosunków kooperacyjnych z zachodem.

Poza wyżej wymienionymi argumentami za kooperacją Wschód-Zachód przemawia również jeden istotny fakt. Dynamiczny rozwój gospo-

darki socjalistycznej może stać się dla Zachodu interesującym i potencjalnie ogromnym rynkiem zbytu. Rynek ów już istnieje w zakresie dóbr inwestycyjnych, ale w przyszłości poszerzy się też i o artykuły konsumpcyjne. Włączanie się do procesu inwestowania w krajach socjalistycznych i aktywizacji ich eksportu, stwarzanie tą drogą nowej siły nabywczej w dewizach, otwiera krajom zachodnim ogromne możliwości rozszerzania ich własnego eksportu.

Ogólnie można stwierdzić, że rozwój stosunków kooperacyjnych Wschód-Zachód może przyczynić się do ożywienia wymiany międzynarodowej oraz do lepszej alokacji i wykorzystania takich czynników, jak technika czy siła robocza, co powinno mieć swoje odzwierciedlenie we wpływie na rozwój gospodarki światowej jako całości². Nic więc dziwnego, że kooperacja zrobiła dużą karierę w międzynarodowych stosunkach gospodarczych. Wielcy producenci kompletnych obiektów przemysłowych, maszyn, statków, samolotów, samochodów i wielu innych towarów przemysłowych odeszli od koncentracji pionowej. Zamiast wykupywania przedsiębiorstw lub budowania nowych zakładów, co jest kosztowne i nieraz pełne ryzyka, łatwiej i bezpieczniejsze jest związać ze sobą pomocniczego producenta w kraju lub, co nas tu interesuje, zagranicą — drogą umowy kooperacyjnej. Międzynarodowa kooperacja przemysłowa oznacza więc wchodzenie różnych przedsiębiorstw produkcyjnych, działających w ramach odrębnych organizmów polityczno-ekonomicznych, w mniej lub bardziej trwałe związki produkcyjne. Podstawowymi podmiotami tej współpracy są zakłady przemysłowe. Zadania produkcyjne zostają rozdzielone pomiędzy przedsiębiorstwa w dwóch albo więcej krajach, a produkcja ma wyraźnie adresowy charakter. Pozostałe przedsiębiorstwa „nieprodukcyjne” czy instytucje (np. centrale handlu zagranicznego) zaangażowane w kooperację mają jedynie ułatwić wspólną produkcję, ale same jej nie realizują, nie są więc one podstawowymi podmiotami międzynarodowej kooperacji przemysłowej.

Współczesna praktyka kooperacyjna przybiera trzy możliwe formy: 1) umowy licencyjne, połączone z zakupem lub wymianą licencji i doświadczeń technologicznych, 2) umowy w dziedzinie budowy i eksportu maszyn, urządzeń przemysłowych oraz dostaw części, sprzętu i wytworów, stosownie do życzeń kontrahentów zachodnich, lub umowy o podejmowanie nowej czy też uzupełniającej produkcji we współpracy z przedsiębiorstwami zachodnimi w charakterze poddostawców, albo też w celu zaspokajania własnych potrzeb, 3) umowy o współpracę z przedsiębiorstwami zachodnimi w celu dostaw na trzecie rynki (chodzi tutaj głównie o zakładanie fabryk poprzez dostawy z obu stron).

Ad 1) Z trzech wymienionych rodzajów współpracy, najłatwiejszą

² A. Horoszkiewicz, *Kooperacja wyższą formą kontaktów gospodarczych*, *Handel Zagraniczny*, 1965, nr 9. St. Kuzinski, *Handel Wschód - Zachód*, *Życie Gospodarcze* 1965, nr 19.

i dlatego też często praktykowaną formę, stanowią umowy licencji produkcyjnych. Zakup licencji wymaga jednak z reguły wielu dewiz, na których wydatkowanie nie zawsze możemy sobie pozwolić. Import licencji jest niewątpliwie ważnym czynnikiem przyspieszenia postępu technicznego. Żaden kraj nie jest bowiem w stanie, przy obecnym szybkim rozwoju nauki, uprawiać wszystkich gałęzi wiedzy i rozstrzygać rozmaite problemy wyłącznie w ramach narodowych. Dlatego też w dziedzinie wynalazczości można stwierdzić istnienie pogłębiającego się stale pewnego rodzaju międzynarodowego podziału pracy. Co więcej, wszystko wydaje się wskazywać na to, że coraz większe uznanie zdobywa przekonanie o celowości i konieczności odgórnego kierowania tym działem gospodarki³. W krajach socjalistycznych rozsądny podział zadań w zakresie wynalazczości, zarówno w skali krajowej jak i międzynarodowej, prowadzony jest w ramach RWPG. Wymiana wynalazków między krajami członkowskimi RWPG dokonywana jest na podstawie dwustronnych porozumień z uwzględnieniem zabezpieczenia potrzeb i interesów obydwu stron. Obok takiej wymiany, ujętej do pewnego stopnia w ramy gospodarki planowej, istnieje szeroko rozgałęziony handel uprawnieniami patentowymi (licencjami), zwłaszcza pomiędzy krajami kapitalistycznymi oraz kapitalistycznymi i socjalistycznymi. Obok wymiany lub nabywania patentów porozumienia te obejmują coraz częściej wymianę wiedzy technicznej, możliwości wspólnych badań naukowo-technicznych i jednocześnie dostawy określonych towarów i sprzętu. Przy sprzedaży konkretnych obiektów, np. zakładów petrochemicznych lub przy dostawach większych ilości sprzętu inwestycyjnego, z reguły jako nieodłączną część transakcji traktuje się dostarczenie licencji procesów technologicznych i przeszkolenie personelu.

Niektórzy ekonomiści zachodni wyrażają opinię, że w sferze towarów konsumpcyjnych, towarów konsumpcyjnych trwałego użytku oraz materiałów budowlanych, udzielenie licencji na produkcję jest dla krajów kapitalistycznych jedyną drogą dotarcia do tego obejmującego 330 mln konsumentów rynku krajów socjalistycznych nie mającego na skutek braku dewiz pełnego dostępu do rynku światowego. Ponadto taniej jest nabyć licencję niż wynajdywać całą rzecz od nowa i mniejszym marnotrawstwem jest sprzedanie licencji niż trzymanie jej pod kluczem⁴.

Ad 2) Według Sprawozdania Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ w latach 1964- 1965 pojawiły się po raz pierwszy te nowe formy kooperacji gospodarczej między Wschodem a Zachodem. Przekraczają one tradycyjną wymianę towarów. Zawarto w tym czasie szereg umów i niektóre

³ B. Doweiko, *Kupno i sprzedaż patentów i licencji w obrocie międzynarodowym*. Polska Izba Handlu Zagranicznego, seria: Zeszyty Techniki Handlu Zagranicznego, Warszawa 1963.

⁴ A. H. Herman, *Know-how Deals Prevent Waste*, Financial Times z 8 V 1969.

z nich zaczęto realizować już na początku 1966 r. Zawarte porozumienia można podzielić na 3 rodzaje:

a) Porozumienia przewidujące stałe dostawy półfabrykatów. W większości tych przypadków produkcja jest zorganizowana na zasadzie dokumentacji klientów. Polskie centrale handlu zagranicznego zawarły na przykład 5-letnie porozumienia w sprawie dostaw odlewów i innych półfabrykatów dla brytyjskiego koncernu Numbrex, niektórych części do lodówek do NRF, części traktorów do Włoch.

b) Drugi typ porozumień polega na umowach dotyczących specjalizacji produkcji i wymiany handlowej w celu pokrycia wzajemnych potrzeb. Przykładem takiego porozumienia jest umowa zawarta między austriacką firmą Alpine Montangesellschaft a przedsiębiorstwami węgierskimi i czechosłowackimi co do wymiany częściowo walcowanej stali, aby oszczędzić sobie konieczności przebudowy stalowni i skrócić czas dostaw. Podobny typ kooperacji istnieje między przemysłami chemicznym i farmaceutycznym Węgier i Austrii⁵.

c) Trzeci typ porozumień dotyczy specjalizacji produkcji części składowych lub podzespołów oraz ich wymiana, a poszczególni partnerzy dokonują u siebie montażu produktu finalnego. Np. umowa między Polską a brytyjskim koncernem British Steelfounders and Engineers w sprawie wspólnej produkcji dźwigów typu Jones na podstawie dokumentacji brytyjskiej. Każdy z partnerów będzie produkował niektóre części i dostarczał je drugiemu. Kontrakt zawarto na 7 lat o wartości rzędu 5 mln funtów szterlingów.

Ad 3. Kooperacja sprzedaży na rynkach trzecich. Zachodnioniemiecki koncern Siemens Rheiniger Werke zawarł umowę z Węgrami w sprawie wspólnej produkcji i sprzedaży niektórych części aparatów rentgenowskich. W 1966 r. NRD i grupa firm austriackich podpisały umowę o kooperacji produkcyjnej w celu wyposażenia w niektóre urządzenia fabryk chemicznych. Polska zawarła kontrakt z firmą Rolls-Royce w sprawie zainstalowania motorów tej firmy w koparkach produkowanych w Polsce i eksportowania ich do tych krajów, w których brytyjski koncern posiada własną sieć usług. W czerwcu 1967 r. zostało zawarte porozumienie w sprawie dostaw przez brytyjską firmę Perkins motorów Diesla, które będą montowane w samochodach polskich produkowanych na eksport. Strona polska zdecydowała się na zawarcie tego porozumienia, ponieważ firma angielska zaoferowała części zamienne i oddanie do dyspozycji swojej sieci usług technicznych na wszystkich polskich rynkach eksportowych.

Dokonamy obecnie przeglądu najważniejszych inwestycji powstałych w krajach socjalistycznych, w wyniku współpracy naukowo-technicznej

⁵ S. Cseky, *Węgierskie doświadczenia kooperacyjne*, Handel Zagraniczny 1966, nr 8.

na podstawie patentów i licencji pomiędzy krajami socjalistycznymi i kapitalistycznymi. Największy rozgłos zyskała budowa fabryki Fiata, w ZSRR, wartości 320 mln dolarów. W praktyce Fiat podjął się zadania rozbudowy radzieckiego przemysłu samochodowego. Początkowa produkcja wyniesie tu 200 tys. rocznie, natomiast docelowa w 1980 r. — 800 tys. sztuk samochodów Fiat-124 z nowoczesnym silnikiem górnozaworowym. Ponadto Fiat ma powiązania z Pirelli — włoskim producentem opon samochodowych, oraz Morando, Giustina, Novarese i Olivetti, tak że może zaoferować transakcję zespołową obejmującą większość kluczowych części samochodu⁶ Budowę zakładów Fiata w ZSRR interesuje się szczególnie Olivetti, która — wydawałoby się — nie ma nic wspólnego z przemysłem samochodowym. Umowa Fiat — Związek Radziecki przewiduje jednak, że Olivetti włączy się do jej realizacji jako ważny partner, będzie bowiem spełniała funkcję „generalnego doradcy” w sprawach opracowania systemu informacji i dostarczy maszyn rachunkowych oraz niektóre skomplikowane rejestratory produkcji dla linii montażu.

Związek Radziecki zawarł również drugą poważną umowę na temat produkcji samochodów z francuską firmą Renault. Renault i Fiat posiadają porozumienia w sprawie montażu samochodów na Węgrzech i w Bułgarii. Polska i Jugosławia posiadają porozumienia o współpracy w dziedzinie produkcji Fiatów (Jugosławia — Fiat 600 i 850, Polska — Fiat 1300 i 1500). ČSSR zawarło porozumienie z Renault-Saviem o wspólnej produkcji lekkich samochodów ciężarowych. Brytyjska firma Creatons Ltd zawarła umowę z ZSRR wartości 650 tys. funtów na budowę na południe od Moskwy fabryki mas plastycznych używanych do oprawy szyb i latarni samochodowych. Na Białorusi zostanie wybudowana fabryka włókien akrylowych przez brytyjską firmę Prinex, należącą do koncernu Courtaulds, wartość transakcji 9,4 mln funtów. Brytyjska grupa ICI zawarła ze Związkiem Radzieckim umowę w sprawie produkcji nawozów, tworzyw sztucznych i włókien syntetycznych. Simons Machine Tool Corporation produkuje obecnie z zakładami Skoda ciężkie maszyny. W ogóle szereg firm brytyjskich, jak: Pilkington Bros., British Leyland, Power Gas, Humphrey and Glasgow, K. and L. Steelfounders and Engineers oraz International Computers Ltd sprzedają i kupują licencje najrozmaitszych procesów produkcyjnych w szeregu krajów Europy wschodniej⁷.

Szczególną aktywność w dziedzinie współpracy z krajami socjalistycznymi przejawia firma Krupp. Stara się ona nawiązać stosunki z Polską, Węgrami, Bułgarią, Rumunią, Jugosławią i Związkiem Radzieckim. W 1965 r. Krupp zobowiązał się do zbudowania i technicznego wyposażenia w Bułgarii fabryki włókien sztucznych wartości 14 mln dolarów. Za przykładem Kruppa poszły także inne przedsiębiorstwa zachodnie. Szwedzkie towarzystwo Alfa Laval eksportuje kompletne urządzenia dla

⁶ J. Ensor, *Big Rewards for the Motor Industry*, Financial Times z 8 V 1969.

⁷ A. H. Hermann, op. cit.

rzeźni pochodzące w 30% z Polski. Firma Electrolux wyposaża swe lodówki przeznaczone na eksport w obudowę metalową lub z tworzyw sztucznych, produkowanych w ramach kooperacji przez polskie przedsiębiorstwa. Podobne porozumienia z Polską zawarły również szwedzkie firmy IKEA (meble), SKD (łożyska kulkowe), Atvidaberg (meble), Ericsson (telefony). Także włosko-polski układ handlowy z 14 VII 1965 r. przewidyuje tego rodzaju współpracę oraz wspólny eksport na rynki trzecie, jak również planowanie i budowę urządzeń przemysłowych, uszlachetnianie surowców, wymianę informacji oraz personelu technicznego⁸. Węgierskie przedsiębiorstwo handlu zagranicznego Minex zawarło umowę z zachodnioniemiecką firmą Hermann Schwarz KG, należąca do koncernu Rhein-stahl, w sprawie wspólnej produkcji półhydraulicznych urządzeń kopalnianych oraz ze szwedzką firmą Volvo na dostarczenie maszyn do ładowania piasku w zamian za niektóre części zamienne. Fabryka obrabiarek Csepel i firma Krupp założyły wspólne zakłady przemysłowe produkujące obrabiarki ze sterowaniem liczbowym, odpowiadające najbardziej nowoczesnym wymogom - Budapeszteńskie zakłady radiowe zawarły porozumienie z zachodnioniemiecką firmą Woelke w sprawie zakupu licencji głowic magnetofonowych i całego procesu produkcyjnego, z kolei zaś niemiecka firma odkupuje rocznie 110 tys. sztuk głowic i sprzedaje je na rynkach trzecich. W 1968 r. na Węgrzech działało 16 połączonych przedsiębiorstw, utworzonych przede wszystkim razem z kompaniami zachodnimi, podjęto również kroki w celu założenia 23 dalszych przedsiębiorstw tego typu. W zaawansowanym stadium realizacji znajdowało się sześć, natomiast w sprawie pozostałych 17 prowadzono rozmowy, między innymi z Francją. Nowe przedsiębiorstwa węgiersko-francuskie miałyby na celu wzmożoną wymianę wyrobów mechanicznych, traktorów, a nawet produktów przemysłu lekkiego⁹. Zakłady im. Lenina - Skoda w Pilźnie produkują na rachunek amerykańskiego towarzystwa Simmons Machine Tool Corporation różne obrabiarki, które sprzedawane są przez firmę amerykańską, głównie w Ameryce Łacińskiej, jako wyroby firmy Simmons-Skoda. ChRL zakupiła w 1965 r. we Francji licencję na produkcję samochodów ciężarowych marki Berliet. Rumunia nabyła w tym samym roku licencję na produkcję przemysłowych motorów elektrycznych i projekt technologiczny fabryki od francuskiej firmy Cie Electro-Mecanique¹⁰. Największe bułgarskie zjednoczenie gospodarcze Balkancar utworzyło za granicą 4 towarzystwa mieszane z kapitałem prywatnym. W Holandii powstało mieszane towarzystwo Rastem, które prowadzi w krajach Europy zachodniej sprzedaż wyrobów z zakładów podległych Balkancar, a włosko-

⁸ Informacje Rynków Zagranicznych 1967 i 1968.

⁹ J. Biro, *Wywiad dla agencji MTI o nowym mechanizmie węgierskiego handlu zagranicznego*, TRS z 27 VI 1968.

¹⁰ J. P. Alain, *Biens d'equipement: Le Marché des Pays de l'Est*, L'Economie z 24 VI 1966.

-bułgarskie towarzystwo Soimimex — montaż i sprzedaż bułgarskich wózków akumulatorowych i motorowych oraz narzędzi i obrabiarek. W Casablance powstało marokańsko-bułgarskie przedsiębiorstwo pod nazwą Moped-Maroken, które prowadzi montaż, a wkrótce i produkcję motopedów Balkan 50 na licencji bułgarskiej w wersji dostosowanej do warunków miejscowych, jak również produkcję motocykli zwykłych i sportowych. Od dwóch lat działa w Tokio towarzystwo mieszane Balist utworzone przez Balkancar i firmę Tokio Trading Co. Uruchomiło ono montaż, produkcję i sprzedaż wózków akumulatorowych na kraje Bliskiego Wschodu. We Frankfurcie n. Menem działa bułgarsko-niemieckie przedsiębiorstwo handlowe Chemie-Commerz GmbH mające na celu rozwój obrotów towarowych wyrobami chemicznymi. Zjednoczenie gospodarcze Rodopa utworzyło przed 5 laty bułgarsko-etiopskie akcyjne Towarzystwo Rozwoju Morza Czerwonego, zbudowało przetwórnictwo rybne i wytwórnictwo mączki rybnej. Nowe formy współpracy nawiązały przedsiębiorstwa podległe zjednoczeniu Bulet z francuską firmą Renault. Na mocy tego porozumienia fabryki bułgarskie dostarczać będą dla Renault akumulatory samochodowe, podnośniki do wozów i koła samochodowe (felgi). Zakłady francuskie przeszkolą bułgarskich specjalistów oraz udzielą kredytów na unowocześnienie i uporządkowanie fabryk, które podejmą produkcję tych asortymentów. Według nieoficjalnych danych utworzono w Bułgarii, co najmniej 20 mieszanych przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym¹¹. W Bułgarii prowadzi się również montaż samochodów osobowych Renault (R-8). Początkowo Francja dostarczała większość podstawowych części, lecz stopniowo przechodzono do produkowania ich na miejscu. Zdolność produkcyjna do 12 tysięcy sztuk samochodów rocznie. W 1966 r. Renault zawarł umowę z Rumunią, dla której zbuduje fabrykę o zdolności produkcyjnej 50 tysięcy samochodów R-16 rocznie, oraz firma Friedrich Uhole GmbH w Dortmundzie na dostawę fabryki poliestru wartości około 70 mln marek. Jugosłowiańska firma Iskra kooperuje z firmą Braun AG z Frankfurtu w dziedzinie produkcji i sprzedaży elektrycznych aparatów do golenia.

Wszystkie przedstawione operacje, przy całej swej różnorodności, posiadają tę wspólną cechę, że wykraczają poza klasyczne ramy wymiany handlowej i obejmują bardziej kompleksowe formy wzajemnej penetracji gospodarczej: dostawy patentów i licencji, przekazywanie wiedzy technicznej, wspólne wykorzystywanie pewnych zasobów naturalnych (jak na przykład zamierzona budowa gazociągu, którym gaz syberyjski byłby przekazywany do Europy zachodniej), ręk do pracy lub rezerw mocy produkcyjnych¹².

¹¹ T. Wierzbowski, *Przedsiębiorstwa mieszane — forma współpracy Bułgarii z zagranicą*, TBS z 16 X 1967.

¹² M. Levi, *Les relations économiques entre l'est et l'ouest en Europe*, Politique Etrangère 1967, nr 4 - 5.

Rozwój handlu różnego rodzaju patentami i licencjami stał się możliwy dzięki odstąpieniu przez państwa kapitalistyczne od warunków konwencji berneńskiej, która ograniczała terminy kredytów udzielanych krajom socjalistycznym do 5 lat. Na przykład w styczniu 1967 r. Rada do Spraw Handlu z Europą Wschodnią (East European Trade Council), określiła warunki finansowe w brytyjskim handlu ze Wschodem, które aczkolwiek nie uległy większym zmianom i są zawierane na zasadzie wpłaty gotówkowej w wysokości 20% (czasami 10%), to spłata kredytów może nastąpić w terminie 10-12 lat przy oprocentowaniu rocznym 5,5%¹³.

Z drugiej strony wszystkie państwa socjalistyczne podpisały i ratyfikowały w 1964 r. europejskie porozumienie w sprawie międzynarodowego arbitrażu w wymianie handlowej z 21 IV 1961 r. i podpisały w 1965 r. międzynarodową konwencję o patentach. Usunęło to przeszkody, jakie stanowiły różnice systemów gospodarczych i stworzono warunki dla współpracy stosowanej dotychczas między krajami zachodnimi. Polega ona na dokonywaniu bezpośrednich inwestycji w innych krajach, czy to przez przyjmowanie udziałów w przedsiębiorstwach już istniejących, czy też przez tworzenie nowych przedsiębiorstw korzystających z obcych funduszy i technologii. Socjalistyczny system własności nie pozwala na pełne urzeczywistnienie tego rodzaju operacji. Fiat i Renault nie uruchomiły w ZSRR swoich filii, aczkolwiek w rezultacie porozumień została nawiązana współpraca inwestycyjna przypominająca kooperację charakterystyczną dla typu współpracy przeważającej w krajach kapitalistycznych.

Nawiązanie nowych form współpracy naukowej i technicznej pomiędzy krajami socjalistycznymi i kapitalistycznymi oraz szybkie tempo postępu technicznego stworzyło konieczność wymiany informacji technicznej między tymi partnerami, zakupu i sprzedaży licencji oraz patentów, a także organizowanie wspólnych dyskusji nad problemami technicznymi. Ekspansja wymiany handlowej pociągnęła za sobą poważny wzrost wymiany produktów skomplikowanych pod względem technicznym, które wymagają niejednokrotnie dodatkowego kształcenia kadr i co za tym idzie nawiązania współpracy naukowej i technicznej. Dostawy kompletnych urządzeń w obydwu kierunkach i nakreślone ogólnie kierunki postępu technicznego stworzyły ponadto konieczność standaryzacji. Warto tu wymienić zawartą w 1965 r. umowę w sprawie telewizji kolorowej, przewidującą współpracę przy produkcji i wspólnym wykorzystaniu przez ZSRR i Francję systemu Secam-III oraz zawartą w 1966 r. umowę o współpracy w dziedzinie pokojowego wykorzystania energii atomowej, która umożliwia naukowcom francuskim swobodny i stały dostęp do ośrodków badań atomowych oraz wyrzutni radzieckich statków kosmicznych. Nowe porozumienie kooperacyjne przewiduje między innymi również wspólną

¹³ P. Zieber, *Die Ostgeschäfte unserer Hauptkonkurrenten*, *Industriekurier* z 13 IV 1969.

budowę największego na świecie akceleratora protonowego na 70 mld elektronowoltów w miejscowości Sierpuchow koło Moskwy. Ponadto planuje się wspólny udział obydwu stron w przygotowaniu startu francuskiego satelity w latach 1970 - 1971 z udziałem rakiety nośnej dostarczonej przez ZSRR.

W latach 1965-1967 opublikowano¹⁴ informacje o zawarciu kilkunastu bilateralnych, międzynarodowych umów „o współpracy ekonomicznej, naukowej i technicznej” między krajami socjalistycznymi i kapitalistycznymi. Między innymi Polska podpisała takie umowy z Holandią, Belgią, Danią, Francją i Włochami, Związek Radziecki z Wielką Brytanią, Francją i Włochami, Rumunia z Wielką Brytanią, NRF i Francją, Węgry z krajami Beneluksu.

Dla przykładu — umowa zawarta przez Związek Radziecki z Włochami przewiduje: 1) Kooperację we wspólnych procesach badawczych i technologicznych, projektowaniu jednostek produkcyjnych i całych kombinatów, 2) przystosowanie metod produkcji i urządzeń w istniejących przedsiębiorstwach do nowoczesnych poziomów, 3) prowadzenie wspólnych badań naukowych nad różnymi problemami i ich praktyczne zastosowanie, 4) wprowadzenie unifikacji, standaryzacji i innych środków, które mogą usprawnić produkcję i metody technologiczne. Umowa Francja - ZSRR przewiduje możliwość współpracy w dziedzinie badań naukowych i w zakresie metod zmierzających do podniesienia wydajności produkcyjnej siły roboczej, organizacji pracy itp. Umowa Polska - Włochy przewiduje bezpośrednią kooperację między przedsiębiorstwami produkcyjnymi, wspólny eksport do państw trzecich oraz kooperację między przedsiębiorstwami i instytucjami zajmującymi się wydobywaniem i przetwórstwem surowców. Wszystkie te umowy stwarzają lepsze warunki dla wymiany dokumentacji naukowej i technicznej, ekspertów i techników, mieszanych konferencji naukowo-technicznych i wzajemnego kształcenia naukowców i techników, Niektóre z tych umów mają jeszcze szerszy zakres i są raczej wyrazem zaawansowanego stadium kooperacji między poszczególnymi krajami.

Jeśli chodzi o formy kooperacji z państwami Europy zachodniej, zachodzą pewne różnice między ZSRR a innymi krajami socjalistycznymi. Najbardziej rozpowszechnioną formą kooperacji między ZSRR a krajami kapitalistycznymi jest naukowa i techniczna współpraca między indywidualnymi wielkimi firmami na podstawie specjalnych umów. W 1965 r. zawarto 13 takich porozumień między Komitetem do Spraw Nauki i Techniki ZSRR a największymi włoskimi koncernami. Podobne umowy zawarto z belgijskimi organizacjami badań naukowych w zakresie chemii, oraz niektórymi koncernami francuskimi, brytyjskimi i szwedzkimi. Inne kraje Europy wschodniej rozpoczęły również techniczną i naukową współ-

¹⁴ Bulletin Economique pour l'Europe 1967, nr 1. *L'évolution récente du commerce européen*, rozdział IV; *Economie Survey of Europe in 1966. Europe's Foreign Trade*, chapter III.

pracę, lecz jak się wydaje, większe znaczenie przywiązują one do wymiany specjalistów¹⁵.

Wzrost współpracy naukowo-technicznej znalazł także swój wyraz we wzroście wymiany licencji i patentów. Także koncerny zachodnie zakupiły poważne ilości tych licencji w ZSRR, Polsce i ČSSR. We Francji powstała nawet specjalna firma Sofracop w celu popierania wymiany licencji i patentów ze Związkiem Radzieckim. Zadania, postawione przez kooperację przed handlem zagranicznym charakteryzują się dość dużą odmiennością w porównaniu z zadaniami przy normalnym eksporcie. Odmienność ta uwidacznia się zarówno w kontaktach z partnerami krajowymi, jak i partnerami zagranicznymi.

W zakresie stosunków z krajowymi zakładami produkcyjnymi aparat handlu zagranicznego potrzebuje daleko dokładniejszych i precyzyjniejszych informacji w porównaniu do tych, jakie są potrzebne do organizowania tradycyjnego eksportu. Handel zagraniczny dobrze musi znać warunki produkcji naszych rodzimych przedsiębiorstw.

Z podobnym zadaniem dla handlu zagranicznego zetkniemy się, jeśli rozpatrzemy sferę stosunków z partnerami zagranicznymi. Tu także niezbędna jest dobra znajomość warunków przemysłowych krajów zachodnich oraz w miarę szybkie rozeznanie potrzeb zagranicznych partnerów. Ale niestety, centrale handlu zagranicznego są do powyższego zadania zbyt słabo przygotowane. Złożyło się na to szereg przyczyn. Przede wszystkim część kontraktów central handlu zagranicznego sprowadza się do kontaktów z zagranicznymi przedsiębiorstwami handlowymi, te zaś z kolei odgradzają nasze centrale handlu zagranicznego od bezpośrednich producentów. Z drugiej strony kontakty z przemysłem rodzimym mają również charakter jak najbardziej handlowy.

Ogólnie należy stwierdzić, że rozwijanie kooperacji przemysłowej Wschód-Zachód wymaga, aby przedsiębiorstwa zarówno kapitalistyczne, jak i socjalistyczne miały pełne rozeznanie własnych i wzajemnych możliwości i potrzeb produkcyjnych¹⁶. Specyfika zadań, stawianych przez kooperację przed aparatem handlu zagranicznego uwidacznia się również przy zagadnieniu ryzyka porozumień kooperacyjnych. Ryzyko odgrywa bardzo ważną rolę przy kooperacji. Jego odmienność polega na tym, że w przypadku zamknięcia z jakichś powodów rynku zagranicznego nie istnieje alternatywna eksportu do innego kraju lub przerzucenia masy towarowej na rynek krajowy, tak jak się zwykle to robi przy zwykłym eksporcie.

Jeśli chodzi o ryzyko kooperacji, to należy tu uwzględnić następujące zadania: 1) współpraca kooperacyjna powinna maksymalnie ograniczać

¹⁵ Economic Survey of Europe in 1966, op. cit.

¹⁶ H. Kierzkowski, *Kooperacja przemysłowa Wschód-Zachód*, Ekonomista 1968, nr 1.

się do firm znanych, cieszących się dobrą tradycją i zaufaniem, 2) w samych kontraktach należy wszystkie niekorzystne i potencjalnie możliwe zakłócenia kooperacyjne obwarować szczególnymi ostrymi warunkami, 3) z uwagi na występowanie ryzyka kontrakty powinny charakteryzować się wspólną efektywnością. Urzeczywistnienie kooperacji z nowymi partnerami nie powinno podważać współpracy nawiązanej uprzednio, a także wykluczać możliwości nawiązania interesujących nas stosunków w przyszłości, bowiem kooperacja powinna stanowić instrument pobudzający, a nie krępujący naszą inicjatywę i rozwój naszego handlu zagranicznego.

Korzyści kooperacji Wschód-Zachód należy rozpatrywać zarówno z punktu widzenia kraju socjalistycznego, jak i kraju kapitalistycznego. Najbardziej interesować nas będą korzyści, jakie niesie kooperacja krajom socjalistycznym. Dlatego też zatrzymamy się nad nimi nieco dłużej.

Kooperacja przemysłowa umożliwia przede wszystkim trwałe powiązanie z rynkiem kooperanta. O tym, jak trudny jest obecnie dostęp do rynków zachodnich była mowa już na wstępie opracowania. Efektem kooperacji może być nie tylko dostęp do rynku kooperanta, lecz także do rynków krajów trzecich, na które jeden z partnerów jest lepiej wprowadzony i posiada tam trwałe możliwości sprzedaży. W konsekwencji kooperacja przemysłowa przyczynia się do rozszerzenia terytorialnego zakresu oddziaływania krajów socjalistycznych oraz umocnienia ich pozycji producenta i dostawcy w sposób trwały i niekoniunkturalny. Jedną z głównych korzyści kooperacji, uzyskiwanych przez przedsiębiorstwa socjalistyczne jest obniżanie się kosztów własnych w tych przedsiębiorstwach, kooperacja stwarza bowiem możliwość przejścia do rozmiarów produkcji bardziej zbliżonych do wariantu, przy którym następuje minimalizacja kosztów. Może ona prowadzić do wydłużania serii produkcyjnych, a tym samym do powstawania tzw. efektu skali produkcji. Efektem kooperacji jest również pełniejsze wykorzystanie aparatu wytwórczego krajów socjalistycznych. W gospodarce socjalistycznej czynniki ograniczające pełne wykorzystanie zdolności produkcyjnej znajdują się na ogół po stronie podaży. Nie wykorzystane rezerwy produkcyjne są tu przede wszystkim wynikiem dysproporcji powstałych w poprzednich okresach planowania oraz trudności w bilansie płatniczym. Do pełniejszego wykorzystania mocy produkcyjnych przyczynić się może właśnie kooperacja przemysłowa. Jeśli dzięki niej wzrasta stopień wykorzystania aparatu wytwórczego, to osiąga się jednocześnie obniżkę kosztów, co stanowi jedną z form oszczędności pracy społecznej.

Największą chyba korzyścią, uzyskiwaną przez kraje socjalistyczne w toku kooperacji, jest transfer technologii. Kraje socjalistyczne odczuwają szczególnie zapotrzebowanie na nowoczesną myśl techniczną. Jednak za nowoczesną techniką trzeba suto płacić własną walutą, podnosząc koszty prac badawczych, bądź też dewizami, nabywając licencje za granicą. Ta ostatnia forma zdobywania najnowszej technologii staje się

szczególnie popularna w krajach stosunkowo małych, którym trudno jest poświęcać znaczne środki na poszukiwanie nowych rozwiązań technologicznych. Tak więc biorąc pod uwagę dłuższy okres czasu, można powiedzieć, że świat chcąc nadażyć za tempem rozwoju techniki, który jest przecież procesem nie dającym się zatrzymać, stoi przed koniecznością wprowadzenia międzynarodowego podziału prac naukowo-badawczych i współpracy technicznej. Tutaj tkwi zasadnicza przyczyna poszukiwania nowych form współpracy gospodarczej. Kooperacja przemysłowa jest niewątpliwie taką nową formą w stosunkach między Wschodem a Zachodem.

Do korzyści kooperacyjnych zaliczyć należy także obniżkę kosztów związanych z eksportem w przedsiębiorstwach socjalistycznych. Kooperacja z Zachodem powinna przyczyniać się do wzrostu efektywności eksportu m. in. poprzez zmniejszenie kosztów sprzedaży. Chodzi tu o środki ponoszone na reklamę, budowę i działalność stacji obsługi itd., koszty te są bowiem przerzucone na partnera zachodniego. Zakres obowiązków i zadań przedsiębiorstwa handlu zagranicznego zmniejsza się.

Krajom kapitalistycznym daje kooperacja przemysłowa ze Wschodem m. in. możliwość zbytu sprzętu inwestycyjnego i patentów, czyli w sumie lepsze wykorzystanie swych mocy produkcyjnych. Otrzymując ekwiwalent w postaci wyrobów uruchomionego zakładu, kontrahent zachodni może liczyć na uzyskiwanie ich po cenach niższych od cen rynku wewnętrznego. Jeżeli wyroby, którymi kraj socjalistyczny spłaca kredyt inwestycyjny, wchodzi do dalszej przeróbki w przedsiębiorstwach kontrahenta zachodniego, to uzyskuje on możliwość specjalizacji w innych zespołach i procesach technologicznych. W przypadku braku siły roboczej kooperacja przemysłowa jest dla kraju kapitalistycznego uwolnieniem się od kłopotliwego sprowadzania obcej siły roboczej. Sytuacja Polski, Rumunii, Bułgarii i Jugosławii jest pod tym względem raczej przeciwna. Perspektywy wzrostu liczby ludności w wieku zdolności do pracy¹⁷ w latach 1965-1980 ilustrują, dla niektórych krajów, następujące dane procentowe: Polska — 23,0, Holandia — 19,5, Irlandia — 13,9, Hiszpania — 12,3, Francja — 11,9, Włochy — 8,8, Norwegia — 8,2, Szwajcaria — 6,0, Anglia — 4,3, NRF — 2,2, Szwecja — 0,3. Tendencja ma charakter długofalowy, chociaż przyznać trzeba, że w ostatnim czasie jej natężenie wyraźnie spadło. Brak siły roboczej ani jej mały przyrost z wielu przyczyn (aktywna polityka zatrudnieniowa, wykorzystanie istniejących rezerw w postaci bezrobocia itp.) nie przekreślają bynajmniej możliwości rozwoju krajów Europy zachodniej. Niedobór siły roboczej można wyrównywać wprowadzaniem mechanizacji i automatyzacji produkcji, czyli szybszym wzrostem wydajności pracy, proces ten jednak wymaga wielkich nakładów inwestycyjnych, jest więc procesem pod-

¹⁷ Dla mężczyzn 15-64 lat, dla kobiet 15-59. *The Economist* z 4 II 1967, s. 427.

wyższającym koszt rozwoju gospodarczego. Stąd, niewątpliwie, można przewidywać stopniowe odstępowanie tych krajów od rozwijania najbardziej pracochłonnych dziedzin produkcji, a tym samym wzmocnienie się naszej pozycji konkurencyjnej w tych gałęziach produkcji.

Kończąc rozważania należy omówić bardzo skomplikowany problem przepływu kapitałów. W krajach kapitalistycznych kooperacja przemysłowa traktowana jest przede wszystkim jako alternatywa koncentracji pionowej. Jest to podejście, patrząc z ekonomicznego punktu widzenia, nie pozbawione cech słuszności. Jednakże zawiera ono pewne sugestie, co do form współpracy, jakie przedstawiciele państw zachodnich są skłonni proponować krajom socjalistycznym. Samej koncepcji kooperacji Wschód-Zachód nie należy bowiem łączyć z bezpośrednimi lokatami kapitału produkcyjnego krajów kapitalistycznych w krajach socjalistycznych, zwłaszcza na takich warunkach i w takiej formie, jak to ma miejsce w krajach słabo rozwiniętych. Czynniki ograniczające dalszy (szybki, ekspansywny) rozwój gospodarczy krajów socjalistycznych wynikają nie z faktu istnienia zbyt niskiego dla inwestycji kapitałowych potencjału gospodarczego, ale leżą po stronie handlu zagranicznego. Zatem współpraca nie może prowadzić do tworzenia w gospodarce socjalistycznej „enklaw kapitalistycznych — enklaw oderwanych od naszego systemu społeczno-ekonomicznego i kierujących się własnymi prawami”. Takie stanowisko zajęła np. Polska w 1965 r. w przypadku firmy Krupp¹⁸. Wszystko, co zostało wyżej powiedziane, nie wyklucza transferu kapitałów w ogóle, a jedynie szczególne jego przypadki. Teoretycznie istnieje w tym zakresie cały szereg rozwiązań, które nie tylko nie muszą być sprzeczne z naszymi interesami, ale mogą im dobrze służyć, jak np. kredyty w postaci nowoczesnych maszyn. Niektóre kraje socjalistyczne idą jeszcze dalej w swych poglądach na tę sprawę. Dzisiaj Jugosławia, Węgry czy Rumunia podejmują pierwsze próby tworzenia przedsiębiorstw mieszanych. Zapewne we wszystkich przypadkach z góry wykluczyć można sytuację, w których mieszane przedsiębiorstwo stałoby się obcym ciałem w gospodarce socjalistycznej. Można to zrobić przez ustalenie odpowiedniego statutu, jak również właściwe określenie udziałów.

Problemy specjalizacji i kooperacji produkcji znalazły się obecnie w centrum uwagi czynników gospodarczych w krajach członkowskich RWPG. Wynika to z faktu, że większość tych krajów wchodzi lub weszła w okres, w którym dalszy rozwój przemysłu i wzrost gospodarczy uwarunkowane są w coraz wyższym stopniu rozwojem racjonalnego międzynarodowego podziału pracy w szeregu dziedzin wytwarzania, żaden bowiem mały, ani nawet średni kraj nie jest w stanie nadążyć za dynamicznym postępem technicznym i technologicznym we wszystkich dziedzinach przemysłu. Na przyswojenie osiągnięć nauki i techniki światowo-

¹⁸ Patrz. S. Albinowski, *Z Merkurym za granicę*, s. 97.

wej w „skondensowanej” formie i wdrażanie jej w praktyce przemysłowej pozwala w znacznej mierze kupno patentów bądź licencji *know-how*. Kupno licencji przyspiesza niewątpliwie tempo postępu technicznego nie tylko przez zaoszczędzenie czasu niezbędnego przy samodzielnym prowadzeniu badań, lecz również dzięki temu, że zapoznanie się z dorobkiem światowej wiedzy i techniki pobudza do poszukiwania własnych rozwiązań i udoskonaleń. Korzystanie z tego sposobu przyswajania dorobku wiedzy i techniki, zwłaszcza z krajów kapitalistycznych, nie może być jednak realizowane na zbyt dużą skalę, trzeba się bowiem liczyć z odpowiednio wysokimi cenami licencji i ograniczoną ilością dewiz, które można przeznaczyć na ten cel. Z tego względu najlepszym rozwiązaniem byłoby, aby spłata należności następowała w miarę możliwości, dostawami towarów wyprodukowanych w oparciu na tej licencji.

Syntetyczne przedstawienie realnych motywów, jakimi kierują się rządy i koła gospodarcze wielu państw Europy zachodniej, dążąc do rozwoju kooperacji przemysłowej z krajami socjalistycznymi, jest bardzo trudne, gdyż w każdym z krajów, co więcej — w każdej branży, występują różne czynniki, a w każdym razie ich znaczenie nie jest identyczne. Rozwiązania, które obecnie istnieją, nie są chyba rozwiązaniami ostatecznymi. W przyszłości mogą się wykształcić inne formy współpracy kooperacyjnej, trzeba jednak pamiętać, że problem jest niezwykle trudny, bo jest zarazem problemem ekonomicznym i politycznym.

Jak z powyższego widać, kooperacja przemysłowa zapewnia kontrahentom obustronne korzyści. Przyczynia się w ten sposób do ożywienia stosunków gospodarczych Wschód-Zachód; ma przed sobą właściwie dopiero przyszłość. Oczywiście przy założeniu, iż będzie tylko formą ekonomicznej współpracy międzynarodowej i o żadnych warunkach czy koncesjach politycznych pod tym względem nie może być mowy.

ECONOMICAL COOPERATION OF THE SOCIALIST AND CAPITALIST COUNTRIES

S u m m a r y

In the introduction the author underlines the importance and role of the foreign trade in the socialist economy. The rate of increase in the trade with abroad in CMEA countries ought to undergo a considerable acceleration and surpass the rate of increase of the national income and industrial production. In the course of the last years the socialist countries have done and still do big efforts aiming at extension and deepening of the profits of economical relations with highly developed West European countries. These efforts were expressed in active cooperation in bilateral talks that were to lead to liberalization of export to CMEA and EFTA countries, to the membership of GATT reacted by some of the socialist countries and in finished negotiations under the name of Kennedy Round.

In that way we theoretically reached the approach to western markets — that in

general depends on the quality of exported goods, their attractive price, short terms of delivery and profitable sale conditions for foreign contractive parties — this fact however does not solve the problem.

Liberalization of import to CMEA and EFTA countries secures the approach to the west markets only in formal and legal terms. But there exists still another aspect of the problem. These markets got under control of the state and international concerns. The introduction of a new competitor is very difficult in that situation. A solution could be found in creating such a situation in which our presence on the West markets would be not only a competition but simultaneously a form of cooperation, profitable for our partners. Cooperation in the international scale would be the required form.

Further on, the author discussed in the article three forms of cooperation: licence agreements in the branch of building and exporting machines, gadgets and agreements for cooperation with West enterprises in the aim of supplying on the markets of the third world. The author dealt as well with forms of scientific and technical cooperation and discussed profits of cooperation for both sides.

Finishing the article the author put forward the thesis that cooperation helps to enliven the economical relations between East and West. Of course only under the condition that it will be only economical form of international cooperation with no political strings.