

# Przegląd Prawno-Ekonomiczny

**REVIEW OF LAW, BUSINESS & ECONOMICS**

styczeń-luty-marzec

**Nr 46**  
(1/2019)



WYDZIAŁ ZAMIEJSCOWY  
PRAWA I NAUK  
O SPOŁECZEŃSTWIE | **KUL**

#### WYDAWCA

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II | Wydział Zamiejscowy Prawa i Nauk o Społeczeństwie  
w Stalowej Woli

#### ADRES REDAKCJI

Redakcja „Przeglądu Prawno-Ekonomicznego” | 37-450 Stalowa Wola, ul. Ofiar Katynia 6a |  
e-mail: ppe@kul.pl

#### ZESPÓŁ REDAKCYJNY

dr Artur Lis – redaktor naczelny (editor-in-chief) | dr David W. Lutz (Holy Cross College w Notre Dame, USA) | dr Dariusz Żak – zastępcy redaktora naczelnego (associate editors) | dr hab. Grzegorz Wolak – sekretarz redakcji (administrative editor) | dr hab. Piotr T. Nowakowski – redaktor ds. międzynarodowych (international editor) | dr hab. Filip Ciepły, dr Isaac Desta (Holy Cross College w Notre Dame, USA), dr Dorota Tokarska, dr Dominik Tyrawa, dr Timothy Wright (Holy Cross College w Notre Dame, USA) – redaktorzy tematyczni (subject editors) | dr Piotr Pomorski – redaktor statystyczny (statistical editor) | mgr Agnieszka Lis – redaktor językowy polskojęzyczny (Polish-language editor) | mgr Tomasz Deptuła (USA) – redaktor językowy anglojęzyczny (English-language editor) | prof. dr hab. Nikolaï Gołowaty (UKRAINA) – redaktor językowy rosyjskojęzyczny | dr Judyta Przyłuska-Schmitt – redaktor konsultant (consulting editor) | mgr Rafał Podlesny – redaktor techniczny (layout editor)

#### RADA NAUKOWA

ks. prof. dr hab. Antoni DĘBIŃSKI (Rektor KUL Lublin) | prof. dr hab. Thomas BURZYCKI (Holy Cross College w Notre Dame, USA) | prof. dr hab. Wiktor CZEPURKO (Ukraina) | dr hab. Leszek CWIKAŁA (KUL Stalowa Wola) | prof. dr hab. Czesław DEPTUŁA (KUL Lublin) | dr hab. Marzena DYJAKOWSKA (KUL Lublin) | abp. prof. dr hab. Andrzej DZIĘGA (Szczecin) | dr hab. Krzysztof GRZEGORCZYK (Wyższa Szkoła Humanistyczno-Przyrodnicza w Sandomierzu) | nadkom. dr Dominik HRYSZKIEWICZ (Wyższa Szkoła Policji w Szczytnie) | prof. dr hab. Aleks JULDASZEW (Interregional Academy of Personnel Management, Ukraina) | prof. dr hab. Marian KOZACZKA (KUL Stalowa Wola) | prof. dr hab. Andrzej KUCZUMOW (KUL Stalowa Wola) | prof. dr hab. Pantelis KYRMIZOGLU (Alexander TEI of Thessaloniki, Greece) | dr hab. Antoni MAGDOŃ (KUL Stalowa Wola) | ks. prof. dr hab. Henryk MISZTAŁ (KUL Lublin) | prof. dr hab. Wojciech NASIEROWSKI (University of New Brunswick) | prof. dr hab. Jurij PACZKOWSKI (Ukraina) | prof. dr hab. Pylyp PYLYPENKO (Ukraina) | prof. dr hab. Anton STASCH (European Academy of Technology & Management, Oedheim Niemcy) | prof. dr hab. Tomasz WIELICKI (California State University, Fresno) | ks. dr hab. Krzysztof WARCHAŁOWSKI (Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego)

#### RECENZENCI ZEWNĘTRZNI

dr hab. Leszek BIELECKI (Wyższa Szkoła Ekonomii, Prawa i Nauk Medycznych w Kielcach) | dr Walentyn GOŁOWCZENKO (Interregional Academy of Personnel Management, Ukraina) | dr hab. Mirosław KARPIUK (Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie) | dr Barbara Lubas (Nadbużańska Szkoła Wyższa w Siemiatyczach) | prof. dr hab. Oleksander MEREŻKO (Ukraina) | dr Kiril MURAWIEW (Interregional Academy of Personnel Management, Ukraina) | dr Łukasz Jerzy PIKULA (Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach) | ks. dr hab. Tomasz RAKOCZY (Uniwersytet Zielonogórski) | dr hab. Krystyna ROSŁANOWSKA-PLICHCIŃSKA (Wyższa Szkoła Zarządzania i Ekologii w Warszawie) | dr hab. Piotr RYGUŁA (Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego) | dr hab. Romuald SZEREMIETIEW (Akademia Obrony Narodowej) | prof. dr hab. Jerzy Tomasz SZKUTNIK (Politechnika Częstochowska) | prof. dr hab. Dariusz SZPOPER (Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie) | dr hab. Andrzej SZYMAŃSKI (Uniwersytet Opolski) | dr Agnieszka OGRODNIK-KALITA (Uniwersytet Pedagogiczny im. KEN w Krakowie)

#### DRUK I OPRAWA

VOLUMINA.PL DANIEL KRZANOWSKI | ul. Ks. Witolda 7-9, 71-063 Szczecin | tel. 91 812 09 08 |  
e-mail: druk@volumina.pl

ISSN 1898-2166 | Nakład 300 egz.

# Spis treści

## Artykuły

KAROL BAJDA *Kryminologiczne oraz kryminalistyczne aspekty wybranych form współczesnej przestępczości zorganizowanej w Polsce* | 9

KAROL JUSZKA *Geneza instytucji warunkowego umorzenia postępowania karnego* | 25

DOROTA SEMKÓW *Falsz materialny dokumentu. Aspekty prawne i kryminalistyczne* | 40

KAROLINA PAŁKA *Analiza odpowiedzialności karnej za mowę nienawiści w wybranych porządkach prawnych* | 55

JAN KLUZA *Postępowanie dowodowe w oparciu o art. 168a i art. 168b k.p.k. Uwagi na tle uchwały Sądu Najwyższego o sygn. I KZP 4/18 oraz wniosku Prokuratora Generalnego do Trybunału Konstytucyjnego w sprawie K 6/18* | 68

ROBERT TALAGA *Prawo kuratora spadku do wynagrodzenia za czynności podejmowane przed sądem administracyjnym* | 84

DOMINIK TYRAWA *Model gospodarowania odpadami komunalnymi przez wspólnoty mieszkaniowe* | 108

KATARZYNA KOS *Czy sądy w Polsce mogą nie stosować prawa wtórnie niekonstytucyjnego?* | 132

ANDRZEJ MICHALIK *Kościelna osoba prawna jako założyciel spółdzielni socjalnej w wymiarze prawno finansowym* | 154

WOJCIECH GIEMZA *Znaczenie deklaracji interpretacyjnych w międzynarodowym prawie traktatów* | 179

KAMIL LEŚNIEWSKI *Kapelani na współczesnym polu walki. Wybrane zagadnienia statusu kapelana w świetle międzynarodowego prawa humanitarnego* | 213

MAGDALENA MICHALSKA *Koniec arbitrażu? Wokół wyroku TSUE – Slovakische Republik vs. Achmea BV (C-284/16)* | 228

MATEUSZ PALUCH *Organizacja służby zdrowia w Wojsku Polskim w latach 1918-1925* | 244

TOMASZ FRANC *Kilka uwag o ochronie zwierząt wykorzystywanych w cyrkach* | 254

ŁUKASZ CHYLA *Kilka uwag odnośnie do europejskiej reformy obowiązków prospektowych* | 273

ZBIGNIEW KLIMIUK *Uwarunkowania rozwoju handlu zagranicznego Polski w latach 50. i 60. XX w. Próba realizacji strategii intensywnego i selektywnego rozwoju* | 296

KAROL SKOREK *Teoria kosztów komparatywnych – ujęcie krytyczne* | 328

ZBIGNIEW KLIMIUK *Handel i kooperacja przemysłowa RFN z krajami bloku komunistycznego do 1970 r. na tle ekspansji zachodnioniemieckich inwestycji bezpośrednich po II wojnie światowej* | 339

## Glosa

GRZEGORZ WOLAK *Glosa do uchwały Sądu Najwyższego z dnia 19 października 2018r., III CZP 115/17* | 377

SŁAWOMIR ZWOLAK *Glosa do wyroku Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Krakowie z 3 października 2017 r., II SA/Kr 784/17* | 399

## Sprawozdanie

ARTUR LIS *Ustawa o ustanowieniu Święta Chrztu Polski* | 409

PIOTR KRZYŻANOWSKI *Sprawozdanie z konferencji naukowej: XXIII Zjazd Katedr Teorii i Filozofii Prawa „Państwo – społeczeństwo – kultura: formalne i nieformalne źródła prawa”* | 419

## Tekst źródłowy

ARTUR LIS *Testament Dzierżka z ok. 1190 roku* | 422

# Contents

## Articles

KAROL BAJDA *Criminological and Forensic Aspects of Selected Forms of Contemporary Organized Crime in Poland* | 9

KAROL JUSZKA *Genesis of institution of the conditional discontinuation of criminal proceedings* | 25

DOROTA SEMKÓW *Material Falsity of the Document. Legal and forensic aspects* | 40

KAROLINA PALKA *The analysis of the hate speech laws in the selected countries* | 55

JAN KLUZA *Evidence proceedings based on art. 168a and art. 168b code of criminal proceeding. Comments on the resolution of the Supreme Court, IKZP 4/18 and the application of the General Prosecutor to the Constitutional Tribunal in case K 6/18* | 68

ROBERT TALAGA *The right to remuneration of curator of the estate for actions taken before the administrative court* | 84

DOMINIK TYRAWA *Model for the management of waste by the community housing* | 108

KATARZYNA KOS *Are the Polish Courts Able Not to Apply the Secondary Unconstitutional Law?* | 132

ANDRZEJ MICHALIK *Church legal person as a founder of social cooperative in financial aspect* | 154

WOJCIECH GIEMZA *The Meaning of Interpretative Declarations in the International Law of Treaties* | 179

KAMIL LEŚNIEWSKI *Chaplains on the modern battlefield. Selected issues of chaplain's status in the light of international humanitarian law* | 213

MAGDALENA MICHALSKA *The end of arbitration? Reflections on the CJEU's judgment – Slowakische Republik vs. Achmea BV (C-284/16)* | 228

MATEUSZ PALUCH *Organization of the health service in the Polish Army in years 1918-1925* | 244

TOMASZ FRANC *Some comments on the protections for circus animals* | 254

ŁUKASZ CHYLA *Some Remarks on the European Reform of Prospectus Law* | 273

ZBIGNIEW KLIMIUK *Conditions of the development of foreign trade in Poland in the 1950s and 1960s. An attempt at implement the strategy of intensive and selective development* | 296

KAROL SKOREK *Theory of comparative costs – critical approach* | 328

ZBIGNIEW KLIMIUK *The trade exchange and industrial cooperation of the Federal Republic of Germany with the communist bloc states until 1970 at the background of the expansion of the country's foreign direct investments after the World War II* | 339

## Gloss

GRZEGORZ WOLAK *Gloss to the decision of the Supreme Court of 19 October 2018, III CZP 115/17* | 377

SŁAWOMIR ZWOLAK *Gloss to the judgment of the Provincial Administrative Court in Krakow of 3 October 2017, file ref. II SA / Kr 784/17* | 399

## Report

ARTUR LIS *Act on the establishment of the Baptism Day of Poland* | 409

PIOTR KRZYŻANOWSKI *Report on the Scientific Conference: XXIII Convention of Cathedrals of the Theory and Philosophy of the Law «State-society-culture: formal and informal sources of law»* | 419

## Source text

ARTUR LIS *Testament of Dzierżek from around 1190* | 422

Zbigniew Klimiuk

# Uwarunkowania rozwoju handlu zagranicznego Polski w latach 50. i 60. XX w. Próba realizacji strategii intensywnego i selektywnego rozwoju

Conditions of the development of foreign trade in Poland in the 1950s and 1960s. An attempt at implement the strategy of intensive and selective development

## Wstęp

Próba przejścia w Polsce (ostatecznie nieudana ze względu na odsunięcie ekipy W. Gomułki od władzy w grudniu 1970 r. ) do nowej strategii rozwoju gospodarczego, określanej mianem strategii „intensywnego i selektywnego rozwoju”, stworzyła konieczność nowego spojrzenia na zagadnienia współpracy i wymiany międzynarodowej. Zasada intensywnego rozwoju oznaczająca dążenie do bardziej racjonalnego (optymalnego) wykorzystania zasobów i sił produkcyjnych w oparciu o konsekwentnie stosowany rachunek ekonomiczny, wiązała się ściśle z zasadą rozwoju selektywnego, tj. z koncentracją nakładów i zasobów na wybranych, stosunkowo najbardziej efektywnych dla danego kraju dziedzinach. Idea rozwoju selektywnego była nakierowana na specjalizację zakładającą szerokie włączenie polskiej gospodarki do międzynarodowego podziału pracy oraz wykorzystanie specjalizacji i kooperacji produkcji o zasięgu międzynarodowym jako czynnika zwiększającego efektywność gospodarowania. Wiadomo było od dawna, iż specjalizacja i kooperacja produkcji o zasięgu międzynarodowym umożliwia rozwój produkcji na dużą skalę, obniża koszty wytwarzania, sprzyja zastosowaniu najnowszych osiągnięć i zdobyczy nauki i techniki w produkcji, przyspiesza postęp techniczny oraz zwiększa efektywność nakładów

inwestycyjnych<sup>1</sup>. Zwłaszcza dla małych i średnich krajów o stosunkowo ograniczonych zasobach i niewielkich rozmiarach rynku wewnętrznego, intensywny rozwój możliwy był tylko w przypadku rozwoju selektywnego, tj. koncentracji nakładów na wybranych stosunkowo najbardziej efektywnych dla danego kraju dziedzinach produkcji, dla rozwoju których miał on w porównaniu z innymi krajami relatywnie najbardziej dogodne warunki. Uwaga ta jak najbardziej odnosiła się do polskiej gospodarki.

## Strategia intensywnego i selektywnego rozwoju gospodarczego Polski

Przyjęcie nowej strategii intensywnego i selektywnego rozwoju oznaczało zasadniczą zmianę podejścia do handlu zagranicznego w rozwoju gospodarczym Polski. Należy pamiętać, iż przez wiele lat, a zwłaszcza w pierwszym okresie powojennej stalinowskiej industrializacji (lata 1950-1965) handel zagraniczny był traktowany przede wszystkim jako czynnik zapewniający zaopatrzenie kraju w niezbędne środki produkcji: maszyny i urządzenia oraz półfabrykaty przemysłowe i surowce, których gospodarka nie wytwarzała lub, które wytwarzane były w ilościach nie wystarczających w stosunku do potrzeb. Ponadto upatrywano w nim czynnik eliminujący „wąskie gardła” w produkcji<sup>2</sup>. Nie traktowano natomiast handlu zagranicznego jako czynnika racjonalnej specjalizacji międzynarodowej<sup>3</sup>. W takiej koncepcji handlu zagranicznego import miał charakter wyłącznie „importu niezbędnego”, a eksport „eksportu nadwyżek”, które dana gospodarka mogła postawić do dyspozycji w celu dokonania płatności za niezbędny import. Nie kładziono wówczas nacisku na rozwój wyspecjalizowanej produkcji eksportowej dostosowanej do potrzeb i wymagań odbiorców. Sądzono, że szybki i wszechstronny rozwój przemysłowy oraz centralno-planowy podział produkcji na potrzeby rynku krajowego i zagranicznego zapewnią dostateczną podaż towarów na eksport pozwalającą sfinansować bez większych problemów niezbędny import. Zakładano jednocześnie, że wszechstronny rozwój przemysłowy będzie w coraz większym stopniu uniezależniać gospodarkę od importu maszyn i półfabrykatów przemysłowych. Wyraźnie autarkiczne koncepcje roz-

<sup>1</sup> AAN, MHZ, 19/19, *Polski handel zagraniczny w 1970 r.*, IKiCHZ, Warszawa 1971, k. 97.

<sup>2</sup> L. Gelberg, E. Majewski, *Monopol handlu zagranicznego w świetle konstytucji Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej*, „Państwo i Prawo” 1954, Nr 2.

<sup>3</sup> S. Kuziński, *O czynnikach wzrostu gospodarczego Polski Ludowej*, Warszawa 1962, s. 176-184.



woju w tym okresie wyrażały się m.in. w znacznie niższym tempie wzrostu importu i eksportu w porównaniu z tempem wzrostu produkcji przemysłowej i dochodu narodowego.

W latach 1950-1955 produkcja przemysłowa zwiększyła się ponad 2-krotnie, a dochód narodowy wzrósł o 51%. W tym czasie import zwiększył się tylko o 38%, a eksport o 16% (w cenach stałych). Po 1956 r., a szczególnie od 1958 r. rozpoczął się okres przywiązywania coraz większej wagi do handlu zagranicznego wyrazem czego był przyspieszony jego wzrost. W latach 1955-1960 import zaczął wyprzedzać zarówno tempo wzrostu dochodu narodowego, jak i produkcji przemysłowej. Eksport natomiast wyprzedzał tempo wzrostu dochodu narodowego, ale kształtował się nadal poniżej tempa wzrostu produkcji przemysłowej. Jeśli chodzi o całe dziesięciolecie 1950-1960 to ze względu na bardzo niską dynamikę pierwszego pięciolecia, zarówno import jak i eksport rosły wolniej niż produkcja przemysłowa. Import wyprzedzał już nieznacznie wzrost dochodu narodowego, natomiast wzrost eksportu był niższy zarówno od wzrostu produkcji przemysłowej, jak i dochodu narodowego.

Tabela 1. Rozwój gospodarczy oraz tendencje handlu zagranicznego Polski w latach 1950-1969 (1950=100)

	1955	1960	1965	1969	1950-55 1950=100	1955-60 1955=100	1960-65 1960=100	1965-70 1965=100
Dochód narodowy wytw.	151	208	280	151	151	137	134	126
Produkcja globalna przemysłu	212	338	508	212	212	159	150	137
Import	138	227	363	138	138	164	159	141
Eksport	116	177	300	116	116	152	169	145

Źródło: opracowanie własne.

Tego rodzaju proporcje wzrostu musiały wywołać napięcia w bilansie obrotów zagranicznych. Szybkie tempo wzrostu gospodarczego wywoływało bowiem znacznie silniejszy wzrost zapotrzebowania importowego niż możliwości eksportowych. Jednocześnie znaczna część tradycyjnej produkcji eksportowej (węgiel, artykuły rolno-spożywcze) była absorbowana na potrzeby rozwijającego się przemysłu i rosnącego zapotrzebowania rynku wewnętrznego. Nowe rodzaje produkcji przemysłowej nie dostosowane do potrzeb i wymagań odbiorców zagranicznych nie stwarzały dostatecznych możliwości dla wzrostu eksportu.

W rezultacie handel zagraniczny zaczął stawać się w coraz większym stopniu barierą wzrostu gospodarczego.

Lata 60. przyniosły zmianę podejścia do roli handlu zagranicznego. Zaczął być on traktowany nie tylko jako czynnik uzupełniający niedostateczne własne zasoby produkcyjne, ale także jako środek umożliwiający tańsze uzyskanie części potrzebnych środków produkcji i konsumpcji w drodze importu, w zamian za eksport towarów, które mogły być łatwiej i taniej wytworzone w kraju. Zwracano w związku z tym coraz większą uwagę na efektywność wymiany zagranicznej i na rozwój eksportu w oparciu o rachunek efektywności handlu zagranicznego. W dalszym jednak ciągu proporcje i kierunki rozwoju gospodarczego ustalone były w sposób autonomiczny, nie uwzględniający na etapie budowy planu szerszych możliwości specjalizacyjnych. Ponadto narastające trudności płatnicze (przede wszystkim na skutek założonych kierunków i proporcji wzrostu, a także na skutek pogorszenia się koniunktury na tradycyjne produkty polskiego eksportu) powodowały pojawienie się koncepcji rozwoju produkcji antyimportowej, jako równoważnej alternatywy rozwoju produkcji proeksportowej i eksportu. Koncepcja ta oznaczała w praktyce preferowanie rozwoju produkcji antyimportowej, jako łatwiejszej do realizacji<sup>4</sup>. Doprowadziło to do znacznego rozproszenia sił i środków na rozwój produkcji wielu wyrobów przemysłowych dla produkcji których kraj nasz nie miał odpowiednich warunków i perspektywy rozwoju, produkcji rozwijanej na małą skalę, po wysokich kosztach i na niskim poziomie technicznym. W krótkim czasie okazało się, iż tego rodzaju produkcja antyimportowa nie była w stanie zastąpić w pełni importu (zwłaszcza z kierunków wolnodewizowych) z uwagi na niższą jakość i poziom techniczny. Co więcej nacisk na rozwój produkcji antyimportowej często powiększał, a nie zmniejszał nacisk na import. Uruchomienie jej bowiem wymagało niejednokrotnie dodatkowego importu maszyn, półfabrykatów i surowców, a następnie także części zamiennych do maszyn. Doświadczenia pierwszej połowy lat 60. wykazały więc, iż rozwój produkcji antyimportowej nie może być traktowany jako alternatywa rozwoju produkcji eksportowej.

Wyraźna zmiana stanowiska w tej sprawie przypada na lata 1966-1968, a więc na okres poprzedzający V Zjazd PZPR. Coraz wyraźniej kładziono nacisk na rozwój racjonalnej specjalizacji międzynarodowej i wykorzystania handlu zagranicznego jako czynnika zwiększającego intensywność gospodarowania<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> M. Bałtowski, *Gospodarka socjalistyczna w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.

<sup>5</sup> B. Jaszczuk, *Handel zagraniczny a intensyfikacja gospodarowania*, „Życie Gospodarcze” z 19 III 1969 r.; S. Kuźniński, *Inwestycje i handel zagraniczny Polski 1960-1970*, Warszawa 1967,

Uchwały V Zjazdu Partii wypracowując nową strategię intensywnego i selektywnego rozwoju przyniosły w tej dziedzinie zasadniczą zmianę. Przyjęcie strategii intensywnego i selektywnego rozwoju zakładając szerokie włączenie gospodarki naszego kraju do międzynarodowego podziału pracy (zwłaszcza w ramach RWPG) oznaczało, iż możliwości specjalizacji międzynarodowej musiały być brane pod uwagę na etapie budowy planu i ustalania zasadniczych kierunków i proporcji wzrostu gospodarczego. Najogólniej mówiąc, proporcje planu musiały preferować szybki rozwój produkcji w tych dziedzinach wytwórczości, w których kraj nasz miał dogodne warunki (po uwzględnieniu perspektyw rozwoju sytuacji na rynku światowym) do specjalizacji międzynarodowej. Gałęzie wytypowane do specjalizacji powinny były rozwijać się szybciej od innych gałęzi gospodarki, tj. szybciej od przeciętnego tempa wzrostu produkcji przemysłowej. Tylko w przypadku, gdy stopa wzrostu eksportu byłaby wyższa od stopy wzrostu produkcji i dochodu narodowego możliwe byłoby złagodzenie bariery handlu zagranicznego. Co więcej, gdyby stopa wzrostu eksportu utrzymała się przez dłuższy czas na wyższym poziomie w porównaniu ze stopą wzrostu produkcji i dochodu narodowego, to handel zagraniczny nie tylko przestałby być czynnikiem hamującym tempo wzrostu, ale przeciwnie mógłby stać się czynnikiem przyspieszającym ogólny wzrost gospodarczy. Wskazywały na to w tym czasie przykłady takich krajów zachodnioeuropejskich jak RFN, Włochy oraz częściowo Francji, gdzie szybsze tempo wzrostu eksportu w porównaniu z ogólnym tempem wzrostu produkcji i dochodu narodowego było czynnikiem przyspieszającym ogólny wzrost gospodarczy.

Tabela 2. Stopa wzrostu produkcji przemysłowej, dochodu narodowego, importu i eksportu Polski oraz wybranych krajów socjalistycznych i kapitalistycznych w latach 1950-60 i 1960-68

Kraj	Stopa wzrostu produkcji przemysłowej		Stopa wzrostu dochodu narodowego		Stopa wzrostu importu		Stopa wzrostu eksportu	
	1950-60	1960-68	1950-60	1960-68	1950-60	1960-68	1950-60	1960-68
Polska	12,9	8,7	8,0	6,4	8,2	8,4	7,7	10,1
Węgry	9,3	7,4	6,2	5,5	12,6	8,0	10,3	9,2
NRD	11,1	6,8	8,8	4,4	15,8	5,6	18,4	7,5
Włochy	9,0	7,5	5,9	5,3	10,6	10,2	12,3	13,6
Francja	6,5	4,8	4,3	5,0	4,8	10,5	7,6	7,9
RFN	9,9	5,3	7,6	4,5	14,2	9,1	15,4	10,2

Źródło: *World Economic Survey 1961*, New York 1962; *Handbook of International Trade Statistics, Unctad*, New York 1969; *Economic Bulletin for Europe* N21.N 1.

Można więc stwierdzić, iż rozpowszechnione w tym czasie w literaturze ekonomicznej stwierdzenie, iż “przyspieszenie tempa wzrostu ponad pewien poziom powoduje trudności w zrównoważeniu bilansu płatniczego”<sup>6</sup> nie zawsze okazywało się prawdziwe. Zależało to bowiem nie tylko od tempa wzrostu, ale także od proporcji (kierunków) tego wzrostu. Stwierdzenie to było prawdziwe w tym czasie w odniesieniu do naszego kraju, jak również do większości krajów socjalistycznych, ponieważ – jak już wskazano wyżej – w krajach tych przez długi czas nie doceniano roli handlu zagranicznego i nie kładzono dostatecznego nacisku na rozwój wyspecjalizowanej produkcji eksportowej. Zapoczątkowana strategia intensywnego i selektywnego rozwoju, gdyby była konsekwentnie realizowana, mogła pozwolić na zlikwidowanie bariery handlu zagranicznego (po pewnym jednak dość długim okresie czasu) oraz umożliwić szersze wykorzystanie wymiany zagranicznej, jako czynnika zwiększającego efektywność gospodarowania.

W sytuacji, gdyby tempo wzrostu eksportu było dostatecznie wysokie, wyprzedzające tempo wzrostu produkcji przemysłowej, dochodu narodowego i importu i gdyby można było zapewnić dysponowanie dostatecznymi zasobami zagranicznych środków płatniczych, handel zagraniczny mógł być wykorzystany dla szybszego odnowienia aparatu wytwórczego i przekuwania go w wyższą technikę w oparciu o import najnowocześniejszych maszyn z krajów o najwyższym poziomie technicznym. W tym przypadku wyższa sprawność aparatu

<sup>6</sup> M. Kalecki, *Zarys teorii wzrostu gospodarki socjalistycznej*, Warszawa 1963.

wytwórczego mogła zapewnić większą efektywność produkcji i wyższy poziom techniczny wyrobów ułatwiając z kolei szybszy wzrost i wyższą efektywność eksportu. Dysponowanie dostatecznymi zasobami zagranicznych środków płatniczych mogło także umożliwić tańszy import surowców i półfabrykatów (z krajów o stosunkowo najniższych cenach) i pozwolić na obniżenie kosztów wytwarzania oraz większą konkurencyjność i efektywność eksportu. Wymiana zagraniczna mogła wreszcie pozwolić na urozmaicenie podaży artykułów konsumpcyjnych w drodze dodatkowego importu, który mógł być szerzej wykorzystany jako czynnik łagodzący napięcia na rynku wewnętrznym. Warunkiem koniecznym było zapewnienie dostatecznego tempa wzrostu eksportu, wyprzedzającego znacznie tempo wzrostu produkcji przemysłowej, dochodu narodowego i importu<sup>7</sup>. Ocena tempa wzrostu eksportu i importu w przyszłości nie była zadaniem łatwym. Niemniej wydawało się, iż opierając się na dotychczasowych doświadczeniach i zaobserwowanych relacjach między tempem wzrostu dochodu narodowego a tempem wzrostu importu i eksportu (współczynniki dochodowej elastyczności importu i eksportu) oraz biorąc pod uwagę możliwości kształtowania się tempa wzrostu dochodu narodowego w przyszłości można było taką zblizoną do rzeczywistości prognozę stworzyć.

Jako punkt wyjścia przyjęto, iż tempo wzrostu dochodu narodowego w latach 1971-1975 będzie zbliżone do tempa wzrostu w latach 1960-1968, kiedy dochód narodowy powiększał się średnio 6,4% rocznie. Przyjęto więc, że wzrost dochodu narodowego kształtować się będzie na przeciętnym poziomie 6,0-6,4% rocznie<sup>8</sup>. Opierając się następnie na współczynnikach elastyczności dochodowej importu i eksportu w wysokości takiej, jak w latach 1960-1968 (1,31 dla importu i 1,57 dla eksportu) otrzymano zależnie od przyjętego szacunku wzrostu dochodu narodowego (6,0 lub 6,4%) średnioroczne tempo wzrostu importu w latach 1971-1975 w wysokości 7,9-8,4% oraz tempo wzrostu eksportu w wysokości 9,4-10,1% rocznie. Tego rodzaju proporcje, stanowiące powtórzenie proporcji wzrostu z lat 1960-1968 nie mogły być jednak uznane za zadawalające. W okresie tym chociaż zanotowano wyraźne przyspieszenie tempa wzrostu eksportu, nie była jeszcze prowadzona świadoma polityka selektywnego i intensywnego rozwoju. Przejście do selektywnego rozwoju w latach 1971-1975 miało wyrazić się zwiększeniem stopnia specjalizacji międzynarodowej, a więc odpowiednim wzrostem zarówno współczynnika elastyczności dochodowej importu, jak i eksportu.

<sup>7</sup> S. Szczypiorski, J. Zieleniewski, *Zasady organizacji i techniki handlu zagranicznego*, Warszawa 1963, s. 198-216.

<sup>8</sup> Prognoza Europejskiej Komisji Gospodarczej przyjęła dla Polski 6% tempo wzrostu dochodu narodowego dla całego okresu 1970-1980.

W tym samym kierunku oddziaływać miało rozszerzenie specjalizacji i kooperacji produkcji w ramach RWPG, a także dążenie do rozszerzenia kooperacji przemysłowej z innymi krajami. Podobnie, dążenie do zapewnienia wysokiego poziomu technicznego przemysłu zmuszało do wzrostu importu maszynowego niezbędnego do rekonstrukcji aparatu wytwórczego oraz przeobrażenia go w wyższą technikę. Wydaje się więc, iż nawet przy ostrożnym szacowaniu efektów polityki intensywnego i selektywnego rozwoju oraz posunięć integracyjnych w ramach RWPG w okresie 1971-1975, współczynnik elastyczności importu musiał wzrosnąć. Przy ostrożnym oszacowaniu wzrostu tego współczynnika na poziomie 1,4-1,5 można było uzyskać tempo wzrostu importu 8,4-9% rocznie przy tempie wzrostu dochodu narodowego na poziomie 6% oraz 9,0-10,6% przy tempie wzrostu dochodu narodowego na poziomie 6,4%. Przy utrzymaniu takiego samego stopnia wyprzedzenia importu przez eksport jak w okresie 1960-1968 współczynnik dochodowej elastyczności eksportu kształtowałby się na poziomie 1,68-1,80, a tempo wzrostu eksportu wynosiłoby 10,1-10,8% przy wzroście dochodu narodowego na poziomie 6% oraz 10,7-11,5% przy tempie wzrostu dochodu narodowego 6,4% w skali roku.

Tabela 3. Współczynniki elastyczności importu i eksportu w stosunku do produkcji przemysłowej i dochodu narodowego

	Elastyczność importu względem produkcji przemysłowej		Elastyczność importu względem dochodu narodowego		Elastyczność eksportu względem produkcji przemysłowej		Elastyczność eksportu względem dochodu narodowego	
	1950-60	1960-68	1950-60	1960-68	1950-60	1960-68	1950-60	1960-68
Polska	0,63	0,96	1,02	1,31	0,59	1,16	0,96	1,57
Węgry	1,35	1,08	2,03	1,45	1,10	1,24	1,66	1,67
NRD	1,42	0,82	1,79	1,27	1,65	1,10	2,09	1,70
Włochy	1,17	1,36	1,79	1,92	1,36	1,81	2,08	2,56
Francja	0,73	2,18	1,11	2,10	1,16	1,64	1,76	1,58
RFN	1,52	1,71	1,86	2,02	1,65	1,92	2,02	2,26

Źródło: *World Economic Survey 1961*, New York 1962; *Handbook of International Trade Statistics*, Unctad, New York 1969; *Economic Bulletin for Europe*, N21.N 2.

W związku z tym trudno było zgodzić się z opinią A. Bodnara i M. Deniszczuka wyrażoną w pracy pt. Wymiana międzynarodowa a rozwój gospodarczy Polski, przyjmującą za wystarczające przeciętne tempo wzrostu eksportu w latach 1971-1975 w wysokości 8,2% (przy 6% przeciętnym wzroście dochodu

narodowego)<sup>9</sup>. Możliwe do zaakceptowania, a zarazem realne tempo wzrostu eksportu powinno było kształtować się w tym czasie na poziomie 10-11% rocznie. Było to zresztą tempo faktycznie realizowane pod koniec lat 60. (np. w okresie 1967-1969 eksport rósł w średnim tempie 11,4% rocznie).

Jeśli chodzi o branżowe kierunki specjalizacji eksportowej naszego kraju, tj. o strukturę towarową eksportu, to nacisk został położony na rozwój wyspecjalizowanej produkcji obliczonej w znacznej mierze na eksport, a obejmującej 40-60% całości produkcji danej branży w tych przede wszystkim dziedzinach, które charakteryzowały się wysokim stopniem przetworzenia, nowoczesnością i wysokim poziomem technicznym wyrobów oraz stosunkowo niską materiałochłonnością<sup>10</sup>. Chodziło przede wszystkim o rozwój produkcji eksportowej w tych branżach, które - jak stwierdzała uchwała V Zjazdu PZPR - już obecnie charakteryzowały się wysokim stopniem specjalizacji eksportowej i dobrą opłacalnością i które zarówno obecnie, jak i w przyszłości miały korzystne perspektywy zbytu za granicą ze względu na wysoką konkurencyjność<sup>11</sup>. W dyskusjach nad kierunkami specjalizacji eksportowej naszego przemysłu nacisk kładziono przede wszystkim na rozwój eksportu przemysłu maszynowego. Była to ta dziedzina eksportu przemysłowego, która wykazywała dotychczas najwyższą dynamikę w skali światowej oraz ta, gdzie Polska zdołała stworzyć w tym czasie poważne zdolności produkcyjne. W przemyśle maszynowym zamierzenia szły w kierunku dalszego rozwoju specjalizacji eksportowej w przemyśle okrętowym (statki, silniki okrętowe, wyposażenie statków), w zakresie taboru kolejowego oraz maszyn budowlanych i drogowych. W szczególności jednak kładziono nacisk na rozwój specjalizacji eksportowej w zakresie obrabiarek, maszyn i aparatów elektrycznych, narzędzi aparatury kontrolnej i pomiarowej, silników spalinowych i sprzętu motoryzacyjnego, urządzeń i maszyn dla przemysłu energetycznego.

<sup>9</sup> A. Bodnar, M. Deniszczyk, *Wymiana gospodarcza a rozwój gospodarczy Polski*, Warszawa 1969, s. 123-124.

<sup>10</sup> A. H. Krzywiński, *Dynamiczny marketing dla przedsiębiorstw eksportujących*, Warszawa 1970.

<sup>11</sup> *Uchwała V Zjazdu PZPR. V Zjazd PZPR*, Warszawa 1969, s. 925-926.

Tabela. Przeciętna roczna stopa wzrostu eksportu światowego w latach 1955-1960; 1960-1967 i 1955-1970 według głównych grup towarowych (w %)

	1955-1960	1960-1967	1955-1967
Żywność	3,9	6,0	5,1
Surowce	4,1	2,6	3,2
Paliwa	4,3	7,2	6,0
Metale nieżelazne	4,9	8,4	6,9
Chemikalia	9,8	10,3	10,1
Maszyny i sprzęt transportowy	10,4	10,7	10,6
Towary przemysłowe pozostałe	7,6	8,0	7,8
Eksport światowy ogółem	6,6	7,6	7,1

Źródło: *Handbook of International Trade and Development Statistics*, New York 1969, s. 132.

Wydaje się, iż pożytecznym byłoby skonfrontowanie w tym czasie zamierzeń inwestycyjnych Polski w zakresie przemysłu maszynowego z ówczesnymi kierunkami rozwoju eksportu dwunastu krajów zaliczanych do grupy wiodących światowych eksporterów maszyn<sup>12</sup>. W latach 1953-1966 przeciętna roczna stopa wzrostu eksportu maszynowego tych krajów (łącznie) kształtowała się na poziomie 10,3%. Najwyższą dynamiką wywozową charakteryzowały się maszyny elektroniczne, elektroniczna aparatura badawczo-pomiarowa i kontrolna, maszyny elektryczne i części, telewizory, odbiorniki radiowe, aparaty fotograficzne i filmowe, samochody osobowe, motocykle i sprzęt motoryzacyjny. Średnie tempo wzrostu eksportu w tych grupach eksportu przemysłowego kształtowało się znacznie powyżej przeciętnej, tj. w granicach 12-19% rocznie, przy czym najwyższe tempo zanotowały maszyny elektroniczne i ich części 18,9-19,2%<sup>13</sup>. Natomiast przeważająca część tradycyjnego „ciężkiego” eksportu maszynowego (maszyny dla przemysłu, elektryczne maszyny energetyczne, maszyny budowlane i górnicze, maszyny rolnicze i traktory, ciężki sprzęt transportowy, statki, samochody ciężarowe i autobusy) charakteryzowała się tempem wzrostu niższym od przeciętnego. Średnim tempem wzrostu na poziomie 7,4-9,3% charakteryzowały się natomiast maszyny i obrabiarki oraz pozostały ciężki sprzęt transportowy (5,8%). W tej ostatniej degresywną grupę o spadającej stopie eksportu w tempie 0,3% stanowił tabor kolejowy. Inną grupę degresywną stanowiły w grupie przemysłowych towarów konsumpcyjnych rowery, których eksport zmniejszał się w tempie 0,8%.

Skonfrontowanie polskich zamierzeń specjalizacyjnych w przemyśle maszynowym z tendencjami rozwojowymi eksportu maszynowego największych

<sup>12</sup> A. Bodnar, M. Deniszczyk, *Wymiana gospodarcza a rozwój gospodarczy Polski*, Warszawa 1969, s. 125-126.

<sup>13</sup> *International Trade 1967, GATT*, Geneva 1968, s. 45.



światowych eksporterów maszyn wskazywało, iż większość naszego tradycyjnego eksportu maszynowego mieściła się w grupie o niższej niż przeciętna dynamika eksportu głównych eksporterów, a jedna z nich (tabor kolejowy) charakteryzowała się ujemną stopą wzrostu, tj. tendencją do wycofywania się z eksportu. Były to ponadto dziedziny kapitało- i materiałochłonne, wymagające znacznego importu kooperacyjnego, w tym także z kierunków wolnodewizowych. W związku z tym główny wysiłek inwestycyjny powinien być skoncentrowany - z punktu widzenia długofalowych perspektyw rozwoju - na rozwoju nowych kierunków specjalizacyjnych w bardziej nowoczesnych gałęziach przemysłu maszynowego, które w większym stopniu były nośnikami postępu technicznego, charakteryzowały się znacznie niższą materiałochłonnością i wyższą efektywnością oraz w zakresie których miała miejsce najwyższa stopa wzrostu eksportu światowego. Wymienione wyżej zamierzenia specjalizacyjne, m.in. w zakresie maszyn i aparatów elektrycznych, aparatury kontrolnej i pomiarowej, narzędzi, silników spalinowych i sprzętu motoryzacyjnego wydawały się być zamierzeniami racjonalnymi. Były to dziedziny charakteryzujące się wysokimi wskaźnikami eksportu światowego (wyższymi od przeciętnych), a jednocześnie tymi, gdzie Polska nabrała już pewnego doświadczenia jako producent i eksporter i gdzie (jak się wydaje) łatwiej i szybciej była w stanie osiągnąć światowy standard produkcji i szybciej dostosować się do potrzeb i wymagań odbiorców zagranicznych.

Jeśli chodzi o specjalizację w ciężkim eksporcie maszynowym to tutaj stosunkowo najlepiej rysowały się możliwości specjalizacyjne w zakresie statków i sprzętu okrętowego. Grupa ta charakteryzowała się stosunkowo wysoką dynamiką eksportu w skali światowej i przy znalezieniu odpowiednich kierunków specjalizacyjnych w tej gałęzi można było stworzyć nowe możliwości wydatnego zwiększenia eksportu niż w innych dziedzinach. W przemyśle okrętowym dysponowaliśmy poważnie rozbudowanymi zdolnościami produkcyjnymi i dużym już doświadczeniem. Dlatego szybciej mogliśmy osiągnąć poziom światowy. Relatywnie mniejsze zainteresowanie większości wiodących kapitalistycznych eksporterów tą dziedziną eksportu mogło stworzyć dla Polski lepsze perspektywy eksportu do krajów kapitalistycznych i wpłynąć w istotny sposób na poprawę naszej struktury towarowej eksportu z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi, która jak powszechnie wiadomo charakteryzowała się dominującym udziałem surowców i artykułów rolno-spożywczych. Przede wszystkim można tu było liczyć na eksport do krajów socjalistycznych, które były największymi odbiorcami w tej dziedzinie. Konieczne było natomiast dążenie do zmniejszenia

materiałochłonności naszego udziału przy tego rodzaju produkcji poprzez racjonalną, wzajemną kooperację przemysłową z krajami RWPG.

Ważne miejsce w naszej specjalizacji eksportowej zajmował także przemysł chemiczny i farmaceutyczny. Była to dziedzina, która charakteryzowała się również bardzo wysokim tempem wzrostu eksportu światowego i która miała u nas dogodne warunki rozwoju, m.in. ze względu na stosunkowo bogatą własną bazę surowcową. Podobnie powinna być rozwijać się specjalizacja eksportowa w przemyśle lekkim, zwłaszcza w przemyśle odzieżowym, dziewiarskim, obuwniczym i meblarskim. W przemysłach tych Polska miała duże doświadczenie produkcyjne, stosunkowo niezłą markę na rynkach światowych, a także dostateczne możliwości zapewnienia kwalifikowanej siły roboczej. W produkcji tych wyrobów przemysł mógł osiągnąć stosunkowo szybko wysoką wydajność i wysoką jakość wyrobów oraz szybko dostosować się do bardziej zindywidualizowanych potrzeb i wymagań odbiorców zagranicznych. Tempo wzrostu eksportu światowego w tej grupie wyrobów było także wyższe od przeciętnego tempa eksportu światowego.

Jeśli chodzi o tradycyjne dominujące w latach 60. działy polskiego eksportu, jak surowce, paliwa i artykuły rolno-spożywcze, to przewidywano dalszy wzrost eksportu surowców i paliw przy zmniejszającym się jednak ich udziale w eksporcie ogółem. Miało to być następstwem absorbowania części eksportu surowcowego przez rozwój przemysłu w kraju oraz wolniejszy wzrost popytu światowego. W zakresie artykułów rolno-spożywczych, których eksport kierowany był przede wszystkim na rynki wolnodewizowe, przy ocenie możliwości eksportowych brano pod uwagę zarówno tendencję do absorbowania produkcji przez szybko rosnący popyt na żywność, jak i fakt stosunkowo powolnego wzrostu popytu światowego na te artykuły. Co więcej dla części naszych tradycyjnych eksportowych artykułów rolno-spożywczych (do Europy Zachodniej) obserwowano zmniejszanie możliwości eksportowych przede wszystkim ze względu na dążenie krajów EWG do samowystarczalności w produkcji artykułów rolnych wytwarzanych w klimacie umiarkowanym. Eksport ten trzeba było utrzymać i rozwijać także w przyszłości. Było to ważne nie tylko ze względu na koniczność zapewnienia wpływów dewizowych z kierunków wolnodewizowych, ale także ze względu na intensyfikację rozwoju gospodarczego poprzez intensyfikację produkcji rolnej. Intensywne rolnictwo stawało się rolnictwem wyspecjalizowanym koncentrującym się na stosunkowo najbardziej efektywnych dla danego kraju uprawach oraz zdolnym do dużego eksportu. W dłuższej perspektywie czasowej (lata 80.) przewidywano możliwości korzystnej specjalizacji w zakresie produkcji rolnej między krajami RWPG. Do końca lat 60. panowały tu tendencje

autarkiczne w ramach których każdy kraj dążył do osiągnięcia maksymalnego stopnia samowystarczalności. Z chwilą jednak przełamania dotychczasowych trudności w rozwoju produkcji rolnej w krajach RWPG i osiągnięcia poziomu wydajności produkcji rolnej odpowiadającej wydajności przodujących w tej dziedzinie krajów świata, dalszy jej wzrost był możliwy tylko w drodze odpowiedniej wzajemnej specjalizacji. Konieczne było więc utrzymanie i rozwijanie eksportu rolno-przemysłowego z tym, iż należało koncentrować się na produktach stosunkowo wysoko przetworzonych, charakteryzujących się stosunkowo wysoką opłacalnością i w zakresie których kraj nasz osiągnął wysoki standard światowy<sup>14</sup>.

Próbując przejść do nowej strategii rozwoju i nowej roli współpracy i wymiany międzynarodowej Polska szczególną rolę przywiązywała do rozwoju współpracy gospodarczej z krajami RWPG próbując podnieść ją na wyższy poziom odpowiadający osiągniętemu już szczeblowi rozwoju i wymogom, jakie stawiał w tej dziedzinie postęp nauki i techniki<sup>15</sup>. W wyniku tej współpracy następować miała stopniowa integracja ekonomiczna krajów RWPG, oznaczająca stopniowe wzajemne zbliżenie i dostosowanie struktur gospodarczych poszczególnych krajów. W konsekwencji miał nastąpić między nimi rozwój korzystnej specjalizacji produkcji zarówno o charakterze międzygałęziowym, jak i wewnątrzgałęziowym. Zwłaszcza rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej i związanej z nią ściśle kooperacji przemysłowej miał mieć szczególne znaczenie dla rozwoju produkcji na dużą skalę, obniżenia kosztów wytworzenia, zapewnienia warunków dla szybkiego postępu technicznego i dla podniesienia jakości wyrobów do poziomu światowego. Rozwój specjalizacji i kooperacji produkcji z krajami RWPG miał stanowić podstawę dla szybszego rozwoju wymiany handlowej z tymi krajami. W tym celu konieczne było jednak także skorygowanie form i metod rozwoju handlu wzajemnego. W szczególności konieczna była zmiana systemu cen w obrotach wzajemnych krajów RWPG w kierunku zbliżenia ich do relacji i poziomu cen światowych, by mogły one być wykorzystane jako jeden z czynników porównywalnych jednolitego rachunku efektywności wymiany zagranicznej. Konieczne było także wypracowanie bardziej elastycznych form umów handlowych, które ograniczyłyby zakres stosowania sztywnych kontyngentów ilościowych w wymianie wzajemnej, a także rozszerzyłyby zakres stosowania zagregowanych kwot wartościowych oraz wyprowadziłyby w życie rozszerzoną wymianą niekontyngentową rozwijaną na bazie umów wielostronnych.

<sup>14</sup> K. Madej, *Eksporterzy dolarów*, „Biuletyn Instytutu Pamięci Narodowej” 2002, nr 5, s. 46–49.

<sup>15</sup> J. Słodaczuk, *Handel międzynarodowy a rozwój gospodarczy w socjalizmie*, Warszawa 1970, s. 13 i n.

Podkreślając konieczność rozwoju integracji ekonomicznej krajów RWPG i zintensyfikowania handlu między nimi Polska występowała jednocześnie za rozwojem wszechstronnych stosunków ekonomicznych ze wszystkimi krajami świata bez względu na ich ustrój społeczno-gospodarczy. Integracja ekonomiczna krajów RWPG nie mogła być rozumiana jako chęć zamykania się w obrębie jednego bloku krajów. Opowiadano się za rozwojem stosunków ekonomicznych także z wysoko rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi oraz krajami słabo rozwiniętymi przy założeniu ścisłego przestrzegania zasady poszanowania odrębności ustrojowych partnerów, niedyskryminacji, równości traktowania i symetrii wzajemnych korzyści. Sądzone, iż zarysowujące się perspektywy odprężenia politycznego w Europie i dążenie do zapewnienia warunków zbiorowego bezpieczeństwa w tym regionie będą sprzyjać rozwojowi ogólnoeuropejskiej współpracy gospodarczej. Współpraca taka mogła przynieść duże korzyści ekonomiczne zarówno dla Europy Środkowo-Wschodniej, jak i dla Europy Zachodniej. Ogólnoeuropejska współpraca ekonomiczna leżała w interesie Polski, która dążąc do zintensyfikowania swojego rozwoju, była jak najbardziej zainteresowana w rozwoju stosunków ekonomicznych z krajami Europy Zachodniej. Dla rozwoju takiej współpracy konieczne było jednak zapewnienie odpowiednich warunków ekonomicznych. Potrzebna była dalsza liberalizacja handlu krajów Europy Zachodniej, a w szczególności odejście od ograniczeń typu taryfowego i obostrzeń pozataryfowych stosowanych w handlu z krajami socjalistycznymi. Co ważniejsze konieczna była istotna zmiana struktury towarowej wzajemnych obrotów, tj. struktury ukształtowanego w przeszłości, specyficznego międzynarodowego podziału pracy między Polską a krajami Europy Zachodniej. Do lat 60. struktura obrotów z krajami Europy Zachodniej charakteryzowała się przewagą eksportu surowcowo-rolno-spożywczego w zamian za importowane towary przemysłowe (zwłaszcza maszyny). Struktura ta nie odpowiadała osiągniętemu już przez nasz kraj poziomowi rozwoju i potencjałowi przemysłowemu. Należy także podkreślić, iż nie można było liczyć na dalszy dynamiczny rozwój handlu wzajemnego opierając się na istniejącej strukturze gospodarczej. Zarówno bowiem nasz własny szybki rozwój przemysłowy absorbował na potrzeby wewnętrzne w coraz większym stopniu produkcję surowcową i rolniczą, a jednocześnie w rozwiniętych krajach kapitalistycznych Europy Zachodniej w wyniku tendencji do samowystarczalności w produkcji rolniczej zmniejszył się popyt na nasze tradycyjne produkty. Jeśli więc chcieliśmy rozwijać wzajemnie korzystne stosunki ekonomiczne, to musiały się one oprzeć na nowej strukturze towarowej obrotów, tj. na nowym przemysłowym typie wzajemnej specjalizacji Europy Środkowo-Wschodniej i Zachodniej. Wymagało to oczywiście dużego wysiłku z naszej

strony. Wkraczając na drogę selektywnego i intensywnego rozwoju i podejmując próbę rozwoju wyspecjalizowanej produkcji eksportowej, lepiej dostosowanej do potrzeb i wymagań odbiorców zagranicznych, Polska podejmowała ważny krok w tym kierunku. Konieczne było jednak także, ażeby rozwinięte kraje kapitalistyczne zaakceptowały nową strukturę obrotów i nową strukturę importu. Sprawa ta nie mogła być traktowana tylko jako jednostronne dostosowanie eksportu Polski do wymogów rynków rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Również ze strony tej grupy krajów konieczny był wysiłek zmierzający do wspólnego określenia możliwości specjalizacyjnych połączonej ze zwiększeniem importu przemysłowego z krajów socjalistycznych. Jedną z ważnych dróg stopniowego rozwiązania tego zagadnienia był rozwój kooperacji przemysłowej z krajami Europy Zachodniej. Dotychczasowe doświadczenia w tym zakresie nie były jednak w pełni zadawalające i konieczne było podjęcie nowych działań. Kładąc duży nacisk na rozwój kooperacji przemysłowej z krajami Europy Zachodniej zdawano sobie sprawę z działania pewnych hamulców o charakterze wewnętrznym wynikających z zakorzenienia tradycyjnych metod planowania i zarządzania<sup>16</sup>. Przeprowadzane w tym czasie reformy systemu planowania i zarządzania przewidujące zwiększenie roli rachunku ekonomicznego i systemu bodźców ekonomicznych miały stworzyć lepsze warunki i bodźce dla rozwoju kooperacji przemysłowej z krajami Europy Zachodniej.

Polska, podobnie jak inne kraje socjalistyczne, zainteresowana była także szerokim rozwojem stosunków ekonomicznych z rozwijającymi się krajami Trzeciego Świata. Istniały duże potencjalnie możliwości rozwoju korzystnych stosunków ekonomicznych z krajami gospodarczo słabo rozwiniętymi. Przy szybkim tempie wzrostu gospodarczego Polska była zainteresowana wzrostem importu surowców i półfabrykatów przemysłowych, a także (ze względu na rosnące zapotrzebowanie spowodowane wysokim wzrostem gospodarczym) środków żywności eksportowanych przez kraje rozwijające się. Jednocześnie byliśmy w stanie w coraz większym stopniu zaopatrywać kraje rozwijające się w maszyny i urządzenia inwestycyjne oraz w gotowe obiekty przemysłowe i wyroby konsumpcyjne. Jednocześnie brano pod uwagę, iż wobec postępów uprzemysłowienia w wielu krajach rozwijających się, będą one w stanie i będą zainteresowane w coraz większym stopniu eksportem swoich wyrobów przemysłowych. Należało więc uwzględnić w planach rozwoju Polski, iż w perspektywie

---

<sup>16</sup> J. Waszewski, *Enklawy kapitalizmu w gospodarce socjalistycznej na przykładzie działalności central handlu zagranicznego*, [w:] *Kapitalizm środkowoeuropejski? Szkice z socjologii gospodarczej*, red. R. Geisler, Dobrzeń Wielki 2012, s. 117–133.

dziesięciolecia wzrastać będzie musiał także nasz import gotowych wyrobów przemysłowych z krajów rozwijających się. Podkreślano także zainteresowanie i gotowość Polski do zawierania z krajami rozwijającymi się długofalowych umów handlowych, które zarówno dla nas, jak i dla nich, stabilizowały warunki wzajemnych dostaw. Formy te wydawały się być atrakcyjne dla krajów rozwijających się, które bardzo często były dotknięte niepomyślnymi zmianami koniunktury na rynkach krajów kapitalistycznych. Długoletnie umowy z krajami socjalistycznymi mogły stanowić tutaj jedną z form zabezpieczenia części ich obrotów i części ich wpływów zagranicznych środków płatniczych przed zbyt dużymi wahaniami wynikającymi ze zmian koniunkturalnych. Tempo wzrostu tych obrotów było pod koniec lat 60. wysokie, a pewne trudności, które mogły przejściowo występować wynikały najczęściej z trudności płatniczych i trudności eksportowych zarówno Polski, jak i krajów słabo rozwiniętych. Podejmowane zmiany w systemie gospodarczym i dążenie do rozwoju opłacalnych, wyspecjalizowanych przemysłów eksportowych powinny być także na odcinku obrotów z krajami rozwijającymi przyczynić się do przyspieszenia tempa wzrostu handlu wzajemnego.

## Znaczenie handlu zagranicznego w powojennej historii gospodarczej Polski

Handel zagraniczny od momentu powstania Polski Ludowej (1944 r.) odgrywał istotną rolę w odbudowie kraju po wojnie, w procesie tzw. przyspieszonej industrializacji w okresie Planu 6-letniego oraz w realizacji następnych planów 5-letnich. W drugiej połowie lat 60. miał stanowić jeden z zasadniczych czynników przejścia do etapu intensywnego i selektywnego rozwoju. Rola handlu zagranicznego w powojennym rozwoju gospodarczym Polski była jednak różna w poszczególnych etapach rozwoju. Okres pierwszych lat, najpierw jeszcze w okresie wojny i na początku 1945 r., był stopniowym powrotem do samodzielnego życia gospodarczego komplikowanego toczącymi się wciąż na ziemiach polskich działaniami wojennymi, które pociągały za sobą konieczność podejmowania ogromnego wysiłku militarnego. W okresie tym zapoczątkowano stosunki gospodarcze z zagranicą poprzez zawarcie porozumienia między PKWN i rządem ZSRR w sprawie dostaw szeregu artykułów niezbędnych do zaopatrzenia ludności w podstawową żywność, uruchomienia transportu i zapoczątkowania produkcji. Po zakończeniu wojny, w drugiej połowie 1945 r. stosunki handlowe Polski z innymi krajami zaczęły się systematycznie zwiększać. Nadal jednak głównym

partnerem handlowym Polski pozostawał ZSRR, na który przypadało wtedy ponad 90% całości naszych obrotów zagranicznych. Pierwszą umowę handlową zawarto z ZSRR 7 lipca 1945 r. Zapoczątkowała ona okres normalnej wymiany zagranicznej Polski. W 1946 r. lista naszych partnerów handlowych szybko powiększała się, przy czym obejmowała już nie tylko kraje socjalistyczne Europy Środkowo-Wschodniej, ale również kraje kapitalistyczne Europy Zachodniej. Wobec ogromnych zniszczeń wojennych (warto przypomnieć, iż Polska obok Filipin i ZSRR była krajem najbardziej zniszczonym przez II wojnę światową) i ogromnych potrzeb importowych, a początkowo niewielkich możliwości eksportowych, wymiana handlowa z zagranicą charakteryzowała się w tym czasie dużą nadwyżką importu nad eksportem, przy czym znaczna część tego importu miała charakter importu nieodpłatnego lub kredytowego. Należy tu podkreślić zwłaszcza dostawy kredytowe z ZSRR oraz nieodpłatne dostawy w ramach amerykańskiej pomocy z UNRRA.

Lata 1947-1949 były okresem realizacji planu 3-letniego, zwanego okresem odbudowy gospodarczej kraju po wojnie. Założeniem tego planu była nie tylko odbudowa zniszczonych zakładów i osiągnięcie poziomu produkcji przedwojennej, ale także rozbudowa części zakładów umożliwiająca przekroczenie produkcji ponad poziom z 1938 r. Pomyślna realizacja Planu 3-letniego stworzyła warunki rozwoju handlu zagranicznego. Wzrastały bowiem szybko potrzeby importowe kraju, z drugiej strony odbudowa produkcji przemysłowej i rolnej stworzyła już możliwości rozwoju własnego eksportu i oparcia importu przede wszystkim na środkach uzyskanych z tytułu eksportu. Należy podkreślić, iż był to okres sprzyjający rozwojowi eksportu Polski. Zniszczona przez wojnę i wygłodzona Europa wykazywała ogromne zapotrzebowanie przede wszystkim na paliwa, surowce i artykuły rolno-spożywcze. Szybki wzrost wydobycia węgla i szybki rozwój eksportu węgla z Polski plasował nasz kraj jako największego europejskiego (niedolarowego) eksporter węgla. Podobnie eksport tradycyjnych artykułów rolno-spożywczych, zwłaszcza mięsa wieprzowego, jaj, drobiu, cukru, tłuszczów zwierzęcych, spotkał się z dużym popytem na rynkach światowych w krajach socjalistycznych, jak i kapitalistycznych. Obroty w tym czasie wzrosły, a jedynym podstawowym czynnikiem hamującym je były ograniczone możliwości produkcji i podaży na eksport. Z chwilą jednak, gdy gospodarka w Polsce mogła postawić do dyspozycji odpowiednie towary na eksport, nie natrafiał on na trudności zbytu. Ta swoista sytuacja wpłynęła w pewnej mierze na nasz stosunek do handlu zagranicznego i na późniejsze trudności z przystosowaniem się do nowych warunków z chwilą, gdy sytuacja na rynku światowym zaczęła się zmieniać z „rynku sprzedawcy” na „rynek kupującego”.



Szybko postępujący rozwój handlu zagranicznego Polski w tym okresie i zwiększanie się liczby naszych partnerów handlowych zmieniło także proporcje udziału krajów socjalistycznych i krajów kapitalistycznych w naszym handlu. W 1946 r. na kraje socjalistyczne (głównie do ZSRR) przypadało ok. 70% naszych obrotów, a na kraje kapitalistyczne tylko 30%. W 1949 r. proporcje te w istotnym stopniu zmieniły się tak, że udział obrotów z krajami socjalistycznymi wynosił już tylko 44%, a z krajami kapitalistycznymi 56%. Sytuacja ta była z jednej strony wynikiem dużego zainteresowania krajów kapitalistycznych importem z Polski, a z drugiej dużym naszym zainteresowaniem importem maszyn, urządzeń i surowców potrzebnych dla odbudowującej się i rozpoczynającej rozbudowę gospodarki. Rozwinięte kraje kapitalistyczne były wówczas najważniejszymi dostawcami maszyn i urządzeń, a także surowców i półfabrykatów przemysłowych. Monopolizowały bowiem ciągle handel ze swoimi posiadłościami kolonialnymi i terytoriami zależnymi.

W okresie do 1949 r. nie dała jeszcze znać o sobie „zimna wojna”. Czynniki natury politycznej nie stanowiły jeszcze wówczas przeszkody w szybkim powiększaniu obrotów. Sytuacja w tym zakresie zaczęła zmieniać się stopniowo od końca 1948 r. i w ciągu 1949 r. Dopiero jednak w 1950 r. rozpoczął się okres „zimnej wojny”, który doprowadził do wprowadzenia przez Zachód, w szczególności USA, dyskryminacyjnych ograniczeń w handlu z krajami socjalistycznymi. To spowodowało w krótkim czasie nie tylko zahamowanie wzrostu, ale i absolutny spadek obrotów krajów socjalistycznych z krajami kapitalistycznymi. Okres „zimnej wojny” i embarga na towary strategiczne, wprowadzony przez Zachód, przypadł na okres realizacji pierwszego wieloletniego planu socjalistycznej (stalinowskiej) industrializacji. Wpłynął on także w poważnym stopniu na kierunki ustalonych w tym planie proporcji rozwojowych i na względnie autarkiczne podejście do problemów handlu zagranicznego.

## Rola handlu zagranicznego w okresie stalinowskiej industrializacji

Rok 1950 rozpoczyna okres wszechstronnego uprzemysłowienia kraju i zmiany jego struktury gospodarczej z rolniczej na przemysłowo-rolną. Szczególny nacisk w tym okresie położony został, podobnie jak w innych krajach socjalistycznych, na rozwój przemysłu ciężkiego, a zwłaszcza przemysłu maszynowego. Początek tego okresu (lata 1950-1954) charakteryzowało na arenie międzynarodowej zaostrenie się „zimnej wojny” w stosunkach Wschód-Zachód, które wpłynęło



w istotny sposób zarówno na kierunki rozwoju przemysłu, jak i na rolę handlu zagranicznego w tym okresie. Nacisk na rozwój przemysłu ciężkiego we wszystkich krajach socjalistycznych, w tym także w Polsce, był tym większy, że embargo na dostawy maszyn i urządzeń inwestycyjnych nałożone przez kraje kapitalistyczne uniemożliwiły zaopatrzenie się w maszyny i urządzenia w drodze importu z rozwiniętych (przemysłowych) krajów kapitalistycznych. Stąd kraje socjalistyczne musiały we własnym zakresie powiększać własną produkcję maszyn i urządzeń tak, ażeby można było zrealizować zamierzone cele industrializacji mimo dyskryminacji i blokady ze strony krajów kapitalistycznych. Nacisk na rozwój przemysłu ciężkiego oraz na związane z nim dziedziny produkcji surowcowej był wskutek tego znacznie większy niż mógłby być, gdyby industrializacja odbywała się w warunkach normalnych stosunków ekonomicznych z krajami rozwiniętymi. Nacisk ten wynikał także z przyczyn strategicznych i konieczności rozbudowy przemysłu wojennego.

Rola handlu zagranicznego w tym okresie nabrała specyficznego charakteru. Wzrosła ona szczególnie w krajach uprzemysławiających się. Brak własnego sektora wytwarzającego maszyny i urządzenia stwarzał bowiem konieczność dużego rynku inwestycyjnego. Jednocześnie wzrastało szybko zapotrzebowanie na surowce, paliwa i półfabrykaty przemysłowe. W warunkach „zimnej wojny” rosnące zapotrzebowanie importowe szybko uprzemysławiających się krajów socjalistycznych mogło być pokryte tylko dostawami z innych bardziej rozwiniętych krajów pod względem przemysłowym, tj. głównie importem z ZSRR, Czechosłowacji oraz NRD. Jednocześnie konieczność pokrycia szybko rosnącego zapotrzebowania importowego oraz potrzeby importowe innych krajów socjalistycznych wymagały odpowiedniego zwiększenia eksportu, który pozwalałby na pokrycie importu. Bardzo szybko rosły w tym czasie obroty z krajami socjalistycznymi, przy jednoczesnym zmniejszaniu się obrotów z krajami kapitalistycznymi. W połowie lat 50. udział krajów socjalistycznych w obrotach zagranicznych Polski wzrósł do ok. 65%. Jednocześnie okres ten charakteryzował się w Polsce stosunkowo wolniejszym wzrostem handlu zagranicznego jako całości w porównaniu z tempem wzrostu produkcji przemysłowej i dochodu narodowego. Przy średnim tempie wzrostu produkcji przemysłowej w okresie Planu 6-letniego wynoszącego 13,4% oraz przy wzroście dochodu narodowego w tempie 8,6%, eksport wzrastał tylko o 6,7% rocznie. Taka relacja tempa wzrostu eksportu produkcji i dochodu narodowego świadczyła o silnych autarkicznych tendencjach w rozwoju gospodarczym Polski. Podobne tendencje uwidoczniły się w tym czasie we wszystkich krajach socjalistycznych i wynikały częściowo z obiektywnych konieczności rozwoju związanych z wstępną fazą industrializacji. Wiadomo było,

iz w tej fazie wszystkie mniej rozwinięte kraje musiały kłaść silniejszy nacisk na rozwój tych sektorów gospodarki, które nie były dostatecznie rozwinięte. Rozwijały więc zazwyczaj szybciej gałęzie zastępujące import niż produkcję na eksport. Chodziło tu także o zmianę struktury handlu zagranicznego i zmianę miejsca kraju w gospodarce światowej, tj. zastąpienie tradycyjnego eksportu surowcowo-rolniczego eksportem przemysłowym. W początkowym etapie industrializacji rozwój własnego przemysłu mógł zastępować najpierw import, a dopiero po pewnym czasie stworzyć nowe możliwości eksportowe. W pierwszej połowie lat 50. na autarkiczne tendencje rozwoju krajów socjalistycznych wpływ miała w znacznym stopniu sytuacja międzynarodowa. Należy jednak podkreślić, iż występowało także zjawisko niedoceny roli i znaczenia handlu zagranicznego w kołach kierowniczych (partiach komunistycznych) krajów socjalistycznych, jako ważnego czynnika wzajemnej specjalizacji międzynarodowej. Traktowano go wyłącznie jako „zaopatrzeniowca”, tj. czynnik, który umożliwiał zaopatrzenie kraju w niezbędne maszyny, urządzenia inwestycyjne, surowce i półfabrykaty przemysłowe. Eksport był traktowany w tym czasie wyłącznie jako niezbędny środek zapłaty za import. Pomijano natomiast jego rolę jako czynnika specjalizacji międzynarodowej<sup>17</sup>. Przyjmowano wtedy, iż wszechstronny rozwój produkcji przemysłowej automatycznie zapewni gospodarce nowe i wystarczające możliwości eksportowe pozwalające na „niezbędny import”. Tego rodzaju tendencje do ograniczania importu do „importu niezbędnego”, a eksportu do „eksportu koniecznego” potwierdzały jednoznacznie ich autarkiczny charakter. Podejście to, chociaż w nieco osłabionej postaci utrzymywało się zresztą również w drugiej połowie lat 50. Złagodzenie napięcia w stosunkach Wschód-Zachód i szybki wzrost handlu oraz utrzymanie stosunkowo wysokiego tempa wzrostu obrotów wzajemnych krajów socjalistycznych zwiększały rolę handlu zagranicznego w gospodarce. Zmiana podejścia do roli handlu zagranicznego dokonywała się jednak stosunkowo powoli i w dalszym ciągu tempo wzrostu produkcji i dochodu narodowego było wyższe niż tempo wzrostu handlu zagranicznego.

## Nowy etap rozwoju po 1956 r.

Przemiany zapoczątkowane w 1956 r. stworzyły nowe możliwości w kształtowaniu handlu zagranicznego. Wzrostowi pieniężnych dochodów ludności nie

---

<sup>17</sup> W.J. Otta, *Zachowanie się przedsiębiorstw handlu zagranicznego: przyczynek do teorii przedsiębiorstwa w gospodarce socjalistycznej*, Poznań 1986.

towarzyszyła bowiem odpowiednio zwiększona podaż towarów i usług. Równowagę rynkową w znacznym stopniu zawdzięczano wzrostowi importu. Dla handlu zagranicznego był to jednak okres wyjątkowej próby. Eksport był bowiem w 1957 r. nawet trochę niższy niż w 1956 r. w związku ze spadkiem wywozu węgla o 5 mln ton i to w okresie wysokiej na ten nośnik energii koniunktury. Import natomiast wzrósł odpowiednio o 20%. Trudności bilansu płatniczego wystąpiły z całą ostrością. Jeśli bilans wytrzymał całą operację, to tylko kosztem wzrostu zadłużenia w wolnodewizowym kredycie krótkoterminowym oraz długoterminowym - głównie w USA, stąd na warunkach kredytowych importowano aż do 1964 r. przede wszystkim zboże i bawełnę. Osłabienie presji w handlu zagranicznym zaczęto odczuwać dopiero po 1957 r. Już w 1958 r. eksport Polski wzrósł aż o 26,5%, a import tylko o 3,7%. Deficyt w bilansie handlowym został zredukowany prawie o połowę, chociaż nadal był wyższy niż kiedykolwiek przed 1956 r. Ogólnie mówiąc, w wyniku nowych koncepcji i wytycznych partii, ustalonych m.in. na III Zjeździe PZPR tempo obrotów handlu zagranicznego w okresie 1956-1960 uległo przyspieszeniu w stosunku do okresu planu 6-letniego. Wzrosło ono w tym okresie o 52,5%, tj. o 8,8% rocznie (eksport wzrastał o 8%, import natomiast o 10,2% rocznie). Tempo to było wyższe od tempa przyrostu dochodu narodowego (6,8% rocznie) oraz produkcji przemysłowej (8,2%). Pomijając okres przed 1950 r. można stwierdzić, iż od 1957 r. udział handlu zagranicznego w dochodzie narodowym Polski zaczął systematycznie wzrastać w odróżnieniu od okresu planu 6-letniego, kiedy wykazywał tendencję spadkową<sup>18</sup>. Proces ten trwał do końca lat 60. Lata 1956-1960 nie wniosły zasadniczych zmian do jego struktury geograficznej. Udział krajów socjalistycznych utrzymywał się w zasadzie na tym samym poziomie (63%) naszych obrotów ogółem. Nieco szybsze tempo wzrostu obrotów z krajami niesocjalistycznymi wynikało z rozwijania handlu z krajami słabo rozwiniętymi, jak również z postępującej normalizacji obrotów z krajami rozwiniętymi<sup>19</sup>. Natomiast poważnym przeobrażeniem uległa struktura towarowa obrotów. Udział maszyn wzrósł z 13% w 1955 r. do 28% w 1960 r., zaś w wielkościach absolutnych 3,5-krotnie (28,5% rocznie). Eksport ten osiągnął prawie 1,5 mld zł dewizowych w 1960 r. Była to już pokaźna kwota. Asortyment eksportowanych przez Polskę maszyn wzbogacił się na tyle, iż mogła ona wyjść z tym produktem poza rynek krajów socjalistycznych, tj. głównie na rynki krajów słabo rozwiniętych, chociaż udział krajów socjalistycznych nadal

<sup>18</sup> E. Cichecki, *Eksport kompletnych obiektów przemysłowych*, „Handel Zagraniczny” 1959, nr 5-6, s. 213.

<sup>19</sup> J. Lech, *W sprawie systemu pozwoleń przywozu i wywozu*, „Handel Zagraniczny” 1958, nr 11, s. 24.

wynosił ok. 90%. Tempo importu maszyn osłabło w stosunku do lat 1950-1955, ale w wielkościach absolutnych przyrosty w okresie 1950-1960 były znacznie wyższe. O ile w 1949 r. import maszyn przewyższał odpowiedni eksport 10,5-krotnie, w 1955 r. jeszcze 2,4-krotnie, to w 1960 r. już tylko o 11%. Sukces był tym większy, iż w latach 1949-1960 import maszyn wzrósł 2,6-razy.

Odmiennie kształtowała się sytuacja w innych grupach towarowych. Rok 1956 był ostatnim w polskim handlu zagranicznym, w którym mieliśmy nadwyżkę eksportu paliw, surowców i materiałów do produkcji nad ich importem. Już w 1957 r. pojawił się deficyt, który utrzymywał się do końca lat 60. z tendencją do pogłębiania się. Zresztą tendencja ta nie była niczym nienormalnym, wiązała się ona zarówno ze wzrastającym zapotrzebowaniem przemysłu, jak również z rozwijającą się motoryzacją. Na pokrycie tego deficytu musiały zarobić pozostałe grupy towarowe. W analizowanym okresie deficyt ten wynikał z absolutnego spadku eksportu (głównie węgla) i gwałtownego wzrostu (o 460%) importu wszystkich ważniejszych pozycji.

Interesująco przedstawiała się sytuacja w grupie artykułów rolno-spożywczych. Nowa polityka rolna po 1956 r. spowodowała ożywienie produkcji rolnej, które nie tylko wpłynęła na poprawę zaopatrzenia rynku wewnętrznego, ale dostarczyła również więcej towarów na eksport. W rezultacie eksport rolny wzrósł w tym okresie o 70%. Jednakże jeszcze szybszy był wzrost importu (prawie 2-krotny). W rezultacie dodatnie saldo w obrotach tej grupy towarowej zniknęło prawie w 1960 r. i dopiero w końcowym roku 5-latki udało się osiągnąć równowagę. O takiej sytuacji zdecydował głównie import pszenicy, który w 1960 r. osiągnął 1,7 mln ton, chociaż zwiększył się także przywóz wielu innych artykułów rolnych, głównie tropikalnych i owoców cytrusowych.

Na szczególną uwagę zasługiwała sytuacja w grupie przemysłowych artykułów konsumpcyjnych. W okresie powojennym (z wyjątkiem lat 1945-1946) Polska miała tradycyjnie w tym obszarze nadwyżkę eksportu nad importem. Jednakże szybki wzrost dochodów ludności po 1956 r. spowodował, iż nadwyżka w ciągu 3 kolejnych lat tj. 1957-1959 zamieniła się w deficyt. Zarówno eksport, jak i import wzrastały tutaj w szybkim tempie. Ostatecznie jednak sytuacja w przemyśle poprawiła się na tyle, iż obok zwiększonej podaży na rynek udało się wygospodarować w ostatnim roku 5-latki poważne nadwyżki na eksport, który w 1960 r. wzrósł aż o 80% w omawianej grupie towarowej, a jednocześnie można było zredukować import odpowiednio o ok. 20%. W rezultacie w 1960 r. Polska przeszła na saldo dodatnie (+211 mln zł dewizowych). Szczególnie szybko rozwinął się w tej grupie eksport konfekcji, bielizny, obuwia, mebli i farmaceutyków.

Lata 1956-1960 były najtrudniejszym okresem w polskim handlu zagranicznym. Wyrównanie dysproporcji powstałych w gospodarce w okresie poprzedzającym przypadło w dużym stopniu handlowi zagranicznemu<sup>20</sup>. Cechą charakterystyczną tego okresu było dość poważne zadłużenie się w kredycie długookresowym, co wynikało z pogłębienia się deficytu w bilansie handlowym. Jeżeli w okresie 1946-1955 łączny deficyt wyniósł tylko 1412 mln zł dewizowych, a na koniec 1956 r. Polska praktycznie nie miała zadłużenia długoterminowego, to w latach 1956-1960 łączny deficyt osiągnął poziom 4700 mln zł dewizowych, a wspomniane zadłużenie znacznie wzrosło. Oczywiście część deficytu bilansu handlowego została zrekomensowana nadwyżką salda usług.

Lata drugiej pięciolatki (1961-1965) należały do względnie „normalnych” w polskim handlu zagranicznym. Tempo przyrostu obrotów zwiększyło się do 10,3% rocznie, wobec 8,8% w okresie pierwszej pięciolatki. W odróżnieniu od poprzedniej, kiedy przyrost importu wyprzedzał przyrost eksportu, teraz relacje zostały odwrócone. Przyrost eksportu zaczął wyprzedzać przyrost importu (odpowiednio 11% i 9,5% rocznie). Potwierdziła się również zależność obserwowana w latach pierwszej 5-latki, tj. szybsze tempo przyrostu obrotów niż dochodu narodowego i produkcji przemysłowej (odpowiednio 6% i 8,5% rocznie). Udział handlu zagranicznego w dochodzie narodowym zaczął wzrastać szybciej niż w latach 1956-1960. W rezultacie wyższego tempa wzrostu eksportu niż importu łączny deficyt w bilansie handlowym zmniejszył się w porównaniu z pierwszą pięciolatką o 1280 mln zł dewizowych<sup>21</sup>. Oznaczało to więc znaczną poprawę sytuacji, chociaż poziom zadłużenia długoterminowego wzrastał jeszcze do 1964 r. Odnośnie struktury geograficznej naszych obrotów, to zmiany były minimalne. Natomiast znaczne przesunięcia wystąpiły w strukturze towarowej obrotów. Po stronie eksportu zwiększył się udział maszyn, który w 1965 r. osiągnął 34,4% całości obrotów (28% w 1960 r.). Umocnił się także udział grupy przemysłowych artykułów konsumpcyjnych osiągając 12,3% wobec 10,1% w 1960 r. Udział eksportu rolnego w eksporcie ogółem pozostawał bez zmian. Natomiast obniżył się udział eksportu paliw, surowców i materiałów do produkcji z ok. 44% w 1960 r. do 35% w 1965 r. Oczywiście w wielkościach absolutnych wzrost eksportu dotyczył wszystkich grup towarowych. Warto także dodać, iż „palmę pierwszeństwa” w tym okresie, jeśli chodzi o tempo przyrostu eksportu, przejęła grupa artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego (+23,8%

<sup>20</sup> A. Kotlicki, *Nowe ogólne warunki odstaw związanych z obrotem towarowym z zagranicą*, „Handel Zagraniczny” 1959, z. 12, s. 539-541.

<sup>21</sup> S. Hermelin, *Ogólne warunki dostaw eksportowych i importowych w świetle praktyki*, „Handel Zagraniczny” 1961, z. 10, s. 464.

rocznie). Na drugim miejscu znalazły się tym razem maszyny z rocznym tempem przyrostu na poziomie 19,6%. Obie grupy towarowe miały tempo eksportu znacznie wyższe od przeciętnego (11%) i na nich był oparty cały ciężar jego ekspansji<sup>22</sup>. Odnośnie natomiast importu to wystąpił wzrost udziału maszyn z 27% w 1960 r. do 32,8% w 1965 r., jak również artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego. Obniżył się natomiast udział grupy towarowej paliw, surowców i materiałów do produkcji oraz grupy rolnej.

Warto także podkreślić, iż w latach 1964-1965 osiągnięto po raz pierwszy w historii Polski nadwyżkę eksportu maszyn nad ich importem. Co prawda nadwyżka ta była niewielka, zwłaszcza w 1965 r., ale sam fakt pojawienia się jej zasługuje na uwagę. Ostatecznie więc w 1965 r. okres drugiej 5-latki handel zagraniczny Polski zamknął:

- a) minimalną nadwyżką w obrotach maszynami (+2,3 mln zł dewizowych);
- b) zwiększoną nadwyżką w grupie przemysłowych artykułów konsumpcyjnych (+466 mln zł dewizowych) oraz w grupie artykułów rolnych (+380 mln zł dewizowych);
- c) zwiększonym deficytem w grupie paliw, surowców i materiałów do produkcji (-1297 mln zł dewizowych).

Wynika z powyższego, iż deficyt w ostatniej grupie towarowej był większy niż nadwyżka w pozostałych i to on zdecydował ostatecznie o ogólnym ujemnym bilansie handlowym. Lata 1961-1965 były względnie normalne i pomyślne dla handlu zagranicznego Polski, chociaż do przeszłości należały czasy, kiedy to o nasz węgiel i artykuły rolne zabiegała zagranica. Polska gospodarka osiągnęła już w tym czasie duży poziom dojrzałości i mogła przeznaczyć na eksport szereg innych towarów.

## Okres 1966-1970

Okres trzeciej 5-latki charakteryzował się generalnie przyrostem dochodu narodowego, produkcji przemysłowej oraz handlu zagranicznego większym niż pierwotnie zakładano. Tempo przyrostu obrotów handlu zagranicznego było wyższe niż dochodu narodowego i było zbliżone do tempa wzrostu produkcji przemysłowej. Mimo więc pewnego obniżenia tego tempa potwierdziło się zjawisko obserwowane od 1957 r., tj. wzrostu udziału handlu zagranicznego

---

<sup>22</sup> W. Sławiński, *Generalny dostawca czy generalny eksporter?*, „Gospodarka Planowa” 1965, nr 5, s. 21.

w dochodzie narodowym. W 1966 r. zarejestrowano tylko 2% przyrost eksportu oraz 6,6% wzrost importu. W rezultacie deficyt bilansu handlowego w stosunku do 1965 r. prawie się podwoił. Złożyło się na to wiele przyczyn, m.in. bardzo niskie było tempo przyrostu eksportu maszyn. Można powiedzieć, iż eksport poruszał się jeszcze na „dwóch nogach”, ale zaczął wyraźnie kuleć. Był to więc niekorzystny rok dla handlu zagranicznego Polski. Poprawa nastąpiła dopiero w dwóch kolejnych latach. W 1967 r. eksport wzrósł o 11,2%, import zaś tylko o 6%. W 1968 r. z kolei odpowiednio eksport powiększył się o ponad 13,2%, import z kolei o 7,5%. W efekcie w 1968 r. Polska po raz czwarty w powojennej historii handlu zagranicznego osiągnęła dodatni bilans handlowy (419 mln zł dewizowych)<sup>23</sup>. Poprzednie lata to 1948, 1953 i 1964. Ponownie pojawiła się nadwyżka w eksporcie maszyn (+229 mln zł dewizowych). Uzyskano ją mimo nieprzerwanego wzrostu importu maszyn w tym okresie. Prawdziwymi „bohaterami” naszego eksportu pozostały jednak nadal przemysłowe artykuły konsumpcyjne, gdzie odpowiednie przyrosty wynosiły 42% i 14%. Oznaczało to, iż Polska zmuszona była utrzymać nadwyżkę w obrotach maszynami (nie oznaczało to, iż musiało dotyczyć każdego roku) oraz w obrotach artykułami konsumpcyjnymi pochodzenia przemysłowego. Te dwie nadwyżki musiały pokryć ciągle rosnący w tym czasie deficyt paliw, surowców i materiałów do produkcji, chociaż ich eksport wzrastał (siarka, węgiel, w przyszłości miedź i szereg innych materiałów), czego nie mogła uczynić utrzymująca się bez zmian od 1965 r. nadwyżka w grupie rolnej. Strategicznym więc zadaniem polskiego eksportu był rozwój w dwóch szczególnie obszarach, chociaż nie oznaczało to negocjowania ekspansji eksportu w dwóch pozostałych grupach towarowych. Było to zadanie niełatwe, gdyż dotyczyło głównie gotowych wyrobów przemysłowych<sup>24</sup>. Do tego dochodził fakt, iż obie grupy towarowe zajmowały już ponad połowę eksportu. Udział maszyn osiągnął w 1968 r. 37% globalnego eksportu i po raz pierwszy w historii Polski stał się główną pozycją towarową. Udział natomiast przemysłowych artykułów konsumpcyjnych w 1968 r. przesunął się na trzecią pozycję spychając na ostatnią grupę rolną (odpowiednio 15,9% i 14%). Natomiast w ogóle udział wyrobów przemysłowych w naszym globalnym eksporcie, do których zaliczano niektóre towary w grupie paliw, surowców i materiałów do produkcji, osiągnął poziom ok. 70%. Stało się jasne, iż dalszy rozwój eksportu

<sup>23</sup> S. Albinowski, *Fabryki na eksport*, „Polityka” 1960, nr 5, s. 1.

<sup>24</sup> B. Sosnowski, *Organizacyjne formy współpracy handlu zagranicznego z przemysłem*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Planowania i Statystyki” 1967, t. 64.



zależać będzie od pomyślnego rozwoju produkcji przemysłowej w najszerszym tego słowa znaczeniu.

## Oczekiwane wyzwania w przyszłości

W okresie powojennym w latach 50. i 60. największymi „osiągnięciami” polskiego handlu zagranicznego, z których jeden wydawał się bardzo dyskusyjny, był awans ZSRR na głównego partnera handlowego Polski (36% ogólnych obrotów) oraz drugi rzeczywisty- awans maszyn i urządzeń jako głównej grupy towarowej w eksporcie. Eksport maszyn liczony w cenach stałych wzrósł w stosunku do 1938 r. ponad 150-krotnie. Sukces ten był możliwy nie tylko dlatego, iż przemysł maszynowy awansował w Polsce do pozycji największej gałęzi (28% całej produkcji przemysłowej), ale również dlatego, iż otworzyły się przed nim możliwości zbytu maszyn na rynkach krajów socjalistycznych, a ZSRR w szczególności. Ponad 52% naszego eksportu maszynowego było kierowane do ZSRR, a 90% tego eksportu w ogóle odbierały kraje socjalistyczne. Można więc powiedzieć, iż fakt stania się przez Polskę członkiem tzw. wspólnoty socjalistycznej umożliwił jej specyficzny i ograniczony (podział biedy) rozwój gospodarczy. Tradycyjne rynki nie stwarzały szans eksportu dóbr przemysłowych w takim stopniu, w jakim miało to miejsce. Krajom socjalistycznym udało się pozornie stworzyć własny rynek, na którym realizowano 2/3-3/4 ich obrotów. Było to wydarzenie historyczne ułatwiające ich rozwój. Polska w okresie powojennym stała się jakościowo innym krajem. Ponad 50% dochodu narodowego było wytwarzane w przemyśle i tylko 20% w rolnictwie. Stawiało to nasz kraj w szeregu krajów gospodarczo rozwiniętych. Według szacunków ONZ udział Polski w produkcji przemysłowej świata oceniano w 1963 r. na ok. 2%. Wobec szybszego tempa wzrostu produkcji przemysłowej Polski w latach 1963-1968 od przeciętnej światowej udział ten w dalszym ciągu wzrastał. Jednocześnie jednak nasz udział w handlu światowym wynosił tylko 1,2%. Było to więcej niż w 1938 r. i 1950 r., kiedy kształtował się on na poziomie tylko 1%, ale jednocześnie poniżej naszych możliwości. Na światowej liście eksporterów Polska zajmowała 16 miejsce. Co prawda w porównaniu z 1938 r. i 1950 r. wyprzedziliśmy pod tym względem szereg krajów, ale tempo wzrostu naszego eksportu w latach 1950-1968 był niemal równe przeciętnej światowego eksportu (8,6% rocznie). Eksport per capita stawiał Polskę w jeszcze mniej korzystnej sytuacji pozwalając na zajęcie 27 miejsca na świecie. Problem stawał się zasadniczy. Rozwój gospodarczy Polski wchodził w fazę konieczności przejścia od ekstensywnych form gospodarowania



do intensywnych. Najogólniej mówiąc kryteria tego rozwoju musiały opierać się na rachunku ekonomicznym. Ponieważ alternatywy wyboru wzrastały i komplikowały się, przeto należało zdecydować się na rozwiązanie możliwie najlepsze w naszych warunkach. W praktyce oznaczało to rozwijanie takiej produkcji, która dawała najwyższe efekty oraz eliminowała lub zmniejszała nieopłacalną. Popyt wewnętrzny na tą ostatnią byłby zaspokajany w coraz większym stopniu importem. Innymi słowy, handel zagraniczny musiał wyjść ze swej pasywnej roli „zaopatrzeniowca” tylko w produkty nie wytwarzane w kraju lub wytwarzane w niedostatecznych ilościach, a przejąć rolę dostawcy towarów, których produkcja zwyczajnie mniej opłacała się niż innym krajom. Handel zagraniczny miał stać się aktywnym czynnikiem pomnażania dochodu narodowego poprzez korzystne usytuowanie się w międzynarodowym podziale pracy. W konsekwencji oznaczało to, iż należało koncentrować się na preferowaniu rozwoju takiej produkcji, która spełniała dwa podstawowe postulaty: w naszych warunkach miała być najbardziej efektywną i jednocześnie musiała być konkurencyjna na rynku światowym<sup>25</sup>. W dalszej konsekwencji od naszej zdolności eksportowej miał zależeć prawidłowy rozwój gospodarki. Im więcej bowiem można było wyeksportować, tym większe były możliwości zwiększenia importu, który pokrywał nie tylko zaopatrzenie na towary niemożliwe do wyprodukowania w kraju, ale również te, których produkcja nie opłacała się. Przy pomocy więc rozwiniętego handlu zagranicznego można było zwiększyć efektywność inwestycji oraz gospodarowania w ogóle. Handel zagraniczny miał odgrywać więc podobną rolę, jak postęp techniczny i organizacyjny, chociaż czynniki te wzajemnie warunkowały się<sup>26</sup>. Jednocześnie rozwój produkcji miał mieć charakter mniej „antyimportowy”, a bardziej „eksportotwórczy”. Oczywiście operacja taka była złożonym procesem, ale trzeba było świadomie nastawić się na nią. W przeciwnym razie groziło zjawisko istniejącego popytu na towary importowane ponad możliwości płatnicze kraju oraz brak towarów na eksport, nie mówiąc już o ich asortymencie i efektywności ekonomicznej. Handel zagraniczny stawał się w tym czasie najbardziej skomplikowanym „wąskim gardłem” rozwoju gospodarczego Polski. Jeśli uwzględnić ponadto, iż staliśmy się krajem opierającym eksport na wyrobach przemysłowych, gdzie rewolucja techniczna dostarczała wielu niespodzianek, stawiało to przed nami bardzo poważne wyzwania i wymagania. Do historii należały czasy, kiedy decyzja o tym, ile węgla przeznaczyć na eksport, oznaczała

<sup>25</sup> L.J. Jasiński, *Bliżej centrum czy na peryferiach? Polskie kontakty gospodarcze z zagranicą w XX wieku*, Warszawa 2011, s. 246.

<sup>26</sup> K. Chinowski, *Rola handlu zagranicznego w założeniach polityki gospodarczej PRL*, „Problemy Handlu Zagranicznego” 1975, nr 9, s. 20-23.

w efekcie sam eksport. Pod koniec lat 60. taka decyzja dla większości wyrobów przemysłowych była już niewystarczająca. Musiały być one dobre i tanie, a to już stawało się sprawą bardziej złożoną. Nie byliśmy w tym czasie w stanie pokryć eksportem wszystkich potrzeb importowych. Inne pozycje bilansu płatniczego niewiele mogły tu pomóc. Stąd też eksport stał się problemem nie tylko bieżącym, ale również w przyszłości (potwierdzały to uchwały V Zjazdu PZPR). Konkurencyjność jakościowa i cenowa naszych produktów była wynikiem wieloletnich wysiłków w dziedzinie postępu technicznego i organizacyjnego procesu wytwarzania. Fakt, iż zajmowaliśmy w eksporcie maszyn ważną już pozycję w świecie, nie powinien być przesłaniać innego faktu, iż nastąpiło to dzięki istnieniu rynku krajów RWPG. Natomiast ich udział w eksporcie do krajów kapitalistycznych rozwiniętych wynosił tylko 4% i nie wynikał z dyskryminacji pod tym względem, ale z małej naszej konkurencyjności. Wiadomo było jednocześnie, iż postęp techniczny stawał się coraz bardziej kapitałochłonny, chociaż było prawdą, iż poniesione nakłady zazwyczaj wielokrotnie zwracały się. Ale chodziło o to, ażeby najpierw mieć fundusze na ten cel. Wiadomo było też, że były dziedziny, gdzie potrzebne fundusze były tak olbrzymie, iż nie było możliwości ich zgromadzenia w mniejszych krajach: energia nuklearna, przemysł lotniczo-rakietowy, komputerowy itd. Nonsensem było więc współzawodnictwo w tych dziedzinach z super potęgami. Ale było tysiące innych dziedzin, w których nawet małe kraje miały szanse współzawodnictwa z dużymi. Co więcej takie kraje nie mogły też przodować w każdej dziedzinie. Koncentracja ich wysiłków w wymienionych obszarach stwarzała szanse dla innych krajów w pozostałych.

Drugim problemem był wymóg ekonomiczności produkcji. Wiadomo było, iż pewne produkty ażeby być rentowne musiały być wytwarzane w określonych ilościach. Rynek wewnętrzny mógł okazać się za mały dla podjęcia takiej produkcji. Warunkiem jej istnienia był więc eksport. Stąd też wszystkie te elementy musiały być brane pod uwagę. Gdyby umiano wykorzystać wszystkie rezerwy tkwiące wówczas w krajach RWPG, eliminując dublowanie wysiłków (co ostatecznie nie stało się), znacznie łatwiejsze byłoby rozwiązanie powyższych problemów. Na kraje RWPG przypadało prawie 61% naszych globalnych obrotów, a ich udział w obrotach z wszystkimi krajami socjalistycznymi wynosił 94%. Jasne więc było, iż był to strategicznie decydujący obszar w naszym handlu zagranicznym i pozostawał nim w przyszłości. Podejmowane były w tym czasie wysiłki zmierzające do wypracowania nowych form stosunków z tym obszarem, których główną treścią był międzynarodowy „socjalistyczny” podział pracy maksymalnie eliminujący dublowanie i rozpraszanie wysiłków poszczególnych krajów RWPG. W konsekwencji trzeba było pogłębić koordynację planów rozwoju

gospodarczego i specjalizację produkcji. Dla osiągnięcia tych celów trzeba było również wypracować i udoskonalić wiele instrumentów, często zupełnie nie stosowanych w międzynarodowych stosunkach gospodarczych. Niestety nic konkretnego z tych zamierzeń nie wyszło.

## Strategiczne cele rozwoju polskiej gospodarki i handlu zagranicznego

Doświadczenie Polski, jak i innych krajów wskazywało w tym czasie, iż obroty handlu zagranicznego będą w następnych latach wzrastać szybciej niż dochód narodowy i produkcja przemysłowa. Jeśli przyjąć, iż wzajemne relacje między tempem przyrostu eksportu i dochodu narodowego z poprzedniej pięcioletki, która była „normalną” w handlu zagranicznym, miały się powtórzyć w okresie do 1985 r., to udział eksportu w dochodzie narodowym musiałyby podwoić się. Przy 5% stopie wzrostu dochodu narodowego tempo wzrostu eksportu wynosiłoby 9%, a przy 6% stopie wzrostu - prawie 11%. Pierwszy wariant byłby tylko niewiele lepszy od przeciętnej w latach 1950-1968 (8,6%), a drugi byłby gorszy niż w wielu krajach i identyczny, jak w poprzedniej 5-letce w latach 1960-1965. Jeśli przyjąć taką strategię rozwojową, to wynikały z niej praktyczne wnioski. Eksport Polski w 1969 r. przekroczył 3 mld dol., to nawet przy niższym wariantcie tego eksportu w 1985 r. jego wzrost musiał być co najmniej 4-krotny. Należy również dodać, iż ok. 85-90% eksportu musiało być eksportem wyrobów przemysłowych, a z tego co najmniej połowa powinna była przypadać na maszyny.

### Bibliografia

#### Akty normatywne

*Uchwała V Zjazdu PZPR. V Zjazd PZPR*, Warszawa 1969.

#### Literatura

AAN, MHZ, 19/19, *Polski handel zagraniczny w 1970 r.*, IKiCHZ, Warszawa 1971.

S. Albinowski, *Fabryki na eksport*, „Polityka” 1960, nr 5.

M. Bałtowski, *Gospodarka socjalistyczna w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.

A. Bodnar, M. Deniszczuk, *Wymiana gospodarcza a rozwój gospodarczy Polski*, Warszawa 1969.

E. Cichecki, *Eksport kompletnych obiektów przemysłowych*, „Handel Zagraniczny” 1959, nr 5-6.

- K. Chinowski, *Rola handlu zagranicznego w założeniach polityki gospodarczej PRL*, „Problemy Handlu Zagranicznego” 1975, nr 9.  
*Economic Bulletin for Europe* N21.N 1.
- L. Gelberg, E. Majewski, *Monopol handlu zagranicznego w świetle konstytucji Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej*, „Państwo i Prawo” 1954, nr 2.  
*Handbook of International Trade and Development Statistics*, New York 1969.  
*Handbook of International Trade Statistics, Unctad*, New York 1969.
- S. Hermelin, *Ogólne warunki dostaw eksportowych i importowych w świetle praktyki*, „Handel Zagraniczny” 1961, z. 10.  
*International Trade 1967, GATT*, Geneva 1968.
- L.J. Jasiński, *Bliżej centrum czy na peryferiach? Polskie kontakty gospodarcze z zagranicą w XX wieku*, Warszawa 2011.
- B. Jaszczuk, *Handel zagraniczny a intensyfikacja gospodarowania*, „Życie Gospodarcze” z 19 III 1969 r.
- M. Kalecki, *Zarys teorii wzrostu gospodarki socjalistycznej*, Warszawa 1963.
- A. Kotlicki, *Nowe ogólne warunki odstaw związanych z obrotem towarowym z zagranicą*, „Handel Zagraniczny” 1959, z. 12.
- A. H. Krzywiński, *Dynamiczny marketing dla przedsiębiorstw eksportujących*, Warszawa 1970.
- S. Kuziński, *Inwestycje i handel zagraniczny Polski 1960-1970*, Warszawa 1967.
- S. Kuziński, *O czynnikach wzrostu gospodarczego Polski Ludowej*, Warszawa 1962.
- J. Lech, *W sprawie systemu pozwoleń przywozu i wywozu*, „Handel Zagraniczny” 1958, nr 11.
- K. Madej, *Eksporterzy dolarów*, „Biuletyn Instytutu Pamięci Narodowej” 2002, nr 5.
- W.J. Otta, *Zachowanie się przedsiębiorstw handlu zagranicznego: przyczynek do teorii przedsiębiorstwa w gospodarce socjalistycznej*, Poznań 1986.
- W. Sławiński, *Generalny dostawca czy generalny eksporter?*, „Gospodarka Planowa” 1965, nr 5.
- J. Sołdaczuk, *Handel międzynarodowy a rozwój gospodarczy w socjalizmie*, Warszawa 1970.
- S. Szczypiorski, J. Zieleniewski, *Zasady organizacji i techniki handlu zagranicznego*, Warszawa 1963.
- B. Sosnowski, *Organizacyjne formy współpracy handlu zagranicznego z przemysłem*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Planowania i Statystyki” 1967, t. 64.
- J. Waszewski, *Enklawy kapitalizmu w gospodarce socjalistycznej na przykładzie działalności central handlu zagranicznego*, [w:] *Kapitalizm środkowoeuropejski? Szkice z socjologii gospodarczej*, red. R. Geisler, Dobrzeń Wielki 2012.  
*World Economic Survey 1961*, New York 1962.

## Streszczenie

Przyjęcie przez Polskę na przełomie lat 60 i 70. XX w. nowej strategii intensywnego i selektywnego rozwoju oznaczało zasadniczą zmianę podejścia do handlu zagranicznego w rozwoju gospodarczym. Należy pamiętać, iż przez wiele lat, a zwłaszcza w pierwszym okresie powojennej stalinowskiej industrializacji (lata 1950-1965) handel zagraniczny był traktowany przede wszystkim jako czynnik zapewniający zaopatrzenie kraju w niezbędne środki produkcji: maszyny i urządzenia oraz półfabrykaty przemysłowe i surowce, których gospodarka nie wytwarzała lub, które wytwarzane były w ilościach nie wystarczających w stosunku do potrzeb. Ponadto upatrywano w nim czynnik eliminujący „wąskie gardła” w produkcji. Nie traktowano natomiast handlu zagranicznego jako czynnika racjonalnej specjalizacji międzynarodowej. W takiej koncepcji handlu zagranicznego import miał charakter wyłącznie „importu niezbędnego”, a eksport „eksportu nadwyżek”, które dana gospodarka mogła postawić do dyspozycji w celu dokonania płatności za niezbędny import. Nie kładziono wówczas nacisku na rozwój wyspecjalizowanej produkcji eksportowej dostosowanej do potrzeb i wymagań odbiorców. Idea rozwoju selektywnego była nakierowana na specjalizację zakładającą szerokie włączenie polskiej gospodarki do międzynarodowego podziału pracy i wykorzystanie specjalizacji i kooperacji produkcji o zasięgu międzynarodowym jako czynnika zwiększającego efektywność gospodarowania. Wiadomo było od dawna, iż specjalizacja i kooperacja produkcji o zasięgu międzynarodowym umożliwiają rozwój produkcji na dużą skalę, obniża koszty wytwarzania, sprzyja zastosowaniu najnowszych osiągnięć i zdobyczy nauki i techniki w produkcji, przyspiesza postęp techniczny oraz zwiększa efektywność nakładów inwestycyjnych. Próba przejścia okazała się ostatecznie nieudana ze względu na odsunięcie ekipy W. Gomułki od władzy w grudniu 1970 r.

**SŁOWA KLUCZOWE:** strategia rozwoju, rozwój intensywny i selektywny, handel zagraniczny, specjalizacja i kooperacja międzynarodowa, przemysł maszynowy, maszyny i urządzenia, industrializacja, postęp naukowo-techniczny, rynek międzynarodowy.

## Summary

The adoption by Poland of the new strategy of intensive and selective development at the turn on 1960s and 1970s signified the fundamental change in the approach to foreign trade in economic development. It should be remembered that for many years, especially in the first period of post-war Stalinist industrialization (1950-1965), foreign trade was treated primarily as a factor of ensuring the country's supply of the necessary production means: machinery and equipment as well as raw materials and semi-finished goods for industry, which were either not produced in the national economy or were produced in quantities insufficient to satisfy the needs. Moreover, foreign trade was perceived as a factor of eliminating production bottlenecks. Foreign trade was not regarded, however, as a factor of rational international specialization. Under such a concept of foreign trade there was only a place for “necessary imports”, while exports involved “export of surpluses” which given economy could deliver in order to

pay for necessary imports. At that time, there was no emphasis on the development of specialized export production adapted to the needs and requirements of recipients. The idea of selective development was directed towards specialization which assumed broad inclusion of the Polish economy into the international division of labor and the use of international production specialization and cooperation as a factor increasing the efficiency of economic activity. It has been known for a long time that the specialization and international cooperation in production enables the development of large-scale production, reduces production costs, promotes the application of the latest scientific achievements and technological advancements in production, accelerates technical progress and increases the efficiency of investment. The discussed attempt at transition proved unsuccessful in the end due to the removal of W. Gomułka's team from power in December 1970.

**KEY WORDS:** development strategy, intensive and selective development, foreign trade, specialization and international cooperation, machine industry, machinery and equipment, industrialization, scientific and technical progress, international market.

#### **Nota o autorze:**

---

Zbigniew Klimiuk – dr hab. nauk ekonomicznych (specjalności: bankowość, finanse międzynarodowe, historia gospodarcza, polityka gospodarcza). Profesor nadzwyczajny w Instytucie Pracy i Spraw Socjalnych w Warszawie. Wcześniej pracował m.in. w SGH i w Katolickim Uniwersytecie Lubelskim Jana Pawła II. Odbył praktyki i szkolenia w zagranicznych instytucjach finansowych. Autor 4 monografii, ok. 210 artykułów naukowych i publicystycznych oraz rozdziałów w monografiach. Ekspert Polskiego Lobby Przemysłowego im. Eugeniusza Kwiatkowskiego w Warszawie.