

DOI: 10.31648/pw.6462

ZBIGNIEW KLIMIUK

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8555-3522>

Instytut Pracy i Spraw Socjalnych w Warszawie

UWARUNKOWANIA ROZWOJU GOSPODARCZEGO I HANDLU ZAGRANICZNEGO KRAJÓW EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ W OKRESIE MIĘDZYWOJENNYM (1918-1939)

Conditions of economic development and foreign trade of the countries of Central and Eastern Europe in the interwar period (1918-1939)

SŁOWA KLUCZOWE: Europa Środkowo-Wschodnia, okres międzywojenny, handel międzynarodowy, struktura gospodarcza, polityka gospodarcza, industrializacja, inwestycje

KEYWORDS: Central and Eastern Europe, interwar period, international trade, economic structure, economic policy, industrialization, investments

ABSTRACT: The economic development of the countries of Central and Eastern Europe in the interwar period did not remove essential structural defects in foreign trade, such as: regionalism, compliance of export and import directions, too much concentration on several markets, low assortment diversity and typically raw material and agricultural export structure. Mutual exchange took place on a small scale and was often unilateral, and its size did not generally exceed 10% of the total turnover of this zone. In addition, it was also characterized by a significant degree of concentration and occurred mainly between neighboring countries and in a narrow range. One of the fundamental reasons explaining the low level of mutual trade was the far-reaching mutual competitiveness of the economies of these countries. The high similarity of export structures and assortments as well as the identity of import needs at a weak level, with a similar export expansion rate, have created significant elements of competition between the economies of the region. In the interwar period, the countries of Central and Eastern Europe were not strongly involved in foreign trade, with the exception of Czechoslovakia. They were generally poorly developed raw material and agricultural countries, exporting mainly raw materials and food to developed countries of Western Europe, and in particular to Germany. Their total share in world trade was at the level of approx. 3% at that time. The low level of involvement of these countries in world trade was indicated in particular by small export volumes per one inhabitant.

1. Wstęp

Rozwój gospodarczy krajów Europy Środkowo-Wschodniej w okresie międzywojennym nie spowodował usunięcia zasadniczych wad strukturalnych w handlu zagranicznym, jakimi były: regionalizm, zgodność kierunków eksportowych z importowymi, zbyt duża koncentracja na kilku rynkach, małe zróżnicowanie asortymentowe i typowo surowcowo-rolna struktura eksportu (International Compensation 1961, 3-12). Wymiana wzajemna odbywała się na niewielką skalę i miała niejednokrotnie charakter jednostronny, a jej wielkość nie przekraczała na ogół 10% ogólnych obrotów tej strefy (Sachs 1963, 52-68). Ponadto odznaczała się ona również znacznym stopniem koncentracji i występowała głównie między krajami sąsiadującymi i to w nadzwyczaj wąskim asortymencie. Tak np. udział poszczególnych krajów Europy Środkowo-Wschodniej w obrotach handlowych Bułgarii wahał się w 1939 r. w przedziale między 12 i 15%, podczas gdy w tym czasie udział Europy Zachodniej kształtował się na poziomie ok. 70%. Większy udział w obrotach Bułgarii miały Czechosłowacja (ok. 6%) i Polska (ok. 3,7%), podczas gdy Związek Radziecki jedynie 0,01%. W obrotach handlowych Jugosławii poważny udział miała jedynie Czechosłowacja (ok. 14%), udział Polski wynosił 1%, Bułgarii 0,1%, a Związku Radzieckiego 0,0%. Również Polska miała większe obroty handlowe jedynie z Czechosłowacją (ok. 7%), Związkiem Radzieckim (ok. 2%), Jugosławią i Bułgarią (0,5-0,7%). Udział całej Europy Środkowo-Wschodniej w obrotach handlowych Czechosłowacji był więcej niż o połowę niższy od udziału Niemiec, który wynosił ok. 25%. Niejednokrotnie większy wzrost wymiany był jednorazowy, jak odnotowano to kilka razy między Rumunią i Polską (Wellisz 1938). Klęska nieurodzaju w którymś z tych krajów automatycznie powodowała duży import zbóż z drugiego kraju. Import ten zanikał już przy zbiorach średnich.

Jedną z zasadniczych przyczyn tłumaczących niski poziom handlu wzajemnego stała się dość daleko idąca wzajemna konkurencyjność gospodarek tych krajów. Duże podobieństwo struktur i asortymentu eksportu oraz identyczność potrzeb importowych przy słabej, o podobnym tempie ekspansji eksportowej, wytworzyły istotne elementy konkurencji między gospodarkami tego regionu (Stanley 1935). Znajdowało to potwierdzenie w tym m.in., iż gospodarki bardziej komplementarne w tej części Europy miały większe i bardziej wielostronne kontakty ekonomiczne. Dotyczyło to w szczególności handlu Czechosłowacji, a w mniejszym Polski i Węgier (Gryziewicz 1951). Niemniej elementy uzupełniania ekonomicznego – wynikające zwłaszcza z różnorodności i znacznej odmienności bazy surowcowej, a częściowo i rolnej – nie były w pełni wykorzystane. Mimo to słuszną wydaje się opinia, iż dość daleko posunięta konkurencyjność gospodarek w warunkach rolniczo-surowcowej struktury ekonomicznej i podobnego kursu industrializacyjnego zorientowanego na antyimport oraz rozszerzenie eksportu wykluczała rozwój wzajemnej wymiany handlowej na większą skalę (Teichova 1982, 79-93).

Uwaga ta nie odnosi się jedynie do minimalnych obrotów handlowych między krajami Europy Środkowo-Wschodniej i ZSRR wahających się na poziomie ok. 1%. W tym wypadku wytłumaczenie mieści się w antykomunistycznej polityce ówczesnych rządów krajów tego regionu, które świadomie ograniczyły poziom wymiany handlowej ze Związkiem Radzieckim ze względu na niebezpieczeństwo ekspansji komunizmu. Obiektywnie patrząc, istniały bowiem warunki dla wymiany z ZSRR na dużą skalę. Wynikały one ze znacznego potencjalnego uzupełniania się krajów Europy Środkowo-Wschodniej i Związku Radzieckiego pod względem gospodarczym. Elementy komplementarności tkwiły zarówno w różnorodności i odmienności bazy surowcowej i rolnej, jak i w różnicach poziomu rozwoju przemysłowego (Łopatniuk 1986). Zwłaszcza różnorodność bazy surowcowej i rolnej (różnorodność stref klimatycznych), w jakiej znajdował się Związek Radziecki, w warunkach rosnącego popytu na surowce, półfabrykaty i artykuły pochodzenia rolniczego ze strony krajów Europy Środkowo-Wschodniej, tworzyła dobre długookresowe perspektywy dla rozwoju wzajemnie korzystnej wymiany. Tworzyły się również elementy uzupełnienia ekonomicznego w efekcie szybkiego rozwoju przemysłowego Związku Radzieckiego. ZSRR wyprzedzał już wówczas (II połowa lat 30.) pod względem osiągniętego rozwoju przemysłowego wszystkie kraje Europy Środkowo-Wschodniej, z wyjątkiem Czechosłowacji. Artykuł powstał na bazie studiów literaturowych i statystycznych. Zastosowano w trakcie jego redagowania monograficzną metodę badawczą. Teza opracowania jest następująca: kraje Europy Środkowo-Wschodniej ze względu na szereg uwarunkowań i okoliczności nie były w stanie w tym czasie stworzyć regionalnego, względnie zamkniętego i ekspansywnego układu gospodarczego w ramach gospodarki europejskiej i światowej.

2. Ogólne warunki handlu międzynarodowego w okresie międzywojennym

Wzrost produkcji kapitalistycznej spowodował historycznie rozszerzenie się rynku światowego. Do I wojny światowej tempo wzrostu handlu światowego nie tylko dotrzymywało kroku tempu rozwijającej się produkcji przemysłowej, lecz także nawet je przewyższało. Oznaczało to, iż wzrost produkcji szedł w parze z pogłębianiem się specjalizacji międzynarodowej, tj. międzynarodowego podziału pracy. Proces rozwoju rynku światowego w okresie XIX i początkach XX w. cechowało obok jego wzrostu wytworzenie się w ramach rynku światowego ściślejszych związków między poszczególnymi grupami krajów, a w szczególności między dużymi krajami przemysłowymi a ich koloniami (Landau 1939). Proces ten w XIX w. nie był jednak połączony z tendencją do samowystarczalności gospodarczej w ramach poszczególnych grup kolonialnych. Kraje kolonialne i zależne, stanowiąc szczególnie korzystne rynki zbytu dla towarów przemysłowych krajów

macierzystych, a zarazem będąc dostawcami surowców i żywności, nie były nastawione na zaspokojenie wszystkich potrzeb kraju macierzystego w zakresie surowców i żywności. Przeciwnie, ich produkcja surowcowa i rolna rozwijana przez oligopole krajów imperialnych przeznaczona była w dużym stopniu na eksport na rynek światowy (Aldcroft 1993, 47-64).

W latach międzywojennych typowym zjawiskiem stał się proces względnego zawężenia się rynku światowego, co znalazło wyraz w poważnym spadku tempa wzrostu handlu światowego w stosunku do wzrostu produkcji przemysłowej.

Tabela 1. Dynamika produkcji przemysłowej i handlu światowego w okresie międzywojennym (1913=100)

	1913	1930	1938
Produkcja przemysłowa świata (bez ZSRR)	100,0	124,0	136,0
Handel światowy	100,0	119,0	112,0

Źródło: Kuczyński 1949, 37

Z danych wynika, iż w okresie kryzysu lat 1929-33 i następującej po nim długotrwałej depresji zmniejszyła się zarówno względnie, jak i absolutnie wielkość handlu światowego. Przyczyn niskiego poziomu obrotów międzynarodowych w latach międzywojennych szukać należy w niskim poziomie aktywności gospodarczej w krajach przemysłowych, w niepełnym wykorzystaniu zdolności produkcyjnych oraz w masowym bezrobociu (Robbins 1937). Powodowało to, iż popyt krajów przemysłowych na surowce i żywność był niski, a w związku z tym rozmiary handlu towarami surowcowo-rolniczymi były stosunkowo niewielkie. Ponadto ceny towarów przemysłowych nie obniżyły się w takim stopniu i w takim tempie jak ceny surowców i żywności oraz w związku z tym *terms of trade* dla krajów surowcowo-rolniczych okazał się szczególnie niekorzystny. Wynikiem tego był spadek ich zdolności do importu, co prowadziło do spadku popytu na towary przemysłowe (Lewis 1949, 154-156). Wielkość wzajemnych obrotów pomiędzy krajami przemysłowymi była stosunkowo niska z uwagi na to, iż w warunkach niepełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych i wysokiego bezrobocia każdy kraj starał się rozwijać u siebie produkcję towarów, które poprzednio importował. Stąd wynikał wzrost wszelkiego rodzaju ograniczeń w handlu międzynarodowym i zmniejszenie się specjalizacji międzynarodowej. W związku z istniejącymi trudnościami i zaostrzeniem się walki konkurencyjnej na rynku światowym kraje posiadające kolonie i terytoria zależne dążyły do umocnienia łączących je z nimi powiązań gospodarczych. Prowadziło to do przekształcenia ich w zagwarantowane rynki zbytu dla własnych towarów, a jednocześnie do stworzenia im bardziej sprzyjających warunków dla eksportu produktów surowcowo-rolnych do metropolii. Jednocześnie kraje centrum popierały we własnych koloniach rozwój produkcji surowców i żywności dotychczas importowanych z innych krajów surowcowych,

stanowiących strefy wpływów innych krajów. Występowała więc bardzo silna tendencja do osiągnięcia możliwie wysokiego stopnia samowystarczalności gospodarczej w ramach poszczególnych ugrupowań. Następstwem tego było zmniejszenie się zakresu specjalizacji międzynarodowej, handlu światowego i dezintegracja jednolitego mniej więcej do I wojny światowej rynku światowego. Rozpadł się on na szereg rywalizujących ze sobą i zwalczających się bloków gospodarczych.

Poważną rolę w kształtowaniu się międzynarodowego podziału pracy odegrał eksport kapitału z przodujących gospodarczo krajów kapitalistycznych (International Capital 1953). Zapoczątkowany w I połowie XIX w. przybrał w II połowie tego wieku i później, a zwłaszcza po przejściu do kapitalizmu państwowo-oligopolistycznego, masowe rozmiary. Wywożony przede wszystkim do krajów surowcowo-rolniczych służył rozwijaniu w nich produkcji surowcowo-rolnej na potrzeby krajów przemysłowych. Nadawał produkcji w tych krajach bardzo wąski charakter, często monokulturowy, nastawiając ją na eksport do krajów przemysłowych. Wąska specjalizacja produkcji obliczonej na eksport oraz zależność od kapitału zagranicznego ściśle wiązała kraje surowcowo-rolnicze z dużymi krajami przemysłowymi, zwłaszcza z jednym określonym krajem kapitalistycznym, np. z Wielką Brytanią, Francją, Holandią, Niemcami, Belgią, czy później Stanami Zjednoczonymi. Dotyczyło to w pierwszym rzędzie krajów stanowiących kolonie dużych, przemysłowych krajów kapitalistycznych, ale i kraje formalnie niezależne stawały się ich faktycznymi koloniami gospodarczymi (Carr 1961, 23-67).

Stosunek cen towarów surowcowo-rolnych do cen towarów przemysłowych kształtował się w długim okresie niekorzystnie dla krajów surowcowych. Wynikało to z istoty międzynarodowego podziału pracy w warunkach kapitalizmu. W okresie kapitalizmu oligopolistycznego doszły do tego dodatkowe czynniki. Duże przedsiębiorstwa międzynarodowe zdobywały niejednokrotnie pozycję monopolistyczną na rynkach krajów słabszych i to zarówno przy eksporcie gotowych wyrobów przemysłowych, jak i przy zakupie surowców. Sprzedawały wówczas wywożone towary przemysłowe po cenach wyższych niż na innych rynkach, kupując jednocześnie surowce po cenach niższych niż od innych dostawców. Pogarszało to jeszcze bardziej stosunek cen towarów surowcowo-rolnych do cen towarów przemysłowych. W następstwie powyższych procesów w latach 1876-1938 za 100 jednostek towarów surowcowo-rolnych można było uzyskać następujące ilości towarów przemysłowych (Relative Princes of Export 1949): 1876-1880 – 100; 1896-1900 – 92; 1913 – 93; 1923 – 78; 1933 – 61; 1938 – 68.

3. Sytuacja gospodarcza krajów Europy Środkowo-Wschodniej

Zachodzący w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w latach 1919-1940 proces uprzemysłowienia charakteryzował się częściowym przetwórstwem surowców oraz intensyfikacją produkcji rolnej. Kierunki przeprowadzonej industrializacji pogłębiały agrarno-surowcowy charakter gospodarek tych krajów. Wskazywało to na konieczność szybkiego i radykalnego uprzemysłowienia, wynikającą z potrzeb zarówno rynku wewnętrznego, jak i handlu zagranicznego oraz zmiany miejsca w międzynarodowym podziale pracy. Gdyby kraje Europy Środkowo-Wschodniej miały zachować swoją pozycję w międzynarodowym podziale pracy, musiałyby dokonać stosunkowo dużych inwestycji w przemysł wydobywczy oraz w przemysł uszlachetniający żywność. Forsowanie takich kierunków rozwoju produkcji eksportowej, przy jednoczesnej dość wysokiej absorpcji podaży eksportowej przez popyt wewnętrzny, wynikający z silnej presji ludnościowej, nie sprzyjałoby rozwojowi gospodarczemu tej grupy krajów. Ponieważ dochodowa elastyczność popytu zagranicy na eksport krajów Europy Środkowo-Wschodniej zaczynała stawać się mniejsza od jedności, to wzrost gospodarczy musiał polegać w głównej mierze na rozwoju produkcji na rynek wewnętrzny. Tendencja do zmiany struktury eksportu i importu w kierunku zwiększenia udziału gotowych wyrobów przemysłowych wynikała częściowo z zachodzącej industrializacji krajów gospodarczo peryferyjnych oraz ze zmian kierunków konsumpcji i popytu w krajach rozwiniętych.

Decentralizacja gospodarki światowej znajdowała wewnętrzny wyraz w ewolucji podziału pracy i miała odpowiednik w ewolucji popytu światowego. Struktura popytu światowego nie była statyczna. Była ona funkcją wydłużania się stadiów produkcji, jak również kompleksowości gospodarki, eliminacji określonych dóbr i wprowadzania nowych dóbr do handlu międzynarodowego (Seraphim 1943, 77). W miarę powiększania się liczby stadiów produkcji uległa przyspieszeniu względna i niekiedy bezwzględna redukcja handlu dobrami pochodzącymi z niższych stadiów produkcji i jednocześnie powiększał się handel dobrami z faz wyższych. Teoretycy przyczyny modyfikacji struktury popytu światowego widzieli w zmianach zapotrzebowania wywodzącego się z krajów uprzemysłowionych (zob. Nurkse 1963, 108-118).

Wzrost wymiany między krajami uprzemysłowionymi opierał się na szybszym od produkcji globalnej świata wzroście produkcji przemysłowej. Na pewnym etapie rozwoju narodowych układów podziału pracy wytworzył się nowy typ więzi między krajami uprzemysłowionymi, które stawały się dla siebie najlepszymi klientami. W miarę wydłużania się stadiów produkcji i osiągnięcia wyższego stopnia samowystarczalności plasującego się bliżej końcowych stadiów produkcji uległy zmianie najwcześniej ukształtowane powiązania zewnętrzne. Późniejsze, dojrzałe układy podziału pracy przyczyniły się do tworzenia odmiennego typu specjalizacji już nie w kontrastowych grupach towarowych (np. surowce włókiennicze – gotowe tekstylia), lecz w ramach jednorodnej grupy towarowej (np. jednoczesny eksport

i import osobowych samochodów małowielitrażowych). Ta nowa tendencja w międzynarodowym podziale pracy rysowała się już od I wojny światowej. Można było ją sprowadzić do stopniowego i nieodwracalnego procesu oddalania się podziału pracy typu pionowego i nieodwołalnego zbliżania się do podziału pracy typu poziomego (Bauer 1957).

Na sytuację ekonomiczną krajów Europy Środkowo-Wschodniej w poważnym stopniu wpłynęły przemiany w międzynarodowym podziale pracy. Pojawienie się Stanów Zjednoczonych i Kanady jako wielkich dostawców surowców i żywności zmieniło kierunki popytu światowego (Maddison 2002, 126-156). Kraje te, a także Argentyna, Australia i Nowa Zelandia przejęły rynek żywnościowy. Europa Środkowo-Wschodnia zaczęła powoli tracić znaczenie jako dostawca środków żywności dla Europy Zachodniej. Tę niekorzystną długofalową ewolucję dla tych gospodarek znacznie pogłębił zapoczątkowany po I wojnie światowej i trwający przez cały okres międzywojenny proces pewnej reagraryzacji Europy Zachodniej dotyczący tradycyjnej (nie tropikalnej) żywności. Wspomniane procesy zaczęły podważać starą strukturę międzynarodowego podziału pracy (Boelcke 1994, 143-154). Kontynuacja eksportu o niezmięnionej w zasadzie strukturze w obrocie tradycyjnymi surowcami i żywnością musiała zaostrzyć tendencję do stagnacji gospodarczej w krajach Europy Środkowo-Wschodniej.

Spadek popytu krajów Europy Zachodniej na eksport Europy Środkowo-Wschodniej doprowadził do obniżenia wolumenu eksportu i do niekorzystnych zmian *term of trade*, a w efekcie – do spadku wpływów eksportowych. W rezultacie wzmożło to tendencje stagnacyjne i utrudniło krajom tej części Europy osiągnięcie postępu w rozpoczynającym się tam procesie industrializacyjnym (Gravell 1939, 17-22). Nastąpiło więc powolne kurczenie się tradycyjnych, komparatywnych korzyści. Mało elastyczny popyt zagranicy na produkty eksportowe krajów Europy Środkowo-Wschodniej już wtedy nakazywał porzucenie dotychczasowej specjalizacji eksportowej i osiągnięcie nowej pozycji w międzynarodowym podziale pracy. Nawet gdyby elastyczność popytu zagranicy na produkty eksportowe krajów Europy Środkowo-Wschodniej była w okresie międzywojennym wyższa, trudności w handlu zagranicznym tych krajów pojawiłyby się od strony podaży. Względy natury wewnętrznej uniemożliwiały bowiem dalsze występowanie w charakterze dostawcy żywności i surowców na skutek: a) dużej gęstości zaludnienia i dużej stopy przyrostu naturalnego prowadzącej do wchłaniania nadwyżek eksportowych przez wzrastającą liczbę ludności; b) przeludnienia w rolnictwie (alternatywa: przemysł lub emigracja) i systematycznego spadku udziału krajów Europy Środkowo-Wschodniej w światowej produkcji rolnej; c) wyczerpywania się możliwości ekstensywnego rozwoju w rolnictwie i jego niskiej wydajności: duża przeciętna gęstość ludności rolniczej na 1 ha ziemi ornej, duży odsetek ziemi ornej w stosunku do powierzchni kraju, niskie zbiory i relatywnie niewielkie efekty

hodowlane z hektara, fluktuacja plonów powodująca okresowy import zbóż; d) niskiego poziomu dochodu realnego i niskiej stopy inwestycji na głowę ludności i na jednostkę przestrzenną.

4. Kierunki realizowanej industrializacji

Przedstawiona sytuacja wewnętrzna i zewnętrzna krajów Europy Środkowo-Wschodniej (bez ZSRR) w latach międzywojennych wpłynęła na przyjęte kierunki i typ industrializacji tych krajów. Miały one charakter w części antyimportowy, a w części proeksportowy. Sam proces uprzemysłowienia, chociaż niezbyt dynamiczny od początku, spowodował podwyższenie skłonności do importu z uwagi na konieczność sprowadzenia wieku podstawowych środków produkcji, zwłaszcza maszyn i urządzeń, surowców i półfabrykatów przemysłowych, a częściowo i żywności. Jednocześnie uprzemysłowienie obniżało zdolność wywozu tradycyjnych towarów eksportowych ze względu na stagnację ich produkcji i zwiększający się stopień ich wchłaniania przez produkcję i rynek wewnętrzny. Powstała w związku z tym konieczność wypracowania nowej alternatywy eksportowej. Początkowo obserwowano powolne przechodzenie na bardziej intensywny eksport rolny (alternatywę w wysokim stopniu kapitałochłonną), a w sytuacji deficytu kapitałowego i tendencji industrializacyjnej niemożliwą do zastosowania na dużą skalę. Zresztą z perspektywy długiego okresu można stwierdzić, iż przy braku odpowiednich kapitałów oraz względnym ubóstwie naturalnych zasobów surowcowych niecelowe były duże inwestycje w kapitałochłonne przemysły wydobywcze i produkcję żywności. Inne, bardziej racjonalne rozwiązanie to industrializacja. Tylko industrializacja mogła stworzyć w przyszłości racjonalną alternatywę eksportu o bardziej zróżnicowanej strukturze, mniej podatnego na fluktuacje popytu i mniej zależnego od niekorzystnych zmian cen na rynku międzynarodowym (Davis 1975).

Charakteryzując zmiany w rozwoju gospodarczym krajów Europy Środkowo-Wschodniej w okresie międzywojennym, można stwierdzić, że chociaż nie były one zbyt daleko idące, to jednak w tym okresie dokonał się pewien postęp w dziedzinie uprzemysłowienia. Przejście do intensywnych metod w rolnictwie, przy uwzględnieniu znaczenia sektora rolnego w gospodarce tych krajów, wpłynęło w dużym stopniu na typ i kierunki industrializacji (Moore 1945, 35). Początkowy brak spójności terytorialnej – wywodzący się stąd, iż poszczególne części tych krajów rozwijały się przed I wojną światową niezależnie od siebie, a polityka eksportowo-importowa każdej z nich była odmienna ze względu na podporządkowanie tych terytoriów różnym ośrodkom dyspozycji gospodarczo-politycznej – tworzyło zupełnie specyficzne i dodatkowe utrudnienia w polityce uprzemysłowienia, które w początkowym okresie znajdowały swój sumaryczny wyraz w braku jednolitego rynku wewnętrznego. W tej sytuacji powstające nowe przemysły, szczególnie

w Bułgarii i Jugosławii, cechowała silna skłonność eksportowa. Jednak trudności w przestawieniu wewnętrznych rynków zbytu również wzmocniły naturalną tendencję eksportową. Przejęcie przez Czechosłowację znacznej części przemysłu zaspokajającego potrzeby byłych Austrio-Węgier sprzyjało w okresie międzywojennym spotęgowaniu jej ekspansji eksportowej.

Uprzemysłowienie w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w okresie międzywojennym realizowane było w konfliktowych warunkach określonych zależnością od kapitału zagranicznego i różnorodnością wewnętrznych układów ekonomicznych. Napotykało ono od początku skumulowany system przeszkód o charakterze zarówno wewnętrznym, jak i zewnętrznym. Do najważniejszych z nich należały:

- ograniczoność rynku wewnętrznego wynikająca w głównej mierze z zacofanej, surowcowo-rolniczej struktury gospodarczej większości krajów (z wyjątkiem Czechosłowacji), zacofania rolnictwa i stosunkowo wysokiego stopnia „naturalizmu” gospodarki rolnej;
- brak spójności ekonomicznej między różnymi regionami i dzielnicami poszczególnych krajów, wynikający m.in. ze zmiany granic;
- trudności eksportowe w zakresie tradycyjnych towarów surowcowo-rolniczych w następstwie tendencji stagnacyjnych w rozwiniętych krajach kapitalistycznych Europy Zachodniej (do 1929 r.), a następnie ostrego przebiegu kryzysu w latach 1929-1933 (Einzig 1932);
- ostrożność kapitału zagranicznego w podejmowaniu inwestycji bezpośrednich i udzielaniu kredytów w krajach Europy Środkowo-Wschodniej.

Rozwój produkcji przemysłowej w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w latach międzywojennych charakteryzował się przede wszystkim tendencją do rozwoju przemysłu lekkiego i rolno-spożywczego, przy wyraźnym pozostawieniu w tyle przemysłu ciężkiego. Mimo niezbyt wysokiego zainteresowania kapitału zagranicznego inwestycjami w przemyśle krajów Europy Środkowo-Wschodniej i podkreślonej wyżej daleko idącej ostrożności przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych kierunki rozwoju przemysłu w znacznym stopniu zależały od decyzji kapitału zagranicznego. Wynikało to z wysokiego stopnia kontroli przemysłu tych krajów przez kapitał zagraniczny, co było rezultatem inwestycji zagranicznych częściowo dokonanych jeszcze przed I wojną światową. Poza tym silna pozycja warstwy obszarniczej i jej ściśle powiązanie z kapitałem przemysłowym powodowały, iż uprzemysłowienie ograniczało się do rozwoju przemysłu rolno-przetwórczego. Występowała więc zbieżność interesów co do kierunków rozwoju: kapitału zagranicznego i klasy obszarniczo-kapitalistycznej poszczególnych krajów.

Dokonujący się proces uprzemysłowienia w tych krajach oznaczał nie tyle powstanie nowoczesnego przemysłu, ile przedłużenie (industrializację) przyrodniczego rozwoju gospodarki przy zachowaniu kontrolującej i kierującej roli kapitału zagranicznego. Uprzemysłowienie takie pogłębiło agrarno-surowcowy charakter kraju, chociaż podnosiło rolnictwo i przemysł wydobywczy na wyższy, bardziej

intensywny poziom. Granice tego typu uprzemysłowienia limitowane były stanem i możliwościami eksploatacji bogactw naturalnych, zdolnościami ekspansywnymi rolnictwa, dopływami kapitału zagranicznego i możliwościami eksportowymi. Taki charakter procesu uprzemysłowienia stwarzał i intensyfikował trudności dalszego rozwoju przemysłu. Wynikało to przede wszystkim z braku komplementarnej grupy przemysłów ciężkich, co uniemożliwiało samodzielny rozwój. Wiadomo przecież, że samodzielny względnie autonomiczny (choć nie autarkiczny) proces industrializacji rozpoczynał się od budowy określonej grupy uzupełniających się przemysłów ciężkich (w tym głównie maszynowych), dostatecznie mocnych i zdolnych do rekonstrukcji techniczno-ekonomicznej i unowocześnień gospodarki. Jednak uprzemysłowienie strefy krajów Europy Środkowo-Wschodniej nie podążało w tym kierunku i w rezultacie zależność tej strefy od zagranicy nie uległa istotnemu osłabieniu. Z punktu widzenia handlu zagranicznego ten typ uprzemysłowienia – co brzmi pozornie paradoksalnie – prowadził w konsekwencji do skutków odmiennych od zamierzonych (Strasburger 1939). Mieliśmy tu do czynienia z sytuacją całkowitej przeciwstawności celów doraźnych i długofalowych. Uprzemysłowienie, którego jednym z głównych założeń był antyimport i dążenie do zwiększenia stopnia geograficznej i towarowej dyspersji handlu zagranicznego, prowadziło nieuchronnie do jego regionalizacji przestrzennej i zgodności kierunków importowych z eksportowymi. Wynikało to ze strukturalnej słabości przemysłowej bazy, niezdolnej do samodzielnego rozwoju gospodarki bez importu z krajów odbierających eksport.

Realizowany typ i sposób uprzemysłowienia krajów Europy Środkowo-Wschodniej narzucał lokalizację importu tych krajów w uprzemysłowionych krajach Europy Zachodniej (Ohlin 1935, 12-35). W tym samym kierunku oddziaływały tendencje do różnicowania produkcji i uzupełniania podaży dóbr konsumpcyjnych, jak również wymagania związane z postępem technicznym. Podobna lokalizacja importu kolidowała wyraźnie z ujawnionymi w zagranicznej polityce ekonomicznej tendencjami do zwiększenia dyspersji kierunkowej i towarowej eksportu. Rosnący w rezultacie uprzemysłowienia popyt importowy nie mógł być w pełni zaspokojony z uwagi na niedostateczny eksport (Latham 1981, 29-45). Niedostateczny import osłabiał z kolei zdolność do eksportu, która ponadto zmniejszała się na skutek absorpcji nadwyżek eksportowych przez popyt wewnętrzny. Efektem tego stanu było dość wyraźne ograniczenie wypłacalności dewizowej tych krajów, co w następstwie (na skutek braku odpowiednich długoterminowych kredytów) osłabiało i tak już anemiczny proces uprzemysłowienia.

5. Struktura gospodarcza i intensywność wzajemnych powiązań gospodarczych

W tej części rozważań przytoczone zostaną wybrane dane dotyczące struktury gospodarczej krajów Europy Środkowo-Wschodniej w okresie przed II wojną światową oraz ich udziału w światowej produkcji przemysłowej (zob. tabela 2).

Tabela 2. Struktura gospodarcza krajów Europy Środkowo-Wschodniej (bez ZSRR) w okresie przed II wojną światową (w %)

Kraj	Ludność		Produkcja	
	wiejska	miejska	rolna	przemysłowa
Czechosłowacja	53,0	47,0	42,0	58,0
Polska	63,0	37,0	56,0	44,0
Węgry	67,0	33,0	56,0	44,0
Rumunia	79,0	21,0	60,0	40,0
Bułgaria	79,0	21,0	66,0	34,0
Jugosławia	85,0	15,0	69,0	31,0

Źródło: World Economic Survey 1955

Dane z tabeli 1 wskazują wyraźnie, iż mimo pewnych wysiłków w kierunku uprzemysłowienia, struktura gospodarcza krajów Europy Środkowo-Wschodniej zachowała w przeważającym stopniu surowcowo-rolniczy charakter. Jeśli chodzi o wielkość produkcji przemysłowej tej grupy krajów w porównaniu z produkcją światową w okresie międzywojennym, to charakteryzują ją dane dotyczące udziału w produkcji przemysłowej świata w latach 1925/1929-1937 przy przyjęciu okresu 1925-1929 za 100 (zob. tabela 3). Wskazują one, iż udział krajów Europy Środkowo-Wschodniej w produkcji przemysłowej świata wynosił w okresie międzywojennym ok. 3% (Viner, 1954). Z danych tych wynika także, że w pewnym zakresie rozwój

Tabela 3. Produkcja przemysłowa krajów Europy Środkowo-Wschodniej w latach 1925/29-1937 na tle produkcji światowej

Kraj	Udział w latach 1925-1929	Wzrost w okresie 1925/29-1937 1925-1929=100	Udział w 1937 r.
Świat ogółem	100,0	144,7	100,0
Czechosłowacja	1,6	108,6	1,2
Polska	0,8	131,9	0,7
Węgry	0,4	156,1	0,4
Rumunia	0,3	156,7	0,3
Jugosławia	0,25	-	0,25
Europa Środkowo-Wschodnia	3,35		2,85

Źródło: Industrialization and Foreign Trade 1944, 142-143

produkcji przemysłowej w mniej rozwiniętych krajach odbywał się w tempie nieco szybszym od tempa wzrostu ogólnej produkcji światowej (Scheider, 1937). Znacznie wolniej niż produkcja światowa rosła natomiast produkcja w najbardziej rozwiniętym pod względem przemysłowym kraju tej grupy – Czechosłowacji. Także Polska była krajem stosunkowo znacznie bardziej stagnacyjnym od pozostałych krajów Europy Środkowo-Wschodniej. W rezultacie w porównaniu z okresem 1925-1929 udział grupy krajów Europy Środkowo-Wschodniej w produkcji światowej nieco się obniżył (Myrdal, 1956, 45-67). Wynikało to przede wszystkim ze zmniejszenia się udziałów Czechosłowacji i Polski.

Surowcowo-rolnicza struktura gospodarek większości tych krajów znajdowała odbicie w strukturze ich handlu zagranicznego (zob. tabela 4). W eksporcie krajów Europy Środkowo-Wschodniej dominowały produkty rolno-spożywcze, surowce, paliwa (Polska, Rumunia) oraz półfabrykaty przemysłowe (niektóre wyroby żelazne i stalowe, metale nieżelazne, cement). Grupy te stanowiły łącznie od 70% do 90% eksportu w większości tych krajów, przy czym artykuły rolno-spożywcze miały udział 32-37% zależnie od kraju. Poza Czechosłowacją gotowe wyroby przemysłowe odgrywały poważniejszą rolę tylko w eksporcie Węgier (ok. 30%) i Polski (ok. 10%). Z kolei w imporcie krajów Europy Środkowo-Wschodniej dominowały (dotyczy to w szczególności krajów o niższym poziomie uprzemysłowienia) gotowe towary przemysłowe, a w krajach o średnim poziomie rozwoju (Węgry, Polska) – surowce i półfabrykaty przemysłowe (Dobrska 1959). W tej grupie krajów tylko Czechosłowacja miała strukturę handlu zagranicznego podobną do rozwiniętych krajów przemysłowych. W jej eksporcie ponad 70% stanowiły bowiem gotowe wyroby przemysłowe, a w imporcie surowce i żywność.

Tabela 4. Struktura handlu zagranicznego krajów Europy Środkowo-Wschodniej w okresie międzywojennym (1938 r.) (w %)

Kraj	Eksport			Import		
	żywność	surowce półfabrykaty	towary przemysłowe	żywność	surowce półfabrykaty	towary przemysłowe
Czechosłowacja	8,0	20,0	72,0	13,0	57,0	30,0
Polska	32,0	58,0	10,0	9,0	63,0	28,0
Węgry	57,0	13,0	30,0	6,0	57,0	37,0
Bułgaria	49,0	47,0	4,0	2,0	27,0	71,0
Rumunia	41,0	58,0	1,0	4,0	18,0	78,0

Źródło: World Economic Survey 1955, 120

Ogólna struktura gospodarcza krajów Europy Środkowo-Wschodniej pozostała w zasadzie statyczna, bowiem całą ekspansywną i przeobrażeniową zdolność, jaką wykazywały gospodarki tych krajów, skierowano na przeprowadzenie industrializacji o charakterze surowcowo-rolniczym. Proces uprzemysłowienia wpłynął na pewne zmiany w handlu zagranicznym, ale na ogół dokonywały się one

wewnątrz grupy artykułów pochodzenia rolno-spożywczego, która pozostała nadal dominującą grupą eksportu. Kraje te mające słabe przemysły inwestycyjne były nadal uzależnione od importu dóbr inwestycyjnych i transportowych. Dodatkową, lecz bynajmniej nie drugorzędną słabością tego importu było przeznaczenie go w zasadzie na utrzymanie dotychczasowego potencjału przemysłów ciężkich oraz na rozbudowę przemysłów surowcowo-rolnych. W niektórych krajach poważną część tego importu wywołano potrzebami eksportu. I tak np. bułgarski eksport napotykał szereg przeszkód, bowiem w odniesieniu do artykułów wywozowych obowiązywały określone wymagania transportowe. Znacznie większa niż u konkurentów (Holandia, Dania, Włochy i Węgry) odległość od rynków zbytu oraz konieczność tranzytu przez kraje konkurencyjne powodowały duży import środków transportowych, a zwłaszcza chłodzi. Zresztą potrzeba zapewnienia terytorialnej spójni rynku wewnętrznego i zabezpieczenia dostępu do morza czy też innych wyjść na zewnątrz, jak również potrzeby uprzemysłowienia zmuszały do ponoszenia dużych nakładów na infrastrukturę gospodarczą, a przede wszystkim na tzw. inwestycje otwierające kraj do eksploatacji (na transport i komunikację). Strategia ta wywierała wpływ na strukturę importu, a w szczególności na przeznaczenie grupy dóbr inwestycyjnych nie tyle na właściwe cele industrializacyjne, ile raczej na inwestycje przygotowawcze (Rostow 1952, 32-51).

6. Podsumowanie

O ile zmiany struktury towarowej handlu zagranicznego tej grupy krajów należało w ostatecznym rachunku ocenić raczej pozytywnie (mimo ich nieadekwatności w stosunku do potrzeb dostrzeganych nawet w kontekście ówczesnych warunków), o tyle taka ocena byłaby kontrowersyjna w odniesieniu do struktury kierunkowej obrotów. Kraje Europy Środkowo-Wschodniej wiązały się bowiem głównie z rozwiniętymi krajami Europy Zachodniej, a przede wszystkim z Niemcami, stając się dla nich uzupełniającym zapleczem surowcowo-rolnym (Krugmann 1939, 70-112). Mimo tendencji handlu zagranicznego do wyjścia poza Europę handel ten cechowała nadal ogromna koncentracja przestrzenna w krajach Europy Środkowej i Zachodniej. Dotyczyło to nawet Czechosłowacji, która ok. 4/5 swoich obrotów handlowych dokonywała w strefie europejskiej.

Bibliografia

- ALDCROFT, D. H. (1993), *The European Economy 1914-1990*. London.
- BAILES, E. K. (1978), *Technology and Society under Lenin and Stalin: Origins of the Soviet Technical Intelligentsia, 1917-1941*. Princeton.
- BARSCZEWSKI, W. (1930), *Dumping sowiecki*. W: *Przegląd Gospodarczy*. 21, 890-894.

- BAUER, P. T. (1957), *The Economics of Underdeveloped Countries*. London.
- BOELCKE, W. A. (1994), *Deutschlands als Welthandelsmacht 1930-1945*. Stuttgart/Berlin/Köln.
- CARR, E. (1961), *International Relations Between the Two World Wars 1919-1939*. London.
- DAVIS, J. (1975), *The World Between the Wars, 1919-1939; An Economist's View*. London.
- DOBRSKA, Z. (1959), *Rola eksportu kapitału z krajów uprzemysłowionych w rozwoju gospodarczym do krajów zacofanych. Studia z zakresu koniunktury współczesnego kapitalizmu*. Warszawa.
- EINZIG, P. (1932), *The World Economic Crisis*. London.
- GRABSKA, W. (1964), *Ekspansja Niemiec na Wschód*. Wrocław.
- GRAVELL, W. (1938), *Außenhandel in der Nationalwirtschaft*. Stuttgart.
- GRYZIEWICZ, S. (1951), *Główne problemy rozwoju gospodarczego Polski w okresie 1919-39*. Londyn.
- HIMMER, G. R. (1972), *The German-Soviet Economic Relations*. T. 2. New York.
- HIRSCHMAN, A. O. (1958), *The Strategy of Economic Development*. New Haven.
- Industrialization (1944), *Industrialization and Foreign Trade*. League of Nations. Economic, Financial and Transit Department. Geneva.
- International Capital (1953), *International Capital Movements During the Inter-War Period*. New York.
- International Compensation (1961), *International Compensation in Commodity Trade*. New York.
- KRUGMANN, H. W. (1939), *Südosteuropa und Großdeutschland*. Breslau.
- KUCZYŃSKI, J. (1949), *Studien zur Geschichte der Weltwirtschaft*. Berlin.
- LANDAU, L. (1939), *Gospodarka światowa*. Warszawa.
- LATHAM, A. J. H. (1981), *The Depression and the Developing World, 1914-1939*. London.
- LEWIS, W. A. (1949), *Economic Survey 1919-1939*. London.
- ŁOPATNIUK, S. (1986), *Polsko-radzieckie stosunki gospodarcze 1921-1939*. Warszawa.
- MADDISON, A. (2002), *The World Economy: A Millennial Perspective*. OECD. Paris.
- MOORE, W. E. (1945), *Economic Demography of Eastern and southern Europe*. Geneva.
- MUNTING, R./HOLDERNESS, B. A. (1991), *Crisis, Recovery and War An Economic History of Continental Europe, 1918-1945*. New York.
- MYRDAL, G. (1956), *An International Economy*. London.
- NURKSE, R. (1963), *Wpływ obrotów międzynarodowych na rozwój gospodarczy*. Warszawa.
- OHLIN, B. (1935), *Interregional and International Trade*. Cambridge.
- Relative Princes (1949), *Relative Princes of Export and Imports of Underdeveloped Countries*. New York.
- ROBBINS, L. (1937), *Wielkie przesilenie gospodarcze, Towarzystwo Ekonomiczne*. Kraków.
- ROSTOW, W. W. (1952), *The Process Economic Growth*. New York.
- SACHS, I. (1963), *Handel zagraniczny a rozwój gospodarczy*. Warszawa.
- SCHEIDER, K. (1937), *Der Welthandel im Clearingverkehr*. Berlin.
- SERAPHIM, H. (1943), *Deutsch-südosteuropäische Wirtschaftsgemeinschaft*. Berlin.
- STANLEY, E. (1935), *War and Private Investor*. New York.
- STRASBURGER, H. (1939), *Handel zagraniczny w służbie gospodarki narodowej*. Warszawa.
- TEICHOVA, A. (1982), *Aspects of Capital Accumulation in Interwar Central-East European Industry*. In: *History of European Ideas*. 3, 79-93.
- VINER, J. (1954), *International Trade and Economic Development*. New York.
- WELLISZ, L. (1938), *Foreign capital in Poland*. London.