



Tom 25/2017, ss. 27–48
ISSN 1644-888X
e-ISSN 2449-7975
DOI: 10.19251/ne/2017.25(2)
www.ne.pwspzlock.pl

Zbigniew Klimiuk

Nadbużańska Szkoła Wyższa w Siemiatyczach

WPŁYW WIELKIEGO KRYZYSU I ZAGRANICY NA POLSKI HANDEL ZAGRANICZNY W LATACH 1929-35 (CZĘŚĆ I)

IMPACT OF THE GREAT DEPRESSION AND OF THE
INTERNATIONAL ECONOMY ON THE POLISH FOREIGN TRADE
IN THE PERIOD 1929-1935

Streszczenie

Przenoszenie zmian w koniunkturze zewnętrznej (światowej) do polskiej gospodarki w okresie międzywojennym dokonywało się zarówno poprzez mechanizm międzynarodowego rozprzestrzeniania się zmian cen, jak i mechanizm międzynarodowego rozprzestrzeniania się zmian dochodu, przy czym znacznie istotniejsze było działanie tego pierwszego. Zmiany cen zewnętrznych pociągały za sobą zmiany poziomu zysków i płac w dziedzinach realizujących część produkcji na rynkach zewnętrznych, a poprzez to zmiany popytu globalnego na rynku wewnętrznym. Zmiany

Summary

In the interwar period the fluctuations in the external (global) business cycle were being transmitted to the Polish economy via both the mechanism of international propagation of price changes and the mechanism of international propagation of income changes, with the former mechanism playing a much more important role.

Changes in external prices were leading to changes in the level of profits and wages in the branches placing part of their output on external markets, and consequently to changes in global demand on the internal market. The impact of changes in the size

wielkości zatrudnienia i produkcji za granicą wywierały na gospodarkę Polski wpływ generalnie słabszy niż zmiany cen. Reakcje poszczególnych elementów struktury gospodarczej Polski na cykliczne zmiany popytu i cen zewnętrznych były niejednakowe. W przypadku Polski mieliśmy do czynienia zarówno z reakcjami przystosowawczymi typu cenowego i mnożnikowego (dochodowego) to jednak reakcje te nie występowały w czystej postaci. Czynnikiem komplikującym był przede wszystkim sektor na wpół naturalnej gospodarki rolnej. Zmiany koniunktury zewnętrznej nie prowadziły w tym przypadku do zmian poziomu produkcji i zatrudnienia. Z drugiej jednak strony przenoszenie koniunktury poprzez cykliczne zmiany cen zewnętrznych i zmian ich relacji do cen wewnętrznych nie przebiegało w Polsce w sposób całkowicie zgodny z wyjaśnieniem cenowym. Spadek cen zewnętrznych nie pociągnął za sobą w sposób automatyczny i bezpośredni obniżenia się poziomu cen wewnętrznych (krajowych i importowanych). Czynnikiem to powodującym był przede wszystkim wysoki stopień zmonopolizowania kluczowych gałęzi polskiej gospodarki.

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, handel światowy, eksport, import, bilans handlowy, terms of trade, Wielki Kryzys, koniunktura zewnętrzna, kraje słabo rozwinięte, mnożnik handlu zagranicznego, stopień zmonopolizowania gospodarki.

Wstęp

Drugim impulsem kryzysowym poza przepływami finansowymi [Plutyński, 1932] wysyłanym przez kraje wysoko rozwinięte do gospodarek krajów słabo rozwiniętych był spadek ich popytu na import surowców i żywności.

of foreign employment and production on the Polish economy was generally weaker than that of the price developments. The reactions of individual elements of Poland's economic structure to the cyclical changes in demand and in external prices were uneven. In the case of Poland both prices' adjustments and adjustments via multiplier (income) effect were observed; however the said adjustments did not occur in their pure form.

The agriculture, a sector which possessed the characteristics of semi-natural economy, constituted the main factor complicating the adjustment mechanisms. In the case of the said sector business cycle changes abroad did not translate into changes in output and employment. On the other hand, in case of Poland the transmission of business cycle fluctuation through changes in foreign prices and changes in their relation to internal prices did progress in complete accordance with the price based transmission mechanism. The decline in external prices did not automatically and directly translate into reduction internal prices (on both domestic and imported goods). The reason behind such an outcome was mostly high degree of monopolization of the key branches of the Polish economy.

Keywords: foreign trade, world trade, exports, imports, trade balance, terms of trade, Great Depression, external situation, underdeveloped countries, foreign trade multiplier, degree of monopolization of the economy.

Załamywanie się tego popytu wystąpiło w gospodarkach krajów wysoko rozwiniętych zanim weszły one w fazę kryzysu. Pewne jego przejawy wystąpiły już w 1926 r., by następnie od 1927 r. przejść w trwały spadek [Lange, 1928]. Cofając się w przeszłość można podać, że poziom cen światowych oscylując na przełomie 1923/24 r. na poziomie ok. 150% z 1913 r. wzrósł w 1924 r. dochodząc w 1925 r. do 161,6, aby następnie w ciągu 1926 r. i lat następnych obniżyć się. Już na przełomie 1926/27 r. wyniósł on 145% poziomu z 1913 r. Od tego czasu występował już ciągły jego spadek. Świadczyła również o tym pewna utrata stabilności cen surowców i produktów rolnych na rynkach światowych w 1926 r. Tak np. różnica między najwyższą a najniższą ceną pszenicy amerykańskiej wynosiła w 1925 r. 40% a w 1926 r. już 50%, pszenicy kanadyjskiej odpowiednio 75 i 25, żyta 12 i 30%, węgla 50% i 200% (strajk w Wielkiej Brytanii), bawełny amerykańskiej 50 i 70%, juty- 7- i 130%, kauczuku 240 i 160% [Szawlewski, 1929]. Już zatem w okresie rozwoju koniunkturalnego ożywienia w świecie kapitalistycznym ceny surowcowo-rolne wykazywały początkowo słabą a następnie coraz silniejszą tendencję spadkową. Odczuły ją najsilniej kraje Afryki, Azji i Ameryki. Tak np. obroty poszczególnych regionów w latach 1926-27 kształtowały się (w mld zł) następująco: Europa- 273,2 w 1926 r. i 301,5 w 1927 r., Ameryka odpowiednio 148,4 i 145,4, Azja- 108,5 i 84,3, Afryka- 22,9 i 18,9 (Wąsowicz, Zierhoffer, 1929).

1. Przebieg kryzysu w krajach słabo rozwiniętych

Poczynając od końca 1928 r. i początku 1929 r. spadek cen rolno-surowcowych na rynkach światowych miał już wyraźny charakter kryzysowy. Doprowadził on do obniżenia się wielkości eksportu krajów słabo rozwiniętych w ujęciu wartościowym i ilościowym [Ciepielowski, 1968]. Konsekwencją był spadek ich popytu na import i obniżenie się obrotów w skali światowej. Pogląd na obniżanie się ilościowych rozmiarów handlu światowego zawiera poniższa tabela.

Tabela 1. Zmiany ilościowe obrotów handlu światowego w okresie 1929-35 (w mln ton)

Towary	1929	1932	1935
Żywność	80	76	67
Surowce i półfabrykaty	412	271	341
Wyroby gotowe	22	13	14
Razem	514	360	422

Źródło: Łychowski [1954, s. 195].

Widać więc, że w okresie 1929-32 spadek ilościowy obrotów handlu światowego wynosił: żywność- 75%, surowce i półfabrykaty- 34% oraz wyroby gotowe- 41%. Jeszcze silniejszy był spadek wartościowy. Przeciętny spadek cen światowych w okresie 1929-33 wynosił 47,5% podczas, gdy spadek cen dóbr gotowych- 36%, a surowców i półfabrykatów- przeciętnie 56%. O ile spadek ilościowy obrotów wynosił przeciętnie w okresie 1929-32 30%, o tyle spadek w ujęciu wartościowym kształtował się na poziomie 61%. Dysproporcje te spowodowane zostały (a zarazem pogłębione) odmiennymi reakcjami poszczególnych grup krajów na spadek popytu na import i różnym wpływem tego spadku na kształtowanie się bilansów handlowych i płatniczych poszczególnych krajów. Reakcją krajów słabo rozwiniętych na spadek popytu na import w krajach rozwiniętych było, zwłaszcza w początkowej fazie kryzysu, kompensowanie wynikającego ze spadku cen eksportowych spadku dochodów z eksportu, zwiększeniem rozmiarów podaży na eksport. Spadek dochodów z eksportu przy jednoczesnym zahamowaniu dopływu nowych kapitałów i kredytów doprowadził bowiem do załamania się równowagi bilansu płatniczego [Breit, 1934, s. 40-45]. Groźbą przeciwdziałania było zwiększenie eksportu. W rezultacie tego spadek rozmiarów fizycznych obrotów handlu światowego był mniejszy od spadku jego wartości.

Odwrotnie zareagowały na spadek popytu na import krajów słabo rozwiniętych (wynikający ze spadku ich dochodów z eksportu) kraje wysoko rozwinięte. Tutaj spadek popytu zewnętrznego pociągnął za sobą przede wszystkim ograniczenie podaży. W rezultacie spadek cen importowych krajów słabo rozwiniętych był większy od spadku ich cen eksportowych. Wskaźniki terms of trade zaczęły zmieniać się na korzyść krajów wysoko rozwiniętych, wpływając na pogorszenie się sytuacji krajów słabo rozwiniętych [Lewis, 1949].

Rozwój sytuacji na światowych rynkach towarowych wpłynął również na zmniejszenie się obrotów handlu zagranicznego Polski¹. Kurczenie się popytu i cen zewnętrznych spowodowało przede wszystkim bardzo głęboki spadek zarówno fizycznych, jak i wartościowych rozmiarów obrotów handlu zagranicznego Polski [Lipiński, 1928]. Spadek wartościowy był jednak silniejszy od spadku ilościowego.

¹ Dokładną analizę przebiegu kryzysu w handlu światowym przeprowadził P.T. Ellsworth, *The International Economy*, New York 1958 oraz M. Edward, *Canada and International Business Cycle 1927-1939*, New York 1954.

Tabela 2. Spadek ilości i wartości obrotów handlu zagranicznego Polski w okresie 1928-35

Wyszczególnienie	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935
Rozmiary eksportu	100	103,0	92,6	91,5	66,1	63,5	71,5	65,8
Wartość eksportu	100	112,1	97,2	74,9	43,2	38,2	38,8	36,6
Rozmiary importu	100	98,5	63,1	56,7	34,5	45,6	49,4	49,2
Wartość importu	100	92,5	66,8	43,6	25,6	24,5	23,7	25,5

Źródło: obliczenia własne na podstawie Roczników Handlu Zagranicznego Rzeczypospolitej i Wolnego M. Gdańska za lata 1928-38.

Ogólnie można stwierdzić, że reakcja obrotów handlu zagranicznego Polski na kryzysowy spadek popytu cen zewnętrznych były typowymi dla gospodarki słabo rozwiniętej. Znalazło to wyraz przede wszystkim w fakcie, że wartość obrotów zmniejszała się szybciej i obniżyła się bardziej niż ich wartość. Zwrócić należy tutaj uwagę, że głębokość i długotrwałość kryzysowego spadku obrotów handlu zagranicznego w Polsce była większa zarówno od przeciętnych światowych, jak i od spadku wskaźników ilościowych pozostałych wielkości ekonomicznych polskiej gospodarki [Zweig, 1944]. O ile spadek ilościowy obrotów handlu światowego wynosił w okresie 1929-32 średnio 30%, to w Polsce osiągnął on poziom 42% (w 1932 r. obroty w ujęciu ilościowym wynosiły 58% poziomu z 1929 r.). Spadek wartości obrotów handlu światowego wynosił przeciętnie 61%, natomiast w Polsce 67% (wartość obrotów w 1932 r. wynosiła w Polsce średnio 33% poziomu z 1929 r.).

Wartość importu Polski wynosiła w 1932 r. zaledwie 25,6% poziomu z 1928 r., przy czym nie był to jeszcze jego najniższy poziom, który wystąpił w 1934 r. (23,7% poziomu z 1928 r.). Tak więc w ujęciu wartościowym import Polski w 1934 r. stanowił mniej niż ¼ poziomu z 1928 r. Najniższy poziom wielkości importu w ujęciu ilościowym przypadł na 1932 r., kiedy osiągnął wysokość 34,5% poziomu z 1928 r.

Wartość eksportu Polski osiągnęła swój najniższy punkt w 1935 r., kiedy to stanowiła zaledwie 36,8% poziomu z 1928 r. (a 32,8% poziomu z 1929 r.). Wartość przychodów z eksportu spadła w Polsce w 1935 r. o 62,2%, a w stosunku do 1929 r. aż o 67,2%. Była ona zatem w 1935 r. o ponad 2/3 niższa niż w 1929 r. Natomiast spadek ilościowy eksportu był znacznie mniejszy. W 1933 r. wynosił on 63,5% poziomu z 1928 r. oraz 61,7% poziomu z 1929 r. Tak więc spadek dochodów z eksportu wynosił 36,4% w stosunku do 1928 r., a w stosunku do 1929 r. - 38,3%. Spadek ilościowy eksportu był więc w latach 1928-33 prawie dwukrotnie mniejszy od spadku jego wartości [Gryziewicz,

1951]. Natomiast spadek wielkości i wartości importu wykazywał znacznie mniejszą różnicę (wartość importu- 74,4%, a jego ilość- 65,5%). Wynika z tego, że reakcje obrotów handlu zagranicznego Polski na spadek popytu i cen zewnętrznych były następujące: w przypadku eksportu były w silniejszym stopniu reakcjami polegającymi na zmianach jego wartości niż ilości, natomiast w odniesieniu do importu były one w silniejszym stopniu reakcjami polegającymi na zmianach ilości niż wartości. Podkreślić trzeba, że spadek ilościowy i wartościowy obrotów handlu zagranicznego Polski był nie tylko głębszy od przeciętnej dla obrotu światowego, lecz był on również bardziej długotrwały [Galbraith, 1955].

Tabela 3. Dynamika eksportu i importu w niektórych krajach w okresie 1929-35 (wartość obrotów w złocie w 1928 r. = 100), Ex- eksport, Im- import

Kraj	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935
Polska Im	93	67	44	26	25	24	26
Ex	112	97	75	43	38	39	37
Wielka Brytania Im	103	89	69	44	40	39	39
Ex	101	79	50	36	35	34	35
Francja Im	109	98	79	56	53	43	39
Ex	96	82	58	38	34	39	27
Niemcy Im	96	74	48	33	30	31	30
Ex	110	98	78	47	40	33	35
Rumunia Im	90	70	47	35	36	40	30
Ex	105	104	81	61	52	50	53
Węgry Im	88	68	45	27	26	28	33
Ex	126	111	69	41	47	48	54
Finlandia Im	87	65	40	27	28	31	34
Ex	103	87	66	45	49	52	51

Źródło: MRS 1939, s. 4.

Wynika z tego, że spadek importu był w Polsce nie tylko głębszy od jego spadku w krajach wysoko rozwiniętych lecz również od takich krajów Europy rolniczej, jak Rumunia i Węgry oraz od takich jak Finlandia. Podobnie długość występowania tendencji spadkowej była w Polsce większa zarówno w stosunku do takich krajów jak Wielka Brytania czy Niemcy lecz również w stosunku do takich jak Rumunia, Węgry oraz Finlandia [Landa, 1979]. W Polsce tendencja ta utrzymywała się do 1935 r. (rozpoczęła się w 1929 r.) podczas, gdy na Węgrzech miała miejsce w okresie 1930-32, w Finlandii w latach 1928-32, w Rumunii objęła okres 1930-34 [Lipiński, 1935, s. 89-100]. Wreszcie kryzysowy spadek obrotów handlu zagranicznego był w Polsce głębszy i bardziej długotrwały niż spadek innych wielkości

makroekonomicznych, a zwłaszcza produkcji przemysłowej, zatrudnienia, dochodu narodowego itd.

Tabela 4. Dynamika spadku obrotów handlu zagranicznego, produkcji przemysłowej, zatrudnienia i cen w Polsce w okresie 1928-35 (1928 r.=100)

Lata	Obroty handlu zagranicznego w ujęciu ilościowym	Obroty handlu zagranicznego wg wartości	Obroty handlu zagranicznego w złocie	Produkcja przemysłowa	Zatrudnienie	Ceny hurtowe ogółem	Dochód narodowy (wskaznik nominalny)
1928	100	100	100	100	100	100	.
1929	102,5	112	93	100	106	93	100
1930	82	97	67	82	102	78	87
1931	60,5	75	44	69	94	66	72
1932	34,5	43	26	54	83	59	59
1933	31,5	38	25	56	79	52	53
1934	31,5	39	24	63	81	47	48
1935	31,5	37	26	66	83	44	47

Źródło: obroty handlu zagranicznego- MRS 1939, produkcja przemysłowa, zatrudnienie i ceny- MRS 1938.

Na podstawie wstępnej analizy danych można stwierdzić, że silne ograniczenie obrotów handlu zagranicznego było jednym z istotnych czynników wydłużających i pogłębiających przebieg kryzysu w Polsce. Wskazuje na to fakt, że głębokość spadku obrotów handlu zagranicznego była większa niż innych wielkości makroekonomicznych Polski. Stąd też handel zagraniczny niejako pociągał za sobą w dół inne wielkości ekonomiczne, przy czym jego tendencja malejąca utrzymywała się dłużej niż miało to miejsce w innych krajach [Amonn, 1934]. Ponadto należy stwierdzić, że silniejszy wpływ na polską gospodarkę wywierało kurczenie się wartości obrotów (zwłaszcza eksportu) niż ich zmiany o charakterze ilościowym. Twierdzenia powyższe wymagają jednak pogłębionej analizy związków między zmianami w obrotach handlu zagranicznego a pozostałymi wielkościami ekonomicznymi w systemie gospodarczym [Sachs, 1963]. W związku z tym zbadać trzeba zmiany w eksporcie i imporcie oraz ich wpływ na kształtowanie się poziomu aktywności gospodarczej w kraju.

2. Zmiany w eksporcie

Wskazuje się na eksport jako podstawowy element procesu transmisyjnego impulsów koniunktury zewnętrznej do gospodarek krajów słabo rozwiniętych.

W uzasadnieniu tego twierdzenia można podać m.in., że stosunek eksportu do produkcji oraz dochodów z eksportu do dochodu narodowego był w gospodarkach słabo rozwiniętych zazwyczaj wysoki. W przypadku polskiej gospodarki, w odróżnieniu od eksportowych gospodarek krajów pozaeuropejskich, stosunek ten był niski. W 1929 r. wynosił on ok. 16%. Niższy był także stosunek eksportu do produktu całkowitego poszczególnych gałęzi wytwórczości [Kwiatkowski, 1930]. W tak podstawowych dla polskiego eksportu gałęziach i wyrobach kształtował się on w sposób następujący: produkty naftowe- 43%, cynk- 36%, węgiel- 31% (33% w 1928 r.). W latach kryzysu relacja ta ulegała z reguły zwiększeniu. Niższy był także w Polsce stopień koncentracji towarowej eksportu. Udział trzech towarów nie przekraczał 50% globalnej wartości eksportu, a udział 6 towarów był niewiele wyższy ponad 60%. W pozaeuropejskich krajach słabo rozwiniętych zarówno w okresie badanym, jak i po II wojnie światowej udział eksportu w realizacji produktu niektórych wąsko wyspecjalizowanych dziedzin wytwórczości wahał się w granicach 50-90%. Podobnie udział jednego czy dwóch towarów przekraczał tutaj z reguły 60% wartości całego eksportu. Podstawę przychodów z eksportu stanowiła w tych krajach jedna dziedzina wytwórczości lub jeden towar. Produkcja tej gałęzi nie znajdowała rzecz jasna wewnętrznego rynku zbytu. W związku z tym substytucja między podażą na rynku zewnętrznym i wewnętrznym była niezmiernie niska. W Polsce substytucja ta była znacznie wyższa. Ponadto stopień koncentracji geograficznej obrotów polskiego handlu zagranicznego (eksportu) był niższy w porównaniu z w/w grupą krajów [Machlup, 1943].

Wszystko wskazuje, że rola i znaczenie eksportu w przypadku polskiej gospodarki odbiegało znacznie od pozycji, jaką odgrywał on w klasycznym modelu pozaeuropejskiej gospodarki słabo rozwiniętej [Morgenstern, 1959]. Odchylenia te były jednak przede wszystkim rozmiarami stopnia i zakresu występowania właściwych gospodarce słabo rozwiniętej związków między eksportem a pozostałymi elementami układu gospodarczego. Pomimo wszelkich odchyień faktem jest, że ok. 85% eksportu w Polsce stanowiły (podobnie jak w innych krajach słabo rozwiniętych) surowce i produkty rolne, a jedynie 15% wyroby gotowe pochodzenia przemysłowego z tym, że wyroby te mieściły się zazwyczaj w grupie przemysłu lekkiego. Niemniej jednak odchylenia te miały istotne znaczenie dla samego przebiegu procesu przystosowania się eksportu do zmian popytu i cen zewnętrznych oraz pozostałych elementów struktury gospodarczej do zmian w eksporcie [Łychowski, 1932].

Stosownie do podziału gospodarki narodowej na trzy grupy produkcyjne czy sektory można wyodrębnić co najmniej kilka wariantów sektora eksportowego w zależności od tego, która z wymienionych grup (1,2,3) stanowiła jego podstawę. W przypadku najprostszym można mówić o „sektorze eksportowym” opartym o: jednostki grupy 1 (rolnictwo), bądź 2 (przemysł wytwarzający surowce oraz półfabrykaty) lub 3- oparty o jednostki produkcyjne przemysłu finalnego (konsumpcyjne i inwestycyjne oraz finalne dobra przemysłowe). W znakomitej większości krajów słabo rozwiniętych podstawę eksportu stanowiły wysoko wyspecjalizowane jednostki produkcyjne grupy 1 lub 2 (bądź jakaś ich kombinacja z dominacją jednej z tych grup), tak jak w większości krajów wysoko rozwiniętych jednostki grupy 3. Każdy z wymienionych rodzajów sektora eksportowego miał różną skalę możliwości przystosowania się i reakcji na spadek popytu i cen zewnętrznych określonych najogólniej rzecz biorąc różnymi współczynnikami elastyczności produkcji i podaży na eksport (przez jednostki produkcyjne stanowiące jego podstawę) [Lipiński, Pszczółkowski, Landau i inni, 1926]. Spadek popytu i cen zewnętrznych mógł prowadzić do różnorodnych zmian w eksporcie i w wielkości przychodów z eksportu. Przychody z eksportu mogły zmieniać się bądź na skutek zmian ceny bądź w wyniku zmian w wielkości eksportu.

Sektor eksportowy 1 odczuwał z reguły spadek przychodów z eksportu od strony spadku ceny eksportowej, natomiast wielkość eksportu była tutaj względnie stabilna. Jednakże, zwłaszcza w początkowym okresie kryzysu na rynkach eksportowych, jednostki tego sektora mogły dążyć do kompensowania spadku przychodów z eksportu wynikającego ze zmniejszenia się ceny eksportowej, przejściowym zwiększeniem wielkości eksportu.

Sektor eksportowy 2 reagował na spadek przychodów z eksportu w sposób zbliżony do sektora 1 z tym jednak, że spadek przychodów był tutaj w większym stopniu rezultatem zmniejszenia się wielkości eksportu niż w sektorze 1. Innymi słowy, elastyczność produkcji i podaży na eksport jednostek stanowiących podstawę sektora 2 była wyższa niż jednostek sektora 1. Stąd spadek przychodów z eksportu wywołany spadkiem ceny eksportowej pociągnął za sobą (pomijając inne czynniki) spadek wielkości eksportu, podczas gdy w sektorze 1 wielkość ta była stabilna.

Sektor eksportujący 3 reagował na spadek przychodów z eksportu wywołany spadkiem ceny eksportowej silnym zmniejszeniem wielkości eksportu, co przeciwdziało tendencji spadkowej sumy eksportowej od strony zmniejszenia się ceny eksportowej.

Można zauważyć, że reakcje każdego z tych sektorów na spadek wielkości eksportu miały różny wpływ na kształtowanie się zmian poziomu aktywności gospodarczej w pozostałych (powiązanych z sektorem eksportowym) dziedzinach gospodarki, a w konsekwencji na zmiany koniunktury w całej gospodarce [Stanownik, 1958, s. 403]. Reakcja na spadek przychodów z eksportu w postaci zmniejszenia wielkości eksportu (typowa dla sektora 3) pociągnęła za sobą, jeśli pominąć inne czynniki, spadek wielkości zatrudnienia i produkcji w jednostkach wytwarzających na eksport, co prowadziło do zmniejszenia się dochodów i efektywnego popytu krajowego. Reakcja na spadek przychodów z eksportu podtrzymywana (a nawet zwiększana) wielkością eksportu w celu skompensowania spadku przychodów eksportowych od strony malejących cen eksportowych (typowa dla sektora 1) nie prowadziła do ograniczenia produkcji i zatrudnienia, a w konsekwencji dochodu realnego. Prowadziła natomiast do obniżenia kosztów produkcji (zwłaszcza płac) oraz w zależności od ich giętkości do spadku zysków i rentowności produkcji jednostek wytwarzających na eksport. Spadek płac i zysków jednostek sektora eksportowego prowadził z kolei do zmniejszenia się popytu zarówno kapitalistów, jak i robotników na dobra krajowe i importowane (konsumpcyjne i inwestycyjne). W ten sposób dochodziło tutaj, podobnie jak w sektorze eksportowym 1, do spadku efektywnego popytu krajowego ze wszystkimi tego konsekwencjami dla obniżania się ogólnego poziomu aktywności gospodarczej w kraju. Reakcja sektora 2 na spadek przychodów z eksportu prowadziła zarówno do spadku zatrudnienia i produkcji oraz płac i zysków z tym, że zmniejszenie się tych ostatnich wyprzedziło obniżanie się tych pierwszych (zatrudnienia i produkcji).

Gdyby zatem założyć, że rozpatrywany przez nas sektor eksportowy odpowiada czystemu modelowi jednego z wyżej wymienionych (1,2 lub 3), wówczas łatwo można byłoby uchwycić typowe jego reakcje na kryzysowy spadek dochodów z eksportu oraz typowe reakcje wtórne, jakie wywoływał on w pozostałej części gospodarki. W literaturze przedmiotu powszechnie rozpatrywano reakcje sektora eksportowego kraju słabo rozwiniętego na zmiany koniunktury zewnętrznej jako reakcje czystego modelu sektora eksportowego typu 1 lub 2 [Rudziński, 1959].

Nawet jednak wówczas, kiedy operuje się np. modelem sektora eksportowego 1 lub 2 nie sposób w analizie rzeczywistości nie zwrócić uwagi na fakt, że ten sam model sektora eksportowego (1 lub 2) w dwu różnych krajach słabo rozwiniętych mógł reagować na zmiany koniunktury zewnętrznej

w sposób mniej lub bardziej odbiegający od reakcji modelowych. Odchylenia te mogły być powodowane różnorodnym układem czynników natury technicznej, jak i społeczno- ekonomicznej w każdym z nich, spośród których wymienić należy przede wszystkim: a) stopień opanowania sektora eksportowego przez kapitał obcy [Landau, 1987], b) stopień ograniczenia mechanizmu konkurencji (zmonopolizowana, nie zmonopolizowane jednostki produkcyjne wytwarzające na eksport), c) siłę powiązań jednostek sektora eksportowego z oligopolami zagranicznymi i międzynarodowymi, d) różne wielkości udziału eksportu w realizacji produktu całkowitego danej jednostki produkcyjnej lub ich grupy, czy różny stopień ich powiązania z rynkiem wewnętrznym [Breit, 1934a, 28-34], e) różnice w podziale dochodów z eksportu między poszczególne warstwy i klasy społeczne, a w konsekwencji różne kierunki wydatkowania tego dochodu, f) różny zakres i formy ingerencji rządu w stosunki gospodarcze z zagranicą, g) różny stopień wykorzystania zainstalowanych mocy wytwórczych w momencie otrzymania impulsu z zewnątrz itd.

W odróżnieniu od sytuacji typowej dla większości krajów słabo rozwiniętych (gdzie eksport odpowiadał w mniejszym lub w większym stopniu modelowi sektora eksportowego typu 1 lub 2), analizowany przypadek polskiej gospodarki charakteryzował się tym, że jej eksport nie mieścił się w żadnym z czystych modeli sektora eksportowego, które były wcześniej analizowane [Lewin, 1960]. Był on oparty zarówno na jednostkach grupy produkcyjnej 1 i 2, jak również, przy czym momentem zbliżającym go do właściwego modelu klasycznej gospodarki słabo rozwiniętej była dominacja w strukturze eksportu jednostek grupy produkcyjnej 1 i 2, tym zaś co oddalało od modelu to udział jednostek grupy 3.

Dlatego też aczkolwiek eksport Polski jako całość zareagował na spadek popytu i cen zewnętrznych w silniejszym stopniu spadkiem przychodów eksportowych niż jego ilości, to jednak poszczególne jego elementy składowe zareagowały co prawda w ten sam sposób lecz w różnym stopniu i zakresie. Występowały również dziedziny, w których można było obserwować silniejszą zbieżność między spadkiem ilości w spadkiem cen i wartości (jednostki grupy 3). W rezultacie różny był wpływ spadku eksportu w poszczególnych dziedzinach produkcji na zmiany poziomu zatrudnienia, płac, zysków, cen, rozmiarów produkcji itd. Tym samym różny był więc wpływ spadku eksportu na kształtowanie się przebiegu kryzysu w całym systemie gospodarczym [Małecka, 1989].

Ponadto zwrócić należy uwagę na fakt, że aczkolwiek w strukturze działowej polskiej gospodarki podstawowe znaczenia miało rolnictwo (następnie przemysł przetwórczy i górnictwo), to jednak struktura eksportu była przede wszystkim oparta o górnictwo, a następnie rolnictwo i przemysły przetwórcze [Kirk, 1933]. Struktura eksportu nie pokrywała się więc ze strukturą gospodarki.

Tabela 5. Struktura eksportu Polski w latach 1928-29 (w tys. zł)

Grupy towarowe	1928 r.		1929 r.	
	wartość	w %	wartość	w %
Zwierzęta żywe	231.503	30,1	224.997	33,3
Artykuły spożywcze	525.529		715.418	
Surowce i półfabrykaty	386.247	55,3	1.321.135	47,0
Wyroby gotowe	364.424	14,5	550.586	19,6
Towary zbiorcze	187	0,1	1.244	0,1
Razem	2.507.990	100,0	2.813.360	100

Źródło: HHZ 1934, część I.

Jeżeli za reprezentanta jednostek produkcyjnych grupy 2 w eksporcie przyjąć grupę „surowce i półfabrykaty” to okazuje się, że ich udział w eksporcie wynosił ponad 55%. Za reprezentantów (rolnictwa) jednostek produkcyjnych grupy 1 w eksporcie można przyjąć dwie grupy „zwierzęta żywe” oraz „artykuły spożywcze”, których udział w eksporcie wynosił ponad 30%. Wreszcie za reprezentanta jednostek produkcyjnych grupy 3 przemysłów wytwórczych w eksporcie można przyjąć grupę „wyroby gotowe”, których udział wynosił 14,5%². Dynamikę i rodzaj zmian eksportu każdej z tych grup towarowych w okresie kryzysu przedstawia poniższa tabela.

Tabela 6. Dynamika wartości i ilości eksportu wg grup towarowych w Polsce w okresie 1928-34 (1928 r.=100)

Lata	Eksport Wartość	Ogółem Ilość	Zwierzęta żywe Wartość	Ilość	Art. spożywcze Wartość	Ilość	Surowce i półfabryk. Wartość	Ilość	Wyroby gotowe Wartość	Ilość
1928	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1929	112,7	103,0	97,8	97,8	136,1	191,3	95,2	99,8	115,0	115,0
1930	97,0	92,6	81,1	91,5	131,6	253,6	74,2	86,9	144,1	150,8
1931	74,9	91,6	37,8	102,0	103,1	199,2	57,9	86,9	122,7	138,5

² Obliczono na podstawie HHZ 1934 oraz HHZ 1935.

Lata	Eksport Wartość	Ogółem Ilość	Zwierzęta żywe Wartość	Ilość	Art. spożywcze Wartość	Ilość	Surowce i półfabryk. Wartość	Ilość	Wyroby gotowe Wartość	Ilość
1932	43,2	66,1	16,6	82,7	59,9	158,9	35,7	62,9	64,3	71,6
1933	38,2	63,6	10,2	66,2	46,8	154,7	33,3	59,6	62,5	104,8
1934	38,8	71,3	12,2	60,6	48,1	200,3	33,8	66,2	61,5	105,3

Źródło: obliczenia własne.

Z danych wynika, że reakcje poszczególnych grup eksportu na zmiany popytu i cen zewnętrznych nie były jednolite przede wszystkim pod względem stopnia i zakresu zmian ilościowych i wartościowych. Ekspert żywności wykazywał np. ogromny wzrost ilościowy w latach 1928-30 podczas, gdy eksport wyrobów gotowych w tym okresie w wymiarze ilościowym spadł. Podobnie eksport wyrobów gotowych wzrastał ilościowo w okresie 1928-30 podczas, gdy np. eksport ogółem, eksport zwierząt żywych czy eksport surowców i półfabrykatów wykazywał tendencję malejącą. Należy zwrócić ponadto uwagę na to, że tempo spadku eksportu w wymiarze ilościowym poszczególnych grup towarowych było (zwłaszcza w okresie 1928-30) nierównomierne. Podobnie różny był co do tempa spadek wartości eksportu poszczególnych grup towarowych. Zajmiemy się teraz reakcją poszczególnych grup eksportu na zmiany popytu i cen zewnętrznych.

Zmiany eksportu surowców i półfabrykatów

Znaczenie eksportu tej grupy towarowej dla kształtowania się poziomu aktywności gospodarczej w Polsce było relatywnie duże. Wynikało to z jednej strony z faktu, że udział eksportu w tych właśnie dziedzinach wytwórczości był relatywnie wysoki (np. produkcji węgla, cynku, ropy naftowej i przetworów), z drugiej zaś z faktu, że te dziedziny wytwórczości stanowiły podstawę szeregu opartych na nie przemysłów wytwarzających półprodukty (np. hutnictwo, przemysł cynkowy, gazolina i benzyna itp.). Były to w ogóle surowce i półprodukty wyjściowe dla szeregu mniej lub bardziej rozwiniętych dziedzin przemysłu. W ten sposób surowce i półprodukty były zasadniczym elementem kosztów produkcji w całym przemyśle (np. zmiany ceny węgla pociągały za sobą zmiany cen energii, a poprzez to rzutowały one na kształtowanie się produkcji w wielu dziedzinach gospodarki). W takiej sytuacji zmiana w poziomie eksportu węgla czy innych surowców rzutowała na zmiany ich podaży oraz cen na rynku wewnętrznym wpływając pośrednio na poziom kosztów

produkcji i cen w całym systemie gospodarczym. Ponadto wziąć trzeba pod uwagę efekty bezpośrednie zmian w eksporcie dla kształtowania się produkcji i zatrudnienia zarówno w przemysłach wydobywczych, jak i w opartych o nie przemysłach wytwórczych [Haberler, 1939, s. 3-41].

Wreszcie uwzględnić trzeba również fakt, że zmiany w eksporcie surowców i półfabrykatów oddziaływały w istotny sposób na kształtowanie się strony przychodowej w bilansie handlowym. Przychody z tego eksportu stanowiły ponad 50% ogółu przychodów z eksportu. Mamy więc tutaj dwukierunkowy wpływ eksportu tej grupy towarowej na kształtowanie się poziomu aktywności gospodarczej kraju. Kierunek pierwszy to bezpośrednie oddziaływanie zmian w eksporcie na poziom zatrudnienia, produkcji i cen w przemyśle wydobywczym i poprzez to wpływ na kształtowanie się kosztów produkcji, zatrudnienia i cen w gałęziach pochodnych. Kierunek drugi to wpływ na kształtowanie się strony przychodowej w bilansie handlowym, a poprzez to wpływ na kształtowanie się salda bilansu handlowego i tą drogą na kształtowanie się poziomu aktywności gospodarczej w całym układzie gospodarki krajowej. Dostępne dane statystyczne nie pozwalają na pełne uchwycenie obu wymienionych kierunków. Stąd też należy ograniczyć się jedynie do pokazania ogólnych zmian w eksporcie podstawowych produktów tej grupy, a następnie zastanowić się nad niektórymi ich skutkami dla kształtowania się poziomu aktywności gospodarczej w przemysłach wydobywczych i przetwórczych (półproduktów).

Tabela 7. Zmiany eksportu niektórych surowców i półfabrykatów

Lata	Węgiel kamienny				Gazolina i benzyna					Nafta					
	xp	e	e/x	p	E	x	e	e/x	p	E	x	e	e/x	p	
1928	100,0	100	30,8	100	100	100	100	42,9	100	100	100	100	16,3	100	100
1929	113,8	111	30,0	98	109	106	68	28	90	62	87	143	27	82	118
1930	92	99	33	96	95	125	61	21	88	53	80	62	13	88	55
1931	94	110	36	88	96	112	113	43	46	52	81	82	17	45	37
1932	71	81	35	73	60	101	102	44	41	42	74	104	23	38	39
1933	67	77	33	65	47	103	90	38	33	30	80	128	26	38	49
1934	72	79	34	57	45	98	100	44	30	30	79	87	18	39	34

x- produkcja (ilość); e- eksport (ilość); p- cena; E- eksport (wartość); e/x- stosunek eksportu do produkcji całkowitej.

Źródło: obliczono na podstawie: RHZ 1929, 1932 i 1935 oraz MRS 1930, 1934 i 1936.

Przypomnieć należy, że największy spadek eksportu (zarówno wartości, jak i ilości) grupy „surowce i półprodukty” przypada na 1933 r., kiedy to (przy poziomie 1928=100) rozmiary ilościowe tej grupy wynosiły 60%,

a wartościowe 33%. Wynika z tego, że spadek eksportu tej grupy w okresie 1928-33 wynosił (1928=100): ilościowo- 40%, wartościowo- 67%. Eksport tej grupy zareagował na spadek popytu i cen zewnętrznych, silniejszym ograniczeniem (spadkiem) wartości niż ilości. Można wyciągnąć stąd wniosek, że wpływ spadku eksportu na poziom aktywności w odpowiednich gałęziach produkcji był w silniejszym stopniu wpływem na obniżanie cen i zysków (oraz płac) niż na obniżanie rozmiarów produkcji i zatrudnienia. Można powiedzieć również, że spadek eksportu tej grupy wpłynął silniej na obniżenie się rentowności produkcji w odpowiednich gałęziach niż na zmniejszenie wielkości zatrudnienia i produkcji. Pewnym na to dowodem wydaje się być fakt, że udział eksportu w globalnej produkcji w miarę rozwoju kryzysu stale się zwiększał. Innym tego wyrazem był fakt, że pomimo obniżenia się cen jednostkowych eksportu, które występowało już od 1928 r., w pierwszych latach kryzysu jego wolumen wzrastał (w 1929 r.), następnie spadał wolniej niż ceny jednostkowe. Taki przebieg wpływu spadku popytu zewnętrznego na eksport surowców przemawia za słusznością twierdzenia, że cenowa elastyczność podaży na eksport była tutaj stosunkowo niewielka [Notatka ministra Przemysłu i Handlu, 1933].

Jednocześnie zwraca uwagę fakt, że elastyczność podaży na eksport względem spadku cen zewnętrznych w odniesieniu do poszczególnych towarów tej grupy była niejednakowa. Najmniej elastyczna była podaż ropy, gdzie rozmiary eksportu w 1933 r. wzrosły o 27% w stosunku do poziomu z 1928 r. podczas, gdy cena jednostkowa spadła aż o 62%. Wartość tego zwiększonego w stosunku do poziomu z 1928 r. wolumenu eksportu ropy była w 1933 r. mniejsza o ponad połowę od wartości wolumenu w 1928 r.

Stosunkowo wyższy współczynnik cenowej elastyczności podaży na eksport występował w przemyśle węglowym. Tutaj bowiem rozmiary eksportu spadły w 1933 r. aż o 27,6% podczas, gdy wartość o 53%, a cena jednostkowa o 35%. Względnie mała elastyczność podaży na eksport wystąpiła również w przemyśle przetwórstwa ropy naftowej (gazolina i benzyna). Tutaj bowiem ilość eksportu spadła w 1933 r. o niecałe 10% (1928=100) podczas, gdy ceny jednostkowe spadły aż o 67%, a wartość eksportu o 70%. W odniesieniu do tego przypadku można stwierdzić, że charakteryzował się on w przekroju całego okresu 1929-34 niemal całkowitą sztywnością podaży względem cen. Pomimo bowiem głębokiego spadku cen jednostkowych wolumen eksportu był w latach 1931-32 większy niż w 1928 r.

Zaprezentowane powyżej trzy przykłady wydają się potwierdzać tezę o relatywnie małej elastyczności cenowej podaży na eksport w przemysłach wydobywczych. Wskazują one jednakże, że nie można tutaj mówić jak w przypadku eksportu realnego (w kraju słabo rozwiniętym) o całkowitej sztywności podaży wobec cen. Ponadto istotny jest fakt, zwłaszcza przy analizie wtórnych skutków spadku eksportu dla kształtowania się poziomu aktywności gospodarczej w poszczególnych gałęziach czy dziedzinach produkcji górniczej, że elastyczność podaży względem cen była w poszczególnych przypadkach (gałęziach, wyrobach) niejednakowa [Królikowski, 1935]. Warto wspomnieć jeszcze o przykładzie eksportu żelaza z Polski w okresie kryzysu. Nie była to co prawda pozycja z punktu widzenia eksportu globalnego tej grupy istotna, tym niemniej była dość charakterystyczna. Był to bowiem jeden z tych przypadków, gdzie głęboki spadek popytu i cen zewnętrznych doprowadził niemal do całkowitego zaniku eksportu. Z 117 tys. ton w 1928 r. spadł on aż do 400 ton w 1933r. [Rocznik, 1934]. Z przekroju całego okresu 1928-34 elastyczność cenowa podaży na eksport rud żelaza była względnie wysoka.

W podobny sposób jak przemysły wydobywcze zareagował na spadek cen eksportowych przemysł hutniczy. W ciągu okresu 1928-34 można było tutaj obserwować wzrost udziału eksportu w produkcji globalnej. Wynosił on w kolejnych latach (w %) odpowiednio: 1928 r.- 8,2; 1929 r.- 10,8; 1930 r.- 19,0; 1931 r.- 21,3%; 1932 r.- 16,5%; 1933 r.- 19,1 i 1934 r.- 15% całkowitej produkcji w danym roku. Spadek fizycznych rozmiarów eksportu był mniejszy niż spadek jego wartości. Niemniej jednak, podobnie jak w przypadku surowców, można obserwować tutaj również pewne odchylenia w cenowej elastyczności podaży na eksport poszczególnych wyrobów. Na podstawie przytoczonych powyżej danych można przyjąć, że reakcje przemysłu górniczego i opartego o niego przemysłów prostego przetwórstwa surowców na kryzysowy spadek cen, były w Polsce bardziej złożone niż w klasycznej gospodarce eksportowej, aczkolwiek w swoim generalnym zarysie były do nich zbliżone. Jeżeli chodzi o skutki, jakie spadek wartości i ilości eksportu omawianej grupy towarowej wywołał w sferze produkcji, zatrudnienia i dochodów w odpowiednich gałęziach przemysłu, to ogólnie można powiedzieć, że polegały one w większym stopniu (przeciętnie biorąc) na wpływie na obniżanie się poziomu zysków i cen oraz płac niż na obniżanie się poziomu produkcji i zatrudnienia [Czywiński, 1934].

Istotne wydaje się jednak wskazanie, że w przebiegu owych reakcji wtórnych, zwłaszcza poprzez wpływ spadku cen eksportowych na spadek cen, zysków i płac, nie działał tutaj klasyczny mechanizm cenowej transmisji. Spadek cen eksportowych nie pociągnął tutaj za sobą, jak zakładano w cenowej koncepcji procesu transmisyjnego, spadku cen wewnętrznych poprzez przesunięcie podaży z rynku zewnętrznego na wewnętrzny. Spadek cen zewnętrznych nie wpłynął na spadek cen wewnętrznych, a przynajmniej nie wpłynął bezpośrednio. Kurczenie się dochodów z eksportu powodowało z reguły, zwłaszcza w przemyśle górniczym i hutniczym, iż producenci dążyli do podtrzymania swoich dochodów i zysków poprzez ograniczenie podaży na rynek wewnętrzny. Sposobem było usztywnienie cen wewnętrznych i utrzymywanie dwupoziomowego systemu cen: niskiego w eksporcie i wysokiego (sztywnego) w obrocie wewnętrznym. Utrzymywanie ceny monopolowej w obrocie wewnętrznym w warunkach spadającego dochodu narodowego oznaczało nic innego jak ograniczenie podaży i przerzucenie skutków kryzysowego spadku cen na producentów niezmonopolizowanych oraz konsumentów [Lipiński, 1936]. W ten sposób spadek cen zewnętrznych nie prowadził bezpośrednio do spadku cen wewnętrznych i w konsekwencji do obniżki kosztów produkcji. Spadek popytu wewnętrznego wywoływał więc w tych przemysłach przede wszystkim na ograniczenie rozmiarów produkcji i podaży, natomiast spadek cen eksportowych powodował niejednokrotnie zwiększenie eksportu poprzez dumping. Tak np. cena cukru w obrocie wewnętrznym wynosiła (hurt) w kolejnych latach: 1928 r.- 134,8 zł; 1929 r.- 141 zł; 1930 r.- 146 zł; 1931 r.- 146,2 zł; 1932 r.- 141,8 zł za 100 kg (MRS, 1934). Cena eksportowa natomiast wynosiła: 1928 r.- 53,8 zł; 1929 r.- 40,8 zł; 1930 r.- 31,4 zł; 1932 r.- 17,3 zł za 100 kg (MRS, 1938). Cena węgla wynosiła w latach kryzysu (hurt) 36 zł, natomiast w eksporcie ok. 7,70 zł/tona (1932 r.). Ta ostatnia była 3-krotnie niższa niż w Wielkiej Brytanii (7,70 zł w Polsce oraz 19,5-27 zł w Wielkiej Brytanii w 1932 r.). W 1932 r. cena węgla w obrocie wewnętrznym wynosiła 111% poziomu z 1928 r., a poziom produkcji obniżył się do 70% poziomu z 1928 r. Analogicznie utrzymywane były ceny wewnętrzne produktów naftowych. Cena nafty rafinowanej np. wzrosła w okresie 1928-32 z 45,9 do 46,9 zł za 100 kg, oleju maszynowego z 39,1 do 52,1 zł za 100 kg, jednocześnie ceny eksportowe były znacznie niższe (MRS, 1934). Cena 1 tony cementu wynosiła w 1928 r. 66,7 zł, a w 1932 r. 72 zł (MRS, 1937). Można więc stwierdzić, że mechanizm cenowy transmisji nie działał w Polsce tak, jak zakładano

w jego koncepcji teoretycznej. Wynikało to z faktu, iż przemysły eksportowe Polski, o których była mowa, były w wysokim stopniu zmonopolizowane i podporządkowane kapitałowi zagranicznemu. Z kolei ponowne ograniczenie rozmiarów podaży na eksport nie zawsze było związane ze spadkiem cen zewnętrznych. W wielu przypadkach wynikało ono po prostu z polityki oligopoli międzynarodowych, którym podporządkowane były niektóre dziedziny polskiej gospodarki, polegającej na celowym eliminowaniu Polski z rynków eksportowych jako zbyt konkurencyjnego dostawcy. Dla przykładu można podać, że o ile Wielka Brytania w 1934 r. brała udział w 61, to Polska aż w 94 międzynarodowych porozumieniach kartelowych. Brały w nich udział prawie wszystkie jednostki produkujące na eksport w Polsce, a zwłaszcza górnictwo, hutnictwo, przemysł naftowy, cynkowy, chemiczny, metalowy, drzewny itd. oraz jednostki działające w sferze zbytu produktów leśnych za granicą (np. Syndykat Eksportowy Fabryk Bekonu Polski, Syndykat Eksportowy Trzody Chlewej i Bydła, Bank Cukrownictwa itp.). W 47 przypadkach porozumień kartelowych polscy eksporterzy zobowiązani byli do ograniczenia eksportu (w zamian za odszkodowanie), a w 4 występowała klauzula całkowitego zakazu eksportu z Polski.

W sumie jednak tendencją dominującą było podtrzymywanie spadających dochodów z eksportu na skutek spadku cen eksportowych podtrzymywaniem możliwie wysokiego poziomu fizycznych rozmiarów eksportu. W ten sposób usiłowano niejako kompensować spadek cen eksportowych podtrzymywaniem wysokiego poziomu ilości eksportu. Tendencja taka powodowała, że poszczególne gałęzie produkcyjne silniej odczuły spadek cen eksportowych niż spadek ilości eksportu. Z punktu widzenia wpływu tej tendencji na gospodarkę oznaczało to, że spadek eksportu wywoływał silniejsze reperkusje wewnątrz gospodarki poprzez obniżanie poziomu zysków i płac niż poprzez zmniejszenie produkcji i zatrudnienia [Carr, 1961]. Oba rodzaje wpływów działały w jednym i w tym samym kierunku, jakim był spadek efektywnego popytu na rynku krajowym.

W produkcji górniczej i hutniczej (jak wiadomo) udział kosztów stałych w kosztach całkowitych był stosunkowo bardzo wysoki. Stąd też spadek poziomu cen zewnętrznych powodował silny spadek zysków. Podstawowym źródłem obniżki kosztów mogła być przede wszystkim obniżka płac roboczych [Derengowski, 1933]. Stąd też spadek płacy nominalnej w przemysłach górniczych był rzeczywiście najgłębszy. Można zatem przyjąć, że spadek

cen eksportowych prowadził w pierwszej kolejności do silnego spadku płac. Wpływało to, zwłaszcza wobec wysokiego poziomu cen detalicznych i kosztów utrzymania, na obniżenie się efektywnego popytu pracowników zatrudnionych w analizowanych przemyślach. W ten sposób spadek cen eksportowych prowadził w pewnym stopniu do obniżenia się efektywnego popytu zwłaszcza, że udział wydatków na żywność w wydatkach całkowitych klasy robotniczej był wysoki. Jednakże w miarę rozwijania się kryzysu zewnętrznego i wewnętrznego oraz dalszego pogłębiania się spadku cen eksportowych oraz wyczerpywania się tego źródła obniżki kosztów jakim było obniżanie płac, rentowność produkcji spadała coraz bardziej- w niektórych przypadkach stawała się ujemna. Wówczas dochodziło do ograniczenia produkcji (zamykanie zakładów, unieruchomianie kopalń bądź częściowe tylko ich wykorzystanie), co pociągało za sobą wzrost bezrobocia. W ten sposób dochodziło niejako do dalszego ograniczania popytu na rynku krajowym.

Podkreślić należy, że obniżanie się zysków w warunkach kryzysowego spadku popytu i cen pociągało za sobą spadek wydatków na inwestycje do tego stopnia, że nie podejmowano nawet inwestycji mających na celu odtworzenie stopnia zużycia majątku trwałego. Co więcej, zyski odpływały za granicę. W sumie więc w przypadku Polski obserwujemy w zakresie eksportu surowców i półfabrykatów zarówno wpływ spadku eksportu na deflacyjny spadek cen i płac, jak i na zmniejszanie się rozmiarów produkcji i zatrudnienia. Wspomnieć należy ponadto o wpływie spadku dochodów z eksportu surowców i półfabrykatów na sytuację w bilansie handlowym. Dochody te spadły z 1.282 mln zł w 1929 r. do 376 mln zł w 1932 r. Spadek wynosił zatem ok. 71%. Wpłynął on przede wszystkim na silne ograniczenie zdolności do importu.

Literatura

Amonn Alfred. 1934. *Zur gegenwertigen Krisenlage und inflationischer Krisenbekämpfungspolitik*. Berlin.

1964. Bilans obrotów zagranicznych, w: *Teoria i polityka handlu międzynarodowego w kapitalizmie*, Warszawa.

Breit Marek (a). 1934. *Z zagadnień teorii koniunktury*, Ekonomista t. IV.

Breit Marek. 1934. *Z zagadnień teorii koniunktury*, Ekonomista t. II.

Carr Edward, 1961. *International Relations Between the Two World Wars 1919-1939*, London.

- Ciepielewski Jerzy. 1968. *Polityka agrarna rządu polskiego w latach 1929-1935*, Warszawa.
- Cywiński Bohdan. 1934. *Przemysł polski i nasze położenie gospodarcze*, Warszawa.
- Derengowski Jan. 1933. *Próba szacunku dochodów robotniczych z pracy w przemyśle 1928-1932*, Warszawa.
- Dmowski Adam. 1974. Warunki rozwoju handlu zagranicznego Polski w okresie kryzysu. W *Materiały do seminariów z najnowszej historii gospodarczej Polski*, 69-84. Warszawa: Spis.
- Drywiński Maciej. 1935. *Zasady i formy finansowania wywozu*, Warszawa.
- Edward Marcus. 1954. *Canada and International Business Cycle 1927-1939*, New York.
- Ellsworth Paul T. 1958. *The International Economy*, New York
- Galbraith John Kenneth. 1955. *The Great Crash 1929*, Penguin Books Ltd, Harmondsworth.
- Gostkiewicz Ignacy. 1935. *Rozwój taryf celnych w Polsce*, Warszawa.
- Grünfeld Walter. 1936. *Die Auslandsverschuldung Polens*, Katowice.
- Gryziewicz Stanisław. 1951. *Główne problemy rozwoju gospodarczego Polski w okresie 1919-39*, Londyn.
- Haberler Gottfried. 1935. *Systematyczna analiza teorii cyklu koniunkturalnego*. Ekonomista t. IV
- Kalecki Michał. 1933. *Nakręcanie koniunktury światowej*. Polska Gospodarcza z. 4.
- Kirk John H. 1933. *Agriculture and the Trade Cycle*, London.
- Knakiewicz Zenobia. 1967. *Deflacja polska 1930-35*, Warszawa.
- Królikowski Stefan. 1935. *Polska polityka handlowa 1933/34*, Warszawa.
- Krynicki Józef. 1958. *Problemy handlu zagranicznego Polski*, PWN, Warszawa.
- Kwiatkowski Eugeniusz. 1935. *Kryzys współczesny i zagadnienia odbudowy życia gospodarczego*, Warszawa.
- Kwiatkowski Eugeniusz. 1930. Sprawozdanie kierownika Ministerstwa Przemysłu i Handlu o sytuacji gospodarczej państwa [z protokołu piątego posiedzenia Rady Ministrów Rzeczypospolitej Polskiej]. W: *Protokoły posiedzeń Rady Ministrów, t. 51, j. 3-4*. Warszawa: AAN.

- Landau Zbigniew i Jerzy Tomaszewski. 1963. *Zarys historii gospodarczej Polski 1918-1939*, Warszawa.
- Landau Zbigniew. 1987. *Kapitały zagraniczne w gospodarce II Rzeczypospolitej*, Ekonomista nr 5.
- Landau Zbigniew. 1979. *Związki Polski z gospodarką świata w okresie międzywojennym*, „Sprawy Międzynarodowe” nr 12.
- Lange Oskar. 1928. *Koniunktura w Polsce w latach 1923-1927*, Kraków.
- Lewin James V. 1960. *The Export Economies*, Harvard.
- Lewis William Arthur. 1949. *Economic Survey 1919- 1939*, London.
- Lewis William Arthur. 1986. *Wzrost i wahania cykliczne*, Warszawa.
- Lipiński Edward. 1936. *Deflation als Mittel der Konjunkturpolitik in Polen*, „Kie-ler Vortrage”, Jena.
- Lipiński Edward. 1935. *Kilka aktualnych tematów z polityki koniunktury*, Ekono-mista t. II.
- Lipiński Edward. 1935. *Nakręcanie koniunktury*, Ekonomista t. I
- Lipiński Edward, Stanisław Pszczółkowski, Ludwik Landau, Jan Wiśniewski. 1926. *Koniunktura gospodarcza w Polsce 1924-1927*, Warszawa.
- Lipiński Edward. 1928. *Ujemny bilans handlowy*, Przemysł i Handel nr 45.
- Łychowski Tadeusz. 1932. *Główne zadanie gospodarcze*, Gospodarka Narodowa nr 7.
- Machlup Fritz. 1943. *International Trade and the National Income Multiplier*, London.
- Makowski Julian. 1935. *Umowy międzynarodowe Polski*, Warszawa.
- Małecka Teresa. 1989. Przemysł. Warunki rozwoju, w: *Problemy gospodarcze Drugiej Rzeczypospolitej*, Warszawa.
- Mały Rocznik Statystyczny 1934.
- Mały Rocznik Statystyczny 1937.
- Mały Rocznik Statystyczny 1938.
- Massalski Ignacy. 1936. *Problemy eksportu polskiego węgla (dumping)*, Kraków.
- Mieszczankowski Mieczysław. 1960. *Struktura agrarna Polski międzywojennej*, Warszawa.
- Misala Józef. 2009. *Historia rozwoju teorii i polityki konkurencyjności międzyna-rodowej*. Warszawa.

Morgenstern Oskar. 1959. *International Financial Transactions and Business Cycles*, Princeton.

Notatka ministra Przemysłu i Handlu w sprawie polityki w dziedzinie handlu zagranicznego z dn. 5 maja 1933, AAN, KEM.

Notatka ministra Przemysłu i Handlu w sprawie polityki w dziedzinie handlu zagranicznego z dn. 5 maja 1933, AAN, KEM.

Plutyński Antoni. 1932. *Polska na tle światowego kryzysu finansowego*, Warszawa.

Rocznik Handlu Zagranicznego 1929.

Rocznik Handlu Zagranicznego 1934.

Rocznik Handlu Zagranicznego 1935.

Rocznik Handlu Zagranicznego 1937.

Rudziński Jacek. 1959. *Polityka gospodarcza w krajach zacofanych*, Warszawa.

Sachs Ignacy. 1963. *Handel zagraniczny a rozwój gospodarczy*, Warszawa: PWE.

Seifert Teofil. 1932. *Polskie i zagraniczne instytucje popierania eksportu*, Lwów.

Sokołowski Kazimierz. 1932. *Dumping*. Warszawa.

Stanownik Jan. 1958. *Jedność gospodarki światowej, w zbiorze: Problemy wzrostu ekonomicznego krajów słabo rozwiniętych*, Warszawa: PWG.

Szawlewski Mieczysław. 1929. *Międzynarodowe położenie gospodarcze Polski na tle ostatnich wydarzeń w gospodarce światowej*, Warszawa.

Viner Jacob. 1952. *International Trade and Economic Development*, New York

Wagemann Ernst (a). 1935. *Metody walki z kryzysem*, Warszawa.

Wagemann Ernst. 1935. *Zwischenbilanz der Krisenbaekampfung*, Berlin.

Wąsowicz Józef, August Zierhoffer. 1929. Świat w cyfrach. Rocznik 1929, Warszawa.

Załęska Jadwiga. 1939. *Działalność Komisji Popierania Obrotu Produktami Rolnymi w zakresie wywozu*, Warszawa.

Zawadzki Władysław. 1938. *Przesilenie gospodarcze w świetle doświadczeń polskich*, Warszawa.

Zweig Ferdynand. 1944. *Poland Between Two Wars. A Critical Study of Social and Economic Changes*, London.