



Tom 26/2017, ss. 25–41
ISSN 1644-888X
e-ISSN 2449-7975
DOI: 10.19251/ne/2017.26(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 II)

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

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

popytu globalnego na rynku wewnętrznym. Zmiany 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 wespół 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.

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.

1. Spadek eksportu produktów rolnych

Produkcja i zatrudnienie w rolnictwie nie uległy w czasie kryzysu żadnym istotnym zmianom typu cyklicznego (kryzysowego). Spadek popytu na produkty rolne doprowadził więc do spadku cen rolnych i dochodowości rolnictwa. Podobne reakcje obserwowano w przypadku kształtowania się podaży na eksport produktów rolnych. Spadek cen eksportowych nie tylko nie pociągnął obniżenia podaży lecz (zwłaszcza w początkowej fazie kryzysu) doprowadził do jej wzrostu. Wystąpił tutaj więc „paradoks Wagemanna”. Było to szczególnie widoczne w eksporcie takich produktów jak: cztery zboża, bekon, buraki, pszenica, jęczmień, ziemniaki [Wagemann, 1935]. Dotyczyła to zatem zarówno eksportu produkcji roślinnej, jak i zwierzęcej. Udział eksportu w produkcji globalnej poszczególnych zbóż w okresie kryzysu wzrastał. Odmienność polegała jednak na tym, że kryzysowy spadek cen eksportowych nie pociągnął za sobą zmniejszenia się ilościowej podaży na eksport. Trzeba więc przyjąć generalnie, że podaż produktów rolnych wobec spadku cen eksportowych była w Polsce nieelastyczna. Jedynym wyjątkiem był eksport buraków [Załęska, 1939].

W eksporcie natomiast płodów rolnych obserwowano, iż spadek cen pociągnął za sobą wzrost ilościowy eksportu. Tak więc cena eksportowa dla czterech zbóż spadała poczynając od 1928 r. dochodząc w 1935 r. do 26,6% poziomu z 1928 r. (spadła więc prawie o $\frac{3}{4}$), a jednocześnie fizyczne rozmiary eksportu zwiększyły się w tym okresie ponad 6-krotnie. Podobnie cena eksportowa buraka spadła w 1933 r. do poziomu 71,2% podczas, gdy fizyczne rozmiary eksportu wzrosły prawie 11-krotnie. Można więc przyjąć, że wpływ spadku cen eksportowych na rolnictwo był przede wszystkim wpływem na poziom cen rolnych, natomiast wielkość produkcji i zatrudnienia nie uległy żadnym zmianom. Spadek eksportowych cen rolnych prowadził więc do spadku dochodowości rolnictwa i w konsekwencji do spadku jego popytu na dobra przemysłowe. W niektórych przypadkach reakcja polegała na zwiększeniu podaży, co przy spadających cenach prowadziło nie tylko do zaniku oszczędności lecz również do zmniejszenia konsumpcji w rolnictwie [Mieszczankowski, 1960].

Warto zwrócić uwagę, że ze względu na stosunkowo duży udział rolnictwa w gospodarce Polski silny i długotrwały spadek cen eksportowych i wynikający z niego w pewnym stopniu spadek rentowności produkcji rolnej był jednym z czynników wpływających na pogłębienie i wydłużenie fazy

krzysu w Polsce. Spadek cen eksportowych na artykuły rolne w 1928 r., który wystąpił na rynkach światowych, najwcześniej doprowadził do spadku dochodów z eksportu rolnego w Polsce. Wpłynęło to niewątpliwie na spadek cen wewnętrznych płaconych producentom rolnym w Polsce, co z kolei obniżyło ich dochody i w konsekwencji wydatki. Stąd można zaryzykować twierdzenie, że w procesie uruchamiania mechanizmu wzajemnego przesyłania impulsów kryzysowych z sektora 2 i 3 do 1 i odwrotnie, istotną rolę odegrał spadek wartości eksportu rolnego prowadzący do spadku dochodów producentów rolnych (sektor 1), a w konsekwencji do spadku ich popytu na dobra sektora 2 i 3. Oznaczało to, że spadek cen eksportowych i dochodów z eksportu rolnego (przy wyeliminowaniu jego wzrostu ilościowego w latach 1928-29 i później) odegrał istotną rolę w zapoczątkowaniu kryzysu w Polsce¹.

Spadek eksportu wyrobów gotowych

W skład tej grupy eksportu wchodziły przede wszystkim wyroby przemysłu lekkiego (włókienniczy, papierniczy, odzieżowy) oraz niektóre wyroby przemysłu metalowego (elektrotechniczne, niektóre maszyny itp.). Poszczególne towary wchodzące w skład tej grupy charakteryzowały się niejednakowymi zmianami ilości i wartości. Podkreślić jednak trzeba, że grupa ta jako całość charakteryzowała się stosunkowo najmniejszymi różnicami między spadkiem rozmiarów ilościowych a spadkiem rozmiarów wartościowych eksportu. Widoczne było to zwłaszcza w okresie 1928-32, kiedy to w początkowym okresie wzrost eksportu zarówno w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym był niemal jednakowy. Podobnie, jak spadek w 1932 r. był w jednakowym stopniu spadkiem wartości, jak i ilości obrotów. Stąd też można ogólnie stwierdzić, że ta grupa eksportu charakteryzowała się stosunkowo największą elastycznością podaży względem cen [Knakiewicz, 1967]. Pewne odchylenia wystąpiły po 1933 r., kiedy to zaobserwowano, że wzrost ilościowy był znacznie wyższy od wzrostu w ujęciu wartościowym. Fakt ten należało tłumaczyć uprawianą wówczas polityką dumpingu, tj. polityką niskiej ceny eksportowej i wysokiej ceny na rynku wewnętrznym [Seifert, 1932]. Nie zmieniło to jednak słuszności ogólnego twierdzenia, w myśl którego ta grupa eksportu charakteryzowała się w Polsce stosunkowo najwyższym stopniem elastyczności podaży na eksport [Makowski, 1935]. Wskazuje na to analiza

¹ Do podobnego wniosku doszedł W. Zawadzki, *Przesilenie gospodarcze w świetle doświadczeń polskich*, Warszawa 1938 oraz Z. Landau i J. Tomaszewski, *Zarys historii gospodarczej Polski 1918-1939*, Warszawa 1963, s. 141-142.

zmian ilości i wartości poszczególnych wyrobów przemysłu włókienniczego i odzieżowego, których udział w ogólnym eksporcie wyrobów gotowych był znaczny. Wartościowo spadł (1928 r.=100) w 1932 r. do 58%, a ilościowo do 66% poziomu z 1928 r. Gałęzie realizujące część owej produkcji na rynkach zewnętrznych zareagowały na spadek popytu i cen eksportowych w silniejszym stopniu spadkiem ceny niż ilości lub formułując inaczej- dochody eksportowe Polski zmniejszyły się w większym stopniu na skutek spadku ceny niż ilości. Oznaczało to, że spadek cen eksportowych miał dla Polski istotniejsze znaczenie niż spadek popytu. Taki typ reakcji gałęzi eksportowych na kryzys zewnętrzny przesądził o rodzaju i charakterze wtórnych skutków, jakie spadek eksportu wywołał w gospodarce Polski. Ponieważ spadek rozmiarów eksportu był mniejszy od spadku jego wartości, więc ograniczenie eksportu wywarło słabszy wpływ na zmniejszenie wielkości produkcji i zatrudnienia niż spadek zysków i płac. Spadek poziomu cen eksportowych pociągając za sobą spadek płac i zysków doprowadził w efekcie do zmniejszenia się efektywnego popytu na rynku wewnętrznym [Viner, 1952].

Ponieważ jednak eksport Polski oparty był o różne dziedziny wytwórczości, w których cenowa elastyczność podaży na eksport była różna, przeto za wspomnianą powyżej ogólną (przeciętną) reakcją eksportu Polski na spadek popytu i cen zewnętrznych kryły się różne typy reakcji. Stosownie do różnych elastyczności produkcji i podaży w dziedzinach wytwarzających na eksport można stwierdzić iż:

- a) eksport rolny wobec całkowitej sztywności produkcji i podaży rolnictwa na eksport zareagował na spadek głębokim spadkiem cen i poprzez to dochodów, natomiast jego reakcje ilościowe były na ogół zgodne z paradoksem Wagemana;
- b) eksport surowców i półfabrykatów zareagował na spadek popytu i cen zewnętrznych zarówno spadkiem ilości jak i spadkiem wartości, przy czym ten ostatni był głębszy [Massalski, 1936];
- c) eksport wyrobów gotowych był na ogół najbardziej elastyczny, stąd też spadek ilości był tutaj (zwłaszcza w przypadku niektórych wyrobów) zbieżny ze spadkiem wartości.

Należy podkreślić, że reakcja eksportu Polski na kryzys zewnętrzny zniekształcona była w znacznym stopniu polityką różnicowania cen (eksportowa i wewnętrzna) przez monopole oraz forsowaniem dumpingu przez państwo.

2. Zmiany w imporcie

Postępujący spadek dochodów z eksportu oraz kurczenie się produkcji krajowej pociągnęły za sobą obniżenie zdolności importowej kraju i silny spadek importu.

Tabela. Spadek przychodów z eksportu i wydatków na import w Polsce w okresie 1928-35

Lata	Przychody z eksportu		Wydatki na import		Saldo
	mln zł	%	mln zł	%	mln zł
1928	2.507,990	100	3.362,146	100	+ 854,147
1929	2.813,360	113	3.110,982	92,5	+ 297,622
1930	2.433,244	97	2.245,973	67	+ 187,269
1931	1.878,579	75	1.468,242	44	+ 410,335
1932	1.983,802	43	861,983	26	+ 221,819
1933	959,643	38	826,944	24,5	+ 132,649
1934	975,342	39	798,760	24	+ 176,582
1935	925,040	37	860,645	25,5	+64,395

Źródło: obliczono na podstawie RHZ 1934 i 1936.

Przychody z eksportu zmniejszyły się więc z 2.813 mln w 1928 r. do 925 mln w 1935 r. Spadek wyniósł zatem aż 63% (1928=100). Jeszcze bardziej zmniejszyły się wydatki na import- z 3.362 mln zł w 1928 r. do 861 mln zł w 1935 r., czyli o 74% w stosunku do 1928 r. W 1934 r. spadek wynosił aż 76%. Spadek przychodów z eksportu nie był jedynym czynnikiem redukującym zdolność importową Polski. Oprócz tego zredukowana ona była: a) wydatkami związanymi z wyrównywaniem deficytu bilansu obrotów kapitałowych oraz b) pogorszeniem się terms of trade [Gostkiewicz, 1935].

Jeżeli chodzi o pierwszą z tych przyczyn to stwierdzić trzeba, że w okresie szczytowego ożywienia koniunktury nadwyżka wpływów nad wydatkami w bilansie obrotów kapitałowych była jednym z istotnych źródeł sztucznego niejako zwiększenia zdolności importowej. Na skutek tego wydatki na import były w 1928 r. większe od przychodów z eksportu o 854 mln zł, tj. o kwotę wyższą niż wynosiły całkowite średnioroczne wydatki na import w okresie 1932-34 oraz w 1929 r. o kwotę prawie 300 mln zł. Nadejście kryzysu spowodowało odwrócenie się salda bilansu obrotów kapitałowych. W tej sytuacji dochody z eksportu stały się jednym ze źródeł pokrywania zagranicznych zobowiązań kraju z poprzednich okresów bądź z tytułu obrotów niehandlowych. Wydatki tego typu pochłaniały, jak wynika z przytoczonych danych: w 1930 r.- 187 mln zł; w 1931 r.- 410 mln zł; w 1932 r.- 222 mln zł, w 1933 r.- 133 mln zł, w 1934 r.- 177 mln zł oraz w 1935 r.- 64 mln zł.

Jednocześnie występował redukcyjny wpływ pogarszania się terms of trade na zdolność importową Polski. Ogólnie biorąc ceny eksportowe Polski spadały szybciej i niżej niż jej ceny importowe, w wyniku czego siła nabywcza polskiego eksportu (danego przychodu z eksportu) mierzona ilością otrzymywanych dóbr importowanych systematycznie malała. Dokładne obliczenie wskaźników terms of trade Polski dla badanego okresu wymaga przeprowadzenia odrębnych badań i wykonania odrębnego opracowania.

Tabela. Szacunek zmian terms of trade Polski w latach 1928-35

Lata	Ceny importowe zł/t	Ceny eksportowe zł/t	Ceny eksportowe 1928=100	Ceny importowe 1928=100	Ceny eksportowe/ Ceny importowe	Ceny eksportowe/ Ceny importowe (1928=100)	Ceny eksportowe/ Ceny importowe (1929=100)
1928	651	123	100	100	0,19	100	86
1929	611	134	108	93,8	0,22	115	100
1930	629	129	104,8	96,6	0,20	105	90
1931	501	100	81,3	76,9	0,19	100	86
1932	482	80	65,0	74,0	0,17	89	77
1933	351	74	60,1	53,9	0,21	110	95
1934	313	67	54,5	48	0,21	110	95
1935	334	69	56,1	51,3	0,21	110	95

Źródło: RHZ za lata 1930-36.

Z danych wynika, że w okresie 1928-29 ogólny wskaźnik terms of trade Polski uległ jeszcze pewnej poprawie. Oznaczało to, że siła nabywcza tony eksportu mierzona ilością importu wzrosła. Była to tendencja zupełnie prawidłowa, właściwa każdej gospodarce słabo rozwiniętej w okresie rozkwitu w gospodarce światowej. Od 1930 r. następowało pogarszanie się terms of trade; ceny eksportowe zaczęły spadać szybciej i głębiej od cen importowych w rezultacie czego zdolność nabywcza tony polskiego eksportu mierzona ilością jednostek importu malała. Poczynając od 1933 r. terms of trade ustabilizował się na poziomie 95% poziomu z 1929 r. Zmiana cen eksportowych była w tym okresie analogiczna ze zmianą cen importowych. Taki ruch terms of trade Polski w okresie kryzysu potwierdził zatem ogólną opinię, że terms of trade kraju słabo rozwiniętego ulegał poprawie w okresach koniunkturalnego ożywienia, a pogorszeniu w okresie kryzysu (w krajach wysoko rozwiniętych odwrotnie). Najniższy wskaźnik terms of trade wystąpił w Polsce w 1932 r., czyli w okresie dna kryzysu światowego. Siła nabywcza jednostki polskiego eksportu mierzona jednostką importu była wówczas mniejsza o 23% w porównaniu z 1929 r. Zwrócić należy jednak uwagę na fakt, że zmiany terms of trade

Polski w poszczególnych grupach towarowych importu i eksportu odbiegały w dół lub w górę od przedstawionych powyżej zmian przeciętnych dla całości obrotów [Lewis, 1986].

Podkreślić jednak należy, że głębokość spadku terms of trade Polski w okresie kryzysu była (ogólnie biorąc) mniejsza niż w pozaeuropejskich krajach słabo rozwiniętych. Oznaczało to, że Polska nie odczuwała w tak silny sposób jak wymienione kraje spadku terms of trade [Lewis, 1986]. Wynikało to ze względnie bardziej zróżnicowanej struktury towarowej obrotów handlu zagranicznego Polski. W szczególności zaś wynikało ze znacznie bardziej zróżnicowanej struktury importu, w której obok maszyn i urządzeń oraz innych tego typu dóbr inwestycyjnych, występował również stosunkowo znaczny import surowców i półfabrykatów. Ponadto dość znaczny, jak na kraj słabo rozwinięty, był w Polsce import żywności i artykułów pochodzenia rolniczego, tj. tych grup towarowych, których ceny na rynkach światowych spadły najsilniej [Misala, 2009]. Strukturę towarową importu Polski i jej zmiany w okresie kryzysu przedstawia poniższa tabela.

Tabela. Struktura towarowa importu Polski w latach 1928-35

Lata	Art. spożywcze i napoje		Surowce i półfabrykaty		Wyroby gotowe		Ogółem	
	tys. zł	%	tys. zł	%	tys. zł	%	tys. zł	%
1928	597,845	18	1.281,903	38	1.483,215	44	3.362,164	100
1929	384,912	13	1.299,755	41	1.426,151	46	3.110,582	100
1930	290,631	14	922,787	41	1.032,554	41	2.245,973	100
1931	195,813	13	589,458	40	682,971	47	1.468,242	100
1932	123,808	14	376,272	44	361,903	42	861,983	100
1933	107,284	13	409,713	49	309,997	39	826,994	100
1934	87,062	11	442,357	55	269,341	34	798,760	100
1935	-							

Źródło: RHZ 1934 oraz 1936, część I.

Z danych wynika, że udział dóbr, których ceny zewnętrzne spadły podczas kryzysu na rynkach światowych najbardziej (żywność i surowce do jej produkcji oraz surowce i półfabrykaty przemysłowe) w strukturze polskiego importu był wyższy od udziału dóbr, których ceny spadały mniej i wolniej. Co więcej udział dóbr, których ceny światowe spadły najmniej, wykazywał w strukturze polskiego importu najsilniejszą tendencję malejącą. Zmniejszył się bowiem udział importu wyrobów gotowych w strukturze importu globalnego z 46% w 1928 r. do 34% w 1935 r. Jednocześnie udział importu surowców i półfabrykatów w strukturze globalnego importu wykazywał tendencję

wzrostową (z 41% w 1929 r. do 55% w 1934 r.). Te przemiany w strukturze importu były jedną z przyczyn, dla której spadek *terms of trade* Polski nie był tak silny i długotrwały, jak w pozostałych krajach słabo rozwiniętych. Z przeprowadzonej analizy wynika, że spośród wszystkich wymienionych przyczyn (spadek dochodów z eksportu, konieczność pokrywania deficytu bilansu obrotów kapitałowych oraz spadek *terms of trade*) najsilniejszy wpływ na kurczenie się zdolności importowej Polski miał przede wszystkim spadek dochodów z eksportu [Sokołowski, 1932].

Zmniejszenie się zdolności do importowania było jednym z podstawowych czynników zewnętrznych, który prowadził do spadku importu. Z drugiej jednak strony występowało równocześnie kurczenie się zapotrzebowania importowego wynikające ze zmniejszania się poziomu produkcji, zatrudnienia i dochodów. Spadek rozmiarów produkcji pociągnął za sobą spadek popytu na import surowców oraz dóbr inwestycyjnych. Jednocześnie spadek produkcji i zatrudnienia pociągnął za sobą spadek dochodu na skutek czego zmniejszył się ogólny popyt kraju na import zarówno inwestycyjny, jak i konsumpcyjny. W okresie kryzysu występował ciągły spadek przeciętnej stopy importu; z ponad 14% w 1930 r. do 6,5% w 1934 r. i 6,7% w 1935 r. Poza tym zwraca uwagę fakt, że spadek importu był szybszy od spadku dochodu narodowego. Jeżeli dochód narodowy w 1935 r. wynosił ok. 47% poziomu z 1929 r. to import zaledwie 33%. Więcej niż proporcjonalny spadek importu w stosunku do spadku dochodu narodowego wiązał się ze stosunkowo wysoką dochodową elastycznością popytu na import. Z wyjątkiem 1930 r. wskaźnik ten był wyższy od jedności. W takich warunkach spadek dochodu narodowego o jednostkę prowadził do więcej niż proporcjonalnego spadku popytu na import i spadku importu [Dmowski, 1974]. Potwierdziło się twierdzenie o wysokiej elastyczności dochodowej popytu na import w krajach słabo rozwiniętych.

Podkreślić należy, że tak głęboki spadek importu spowodowany był nie tylko spadkiem dochodu narodowego oraz wysoką elastycznością popytu na import. Wynikał on również ze zmian cen importowanych, a ściślej mówiąc z faktu, że poziom cen dóbr importowanych w stosunku do poziomu cen dóbr pochodzenia krajowego był na rynku wewnętrznym względnie wysoki. Ceny dóbr importowanych na rynku krajowym nie obniżały się w takim tempie jak ceny dóbr pochodzenia krajowego oraz ceny na rynkach zewnętrznych.

Tabela. Dynamika cen światowych oraz dóbr importowanych i krajowych w Polsce w okresie 1928-35 (1928=100)

Lata	Ceny światowe hurtowe			Hurtowe w Polsce					Detaliczne		
	Ogółem	Rolne	Przemysł.	Ogółem	Żywność	Kolon.	Tytoń	Surow.	Żywność	Dobra Import.	Dobra monopol. i skarb.
1928	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1929	96	92	107	96	93	104	104	97	94	100	107
1933	40	36	52	59	52	71	100	58	56	79	95
1934	38	35	49	56	47	68	100	58	48	75	91
1935	38	35	49	53	47	70	97	54	49	75	85

Źródło: zestawienie własne na podstawie dostępnych statystyk.

Widać więc, że poziom cen wewnętrznych w Polsce obniżał się znacznie wolniej i mniej niż poziom cen światowych. Jeśli ogólny poziom cen hurtowych na świecie obniżył się w 1935 r. do 38% poziomu z 1928 r., to w Polsce tylko do 53% poziomu z tego samego roku. Podobne różnice obserwowano przy dynamice cen hurtowych poszczególnych grup towarów. Sytuacja taka, zgodnie z założeniami mechanizmu cenowego transmisji impulsów koniunkturalnych, prowadzić powinna do wzrostu (lub wolniejszego spadku) importu. Byłoby tak istotnie, gdyby nie fakt, że niski poziom cen światowych nie oznaczał w Polsce niskiego poziomu cen dóbr importowanych na rynku wewnętrznym. Oznaczało to więc, że spadek cen zewnętrznych nie był w dostatecznym stopniu transmitowany do Polski i nie oddziaływał na obniżenie się cen wewnętrznych. Widoczne było to zarówno w odniesieniu do cen hurtowych, jak i detalicznych artykułów importowanych (kolonialne; tytoń, który był w znacznym stopniu importowany) oraz cen detalicznych. W ostatniej grupie znajdowały się również ceny dóbr zmonopolizowanych i skartelizowanych jako, że grupa ta obejmowała wiele dóbr importowanych. Szacunkowe w znacznej mierze porównanie cen dóbr importowanych z cenami dóbr pochodzenia krajowego wskazuje, że poziom tych pierwszych obniżał się znacznie wolniej niż tych drugich. Rezultatem tego był spadek importu, szybszy zarówno od spadku dochodu narodowego, jak i spadku poziomu cen w kraju.

Sytuacja taka wynikała nie tylko ze względnie wysokiej taryfy celnej importowej lecz przede wszystkim z faktu, że znakomita większość dóbr importowanych stanowiła dobra pozostające w gestii monopoli. Utrzymywanie wysokiego poziomu cen tych dóbr na rynku wewnętrznym przy silnym spadku cen na rynkach światowych było jednym ze sposobów maksymalizowania

zysków [Krynicki, 1958, s. 106]. Stąd też ruchy cen dóbr importowanych były bardziej zbliżone do ruchów cen monopolowych niż cen wyrobów niezmopolizowanych oraz do cen na rynkach światowych. Usztywnienie cen dóbr importowanych było jedną z przyczyn usztywnienia kosztów produkcji w tych dziedzinach, dla których import surowców czy półfabrykatów miał istotne znaczenie, a poprzez to wpływało ujemnie na rentowność produkcji w wielu (zwłaszcza nieskartelizowanych) dziedzinach wytwórczości. Rzutowało to również na ograniczenie importu dóbr inwestycyjnych. Wreszcie zaś prowadziło do częściowego lub całkowitego przesuwania się popytu ludności z dóbr konsumpcyjnych importowanych na dobra krajowe. Tutaj, gdzie takie przesunięcia nie były możliwe dochodziło po prostu do ograniczenia spożycia dóbr pochodzących z importu². Warto jeszcze podkreślić, że tempo spadku poszczególnych grup towarowych nie było jednakowe.

Tabela. Dynamika spadku importu poszczególnych grup towarowych w Polsce w okresie 1928-34 (1928=100)

Lata	Zwierzęta żywe	Artykuły spożywcze	Surowce i półfabrykaty	Artykuły gotowe	Ogółem
1928	100	100	100	100	100
1929	178,7	63,9	101,3	96	92,5
1930	117,2	48,3	71,9	69	66,8
1931	49,8	32,7	45,9	46	43,6
1932	23,9	20,7	29,4	24	25,6
1933	33,5	17,8	31,9	20	24,5
1934	38,1	14,4	34,5	18,5	23,7

Źródło: obliczenia własne na podstawie RHZ 1934 i 1936, część I.

Dane w tabeli potwierdzają więc sformułowane powyżej twierdzenie, w myśl którego wysoki poziom cen importowanych wyrobów gotowych oraz żywności spowodował silny spadek ich importu. W tych bowiem grupach towarowych spadek importu był najsilniejszy. Import artykułów spożywczych wynosił w 1934 r. zaledwie 14,4%, a wyrobów gotowych 28,5% ich poziomu z 1928 r. Przyczyną był silny spadek dochodów ludności przy jednocześnie wysokim poziomie importowanych dóbr konsumpcyjnych. Zwrócić należy jeszcze uwagę na fakt, że stosunkowo mniejszy spadek importu surowców wiązał się z faktem, iż stanowiły one podstawę produkcji w wielu zmopolizowanych

² Np. import kawy, herbaty, kakao spadł z 16,4 tys. t w 1929 r. do 14,3 w 1935 r.; tytoniu i wyrobów z 16,5 tys. t w 1929 r. do 7,2 tys. t w 1933 r. i 6,5 tys. t w 1936 r.; wyrobów włókienniczych z 14,6 tys. t w 1929 r. do 19,8 t w 1934 r. Bardziej szczegółowe dane z tego zakresu zawierają RHZ z lat 1929-37.

dziedzinach wytwórczości, a w tym przypadku cena monopolowa importu nie obowiązywała. Obowiązywała natomiast przedsiębiorstwa niezmonopolizowane. Wreszcie w grupie wyrobów gotowych znajdowały się nie tylko przemysłowe dobra konsumpcyjne, ale również inwestycyjne. Silny spadek importu tej grupy towarowej związany był również z gwałtownym ograniczeniem wydatków na inwestycje w ogóle, a na inwestycje wymagające wkładu importowego w szczególności.

Można dojść do wniosku, że wybuch kryzysu zewnętrznego doprowadził w kraju słabo rozwiniętym przede wszystkim do zmniejszenia dochodów z eksportu, a dopiero w dalszej kolejności do spadku importu. Występowały więc jakieś opóźnienia czasowe między zmianami w eksporcie i imporcie, a ściślej wyprzedzenie w czasie zmian w eksporcie w stosunku do zmian w imporcie. W wyniku tego w czasie kryzysu wystąpiła w gospodarce kraju słabo rozwiniętego tendencja do pasywizacji bilansu handlowego. W przypadku Polski takie wyprzedzenie nie występowało. Fakt ten można w pewnym stopniu wytłumaczyć specyfiką struktury towarowej obrotów polskiego handlu zagranicznego. Import Polski nie był skoncentrowany w tak wysokim stopniu, jak miało to miejsce w gospodarkach pozaeuropejskich krajów słabo rozwiniętych, na dobrach o długim cyklu inwestycyjnym i transakcyjnym, bo import maszyn, urządzeń czy poważniejszych obiektów przemysłowych był stosunkowo niewielki. Natomiast znaczną rolę odgrywały w nim surowce i materiały do produkcji oraz żywność.

Istotną jednak przyczyną nawet wyprzedzenia w spadku polskiego importu nad eksportem był jednak gwałtowny spadek kredytów długoterminowych i krótkoterminowych w 1929 r. oraz poważny wzrost płatności z tytułu korzyści majątkowych [Grünfeld, 1936]. W takich warunkach wyrównanie bilansu płatniczego przy niewielkiej możliwości powiększenia eksportu, było możliwe jedynie poprzez zmniejszenie importu. Trudno importować, gdy nie można było zapłacić eksportem, utratą rezerw złota oraz w sytuacji, gdy zagranica zmniejszała kwoty kredytu. Rezygnowano z importu tym chętniej, gdy spadały ceny produktów rolnych i surowców, a więc zanosilo się na kryzys oraz gdy wybuch kryzysu wydawał się rzeczą nieuniknioną. Przypadek Polski przypomina jedynie o tym, że wystąpienie tej tendencji jest możliwe jeżeli nie działają żadne czynniki ograniczające od strony bilansu obrotów kapitałowych oraz szeroko biorąc od strony pozostałych pozycji bilansu płatniczego [Kwiatkowski, 1935]. Fakt ten, iż w Polsce bilans handlowy stał się

aktywny należy właściwie przypisać przede wszystkim działaniu dwu takich czynników: a) niskiemu poziomowi rezerw złoto- dewizowych, b) zanikowi przepływu zagranicznych kapitałów i kredytów oraz c) znacznemu odpływowi kapitału i powstaniu w związku z tym deficytu w bilansie obrotów kapitałów.

O ile w czasie ożywienia znaczny przyływ kapitałów i kredytów umożliwiał finansowanie nadwyżki importowej, o tyle odwrócenie się salda bilansu obrotów kapitałowych w czasie kryzysu przy jednocześnie niewystarczającym poziomie rezerw złota i dewiz zmusiło po prostu do wygospodarowania nadwyżki eksportowej w celu pokrycia deficytu w bilansie obrotów kapitałowych. Gdyby założyć, że czynniki te w Polsce nie występowały, wówczas z przeprowadzonej analizy biorąc pod uwagę tylko zmiany występujące w czystym handlu zagranicznym można byłoby dojść do wniosku, że wpływ kryzysu na bilans handlowy Polski musiałby doprowadzić do pasywizacji bilansu handlowego. Spadek bowiem cen eksportowych był silniejszy niż spadek cen importowych. Już więc kryzysowa zmiana terms of trade musiałaby prowadzić do pasywizacji bilansu handlowego.

Przypadek Polski wskazuje natomiast na inny problem. Mianowicie kraj słabo rozwinięty w wyniku jego silnej zależności od krajów wysoko rozwiniętych jest niejako zmuszony w okresach największego spadku cen zewnętrznych do realizacji części swojego majątku po cenach najniższych w celu regulowania zobowiązań dłużniczych oraz do maksymalnego ograniczenia importu. Znajduje się on w sytuacji podobnej do zadłużonego gospodarstwa chłopskiego, które w okresie kryzysu musi przeznaczać coraz większą część swego produktu w jednostkach rzeczowych na pokrycie swoich zobowiązań nawet kosztem ograniczenia swej konsumpcji. To zaś oznacza nic innego jak spadek poziomu oszczędności i inwestycji ze wszystkimi skutkami dla gospodarki [Kalecki, 1933, s. 1111-1115]. Ponadto przypadek Polski wskazuje na słuszność tezy R.F. Harroda, w myśl której zasadniczy wpływ na poziom aktywności gospodarczej w krótkim okresie ma nie tylko znak salda bilansu handlowego lecz również jego wielkość, która jest związana z rozmiarami obrotów³.

³ „/.../ w kontekście cyklicznej depresji- pisał- poprawna jest doktryna mojej teorii wymiany międzynarodowej, że istotne znaczenie mają rozmiary eksportu nie zaś salda bilansu handlowego”. Por. Bilans obrotów zagranicznych, w: Teoria i polityka handlu międzynarodowego w kapitalizmie, Warszawa 1964, s. 371.

Podsumowanie

Z punktu widzenia salda bilansu handlowego wpływ kryzysu światowego na handel zagraniczny Polski był z punktu widzenia koncepcji mnożnikowej pozytywny. Wystąpiła tutaj bowiem nadwyżka eksportowa, która była składnikiem zasilającym niedostateczny poziom efektywnego popytu krajowego popytem zagranicznym [Wagemann a, 1935]. Niewątpliwie tego typu zależność występowała. Podkreślić jednak trzeba, że jednocześnie obroty handlu zagranicznego zmniejszyły się prawie o 2/3. Saldo to ukształtowało się przy niezwykle niskim poziomie obrotów i fakt tak znacznego obniżenia rozmiarów handlu zagranicznego wpłynął na gospodarkę Polski w sposób o wiele bardziej destrukcyjny niż (niewielkie zresztą) dodatnie saldo bilansu handlowego. W oparciu o analizę przypadku Polski stwierdzić można więcej. Teza o stymulującym wpływie nadwyżki eksportowej na poziom aktywności gospodarczej kraju wysoko rozwiniętego, który posiadając wysoki poziom dochodu akumulacji i spożycia oraz obfitość kapitału mógł sobie pozwolić na kredytowanie eksportu i prowadzenie polityki ekspansji eksportowej [Drywiński, 1935]. Tutaj jednak, gdzie występowało ubóstwo kapitału, poziom dochodu i spożycia był bardzo niski. Forsowanie eksportu dokonywane było z reguły poprzez dumping, który był prowadzony kosztem obniżenia strukturalnie niskiego poziomu spożycia wewnętrznego ludności. Kraj biedny kapitałowo zmuszony był do wygospodarowania nadwyżki eksportowej sytuacją w bilansie płatniczym, której pogorszenie się spowodowane zostało m.in. (jak w Polsce) odpływem kapitałów za granicę i całkowitym zanikiem napływu nowych kapitałów. Stąd aktywny bilans handlowy nie łączył się, jak w kraju wysoko rozwiniętym, z obfitością lecz z ubóstwem kapitału, a ubóstwo to zostało pogłębione w czasie kryzysu zanikiem napływu kapitałów z krajów wysoko rozwiniętych. Można powiedzieć, że w przypadku Polski wpływ dodatniego salda bilansu handlowego na gospodarkę był bez porównania słabszy niż destrukcyjny wpływ ogromnego zmniejszenia się obrotów handlu zagranicznego. Aktywne saldo bilansu handlowego zostało w przypadku Polski niejako wymuszone zmianami koniunktury zewnętrznej, a nie było tylko efektem prowadzonej polityki „nakręcania koniunktury” [Lipiński, 1934, s. 49-54] oraz aktywizacją bilansu handlowego (w dzisiejszym rozumieniu tego terminu).

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.

- Krynicky 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 Pszczołkowski, 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 międzynarodowej*. 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 Krisenbaekämpfung*, 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.