



1

EKONOMIA I MIĘDZYNARODOWE STOSUNKI GOSPODARCZE

**Redaktorzy naukowi
Bogusław Fiedor, Jan Rymarczyk**

**WYDAWNICTWO AKADEMII EKONOMICZNEJ
IM. OSKARA LANGE'GO WE WROCŁAWIU**



PRACE NAUKOWE nr 713
Akademii Ekonomicznej
im. Oskara Langego
we Wrocławiu

EKONOMIA I MIĘDZYNARODOWE STOSUNKI GOSPODARCZE

I

Redaktorzy naukowci
Bogusław Fiedor, Jan Rymarczyk

**WYDAWNICTWO
AKADEMII EKONOMICZNEJ
IM. OSKARA LANGEGO
WROCŁAW 1996**



Recenzent

Anna Kisiel-Łowczyk

Redaktor Wydawnictwa

K. Halina Kocur

Redaktor techniczny

Barbara Łopusiewicz

Korektor

Barbara Cibis

Projekt okładki i strony tytułowej

Maciej Szlapka

© Copyright by Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu
Wrocław 1996

PL ISSN 0324-8445

Druk i oprawa: Zakład Graficzny AE we Wrocławiu. Zam. /96

Spis treści

Wstęp	5
Bożena Baborska: Problemy stabilizacji rynków rolnych w Polsce ...	7
Stanisław Czaja, Zbigniew Jakubczyk: Wybrane problemy ewolucji współczesnej neoklasycznej teorii kapitału	17
Marian Gorynia, Wiesław J. Otta: Przedsiębiorstwa poznańskie a handel zagraniczny w okresie przejścia do gospodarki rynkowej	37
Andrzej Graczyk: Oddziaływanie regulacji ekologicznych na proeksportowe możliwości polskiej gospodarki	49
Zbigniew Hryniewicz: Zmiany systemowe i strukturalne w sektorze rolno-spożywczym polskiego handlu zagranicznego	63
Maciej Jasiński: Płace i postęp techniczny a bezrobocie. Ujęcie modelowe	69
Marek Kałużny, Tomasz Hanczarek: Wpływ struktury przemysłu w Polsce w latach 1983-1992 na zmianę wydajności pracy i energochłonności	81
Bożena Klimczak: Rolnictwo wobec konkurencji ekonomicznej	91
Irena Kociszewska: Zatrudnienie w rolnictwie i uwarunkowania jego zmian w okresie transformacji	99
Jerzy Kociszewski, Artur Lazar: Podobieństwa i różnice reform ekonomicznych W. Grabskiego i L. Balcerowicza	105
Jolanta Malec: Runda Urugwajska	117
Jolanta Malec: Polityka proeksportowa	123
Marek Natalli, Andrzej Sucholiński: Inwestycje jako instrument walki z bezrobociem	129
Jan Rymarczyk: Organizacja handlu zagranicznego w przedsiębiorstwie	137
Jerzy Rymarczyk: Kontrowersje wokół definicji barier pozataryfowych	147
Andrzej Sucholiński: Strukturalne zmiany w zatrudnieniu w okresie transformacji	155

Summaries

Bożena Baborska: The Problems of Stabilization of Agricultural Markets in Poland	15
Stanisław Czaja, Zbigniew Jakubczyk: Some Problems of the Evolution of the Modern Neo-Classical Capital Theory	35
Marian Gorynia, Wiesław J. Otta: Poznań Enterprises and Foreign Trade in the Period of Transition Towards a Market Economy	47
Andrzej Graczyk: Influence of Ecological Regulations on Export Possibilities of Polish Economy	61
Zbigniew Hryniewicz: System and Structural Changes in the Polish Trade of Agricultural Products	67
Maciej Jasiński: Wages, Technical Progress and Unemployment. Formulation of the Model	80
Marek Kałużny, Tomasz Hanczarek: Bearing of Changes in the Industry Structure in Poland in the Years 1983-1992 upon the Labour Productivity and Energy Intensity	90
Bożena Klimczak: Agriculture before Economic Competition	97
Irena Kociszewska: Employment in Agriculture and Conditions of Its Changes in the Period of Transformation	103
Jerzy Kociszewski, Artur Lazar: Similarities and Differences of Economic Reforms of W. Grabski and L. Balcerowicz	115
Jolanta Malec: The Uruguayan Round	122
Jolanta Malec: Proexport Policy	127
Marek Natalli, Andrzej Sucholiński: Investments as Instrument of Fighting Unemployment	135
Jan Rymarczyk: The Organization of a Foreign-Trade Unit in a Company ..	145
Jerzy Rymarczyk: Controversies Concerning a Definition of Non-Tariff Trade Barriers	153
Andrzej Sucholiński: Structural Changes in Employment in the Transformation Period	162

Marian Gorynia, Wiesław J. Otta

PRZEDSIĘBIORSTWA POZNAŃSKIE A HANDEL ZAGRANICZNY W OKRESIE PRZEJŚCIA DO GOSPODARKI RYNKOWEJ

Artykuł mniejszy przedstawia zaledwie część wyników badań wykonanych w ramach opracowywania projektu badawczego ACE „Economic Adjustment Policy at the Sectoral and Subnational Level. A Comparative Study of Poland, Eastern Germany, Portugal and Britain” (EC grant nr ERB 4012 PL 910356).

1. Projekt badawczy

W projekcie „Economic Adjustment Policy...” można wyróżnić dwa podstawowe nurty:

- koncepcyjny, zmierzający do pełnego rozwinięcia pozytywnej i normatywnej teorii przejścia od socjalistycznej gospodarki administrowanej do gospodarki rynkowej,
- empiryczny, obejmujący badanie zachowań przedsiębiorstw działających w okresie przejścia oraz analizy polityki ekonomicznej realizowanej w tym czasie.

Zachowania przedsiębiorstw w sferze wymiany międzynarodowej stanowiły jeden z obszarów badawczych. Zagadnienia stosunków gospodarczych z zagranicą pojawiły się też w pytaniach dotyczących oceny polityki gospodarczej państwa przez kadrę kierowniczą.

2. Zachowanie się przedsiębiorstw w sferze handlu zagranicznego

2.1. Charakterystyka badania

Badania zachowania się przedsiębiorstw miały charakter ankietowy. Zwrócono się do 301 przedsiębiorstw przemysłu przetwórczego i budownictwa, ulokowanych na terenie woj. poznańskiego, które w lipcu 1993 r. zatrudniały 100 lub więcej pracowników. Wypełnione ankiety otrzymano od 58 przedsiębiorstw. 39 przedsiębiorstw dostarczyło też uzupełniające dane o sytuacji finansowej.

Pytania ankiety były ujęte w dwóch grupach zagadnień. Pierwsze z nich dotyczyły ustalenia stanu przedsiębiorstw w momencie startu do reformy rynkowej, tj. stanu na koniec roku 1989. Pytania zmierzały do ustalenia:

- zakresu branżowo-asortymentowego przedsiębiorstw (liczby branż, struktury branżowej i asortymentowej sprzedaży, koncentracji branżowej sprzedaży),
- zakresu rynkowego przedsiębiorstw (liczby rynków, liczby rynków eksportowych i importowych, struktury rynkowej koncentracji sprzedaży),
- zasięgu przedsiębiorstwa (liczby faz produkcji i dystrybucji objętych przez przedsiębiorstwo, powiązań kooperacyjnych po stronie zaopatrzenia i sprzedaży),
- sposobu alokacji zasobów (typu struktury organizacyjnej, struktury zatrudnienia, struktury kosztów).

Druga grupa zagadnień objętych ankietą dotyczyła strategii przedsiębiorstw w okresie przejścia (między grudniem 1989 a lipcem 1993). Podjęta próba określenia tej strategii sprowadzała się do zidentyfikowania:

- wektora zmiany pozycji przedsiębiorstwa, obrazującego zmiany w zakresie branżowo-asortymentowym, zakresie rynkowym oraz zasięgu oddziaływania,
- wektora rozwinienia zasobów, przedstawiającego zmiany w charakterze, ilości i alokacji zasobów przedsiębiorstwa.

Niżej zostały zaprezentowane wyniki badania dotyczącego tych aspektów zachowania się przedsiębiorstw, które są związane z ich współpracą gospodarczą z partnerami zagranicznymi.

2.2. Uzyskane wyniki

Jednym z badanych składników strategii przedsiębiorstw były zmiany zakresu rynkowego. Zmiany te w zakresie rynkowym (rynk geograficzne) ilustruje następujące zestawienie:

	1989	1993
Rynek lokalny	1	3
Rynek regionalny	11	10
Rynek ogólnokrajowy	15	12
Rynki międzynarodowe (eksport)	31	33

Zwiększyła się nieco liczba firm eksportujących, jednocześnie zaś obniżył się przeciętny udział eksportu w sprzedaży (tab.1), choć sytuacja poszczególnych firm była bardzo zróżnicowana.

Tabela 1. Udział eksportu w sprzedaży ogółem

Rok	Średnia	< 10%	11-25%	26-50%	> 50%
1989	13,84%	12 firm	7 firm	8 firm	5 firm
1993	10,19%	16 firm	9 firm	7 firm	1 firma

Ciekawym zjawiskiem jest dość duże rozproszenie eksportu, choć w 1993 r. nastąpiło pewne zmniejszenie liczby rynków zagranicznych w stosunku do roku 1989 (tab. 2). Jednocześnie jednak nastąpiło zmniejszenie stopnia koncentracji rynkowej sprzedaży eksportowej (tab. 3). Wiąże się to, w pewnym stopniu, z wypadnięciem rynku radzieckiego, który w roku 1989 był dla znacznej liczby przedsiębiorstw dominującym rynkiem eksportowym.

Tabela 2. Liczba rynków eksportowych

Rok	1 rynek	2-5 rynków	6-10 rynków	> 10 rynków
1989	3 firmy	12 firm	6 firm	10 firm
1993	6 firm	16 firm	3 firmy	8 firm

Tabela 3. Udział głównych rynków eksportowych w sprzedaży

Rok	Rynek	< 10%	11-25%	26-50%	> 50%
1989	główny rynek	17 firm	8 firm	4 firmy	2 firmy
1989	3 główne rynki	14 firm	5 firm	7 firm	5 firm
1993	główny rynek	20 firm	9 firm	3 firmy	1 firma
1993	3 główne rynki	17 firm	10 firm	4 firmy	2 firmy

Zakupy z rynków zagranicznych miały dominujące znaczenie tylko dla kilku przedsiębiorstw (tab. 4). Ogólnie jednak wzrosło znaczenie importu w zaopatrzeniu przedsiębiorstw. Wzrosła też liczba importowych rynków zagranicznych (tab. 5).

Na charakterystykę zakresu rynkowego składa się liczba odbiorców i stopień koncentracji sprzedaży w odniesieniu do odbiorców. W sprzedaży eksportowej wystąpił spadek przeciętnej liczby odbiorców (tab. 6). Należy jednak podkreślić, że pomiędzy przedsiębiorstwami występują bardzo duże różnice.

Tabela 4. Udział importu w zakupach zaopatrzeniowych

Rok	< 10%	11-25%	26-50%	> 50%
1989	9 firm	6 firm	5 firm	4 firmy
1993	10 firm	9 firm	8 firm	3 firmy

Tabela 5. Liczba rynków importowych

Rok	1 rynek	2-5 rynków	>5 rynków
1989	4 firmy	14 firm	6 firm
1993	6 firm	14 firm	10 firm

Tabela 6. Liczba odbiorców w sprzedaży eksportowej

Rok	1 rynek	2-5 rynków	6-10 rynków	> 10 rynków
1989	7 firm	12 firm	3 firmy	9 firm
1993	8 firm	13 firm	5 firm	7 firm

Badaniu poddano także zmiany zasięgu przedsiębiorstw. Przejawem rozciągnięcia zasięgu przedsiębiorstwa produkcyjnego jest wyeliminowanie pośrednictwa handlowego w zaopatrzeniu – dotarcie do producentów materiałów i półfabrykatów lub do ostatecznego nabywcy w sprzedaży. W odniesieniu do sprzedaży eksportowej można zaobserwować zjawisko eliminacji pośredników (integracja w przód). Znacznie wzrósł stopień dotarcia do ostatecznych nabywców (z ok. 6% do 28%; zob. tab. 7). Także w tym względzie wystąpiły znaczne różnice między przedsiębiorstwami.

Tabela 7. Udział sprzedaży bezpośredniej do ostatecznych nabywców w sprzedaży eksportowej

Rok	Średnia	Odchyl. stand.	< 10%	11-25%	26-50%	> 50%
1989	5,88%	21,32	6 firm	2 firmy		5 firm
1993	27,98%	40,51	7 firm	2 firmy	1 firma	18 firm

Elementem zasięgu przedsiębiorstwa są też jego powiązania kooperacyjne po stronie zaopatrzenia i sprzedaży. Badano m.in. niekapitałowe formy powiązań kooperacyjnych w eksporcie – umowy kooperacyjne. Sytuację w tej dziedzinie przedstawia tab. 8. Należy zauważyć, że wysokość średnich została zaniżona dlatego, że znaczna część firm nie miała umów koopera-

cyjnych. Ogólnym zjawiskiem jest jednak zmniejszanie znaczenia powiązań kooperacyjnych w sprzedaży eksportowej.

Tabela 8. Sprzedaż do kooperantów (% sprzedaży ogółem)

Rok	Sprzedaż	Średnia	Odchyl. stand.	<10%	11-25%	26-50%	> 50%
1989	Ogółem	25,62%	37,94	2 firmy	3 firmy	2 firmy	15 firm
1989	Kraj	23,10%	36,68	2 firmy	5 firm	2 firmy	15 firm
1989	Eksport	12,76%	32,52	3 firmy			8 firm
1993	Ogółem	11,14%	24,85	2 firmy	3 firmy	4 firmy	5 firm
1993	Kraj	8,48%	20,90	4 firmy	2 firmy	4 firmy	4 firmy
1993	Eksport	7,28%	24,51	4 firmy		1 firma	4 firmy

3. Opinie kierownictwa przedsiębiorstw o polityce gospodarczej dotyczącej sfery handlu zagranicznego

W trzecim kwartale 1993 r. przeprowadzono wśród kierowników naczelnych przedsiębiorstw (dyrektorów i prezesów) oraz ich zastępców ankietę „Opinie kierownictwa przedsiębiorstw o systemie regulacji gospodarki”. Celem ankiety było zebranie uwag na temat pożądaných kierunków polityki gospodarczej, a zwłaszcza sposobów wspomagania przez tę politykę procesów przystosowawczych w przedsiębiorstwach.

Pytania dotyczyły trzech podstawowych kierunków polityki przejścia:

1) polityki stabilizacyjnej, ukierunkowanej na przywracanie równowagi gospodarczej przedsiębiorstw,

2) polityki transformacji instytucjonalnej, zmierzającej do budowy i odbudowy instytucji gospodarczych sprzyjających przystosowaniu się przedsiębiorstw do warunków rynkowych,

3) polityki restrukturyzacji, wspomagającej rozwój zasobów przedsiębiorstw i ułatwiającej przebudowę ich struktury.

3.1. Charakterystyka próby

Ankiety skierowano do dyrektorów/prezesów oraz ich zastępców w 301 przedsiębiorstwach zatrudniających w 1993 r. co najmniej 100 pracowników. Wszystkie przedsiębiorstwa były zlokalizowane na terenie woj. poznańskiego.

Pozytywny odzew uzyskano od 66 przedsiębiorstw (ok. 22% populacji). Otrzyma-
no 191 wypełnionych ankiet. Wśród respondentów było:

- 88 osób (46,1% próby) o stażu na naczelnych stanowiskach kierowniczych mniejszym niż 5 lat (oznacza to, że osoby te objęły naczelne stanowiska kierownicze już w okresie wprowadzania reform rynkowych),
- 103 osoby (53,9% próby) piastujące naczelne stanowiska kierownicze 5 lat i więcej.

Dominowali zdecydowanie kierownicy z wyższym wykształceniem – 164 osoby (85,9% próby). Wykształcenie średnie miało 27 respondentów (14,1% próby).

Ze względu na kierunek wykształcenia struktura respondentów przedstawiała się następująco:

- kierownicy z wykształceniem ekonomicznym: 78 osób (40,8%),
- kierownicy z wykształceniem technicznym: 99 osób (51,8%),
- kierownicy o innym wykształceniu: 14 osób (7,3%).

Jeżeli chodzi o wielkość przedsiębiorstwa, to należy stwierdzić, że:

- 122 ankiet pochodziły z firm średnich, zatrudniających do 500 osób (63,9%),
- 59 ankiet – z firm dużych, zatrudniających 501-2000 osób (30,9%),
- 7 ankiet z firm bardzo dużych, zatrudniających 2001-5000 osób (3,7%),
- 1 ankiet z firmy wielkiej, zatrudniającej ponad 5000 osób (0,5%),
- w dwóch przypadkach nie udało się określić wielkości firmy.

Odpowiedzi uzyskano z przedsiębiorstw o różnym statusie własnościowo-prawnym, a mianowicie:

- z przedsiębiorstw państwowych 75 ankiet (39,3% próby),
- ze spółdzielni 35 ankiet (18,3%),
- z przedsiębiorstw skomercjalizowanych 12 ankiet (6,3%),
- ze spółek pracowniczych (leasing) 22 ankiet (11,5%),
- ze spółek mieszanych (prywatno-państwowych) 39 ankiet (20,4%),
- z przedsiębiorstw prywatnych 8 ankiet (4,2%).

W dalszych ankietach stosowano podział przedsiębiorstw, ze względu na ich status własnościowoprawny na dwie kategorie:

- przedsiębiorstwa państwowe i spółdzielcze (tradycyjne przedsiębiorstwa post-socjalistyczne),
- przedsiębiorstwa pozostałe – o różnym stopniu zaawansowania procesów prywatyzacyjnych.

3.2. Uzyskane wyniki

Pytania skupiały się wokół trzech głównych tematów – wpływu polityki gospodarczej na kształtowanie równowagi przedsiębiorstw, tworzenia przyjaznego środowiska instytucjonalnego i wspomagania procesów restrukturyzacyjnych.

W odniesieniu do polityki stabilizacyjnej pytania dotyczyły:

- a) przywracania równowagi finansowej przedsiębiorstw,
- b) pobudzania sprzedaży,
- c) pobudzania eksportu.

W odniesieniu do polityki transformacji instytucjonalnej pytania dotyczyły:

- d) polityki prywatyzacji,
- e) instytucjonalnych barier utrudniających procesy przystosowawcze w przedsiębiorstwach,
- f) roli centralnej i lokalnej administracji gospodarczej,
- g) roli samorządu gospodarczego,
- h) oporu społecznego wobec zmian przystosowawczych.

W odniesieniu do polityki restrukturyzacji pytania zmierzały do identyfikacji:

- i) barier strukturalnych w przystosowaniu się przedsiębiorstw do warunków gospodarki rynkowej,
- j) metod wspierania restrukturyzacji w przedsiębiorstwach.

Niżej zostaną zaprezentowane te spośród uzyskanych wyników, które wiążą się z polityką gospodarczą dotyczącą szeroko rozumianego handlu zagranicznego.

Respondenci oceniali m.in. przydatność pięciu metod pobudzania sprzedaży krajowej – cła i bariery importowe, ceny minimalne, roboty publiczne, obniżka VAT i wzrost dochodów ludności. Przydatność cel i barier importowych oceniono poniżej średniej. Niżej została oceniona jedynie przydatność cen minimalnych. Wystąpiły dość znaczne rozbieżności opinii. Przyjęte cechy respondentów (staż pracy, kierunek wykształcenia) oraz przedsiębiorstw (status prawny, wielkość zatrudnienia) nie miały jednak istotnego wpływu na to zróżnicowanie.

Przydatność metod pobudzania eksportu oceniono przeciętnie wyżej niż innych sposobów stabilizacyjnego oddziaływania na przedsiębiorstwa (tab. 9-11). Większości metod przyznano ocenę powyżej 3 pkt. (na skali 0-5). Jako bardzo

Tabela 9. Pobudzanie eksportu – cechy respondenta

Metody	Cała próba		Staż pracy				Kierunek wykształcenia			
	średnia	odchyl. stand.	< 5 lat		> 5 lat		ekonomiczne		techniczne	
			średnia	odchyl. stand.	średnia	odchyl. stand.	średnia	odchyl. stand.	średnia	odchyl. stand.
1. Dewaluacja	2,20	1,63	2,23	1,44	2,18	1,78	2,31	1,76	2,16	1,53
2. Gwarancje kredytowe	3,48	1,20	3,48	1,19	3,49	1,20	3,38	1,25	3,57	1,14
3. Ulgi eksportowe	3,68	1,32	3,70	1,28	3,65	1,36	3,64	1,39	3,72	1,27
4. Umowy międzynarodowe	3,29	1,52	3,16	1,58	3,40	1,47	3,12	1,60	3,43	1,49
5. Dofinansowanie ekspozycji	2,60	1,54	2,67	1,46	2,54	1,60	2,67	1,56	2,46	1,48
6. Informacja o rynkach	3,93	1,06	3,75	1,15	4,08	0,97	3,96	1,01	3,86	1,12
7. Doradztwo eksportowe	3,34	1,27	3,26	1,33	3,40	1,22	3,35	1,17	3,34	1,31

Skala ocen: 0 – metoda niewłaściwa, 1 – metoda wyjątkowo stosowana, 2 – metoda mało przydatna, 3 – metoda przydatna, 4 – metoda bardzo przydatna, 5 – metoda niezbędna.

przydatne uznano wspomaganie przez państwo systemu informacji o rynkach zagranicznych. W odniesieniu do tej metody wystąpiła też relatywna zbieżność opinii. Jako względnie mniej przydatną ($M = 2,20$) określono dewaluację waluty krajowej. Wystąpiły jednak różnice opinii ($s = 1,63$).

Tabela 10. Pobudzanie eksportu — status firmy

Metody	Cała próba		Przedsięb. państw. i spółki		Inne przedsiębiorstwa	
	średnia	odchyl. stand.	średnia	odchyl. stand.	średnia	odchyl. stand.
1. Dewaluacja	2,20	1,63	2,05	1,59	2,41	1,66
2. Gwarancje kredytowe	3,48	1,20	3,59	1,07	3,33	1,34
3. Ulgi eksportowe	3,68	1,32	3,58	1,27	3,80	1,38
4. Umowy międzynarodowe	3,29	1,52	3,51	1,39	2,99	1,65
5. Dofinansowanie ekspozycji	2,60	1,54	2,66	1,53	2,52	1,55
6. Informacja o rynkach	3,93	1,06	4,08	0,95	3,72	1,18
7. Doradztwo eksportowe	3,34	1,27	3,46	1,16	3,16	1,39

Skala: Zob. tab. 9.

Tabela 11. Pobudzanie eksportu — wielkość zatrudnienia

Metody	Cała próba		< 500 osób		501-2000 osób	
	średnia	odchyl. stand.	średnia	odchyl. stand.	średnia	odchyl. stand.
1. Dewaluacja	2,20	1,63	2,00	1,65	2,41	1,51
2. Gwarancje kredytowe	3,48	1,20	3,41	1,20	3,66	1,21
3. Ulgi eksportowe	3,68	1,32	3,56	1,38	3,78	1,20
4. Umowy międzynarodowe	3,29	1,52	3,28	1,54	3,19	1,56
5. Dofinansowanie ekspozycji	2,60	1,54	2,71	1,53	2,27	1,57
6. Informacja o rynkach	3,93	1,06	4,02	1,02	3,64	1,14
7. Doradztwo eksportowe	3,34	1,27	3,43	1,28	3,05	1,27

Skala: Zob. tab. 9.

Wysokie oceny uzyskało także doradztwo eksportowe; respondenci wykazali w tej kwestii relatywnie dużą zgodność poglądów.

Na podkreślenie zasługuje okoliczność, że wśród uznanych za najbardziej przydatne metod pobudzania eksportu nie dominują metody o charakterze stricte finansowym. Za co najmniej równorzędne uznano metody związane z szeroko rozumianą informacją.

Z danych zawartych w tab. 9-11 wynika także, że pewien wpływ na różnicowanie ocen miały cechy respondentów oraz przedsiębiorstw.

W ramach ankiety spytano respondentów także o pożądaną rolę kapitału zagranicznego w procesach prywatyzacyjnych. Wyniki odpowiedzi na te pytania przedstawiono w tab. 12-14. Większość respondentów jest skłonna wyznaczyć granice ekspansji kapitału zagranicznego, a mianowicie:

- 32% uważa, że powinny być ograniczenia w dopuszczaniu kapitału zagranicznego do branż o strategicznym znaczeniu,
- 40,8% uważa, że dodatkowo należy nie dopuszczać, by kapitał zagraniczny zdominował poszczególne branże.

Tabela 12. Rola kapitału zagranicznego – cechy respondenta

Role	Cała próba		Staż pracy				Kierunek wykształcenia			
			< 5 lat		> 5 lat		ekonomiczne		techniczne	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%
1. Bez ograniczeń	11	5,8	4	4,5	7	6,8	7	9,0	4	4,0
2. Ograniczenia strategiczne	62	32,5	35	39,8	27	26,2	25	32,1	32	32,3
3. Bez dominacji w branży	78	40,8	35	39,8	43	41,7	27	34,6	45	45,5
4. Bez kontroli przedsiębiorstw	37	19,4	14	15,9	23	22,3	18	23,1	16	16,2
5. Bez kapitału zagranicznego	3	1,6	0	0,0	3	2,9	1	1,3	2	2,0

Tabela 13. Rola kapitału zagranicznego – status przedsiębiorstwa

Metody	Cała próba		Przedsięb. państw. i spółki		Inne przedsiębiorstwa	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
1. Bez ograniczeń	11	5,8	5	4,5	6	7,4
2. Ograniczenia strategiczne	62	32,5	24	21,8	38	46,9
3. Bez dominacji w branży	78	40,8	49	44,5	29	35,8
4. Bez kontroli przedsiębiorstw	37	19,4	29	26,4	8	9,9
5. Bez kapitału zagranicznego	3	1,6	3	2,7	0	0,0

Tabela 14. Rola kapitału zagranicznego – wielkość zatrudnienia

Metody	Cała próba		< 500 osób		501-2000 osób	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
1. Bez ograniczeń	11	5,8	10	8,2	0	0,0
2. Ograniczenia strategiczne	62	32,5	36	29,5	23	39,0
3. Bez dominacji w branży	78	40,8	48	39,3	28	47,5
4. Bez kontroli przedsiębiorstw	37	19,4	26	21,3	8	13,6
5. Bez kapitału zagranicznego	3	1,6	2	1,6	0	0,0

Całkowitą swobodę działania kapitału akceptuje tylko 5,8% respondentów. Zaledwie 1,6% wypowiada się natomiast przeciwko jakimukolwiek dopuszczaniu kapitału zagranicznego.

Charakterystyczne jest, że znaczna część respondentów (26,4%) pochodzących z przedsiębiorstw państwowych i spółdzielczych jest przeciwna zdominowaniu poszczególnych przedsiębiorstw przez kapitał zagraniczny.

Ocenie poddano także postulowaną rolę samorządu gospodarczego w okresie przechodzenia od gospodarki administrowanej do gospodarki rynkowej. Wśród zadań samorządu gospodarczego, do których realizacji respondenci przywiązują największą wagę, znalazło się ułatwianie kontaktów zagranicznych. Znaczenie to w przedsiębiorstwach państwowych i spółdzielczych oceniono wyżej aniżeli w pozostałych przedsiębiorstwach. Większą wagę do ułatwiania przez samorząd gospodarczy kontraktów z rynkami zagranicznymi przywiązywano w przedsiębiorstwach zatrudniających do 500 osób niż w przedsiębiorstwach większych.

Respondenci ocenili również stopień realizacji zadań przez samorząd gospodarczy. Generalna ocena działań samorządu gospodarczego wypadła zdecydowanie negatywnie. Ocena ułatwiania przez samorząd nawiązywania kontaktów z rynkami zagranicznymi wypadła na średnim poziomie. Wystąpiło też zauważalne zróżnicowanie ocen. Stopień realizacji zadania, jakim jest ułatwianie kontaktów z rynkami zagranicznymi, został oceniony przez dyrektorów mających wykształcenie ekonomiczne wyżej niż przez dyrektorów z wykształceniem technicznym. Wyższe oceny wystawili też dyrektorzy przedsiębiorstw państwowych i spółdzielczych oraz szefowie firm zatrudniających ponad 500 osób.

Uczestnicy ankiety dokonali ponadto oceny metod wspierania restrukturyzacji. Wśród tych metod znalazły się także metody związane z handlem zagranicznym:

- ulgi i ułatwienia dla inwestycji proeksportowych,
- dofinansowanie promocji eksportu,
- ochrona taryfowa i pozataryfowa branż rozwojowych.

Najwyżej oceniono przydatność ulg i ułatwień dla inwestycji proeksportowych. Przydatność ta uzyskała ocenę powyżej średniej. Nieco poniżej średniej oceniono natomiast przydatność dwóch pozostałych metod wspierania restrukturyzacji.

POZNAN ENTERPRISES AND FOREIGN TRADE IN THE PERIOD OF TRANSITION TOWARDS A MARKET ECONOMY

Summary

The paper presents some results of the ACE research project „Economic Adjustment Policy at the Sectoral and Subnational Level. A Comparative Study of Poland, Eastern Germany Portugal and Britain” (EC grant No. ERB 4012 PL 910356).

The study covered Poznań region firms employing 100 or more employees from processing and construction industries. It was carried out in 1993 and encompassed the period 1989 – i at half of 1993.

First group of the reported results concerns export/import behaviors of Poznań firms and particularly presents:

- 1) the state of the firms at the beginning of the market reform,
- 2) their transition/adjustment strategies,
- 3) economic results of the firms.

The second group of the results concerns opinions of top managers about the adjustment policy of Polish government, with special stress on the trade policy.