

Handel

zagraniczny

PL ISSN 0017-7245

1'85



ISO

„Technoexport”, Sofia,

oferuje

produkowane na eksport nowoczesne, zautomatyzowane kompleksy szklarniowe do hodowli warzyw, kwiatów i rozsad w klimacie zimnym, umiarkowanym i gorącym.

„Technoexport” zapewnia kompleksowe zaprojektowanie, dostawę, montaż, rozruch i obsługę techniczną dostarczanych urządzeń, oferuje pomoc wysokokwalifikowanych specjalistów podczas eksploatacji szklarni.

Opracowaniem projektów i produkcją urządzeń zajmują się wyspecjalizowane biura projektowe i zakłady produkcyjne.

„Technoexport” oferuje kompleksy szklarniowe o szerokości naw od 3,20 do 6,40 m.

Szklarnie zaprojektowane są z myślą o utrzymaniu w nich temperatury optymalnej dla hodowli roślin przy minimalnej temperaturze otoczenia do -40 C.

„Technoexport” eksportuje corocznie około 150 ha szklarni do krajów Europy, Afryki i Azji. Dostarczane obiekty charakteryzują się wysoką jakością techniczną i eksploatacyjną i uzyskują w pełni zasłużoną wysoką ocenę specjalistów.



„TECHNOEXPORT”
ul. F. Joliot-Curie 20
Telefon: 73-81
Telex: 022193, 048, 049
Sofia, Bulgaria

Przedstawicielstwo w Polsce:
„TECHNOEXPORT”
Al. Jerozolimskie 101/6
02-011 Warszawa
Telex: 813322

Handel Zagraniczny

NR 1 1985 ROK XXX

SPIS TREŚCI Nr 1/1985

30 rok „Handlu Zagranicznego”	3
Uwarunkowania zewnętrzne rozwoju polskiej gospodarki — Jerzy Basiuk	4
FUNKCJONOWANIE HANDLU ZAGRANICZNEGO	
„Twarde” i „miękkie” ograniczenia finansowe w handlu zagranicznym — Arkadiusz Kamiński	6
ORGANIZACJA HANDLU ZAGRANICZNEGO	
Koncesjonowanie działalności handlu zagranicznego w świetle badań — Aleksander Jung, Barbara Leksowska	8
Uwagi o strukturze organizacyjnej polskiego handlu zagranicznego — Marian Gorynia	11
MIĘDZYNARODOWE STOSUNKI GOSPODARCZE I FINANSOWE	
Współczesne tendencje w polityce protekcjonizmu rozwiniętych krajów kapitalistycznych — Andrzej Muńko	13
O czynnikach kształtujących kurs dolara — Kazimierz Stańczak	19
KRAJE ROZWIJAJĄCE SIĘ	
Kredytowanie eksportu wyrobów przetworzonych w krajach Trzeciego Świata — Grażyna Izdebska	21
PRAWO W HANDLU ZAGRANICZNYM	
Prawo klauzulowe w handlu międzynarodowym — Zygmunt Michniewicz	24
POLEMIKI	
Poprawność czy porównywalność danych? — Tadeusz Toczyński	28
INFORMACJE	
Handel zagraniczny na przełomie lat 1984/1985 — Marek Misiak	30
Umowy gospodarcze	31

Handel Zagraniczny

WYDAWCA: POLSKA IZBA HANDLU ZAGRANICZNEGO

Redaguje Komitet Redakcyjny: Maciej Deniszczuk (redaktor naczelny), Stanisław Grużewski, Andrzej Onacik, Wojciech Opalko, Jan Rewkiewicz, Tadeusz Ruzik, Alina Sokołowska-Gerber (sekretarz redakcji), Bogusław Sosnowski, Witold Trzeciakowski, Wojciech Piotrowski (redaktor techniczny).

Proj. graf. okładki Andrzej Radziejewski

Stale współpracują: Aleksander Czepurko, Andrzej Dorosz, Aleksander Jung, Jędrzej Krakowski, Urszula Płowiec, Stanisław Polaczek, Józef Sołdaczuk, Włodzimierz Strzyżewski, Józef Wierzbółowski.

Redakcja: Warszawa, ul. Czackiego 15/17, tel. 26-62-71 w. 75, 175, 288, tel. bezpośredni 27-70-52.

Тридцатилетие „Внешней торговли” Внешние ограничения развития польской экономики — Ежи Басюк	3	The 30-th Year of „Handel Zagraniczny” External Preconditions of the Polish Economy Development — Jerzy Basiuk
ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ	4	FUNCTIONING OF FOREIGN TRADE
„Твердые” и „мягкие” финансовые ограничения во внешней торговле — Аркадиуш Каминьски	6	„Stiff” and „Flexible” Financial Restrictions in Foreign Trade — Arkadiusz Kamiński
ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ	6	FOREIGN TRADE ORGANIZATION
Предоставление концессий во внешней торговле в свете исследований — Александер Юнг, Барбара Лексовска	8	Research into Licensing of Foreign Trade Activity — Aleksander Jung, Barbara Leksowska
Замечания по организационной структуре польской внешней торговли — Мариан Горыня	8	Remarks on the Organizational Structure of the Polish Foreign Trade — Marian Gorynia
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ	11	INTERNATIONAL ECONOMIC AND FINANCIAL RELATIONS
Современные тенденции протекционистской политики промышленно — развитых капиталистических стран — Анджей Мулько	13	Present Trends in the Protectionist Policies of Developed Capitalist Countries — Andrzej Mułko
Об элементах определяющих курс доллара — Казимеж Станьчак	19	On Factors Influencing the Dollar — Exchange Rate — Kazimierz Stańczak
РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ	19	DEVELOPING COUNTRIES
Кредитование экспорта изделий, переработанных в странах третьего мира — Гражина Издебска	21	Financing of Manufactures Export in Third World Countries — Grażyna Izdebska
ПРАВО ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ	21	LAW IN FOREIGN TRADE
Клаузульное право в международной торговле — Зыгмунт Михневич	24	Clause Law in International Trade — Zygmunt Michniewicz
ПОЛЕМИКИ	24	POLEMICS
Правильность или сравнимость данных — Тадеуш Точиньски	28	Correstness or Comparability of Data ? — Tadeusz Toczyński
ИНФОРМАЦИЯ	28	INFORMATION
Внешняя торговля на переломе 1984 и 1985 годов — Марек Мисяк	30	Foreign Trade on the Turn of 1984 and 1985 — Marek Misiak
Экономические соглашения	31	Economic Agreement



W numerze piszą między innymi:

dr Jerzy Basiuk — dyrektor Zespołu Handlu i Współpracy z Zagranicą Komisji Planowania przy RM.

dr Marian Gorynia — adiunkt Akademii Ekonomicznej w Poznaniu

dr Grażyna Izdebska — adiunkt w Zakładzie Nauk Społecznych WSPS w Warszawie.

dr Arkadiusz Kamiński — Instytut Koniunktur i Cen HZ.

mgr Zygmunt Michniewicz — doktorant Wydziału Prawa UMCS w Lublinie.

mgr Kazimierz Stańczak — asystent w Instytucie Nauk Ekonomicznych PAN.

mgr Tadeusz Toczyński — wicedyrektor Departamentu Przemysłu GUS.

MARIAN GORYNIA

Uwagi o strukturze organizacyjnej polskiego handlu zagranicznego

Wyściowy model organizacji handlu zagranicznego w Polsce ukształtowany został w końcu lat czterdziestych w ramach przygotowań do realizacji planu sześciolatniego. Jeśli przyjąć, że model organizacji handlu zagranicznego uzależniony powinien być od zespołu warunków gospodarczych i politycznych, to zgodzić się należy że układ tych warunków w końcu lat czterdziestych i na początku lat pięćdziesiątych uzasadniał przyjętą wówczas koncepcję organizacyjną.

Pierwsze lata powojenne charakteryzowała duża zmienność stosowanych rozwiązań organizacyjnych. W latach 1945—1946 tworzone odrębny aparat handlu zagranicznego, który stopniowo przejmował od organizacji przemysłowych realizację transakcji z zagranicą. Zgodnie z ówczesną interpretacją państwowego monopolu handlu zagranicznego możliwe było udzielanie koncesji na prowadzenie handlu zagranicznego niektórym przedsiębiorstwom nie specjalizującym się wyłącznie w transakcjach zagranicznych. Koncesje takie były faktycznie udzielane niektórym organizacjom przemysłowym lub ich biurom zbytu, organizacjom spółdzielczym i w niewielkim zakresie również kupcom prywatnym.¹⁾ W owym czasie oprócz wyspecjalizowanych przedsiębiorstw handlu zagranicznego występowały w różnych gałęziach przemysłu centrale handlowe realizujące także transakcje handlowe z zagranicą. W 1947 r. nastąpiły zmiany organizacyjne polegające na podporządkowaniu central i innych jednostek handlu zagranicznego organizacjom gospodarczym, tzn. centralnym zarządom i zjednoczeniom przemysłowym.

W istocie żadna z tych dwóch koncepcji organizacji handlu zagranicznego nie zasługuje na miano modelu wyściowego, gdyż funkcjonowały one bardzo krótko. Cechy względnej trwałości miało dopiero rozwiązanie wypracowane w toku przygotowań do planu sześciolatniego, które nazwiemy modelem wyściowym. Opierało się ono na zwiększeniu stopnia centralizacji i stopniowym oddzieleniu handlu zagranicznego od reszty gospodarki. W 1949 r. utworzono odrębne Ministerstwo

Handlu Zagranicznego, któremu podporządkowano bezpośrednio wszystkie przedsiębiorstwa i inne jednostki prowadzące działalność handlu zagranicznego. Zwyciężyło tym samym przekonanie, że konieczne jest wyodrębnienie handlu zagranicznego w wyspecjalizowanych przedsiębiorstwach. Uzasadniano to dążeniem do osiągnięcia korzyści wynikających z preferencji protekcyjnych państwa, a więc ochroną gospodarki wewnętrznej przed dyskryminacją polityczną, żywiwością procesów rynkowych i konkurencją zagraniczną. Innymi argumentami była potrzeba koncentracji działania w dziedzinie handlu zagranicznego dla uzyskania dostatecznej siły konkurencyjnej oraz chęć przeniesienia głównej uwagi wytwórcy na sprawy produkcji (jakość i wielkość produkcji, technologia wytwarzania itp.).²⁾

Koncepcja pełnego oddzielenia działalności handlu zagranicznego od sfery produkcji była zgodna z ówczesnym rozumieniem roli handlu zagranicznego, który traktowano nie jako czynnik umożliwiający zwiększenie efektywności gospodarowania, lecz jako źródło zaopatrzenia gospodarki w niezbędne maszyny i surowce, przy zbilansowaniu potrzeb i środków na możliwie najniższym poziomie. Służyć temu miał centralistyczny system kierowania wymianą z zagranicą. Organizacyjny rozdział handlu zagranicznego od przemysłu był dodatkowo wzmocniony przyjętymi rozwiązaniami systemu ekonomiczno-finansowego, którego istota sprowadzała się do uniezależnienia wyników finansowych producentów od opłacalności eksportu i importu, gdyż wynik transakcji zagranicznych umiejscowiony był w przedsiębiorstwach handlu zagranicznego. Charakterystyczny dla tego modelu był także podział funkcji między jednostki handlu zagranicznego i jednostki przemysłu, lokalizujący szeroko rozumiane funkcje produkcyjne w przedsiębiorstwach przemysłowych a funkcje handlowe i marketingowe w przedsiębiorstwach handlu zagranicznego. Zadaniem przemysłu była więc dokładna realizacja planowych zadań eksportowych, ale przy całkowitej nieznajomości rynku zagranicznego tj. jego chłonności, wymagań jakościowych, cen dewizowych, działań konkurencji itp. Zadaniem handlu zagranicznego była natomiast sprzedaż i kupno przy znacznej nieznajomości możliwości i potrzeb przemysłu. Wzajemną nieznajomość interesów partnera w stosunkach handel zagraniczny — przemysł można za jedną z najbardziej istotnych cech wyściowego modelu organizacji handlu zagranicznego.

Model wyściowy organizacji handlu zagranicznego w Polsce poddawany był kilkakrotnym zmianom, które miały jednakże charakter drobnych korekt. Po r. 1956 nasiliło się niezadowolone organizacji przemysłowych z dotychczasowych form współpracy z przedsiębiorstwami handlu zagranicznego. Wprowadzono wówczas prowizoryczne rozwiązania mające stworzyć bardziej elastyczne formy działalności zarówno dla przedsiębiorstw handlu zagranicznego jak i kontaktów producentów z przedsiębiorstwami handlu zagranicznego.³⁾ Naprzeciw ambicjom przemysłu domagającego się własnych organizacji eksportowych wychodziło:

1) powstawanie w ramach przedsiębiorstw handlu zagranicznego biur branżowych o zakresie przedmiotowym dostosowanym do branży, którą miało obsługiwać dane przedsiębiorstwo i uwzględnienie jej w nazwie biura;

¹⁾ Por. B. Wojciechowski, Ewolucja metod kierowania handlem zagranicznym Polski, Problemy Handlu Zagranicznego, tom 6/7: Handel zagraniczny w XXX-leciu PRL, PWE, W-wa 1975.

²⁾ Por. E. Najlepszy, Handel zagraniczny w systemie planowania i zarządzania w Polsce, PWN, Warszawa—Poznań 1973, s. 29—31 oraz U. Piowiec, S. Walter, Problemy powiązań między jednostkami przemysłu i handlu zagranicznego, Problemy Handlu Zagranicznego, tom 9: System ekonomiczny handlu zagranicznego, PWE, W-wa 1975.

³⁾ Por. L. Osiatyński, Analiza struktury organizacyjnych przedsiębiorstw handlu zagranicznego, Problemy Organizacji, nr 1/1973.

2) tworzenie przy biurach branżowych — komitetów branżowych o charakterze doradczym, stanowiących forum dyskusyjne między przemysłem a handlem zagranicznym, pozwalające na rozładowywanie napięć i umożliwiający (przynajmniej w ograniczonym zakresie) racjonalne kształtowanie perspektywicznych i bieżących decyzji rozwoju branży.

Zmiany organizacyjne przygotowywane w latach sześćdziesiątych uwzględniały niektóre postulaty wysuwane przez środowisko naukowe, a dotyczące warunków prowadzenia działalności eksportowej przez producenta.⁴⁾ I tak zostały wówczas m.in. zwiększone kompetencje wspomnianych branżowych komitetów doradczych. Zwiększeniu uległ udział delegatów przemysłu w działalności akwizycyjnej, w negocjacjach i przy podpisywaniu kontraktów. Włączenie przemysłu do współpracy z aparatem handlu zagranicznego starano się również zapewnić przez przekazanie producentom obsługi gwarancyjnej i pogwarancyjnej sprzętu pracującego za granicą. W niektórych przypadkach lokalizowano biura branżowe handlu zagranicznego bezpośrednio w siedzibie najważniejszego zrzeszenia producentów lub producenta (Rafamet, Befama, Elwro) lub nadano im uprawnienia przedsiębiorstw handlu zagranicznego (Zakłady H. Cegielskiego, Budimex, Rybex, Polmo itp.).⁵⁾

Zmiany, jakie wprowadzono w latach siedemdziesiątych charakteryzowały się relatywnie dużym zakresem i znaczną głębokością, ale nadal petryfikowały podziały między produkcją a handlem zagranicznym. O niepowodzeniu tych zmian zdecydował niekompleksowy i niekonsekwentny charakter realizowanej reformy. Zbyt duży nacisk położono szczególnie na problem resortowej i branżowej przynależności przedsiębiorstw handlu zagranicznego, nie doceniając pozostałych aspektów integracji przemysłu i handlu zagranicznego.

Opisane zmiany nie doprowadziły do istotnego przekształcenia wyjściowego modelu organizacji handlu zagranicznego, którego podstawowe cechy zostały zachowane. Takim działaniem centrum towarzyszyły podobne zachowania przedsiębiorstw. Tezę tę potwierdzają opinie wielu autorów. A. H. Krzywiński stwierdza: „W polskich przedsiębiorstwach (zjednoczeniach) przemysłowych i handlu zagranicznego nie docenia się — jak dotąd — potrzeby zmiany podejścia do struktur organizacyjnych, które traktowane są jako statyczne całości, nie mające bezpośredniego związku z sytuacją rynkową ani planami działań rynkowych, mimo że kierownicy mają określone kompetencje w zakresie przeprowadzania zmian. Przechodzenie na strategię eksportu bezpośredniego i tworzenie przedsiębiorstw filialnych na obcych rynkach nie spowodowało większych zmian w strukturze biur branżowych i komórek funkcjonalnych, a także w strukturze przedsiębiorstw przemysłowych i handlu zagranicznego, traktowanych jako wspólnota interesów”.⁶⁾

W latach siedemdziesiątych w przedsiębiorstwach przemysłowych tworzone wyodrębnione komórki organizacyjne zajmujące się wyłącznie obsługą eksportu (i ewentualnie importu). Badania przeprowadzone przez autora wykazały, że w około połowie ankietowanych przedsiębiorstw (42 na 81) istnieją wyodrębnione służby eksportowe.⁷⁾ Jako przyczyny uzasad-

nijące utworzenie komórki eksportowej podaje się najczęściej: wzrost rozmiarów eksportu, rozszerzenie struktury asortymentowej eksportu, zwiększenie liczby odbiorców zagranicznych, zamiar wejścia na nowy rynek, poprawę koordynacji działań poszczególnych komórek a także uniknięcie nakładania się kompetencji w zakresie obsługi eksportu. W części przedsiębiorstw przemysłowych występuje ponadto niechęć do utworzenia komórki eksportowej motywowana względami zatrudnienia. Jednak jak wykazały inne badania, przeciętny stan zatrudnienia komórki, której podstawową działalnością była sprzedaż eksportowa kształtował się na poziomie stanu osobowego komórek, w których prowadzenie działalności eksportowej stanowiło tylko jedną z form działalności (zatrudnienia, pomniejszonego o liczbę pracowników nie zajmujących się w tych komórkach eksportem).⁸⁾

Badania przeprowadzone przez autora wykazały, że mała liczba ankietowanych producentów (siedmiu) zamierzała w najbliższej przyszłości ubiegać się o uzyskanie uprawnień do prowadzenia handlu zagranicznego (koncesji). W sześciu z tych przedsiębiorstw istniała dotychczas wydzielona komórka eksportowa. Warto przy tym zaznaczyć że ilościowe kryteria upoważniające do otrzymania koncesji (wartość eksportu ponad 1 mld zł lub ponad 25% udziału eksportu w produkcji ogółem) spełniała ponad połowa respondentów (46). Niskie zainteresowanie samodzielnym prowadzeniem transakcji handlu zagranicznego ze strony przemysłu świadczy o znacznym stopniu trudności tej działalności i o wysokich kosztach z nią związanych. Przede wszystkim wynika ono jednak z niedostosowania rozwiązań organizacyjnych do innych elementów systemu zarządzania handlem zagranicznym (chodzi głównie o system tworzenia cen i krajowe rozliczenia wymiany zagranicznej).

W świetle przeprowadzonych badań znaczną trwałością charakteryzuje się układ podmiotowy współpracy handel zagraniczny — przemysł. W 1982 r. 11 respondentów dokonało zmiany pośredniczącego przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, zaś w pozostałych przypadkach producenci kontynuowali współpracę z tymi samymi jednostkami, co w latach poprzednich, kiedy działała zasada obowiązkowego pośrednictwa. Również w tej dziedzinie nie wystąpiły więc większe zmiany.

Ponadto badania wrocławskie wykazały że przeprowadzone w przedsiębiorstwach przemysłowych zmiany organizacyjne działalności eksportowej dotyczą zazwyczaj modyfikacji struktury instytucjonalnej i polegają na wyodrębnieniu komórek eksportowych lub na rozszerzeniu ich składu osobowego. Rzadko natomiast występują zmiany organizacji poszczególnych procedur związanych ze sprzedażą eksportową towarów zarówno w sferze przygotowania, negocjacji jak i realizacji transakcji. Upraszczając, oznacza to tendencję do mechanicznego rozbudowywania komórek eksportowych w miarę wzrostu realizowanych zadań bez towarzyszących modyfikacji struktury działań. Porównując zmienność organizacji służb eksportowych mierzoną stosunkiem ilości zmian organizacyjnych do ilości przedsiębiorstw w grupie w badaniach wrocławskich stwierdzono brak wyraźnej zależności między wielkością eksportu i jego dynamiką a częstotliwością przeprowadzanych zmian.

⁴⁾ Por. S. Szczypiorski, J. Zieleniewski, *Zasady organizacji i techniki handlu zagranicznego*, PWE, W-wa 1963, s. 270—271.

⁵⁾ Por. P. Bożyk, B. Wojciechowski, *Handel zagraniczny Polski 1945—1969*, PWE, W-wa 1971, s. 42—43.

⁶⁾ K. Białecki, J. Borowski, A. H. Krzywiński, *Marketing w handlu zagranicznym*, PWN, W-wa 1980, s. 452—453.

⁷⁾ Badania te zostały przeprowadzone w 1982 r. Objęły próbą 81 przedsiębiorstw z całego kraju należących do czterech resortów. Respondentów charakteryzowało znaczne zróżnicowanie pod względem wielkości produkcji ogółem i wielkości produkcji eksportowej. Szerzej por. M. Gorynia, *Producent-eksporter*, *Życie Gospodarcze*, nr 21/1983.

⁸⁾ Badania te zostały przeprowadzone w 1978 r. Zbadano grupę 55 przedsiębiorstw przemysłowych Dolnego Śląska. Szerzej por. A. Kochane, R. Nadratowski, *Organizowanie służby eksportowej w przedsiębiorstwie przemysłowym*, Polska Izba Handlu Zagranicznego, Wrocław 1980 oraz A. Kochane, R. Nadratowski, *Badanie rozwiązań organizacyjnych służb eksportowych przedsiębiorstw produkcyjnych*, *Handel Zagraniczny*, nr 9—10/1979.

Konsekwencją utrzymujących się nadal tendencji do pretryfikacji rozwiązań organizacyjnych w sferze wymiany z zagranicą są trudności w przełamaniu schematycznego podziału funkcji eksportowych między przedsiębiorstwa produkcyjne i przedsiębiorstwa handlu zagranicznego. Niemniej można dziś mówić o powstawaniu warunków sprzyjających przełamaniu tej tendencji. Do takich warunków zaliczyć można przepisy zezwalające na ubieganie się producentów o uprawnienia do prowadzenia handlu zagranicznego, odstąpienie od monopolu towarowego przedsiębiorstw handlu zagranicznego i związaną z tym swobodę wyboru przez producenta pośrednika w handlu zagranicznym. Ten ostatni warunek został jednak w praktyce poważnie ograniczony.

Uważa się także, że pewną szansę przełamania tradycyjnej struktury organizacyjnej polskiego handlu zagranicznego tworzy przekształcenie się przedsiębiorstw w spółki prawa handlowego. Opinie na temat przydatności w naszych warunkach spółki z ograniczoną odpowiedzialnością są zróżnicowane. Obok głosów wskazujących na zalety spółki a szczególnie korzyści, jakie forma ta przynieść może producentom (współdecydowanie o polityce handlowej spółki, znaczny wpływ na operatywną działalność handlową, możliwość kontroli działalności spółki, korzyści finansowe) spotkać można także poglądy, że koncepcja spółek służy utrwalaniu wykształconych w przeszłości powiązań na linii przemysł — handel zagraniczny. Zbyt krótki okres funkcjonowania istniejących spółek utrudnia jednoznaczną ocenę tego zjawiska. Wydaje się jednak że forma spółki z ograniczoną odpowiedzialnością nie może być traktowana jako remedium na wszystkie występujące nieprawidłowości we współpracy przemysł — handel zagraniczny i w związku z tym forsowana jako najlepsze i uniwersalne rozwiązanie. Przykładowo drobni producenci mający skromny udział w eksporcie danego towaru, zdając sobie sprawę z praktycznej niemożności wpływania na kierunki pracy spółki preferować mogą luźniejsze kontakty z pośrednikiem handlowym. Ponadto np. producent wytwarzający zróżnicowany asortyment towarów eksportowych i w związku z tym współpracujący z kilkoma przedsiębiorstwami handlu zagranicznego może być zainteresowany przystąpieniem tylko do jednej czy dwóch spółek (np. do tych, które sprzedają podstawową część jego produkcji eksportowej) a stosunki z pozostałymi eksporterami jego wyrobów chce ułożyć w innej formie. Nie można także nie dostrzegać faktu, że uczestnictwo przedsiębiorstwa produkcyjnego ma cechy pewnej trwałości, podczas gdy ze względu na specyfikę obrotu niektórymi dobrami producentowi odpowiadać może forma współpracy na z góry ustalony okres (np. konsorcjum przy budowie kompletnego obiektu przemysłowego istniejące czasowo tylko w celu zrealizowania tej dostawy i po jej zakończeniu ulegające rozwiązaniu).

Polityka władz gospodarczych w sferze kształtowania struktury organizacyjnej handlu zagranicznego sprzyjać powinna zmianom polegającym na zróżnicowaniu i wzbogaceniu istniejących rozwiązań organizacyjnych, nie zaś skłaniać do unifikacji i schematyzmu form organizacyjnych wymiany handlowej z zagranicą. Związek istniejący między jakością zorganizowania handlu zagranicznego a jego efektywnością sprawia, że z punktu widzenia potrzeb racjonalizacji struktury organizacyjnej handlu zagranicznego konieczne są dalsze konsekwentne zmiany w systemie zarządzania wymianą handlową z zagranicą, które spowodować powinny u producentów i eksporterów wzrost zainteresowania poprawą efektywności wymiany zagranicznej, a tym samym skłaniać do usprawnień organizacyjnych w tej sferze działalności gospodarczej.

Współczesne tendencje w polityce protekcjonizmu rozwiniętych krajów kapitalistycznych

Gospodarki rozwiniętych krajów kapitalistycznych odznaczają się współcześnie dużym stopniem otwarcia wobec handlu zagranicznego. Ilustracją tego zjawiska mogą być zmiany udziału importu wyrobów przemysłowych w produkcie narodowym brutto niektórych głównych krajów kapitalistycznych w latach 1960—1980 (tabela 1).

Otwarcie wielu gospodarek wobec wymiany z zagranicą, a także względnie duży stopień swobody w handlu międzynarodowym stanowią nie tylko rezultat długofalowego działania obiektywnych czynników ekonomicznych. Istotne znaczenie dla tych zjawisk miały przedsięwzięcia o charakterze instytucjonalnym, a zwłaszcza zapoczątkowane w połowie lat trzydziestych i kontynuowane w okresie powojennym w ramach GATT procesy liberalizacji handlu międzynarodowego. Wyniki przedsięwzięć liberalizacyjnych przedstawia tabela 2.

Zakończona przed pięcioma laty Runda Tokijska spowodowała że wszystkie rozwinięte kraje kapitalistyczne obniżyły swoje stawki celne. Docelowo, tzn. po dokonaniu wszystkich rozłożonych na etapy redukcji, średni poziom ceł (ważny własnym importem) powinien wynieść w 1987 r.:

- 1) biorąc pod uwagę import globalny: w EWG — 4,6%, w USA — 4,3%, w Japonii — 2,7%;
- 2) wliczając stawki celne dla importu z krajów rozwijających się: w EWG — 4,8%, w USA — 5,6% i w Japonii — 2,1%¹⁾.

Runda Tokijska była pierwszą rundą GATT, w której dokonano liberalizacji niektórych barier pozacelnych. Kraje GATT uzgodniły w niej dziewięć nowych zasad (kodeksów i innych porozumień) stosowania środków pozacelnych, w tym: 1) kodeks regulujący zastosowanie subsydiów i ceł równoważących, 2) porozumienie w sprawie technicznych barier wobec handlu, 3) porozumienie w sprawie reguł licencjonowania

¹⁾ Por. A. Muńko, Protekcjonizm współczesny w handlu międzynarodowym (na przykładzie rozwiniętych krajów kapitalistycznych), Instytut Ekonomiki Transportu, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 1984, rozdz. VIII (maszynopis prywatny), s. 501.