

**AKADEMIA EKONOMICZNA W KRAKOWIE**  
**Katedra Handlu Zagranicznego**

**ZAGADNIENIA**  
**HANDLU ZAGRANICZNEGO**  
**1998**

**Część 1**

**Pod redakcją**  
**Klemensa Budzowskiego i Stanisława Wydimusa**

**Materiały VI Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej**

**Kraków, grudzień 1998**

**AKADEMIA EKONOMICZNA W KRAKOWIE**  
**Katedra Handlu Zagranicznego**

**ZAGADNIENIA**  
**HANDLU ZAGRANICZNEGO**  
**1998**

**Część 1**

**Pod redakcją**  
**Klemensa Budzowskiego i Stanisława Wydymusa**

**Materiały VI Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej**  
**zorganizowanej przez Katedrę Handlu Zagranicznego**  
**Akademii Ekonomicznej w Krakowie**  
**w dniach 16 i 17 listopada 1998 roku**

**Kraków, grudzień 1998**

Wydanie publikacji dotowane przez Komitet Badań Naukowych

Wydano za zgodą Rektora Akademii Ekonomicznej w Krakowie

ISBN 83-910502-0-3

Powielono z dostarczonych oryginałów  
w Pracowni Poligraficznej Akademii Ekonomicznej w Krakowie  
31-510 Kraków, ul. Rakowicka 27  
Zam. 274/98

## Spis treści

prof. dr hab. Henryk Wojciechowski Globalizacja handlu międzynarodowego .....	5
dr Marek Maciuszek Procesy globalizacyjne w gospodarce światowej .....	17
prof. dr hab. Marian Gorynia Kluczowe problemy polskiego handlu zagranicznego w okresie transformacji .....	26
prof. dr hab. Paweł Bożyk Korzyści i zagrożenia związane z integracją krajów CEFTA z Unią Europejską ...	42
prof. dr hab. Anna B. Kisiel-Łowczyc Transformacja a zmiany w bałtyckim handlu wewnątrzgałęziowym Polski .....	48
prof. dr hab. Halina Nakonieczna-Kisiel W kwestii poziomu rezerw walutowych w Polsce .....	57
mgr Marek Maciejewski Wpływ deficytu w handlu zagranicznym na gospodarkę polską .....	68
prof. dr hab. Stanisław Miklaszewski Obszary potencjalnych kontrowersji w negocjacjach akcesyjnych Polski i Unii Europejskiej .....	79
dr Małgorzata Czermińska Zmiany poziomu rozwoju gospodarczego w krajach Unii Europejskiej – analiza taksonomiczna .....	92
mgr Piotr Broś Hiszpański model dostosowania się do wymogów Unii Europejskiej .....	102
mgr Krzysztof Kucharski Problemy wymiany handlowej między krajami CEFTA i Unii Europejskiej .....	110
dr Ryszard Pałgan Znaczenie kontaktów i negocjacji w handlu międzynarodowym .....	122
prof. dr hab. Jerzy Schroeder Problemy korupcji w międzynarodowych negocjacjach handlowych .....	127
dr Przemysław Skulski Uwarunkowania promocji produktów globalnych .....	134

mgr Radosław Koszewski	
Promocja amerykańskiego eksportu w ramach The National Export Strategy .....	141
mgr Paweł Kawa	
Zabezpieczenie wiarytelności banku zagranicznego w drodze zastawu rejestrowego – problematyka realizacji zastawu .....	148
mgr Marzena Krawczyk	
Ubezpieczenia kredytu jako metoda zabezpieczenia jego spłaty .....	156
mgr Wojciech Zysk	
Ocena bieżącej działalności i perspektywy rozwoju Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. ....	163
dr Stanisław Klima	
Międzynarodowe problemy ekologiczne i współpraca w ich rozwiązywaniu .....	176
mgr Barbara Koszułap	
Międzynarodowy rynek handlu emisjami gazów cieplarnianych .....	187

**Prof. dr hab. Marian Gorynia**  
*Akademia Ekonomiczna w Poznaniu*



## **KLUCZOWE PROBLEMY POLSKIEGO HANDLU ZAGRANICZNEGO W OKRESIE TRANSFORMACJI**

Do 1990 roku, a więc do momentu rozpoczęcia budowy gospodarki rynkowej, gospodarka polska była w dużym stopniu zamknięta z punktu widzenia utrzymywania związków ekonomicznych z jej otoczeniem zewnętrznym. Procesy rozwoju występujące w Polsce po II wojnie światowej nosiły wiele znamion autarkii. Współpraca gospodarcza z zagranicą nie była w zadowalającym stopniu wykorzystywana do przyspieszania wzrostu gospodarczego, a także do podniesienia efektywności gospodarowania. Nie potrafiono wykorzystać potencjalnych korzyści płynących z międzynarodowego podziału pracy. Udział Polski w światowym eksporcie i imporcie był bardzo niski. Struktura handlu zagranicznego była zniekształcona – eksport Polski i innych krajów Europy Środkowej do krajów OECD był znacznie poniżej poziomu determinowanego czynnikami ekonomicznymi, a do krajów RWPG powyżej.

Jedną z cech charakterystycznych rynkowej transformacji gospodarki polskiej jest jej otwieranie się, to znaczy szybki rozwój związków gospodarczych z partnerami zagranicznymi. Rozwój ten odbywa się w dużym tempie. Wykorzystywane są różne formy współpracy z zagranicą. Na szczególną uwagę zasługuje wymiana handlowa. Jej dynamiczny rozwój przysparza gospodarce polskiej wiele korzyści. Jednocześnie jednak występują pewne zagrożenia, które w skrajnym przypadku mogą podważyć lub zniwelować korzyści płynące z otwarcia gospodarki.

W krajach postsocjalistycznych procesy internacjonalizacji mają charakter specyficzny, gdyż występują w warunkach bardzo daleko idącej przebudowy wewnętrznego systemu regulacji tych gospodarek z regulacji administracyjno-biurokratycznej na regulację rynkową. W referacie podjęto następujące zagadnienia:

- przesłanki pogłębiania się internacjonalizacji stosunków konkurencyjnych,
- najważniejsze problemy rozwoju polskiego handlu zagranicznego w okresie rynkowej transformacji gospodarki.

Internacjonalizacja konkurencji nie jest procesem nowym. O jej początkach można mówić wtedy, gdy przedsiębiorstwa tradycyjnie działające na rynkach wewnętrznych w swych krajach macierzystych zaczęły wchodzić z operacjami gospodarczymi (handlowymi, produkcyjnymi) za granicę. Procesy te na większą skalę zaczęły występować w bieżącym stuleciu. Procesy internacjonalizacji konkurencji odnosiły się także, choć ze zrozumiałych względów, w ograniczonym zakresie, do polskich przedsiębiorstw działających w całym okresie powojennym w warunkach obowiązywania zasady państwowego monopolu handlu zagranicznego. Początek rynkowej transformacji gospodarki polskiej wpłynął na znaczne poszerzenie i zintensyfikowanie procesów internacjonalizacji konkurencji z punktu widzenia polskich przedsiębiorstw. W kontekście powyższego można postawić pytanie o to, jakiego rodzaju przesłanki wpływają na poszerzenie zakresu oraz przyspieszenie umiędzynarodowienia zachowań konkurencyjnych polskich przedsiębiorstw. Wydaje się, że przesłanki te można zaliczyć do dwóch kategorii: przesłanki o charakterze specyficznym dla Polski i innych krajów postsocjalistycznych oraz przesłanki niespecyficzne, ogólnie związane z ewolucją międzynarodowych stosunków gospodarczych w skali światowej. Specyficzne przesłanki internacjonalizacji to: otwieranie się gospodarek postsocjalistycznych, likwidacja RWPG oraz dążenie do integracji gospodarki z krajami zachodnimi. Druga grupa przesłanek obejmuje różne aspekty postępującej globalizacji działań gospodarczych oraz próby bardziej liberalnego zorganizowania stosunków gospodarczych pomiędzy wszystkimi państwami świata.

Koncepcja otwarcia gospodarki realizowana jest w większości państw postsocjalistycznych. Programy stabilizacji fiskalnej i monetarnej realizowane są równocześnie z liberalizacją szeroko rozumianej polityki handlu zagranicznego. Podstawowe posunięcia w tej dziedzinie dotyczyły: wprowadzenia (ograniczonej) wymienialności waluty narodowej, wprowadzenia względnie liberalnej taryfy celnej, rezygnacji w znacznym stopniu z pozataryfowych instrumentów regulacji eksportu i importu, przeprowadzenia demonopolizacji handlu zagranicznego, wprowadzenia obowiązywania zasady wolności gospodarczej także do sfery stosunków gospodarczych z zagranicą<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Gorynia M., Otta W.J., *Polityka handlu zagranicznego w okresie przejścia do gospodarki rynkowej*, w: *Stosunki ekonomiczne Polski z zagranicą w warunkach gospodarki rynkowej*, red. W. Włodarczyk-Guzek, Uniwersytet Łódzki, Łódź 1995; także: Gorynia M., Otta W.J., *A Strategic Shift in Export Trade*, w: *European Studies*, red. R. Domański, Akademia Ekonomiczna, Poznań 1995.

Odejście od instrumentów regulacji właściwych dla gospodarki centralnie administrowanej doprowadziło do „przybliżenia” krajowych eksporterów i importerów do rynków zagranicznych. Dla eksporterów oznaczało to przede wszystkim pełne przejście na samofinansowanie, bez możliwości ubiegania się o subwencje. Import stał się natomiast realnym zagrożeniem dla wytwórców krajowych, którzy wobec swobody dostępu do walut wymiennalnych dla celów sfinansowania importu, niejednokrotnie zaczęli tracić udział w rynku krajowym.

Do internacjonalizacji procesów konkurencji, w których uczestniczą przedsiębiorstwa postsocjalistyczne przyczyniła się także likwidacja RWPG. RWPG określić można jako enklawę nierynkowych zachowań o skali ponadnarodowej. Z jednej strony RWPG oznaczało dostęp do masowych, pewnych rynków zbytu, dostęp do „tanich” surowców, itp., z drugiej jednak strony brak było motywacji do wprowadzenia innowacji, kształtowania nowych produktów, podnoszenia jakości. Jednocześnie obowiązujące zasady wymiany (procedura ustalania list towarowych, protokoły roczne, sposób ustalania cen, kursów itp.) doprowadziły do kompletnego zamazania rachunku efektywności związków gospodarczych z zagranicą. Można więc twierdzić, że likwidacja RWPG współprzyczyniła się do nadania zagranicznym relacjom gospodarczym przedsiębiorstw z byłych państw socjalistycznych charakteru rynkowego, konkurencyjnego.

Bardzo istotną przesłanką internacjonalizacji konkurencji dla przedsiębiorstw posocjalistycznych są dążenia do integracji gospodarczej z Unią Europejską. Integracja oznacza szybsze i pełniejsze otwarcie gospodarki w stosunku do partnerów z ugrupowania. Kreuje wielkie szanse, ale stwarza też olbrzymie zagrożenia dla przedsiębiorstw z usiłującego integrować się kraju. Część z tych szans jest już odczuwalna dla polskich przedsiębiorstw. Ułatwia się im od strony formalnej dostęp do olbrzymiego rynku zbytu. Znoszenie barier administracyjnych, celnych, itp. nie gwarantuje jeszcze jednak powodzenia. Reszta należy już do przedsiębiorstw. Muszą one wykazać się posiadaniem przewag konkurencyjnych. Zagrożenia wiążą się przede wszystkim z rezygnacją z ochrony krajowych producentów (którzy do tej ochrony w większości się przyzwyczaili) i z wystawieniem ich na bezpośrednią konfrontację z konkurentami z krajów Unii. Efekty takiego postępowania będą prawdopodobnie dwojakie. Część producentów polskich zostanie zmobilizowana przez rywali do poprawy pozycji konkurencyjnej. Część natomiast nie sprosta warunkom silnej presji konkurencyjnej i upadnie.

Jak wspomniano wyżej, ogólne niespecyficzne przesłanki internacjonalizacji konkurencji wiążą się m.in. z postępującymi z coraz większym nasileniem procesami globalizacji. Globalizacja rynków jest efektem realizowania przez niektóre firmy działające w skali międzynarodowej strategii globalnych, których przyjęcie wynika ze zmieniających się warunków konkurencji międzyna-



wej, prowadzących do zaostrzenia się walki konkurencyjnej<sup>2</sup>. U podstaw globalizacji leżą przede wszystkim przesłanki popytowe. Główną przesłankę tego rodzaju stanowi idea „produktu światowego” zgodnie z którą, przynajmniej w niektórych branżach, mamy do czynienia z uniformizacją potrzeb w skali międzynarodowej<sup>3</sup>. Uniformizacja potrzeb stwarza podstawę do uniformizacji produktu, a ta z kolei daje szansę osiągnięcia korzyści skali. W ten sposób przesłanki popytowe globalizacji wiążą się z efektywnościowymi. Wśród czynników sprzyjających globalizacji najczęściej wymienia się: możliwość realizacji korzyści skali, konieczność ponoszenia dużych nakładów na badania i rozwój oraz niskie koszty transportu<sup>4</sup>. Strategię globalną definiuje się jako strategię, dzięki której firma działająca w skali międzynarodowej usiłuje osiągnąć przewagę konkurencyjną albo poprzez skoncentrowaną konfigurację (rozmieszczenie, zlokalizowanie poszczególnych rodzajów działalności firmy), albo koordynację (sposób koordynacji w skali międzynarodowej podobnych lub powiązanych między sobą rodzajów działalności firmy) albo stosując obie drogi równocześnie.

Internacjonalizacji konkurencji sprzyjają i sprzyjać będą także regulacje międzynarodowych stosunków ekonomicznych wypracowane przez GATT (Runda Urugwajska) oraz prace kontynuowane przez WTO<sup>5</sup>. Prace te zmierzają docelowo do pełnej liberalizacji międzynarodowej współpracy gospodarczej, w szczególności handlowej. Sukcesywne znoszenie barier w obrocie będzie wpływać na poszerzenie zakresu, a także intensyfikację procesów internacjonalizacji konkurencji.

W dotychczasowym okresie transformowania gospodarki polskiej zagraniczna polityka gospodarcza Polski, a w węższym ujęciu także polityka handlu zagranicznego była związana z realizowanym programem stabilizacyjnym. Najważniejszym celem programu stabilizacyjnego była walka z inflacją.

Zmiany wprowadzone w sferze regulacyjnej w latach 1989–1997 zmierzały do przekształcenia gospodarki polskiej z gospodarki w dużym stopniu zamkniętej w gospodarkę otwartą. Polityka handlu zagranicznego prowadzona w wymienionym okresie nie była jednolita. Można w niej wydzielić następujące etapy<sup>6</sup>:

---

<sup>2</sup> Kaczurba J., Kawecka-Wyrzykowska E. (red.), *Od GATT do WTO. Skutki Rundy Urugwajskiej dla Polski*, IKiCHZ, Warszawa 1995.

<sup>3</sup> Gorynia M., Otta W.J., *Zmiany jakościowe w konkurowaniu na rynkach międzynarodowych*, „Sprawy Międzynarodowe” 1989, nr 3.

<sup>4</sup> Levitt T., *The Globalization of Markets*, „Harvard Business Review” 1983, nr 3.

<sup>5</sup> Hout T., Porter M.E., Rudden E., *How Global Companies Win out?*, „Harvard Business Review” 1982, nr 5.

<sup>6</sup> Płowiec U., *Proeksportowa strategia rozwoju w procesie przemian systemowych w polskim handlu zagranicznym*, w: *Dynamika transformacji polskiej gospodarki*, red. M. Belka, W. Trzeciakowski, Poltext, t. 2, Warszawa 1997.

– etap pierwszy (od początku 1990 r. do sierpnia 1991 r.) charakteryzowała liberalizacja cen towarów, zniesienie subwencji (w tym eksportowych), silna dewaluacja złotego, wprowadzenie jego zewnętrznej wymiennalności oraz szeroka liberalizacja importu,

– etap drugi (od września 1991 r. do końca 1993 r.) cechowało rozpoczęcie dostosowań do stowarzyszenia z Unią Europejską, realizowanych w warunkach braku pozytywnych zmian w strukturze i rozmiarach istniejących mocy produkcyjnych,

– etap trzeci (rozpoczęty w 1994 r.) odznacza się wyraźnym uaktywnieniem polityki handlowej i stymulowaniem restrukturyzowania produkcji oraz eksportu.

W polityce gospodarczej w latach 1990–1997 można wyróżnić cztery podstawowe kierunki<sup>7</sup>:

- stabilizacja fiskalna i monetarna,
- liberalizacja handlu,
- transformacja instytucjonalna,
- restrukturyzacja.

Niżej dokonano enumeracji najważniejszych zmian w sferze regulacyjnej handlu zagranicznego. Prezentacji zmian dokonano w porządku chronologicznym. Zmiany te były następujące:

- liberalizacja większości cen, zniesienie subwencji (1990 r.),
- dokonanie głębokiej dewaluacji złotego i wprowadzenie jego wewnętrznej wymiennalności (1990 r.),
- skrajna liberalizacja importu (1990 r.),
- wprowadzenie nowej taryfy celnej opartej na nomenklaturze stosowanej przez kraje Wspólnot Europejskich (1991 r.),
- wprowadzenie zasady pełzającej dewaluacji złotego (1991 r.) oraz równoległe dokonywanie skokowych dewaluacji (lata 1991–1993),
- wejście w życie umowy przejściowej ze Wspólnotami Europejskimi o tworzeniu sfery wolnego handlu dotyczącej w zasadzie wyrobów przemysłowych (1 marzec 1992 r.); umowa ta przewidywała, że proces redukcji stawek celnych na produkty przemysłowe będzie trwać 10 lat. Umowa zawierała asymetryczny harmonogram redukcji stawek celnych korzystny dla Polski,
- wejście w życie podobnych umów, jak z WE, z krajami EFTA i CEFTA (1993 r.),
- zastąpienie podatku obrotowego obciążającego m.in. towary importowane przez podatek od towarów i usług (VAT) (1993 r.); podstawowa stawka tego podatku wynosi 22%, a stawka preferencyjna 7%,

---

<sup>7</sup> Otta W.J., Gorynia M., *Export Turnaround – Switching from the CMEA to Competitive Markets*, w: *Proceedings of the 19th Annual EIBA Conference*, Lisboa 1993.

- od początku 1993 r. ze względu na trudności bilansu płatniczego, uzgodniono z GATT przejściowe wprowadzenie 6% podatku importowego (podatek ten zniesiono począwszy od 1997 r.),
  - w celu ułatwienia restrukturyzacji przemysłu od 1993 r. zaczęto stosować zawieszania ceł oraz kontyngenty celne (zwłaszcza na surowce i materiały),
  - wprowadzenie zachęt do inwestowania – możliwość odliczania od dochodu do opodatkowania części wydatków inwestycyjnych (1994 r.),
  - systematyczne obniżanie tempa dewaluacji złotówki (lata 1994–1998),
  - uzyskanie przez Polskę statusu kraju o gospodarce rynkowej oraz uczestnictwo w procesie redukcji barier celnych i pozacelnych w relacjach handlowych z krajami członkowskimi Światowej Organizacji Handlu,
  - wejście w życie 1 lutego 1994r., po dwuletnim okresie ratyfikacji, Układu Europejskiego określającego zasady stowarzyszenia się Polski z krajami Wspólnot; na podkreślenie zasługują jednostronne klauzule ochronne przeznaczone dla Polski jako słabszego partnera. Należą do nich: klauzula restrukturyzacji przemysłu, klauzula ochronna związana z zakładaniem przedsiębiorstw przez Wspólnotę na terenie Polski oraz klauzula umożliwiająca Polsce stosowanie ograniczeń w obrocie dewizowym do czasu wprowadzenia wymienialności waluty polskiej,
  - liberalizowanie importu towarów spowodowane równoczesną realizacją postanowień Aktu Końcowego Rundy Urugwajskiej, Układu Europejskiego, umów z krajami CEFTA i EFTA (lata 1995–1998),
  - liberalizowanie obrotu dewizowego, w tym m.in. wprowadzenie w czerwcu 1995 r. wymienialności złotego według standardu art. VIII Statutu MFW oraz zniesienie obowiązkowej odsprzedaży dewiz bankom przez eksporterów (1995 r.), a także zliberalizowanie eksportu kapitału z Polski,
  - wykorzystanie instrumentów wspierania eksportu, takich jak kredyty eksportowe i ubezpieczenia kredytów eksportowych (zakres stosowania tych narzędzi jest bardzo wąski),
  - uelastyczenie polityki kursowej, to znaczy zastąpienie kursu urzędowego kursem centralnym, który pełni funkcję kursu referencyjnego przy wyznaczaniu granic pasma wahań (1995 r.),
  - członkostwo Polski w OECD, dzięki czemu zostały złagodzone warunki dostępu kapitału zagranicznego do rynku polskiego (1996 r.).
- W tabeli 1 przedstawiono wskaźniki dynamiki eksportu, importu, PKB, produkcji przemysłowej i bezrobocia w latach 1990–1997. W okresie tym eksport po początkowym znacznym wzroście w 1990 r. spadał następnie w latach 1991–1993 o 2,5% rocznie. Natomiast począwszy od 1994 r. wskaźniki dynamiki eksportu były już dodatnie.

Tabela 1

Dynamika wolumenu polskiego eksportu i importu, PKB i produkcji przemysłowej  
(rok poprzedni = 100) oraz wskaźniki bezrobocia (w%)

Wyszczególnienie	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Eksport	113,7	97,6	97,4	98,9	118,3	116,7	109,7	113,7
Import	101,5	137,8	113,9	118,5	113,4	120,5	128,0	122,0
PKB	92-93	93,0	102,6	103,8	105,2	107,0	106,1	106,9
Produkcja przemysłowa	76,8	92,0	102,8	106,4	112,1	109,7	108,3	110,8
Wskaźnik bezrobocia	6,5	12,2	14,3	16,4	16,0	14,9	13,2	10,5

Źródło: Ocena sytuacji społeczno-gospodarczej w 1997 r. wraz z elementami prognozy na 1998 r., Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, Warszawa, luty 1998. Polski handel zagraniczny w 1997 roku. Raport roczny, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1998.

Import wzrastał dynamicznie w całym analizowanym okresie. Należy także podkreślić, że w latach 1995–1997 obroty polskiego handlu zagranicznego wzrastały znacznie szybciej aniżeli obroty gospodarki światowej czy Unii Europejskiej.

W tabeli 2 przedstawiono strukturę geograficzną obrotów zagranicznych Polski w latach 1989–1996.

Cechą charakterystyczną polskiego handlu zagranicznego w latach dziewięćdziesiątych była silna reorientacja obrotów ze Wschodu na Zachód. W 1988 r. wywóz do krajów Europy Środkowo-Wschodniej stanowił około 40% całego eksportu, a w 1993 r. tylko 13%. Od 1994 r. udział ten systematycznie rośnie i w 1997 r. wyniósł już 24%.

Udział eksportu do krajów Unii Europejskiej wynosił w 1988 r. około 28%, a w 1993 r. osiągnął ponad 63%. W 1995 r. wyniósł aż 70,0%, po czym zaczął się zmniejszać. Zauważalna jest także stała tendencja spadkowa udziału krajów rozwijających się w polskim eksporcie.

Po stronie importu zaznaczyła się tendencja do wzrostu udziału importu z krajów Unii Europejskiej w imporcie ogółem. Tendencja wzrostowa została przełamana w 1996 r. Z kolei udział krajów Europy Środkowo-Wschodniej w polskim imporcie malał do 1993 r., po czym zaczął rosnąć.

Na konieczność zwrotu strategicznego dokonanego w polskim handlu zagranicznym (reorientacja ze wschodu na zachód) wskazywano w licznych opracowaniach odwołujących się do tzw. modelu grawitacyjnego. Czynniki polityczne sprawiały bowiem, że rozmiary handlu Polski z krajami RWPG były przed 1990 r. zbyt duże, a z krajami OECD zbyt małe w stosunku do poziomu determinowa-

nego czynnikami ekonomicznymi<sup>8</sup>. Należy tutaj zauważyć, że model grawitacyjny pozwala mierzyć tylko zniekształcenia struktury geograficznej handlu zagranicznego. Model ten nie daje jednak żadnych sugestii co do stopnia odziedziczonych deformacji struktury towarowej wymiany handlowej z zagranicą.

Tabela 2  
Struktura geograficzna obrotów zagranicznych Polski w latach 1989–1996  
(liczona na podstawie cen bieżących wyrażonych w zł, udziały w %)

Wyszczególnienie	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Eksport ogółem	94,7 <sup>a</sup>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
W tym kraje rozwinięte	49,1	67,1	73,8	71,9	75,1	75,4	75,0	71,7
z tego:								
kraje Wspólnoty Europejskiej	32,1	45,6	55,7	58,0	63,2	62,7	70,0	66,4
kraje EFTA	10,9	16,8	14,1	10,3	7,9	8,2	1,6	2,2
kraje rozwijające się	10,3	10,6	9,4	12,7	11,6	10,1	7,7	7,8
kraje Europy Środkowo- -Wschodniej i b. ZSRR	35,1	22,3	16,8	15,4	13,3	14,5	17,3	20,5
w tym CEFTA	7,1	5,1	5,3	5,1	4,8	4,8	5,4	6,1
Import ogółem	92,7 <sup>a</sup>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
W tym kraje rozwinięte	53,0	65,3	68,4	72,4	76,2	75,1	74,3	73,6
z tego:								
kraje Wspólnoty Europejskiej	33,8	47,2	49,7	53,2	57,2	57,5	64,6	63,9
kraje EFTA	14,7	13,8	14,8	12,9	11,2	11,2	3,1	2,5
kraje rozwijające się	6,9	13,3	12,3	11,3	10,3	10,6	10,3	10,9
kraje Europy Środkowo- -Wschodniej i b. ZSRR	32,7	21,4	19,3	16,3	13,5	14,3	15,4	15,6
w tym CEFTA	7,3	4,5	4,0	4,1	3,6	4,3	5,6	5,8

<sup>a</sup> Bez pozostałych byłych krajów socjalistycznych.

Źródło: Perczyński M., *Polska na drodze do integracji z Unią Europejską*, w: *Dynamika transformacji polskiej gospodarki*, red. M. Belka, W. Trzeciakowski, Poltex, t. 2, Warszawa 1997, s. 324 oraz roczniki statystyczne GUS.

W tabeli 3 przedstawiono strukturę eksportu i importu Polski według grup gałęzi. Dane na tak wysokim poziomie agregacji są jednak trudne do interpretacji.

<sup>8</sup> Winters L.A., Wang Z.K., *Eastern Europe's International Trade*, Manchester University Press, Manchester-New York 1994.

Tabela 3

Struktura eksportu i importu według grup gałęzi w cenach bieżących

Wyszczególnienie		1989	1990	1993	1994	1995	1996
Paliwa i energia	I	12,4	20,7	12,6	10,5	9,2	9,2
	E	9,6	10,1	9,5	8,9	8,0	6,7
Przemysł metalurgiczny	I	8,8	6,9	4,6	4,9	5,8	5,1
	E	10,5	14,6	14,6	13,8	12,2	10,4
Przemysł elektromaszynowy	I	36,3	39,8	34,4	33,8	35,1	38,2
	E	38,4	29,3	25,8	25,8	27,6	29,6
Przemysł chemiczny	I	15,2	11,6	17,5	19,2	19,2	18,0
	E	10,5	12,0	9,8	10,0	11,4	11,4
Przemysł mineralny	I	1,3	1,3	2,1	2,4	2,6	2,5
	E	1,3	1,7	3,3	3,4	3,2	3,3
Przemysł drzewno-papierniczy	I	1,9	1,6	3,6	3,9	4,7	4,4
	E	2,9	4,1	8,3	9,9	11,3	11,4
Przemysł lekki	I	7,6	6,1	10,0	10,6	10,0	8,6
	E	5,5	6,4	15,3	14,8	14,1	14,0
Przemysł spożywczy	I	9,5	7,8	7,7	7,8	6,8	6,6
	E	9,6	10,0	9,1	9,7	8,5	9,6
Przemysł pozostałych gałęzi	I	1,7	2,1	3,0	3,0	2,7	2,6
	E	0,6	0,6	0,8	0,8	0,9	1,2
Produkty rolnictwa	I	4,9	2,0	4,2	3,3	3,5	4,2
	E	4,1	5,4	3,0	2,5	2,5	1,9
Produkty leśnictwa	I	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2
	E	0,3	0,4	0,4	0,3	0,2	0,5
Pozostałe	I	0,3	0,1	0,3	0,5	0,3	0,3
	E	0,8	0,6	0,1	0,1	0,1	0,0

Źródło: Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 1997, Warszawa 1997.

W bardziej szczegółowych opracowaniach dotyczących zmian w strukturze towarowej polskiego handlu zagranicznego w latach 1990–1997 wskazuje się na dwa główne czynniki<sup>9</sup>:

- prymityzowanie się struktury towarowej wywozu,
- wzrost penetracji importowej w niektórych grupach towarów.

Występowało zjawisko tzw. uwsteczniania się struktury eksportu polegające na tym, że znaczenie w eksporcie wyrobów o stosunkowo najwyższym stopniu

<sup>9</sup> Płowiec U., *Proeksportowa strategia rozwoju w procesie przemian systemowych w polskim handlu zagranicznym*, w: *Dynamika transformacji polskiej gospodarki*, red. M. Belka, W. Trzeciakowski, Poltext, t. 2, Warszawa 1997, s. 231.

przetworzenia i udziału wartości dodanej zmniejszyło się na rzecz produktów materiało- i energochłonnych, o stosunkowo niskiej intensywności technologicznej<sup>10</sup>.

Według najnowszych danych udział wyrobów elektromaszynowych w polskim eksporcie ogółem spadł w 1997 r. do 22,4%. W tymże roku wyższą dynamikę wzrostu od przeciętnej dla całego polskiego eksportu osiągnięto w grupie artykułów rolno-spożywczych, mebli, drewna i wyrobów z drewna oraz wyrobów chemicznych i metalurgicznych<sup>11</sup>.

Należy ponadto zwrócić uwagę na pozytywne zjawisko w strukturze importu. W ostatnich latach utrzymuje się wysoka dynamika wzrostu importu inwestycyjnego. W strukturze importu według kierunków wykorzystania udział importu inwestycyjnego wzrósł z 13,0% w 1995 r. do 15,3% w 1997 r.

W tabeli 4 przedstawiono kształtowanie się bilansu obrotów towarowych Polski oraz relacje spłat zadłużenia do wpływów z eksportu towarów w latach 1990–1997.

Tabela 4  
Płatności towarowe i relacja spłat zadłużenia do wpływów z eksportu  
w latach 1990–1997

Wyszczególnienie	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
1. Płatności towarowe w mld USD								
– wpływy z eksportu	10863	12760	13997	13585	16950	22878	24420	27233
– wypłaty za import	8249	12709	13845	15878	17786	24705	32574	38521
– saldo	2214	51	512	-2293	-836	-1827	-8154	-11289
2. Relacja spłat zadłużenia do wpływów z eksportu towarów w %	6,8	10,5	11,0	13,2	8,7	9,0	10,2	8,3

Źródło: jak w tabeli 1.

Pogłębiający się z roku na rok deficyt obrotów towarowych jest głównym czynnikiem wpływającym na kształtowanie się salda obrotów bieżących. W 1997 r. saldo to wyniosło -4,3 mld USD, co stanowiło 3,2% PKB. Czynnikiem łagodzącym wpływ wysokiego deficytu obrotów towarowych są wpływy z tzw. handlu przygranicznego.

<sup>10</sup> Perczyński M., *Polska na drodze do integracji z Unią Europejską*, w: *Dynamika transformacji polskiej gospodarki*, red. M. Belka, W. Trzeciakowski, Poltex, t. 2, Warszawa 1997.

<sup>11</sup> Piotrowski J. (red.), *Polski handel zagraniczny w 1997 roku. Raport roczny*, Warszawa 1998.

Ujemne saldo obrotów towarowych jest kreowane głównie przez wymianę z krajami Unii Europejskiej. Według danych statystyki celnej rejestrującej przepływ towarów, a nie faktycznie dokonane płatności, deficyt w obrotach z Unią Europejską wzrósł z  $-7,3$  mld USD w 1996 r. do  $-10,5$  mld USD w 1997 r. Należy także zaznaczyć, że istotnym czynnikiem wpływającym na wysokość salda obrotów towarowych Polski jest saldo wymiany towarowej z zagranicą spółek z udziałem kapitału zagranicznego działających w Polsce. To ostatnie saldo wynosiło w latach 1994–1997 odpowiednio  $-2,8$  mld USD,  $-3,9$  mld USD,  $-7,4$  mld USD i  $-10,0$  mld USD. Znaczne zapotrzebowanie na import firm z kapitałem zagranicznym wynika z modernizacji ich potencjału produkcyjnego (import inwestycyjny) oraz dużego popytu na import zaopatrzeniowy.

Wysoki i pogłębiający się deficyt bilansu obrotów bieżących jest największym zagrożeniem dalszego stabilnego rozwoju gospodarczego Polski. W literaturze wskazuje się, że kraje otwierające swe gospodarki i przystępujące do ówczesnego EWG (Hiszpania, Portugalia, Grecja) także odnotowały znaczne pogorszenie rachunku obrotów bieżących, a ujemne saldo rachunku bieżącego finansowały nadwyżką bilansu kapitałowego<sup>12</sup>. Aby w takiej sytuacji nie dopuścić do „przegrzania” gospodarki i pojawienia się napięć inflacyjnych konieczne jest prowadzenie odpowiedniej polityki makroekonomicznej.

W artykule przyjęto, że najważniejszą formą szeroko rozumianej internacjonalizacji gospodarki jest wymiana handlowa z zagranicą. Rozbudowa związków gospodarczych z zagranicą w tej formie daje szereg korzyści oraz stwarza wiele szans. Nie można jednak nie dostrzegać także zagrożeń wiążących się z postępującą internacjonalizacją.

Szansę i korzyści internacjonalizacji zostały dobrze zidentyfikowane przez teorie handlu międzynarodowego. W tym miejscu ograniczymy się do wskazania tych czynników, które mają szczególne znaczenie w przypadku Polski.

Szansę i korzyści wynikające z rozwoju wymiany handlowej z zagranicą w okresie transformacji są następujące:

- eksport jest jednym z istotnych czynników pobudzających wzrost gospodarczy. Osiągnięcie znaczących przyrostów PKB jest warunkiem pokonania tzw. luki produktowej dzielącej Polskę od krajów wysokorozwiniętych,
- wpływy z eksportu są ważnym źródłem finansowania zakupów zagranicznych,
- eksport umożliwia przedsiębiorstwom odnoszenie korzyści skali – wobec ograniczonych rozmiarów i popytu rynku wewnętrznego,

---

<sup>12</sup> Nowicki M., *Bilans płatniczy w warunkach integracji*, w: *Polskie przedsiębiorstwa a Jednolity Rynek Unii Europejskiej. Korzyści i koszty*, praca zbiorowa, Komitet Integracji Europejskiej, Warszawa 1997.



- eksport wymusza na producentach poprawę jakości produkcji pod kątem wysokich, na ogół, wymagań rynków zagranicznych,
- dzięki importowi gospodarka ma dostęp do nowoczesnych maszyn i urządzeń oraz wysokiej jakości materiałów zaopatrzeniowych. Jest to szczególnie istotne w warunkach szybkiego wzrostu gospodarczego wyrażającego się wysoką stopą wzrostu PKB, a także wysoką stopą inwestycji,
- dokonywanie części zakupów importowych na kredyt zwiększa krajowe zdolności akumulacyjne, które są niewystarczające do finansowania wysokiego tempa wzrostu gospodarczego,
- import dyscyplinuje producentów krajowych pod względem cenowym i jakościowym, a także jest środkiem dyfuzji innowacji zagranicznych w gospodarce polskiej,
- import ułatwia utrzymanie równowagi na rynku wewnętrznym.

Szybki rozwój handlu zagranicznego w okresie transformacji jest też źródłem następujących zagrożeń:

- utrzymywanie się i pogłębianie się deficytu wymiany handlowej z zagranicą, co w perspektywie może grozić załamaniem się bilansu płatniczego,
- „uwstecznianie się” struktury eksportu – spadek znaczenia wyrobów o stosunkowo najwyższym stopniu przetworzenia i udziału tzw. wartości dodanej na rzecz produktów materiało- i energochłonnych, o stosunkowo niskiej intensywności technologicznej,
- w branżach, w których zdolności eksportowe Polski są największe i rozwijają się dotychczas najbardziej dynamicznie nie ma dobrych perspektyw rozwoju popytu zewnętrznego, natomiast w tych dziedzinach, gdzie można się spodziewać wzrostu popytu zagranicznego Polska posiada ograniczone możliwości zwiększenia podaży,
- przekroczenie w niektórych branżach, szczególnie w branżach technologicznie najbardziej zaawansowanych, krytycznego progu penetracji importu w stosunku do produkcji krajowej, co prowadzi do zanikania w polskim przemyśle określonych dziedzin.

W obliczu przedstawionych w skrócie szans i zagrożeń związanych z pogłębiającym otwieraniem się transformowanej gospodarki polskiej na współpracę z zagranicą można postawić pytanie o to, jak do zasygnalizowanych szans i zagrożeń internacjonalizacji powinna odnosić się polityka gospodarcza.

Utrzymywanie wysokiego tempa wzrostu gospodarczego, a także konieczność obsługi znacznego zadłużenia zagranicznego sprawiają, że szybki rozwój eksportu jest imperatywem dla gospodarki polskiej. W związku z tym pojawiają się koncepcje prowadzenia polityki proeksportowej, mające wymusić różnymi środkami wzrost eksportu. Wydaje się, że niezbyt poprawne jest, często nadal spotykane, rozpatrywanie polityki proeksportowej jako względnie wyodrębnio-

nego, autonomicznego obszaru polityki gospodarczej. Polityka proeksportowa stanowić powinna segment polityki gospodarczej niesprzeczny i spójny z działaniami państwa podejmowanymi w odniesieniu do gospodarki jako całości. Na ogół wątpliwości nie budzi konieczność wzrostu polskiego eksportu. Nie oznacza to jednak, że sektor eksportowy powinien stać się swoistą enklawą, silnie subsydiowaną przez sektor nieeksportowy, gdyż tego rodzaju rozwiązanie było już wielokrotnie testowane w okresie gospodarki socjalistycznej i jego rezultaty nie były zadowalające.

Jak stwierdzono wyżej, polityka proeksportowa nie powinna mieć charakteru wycinkowego. Najlepszą polityką proeksportową w szerokim tego słowa znaczeniu jest całościowa polityka gospodarcza zorientowana na poprawę efektywności i wzrost międzynarodowej konkurencyjności gospodarki. Polityka gospodarcza koncentrująca się na posunięciach stabilizacyjnych nie wystarcza dla osiągnięcia tego celu. W szerokim zakresie powinna ona być uzupełniana polityką transformacji instytucjonalnej i polityką restrukturyzacji.

W obecnych realiach Polski i jej otoczenia zewnętrznego podstawowym problemem strategicznym jest rozwój konkurencyjnej produkcji towarów i usług, znajdujących zbyt zarówno na rynku wewnętrznym jak i na rynkach zagranicznych.

Można więc sformułować dwie ogólne rekomendacje pod adresem polityki gospodarczej<sup>13</sup>:

- polityka gospodarcza państwa powinna wspierać budowanie konkurencyjności przedsiębiorstw,
- polityka gospodarcza powinna traktować sprzyjanie budowaniu konkurencyjności w sposób integralny, tzn. nie dokonywać nieuzasadnionego różnicowania instrumentów wspierania konkurencyjności w dwóch wymiarach – konkurencyjności eksporterów na rynkach zagranicznych i konkurencyjności producentów na otwartym rynku krajowym.

Powyższe kryteria spełnia koncepcja liberalno-instytucjonalnej polityki przemysłowej<sup>14</sup>. Istota liberalno-instytucjonalnej polityki przemysłowej polega na promowaniu szeroko rozumianego rozwoju i przedsiębiorczości. Polityka ta posługuje się głównie narzędziami o charakterze uniwersalnym. Wprawdzie narzędzia te wykraczają poza obszary stanowiące przedmiot zainteresowania tradycyjnej polityki makroekonomicznej, to jednak ich cechą wspólną jest nie różnicowany w żadnym przekroju, jednolity charakter.

---

<sup>13</sup> Gorynia M., *Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki a polityka ekonomiczna*, „*Ekonomista*” 1996, nr 3.

<sup>14</sup> Gorynia M., *Teoria i polityka regulacji mezosystemów gospodarczych a transformacja postsocjalistycznej gospodarki polskiej*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1995.

W liberalno-instytucjonalnej polityce przemysłowej można wyróżnić cztery główne kierunki:

- politykę popierania rozwoju,
- politykę popierania konkurencji,
- politykę prywatyzacji,
- politykę popierania samorządności gospodarczej.

Przykładowo w ramach polityki popierania i rozwoju na uwagę zasługują następujące grupy działań:

- popieranie inwestycji,
- popieranie innowacji, badań i rozwoju,
- popieranie edukacji i kształcenia,
- rozłożenie ryzyka gospodarczego,
- popieranie budowy systemów informacji i sprzyjanie dyfuzji informacji.

Zasygnalizowane główne kierunki oddziaływania polityki gospodarczej określonej jako liberalno-instytucjonalna polityka przemysłowa cechuje generalne, uniwersalne podejście, w zasadzie nie przewidujące indywidualizacji środków polityki w przekroju poszczególnych mezosystemów gospodarczych. Wydaje się jednak, że w niektórych przypadkach dopuszczalne może być selektywne posługiwanie się wybranymi narzędziami. Zestaw takich przypadków jest następujący:

- niesprawności mechanizmu rynkowego (market failure),
- występowanie sytuacji second-best,
- ochrona nowych branż (infant industries).

W niektórych koncepcjach polityki gospodarczej polityka proeksportowa utożsamiana jest z selektywną polityką przemysłową. Niektórzy ekonomiści wysuwają koncepcję świadomej budowy przewag komparatywnych w wybranych dziedzinach o zaawansowanej technologii i strategicznej integracji z rynkiem światowym, nie zaś integrowania się z nim na podstawie przesłanek bieżących, które są niemiarodajne przy podejmowaniu decyzji o charakterze strategicznym<sup>15</sup>.

W dyskusjach dotyczących pogranicza polityki proeksportowej i selektywnej polityki przemysłowej pojawia się koncepcja tzw. strategicznej polityki handlowej (strategic trade policy)<sup>16</sup>. W myśl tej koncepcji subsydia eksportowe mogą wydawać się atrakcyjnym środkiem polityki, ponieważ poprawiają relatywną pozycję producentów krajowych w niekooperacyjnej rywalizacji z firmami zagranicznymi, umożliwiając im zdobycie większego udziału w rynku

<sup>15</sup> Hübner D., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju*, „Ekonomista” 1994, nr 3.

<sup>16</sup> Brander J.A., Spencer B.J., *Export Subsidies and International Market Share Rivalry*, „Journal of International Economics” 1985, nr 2.

i zwiększanie zysków. Subsydia zmieniają początkowe warunki konkurencji. Pogarszają się terms of trade kraju subsydiującego, ale poziom dobrobytu może wzrosnąć, ponieważ w warunkach niedoskonałej konkurencji cena przewyższa koszty krańcowe.

Przeciwko rozumianej w powyższy sposób strategicznej polityce handlowej przemawiają jednak liczne argumenty. Najważniejsze z nich są następujące:

- rządy krajów konkurentów mogą także rozpocząć subsydiowanie. „Wojna subsydiów” spowoduje spadek cen na rynku międzynarodowym i może doprowadzić do spadku dobrobytu w krajach stosujących subsydia,
- kraj docelowy subsydiowanego eksportu może podjąć środki odwetowe (cła, opłaty wyrównawcze, kontyngenty itp.),
- subsydia udzielane w kilku krajach równocześnie mogą doprowadzić do przeinwestowania w subsydiowanych branżach,
- niskie ceny subsydiowanych towarów na rynku międzynarodowym mogą być fałszywym sygnałem dla potencjalnych inwestorów z krajów trzecich,
- w krajach o niezrównoważonym budżecie państwa istotnym problemem jest zapewnienie środków na subsydia,
- subsydia eksportowe są w myśl obowiązujących porozumień międzynarodowych zakazane. Takie stanowisko zawiera Kodeks o Subsydiach Rundy Tokijskiej GATT. Zawarte w Akcie Końcowym Rundy Urugwajskiej i obowiązujące w ramach Światowej Organizacji Handlu Porozumienie o Subsydiach i Cłach Wyrównawczych wprowadza dość precyzyjną i rozszerzoną definicję subsydiów. Subsydia eksportowe należą do subsydiów zakazanych.

Polska polityka handlu zagranicznego powinna więc zmierzać w następujących kierunkach<sup>17</sup>:

- znoszenie barier w rozwoju eksportu: barier związanych z jakością produkcji, barier związanych z oferowanymi warunkami płatności za eksport (kredyty eksportowe, ubezpieczenia transakcji eksportowych), barier o charakterze infrastrukturalnym,
- rozwój pozacelnych form ochrony producentów przed nieuczciwą konkurencją bądź przed nadmiernym importem.

Polityka gospodarcza powinna także koncentrować uwagę na stwarzaniu klimatu gospodarczego przyciągającego inwestorów zagranicznych. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne winny się okazać szczególnie przydatne w:

- rozwoju kadry kierowniczej i personelu operacyjnego,
- podnoszeniu profesjonalnego poziomu zarządzania,

---

<sup>17</sup> Płowiec U., *Proeksportowa strategia rozwoju w procesie przemian systemowych w polskim handlu zagranicznym*, w: *Dynamika transformacji polskiej gospodarki*, red. M. Belka, W. Trzeciakowski. Poltext, t. 2, Warszawa 1997.

- transferze technologii produkcyjnej, marketingowej oraz technologii zarządzania,
- wprowadzaniu technologii energo- i materiałoszczędnych oraz przyjaznych wobec środowiska,
- dalszej prywatyzacji gospodarki,
- na dłuższą metę powinny także przyczynić się do poprawy bilansu handlowego.