

# rynki zagraniczne

Warszawa, wtorek, 19.V.1981 r.  
Rok XXV, nr 60 (3775) Cena 4 zł



W NUMERZE

## Korzyści z trójstronnej współpracy

**P**o okresie niezwykle wysokiej dynamiki światowego handlu, przypadającej na początek lat siedemdziesiątych, w drugiej połowie minionej dekady nastąpiło przyhamowanie tempa wzrostu tych obrotów. Zjawisko to związane było w głównej mierze z obniżeniem się stanu aktywności ekonomicznej w uprzemysłowionych państwach kapitalistycznych, na które przypada ponad 2/3 globalnej wymiany towarowej.

Wraz ze zmianami ilościowymi, w światowym handlu nastąpiły również przeobrażenia jakościowe. Klasyczną wymianę towarową zaczęły coraz powszechniej uzupełniać inne, wyższe formy uczestnictwa poszczególnych państw w międzynarodowym podziale pracy, wśród których dominuje bilateralna specjalizacja i kooperacja produkcyjna. Stosunkowo słabo zaawansowana jest natomiast współpraca trójstronna, kryjąca w sobie ogromne szanse i możliwości dla uczestniczących w niej partnerów, zwłaszcza jeśli jej podmiotami są: państwo zachodnie, kraj socjalistyczny i rozwijający się.

Dynamiczny rozwój sił wytwórczych w gospodarce światowej sprawia, iż poszczególnym krajom jest coraz trudniej dotrzymać kroku postępowi techniczno-ekonomicznemu. Stosowanie w procesach produkcyjnych nowocześniejszych i bardziej skomplikowanych technologii oraz stale rozszerzający się asortyment wytwarzanych wyrobów wymagają od producentów, pragnących utrzymać się na międzynarodowym rynku, ponoszenia ogromnych kosztów. Z drugiej strony spadek popytu inwestycyjnego w państwach zachodnich powoduje, iż ich moce wytwórcze wykorzystywane są w niepełnym stopniu. Przynosi to oczywiście straty, których można by uniknąć rozszerzając rynki zbytu gotowej produkcji.

Zapotrzebowanie na maszyny i urządzenia zgłaszają przede wszystkim uprzemysławiające się kraje Trzeciego Świata, zwłaszcza „naftowe”. W interesie ich nie leżą jednak same zakupy maszynowe. Chcąc się uniezależnić gospodarczo od Zachodu pragną one importować kompletnie wyposażone zakłady produkcyjne, w których mogłyby u siebie wytwarzać niezbędne środki produkcji, w oparciu o nowoczesne technologie oraz własne zasoby surowców i siły roboczej. To właśnie surowce — głównie ropa naftowa — stanowią o ogromnej atrakcyjności krajów rozwijających się dla państw zachodnich i socjalistycznych, poszukujących źródeł korzystnych zakupów surowcowych.

Współpracą trójstronną zainteresowane są kraje socjalistyczne, dysponujące doświadczeniem produkcyjnym, a którym brakuje często innych możliwości ekspansji eksportowej w warunkach ostrej konkurencji na międzynarodowych rynkach. Kooperacja z najbardziej renomowanymi firmami zachodnimi stwarza im szansę zdobycia „szlifów” produkcyjnych, poprzez możliwość korzystania z zaawansowanych rozwiązań technologicznych. Współpraca z nimi jest korzystna dla pozostałych partnerów; Zachód widzi w niej panaceum usuwające ujemne wpływy wahań koniunkturalnych na poziom produkcji i sprzedaży, natomiast dla krajów Trzeciego Świata o orientacji socjalistycznej jest ona ważna ze względów politycznych.

W ostatnim czasie powstało wiele międzynarodowych konsorcjów z udziałem państwa zachodniego i kraju socjalistycznego działających w Trzecim Świecie. Wśród krajów RWPG przodują tu Węgry. Tak np. przedsiębiorstwo „Ikarus” oraz francuska firma „Saviem” wybudowała w Iraku montownię autobusów; w oparciu o francuskie mechanizmy silnikowe oraz węgierskie karoserie wytwarzane są tam oryginalne pojazdy. Spółka ta montuje autobusy również w Angoli, Mozambiku i Madagaskarze. Podobną współpracę nawiązał „Ikarus” ze szwedzką „Scanią”. Ostatnio również Polska wykazuje zainteresowanie współpracą na podobnych zasadach. Jak podała prasa, w najbliższym czasie japońsko-polskie konsorcjum rozpocznie budowę fabryk nawozów sztucznych w Algierii. Grupuje ono firmy japońskie: Hitachi i Marubeni oraz Polimex-Cekop.

Należy sądzić, iż uczestnictwo naszego kraju w analogicznych przedsięwzięciach mogłoby stać się jedną z szans złagodzenia przewidywanych obecnie trudności gospodarczych. Wobec znanych powszechnie kłopotów z uzyskaniem masy towarowej na eksport, każda inna możliwość podreperowania nadwężonego bilansu płatniczego wydaje się godną uwagi.

Jesteśmy liczącym się w świecie producentem wielu rodzajów maszyn i urządzeń. Renomą cieszą się nasze kompletne obiekty: fabryki nawozów sztucznych, cementownie, cukrownie, fabryki kwasu siarkowego. Posiadamy ponadto spore zasoby surowców mineralnych oraz nadwyżki siły roboczej. Za ciężkie pieniądze kupiliśmy na Zachodzie sprzęt, którego znaczna część nie jest w ogóle wykorzystywana, a którego utrzymanie kosztuje nas miliony. Czy w tej sytuacji nie powinniśmy poszukiwać szans zagospodarowania posiadanego u nas wolnego potencjału produkcyjnego?

Choćby bezużyteczny dla nas park maszynowy. Mógłby on z powodzeniem pracować dla potrzeb innych krajów. Nie należy się spodziewać, iż za takie „wypożyczenie” zarobimy wiele, ale liczy się każdy dolar. Podobnie potencjał ludzki. Może trzeba byłoby pomyśleć o zatrudnieniu naszych specjalistów w innych krajach, mających niedobory kwalifikowanej siły roboczej. Za udostępnienie surowców mineralnych moglibyśmy uzyskać od państw zachodnich dostęp do ich technologii.

Są to oczywiście postulaty, z którymi można się nie zgodzić. Jedno jest wszakże pewne — trójstronna współpraca z udziałem Polski, partnera zachodniego oraz z Trzeciego Świata znacznie ułatwiłaby nam korzystniejszą sprzedaż wyrobów gotowych, umocniłaby naszą pozycję na międzynarodowych rynkach, a zwłaszcza na tak obiecujących, jak rynki państw rozwijających się. Warto się nad tym zastanowić. (ZEM)

## Obrady Komitetu Wykonawczego RWPG

W ubiegłym tygodniu odbyła się w Moskwie 99 sesja Komitetu Wykonawczego Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej, w której wzięły udział delegacje krajów członkowskich pod przewodnictwem wicepremierów. Znaczna część obrad była poświęcona przygotowaniu 35 sesji RWPG. Będzie ona miała szczególnie doniosłe znaczenie ze względu na rozpoczęcie realizacji nowych planów 5-letnich i 10-letnie realizacji kompleksowego programu RWPG.

Omówiono i zatwierdzono do przedstawienia na sesji następujące referaty: O przebiegu i realizacji kompleksowego programu oraz zadaniach dalszego pogłębiania i doskonalenia współpracy krajów RWPG w latach osiemdziesiątych; O działalności RWPG w okresie między 34 a 35 sesją Rady; O wynikach koordynacji planów rozwoju gospodarki narodowej krajów RWPG na lata 1981—1985 oraz O projekcie skoordynowanego planu wielostronnych przedsięwzięć integracyjnych na bieżące 5-letnie; O dalszym doskonaleniu współpracy naukowo-technicznej w celu przyspieszonego tworzenia i wprowadzania do produkcji nowoczesnej technologii i materiałów.

Komitet rozpatrzył także przebieg realizacji konkretnych projektów współpracy państw członkowskich w dziedzinie elektroniki, górnictwa odkrywkowego,

budowy wielkich maszyn, rurociągów i urządzeń zapewniających racjonalne wykorzystanie oraz oszczędne zużycie paliw i energii.

Zatwierdzono specjalne przedsięwzięcia zmierzające do przyspieszenia rozwoju gospodarczego Wietnamskiej Republiki Socjalistycznej i pomocy krajów członkowskich dla WRS. (jz)

## Wizyta gospodarcza Serbii w Polsce

Na zaproszenie Polskiej Izby Handlu Zagranicznego, w dniach od 10 do 15 maja br. przebywała w naszym kraju delegacja Izby Gospodarczej Serbii, której przewodniczył członek Prezydium tej instytucji, inż. Djordje Janković.

Towarzyszili mu m. in.: dyrektor generalny „Ikarus” Belgrad, V. Novaković; prezes rady zakładów przemysłu chemicznego Prahovo, prezes rady „Viskoza” Loznica, dyrektor generalny PIK „Takovo” Gornji Milanovac, J. Tomović.

Delegacja tej jednej z największych jugosłowiańskich republik spotkała się z przedstawicielami kół gospodarczych Polski. Przewodniczącą delegacji, wraz z towarzyszącymi mu osobami, zostali przyjęci przez prezesa PIHZ, Janusza Burakiewicza; ministra przemysłu maszyn

ciężkich i rolniczych, Stanisława Wytupka; wiceministra handlu zagranicznego i gospodarki morskiej, Władysława Gwiadę oraz wiceministra przemysłu chemicznego, Zygmunta Ciesielskiego.

(DOKOŃCZENIE NA STR. 2)

## Wydobycie ropy i gazu w ZSRR

W okresie pierwszych czterech miesięcy br. wydobycie ropy naftowej w Związku Radzieckim wyniosło łącznie 200 mln ton wobec 197 mln ton w analogicznym czasie przed rokiem. Oznacza to, że przeciętna dzienna produkcja oscylowała wokół 12 mln bar. Zgodnie z założeniami tegorocznego planu gospodarczego, który inauguruje nową pięcioletkę, wydobycie powinno zwiększyć się do 610 mln ton w stosunku do 603 mln ton w 1980 r.

Produkcja gazu ziemnego wykazuje szybszą dynamikę wzrostu niż ropy. W okresie styczniowo-kwiecień br. zwiększyła się ona o 7 proc. w porównaniu ze stanem sprzed roku i sięgnęła 155 mld m sześć. (JD)

(DOKOŃCZENIE NA STR. 2)

## Generalna podwyżka cen stali w USA

(MB) Największy amerykański koncern stalowy — US Steel Corp. — ogłosił, iż z dniem 1 czerwca br. dokona generalnej podwyżki cen wyrobów stalowych (pierwszej od marca 1978 r.), która zwiększy jego zyski o ok. 4 proc. W odniesieniu do niektórych asortymentów, takich jak: pręty, druty, półwyroby, blachy cienkie i taśmy, ceny bazywone podniesione zostaną w o wiele wyższym stopniu. Na przykład pręty dla budownictwa podrożeją o 12 proc., a blacha cienka zimnowalcowana o 10 proc.

Podwyżkę cen koncern uzasadnia wzrostem kosztów energii, surowców i płac. Jednak wydaje się, iż główną przyczyną tej decyzji, którą zapewne będą naśladować pozostałe amerykańskie firmy stalowe, jest obserwowany od pewnego czasu zdecydowany wzrost popytu na stal w USA. Zwiększonych zakupów dokonują ostatnio w szczególności producenci samochodów, przemysł maszynowy i sieć handlowa. Część tych zakupów ma charakter prewencyjny. Dokonywana jest bowiem dla zwiększenia zapasów w obawy przed podwyżką cen.

Duży wpływ na znaczny wzrost portfeli zamówień firm krajowych ma spadek importu wyrobów ze stali do USA, spowodowany działaniem systemu tzw. trigger price, czyli minimalnych cen przywozowych. Ten ostro krytykowany przez zagranicznych dostawców system, automatycznie uruchamiający postępowanie antydumpingowe przy sprzedaży stali importowanej poniżej wspomnianych cen minimalnych, spowodował w I kwartale br. zmniejszenie jej

(DOKOŃCZENIE NA STR. 2)

\*) Wiadomo już, że decyzję o podwyżce cen (ale od 21 czerwca br.) podjęły Bethlehem Steel Corp. i Inland Steel Corp.

## Reforma budżetu EWG

(AW) Komisja EWG w Brukseli została ostatnio wezwana do przyspieszenia swych prac nad projektem reformy wspólnego budżetu. Presja jest na tyle silna, zwłaszcza ze strony Londynu i Bonn, że Gaston Thorn, przewodniczący Komisji, zapewnił oficjalnie rządy członkowskie o zamiarze zrealizowania tego postulatu i to w wyznaczonym poprzednio terminie.

Oświadczył on na konferencji ministrów spraw zagranicznych „dziesiątki” w Venlo w Holandii, że Bruksela przedstawi swoje szczegółowe propozycje do końca czerwca br. W tym miesiącu minie jednak rok od czasu, gdy dla przełamania impasu w kryzysie powstałym na tle żądania Wielkiej Brytanii zmniejszenia jej udziału w finansowaniu wspólnego budżetu, ubiegłoroczny „szczyt” w Wenecji szefów państw i rządów Wspólnego Rynku zdecydował się problem ten rozstrzygnąć ostatecznie w płaszczyźnie rozwiązań strukturalnych. Po to właśnie, aby podobna sytuacja nie powstała w przyszłości.

Oczywiście niedomagania wspólnorynkowego budżetu nie ograniczają się wyłącznie do wielkości wkładów poszczególnych krajów „dziesiątki”. Aktualna jest sprawa wysokości stale rosnących wspólnych wydatków ich właściwej struktury rzeczowej i geograficznej. Budżet EWG z roku na rok rośnie. Obecnie jest znów na nowym, rekordowym poziomie, prawie już 30 miliardów dolarów, ale wiele ważnych przedsięwzięć z zakresu polityki socjalnej, regionalnej czy energetycznej — nie znajduje finansowego pokrycia. Jak wiadomo, mimo podejmowanych prób ograniczenia, aż 70-proc. wspólnych wydatków pochłania nadal subsydiowanie rolnictwa i eksportu rolnego.

W tej sytuacji nie można mó-

# O metodach ustalania cen słów kilka

Dość często w prasie fachowej, a nawet codziennej, występuje ostatnio pogląd, że punktem wyjścia do ustalania dewizowych cen towarów eksportowanych powinien być koszt wytworzenia w złotych, a poprzez zmodyfikowany układ kursów walutowych — i w walutach obcych. Zwykle mówi się wówczas o likwidacji złotego dewizowego.

Co do niecelowości utrzymania tej kategorii w naszym handlu zagranicznym panuje, jak się wydaje, powszechna zgoda. W moim przekonaniu nie powinniśmy jednak zbyt wiele sobie po takiej operacji obiecywać. Istnienie czy nieistnienie złotego dewizowego jest bowiem zagadnieniem marginesowym

Przytoczony wyżej pogląd na ceny eksportowe opiera się wyłącznie na poziomie kosztów krajowych, które przez przynajmniej kilka lat muszą się kształtować w pewnym sensie arbitralnie. Równocześnie pogląd ten pomija sprawę poziomu cen na rynkach zagranicznych a nie, jak to modnie określa się, „na rynku światowym”, o którym możemy mówić w odniesieniu do towarów masowych i pozostałych giełdowych.

Teoretycznie możliwe i praktycznie stosowane są dwie podstawowe metody ustalania cen. Pierwsza z nich opiera kalkulację na kosztach bezpośrednich i pośrednich produkcji oraz zakładanej przez przedsiębiorstwo marży zysku. Jest to metoda kosztowa, zbieżna z formułą ceny fabrycznej M. Kaleckiego. Druga metoda, tzw. rynkowa, wychodzi nie od strony producenta, ale od strony rynku, przy czym może to być rynek wewnętrzny albo zagraniczny. Cenę ustala się wówczas na poziomie ceny rynkowej obowiązującej w danym miejscu i czasie dla towaru o znanych parametrach użytko-

wych i stopnia jakości. Przy ustalaniu ceny w oparciu o tę metodę konieczne jest uwzględnienie szeregu czynników rynkowych, które nie zawsze są doskonale mierzalne, np. stopień monopolizacji danej branży, faza cyklu życia produktu, wyobrażenia nabywców o marce oraz czynników specyficznych dla danej grupy towarowej. W obrocie maszynami i urządzeniami takim specyficznym czynnikiem, będącym jednocześnie warunkiem uzyskiwania dobrych cen w eksporcie, jest szybko i sprawny serwis. Metoda kosztowa jest metodą tradycyjną opartą na założeniu, że przedsiębiorca po to ponosi koszty, aby utrzymać zysk, przy czym rozumie się, że zysk jest funkcją kosztów i skali produkcji.

Zdecydowanie nowocześniejszą koncepcją ustalania cen jest stosowana współcześnie metoda rynkowa, jako jeden z elementów zintegrowanej strategii marketingowej w wielu przedsiębiorstwach, zwłaszcza kapitalistycznych. Z porównania obu tych metod wynika, że cena wyliczona przy pomocy każdej z nich może być jednakowa, albo ceny te mogą się różnić. W pierwszym przypadku wszystko układa się pomyślnie i przedsiębiorstwo nie pozostaje nic innego, jak sprzedawać swoje towary po tak ustalonej cenie.

Jeżeli cena wyliczona metodą rynkową jest wyższa od ceny opartej na kosztach, to łatwo zauważyć, że sprzedając po cenie kosztowej eksporter dozwolnie pozbawia się dodatkowej renty z tytułu niskich kosztów krajowych, którą to rentę w całości przechwytywa obcy importer. Nawoływanie w tej sytuacji

do bezwzględnego stosowania w eksporcie cen opartych na krajowym koszcie wytworzenia nie jest działaniem starannego kupca.

O ile z kolei ceny wyliczone wg formuły kosztowej przewyższają cenę rynkową, to należy uznać, że eksport danego towaru na rynek, na którym zachodzi

## Andrzej Malhomme

dzi taka dysproporcja, jest nieopłacalny, więc niecelowy. Inwestowanie w aktywizację jest wówczas wyrzucaniem pieniędzy w błoto, przy czym uwaga ta dotyczy w szczególności polskiego eksportera, który skape ilości towarów, jakimi dysponuje, powinien natychmiast skierować gdzie indziej.

Taki układ cen sygnalizuje, że dany wyrób produkuje się nieopłacalnie, to znaczy zbyt drogo. Jeżeli jest to zjawisko strukturalne, a towar nie ma znaczenia strategicznego na rynku krajowym, to trzeba zaprzestać nie tylko jego wywozu, ale i wytwarzania.

Należy przy tym wyraźnie odróżnić cel eksportowania od celu sprzedaży na rynku wewnętrznym w społeczeństwie socjalistycznym. Eksportuje się po to, aby uzyskać dewizy, których część przeznaczona jest następnie na import. Sprzedaż na rynku wewnętrznym może mieć w gospodarce socjalistycznej jeden cel nadrzędny: zaspokojenie potrzeb społeczeństwa, w tym potrzeb bytowych, kulturalnych i wyższego rzędu. Konsekwencją takiego rozróżnienia jest inne podejście do zasad ustalania cen

krajowych i cen eksportowych. Ceny krajowe powinny być tak ustalone, aby zapewniały przedsiębiorstwom wytwarzającym pokrycie wszystkich usprawiedliwionych kosztów oraz zapewniły pewien zysk, część którego musi pozostawać w przedsiębiorstwie dla zapewnienia jego rozwoju, a reszta powinna zasilać budżet państwa, z którego finansowana jest sfera nieprodukcyjna. W szczególności należy unikać windowania cen w górę metodą rynkową, bo w sytuacji rynku producenta nieuchronnie rodzi to napięcia społeczne.

Pamiętać również należy, iż zysk w przedsiębiorstwie socjalistycznym można traktować jako miernik syntetyczny, ale sam w sobie nie może być celem gospodarowania. Inaczej jest w handlu zagranicznym. Im wyższe ceny uzyskuje się w eksporcie, tym więcej można importować, tym pełniejsze może być zaspokojenie potrzeb społecznych w kraju. Takie wyższe ceny można często osiągnąć stosując rynkową metodę ustalania cen eksportowych. Implícite obowiązuje tu założenie dobrej jakości towaru i prawidłowej wyceny składników kosztowych.

Wszelkie nieporozumienia w tej materii biorą się z przypuszczenia, „ceny oparte na kosztach”. Idzie tu bardziej o koszty i prawidłową wycenę nakładów niż o ceny. Wymóg ten odnosi się przede wszystkim do krajowych cen zaopatrzeniowych. Nie powinno się go natomiast traktować jako punktu wyjścia do ustalania cen w eksporcie. Pomijam tu całkowicie przypadki patologii ekonomicznej, kiedy sprzedaje się za granicę poniżej kosztów własnych.

Powyższe elementarne uwagi nie wyczerpują oczywiście tematu. Mam jednak nadzieję, że przyczynią się one w pewnym stopniu do usystematyzowania zagadnienia.

# Handel zagraniczny 4/81

## O reformie na wiele głosów

Problemy reformy w handlu zagranicznym dominują w treści najnowszego, czwartego numeru „Handlu Zagranicznego”, w którym dyskusji nad propozycjami, jakie wypracował Zespół VIII Komisji ds. Reformy Gospodarczej. Obok eksporterów uczestniczą w niej również producenci. Treść tej dyskusji, która odbyła się w lutym br. z inicjatywą prezesa PIHZ, Janusza Burakiewicza, a którą relacjonowaliśmy wcześniej na łamach „RZ” oddajemy obszernie fragmenty wypowiedzi jej uczestników, w tym również członków Zespołu VIII, który pracuje pod kierunkiem zastępcy przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów, Stanisława Długosza.

Józef Wierzbowski rozważa problem źródeł aktualnego kryzysu gospodarczego. W artykule pt. „Decydecy czy system podejmowania decyzji” autor pisze m.in., że „praprzyczyną wszystkich naszych obecnych trudności był system, w ramach którego mogły być podejmowane decyzje, kształtujące w sposób woluntaryjny, wymuszony przez różne grupy nacisku, program inwestycyjny. Jednym z elementów tego systemu były niekonsekwentnie opracowane i wdrażane mechanizmy kierowania handlem zagranicznym. Poprawa sytuacji na tym odcinku wymaga rewizji założeń ogólnych, jak również fachowej ich realizacji w szczegółach”.

O polityce pieniężnej w gospodarce planowej pisze Kazimierz Studentowicz, nawiązując do projektu „Podstawowych Założeń Reformy Gospodarczej”, w których zdaniem autora „brak jest choćby tylko wzmianki o konieczności restytucji rynku kapitałowego, na którym mogłaby się kształtować, w sposób zgodny z

prawami ekonomicznymi, stopa procentowa. Stopa ta powinna stanowić jeden z głównych instrumentów polityki inwestycyjnej”.

Jerzy Wesolowski w artykule pt. „Reforma systemu walutowego elementem reformy gospodarczej” wyraża pogląd, iż „konstrukcja systemu walutowego powinna mieć na względzie utrzymanie równowagi bilansu płatniczego, jako wartościowego wyrazu całości stosunków finansowych z zagranicą, tak w walutach obcych, jak i w złotych obiegowych”.

W ramach propozycji Ewa Pawilno-Paciewicz oraz Jerzy Pawilno-Paciewicz analizują bariery wzrostu efektywności eksportu w systemie ekonomiczno-finansowym handlu zagranicznego pisząc: „Praktyczne wnioski, jakie można sformułować na zakończenie, dzielą się na dwie grupy: działań o charakterze doradczym oraz zmian systemowych”. Tym samym konieczność podjęcia działań doradczych, o czym pisaliśmy również w „RZ”, staje się oczywista w przekonaniu coraz większego grona znawców tematyki handlu zagranicznego.

I jeszcze trzy warte uwagi pozycje: Andrzej Bienia „Planowe wyznaczanie wielkości ujemnego salda bilansu handlowego”, Kazimierz Czyżewski „Czy wiemy jaka jest jakość towarów eksportowanych?” oraz Włodzisław Strzyżewski „Z czym na SIAL”.

W najnowszym numerze „Handlu Zagranicznego” znajdujemy także przegląd nowych umów gospodarczych, jakie zawarła Polska z Grecją, Kubą, Indiami, Węgrami, Czechosłowacją oraz Związkiem Radzieckim. (n)

# Niekonsekwencje projektu reformy

W końcowej części projektu reformy polskiego handlu zagranicznego, opracowanego przez zespół pracowników SGPIS oraz IPPML pod kierunkiem prof. Józefa Sołdaczka („RZ” nr 1-2 1981) stwierdzono, że projekt ten dotyczy głównie stanu docelowego, nie zawiera natomiast programu przejścia, tj. terminów wprowadzenia zmian do praktyki gospodarczej. Tym większego znaczenia nabierają niekonsekwencje czy niedomówienia zawarte w rozwiązaniach docelowych, które w dalszych pracach nad reformą powinny stanowić swego rodzaju wzorce. Poszczególne kroki reformy musiałyby być ściśle podporządkowane realizacji tego wzorca.

W projekcie SGPIS i IPPML stwierdza się, że „podstawę rozwiązań instytucjonalnych w handlu zagranicznym stanowi konstytucyjna zasada państwowego monopolu handlu zagranicznego. Oznacza ona wyłączność państwa w kształtowaniu stosunków gospodarczych z zagranicą”. Tak sformułowana zasada państwowego monopolu handlu zagranicznego stwarzała i stwarza do dziś wiele możliwości interpretacji. W przeszłości uważano, że treścią tej zasady jest skupienie całokształtu wymiany handlowej z zagranicą w przedsiębiorstwach podległych resortowi handlu zagranicznego. Głównie w latach siedemdziesiątych w układzie organizacji handlu zagranicznego nastąpiły istotne zmiany, wyrażające się w podporządkowaniu części jednostek handlu zagranicznego resortom przemysłowym.

Na tle historycznej ewolucji zasady monopolu handlu zagranicznego rodzi się konieczność jednoznacznego określenia istoty tej zasady, bowiem całkowicie dowolna interpretacja omawianego pojęcia może być istotnym hamulcem

zmian organizacyjnych w handlu zagranicznym. Zasada ta powinna wiązać się jedynie z wyłącznością podmiotów gospodarki społeczno-

## Maria Gorynia

nej w wymianie zagranicznej. Taka interpretacja zasady monopolu handlu zagranicznego zdaje się wychodzić naprzeciw szeroko zgłaszanym postulatom zrezygnowania z administracyjnego hamowania dążeń przedsiębiorstw produkcyjnych do bezpośredniego uczestnictwa w obrocie międzynarodowym. O tym, czy producent będzie sam występował na rynkach zagranicznych, czy też skorzysta ze współpracy z przedsiębiorstwem handlu zagranicznego, powinny decydować wyłącznie kryteria ekonomiczne. Wydaje się, że zmiany zapowiedziane w projekcie reformy gospodarki powinny stanowić dostateczne przesłanki dokonania przez przedsiębiorstwa produkcyjne racjonalnego wyboru, natomiast ustawowa regulacja przyznawania

producentom uprawnień do prowadzenia handlu zagranicznego będzie ograniczać postulowaną samodzielność tych jednostek. Jako formę przejściową, częściowo neutralizującą mankamenty obecnego systemu należałoby przyjąć ograniczoną konkurencję między przedsiębiorstwami handlu zagranicznego, czyli zrezygnowanie ze ścisłej specjalizacji towarowej phz.

Pewne wątpliwości budzą również przewidywane zasady konstrukcji planów phz. W jednym miejscu projektu reformy stwierdza się, że „centralny plan handlu zagranicznego (5-letni i roczny) nie będzie planem nakazowym, nie będzie rozpisywany na resorty i PHZ i nie będzie przekazywany PHZ jako dyrektywne zadanie do wykonania”. Dalej mówi się natomiast, że „przedsiębiorstwa są statutowo zobowiązane do przyjmowania jako obligatoryjnych elementów ich planu zobowiązań umownych państwa podjętych w stosunkach z krajami RWPG oraz zobowiązań umownych z pozostałymi krajami”. Między treścią obu tych zdań zachodzi sprzeczność, bowiem w świetle drugiego cytatu samodzielność phz będzie ograniczona. Takie stanowisko jest częściowo usprawiedliwione, jeśli weźmiemy pod uwagę obowiązujący system umów gospodarczych z RWPG. Decydującą rolę odgrywają w nim słyżne umowy handlowe, które charakteryzują się dążeniem do możliwie dokładnego i szczegółowego sprecyzowania zakresu współpracy. Na tle propono-

wanych zmian w funkcjonowaniu gospodarki polskiej i zmian, które już wystąpiły i — jak można przewidywać — wystąpią w przyszłości, konieczne wydaje się zrewizowanie i zmodyfikowanie aktualnie obowiązującego systemu w kierunku zwiększenia roli umów zawieranych przez przedsiębiorstwa.

Niekonsekwentne wydaje się także rozważanie problemu stosunków między phz a producentami. Z jednej strony bowiem phz zobowiązany jest do przyjmowania do planu obligatoryjnych elementów wynikających z umów między państwowych, a z drugiej bezpośrednie nakazy dla producentów zostaną zastąpione systemem zamówień państwowych opartych na długofalowych umowach zawieranych z przedsiębiorstwami produkcyjnymi na eksport. Phz znalazłoby się więc w sytuacji nie do pozazdroszczenia. Część zadań eksportowych phz byłaby ustalana dyrektywnie, natomiast środki do ich realizacji uzyskiwane byłoby w drodze umów zawieranych dobrowolnie z producentami. Rozwiązanie jest chyba tylko jedno: jak długo phz otrzymywać będą nakazy eksportowe, tak długo konieczne jest dyrektywne ustalenie zadań eksportowych dla producentów. Docelowo dążyć należy do równoległego i konsekwentnego wyeliminowania ograniczeń samodzielności jednostek handlu zagranicznego i współpracujących z nimi przedsiębiorstw przemysłowych.

## rynki zagraniczne



GAZETA WYDANIE WYKONANE W WARSZAWIE WE WTORKI, CZWARTKI I SOBÓTY

REDAKTORZY: Marian Bromatowski (kier. dz. ogólna), Janusz Brzozowski, Marian Byłmowski, Włodzisław Chruszczyński, Jerzy Ciesiak, Anna Dalecka-Liszka (kier. dz. ogólna), Józef Dąbrowski, Jadwiga Dziuzynska, Agnieszka Dziuzynska, Zofia Dziuzynska, Elżbieta Jabłonska-Bielinska, Barbara Kosmal, Andrzej Krzemienicki, Wacława Kulbacka-Dmowska (kier. dz. maszyn i urządzeń), Janina Lenart (sekretarz redakcji), Ireneusz Ludwikow (z-ca sekretarza red.), Zbigniew Mankiewicz (kier. dz. gospodark. światowej finansów, marketingu), Barbara Milewska, Halina Murawska, Lech Niekrasz (kier. dz. polskiego handlu zagranicznego), Krystyna Paszyńska (z-ca red. naczelnego), Anna Dębowska, Hanna Szumowska (kier. dz. transportu, gosp. morskiej), Wiesław Szyncler-Głowacki (redaktor naczelnny), Jerzy Turonek, Celina Tyszkiewicz (kier. dz. krajów kapitalistycznych), Jerzy Wierchowski, Bogusław Włodarski, Barbara Wyszyńska, Józef Zielinski (kier. dz. krajów socjalistycznych), Jacek Zielinski, Urszula Żemek, STALI WSPÓLPRACOWNICY: Jan Anuszka, Józef Szański, Ireneusz Kobaczewski, Tadeusz Ruzik, Józef Szański, Andrzej Werner, Kazimierz Zabielski. ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Trebacka 4, ADRES POZTOWY: 00-350 Warszawa, skrytka pocztowa 361 TELEFONY: redakcji 26-00-42; z-ca redaktora naczelnego 27-73-45; sekretarza redakcji 26-25-96; centrala 26-02-21. PRENUMERATA NA KRAJ: przyjmują Oddziały RSW, Prasa-Książka-Ruch oraz urzędy pocztowe. Doreczyciele w terminach: do 10 dnia miesiąca poprzedzającego termin prenumeraty na pozostałe okresy roku odesłanego oraz do 25 listopada na rok następny. Cena prenumeraty miesięcznie — 50 zł półrocznie — 300 zł rocznie — 600 zł Jednostka gosp. podarki uspołecznionej instytucje, organizacje i zakłady pracy zamawia prenumeratę w miejscowych Oddziałach RSW, Prasa-Książka-Ruch, a w ośrodkach gdzie nie ma Oddziałów RSW, w urzędach pocztowych. PRENUMERATA ZE ZŁECENIEM WYSYŁKI ZA GRANICĘ: przyjmują RSW, Prasa-Książka-Ruch, Centrala Kolportażu Prasy i Wydawnictw ul. Towarowa 28, 00-958 Warszawa, konto PKO nr 1531-71. Prenumerata za test droższa od krajowej o 100 proc. KRAJ: Zakłady Graficzne „Tamka”, Zakład nr 1, Wyd. Gazet DRUK: Dom Słowa Polskiego, Nr ind. 35039. L-112