

# rynki zagraniczne

GOSPODARKA ŚWIATOWA • HANDEL MIĘDZYNARODOWY • POLSKI EKSPORT-IMPORT

Nr 141 (4917) Rok XXXI

Warszawa, środa, 23 listopada 1988 r.

Cena 40 zł

## Polska — Austria

### Umacnianie współpracy

**P**OLSKO-AUSTRIACKIE stosunki stanowią przykład solidnie zbudowanego mostu między Wschodem i Zachodem. Ostatnio umacniają go ożywione kontakty polityczne między Warszawą i Wiedniem. O pomyslnym rozwoju wzajemnej współpracy gospodarczej świadczy fakt, że Austria awansowała na pozycję naszego trzeciego zachodniego partnera handlowego z 8,5-proc. udziałem w wymianie z krajami kapitalistycznymi. W obecnym roku obserwuje się wysoką dynamikę obrotów, które po trzech kwartałach wzrosły o 8,9 proc. do 7,6 mld szyl. Można zatem oczekiwać przełamania notowanego od dwóch lat regresu wymiany, uwarunkowanego głównie słabnącą wówczas austriacką koniunkturą oraz spadkiem cen surowców w polskim eksporcie. Nie zanosi się jednak na wyeliminowanie ujemnego dla Polski salda handlowego, które w minionym roku zbliżyło się do pół miliarda szyl., a po trzech kwartałach br. wyniosło 329 mln. szyl.

Czynnikami utrwalającym dotychczasowe powiązania ekonomiczne była z pewnością kompletność naszych gospodarek. Znajduje to odzwierciedlenie w tradycyjnej strukturze towarowej wymiany. Dostarczamy do Austrii przede wszystkim węgiel i energię elektryczną, stanowiącą blisko połowę wywozu, a także wyroby chemiczne i artykuły rolno-spożywcze. Importujemy natomiast szeroki asortyment wyrobów przetworzonych: maszyn, urządzeń, środków transportu oraz chemikalia.

Trzeba jednak zdawać sobie sprawę, że bez istotniejszej zmiany tradycyjnej struktury polskiego wywozu trudno będzie trwale zdynamizować obroty. Istotną przeszkodę stanowi preferująca surowce i półfabrykaty austriacka taryfa celna. Polska należy do tych nielicznych partnerów Austrii, których dostawy obłożone są pełną stawką celną, dochodzącą do 35 proc. w przypadku wielu towarów wysoko przetworzonych. Niektóre z licznie zgłaszanych przez Polskę propozycji wzajemnych ułatwień celnych zostały pozytywnie uregulowane, dalsze jednak negocjacje Austrii proponuje prowadzić w ramach rundy urugwajskiej GATT.

Otwarte możliwości poprawy struktury i zdynamizowania obrotów kryją się w kooperacji przemysłowej. Współpraca w tym zakresie ma bogatą tradycję, lecz znaczące uboższą teraźniejszość. W najlepszym okresie dostawy kooperacyjne stanowiły 10 proc. polskiego eksportu, powiązania te zostały jednak przerwane na początku lat 80. i to wcale nie z winy austriackich partnerów. Odbudować udało się jedynie współpracę z koncernem Steyr-Daimler-Puch z polskim przemysłem motoryzacyjnym. Firmy austriackie są znane z przychylnego nastawienia do związków kooperacyjnych, podstawowym warunkiem podjęcia takiej współpracy jest jednak sprostanie wymogom jakościowym.

Do utrzymania wysokiej pozycji Austrii wśród zachodnich partnerów Polski przyczynia się handlowa operatywność oraz duża elastyczność firm austriackich w zakresie finansowania transakcji kredytem kupieckim. O otwartości na nowe formy współpracy świadczy ponadto fakt, że to właśnie firmy austriackie były pierwszymi, które wykorzystywały możliwość zakładania w naszym kraju joint ventures oraz zawierania transakcji leasingowych. Zawarte porozumienia przewidują zaangażowanie finansowe firm austriackich w zakończenie realizacji terminalu LOT-u oraz budowę w centrum Warszawy kompleksu hotelowo-kongresowego, a powstałe do tej pory spółki produkcyjne będą wytwarzały materiały budowlane i wyroby ściernie. Dużą operatywność wykazują również nasze spółki w Austrii, za pośrednictwem których trafia na ten rynek ponad połowa polskiego eksportu.

Firmy austriackie i instytucje finansowe zainteresowane są udziałem w modernizacji polskiego przemysłu. Dotyczy to przede wszystkim inwestycji w przemyśle rolno-spożywczym, chemicznym, celulozowo-papierniczym oraz w zakresie ochrony środowiska. Proponowane warunki przewidują finansowanie części projektów na zasadzie samospłaty. Szerszą realizację tego rodzaju zamierzeń utrudnia jednak brak gwarancji kredytowych ze strony austriackiej.

Unormowanie stosunków finansowo-kredytowych to bez wątpienia najtrudniejsza obecnie kwestia w polsko-austriackiej współpracy gospodarczej. Na Austrię przypada 11,5 proc. naszego zadłużenia walutowego, w zdecydowanej większości objętego gwarancjami rządowymi. Na początku obecnego roku zdołano wprowadzić uzgodnić i parafować umowę refinansową, jednakże wobec braku podobnych uregulowań wielostronnych w ramach Klubu Paryskiego nie została podpisana. W efekcie od lipca br. nastąpiło wstrzymanie gwarancji eksportowych.

Na zdecydowane impulsy czeka współpraca naukowo-techniczna. Jej obecny poziom nie może satysfakcjonować żadnej ze stron. Obowiązują tu wprawdzie umowy ramowe, ponadto przed rokiem uzgodniono, że przedmiotem współpracy będzie technika w dziedzinie ochrony środowiska, inżynieria materiałowa oraz biotechnologia stosowana w rolnictwie, lecz nadal brak jest programu wykonawczego.

Do rozszerzenia i ułatwienia współpracy między firmami obu krajów przyczyniłoby się z pewnością zawarcie umowy o wzajemnej ochronie wkładów kapitałowych. Szersze zaangażowanie firm austriackich w nasz gospodarcze hamuje bowiem nie tylko obserwowane wyczekiwanie na nowelizację polskiej ustawy w joint ventures, lecz przede wszystkim brak porozumienia gwarantującego trwałość lokat kapitałowych.

Nie są to z pewnością problemy niemożliwe do przezwyciężenia. Odpowiednie wysiłki w tym kierunku podejmuje nie tylko strona polska, w wielu wypadkach wychodzi im naprzeciw również partner austriacki. Można zatem oczekiwać, że zbliżające się rozmowy premiera Mieczysława F. Rakowskiego w Austrii przybliżą ich rozwiązanie.

JOACHIM KONIECZNY

## Kręta droga do integracji finansowej EWG

Mimo wyraźnej dezaprobaty premier Margaret Thatcher wobec idei zachodnioeuropejskiego banku centralnego i wspólnej waluty EWG, dyskusje na ten temat stale przybierają na sile. Coraz więcej polityków i ekonomistów utwierdza się w przekonaniu, że brak jednej waluty poważnie ograniczy sukces gospodarczy zintegrowanego, wolnego od barier handlowych Wspólnego Rynku.

Poza Wielką Brytanią, wszystkie pozostałe państwa członkowskie wyraziły już zgodę na sformowanie unii monetarnej. Jako ostatnia z opornych podjęła tę decyzję Dania. Podczas czerwcowego szczytu w Hanowerze zdecydowano się powołać specjalny komitet. Wyznaczono mu 12 miesięcy na rozpoznanie możliwości utworzenia wspólnego rynku finansowego i sformułowanie odpowiednich propozycji.

Upowszechniająca się zgodność co do konieczności zintegrowania stosunków finansowych, nie stanowi bowiem jeszcze odpowiedzi, jak tego dokonać. Zarysowują się w tym zakresie dwie koncepcje. Pierwsza z nich to stopniowe przekształcenie ecu we wspólną walutę. Ponieważ jest ono oparte na koszyku 10 walut, cechuje się dość znaczną stabilnością. Poza tym, ecu odnosi kolejne sukcesy na rynkach finansowych. Jest ono obecnie piątą pod względem znaczenia walutą na rynku euroobligacji. Jesienią br. Wielka Brytania wyemitowała także pierwsze weksle skarbowe denominowane w ecu.

Początkowo ecu mogłoby pozostawać w obiegu krajów członkowskich jako druga, równorzędna waluta. Wraz ze wzrostem jego znaczenia, trzeba by powołać bank centralny Europy Zachodniej na cel nadzorowania tej cyrkulacji.

Przeciwnicy tej koncepcji dowodzą, że aby skutecznie konkurować z pieniądzem narodowym, ecu musi nabrać realnego kształtu, co pozbawi go głównej zalety — stabilności, wynikającej ze sztucznego koszyka walut. Ponadto bezpośrednio po włączeniu ecu do obiegu powstanie ryzyko inflacji. Nadzorujący bank centralny będzie więc koniecz-

ny od początku, a nie dopiero po uzyskaniu przez ecu większego znaczenia.

Ponieważ powołanie takiego organu wydaje się w najbliższym okresie niemożliwe, opo-nenci upowszechniania ecu proponują inną drogę dochodzenia do unii monetarnej. Uważają oni, że trzeba zintensyfikować współdziałanie w ramach Europejskiego Systemu Walutowego, w celu ujednoczenia polityki finansowej krajów członkowskich, co automatycznie zlikwiduje konieczność tworzenia wspólnego pieniądza.

Również ta koncepcja natrafia na krytykę. Wiele państw

Wspólnoty wskazuje bowiem na fakt, że Bundesbank, kontrolując najsilniejszą walutę w ESW, narzuca jednocześnie swoją politykę pieniężną innym. Nie wszyscy są jednak zwolennikami działań władz finansowych RFN, skierowanych głównie na zapobieganie inflacji. Dlatego też państwa o słabszych walutach, m.in. Francja, opowiadają się raczej za utworzeniem europejskiego banku centralnego, w którym wpływy polityki zachodnoniemieckiej zostałyby ograniczone.

Tak więc przywiązanie społeczeństw do własnych znaków pieniężnych, a także obawy przed utratą suwerenności narodowej w wyniku przekazania polityki gospodarczej wspólnemu organowi, będą jeszcze przez wiele lat ciążyły nad integracją finansową EWG.

(SoM)

## Rosną obroty i zyski Boeinga

Największy koncern aeronautyczny świata, amerykański Boeing, z pewnością zaliczy bieżący rok do niezwykle udanych. Systematycznie rosną obroty i zyski firmy, zwiększa się też portfel zamówień. Szczególnie dobry okazał się trzeci kwartał, w którym wartość sprzedanych wyniosła 3,72 mld dolarów, a zysk netto — 144 mln dolarów, w porównaniu z odpowiednio 3,56 mld dolarów i 104 mln dolarów w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Dobra passa koncernu z Seattle trwa praktycznie od początku roku. W ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy, od stycznia do września, sprzedaż wyniosła 12,09 mld dolarów, o 11 proc. więcej niż rok wcześniej, kiedy osiągnęła 10,87 mld dolarów, a zysk netto zwiększył się odpowiednio z 339 mln dolarów do 440 mln dolarów.

O poprawie sytuacji finansowej Boeinga zdecydował przede wszystkim utrzymujący się od kilkunastu miesięcy duży popyt na samoloty pasażerskie, a także obniżka kosztów produkcji, będąca rezultatem realizowanego w firmie programu restrukturyzacji. Przed koncernem rysują się niezłe perspektywy; portfel zamówień na koniec września wynosił 44,3 mld dolarów, z czego 84 proc. przypada na zamówienia cywilne. W ciągu trzech pierwszych kwartałów nowe zamówienia (497 odrzutowców i 45 maszyn turbośmigłowych) zamknęły się kwotą 23,1 mld dolarów; niewiele mniejszą niż wartość całego ubiegłorocznego portfela zamówień — 27 mld dolarów. Zdanem ekspertów, przyszły rok przyniesie nowe zamówienia, bowiem wiele towarzystw lotniczych odłożyło decyzje do pierwszych lotów nowego „Jumbo” B-747-400.

(Sław)

## Radziecki kredyt dla Indii

Podczas wizyty Michaiła Gorbaczowa w Delhi uzgodniono, że Związek Radziecki udzieli Indiom kredytów handlowych na sumę 3,2 mld rubli. Jest to największa pożyczka w historii radziecko-indyjskich stosunków gospodarczych. Kredyty będą przeznaczone przede wszystkim na finansowanie budowy dwóch elektrowni atomowych, zaprojektowanych przez specjalistów z ZSRR. Przewiduje się współpracę przy wznoszeniu tych obiektów, a także wspólne działania w innych dziedzinach energetyki. Podpisano również porozumienie o współpracy w badaniach kosmosu oraz umowę, dotyczącą zwiększenia rozmiarów handlu.

Zakłada się, że w 1989 r. wartość wymiany towarowej między ZSRR i Indiami wyniesie 70 mld rupii. Byłby to znaczny wzrost, bowiem tegoroczne obroty ocenia się na około 52 mld rupii (3,5 mld dol.), z czego 32 mld rupii stanowią mają dostawy indyjskich towarów. W przyszłym roku przedsiębiorstwa indyjskie zamierzają zwiększyć eksport na rynek radziecki do 38 mld rupii. Dodatkowe dostawy mają obejmować baterie samochodowe, wyroby odlewnicze z żelaza i stali oraz herbatę i kawę, ponadto przewidziano wzrost sprzedaży tradycyjnie najważniejszych w eksporcie indyjskim towarów, tzn. plodów rolnych oraz tekstyliów. Indyjskie zakupy w ZSRR — w kończącym się roku — wartości 20 mld rupii — to głównie ropa naftowa, maszyny, urządze-

nia, węgiel, masy plastyczne a także paliwo dla odrzutowców. W przyszłym roku planuje się ponadto import radzieckich maszyn włókienniczych i sprzętu górniczego oraz wynajęcie samolotów. Wartość przywozu ma w 1989 r. wzrosnąć do 32 mld rupii.

Związek Radziecki jest jednym z najważniejszych partnerów handlowych Indii: zajmuje pierwsze lub drugie (wymienne ze Stanami Zjednoczonymi) miejsce pod względem wartości obrotów. Dla strony indyjskiej bardzo korzystna jest możliwość placenia za importowane z ZSRR towary w rupiach, co przy częstych trudnościach dewizowych stwarza możliwość wykorzystania zasobów walut obcych na innych rynkach.

(Habe)

## W NUMERZE

- AUSTRIA
  - Gospodarka pod znakiem reform
  - Prywatyzacyjne dylematy
  - Trudna rekonwalescencja przemysłu państwowego
  - Spółki z udziałem kapitału polskiego i przedstawicielstwa
  - Przedstawicielstwa firm austriackich w Polsce
- Ochrona konsumentów we Francji i Szwecji
- Co przeszkadza w konkurowaniu na rynkach zagranicznych



# Co przeszkadza w konkutowaniu na rynkach zagranicznych?

**S**YTUACJA w eksporcie zależy w sposób oczywisty od konkurencyjności przedsiębiorstw sprzedających za granicą i konkurencyjności ich wyrobów. Najskuteczniejszym sposobem zwiększenia wpływów z eksportu jest realizacja przez nasze przedsiębiorstwa strategii pozwalających im na uzyskanie przewagi konkurencyjnej nad rywalami.

Ogólnie panuje opinia, że nasza gospodarka jako całość i w związku z tym zdecydowana większość dostawców towarów na eksport nie jest konkurencyjna w zestawieniu z zagranicznymi rywalami. „Sukcesy” jakie odnosimy w konkutowaniu ceną nie są najczęściej związane z przewagą w dziedzinie wydajności i kosztów, lecz są możliwe dzięki istnieniu rachunku wyrównawczego. W potocznej opinii również w konkutowaniu poprzez różnicowanie polskie przedsiębiorstwa na tle ich zagranicznych rywali nie wyglądają najlepiej.

Problematyka konkurencyjności przedsiębiorstw była jednym z przedmiotów badań ankietowych przeprowadzonych przez Zakład Organizacji i Techniki Handlu Zagranicznego Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Badaniom poddano przedsiębiorstwa eksportujące z regionu pomorskiego (województwa: bydgoskie, toruńskie i włocławskie). Wysłano 200 ankiet. Otrzymało 138 odpowiedzi. Do opracowania zakwalifikowano 135.

Uzyskana próbka zawierała znakomitą większość eksporterów z regionu pomorskiego. Trudno ją uznać za reprezentatywną dla całego grona polskich eksporterów. Wydaje się jednak, że jej stosunkowo duże rozmiary pozwalają wysunąć interesujące wnioski praktyczne i teoretyczne.

## RESPONDENCI

**W**SRÓD przedsiębiorstw, które odpowiedziały na ankietę dominują średnie i duże. W kategoriach zatrudnienia od 501 do 5000 pracowników nieściągają się 59 proc. respondentów. Przedsiębiorstwa wielkie — zatrudniające przeszło 5000 pracowników — to tylko 4 proc. próbek. Reszta zaś — z jednym wyjątkiem — to producenci zatrudniający od 101 do 500 pracowników.

inną zastosowaną miarą wielkości przedsiębiorstwa była wartość sprzedaży eksportowej w cenach realizacji. Zarysowała się tu wyraźna dominacja przedsiębiorstw, których eksport wyniósł od 100 do 499 mln zł (30 proc. ogółu respondentów). Stosunkowo liczne okazały się kategorie eksporterów sprzedających za granicę towary o wartości 500 — 999 mln zł (19 proc.) oraz 1000 — 4999 mln zł (21 proc.).

Jeśli chodzi o znaczenie eksportu w całości działalności przedsiębiorstwa, to sytuacja wśród respondentów przedstawiała się następująco: dla 4 przedsiębiorstw (3 proc. próbek) eksport stanowi więcej niż 75 proc. sprzedaży ogółem, a w 17 przedsiębiorstwach (13 proc. próbek) od 50 do 75 proc. Z drugiej strony aż dla 45 przedsiębiorstw (33 proc. próbek) eksport stanowi mniej niż 10 proc. sprzedaży ogółem. Zależność przedsiębiorstw od eksportu jest więc na ogół mała.

Dla dopełnienia obrazu przedstawimy jeszcze charakterystykę geograficznych kierunków eksportu oraz jego strukturę towarową. Okazało się, że połowa respondentów sprzedaje swe wyroby głównie do I obszaru, a

druga połowa do II obszaru płatniczego.

Pod względem asortymentowym najliczniej reprezentowani byli eksporterzy przetworzonych artykułów inwestycyjnych — 54 przedsiębiorstwa (40 proc. próbek) oraz przetworzonych nieżywnościowych artykułów konsumpcyjnych — 35 przedsiębiorstw (26 proc. próbek). Surowce rolne i leśne oraz artykuły żywnościowe wywozi 21 przedsiębiorstw (16 proc. próbek), a surowce nierolnicze i nisko przetworzone materiały — 10 przedsiębiorstw (7 proc. próbek). Tak więc dominantę stanowią przedsiębiorstwa wytwarzające i sprzedające przetworzone wyroby dla celów inwestycyjnych.

## CZYNNIKI NEGATYWNE

**R**ESPONDENTOM przedstawiono 11 czynników mogących pogorszyć pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych. Jednocześnie poproszono ich o ocenę znaczenia poszczególnych z nich na skali czterostopniowej, gdzie 0 oznaczało, że dany czynnik jest nieistotny, 1 — mały wpływ danego czynnika, 2 — średni oraz 3 — duże znaczenie danego czynnika dla pogorszenia pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Otrzymałoby wyniki przedstawia tab. 1.

Czynnik	Ocena znaczenia				Brak oceny	Średnia M
	0	1	2	3		
Przestarzała konstrukcja	33	20	30	20	16	1,4
Słabe wzornictwo	46	19	12	21	22	1,1
Przestarzała technologia	28	23	30	26	13	1,4
Długie terminy dostaw	26	22	22	41	8	1,7
Wysokie koszty i cena	21	17	22	49	10	1,9
Słaby serwis	38	11	15	14	41	1,1
Nieatrakcyjne warunki płatności	38	23	11	11	36	0,9
Słaba reklama	26	22	33	26	12	1,6
Niska jakość materiałów i komp.	20	10	26	55	8	2,1
Nieodpowiednie opakowanie	31	18	27	28	15	1,5
Brak starań ze strony phz i agenta	20	8	30	50	11	2,0

Respondenci podeszli do oceny poszczególnych czynników w sposób zróżnicowany. Szczególnie w przypadku takich czynników, jak: przestarzała konstrukcja wyrobu, nienowoczesne wzornictwo, słaby serwis i dostawy części zamiennych, nieatrakcyjne warunki płatności (np. brak możliwości sprzedaży w kredycie) oraz nieodpowiednie opakowania, respondenci często uchylali się od oceny. Związane jest to najprawdopodobniej z ich zakresem eksportu. W sprzedaży materiałów i nisko przetworzonych wyrobów konstrukcja, wzornictwo, serwis czy opakowania nie odgrywają zazwyczaj istotnej roli. Pomijanie warunków płatności zdaje się wynikać z małego jeszcze wpływu producentów-eksporterów na decyzje w tej dziedzinie. Weilu z nich po prostu nie orientuje się w zagadnieniach płatniczych.

Charakterystyczną cechą odpowiedzi jest wysokie zróżnicowanie oceny znaczenia wpływu poszczególnych czynników na pogorszenie konkurencyjności przedsiębiorstwa. Jest to wskazówka

sugerująca potrzebę przeprowadzenia dalszych badań, które pozwoliłyby ustalić zależności między sposobem oceny a przedmiotem eksportu, kierunkami geograficznymi sprzedaży, stopniem zaangażowania się przedsiębiorstwa w działalność eksportową itp.

Przebieżnie za najpoważniejsze bariery konkurencyjności zostały uznane: niska jakość materiałów i komponentów (średnia M = 2,1), brak starań ze strony pośredników handlowych (M = 2,0) oraz wysokie koszty i cena (M = 1,9). We wszystkich tych przypadkach występuje jednak duże rozproszenie ocen. Jako średnio i bardzo ważne oceniały bariery około 2/3 respondentów, a jako mało ważne i bez znaczenia — około 1/3. Można sądzić, że wytwórcy wyrobów wyżej przetworzonych, jako bardziej uzależnieni od dostaw materiałów i komponentów, brali pod uwagę ich rosnące ceny i niską jakość. Problemy te dotyczą w znacznie mniejszym stopniu producentów-eksporterów surowców i materiałów. Ciekawe wydaje się zróżnicowanie oceny starań aparatu handlu zagranicznego przez producentów, w świetle powszechnych narzekania na jego działalność. Interesujące będzie stwierdzenie czy to zróżnicowanie związane jest z przedmiotem eksportu, jego kierunkiem geograficznym, wielkością producenta-eksportera i jego eksportu, czy może z innymi jeszcze czynnikami.

Przebieżnie za mało ważne uznawano takie czynniki, jak: niekonkurencyjne warunki płatności

Tabl. 1

Niższa natomiast była przeciętna ocena braków, na które przedsiębiorstwo może wywierac znaczny wpływ, np. przestarzała konstrukcja i technologia, nieatrakcyjne wzornictwo.

## MOŻLIWOŚCI POPRAWY

**D**OPELNIENIEM pytania o bariery konkurencyjności była ocena szans poprawy, możliwości usunięcia lub złagodzenia tych barier. Dokonano jej również na skali czterostopniowej — od 0 oznaczającego brak możliwości, przez 1 — małe, 2 — średnie, do 3 — dużych możliwości poprawy pozycji konkurencyjnej. Wyniki przedstawia tabela 2.

Na pytanie o możliwości poprawy odpowiedzieli ogółem 125 respondentów. Dość duża liczba spośród nich uchylila się jednak od oceny możliwości poprawy w zakresie tych czynników, których stosunkowo często nie oceniano w poprzednim pytaniu, zapewne z tych samych powodów.

Możliwości poprawy konkurencyjności

Tabl. 2

Czynnik	Ocena możliwości				Brak oceny	Średnia M
	0	1	2	3		
Konstrukcja	25	24	45	16	16	1,5
Wzornictwo	24	27	37	15	22	1,4
Technologia produkcji	13	36	48	23	6	1,7
Terminy dostawy	11	32	53	27	2	1,8
Koszty produkcji i cena	16	50	46	9	4	1,4
Serwis i części	30	18	20	5	52	1,0
Warunki płatności	41	37	21	4	22	0,9
Reklama i promocja	28	43	32	10	12	1,2
Jakość materiałów	37	43	16	16	13	1,1
Opakowanie	22	45	30	10	18	1,3
Obsługa handlowa	19	30	38	26	12	1,5

Rozproszenie ocen jest wprawdzie mniejsze niż w poprzednim pytaniu, ale nadal wysokie. Ogólnie rzecz biorąc, oceny szans poprawy konkurencyjności są raczej pesymistyczne. Tylko w przypadku dwóch czynników uznano, że istnieje prawie średnia możliwość poprawy konkurencyjności. Chodzi tu o unowocześnienie technologii produkcji (M = 1,7) oraz skrócenia terminów dostawy (M = 1,8). Ciekawe jest też stosunkowo mniejsze rozproszenie odpowiedzi w tych przypadkach.

Nikłe możliwości poprawy pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa widzą w odniesieniu do warunków płatności (M = 0,9), serwisu i dostaw części zamiennych (M = 1,0), jakości materiałów i komponentów (M = 1,1), reklamy i promocji (M = 1,2) oraz opakowań (M = 1,3). Trzeba jednak zaznaczyć, że oceny są zróżnicowane.

Mniej niż jako średnie, ale więcej niż jako nikle, przedsiębiorstwa oceniają szanse poprawy konkurencyjności swego eksportu w odniesieniu do konstrukcji wyrobów (M = 1,5), obsługi przez przedsiębiorstwa handlu zagranicznego i agentów zagranicznych (M = 1,4) oraz kosztów produkcji i ceny (M = 1,4). Jednakże i w przypadku tych czynników wartości odchylenia standardowego są względnie wysokie.

Zaobserwowane rozbieżności w ocenach sugerują, że sposób oceny może zależeć od takich cech działalności eksportowej przedsiębiorstw, jak przedmiot, kierunki geograficzne i wielkość wywozu, stopień zaangażowania się przedsiębiorstw w działalność eksportową itp. Będzie to przedmiotem dalszych analiz.

Można też stwierdzić, że przedsiębiorstwa relatywnie wyżej oceniają możliwości poprawy konkurencyjności w zakresie tych

czynników, na których kształtowanie mają decydujący wpływ. Bardziej pesymistycznie oceniane są możliwości poprawy w odniesieniu do czynników, które w przypadku dwóch czynników uznano, że istnieje prawie średnia możliwość poprawy konkurencyjności. Chodzi tu o unowocześnienie technologii produkcji (M = 1,7) oraz skrócenia terminów dostawy (M = 1,8). Ciekawe jest też stosunkowo mniejsze rozproszenie odpowiedzi w tych przypadkach.

Na zakończenie należy jeszcze dodać, że analiza barier konkurencyjności i możliwości ich zniesienia stanowi tylko część zagadnień konkutowania na rynkach zagranicznych poruszonych w omawianej ankiecie. Inne pytania z tego zakresu dotyczą zmiany pozycji konkurencyjnej w czasie, mocnych i słabych stron tej pozycji, oraz sposobów konkutowania cenami i przez innowacje techniczne.

MARIAN GORYNIA  
WIESLAW J. OTTA

Akademia Ekonomiczna  
w Poznaniu

**BCIP INVESTEXPORT** zawiadamia jednostki gospodarki uspołecznionej, które korzystały z centralnego zaopatrzenia w imporcie wyrobów hutniczych w 1987 r., że w dniu 29 listopada 1988 r. o godz. 11:00 w siedzibie PHZ STAL-EXPORT-u Katowice, ul. Mickiewicza 29, odbędzie się przetarg celowy na uprawnienia do importu wyrobów hutniczych z drugiego obszaru płatniczego w I kwartale 1989 r.

Zgłoszenia do udziału w przetargu należy dokonywać telexem nr 817234 adal lub telegraficznie na adres BCIP INVESTEXPORT, Warszawa, ul. Lektykarska 9/5, podając:

- nazwę jednostki,
- imię i nazwisko, stanowisko, nr dowodu osobistego osoby reprezentującej jednostkę.

Regulamin udziału w przetargu jest do otrzymania w BCIP INVESTEXPORT lub na miejscu przed rozpoczęciem przetargu. Ewentualne informacje: tel. 33-23-18 lub 33-04-72 Warszawa.

## rynki zagraniczne

wydać:  
**POLSKA IZBA  
HANDLU  
ZAGRANICZNEGO**



REDAGUJE KOLEGIUM: Halina Bińczak (kier. dz. produktów górnictwa, hutnictwa i chemii), Janusz Brzozowski (kier. dz. gosp. światowej i finansów), Andrzej Kalicki (kier. dz. produktów rolnictwa, przem. spożywczego i lekkiego), Joachim Konieczny (kier. dz. krajów socjalistycznych), Janina Lenart (sekretarz redakcji), Tadeusz Łamacz (kier. dz. krajów kapitalistycznych), Zbigniew Mankiewicz (z-ca red. nac., kier. działu masz. i urz. i usług), Jolanta Napruszewska (II sekretarz redakcji), Wiesław Szynder-Głowacki (redaktor naczelny), Elżbieta Tadeusik (z-ca sekretarza redakcji), Maciej Tekiel ski (z-ca red. nac. i kier. dz. polskiego SZREDAKTOR TECHNICZNY Zygmułt Sadkowski).

ADRES REDAKCJI Warszawa, ul. Trębacka 4. ADRES POCZTOWY: 00-950 Warszawa, skr. poczt. 361. TELEKS: 814361. TELEFONY: Redaktor naczelny 26-00-42, z-cy red. naczelnego 27-73-45, sekretarz redakcji 26-25-96, centrala 26-02-21.

WYKONAWCZY PRACOWNICY: Zakłady Graficzne „Dom Słowa Polskiego” Nr ind 45039. U-3 „Książka-Ruch” zamawiają prenumeratę w tych oddziałach (zakłady pracy w miejscowościach bez oddziałów RSW opłacają prenumeratę w urzędach pocztowych) Uwaga: w cennikach prasy „RZ” figurują w dziale dzienników TERMINY: do 10 listopada na 1989 rok CENA: miesięcznie 1000 zł, kwartalnie 3000 zł, półrocznie 6000 zł, rocznie 12 000 zł.