

Handel zagraniczny

PL ISSN 0017-7245

Cena zł 40.000,-

Indeks 360015

2'94





BANK INICJATYW GOSPODARCZYCH BIG S.A.

Bank of the Year in Central and Eastern Europe (*Nagroda Central European Magazine, kwiecień 1993*)
Best Bank in Poland (*1993 Euromoney Awards for Excellence, lipiec 1993*)

jako pierwszy i jedyny bank w Polsce proponuje eksporterom:

REFINANSOWANIE NALEŻNOŚCI EKSPORTOWYCH

przypadających im od zagranicznych kontrahentów z tytułu eksportu towarów i usług, przed terminem ich płatności ustalonym w kontrakcie.

Podstawowe warunki oferty:

- **termin zapłaty** za dokonane dostawy nie dłuższy niż **360 dni**;
- **kwota należności** nie przekraczająca **1 mln USD** (lub równowartość w innych walutach wymiennalnych), a po uzyskaniu określonego w ustawie Prawo dewizowe zezwolenia NBP – do 3,5 mln USD; minimalna kwota kontraktu – bez ograniczeń;
- eksport dokonany do jednego z następujących państw: **Austria, Belgia, Dania, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Islandia, Japonia, Kanada, Lichtenstein, Luksemburg, Niemcy, Norwegia, Portugalia, Stany Zjednoczone, Szwajcaria, Szwecja, Węgry, Wielka Brytania, Włochy** (wkrótce refinansowaniem objęty zostanie również eksport do **Republiki Czeskiej**);
- **ubezpieczenie należności** za pośrednictwem Banku **od ryzyk handlowych**, na preferencyjnych warunkach określonych w umowie zawartej 26 sierpnia 1993 r. pomiędzy BIG S.A. i TUIR „WARTA” S.A.;
- **Bank refinansuje** eksporterowi **85%** wartości zrealizowanego kontraktu niemal natychmiast po dokonaniu wysyłki;
- **bezregresowy charakter refinansowania**, pod warunkiem dopełnienia przez eksportera warunków kontraktu (uzyskane środki nie wchodzą w pułapy kredytowe określone w ustawie Prawo bankowe);
- dopuszczalne dostawy sukcesywne;
- **aktualny koszt refinansowania:**
 - składka ubezpieczenia kontraktu oraz prowizja Banku w łącznej wysokości 2% wartości kontraktu lub jego zrealizowanej części (potrącana przez Bank z kwoty stawianej do dyspozycji eksportera),
 - odsetki za okres od daty postawienia środków do dyspozycji eksportera do daty płatności określonej w kontrakcie – aktualnie od 8,5% w skali rocznej – w zależności od rodzaju waluty, terminu płatności oraz kraju importera.

Szczegółowe informacje oraz regulamin refinansowania uzyskają Państwo w Departamencie Zagranicznym BIG S.A., 00-924 Warszawa, ul. Kopernika 36/40, tel. 635-87-57 lub 26-64-54 (do 59), fax. 26-01-39 oraz w Wydziałach Operacji Zagranicznych następujących oddziałów BIG S.A.:

Białystok	tel. (085) 75 45 81, 75 09 89	fax (085) 75 47 77
Częstochowa	tel. (034) 242 667, 242 668	fax (034) 65 15 29
Gdańsk	tel. (058) 31 19 23, 31 20 28	fax (058) 31 14 76
Łódź	tel. (042) 32 33 62, 32 36 69	fax (042) 32 36 91
Ostrołęka	tel. (029) 67 746, 67 731	fax (029) 46 86
Szczecin	tel. (091) 59 53 96, 59 54 67	fax (091) 34 04 09
Wrocław	tel. (054) 32 27 09, 32 67 13	fax (054) 32 44 35

Handel Zagraniczny

Nr 2 1994 ROK XXXIX

Runda Urugwajska - pierwsza ocena wyników (I)

SPIS TREŚCI

MIĘDZYNARODOWE STOSUNKI GOSPODARCZE

- Runda Urugwajska – pierwsza ocena wyników (I)** – Jan J. Michałek, Jan Piotrowski 3
- Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju** – Hanna Simbierowicz 8

POLITYKA GOSPODARCZA

- Proeksportowa orientacja strategii gospodarczej?** – Marian Gorynia, Wiesław J. Otta 11

WSPÓŁCZESNY RYNEK FINANSOWY

- Commercial papers** – Jacek Tomaszewski 13

PORADNIK DLA HANDLUJĄCYCH Z ZAGRANICĄ (16)

- Ubezpieczanie ładunków w transporcie międzynarodowym (c.d.)** – Danuta Ziółkowska 21
- Ulgi podatkowe z tytułu inwestycji także dla eksporterów** – Maciej Deniszczuk 23

Handel Zagraniczny

W Y D A W C A: KRAJOWA IZBA GOSPODARCZA

Redakcja: Maciej Deniszczuk (redaktor naczelny), Barbara Kapczyńska (sekretarz redakcji), Elżbieta Pągowska (redaktor techniczny), Hanna Simbierowicz (zastępca redaktora naczelnego)

Proj. graf. okładki: Andrzej Radziejewski

Siedziba Redakcji: 00-098 Warszawa, ul. Niecała 4a, tel. 27-80-01 (do 09) w. 326, fax 27-57-79

CONTENTS

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

- The Uruguay Round – First Evaluation of the Effects – Jan J. Michałek, Jan Piotrowski 3
Organisation for Economic Co-operation and Development – Hanna Simbierowicz 8

ECONOMIC POLICY

- Export-oriented Economic Strategy? – Marian Gorynia, Wiesław J. Otta 11

CONTEMPORARY FINANCIAL MARKET

- Commercial Papers – Jacek Tomaszewski 13

A PRACTICAL GUIDE FOR NEW FOREIGN TRADE ENTERPRISES (16)

- Insurance in the International Transport (continuation) – Danuta Ziółkowska 21
Investment Tax Credit also for Exporters – Maciej Deniszcuk 23

*
—————

W numerze piszą m.in.:

- dr Marian Gorynia** – Akademia Ekonomiczna w Poznaniu
dr hab. Jan J. Michałek – Stałe Przedstawicielstwo RP przy Biurze ONZ i innych Organizacji Międzynarodowych w Genewie
dr hab. Wiesław J. Otta – Akademia Ekonomiczna w Poznaniu
dr Jan Piotrowski – Stałe Przedstawicielstwo RP przy Biurze ONZ i innych Organizacji Międzynarodowych w Genewie
mgr Jacek Tomaszewski – Szkoła Główna Handlowa
mgr Danuta Ziółkowska – Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji „WARTA” SA

MARIAN GORYNIA
WIESŁAW J. OTTA

Proeksportowa orientacja strategii gospodarczej?

Spadek produkcji materialnej, szczególnie głęboki w 1990 r., dość powszechnie traktowany jest jako swoisty koszt stabilizowania polskiej gospodarki. W pierwszym roku realizacji programu stabilizacyjnego (planu Balcerowicza) produkcja przemysłu zmniejszyła się w przybliżeniu o 24%, produkcja rolnictwa – mniej więcej o 2%, produkcja budownictwa – o prawie 11%, a produkt krajowy brutto – o blisko 12%. Inny rezultat odnotowano w eksporcie: jego wolumen zwiększył się w 1990 r. o blisko 14% (por. tablicę 1).

Tablica 1
Eksport, produkt krajowy brutto oraz produkcja przemysłu, rolnictwa i budownictwa^a

Lata	Eksport	PKB	Produkcja sprzedana przemysłu	Produkcja globalna rolnictwa	Produkcja budowlano-montażowa
1990	113,7	88,4	75,8	97,8	89,3
1991	97,6	92,4	88,1	94,4	101,6
1992	97,4	101,5	103,9	85,9	99,4
1993	98,0 ^b	104,0 ^c	106,2 ^c	102,2 ^c	104,0 ^c

^a w cenach stałych, w %, rok poprzedni = 100,0. ^b Szacunek. ^c Dane nieostateczne.

Źródło: *Rocznik Statystyczny GUS 1993*, Warszawa 1993, s. 37, 191; *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1993*, GUS, Warszawa 1993, s. 2, 4, 51; „Biuletyn Statystyczny” GUS, nr 12, Warszawa 1994, s. 20, 22, 115; *Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju – rok 1993*, GUS, Warszawa, styczeń 1994; szacunki własne.

Z danych przedstawionych w tablicy 1 wynika, że wolumen eksportu wzrósł tylko w 1990 r., a w trzech następnych latach zmniejszał się po 2-2,5%. Natomiast produkcja przemysłowa i produkt krajowy brutto od 1992 r. wzrastały.

O stosunkowo wysokim wzroście wolumenu eksportu w 1990 r. – w warunkach spadku produkcji – zdecydował splot kilku czynników.

Czynniki wewnętrzne

Można wysunąć tezę, że zasadniczą przyczyną „skokowego” wzrostu eksportu w 1990 r. były posunięcia polityki gospodarczej podejmowane w ramach programu stabilizacyjnego, czyli tzw. szokowa terapia gospodarki.

Za jedną z podstaw tego programu uznano stały kurs złotego do dolara. Wiązało się to z jednorazową głęboką (w przybliżeniu 32-procentową w stosunku do poziomu z końca 1989 r.) dewaluacją złotego dokonaną z dniem 1 stycznia 1990 r. Ustalony wówczas kurs w wysokości 9 500 zł za 1 USD pozostawał nie zmieniony do połowy maja 1991 r. Poziom tego

kursu był – przynajmniej do połowy 1990 r. – podwartościowy w stosunku do parytetu siły nabywczej. Taki poziom kursu walutowego stanowił właśnie podstawową przyczynę efektu „wypychania”, który przyniósł znaczący wzrost podaży eksportowej. Do powstania tego efektu przyczyniał się także głęboki spadek popytu wewnętrznego wywołany obniżeniem się realnych dochodów ludności, deprecjacją zasobów pieniężnych, a także spadkiem popytu przedsiębiorstw. Nie bez znaczenia było rozładowanie zapasów, które w nowych warunkach gospodarowania okazały się nadmierne.

Inne czynniki wewnętrzne sprzyjające zwiększeniu eksportu to przede wszystkim rozwiązania systemowe poprzedzające procesy transformacji. Niektóre z nich wprowadzono jeszcze w latach osiemdziesiątych: dopuszczenie większej liczby podmiotów – na podstawie koncesji – do transakcji z zagranicą¹, zezwolenie na gromadzenie części wpływów dewizowych na kontach walutowych (tzw. rachunki odpisów dewizowych – początkowo ewidencyjne, a następnie materialne)², przetargi walutowe jako dodatkowa, obok administracyjnego rozdzielnictwa, forma dostępu do walut wymiennalnych. Te i inne zmiany zasad funkcjonowania wymiany z zagranicą stanowiły pewne rozluźnienie sztywnych rygorów, jakie obowiązywały w tej dziedzinie w warunkach gospodarki nakazowo-rozdzielczej.

Zasadnicza liberalizacja tej sfery działalności nastąpiła dopiero w 1990 r. Wraz z realizacją programu stabilizacyjnego nastąpiły zmiany systemowe o przełomowym znaczeniu dla funkcjonowania wymiany z zagranicą. Działalność ta podporządkowana została przepisom ustawowym *Prawa celnego* i *Prawa dewizowego*. Wprowadzone w końcu 1989 r. *Prawo celne* oraz nowa taryfa celna zniosły znaczną część przedmiotowych ograniczeń pozataryfowych oraz niemal wszystkie ograniczenia podmiotowe. W rezultacie każdy podmiot gospodarczy mógł realizować transakcje z zagranicą bez potrzeby uzyskiwania koncesji³. *Prawo dewizowe* stworzyło podstawy wewnętrznej wymiennalności złotego. Oznaczało to prawo do nabywania przez podmioty gospodarcze walut wymiennalnych w systemie bankowym (w celu realizacji zobowiązań zagranicznych) przy jednoczesnym obowiązku odsprzedaży przychodów dewizowych w wyznaczonych bankach.

Czynniki zewnętrzne

Znaczne zwiększenie wolumenu polskiego eksportu w 1990 r. było możliwe także dzięki szczególnemu splotowi czynników o charakterze zewnętrznym. Pierwszy to jeszcze względnie pomyślna koniunktura w większości krajów Europy Zachodniej. Zwiększona, pod wpływem scharakteryzowanych wyżej czynników wewnętrznych, podaż eksportowa polskich towarów natrafiła na stosunkowo jeszcze wysoki popyt na rynkach tych krajów. Drugi czynnik to obowiązująca jeszcze w tym roku zasada wymiany z krajami b. RWPG, zarówno pod względem strukturalnym jak i walut rozliczeń. Dopiero załamanie się gospodarki na obszarze b. ZSRR spowodowało zmiany w strukturze geograficznej polskiego eksportu i wpłynęło na ograniczenie możliwości jego wzrostu.

¹ Koncesje na prowadzenie handlu zagranicznego wprowadzono w 1982 r.; w 1988 r. transakcje handlu zagranicznego prowadziło – na podstawie otrzymanych koncesji – 281 przedsiębiorstw.

² Import finansowany z odpisów dewizowych (ROD) przedsiębiorstw stanowił w 1988 r. ok. 28% ogólnej wartości importu z tzw. II obszaru płatniczego (por. *Gospodarka światowa i gospodarka polska w 1989 r.*, IGS SGPiS, Warszawa, 1989 r.).

³ W 1990 r. liczba podmiotów gospodarczych, które uzyskały numer statystyczny w odpowiedniej agencji MWGzZ zbliżyła się do 100 tysięcy (por. *Polityka handlowa Polski w 1990 roku*, ZKC HZ, Warszawa, 1991, s. 154).

Załamanie się tak dużego rynku nie mogło pozostać bez wpływu na kondycję wielu polskich przedsiębiorstw. Najsilniej dotknięto te przedsiębiorstwa, które od dłuższego czasu specjalizowały się w dostawach na rynek radziecki. Z badań prowadzonych w końcu lat osiemdziesiątych wynika m.in., że specjalizacja eksportowa polskich przedsiębiorstw była silnie zorientowana geograficznie. Spośród badanych przedsiębiorstw 45% lokowało ok. 2/3 swego eksportu w tzw. I obszarze płatniczym. Jednocześnie zbliżony odsetek przedsiębiorstw kierował podobną część swego eksportu na rynki wolnodewizowe (tzw. II obszar płatniczego)⁴. Wiązało się to z zasadniczymi różnicami systemowymi i strukturalnymi dzielącymi oba te obszary (rynki).

Oznaczało to jednak, że część polskich eksporterów miała silnie ograniczone zdolności dostosowawcze do zmienionych warunków zewnętrznych. Skutki tych ograniczeń (o charakterze strukturalnym) stały się szczególnie widoczne w 1991 r., kiedy to zmniejszył się wolumen eksportu, a silniej – produkcji przemysłowej. Ograniczenia te działają nadal, czego objawem jest dalszy spadek wolumenu eksportu w 1992 r. i 1993 r.⁵ (por. tablica 1).

Polityka proeksportowa wciąż oczekiwana

W okresie ostatnich czterech lat nie zostały uruchomione żadne instrumenty makroekonomicznej polityki popierania rozwoju eksportu. Odpowiadało to generalnej zasadzie polityki gospodarczej wystrzegającej się zdecydowanych działań interwencyjnych. Wprawdzie dwa kolejne rządy działające prawie do końca 1993 r. uznawały eksport za jedną z dźwigni lub nawet „lokomotywy” ożywienia gospodarki, wyznaczanie takiej roli eksportowi miało jednak charakter deklaracyjny. Dopiero w 1993 r. podjęto prace nad koncepcją polityki aktywnego wspierania współpracy i wymiany z zagranicą. Przygotowany w ramach tych prac projekt instrumentacji polityki proeksportowej pozostaje nadal dokumentem resortowym. Także w założeniach polityki gospodarczej związanych z projektem tegorocznego budżetu środki na cele polityki popierania eksportu są dość wątpliwe. Natomiast ulgi podatkowe, które obowiązywać będą w 1994 r., są tak skonstruowane, że zapewne nie obejmą wielu eksporterów.

Naszym zdaniem, dla ożywienia rozwoju i spełnienia warunku wydatnej poprawy efektywności gospodarowania pożądane są działania państwa na polu restrukturyzacji makroekonomicznej polegające na:

- stymulowaniu obniżania energochłonności,
- rozwijaniu orientacji eksportowej,
- wspieraniu postępu technicznego,
- rozbudowie infrastruktury technicznej rynku.

Podstawowym kierunkiem polityki ekonomicznej powinno jednak stać się wspieranie transformacji instytucjonalnej i przemian strukturalnych w przedsiębiorstwach. Można wymienić kilka głównych elementów takiej polityki.

Po pierwsze – pobudzenie tworzenia ośrodków kierowniczych w przedsiębiorstwach poprzez:

- prywatyzację (w tym komercjalizację),
- zmianę ustawy o przedsiębiorstwach państwowych,
- powołanie instytucji pełniących funkcje właścicielskie wobec przedsiębiorstw państwowych i przedsiębiorstw o rozproszonym akcjonariacie (np. funduszy inwestycyjnych),
- stosowanie na szerszą skalę kontraktów menedżerskich.

Po drugie – zapewnienie właściwej obsady stanowisk kierowniczych, np. przez wprowadzenie wymogu egzaminów kwalifikacyjnych (wg powszechnie obowiązujących standardów państwowych) przy obejmowaniu stanowisk kierowniczych w przedsiębiorstwach państwowych i przedsiębiorstwach o rozproszonym akcjonariacie. Uzupełniałyby one dotychczas stosowane konkursy, w których kryteria selekcji nie są jednolite i dowolnie ustanawiane.

Po trzecie – ułatwianie przepływu czynników produkcji, a mianowicie:

- usprawnienie rynku używanych maszyn i urządzeń oraz wolnych mocy produkcyjnych (m.in. przez budowanie łatwo dostępnych systemów informacji),
- usprawnienie rynku nieruchomości, co wymaga rozwiązania spraw własnościowych, w tym reprivatyzacji (niekoniecznie w postaci fizycznego zwrotu obiektów),
- usprawnienie i przyspieszenie procedur upadłościowych.

Po czwarte – wprowadzenie ułatwień dla poszerzenia: przepływu kapitału m.in. przez usprawnienie postępowania ugodowego, ułatwienie emisji akcji i obligacji przez przedsiębiorstwa.

Po piąte – wspieranie podnoszenia poziomu technicznego w przedsiębiorstwach przede wszystkim za pomocą podatkowych ulg inwestycyjnych, ulg za prace badawczo-rozwojowe, a także przez budowę systemów informacji technicznej.

Po szóste – pobudzenie restrukturyzacji przedsiębiorstw, na podstawie generalnego programu obejmującego wspieranie eksportu oraz wprowadzanie technologii energooszczędnych (m.in. dzięki ulgom podatkowym).

- wspieranie wprowadzania technologii przyjaznych dla środowiska naturalnego i eliminowanie brudnych technologii (za pomocą systemu obciążeń i ulg podatkowych).

Po siódme – przyciąganie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, w celu zapewnienia:

- podnoszenia poziomu kwalifikacji kadry kierowniczej i personelu operacyjnego,
- podnoszenia profesjonalnego poziomu zarządzania,
- transferu technologii produkcyjnej oraz nowoczesnych technik marketingowych i zarządzania,
- stosowania technologii energo- i materiałooszczędnych oraz przyjaznych dla środowiska.

Dokonany w niniejszym artykule przegląd podstawowych czynników, które – w szczególnym powiązaniu – wystąpiły w 1990 r. wpływając na znaczący wzrost wolumenu eksportu, dowodzi, że trudno oczekiwać, aby wynik taki powtórzył się samoczynnie. Tymczasem postawa i oświadczenia organów państwowych odpowiedzialnych za politykę w tym przedmiocie wskazywały na odmienne oczekiwania. Spodziewano się zwłaszcza, iż wspomniany wyżej efekt „wypychania” nie ograniczy się tylko do pierwszego roku stabilizowania gospodarki. Do powstania takich oczekiwań przyczynił się niewątpliwie brak dokładnych danych o obrotach towarowych w 1991 r. oraz znaczne opóźnienie opracowania zbiorczych danych z 1992 r. Publikowane na bieżąco dane o płatnościach z tytułu obrotów towarowych przedstawiają wielkości (a także dynamikę) eksportu znacznie różniące się – z obiektywnych przyczyn – od danych wynikających z dokumentów SAD. Może to po części wyjaśnić zaistniałą sytuację, ale nie usprawiedliwia oczekiwań dalece różnych od rzeczywistości.

Abym zmienić w zakresie stanowiącym przedmiot niniejszych rozważań, konieczne są posunięcia polityki ekonomicznej, których zarys przedstawiłmy powyżej.

⁴ Por. *Strategia eksportowa producentów regionu pomorsko-kujawskiego*, raport z badań pod red. W. J. Otta, Toruń, 1988. Podobne wnioski wynikały z danych zawartych w listach rankingowych największych polskich eksporterów publikowanych w „Handlu Zagranicznym” w latach 1987-1989 (przyj. red.).

⁵ Ponadto wpływają tu ograniczenia popytowe związane z osłabieniem koniunktury w większości krajów zachodnich.