

AKADEMIA EKONOMICZNA
W POZNANIU

KATEDRA HANDLU MIĘDZYNARODOWEGO

**TRANSFORMACJA
HANDLU
ZAGRANICZNEGO
W POLSCE**

**Od monopolu
i reglamentacji
do wolnego
handlu
i wymienialności**

POZNAŃ 1996

Akademia Ekonomiczna w Poznaniu
Katedra Handlu Międzynarodowego

**TRANSFORMACJA
HANDLU ZAGRANICZNEGO
W POLSCE**

**Od monopolu i reglamentacji
do wolnego handlu i wymienialności**

**Materiały na konferencję naukową
zorganizowaną w dniach 24-25 kwietnia 1996 roku
z okazji:**

**30-lecia kierunku handlu zagranicznego oraz
70-lecia Akademii Ekonomicznej w Poznaniu**

**Redaktor naukowy
JERZY SCHROEDER**



Poznań 1996

PROJEKT OKŁADKI

Józef Petruk

REDAKCJA I KOREKTA

Zofia Mikołajewska

© Copyright by Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu
Poznań 1996

ISBN 83-85530-74-6

WYDAWNICTWO AKADEMII EKONOMICZNEJ W POZNANIU
ul. Powstańców Wielkopolskich 16, 60-967 Poznań, tel. 54 31 54, 54 31 55

Skład i łamanie: Biuro Usługowo-Handlowe „PRINTER”
61-251 Poznań, os. Orła Białego 54/18, tel. 79 55 36

Druk i oprawa: Zakład Graficzny Akademii Ekonomicznej w Poznaniu
61-896 Poznań, ul. Towarowa 53, tel. 54 38 05, 54 38 06

KOMITET ORGANIZACYJNY

Przewodniczący

prof. dr hab. JERZY SCHROEDER

Członkowie

mgr PRZEMYSŁAW FRANCUZ

mgr ALEKSANDRA OLSZEWSKA

WSPÓŁORGANIZATORZY KONFERENCJI

Bank Handlowy w Warszawie SA Oddział w Poznaniu

Bank Rozwoju Eksportu SA Oddział w Poznaniu

Fundacja Akademii Ekonomicznej

Fundacja „Kadry dla Wielkopolski”

TONSIL SA

Wielkopolski Bank Kredytowy SA

Wytwórnia Wyrobów Tytoniowych S.A.

Zarząd Międzynarodowych Targów Poznańskich

SPIS TREŚCI

Wstęp (JERZY SCHROEDER)	7
ADAM BUDNIKOWSKI	
Rola handlu zagranicznego w gospodarce, w okresie transformacji systemowej	13
MARIUSZ CHRZAN	
Opłacalność eksportu w świetle prowadzonej polityki kursowej .	27
PRZEMYSŁAW FRANCUZ	
Relacje parytetowe w kształtowaniu kursu walut	38
KRZYSZTOF FONFARA	
Marketingowe zorientowanie firmy na przykładzie badań polskich przedsiębiorstw	49
TADEUSZ GADKOWSKI	
Inwestycje zagraniczne w Polsce w świetle postanowień Układu Europejskiego	67
MARIAN GORYNIA	
Polityka kształtowania konkurencyjności przedsiębiorstw posocjalistycznych	74
ANNA B. KISIEL-ŁOWCZYC	
Polski aspekt globalizacji i regionalizacji handlu światowego w latach dziewięćdziesiątych	83
EUGENIUSZ NAJLEPSZY	
Internacjonalizacja walut narodowych	93
DANUTA MARCINIAK-NEIDER	
Factoring w handlu zagranicznym	103

WANDA NOWARA	
Wolne obszary celne w Polsce	112
WIESŁAW J. OTTA	
Wyznaczniki międzynarodowej pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw posocjalistycznych	121
EDMUND PIETRZAK	
Złoty: od waluty miękkiej do twardej	129
JAN RYMARCZYK	
Strategie internacjonalizacji przedsiębiorstwa	138
TOMASZ RYNARZEWSKI	
Przesłanki optymalizacji zakresu i form protekcjonizmu w polskiej polityce handlowej w okresie transformacji gospodarki. Ujęcie tezowe	146
JERZY SCHROEDER	
Kulturowe uwarunkowania negocjacji w biznesie międzynarodowym	157
ROBERT STANISŁAWSKI	
Wpływ transportu na rozwój handlu zagranicznego	166
RENATA STAWARSKA	
Polska – Unia Europejska. Od Układu Europejskiego do przyszłego członkostwa	175
HENRYK WOJCIECHOWSKI	
Procesy przemian w handlu międzynarodowym	183

MARIAN GORYNIA

Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

POLITYKA KSZTAŁTOWANIA KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW POSOCJALISTYCZNYCH

Celem artykułu jest rozważenie stopnia przydatności i adekwatności w okresie przejścia od gospodarki socjalistycznej do gospodarki rynkowej dwóch koncepcji polityki gospodarczej: tradycyjnie rozumianej polityki handlu zagranicznego oraz polityki kształtowania konkurencyjności przedsiębiorstw posocjalistycznych.

Teza artykułu została sformułowana następująco: prawidłowy kierunek ewolucji polityki gospodarczej w okresie przejścia powinien polegać na stopniowym odchodzeniu i zmniejszaniu roli niektórych instrumentów zaliczanych do tradycyjnie rozumianej polityki handlu zagranicznego; równocześnie powinno wzrastać znaczenie, poszerzać się zakres i intensywność wykorzystania środków polityki kształtowania konkurencyjności przedsiębiorstw.

Formułując powyższą tezę inaczej, można stwierdzić, że powinno nastąpić odchodzenie od traktowania handlu zagranicznego jako swoistej enklawy i rezygnacja z instrumentów polityki gospodarczej o charakterze specyficznym na rzecz środków o charakterze uniwersalnym, nie wyróżniających sektora eksportowego i importowego.

Artykuł porusza trzy główne zagadnienia. W pierwszej kolejności podjęto próbę rekonstrukcji tradycyjnej koncepcji polityki handlu zagranicznego. Następnie przedstawiono główne założenia koncepcji polityki kształtowania konkurencyjności przedsiębiorstw. Wreszcie w trzeciej części podniesiono problem pożądaney, zdaniem autora, dynamicznej ewolucji polityki gospodarczej adresowanej do sfery handlu zagranicznego w okresie przejścia.

1. Polityka handlu zagranicznego (zagraniczna polityka gospodarcza)

Samo sformułowanie „polityka handlu zagranicznego” sugeruje, że handel zagraniczny jest subsystemem systemu gospodarki narodowej. Zakłada się więc, że istnieje kryterium (kryteria), przy zastosowaniu którego można sensownie dokonać wyodrębnienia części gospodarki narodowej umownie określanej jako „podsystem handlu zagranicznego”. Abstrahując od istotnych trudności metodologicznych, jakie wiążą się z podjęciem próby wyodrębnienia „podsystemu handlu zagranicznego”, przyjmijmy w tym miejscu, że w sferze realnej systemu gospodarczego przydatne może się okazać kryterium zaangażowania się podmiotów gospodarczych w szeroko rozumiane transakcje eksportowe i importowe. Nie wdając się w spory definicyjne, można więc stwierdzić, że podsystem handlu zagranicznego, gdyby go rozpatrywać z podmiotowego punktu widzenia, obejmuje wszystkie podmioty gospodarcze uczestniczące w realizacji transakcji eksportowych i importowych.

Możliwość wyodrębnienia podsystemu handlu zagranicznego w realnej sferze gospodarowania nie jest jeszcze równoznaczna z uzasadnieniem tego, aby w sferze regulacji podsystem ten traktować na specjalnych zasadach, tworząc i realizując politykę handlu zagranicznego, w której przeważają elementy specyficzne, odmienne od rozwiązań przyjętych w ogólnej polityce gospodarczej. Konieczność prowadzenia tak rozumianej polityki handlu zagranicznego jest zazwyczaj wyprowadzana z twierdzenia o specyficzności, szczególnym charakterze, specjalnym znaczeniu sfery handlu zagranicznego.

Polityka handlu zagranicznego może więc być bardziej lub mniej zbliżona do ogólnej polityki gospodarczej. Miarę tego zbliżenia może stanowić liczba instrumentów specyficznych w stosunku do rozwiązań ogólnej polityki gospodarczej. Z tego punktu widzenia w polityce handlu zagranicznego możemy wyróżnić dwie grupy środków:

1) środki polityki gospodarczej z definicji należące tylko i wyłącznie do polityki handlu zagranicznego:

– instrumenty polityki handlowej i cła – opłaty w imporcie, kontyngenty, licencje, koncesje itp.,

– instrumenty polityki walutowej i dewizowej – kursy walutowe, restrykcje walutowe, kredyty uzyskiwane i udzielane zagranicy itp.,

2) środki polityki gospodarczej zaliczane do ogólnej polityki gospodarczej, które dla podmiotów uczestniczących w operacjach eksportowych i importowych są ustalane w sposób specjalny:

– instrumenty polityki podatkowej – ulgi inwestycyjne w podatku dochodowym dla inwestycji proeksportowych, ulgi w „popiwku” (ulgi te występowały w przeszłości) itp.,

– instrumenty polityki kredytowej – preferencyjne oprocentowanie kredytów, dostęp do gwarancji kredytowych na specjalnych, uprzywilejowanych warunkach itp.

Środki polityki gospodarczej zaliczone do obu grup w różnym stopniu przyczyniają się do nadania podsystemowi handlu zagranicznego charakteru enklawy, rządzącej się odmiennymi od reszty gospodarki zasadami. Środki polityki gospodarczej *ex definitione* wchodzące w skład polityki handlu zagranicznego obejmują, jak to stwierdzono wyżej, instrumenty polityki handlowej oraz instrumenty polityki walutowej i dewizowej. Im wyższe cła i opłaty importowe, im bardziej zróżnicowane ich stawki, im więcej kontyngentów, im więcej towarów wymagających licencji i koncesji, tym bardziej handel zagraniczny przypomina swoistą enklawę gospodarczą. Podobny wpływ na charakter podsystemu handlu zagranicznego ma posługiwanie się nierynkowymi sposobami ustalania wysokości kursu walutowego, różnicowanie wysokości kursów walutowych, stosowanie restrykcji walutowych, wprowadzanie ograniczeń w udzielaniu i uzyskiwaniu kredytów w stosunkach z partnerami zagranicznymi.

Preferencje podatkowe i kredytowe dla podmiotów uczestniczących w handlu zagranicznym (w szczególności dla eksporterów) jeszcze silniej przyczyniają się do odgrózenia podsystemu handlu zagranicznego od reszty gospodarki. Oprócz ogólnego, systemowego popierania eksportu (bez jakiegokolwiek dyskryminacji podmiotowej i towarowej) za pomocą preferencji podatkowych, kredytowych i innych czasami proponuje się objęcie preferencjami wybranych branż gospodarki. Tym samym polityka proeksportowa staje się w dużym stopniu tożsama z polityką przemysłową¹.

W literaturze ekonomicznej można spotkać także koncepcję zagranicznej polityki gospodarczej². Według U. Płowiec celem zagranicznej polityki gospodarczej Polski powinna być przede wszystkim wyższa konkurencyjność całej gospodarki i jej ochrona przed nadmiernym importem oraz przed nieuczciwą konkurencją. W odniesieniu do eksportu, zdaniem tej autorki,

¹ M. Lubiński, Polityka handlu zagranicznego Polski, *Gospodarka Narodowa* 1994, nr 11.

² U. Płowiec, Zagraniczna polityka gospodarcza Polski, *Ekonomista* 1994, nr 4.

zagraniczna polityka gospodarcza Polski powinna być co najmniej dwuczłonowa. Trzeba bowiem spowodować zwiększenie podaży towarów konkurencyjnych oraz poprawić warunki dostępu tych towarów do rynków wolnodewizowych. Drugim celem zagranicznej polityki gospodarczej jest ochrona gospodarki przed niepożądanym importem.

2. Polityka kształtowania międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstw posocjalistycznych

Celem polityki kształtowania konkurencyjności przedsiębiorstw posocjalistycznych powinno być doprowadzenie do zwiększenia podaży towarów i usług, konkurencyjnych pod względem jakościowym i cenowym, które mogłyby być z powodzeniem oferowane na rynku krajowym i na rynkach zagranicznych. W sensie, o który tutaj przede wszystkim chodzi, jest to oczywiście konkurencyjność międzynarodowa przedsiębiorstw posocjalistycznych. Trzeba przy tym jednak zaznaczyć, że w miarę postępującego otwierania się gospodarki różnice pomiędzy konkurowaniem na rynkach międzynarodowych a konkurowaniem na rynku krajowym będą się zmniejszać. Punkt wyjścia polityki gospodarczej powinien, jak się wydaje, stanowić cel polegający na ogólnym, uniwersalnym podwyższeniu potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstw. Dalszą konsekwencją poprawy potencjału konkurencyjnego stanowi osiągnięcie przewagi konkurencyjnej nad rywalami zagranicznymi i skuteczne konkurowanie z nimi na rynkach międzynarodowych.

Polityka kształtowania międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstw posocjalistycznych nie powinna w związku z powyższym traktować handlu zagranicznego jako subsystemu wyobcowanego z reszty gospodarki³. Podwyższanie konkurencyjności międzynarodowej przedsiębiorstw posocjalistycznych nie może być celem samym w sobie. Podwyższanie konkurencyjności międzynarodowej tych przedsiębiorstw powinno być budowane na solidnych podstawach, które stanowi poprawa ogólnego potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstw.

Wydaje się, że powyższe kryteria postawione przed polityką kształtowania konkurencyjności przedsiębiorstw posocjalistycznych spełnia koncepcja liberalno-instytucjonalnej polityki przemysłowej⁴.

³ M. Gorynia, W. J. Otta, Proeksportowa orientacja strategii gospodarczej?, *Handel Zagraniczny* 1994, nr 2.

⁴ M. Gorynia, Teoria i polityka regulacji mezosystemów gospodarczych a transformacja postsocjalistycznej gospodarki polskiej, Wyd. AE, Poznań 1995.

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, w większości, jest nieróżnicowany w żadnym przekroju, jednolity charakter.

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

- 1) popierania rozwoju,
- 2) popierania konkurencji,
- 3) prywatyzacji,
- 4) popierania samorządności gospodarczej.

Powyższe rozróżnienie ma charakter analityczny. W rzeczywistości narzędzia stosowane w ramach wymienionych kierunków pokrywają się lub częściowo na siebie zachodzą.

W ramach polityki popierania rozwoju na szczególną uwagę zasługują następujące grupy działań:

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

W polityce popierania konkurencji można wyróżnić dwa nurty. Pierwszy ma za zadanie niedopuszczenie do powstawania niekonkurencyjnych struktur rynku i zachowań podmiotów na nim działających (nurt prewencyjny). Drugi zorientowany jest na przywracanie warunków konkurencji w tych przypadkach, gdy zostały one naruszone (nurt represyjny). Główne zadanie polityki konkurencji można określić jako kreowanie i utrzymanie pożądanej struktury rynków branżowych w danej gospodarce.

Niezbędną przesłankę efektywności i skuteczności liberalno-instytucjonalnej polityki przemysłowej stanowi odpowiednia struktura własnościowa gospodarki. Zadowolającą podatność na oddziaływanie środków polityki popierania rozwoju i polityki popierania konkurencji będzie wykazywać tylko gospodarka z odpowiednio wysokim udziałem sektora prywatnego.

Cechą liberalno-instytucjonalnej polityki przemysłowej, w szerokim tego słowa znaczeniu, powinno być także przywiązywanie należytej wagi do

inicjowania, stymulowania i wspomagania powiązań pozarynkowych pomiędzy uczestnikami życia gospodarczego. Chodzi o powiązania pozarynkowe uzupełniające działanie sił rynku, niesprzeczne z nimi. Wydaje się, że w tym celu można wykorzystać niektóre propozycje neokorporacjonizmu. Mogą one być przydatne przede wszystkim do właściwego zorganizowania instytucji samorządu gospodarczego – izb wykonujących głównie zadania z zakresu administracji publicznej, organizacji branżowych, związków pracodawców i różnorodnych stowarzyszeń tworzonych na zasadach ogólnych. Minimalnym wymogiem pod adresem polityki państwa jest stworzenie przejrzystych regulacji prawnych dotyczących funkcjonowania samorządu gospodarczego. Zasygnalizowane główne kierunki oddziaływania polityki gospodarczej określonej jako liberalno-instytucjonalna polityka przemysłowa cechuje generalne, uniwersalne podejście, w zasadzie nie przewidujące indywidualizacji interwencji w przekroju mezosystemów gospodarczych. Wydaje się jednak, że w niektórych, uzasadnionych przypadkach należy dopuścić do selektywnego posługiwania się wybranymi narzędziami. Zestaw takich przypadków jest następujący⁵:

- 1) występowanie niesprawności rynku (*market failure*),
- 2) występowanie sytuacji *second-best*,
- 3) występowanie sytuacji *infant industry*.

W przedstawionej koncepcji polityki gospodarczej na czoło wysuwają się posunięcia ofensywne, promujące rozwój, przedsiębiorczość, które mają prowadzić do uzyskania przewagi konkurencyjnej nad rywalami zagranicznymi. W polityce tej przewiduje się także określoną rolę dla środków defensywnych, utrudniających w uzasadnionych sytuacjach dostęp do rynku krajowego. Stosowanie branżowo zróżnicowanych instrumentów protekcji nie powinno jednak prowadzić do ochrony monopolistów na rynku krajowym oraz powinno mieć charakter przejściowy (granice czasowe powinny zostać zdefiniowane przed wprowadzeniem w życie środków ochronnych)⁶. To ostatnie założenie koresponduje z koniecznością występowania przesłanek do wypracowania przewagi konkurencyjnej w przyszłości w czasie do zakończenia okresu ochronnego.

Rola rządu w zarysowanej koncepcji polityki gospodarczej jest bardzo specyficzna. Oddziaływania polityki gospodarczej powinny tworzyć środo-

⁵ M. Gorynia, Polska polityka przystosowawcza w latach 1990 - 1993, *Gospodarka Narodowa* 1994, nr 2.

⁶ M. Gorynia, W. J. Otta, *Polityka handlu zagranicznego w okresie przejścia do gospodarki rynkowej*, w: *Stosunki ekonomiczne Polski z zagranicą w warunkach gospodarki rynkowej*, red. W. Włodarczyk-Guzek, UŁ, Łódź 1995.

wisko, w którym przedsiębiorstwa mogą osiągać przewagę konkurencyjną. Rola rządu ma charakter pośredni. Polityka rządu nie jest, bo ze swej natury być nie może, głównym i samoistnym źródłem uzyskiwania przewagi konkurencyjnej. Może być tylko czynnikiem wspomagającym, sprzyjającym (lub przeszkadzającym) tworzeniu przewagi.

Rzeczywista rola rządu polega więc na wpływaniu na cztery główne determinanty wchodzące w skład „diamentu” Portera⁷:

- wyposażenie w czynniki wytwórcze,
- czynniki popytowe,
- kształtowanie się odpowiedniego układu branżowego (branż wspierających i pokrewnych),
- warunki tworzenia, organizacji i zarządzania przedsiębiorstwami.

3. Pożądane kierunki ewolucji polityki gospodarczej

Z rozważań przeprowadzonych w punktach 1 i 2 wynika, że polityka handlu zagranicznego (zagraniczna polityka gospodarcza) i liberalno-instytucjonalna polityka przemysłowa częściowo na siebie zachodzą. Wspólne obszary zainteresowań dotyczą instrumentów polityki handlowej oraz instrumentów polityki walutowej. Można już zaobserwować tendencję do dość wolnej, ale systematycznej zmiany roli instrumentów polityki handlowej oraz walutowej i dewizowej. Instrumenty te ewoluują w kierunku zmniejszającym ich znaczenie w polityce gospodarczej. W tym sensie można mówić o odchodzeniu od traktowania podsystemu handlu zagranicznego jako swoistej enklawy gospodarczej. Należy tutaj przypomnieć o dwóch istotnych okolicznościach łączących się ze stosowaniem instrumentów polityki handlowej, w szczególności środków protekcji. Po pierwsze, ze względu na treść porozumień międzynarodowych, których Polska jest uczestnikiem, znacznie ograniczona jest autonomia naszego kraju w posługiwaniu się instrumentami ochronnymi. Po drugie, zgodnie z postanowieniami wspomnianych porozumień znaczenie środków protekcji w regulowaniu strumieni handlu międzynarodowego powinno się z biegiem czasu zmniejszać.

Można wreszcie wyobrazić sobie – w stosunkowo długiej perspektywie czasowej – sytuację, w której znaczenie instrumentów takich jak cła, kursy

⁷ M. E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, London 1991.

walutowe itp. będzie marginalne lub wręcz zerowe. Wówczas to ustanie uzasadnienie wyodrębniania podsystemu handlu zagranicznego jako adresata polityki handlu zagranicznego.

Polityka handlu zagranicznego i liberalno-instytucjonalna polityka gospodarcza różnią się co do zasadności stosowania środków polityki gospodarczej stanowiących drugą grupę instrumentów polityki handlu zagranicznego (zob. pkt. 1). Są to środki ogólnej polityki gospodarczej przyjmujące specjalną wartość dla podmiotów zaangażowanych w prowadzenie handlu zagranicznego. Środki te mają stworzyć warunki uzyskiwania wyższych zysków z eksportu niż z produkcji krajowej. Tak rozumiana polityka handlu zagranicznego (polityka proeksportowa) nie może być efektywna, gdyż skazuje sektor nieeksportowy na subsydiowanie rozwoju sektora eksportowego. Praktyka ta była typowa dla realnego socjalizmu, gdzie w ten sposób rozwiązywało się problemy obsługi długu⁸.

Jak wspomniano wcześniej, w niektórych koncepcjach polityki gospodarczej polityka proeksportowa utożsamiana jest z selektywną polityką przemysłową. Należy podkreślić, że rekomendacje wysuwane przez zwolenników selektywnej polityki przemysłowej pozostają w silnej opozycji do zarysowanej w punkcie 2 koncepcji liberalno-instytucjonalnej polityki przemysłowej. Twierdzą oni, że istnieją racjonalne przesłanki i efektywne narzędzia różnicowania polityki gospodarczej adresowanej do różnych branż. Wskazuje się na konieczność określenia branż preferowanych, przeszłościowych, które byłyby traktowane przez politykę gospodarczą w sposób indywidualny, wyjątkowy. Wnioski z doświadczeń krajów, które w stosunkowo szerokim zakresie posługiwały się instrumentami bezpośredniej polityki przemysłowej, różnicowanymi branżowo, nie są jednoznaczne⁹. Nie ulega jednak wątpliwości, że koncepcja ta budzi wiele kontrowersji. W ostatnich latach zdaje się zwyciężać pogląd, że krótkookresowa polityka popierania określonych branż jest szkodliwa na dłuższą metę dla ich konkurencyjności, gdyż obniża skłonność do innowacji, przeciwdziała zmianom itp.

Znaczne ryzyko preferowania określonych branż wiąże się także z tym, że większość rządów skłonna jest przy ich wyborze stosować podobne, tradycyjne metody, bazujące głównie na wyposażeniu kraju w określone czynniki wytwórcze lub na korzyściach skali. Często powoduje to podjęcie podobnych decyzji w wielu krajach i przyczynia się do nadmiernej presji konkurencyjnej w wybranych branżach, objawiającej się przede wszystkim

⁸ A. Lipowski, Polityka przemysłowa, Gospodarka Narodowa 1991, nr 5.

⁹ A. Lipowski, Przemiany strukturalne, Warszawa 1994.

nadwyżką zdolności wytwórczych nad rozmiarami popytu. Poza tym od raz uruchomionych preferencji branżowych o charakterze bezpośrednim bardzo trudno jest odejść. Należy wreszcie podkreślić, że nawet w krajach uważanych za wzorcowe w stosowaniu środków bezpośredniej, selektywnej polityki przemysłowej obserwuje się odchodzenie od rozwiązań o charakterze wertykalnym w kierunku rozwiązań horyzontalnych¹⁰.

Budując koncepcję polityki kształtowania międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstw posocjalistycznych, należy wykorzystać – oprócz zaprezentowanych wyżej propozycji określonych jako liberalno-instytucjonalna polityka przemysłowa – także niektóre rekomendacje tradycyjnie zaliczane do polityki handlu zagranicznego. Po pierwsze, chodzi tutaj o działania państwa zmierzające do traktatowego uregulowania poprawy dostępu do rynków zagranicznych. W tej dziedzinie nawet najbardziej aktywne i wyrafinowane działania przedsiębiorstw nie zastąpią środków podejmowanych przez rząd. Po drugie, konieczne jest prowadzenie przez państwo aktywnej polityki promocji eksportu. W tej dziedzinie występują duże korzyści zewnętrzne – przesądza to o uzasadnionym udziale państwa w promocji, dyfuzji informacji, kontrolowaniu jakości itp¹¹.

¹⁰ Industrial Policy in OECD Countries. Annual Review 1992, OECD, Paris 1992.

¹¹ D. Hübaer, Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju, *Ekonomista* 1994, nr 3.