

ZBIGNIEW KLIMIUK

OGRANICZENIA SYSTEMOWE I CZYNNIKOWE
EKSPORTU WYROBÓW PRZEMYSŁU PRZETWÓRCZEGO POLSKI
W LATACH 70. I NA POCZĄTKU LAT 80. XX WIEKU
(CZEŚĆ I)

WSTĘP

Impulsem do napisania niniejszego tekstu stał się dokument rządowy przygotowany w 2016 r. przez Ministerstwo Rozwoju, zatytułowany „Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju”, zwana planem premiera M. Morawieckiego¹. Jednym z istotnych elementów tego dokumentu jest zadeklarowana zagraniczna ekspansja polskiej gospodarki, która może budzić różnego typu obawy. Zakłada ona bowiem istotne podniesienie stopnia jej umiędzynarodowienia oraz zwiększenie eksportu towarów technologicznie zaawansowanych. Proponowane działania i narzędzia w tym obszarze sprowadzają się do rozszerzenia zakresu: a) kredytowania eksportu z Polski, b) ubezpieczenia eksportu oraz c) akcji promocyjnej polskiej gospodarki za granicą. Są to jak najbardziej propozycje słuszne i konieczne, ale wydaje się, iż niewystarczające. Brakuje w tej propozycji działań skierowanych na bieżące, krótkookresowe i długookresowe badanie rynków zagranicznych pod kątem możliwości i szans ich penetracji przez polski eksport. Wiązałoby się to z koniecznością powstania instytutów naukowych zajmujących się analizą struktury rynków światowych oraz stanów ich koniunktury, a wiedza na ten temat mogłaby być wykorzystana przez polskie podmioty gospodarcze operujące za granicą lub zamierzające takie działania podjąć. Próba „biurokratycznej” ekspansji polskiej

Dr hab. ZBIGNIEW KLIMIUK – prof. w Instytucie Pracy i Spraw Socjalnych w Warszawie; adres do korespondencji: ul. Józefa Bellottiego 3B, 01-022 Warszawa; e-mail: zbigniewklimiuk@yahoo.pl

¹ „Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju”, Ministerstwo Rozwoju 2016.

gospodarki na rynki zagraniczne bez właściwego wykorzystania mechanizmów rynkowych powiązanych z ich znajomością może się zakończyć niepowodzeniem lub katastrofą. Osiągnięty efekt końcowy może się okazać odwrotny od zamierzonego. Należy ponadto pamiętać, iż Polska w swojej historii gospodarczej nie ma tradycji i doświadczeń związanych z ekspansją zagraniczną. Od prawie stu lat nasz udział w handlu międzynarodowym oraz produkcji światowej waha się wokół 1%, bez szansy (jak do tej pory) na trwałe zbliżenie się do 1,5%. Jesteśmy natomiast rynkiem zbytu oraz obszarem ekspansji dla podmiotów zagranicznych, co historycznie prowadziło i prowadzi nadal do trwałego strukturalnego uzależnienia się od gospodarek krajów wysoko rozwiniętych. Proponowane w „Strategii” działania stwarzają niebezpieczeństwo powtórzenia – do pewnego stopnia – doświadczeń lat 70. XX wieku związanych z nieudanym i zakończonym porażką otwarciem polskiej gospodarki na gospodarkę światową. W podjętej wtedy ekspansji zagranicznej wystąpiło wiele barier o charakterze systemowym i czynnikowym, z którymi ówczesne władze gospodarcze i polityczne w ramach polityki gospodarczej nie potrafiły i nie były w stanie sobie poradzić². Analiza doświadczeń lat 70. XX wieku powinna dzisiaj stanowić ostrzeżenie przed nadmiernym optymizmem w tym zakresie i prowadzić do korekty proponowanej „Strategii”, przynajmniej w tym obszarze. Zaproponowany w „Strategii” nowy ład gospodarczo-społeczny Polski, któremu można przypisać miano nowego konsensusu, w niektórych swoich elementach przypomina „kapitalizm regulowany” w wersji południowo-wschodnioazjatyckiej, mimo iż w Konstytucji RP mówi się wyraźnie o realizowaniu w Polsce modelu społecznej gospodarki rynkowej, co oczywiście nie jest prawdą. Ponadto Polska, na co należy zwrócić uwagę, funkcjonuje w strukturach gospodarczych Unii Europejskiej, która nakłada liczne ograniczenia instytucjonalne, również związane z możliwościami i swobodą wyboru modelu gospodarczego.

1. OGÓLNE UWARUNKOWANIA EKSPORTU POLSKIEGO PRZEMYSŁU PRZETWÓRCZEGO

W latach 70. nastąpiły istotne zmiany w systemie zarządzania i organizacji aparatu handlu zagranicznego z przemysłem. Podjęte na początku lat 70. próby przedstawienia polskiej gospodarki na tory proeksportowego rozwoju nie dały pozytywnych rezultatów³. Przemysł nadal produkował głównie na potrzeby rynku wewnętrznego, a po-

² D. HUEBNER, *Strategia rozwoju przez eksport: czy wystarczy niewidzialna ręka rynku*, IRiSS, Warszawa 1992.

³ S. GRUŻEWSKI, *Problemy specjalizacji eksportowej*, „Handel Zagraniczny” 1980, nr 4, s. 27-29.

nieważ wielkość tego rynku była ograniczona, to w konsekwencji seryjność produkcji była zbyt mała, zaś asortyment wyrobów bardzo duży. Taka sytuacja nie sprzyjała rozwojowi eksportu⁴. Również struktura polskiego przemysłu nie była najkorzystniejsza, o czym świadczył jego wysoki stopień materiało- i importochłonności oraz transportochłonności. W pierwszej połowie lat 70. przyjęto koncepcję pełnego otwarcia gospodarki narodowej⁵. Trzeba jednak dodać, że było to w istocie pełne otwarcie na import, zwłaszcza na import zagranicznej myśli technicznej, która uzależniła w konsekwencji polską gospodarkę od importu zagranicznego. To otwarcie na import nie było uzupełnione należyтыми działaniami proeksportowymi. Inwestycje silnie obciążające import służyły przede wszystkim potrzebom rynku wewnętrznego.

Zanim doszło do otwartego kryzysu gospodarczego na przełomie 1980/1981 i przemysł pracował w miarę normalnie, jego proeksportowość, mimo wydatkowania dużych środków inwestycyjnych, nie uległa istotnej poprawie. Udział produkcji eksportowej w ogólnej produkcji przemysłowej kraju, wynoszący w 1970 r. około 13%, wzrósł w 1979 r. do 14,9%⁶. W latach następnych wskaźnik ten – na skutek poważnego spadku produkcji, presji rynku wewnętrznego oraz zmniejszenia importu z krajów kapitalistycznych – uległ ponownie znacznemu obniżeniu. Powolny był również postęp w specjalizacji eksportowej przemysłu.

Na przeszło 150 branż przemysłowych wyższy niż średni udział eksportu w produkcji osiągnęło ponad 50 branż, z czego 29 stanowią branże przemysłu elektromaszynowego. W pozostałych gałęziach przemysłu liczba branż o relatywnie większej roli w eksporcie jest więc nieznaczna. Liczba przedsiębiorstw specjalizujących się w produkcji eksportowej jest również niewielka. Na około 3600 istniejących przedsiębiorstw przemysłowych tylko 169 przedsiębiorstw wywozi za granicę ponad połowę swojej produkcji, a w tylko 369 przedsiębiorstwach produkcja eksportowa stanowi ponad 30%. Na jednostki te przypadało 52% eksportu wyrobów przemysłowych. Tak więc przeważająca część przedsiębiorstw odgrywa w eksporcie niewielką rolę⁷.

Czołową grupę polskiego eksportu przemysłu przetwórczego tworzyło tylko sześć branż, których wartość eksportu przekroczyła w 1978 r. 0,9 mld zł i jednocześnie każda z nich stanowiła najmniej 2% eksportu ogółem. Były to środki transportu wodnego – 4,9% eksportu ogółem, środki transportu samochodowego – 3,9%, odzież i bielizna – 3,1%, wyroby hutnicze metali nieżelaznych – 2,4%, wyroby przemysłu mięsnego – 2,2% oraz maszyny i urządzenia energetyczne – 2,1%

⁴ *Polski Handel zagraniczny w 1970 roku: raport roczny*, IKC HZ, Warszawa 1971.

⁵ L. ORŁOWSKI, *Aktualne problemy systemu kierowania handlem zagranicznym w Polsce*, PTE, Katowice 1980, s. 2-3.

⁶ S. GRUŻEWSKI, *Eksport wciąż najslabszym ogniwem – refleksje nad specjalizacją*, „Handel Zagraniczny” 1982, nr 9, s. 5.

⁷ Rządowy Raport o stanie gospodarki, nakładem „Trybuny Ludu” (Warszawa) 1981 (lipiec), s. 75-76.

(łącznie z odpowiednimi kompletnymi obiektami przemysłowymi). Powyższe branże przedstawiały łącznie prawie 19% wartości polskiego eksportu ogółem. Oprócz samochodów były to branże tradycyjne. Do ważniejszych branż, których eksport przekraczał 1% w ogólnym eksporcie, należały: tabor szynowy, maszynowy, urządzenia przemysłu spożywczego, maszyny rolnicze, elektryczne źródła światła, maszyny budowlane i górnicze, obrabiarki do metali, maszyny włókiennicze, silniki i aparaty elektryczne, maszyny i urządzenia elektroenergetyczne. Tabela 1 przedstawia przykładowe towary przemysłowe, których eksport w 1981 r. przekroczył 1% ogólnego eksportu Polski.

Tabela 1. Eksport ważniejszych towarów przemysłowych (w %)

Towary	1970	1975	1980	1981
Urządzenia elektronicznej techniki obliczeniowej	0,3	0,8	1,3	1,6
Wagony towarowe	1,5	1,7	1,3	1,3
Samochody osobowe ogólnego przeznaczenia	0,9	0,7	1,3	1,2
Tabor transportu i rybołówstwa morskiego	4,7	5,5	3,5	2,9
Maszyny, urządzenia i materiały dla obiektów przemysłu paliwowo-energetycznego	0,8	0,6	1,5	1,4
Obiekty budowlane	1,1	2,7	4,5	5,2
Wyroby farmaceutyczne	1,9	1,6	1,8	1,8
Wyroby dziewiarskie	0,7	0,9	1,2	1,2
Odzież i bielizna osobista z tkanin	2,8	3,2	2,6	2,6
Obuwie z cholewką skórzaną	1,5	1,4	1,4	1,3

Źródło: „Rocznik Handlu Zagranicznego” 1976/1982, GUS, Warszawa 1976/1982, s. 36-40.

Eksportowność poszczególnych branż można przedstawić za pomocą wskaźnika – udziału eksportu poszczególnych branż w stosunku do produkcji tych branż (Tabela 2).

Globalnie rzecz biorąc, wskaźnik ten w latach 70. rósł, lecz w poszczególnych przemysłach kierunki zmian były różne. Wzrost udziału eksportu w produkcji był najszybszy w przemyśle maszynowym, chemicznym i odzieżowym, podczas gdy w przemyśle spożywczym i w przemyśle materiałów budowlanych udział eksportu w produkcji znacznie zmalał, głównie na skutek wzrostu popytu na rynku krajowym⁸.

⁸ U. PŁOWIEC, *Funkcjonowanie handlu zagranicznego a wzrost intensywny*, PWE, Warszawa 1981.

Tabela 2. Stosunek eksportu do produkcji niektórych towarów (w %)

Ważniejsze towary	1970	1975	1980	1981
Kuchnie	32,8	33,3	24,6	31,4
Maszyny do szycia domowe	52,2	53,9	45,2	37,7
Wagony kolejowe towarowe	37,4	36,9	44,3	45,0
Samochody osobowe ogólnego przeznaczenia	32,1	24,8	32,1	38,2
Autobusy	46,3	43,5	47,1	45,3
Rowery	30,1	28,4	32,2	34,5
Tabor transportu i rybołówstwa morskiego	74,3	92,5	92,8	94,0
Barwniki syntetyczne	32,9	40,8	33,6	31,0
Tkaniny lniane i konopne	16,4	18,5	26,9	28,6
Obuwie z cholewką skórzaną	28,4	33,5	34,6	28,5
Bekony	89,1	79,0	69,4	64,6
Szynki i łopatki w puszkach	75,6	74,3	81,9	77,7
Odkurzacze elektryczne	8,1	19,7	33,4	27,9
Chłodziarki i zamrażalki domowe	26,4	14,2	26,1	22,4
Samochody ciężarowe i ciągniki drogowe	31,1	21,6	30,7	21,2

Źródło: „Rocznik Handlu Zagranicznego” 1982, GUS, Warszawa 1982, s. 42.

W grupie wyrobów przemysłu elektromaszynowego niekorzystnym zjawiskiem było utrzymanie przez cały okres na wysokim poziomie eksportu maszyn i urządzeń o stosunkowo niskim stopniu przetworzenia, a więc o dużej materiałochłonności i nie najlepszej efektywności. Na pierwszym miejscu należy tu wymienić wagony towarowe, których eksport stanowił w 1970 r. 37,4% produkcji krajowej, w 1975 r. – 36,9%, w 1980 r. – 44,3%, a w 1981 r. – 45,5%. Ponadto wysoki udział eksportu w produkcji miał tabor okrętowy. W 1970 r. udział eksportu w produkcji tego przemysłu stanowił 74,3%, w 1975 r. wzrósł do 92,5%, w 1980 r. osiągnął prawie 93%, a w 1981 r. już 94%⁹. Wysoki udział eksportu w produkcji dotyczył także wagonów pasażerskich, autobusów oraz samochodów osobowych ogólnego przeznaczenia.

W latach 70. postęp w specjalizacji eksportowej okazał się niewielki, mimo wydatkowania bardzo dużych środków na inwestycje oraz bardzo dużego dopływu nowoczesnej techniki i technologii z zagranicy¹⁰. W 1981 r. nastąpiło silne pogorszenie sytuacji gospodarczej Polski. Również w handlu zagranicznym doszło do głębokiego załamania, wyrażającego się bezwzględny spadkiem obrotów nie tylko w cenach stałych, ale również (mimo inflacji na świecie) w cenach bieżących. Był to fakt nie notowany dotychczas w historii PRL. Spadek eksportu dotyczył wszyst-

⁹ S. GRUŻEWSKI, *Ekspert wciąż najslabszym ogniwem – refleksje nad specjalizacją*, s. 5.

¹⁰ W. RYDYGIER, *Handel zagraniczny jako czynnik rozwoju gospodarczego*, PWE, Warszawa 1973.

kich branż i resortów gospodarczych, przy czym żaden z nich nie wykonał zadań planowych. Największy spadek miał miejsce w górnictwie, rolnictwie i gospodarce żywnościowej. Stosunkowo najlepsza sytuacja była w grupie wyrobów przemysłu przetwórczego, który obniżył się o 10%. Eksport tych wyrobów był czynnikiem hamującym spadek eksportu całkowitego. Najlepsze wyniki zostały osiągnięte w eksporcie wyrobów przemysłu elektromaszynowego, a najgorsze w eksporcie wyrobów przemysłu spożywczego i lekkiego. Zarówno eksport globalny, jak i przetwórczy spadły w stopniu większym niż produkcja.

W 1982 r. produkcja sprzedana krajowego przemysłu przetwórczego spadła o około 3%, produkcja czysta o ponad 6%, natomiast wartość eksportu tego przemysłu wzrosła o 7,8%. Według cen bieżących wzrost eksportu w porównaniu z 1981 r. nastąpił w przemyśle elektromaszynowym, chemicznym i spożywczym, natomiast w metalurgicznym, drzewno-papierniczym i lekkim nastąpił spadek eksportu¹¹.

2. STRUKTURA EKSPORTU WYROBÓW PRZEMYSŁU PRZETWÓRCZEGO

Eksport wyrobów przemysłu przetwórczego wahał się w latach 70. w granicach 80% eksportu globalnego. Eksport przemysłowy do rozwiniętych krajów kapitalistycznych oscylował w granicach 70% eksportu całkowitego do tych krajów. Nastąpił w tym okresie wzrost udziału eksportu przemysłowego w eksporcie globalnym o kilka procent. Jednocześnie miał miejsce wzrost udziału eksportu przemysłowego do rozwiniętych krajów kapitalistycznych¹².

Najważniejszą pozycję eksportu przemysłowego Polski stanowiły wyroby przemysłu elektromaszynowego, kształtujące się na poziomie średnim 40% eksportu globalnego kraju. Udział tych wyrobów w ogólnym eksporcie kraju zwiększył się z 40,6% w 1970 r. do 43,3% w 1980 r. W 1981 r. nastąpił wzrost udziału o ponad 5%. Gorzej przedstawiał się problem eksportu tych wyrobów do rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Udział wyrobów przemysłu elektromaszynowego w ogólnym eksporcie do rozwiniętych krajów kapitalistycznych wynosił tylko 20%.

¹¹ *Polski handel zagraniczny w 1982 r.* Wkładka do: „Rynki Zagraniczne” 1983, nr 34 (19 III), s. 24.

¹² J. MACIEJEWICZ, *Usługi w wymianie handlowej Polski z zagranicą*, CINTiE, Warszawa 1989.

Tabela 3. Struktura eksportu (w cenach bieżących) według grup gałęzi (w %)

Wyszczególnienie	Eksport ogółem	Eksport przemysłowy	Wyroby przemysłu							
			metalurgicznego	elektromaszynowego	chemicznego	mineralnego	drzewno-papierniczego	lekkiego	spożywczego	pozostałe gałęzie
1970	100	81,3	9,3	40,6	8,4	0,9	3,2	8,4	9,8	0,7
w tym:										
RKK	100	70,1	12,1	7,6	7,1	1,9	7,0	6,4	27,1	0,9
1971	100	82,1	8,1	42,3	9,1	0,9	2,9	9,0	9,2	0,6
RKK	100	68,9	10,5	12,4	7,2	1,8	5,8	6,8	23,6	0,8
1972	100	80,6	7,2	41,9	9,2	0,8	2,7	8,9	9,3	0,6
RKK	100	67,7	9,8	14,5	6,8	1,7	5,5	7,3	23,3	0,8
1973	100	82,4	7,3	41,5	9,6	0,8	2,8	9,3	10,5	0,6
RKK	100	73,3	10,5	14,8	8,2	1,6	5,7	7,8	24,4	0,7
1974	100	80,5	7,8	39,4	11,0	0,8	2,6	8,8	9,5	0,6
RKK	100	67,0	12,0	12,0	11,3	1,4	4,6	6,8	18,2	0,7
1975	100	74,0	6,8	38,7	9,3	0,7	2,0	8,9	7,1	0,5
RKK	100	59,0	8,1	15,8	7,7	1,4	3,8	6,8	14,7	0,7
1976	100	78,7	6,3	43,9	8,6	0,8	2,3	8,9	7,4	0,5
RKK	100	63,6	8,3	18,3	7,6	1,4	4,6	8,3	14,4	0,7
1977	100	80,2	6,0	46,2	8,6	0,9	2,3	9,0	6,7	0,5
RKK	100	66,7	8,9	20,6	7,5	1,7	4,6	8,1	14,7	0,7
1978	100	81,7	6,4	47,0	8,1	1,0	2,4	9,6	6,7	0,5
RKK	100	68,5	10,7	21,5	6,7	2,0	4,8	7,9	14,3	0,6
1979	100	82,0	6,9	49,1	7,5	0,9	2,4	8,5	6,1	0,6
RKK	100	67,0	12,6	18,2	7,0	2,0	5,0	8,2	13,4	0,6
1980	100	78,5	8,7	43,3	8,5	0,9	2,4	8,6	5,5	0,6
RKK	100	68,2	15,8	17,7	8,0	1,8	4,6	7,8	11,9	0,6
1981	100	82,8	8,1	48,5	9,4	0,9	2,1	8,8	4,3	0,7
RKK	100	73,4	14,4	20,7	10,9	1,7	4,6	8,9	11,4	0,8

Źródło: Obliczenia własne na podstawie „Roczników Handlu Zagranicznego” GUS 1975, 1978, 1980, 1982 (strony odpowiednio: 15, 14, 14, 14).

Oprócz wyrobów przemysłu elektromaszynowego istotne miejsce w eksporcie zajmowały wyroby przemysłu metalurgicznego, chemicznego i lekkiego. Na przełomie lat 70./80. nastąpił znaczny spadek udziału wyrobów przemysłu spożywczego, szczególnie do rozwiniętych krajów kapitalistycznych.

Strukturę eksportu uważano za korzystną, jeśli dominująca rola przypadła maszynom i urządzeniom oraz konsumpcyjnym towarom przemysłowym. Struktura obrotów handlowych Polski kształtowała się pod wpływem zarówno potrzeb, jak i możliwości produkcyjnych oraz konsumpcyjnych. Duży jednak wpływ na strukturę obrotów miała sytuacja płatnicza naszego kraju. Struktura towarowa Polski z zagranicą systematycznie się poprawiała, jednak poprawa ta nie była imponująca. Korzystne relacje tej struktury kształtowały się w obrotach z krajami socjalistycznymi oraz krajami słabo rozwiniętymi. W eksporcie do rozwiniętych krajów kapitalistycznych występował niezadowalający udział maszyn i urządzeń oraz przemysłowych artykułów konsumpcyjnych. Struktura eksportu przemysłowego do rozwiniętych krajów kapitalistycznych była, ogólnie rzecz biorąc, niekorzystna. Sprzedawano tam głównie wyroby „starych branż”, których produkcję przejmowały kraje rozwijające się, konkurujące niskimi kosztami robocizny. Wyroby te odznaczały się przy tym wysoką importochłonnością. Ceny uzyskiwane przez nie były niskie. Próby przestawienia się na branże bardziej nowoczesne – elektronikę, motoryzację, teletechnikę, informatykę itp. – na ogół się nie powiodły. Natrafiono tu na nieprzewidywane trudności w dostosowaniu się do wymogów odbiorców i w zorganizowaniu niezbędnego serwisu technicznego do II obszaru płatniczego.

Strukturę eksportu wyrobów przemysłu przetwórczego według grup krajów przedstawia Tabela 4. Jak z niej wynika, decydującą pozycję w eksporcie przemysłowym Polski zajmowały kraje socjalistyczne, natomiast kraje rozwijające się stanowiły kilka procent. W 1981 r. nastąpił spadek udziału rozwiniętych krajów kapitalistycznych, wzrósł natomiast udział krajów socjalistycznych.

Tabela 4. Udział poszczególnych grup krajów w eksporcie przemysłowym Polski (w %)

Wyszczególnienie	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Kraje socjalistyczne	67	67	66	63	61	65	65	65	66	64	61	66
Kraje kapitalistyczne rozwinięte	24	25	26	31	30	25	26	26	26	27	30	26
Kraje rozwijające się	9	8	8	6	9	10	9	9	8	9	9	8

Źródło: Obliczenia własne na podstawie „Roczników Handlu Zagranicznego” GUS (1973, 1977, 1982).

W 1982 r. nastąpił znaczny przyrost wartości eksportu do krajów socjalistycznych – o 23,7%, podczas gdy eksport do krajów kapitalistycznych w zasadzie się nie

zwiększył. W eksporcie do krajów kapitalistycznych największą dynamikę wzrostu wykazywał wolumen wywozu paliw (57%) i wyrobów przemysłu spożywczego (22%), przy czym – w odróżnieniu od eksportu do krajów socjalistycznych – zmniejszył się znacznie wolumen dostaw wyrobów przemysłu maszynowego, lekiego i chemicznego¹³.

3. EKSPORT PRZEMYSŁOWY POLSKI NA TLE INNYCH KRAJÓW

Ogólnie biorąc, udział Polski w międzynarodowym podziale pracy nie dawał w tym czasie powodów do zadowolenia. Udział polskiego eksportu w imporcie światowym zmniejszył się z 1,0% w 1975 r. do 0,86% w 1980 r. i 0,62% w 1981 r.

Tabela 5. Udział eksportu Polski w imporcie światowym

Wyszczególnienie	1971	1978	1979	1980	1981
Ogółem	1,09	1,09	1,00	0,86	0,62
w tym:					
kraje socjalistyczne	6,16	5,67	5,61	5,27	4,60
kraje kapitalistyczne rozwinięte	0,15	0,49	0,44	0,42	0,28
kraje rozwijające się	0,43	0,39	0,42	0,40	0,32

Źródło: Obliczenia własne na podstawie „Roczników Statystyki Międzynarodowej” GUS 1979, 1981 oraz danych GUS.

Eksport przemysłowy Polski stanowił tylko ułamek procenta eksportu światowego. Udział eksportu przemysłowego Polski w globalnym eksporcie na świecie kształtował się odpowiednio: w 1960 r. – 0,4%, w 1980 r. – 0,7%, w 1981 r. spadł do 0,5%. Z europejskich krajów socjalistycznych wyższy udział eksportu przemysłowego w eksporcie światowym w 1980 r. miały NRD – 0,7% i ZSRR – 1,2%. Największy udział wykazywały rozwinięte kraje kapitalistyczne, takie jak: RFN – 9%, USA – 7,5%, Japonia – 6,2%, Wielka Brytania – 4,5% oraz Francja – 4,3%¹⁴.

Polska należała do krajów, które miały stosunkowo wysoki udział maszyn i urządzeń w eksporcie ogółem. W Polsce wahał się on w granicach 43-44%. Do krajów o wysokim udziale maszyn i urządzeń w eksporcie należały: Czechosłowacja – 50,3%, NRD – 51,3%, Bułgaria – 44,7%, a z krajów kapitalistycznych rozwiniętych

¹³ *Polski handel zagraniczny w 1982 r.*, s. 7.

¹⁴ D. HUEBNER, *Zmiany gałęziowej struktury przemysłu przetwórczego w wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych w latach 1955-1975: analiza empiryczna*, SGPiS, Warszawa 1980.

Japonia – 56,8%, RFN – 44,6%, USA – 39,9%, Szwecja – 39,9%¹⁵. W przypadku Polski był to głównie eksport do krajów socjalistycznych.

Tabela 6. Udział w eksporcie światowym wybranych krajów w 1980 r.

Kraje	Udział eksportu ogółem	Udział eksportu przemysłowego
Austria	0,9	0,7
Belgia i Luksemburg	3,2	2,6
Bułgaria	0,5	0,3
Czechosłowacja	0,7	0,5
Dania	0,8	0,4
Francja	5,6	4,3
Hiszpania	1,0	0,7
Holandia	3,7	1,9
Japonia	6,5	6,2
NRD	0,9	0,7
Polska	0,8	0,5
RFN	9,9	9,0
Rumunia	0,6	0,3
USA	10,8	7,5
Szwecja	1,5	1,2
Węgry	0,4	0,2
Wielka Brytania	5,8	4,5
Włochy	3,9	3,2
ZSRR	3,6	1,2

Źródło: Obliczenia własne na podstawie „Rocznika Statystyki Międzynarodowej” 1981, GUS, Warszawa 1982 oraz „Roczników Handlu Zagranicznego” GUS 1982.

W latach 70. udział eksportu przemysłowego w eksporcie ogółem utrzymywał się mniej więcej na stałym poziomie (wzrost o około 2,5%). Silny wzrost tego wskaźnika miał miejsce w Bułgarii (o około 10%), natomiast silny spadek – w ZSRR (o około 10%). W krajach kapitalistycznych wskaźnik ten również nie wykazywał silnych zmian. Silny spadek wystąpił jedynie w Wielkiej Brytanii – o około 10%¹⁶.

¹⁵ D.K. ROSATI, *East-West Economic Relations in the 1980's: Problems and Perspectives*, Foreign Trade Research Institut, Warsaw 1989.

¹⁶ Obliczenia własne na podstawie „Roczników Statystyki Międzynarodowej” GUS 1973, 1981.

4. PRODUKCJA NA RYNEK KRAJOWY A TZW. PRODUKCJA EKSPORTOWA

Istnienie tzw. produkcji eksportowej nie miało uzasadnienia z punktu widzenia ogólnych zasad racjonalnego gospodarowania w przedsiębiorstwie. Jednak w ówczesnej sytuacji naszego kraju było ono nieuniknione i konieczne. Konieczność różnicowania produkcji na eksport i produkcji krajowej wynikała przede wszystkim ze specyfiki naszego rynku w porównaniu z rynkiem krajów kapitalistycznych.

Rynek krajowy był typowym przykładem rynku dostawcy, tj. rynku, na którym o sprzedaży towarów decydował producent, a nie odbiorca. On decydował o jakości wyrobu, jego nowoczesności, opakowaniu itp. W kraju producent był najważniejszym podmiotem gospodarczym (dostarczał tzw. masę towarową), natomiast na rynku międzynarodowym był on tylko skromnym klientem, który musiał zabiegać o odbiorcę. Rynek międzynarodowy był i jest w zasadzie rynkiem odbiorcy, a więc rynkiem, na którym warunki dyktuje odbiorca¹⁷.

Najbardziej charakterystyczną cechą rynku międzynarodowego była konieczność zdobywania go na drodze konkurencyjnego działania w zakresie cen, jakości i nowoczesności produktów. Dlatego też wyroby eksportowe musiały odznaczać się wysoką jakością i dokładnością wykonania. Nasylenie rynku rozwiniętych krajów kapitalistycznych w wyroby przemysłowe było bardzo duże, zbyt znajdowały tylko towary spełniające wymagania tamtejszych odbiorców. Ponieważ na rynku krajowym popyt był większy od podaży, prawie wszystkie wyroby przemysłowe były sprzedawane. W związku z tym na rynek krajowy można było produkować wyroby gorsze niż na eksport¹⁸.

Kryteria jakościowe towarów były określane normami albo też indywidualnymi warunkami odbioru jakościowego, uzgodnionymi między producentem krajowym a odbiorcą zagranicznym. Umowne wymagania jakościowe często odbiegały od wymagań określonych normami krajowymi, gdyż odbiorca zagraniczny nierzadko stawiał specyficzne warunki dotyczące danego towaru lub jego opakowania. Jeśli producent nie dostrzegał tych warunków, był narażony na straty w formie obniżenia ceny lub nawet odmowy przyjęcia zamówionego towaru. Wiele towarów przemysłowych eksportowanych na rynki rozwiniętych krajów kapitalistycznych musiało mieć tzw. atesty techniczne. Uzyskanie takich atestów było uwarunkowane spełnieniem określonych wymogów kraju importera.

¹⁷ P. BOŻYK, *Czy producenci preferują rynek krajowy?*, „Handel Zagraniczny” 1972, nr 8, s. 281-284.

¹⁸ Z. DMOWSKI, Z. FOLTYŃSKI, *Ekonomika handlu zagranicznego Polski*, PWN, Warszawa 1982.

Producent zaopatrujący w dany produkt odbiorców z innych krajów był zmuszony do dokładnej analizy zarówno rodzaju towaru, jego gatunku i jakości w celu przystosowania produktu do potrzeb nabywców w danym kraju oraz ustalenia ceny umożliwiającej osiągnięcie odpowiedniej wielkości zbytu, jak i do poszukiwania najbardziej skutecznych środków oddziaływania na odbiorców, umożliwiających rozszerzenie sprzedaży lub utrzymanie jej poziomu¹⁹.

Producent wytwarzający na eksport miał do rozwiązania także inny problem: wielkość zapotrzebowania rynków obcych na dany produkt. Mogło się okazać np., że zapotrzebowanie danego rynku na określony produkt było mniejsze od możliwości eksportowych producenta lub że możliwości zbytu istniały, lecz tylko pod warunkiem rozproszenia wywozu między wiele zagranicznych rynków zbytu. Jeśli badania wykazały niemożliwość osiągnięcia odpowiedniego poziomu sprzedaży zgodnie z założeniami polityki stosowanej przez eksportera, należało przeprowadzić analizę celowości zmiany norm technicznych z punktu widzenia potrzeb rynków obcych²⁰.

Na rynku międzynarodowym warunki nieustannie się zmieniały i dlatego też potrzebna była duża elastyczność produkcji. Producent musiał być wciąż przygotowany do konieczności wprowadzenia pewnych zmian, udoskonaleń w wytwarzanym produkcie lub nawet do wprowadzenia nowego produktu.

Produkcja eksportowa wymagała bardzo krytycznego spojrzenia na przestarzałe, nie odpowiadające wymaganiom odbiorców produkty. Dlatego też konieczne było przeprowadzanie okresowej weryfikacji wyrobów eksportowych, aby nie dopuścić do ujemnych efektów, jakie mogła przynieść dalsza produkcja towarów przestarzałych. Produkcja na eksport była bardziej pracochłonna. W efekcie przedsiębiorstwo musiało więcej płacić swoim pracownikom. Pracownicy musieli zatem wiedzieć, że za produkcję eksportową będą otrzymywać więcej²¹. Działalność eksportowa była trudniejsza niż działalność na rynku krajowym zarówno w sferze produkcji, jak i w sferze zbytu. Zajmowanie się produkcją na eksport i eksportem wiązało się z najrozmaitszym ryzykiem (np. z tytułu złej jakości, terminowości itd.)²². Bardzo istotną sprawą było przestrzeganie terminów realizacji kontraktu. Niedotrzymanie terminu mogło spowodować konieczność zapłaty kary umownej lub nawet zerwanie umowy przez zagranicznego importera. Na rynku krajowym tego oczywiście wszystkiego nie było. Produkcja bowiem zawsze była sprzedana, przy czym nie musiała być ona najwyższej jakości.

¹⁹ K. BIAŁECKI, *Elementy marketingu eksportowego*, PWE, Warszawa 1977, s. 16-19.

²⁰ K. BIAŁECKI, J. BOROWSKI, A.H. KRZYMIŃSKI, *Marketing w handlu zagranicznym*, PWN, Warszawa 1980, s. 213.

²¹ J. KLEER, *Eliminować antybodźce*, Polityka – Eksport – Import, nr 4, „Polityka” 1982, nr 12, s. 17.

²² A. KRZYMIŃSKI, *Czy producenci preferują rynek krajowy?*, „Handel Zagraniczny” 1982, nr 8, s. 284-286.

5. BARIERY EKSPORTU W PRZEDSIĘBIORSTWIE PRZEMYSŁOWYM

5.1. ZAOPATRZENIE MATERIAŁOWO-SUROWCOWE

Jedną z najistotniejszych barier w eksporcie towarów przetworzonych były braki w zaopatrzeniu przedsiębiorstw przemysłowych w niezbędne do ich produkcji surowce i materiały. Trudności w zaopatrzeniu występowały zarówno w zakresie materiałów i podzespołów produkcji krajowej, jak i z importu. Szczególnie dotkliwe były problemy związane z importem zaopatrzeniowym. Zdarzało się, że z powodu braku surowców, materiałów czy podzespołów zakłady produkcyjne zmuszone były wstrzymać produkcję. To z kolei w znacznym stopniu obniżało eksport. Trudności występowały w ilości, jakości, a także terminowości dostaw krajowych. Nieterminowość dostaw była często przyczyną opóźnień w realizacji zleceń wysyłkowych przez przedsiębiorstwa eksportowe. Wystarczyło, że w jednym zakładzie wystąpiły zakłócenia w zaopatrzeniu, to kłopoty nawarstwiały się. Wśród kooperantów powstawał łańcuszek więzi rosnących braków w zaopatrzeniu.

Jeszcze większe trudności występowały w przypadku zaopatrzenia w zagraniczne surowce, materiały czy tzw. komponenty. Spośród 40 głównych surowców przemysłowych wykorzystywanych we współczesnej gospodarce, 14 surowców Polska nie posiadała w ogóle, w tym m.in. rud manganu, wolframu, niklu, manganu i boksytów, kauczuku naturalnego, azbestu, bawełny i ziarna kokosowego²³. Z pozostałych 26 surowców i półfabrykatów, które posiadała, 7 wytwarzano w ilościach nie zaspokajających potrzeb. Były to m.in. ropa naftowa, wysokometanowy gaz ziemny, rudy żelaza i kaolin. Brak sprowadzanych z zagranicy komponentów i detali niezbędnych do produkcji był przyczyną załamania produkcji eksportowej wielu zakładów przemysłowych. Przemysł przetwórczy był w znacznej mierze zależny od importu z II obszaru płatniczego, zwłaszcza od zakupów importowych z krajów kapitalistycznych wysoko rozwiniętych. Wyrazem tego był wysoki udział importu w produkcji. Szczególnie silny wzrost importochłonności wystąpił w latach 70.²⁴ Gałęziami przemysłu najbardziej uzależnionymi od importu były: przemysł chemiczny i elektromaszynowy, i w tych branżach wystąpiły największe trudności w zaopatrzeniu w podstawowe surowce, materiały, elementy kooperacyjne czy części zamienne do maszyn (w przemyśle elektromaszynowym)²⁵. Trudności te ściśle wiązały się z trudną sytuacją płatniczą naszego kraju.

²³ *Polski handel zagraniczny. Reforma h.z.*, „Dziennik Ludowy” 1982, nr 99 (28 IV), s. 3.

²⁴ B. WOJCIECHOWSKI, *Importochłonność gospodarki Polski. Problemy ogólne i gałęziowe*, „Handel Zagraniczny” 1982, nr 4, s. 3-8.

²⁵ B. WOJCIECHOWSKI, *Importochłonność produkcji w Polsce*, IKC HZ, Warszawa 1982, s. 17-18.

Trudności płatnicze kraju wpływały na ograniczenie importu zaopatrzeniowego, choć prowadzona była polityka ochrony zaopatrzenia z importu na potrzeby produkcji. Spadek importu wpływał na ograniczanie produkcji, na stopień niewykorzystania zdolności produkcyjnych, na pogorszenie efektywności produkcji, a co za tym idzie – na zmniejszenie eksportu. Mniejszy eksport oznaczał z kolei narastanie trudności płatniczych, a więc spadek importu zaopatrzeniowego itd. Powstało więc błędne koło.

Gospodarka polska brnęła w coraz większe uzależnienie od zewnętrznych dostaw surowców i materiałów, artykułów kooperacyjnych, części zamiennych oraz innego uzupełniającego importu technicznego. Błąd polegał na tym, że głoszone były hasła nowoczesności, ale w praktyce inwestycje były kierowane przede wszystkim nie na zmniejszenie materiałochłonności produkcji, ale głównie na rozszerzenie skali produkcji. Importowano do Polski nowe technologie, lecz nie zmniejszyły one dostatecznie tradycyjnego zużycia surowców, a często wręcz odwrotnie – rozszerzały potrzeby materiałowe.

5.2. SIŁA ROBOCZA

Jednym z ważnych problemów przedsiębiorstwa produkcyjnego, a szczególnie eksportera, było zatrudnienie. Nieracjonalne zatrudnienie mogło stanowić istotną barierę eksportu. Według założeń reformy, przedsiębiorstwa miały swobodę w kształtowaniu poziomu i struktury zatrudnienia. W 1981 r. – z obawy przed bezrobociem, jako rezultatem działania zasady samofinansowania przedsiębiorstw – podjęto decyzję, która umożliwiła wielu pracownikom znajdującym się w wieku przedemerytalnym wcześniejsze przejście na emeryturę. Uważano, że z uprawnień tego skorzysta około 200 tys. osób²⁶. Jednak efekty były inne niż oczekiwano. W latach 1981-1983 liczba osób, które odeszły na wcześniejszą emeryturę, wahała się w granicach 500 tys.²⁷ Taki stan rzeczy miał ogromny wpływ na stan zatrudnienia w zakładach produkcyjnych. Ludzie odchodzący z zakładów w większości mieli wysokie kwalifikacje i doświadczenie w swoim zawodzie i od razu niełatwo było zastąpić ich nowymi pracownikami. Z wielu zakładów produkcyjnych odeszło 10-20% załogi, to z kolei nie mogło pozostać bez wpływu na wydajność i dyscyplinę pracy. Jak wynikało z ankiety przeprowadzonej przez IKC wśród producentów-eksporterów największe braki w zatrudnieniu wystąpiły wśród pracowników zatrudnionych bezpośrednio w sferze produkcji.

²⁶ W. BAKA, *Polska reforma gospodarcza*, PWE, Warszawa 1983, s. 73.

²⁷ Tamże.

5.3. JAKOŚĆ I NOWOCZESNOŚĆ WYROBU GOTOWEGO

Coraz większego znaczenia nabierały zagadnienia związane z nieodpowiednim przygotowaniem towaru do potrzeb odbiorców zagranicznych, nieelastycznością naszych producentów w tej dziedzinie. Jak wynikało z „Raportu o stanie jakości wyrobów” opracowanego przez Polski Komitet Normalizacji Miar i Jakości, mimo znacznej odnowy struktury asortymentowej w latach 70., wiele produkowanych w Polsce wyrobów odbiegało od standardu reprezentowanego przez firmy o światowej renomie. Na przykład produkowany w Polsce odbiornik telewizji kolorowej Jowisz zużywał o 70% więcej energii elektrycznej niż odbiorniki w pełni tranzystorowe używane w krajach kapitalistycznych rozwiniętych. Trwałość wytwarzanych w Polsce silników spalinowych trakcyjnych była niższa w stosunku do wyrobów o światowym poziomie średnio o 20-30%, obrabiarek o około 30%, opon samochodowych o około 35%. Szacowano, że ilość remontów maszyn i urządzeń w Polsce była około 2-krotnie wyższa niż w przodujących krajach, co powodowało zwiększone zapotrzebowanie na części zamienne²⁸. Podobnie źródłem znacznych strat gospodarczych – szacowanych na 1/3 wartości całego dochodu narodowego – było nieprzestrzeganie norm czy warunków technicznych w trakcie procesu produkcyjnego, niedotrzymywanie reżimów technologicznych, stosowanie znacznie gorszych jakościowo surowców. Poza tym polskie normy nie należały do najnowocześniejszych i nawet ich rygorystyczne przestrzeganie nie gwarantowało poziomu jakości odpowiadającego wymaganiom współczesnej produkcji i konsumpcji.

Istniały pewnego rodzaju wymogi typu jakościowego, których należało bezwzględnie przestrzegać, np. odpowiednia kosmetyka wyrobu, jego wykończenie, opakowanie. Niezwykle ważnym elementem jakości była jednolitość – „standardowość” produkcji. Przy dużych odchyleniach od normy, tzn. po przekroczeniu dolnej granicy tolerancji, towar nie znajdował zbytu, nikt go nie kupił. Innym równie ważnym elementem jakości była waga wyrobów. Nasze wyroby były zbyt ciężkie, szczególnie wyroby przemysłu elektromaszynowego. Nadmierna waga polskich wyrobów wynikała z kilku przyczyn, mających w większości bezpośredni związek z jakością. Pierwsza z nich to niedostateczna jakość materiałów. Na przykład wyroby ze stali niskogatunkowej musiały być odpowiednio cięższe, jeśli miały osiągnąć wymaganą wytrzymałość. Jeśli z kolei nie miały gwarantowanych parametrów technicznych, to wyroby z nich wytwarzane musiały być projektowane z dużym marginesem bezpieczeństwa, a więc były również odpowiednio cięższe. „Do nadmiernej wagi wyrobów przyczynił się w dużym stopniu nasz system cenotwórstwa, oparty na kosztach

²⁸ K. CHOLEWICKA- GOŹDZIK, *Jakość wyrobów a reforma gospodarcza*, „Gospodarka Planowa” 1982, nr 2-3, s. 74-75.

produkcji. Im wyższe zużycie materiałów, tym wyższe koszty produkcji, ale i cena krajowa odpowiednio wyższa i to bez dodatkowych kosztów robocizny²⁹.

Przyczyny niezadowolającego stanu jakości tkwiły zarówno w fazie projektowania, jak i wytwarzania wyrobów. Jakość wyrobów była w 70-80% zdeterminowana już w fazie projektowania. Do głównych czynników determinujących jakość w tej fazie należały zaopatrzenie materiałowe, kwalifikacje projektantów wyrobów oraz rozeznanie poziomu światowego. Jeśli chodzi o zaopatrzenie materiałowe, to należy podkreślić przede wszystkim wąski asortyment oraz skromne możliwości stosowania substytutów. Nasi projektanci mieli tradycyjne podejście do projektowania, nie zawsze znali nowoczesne techniki. Słabą znajomość poziomu światowego wykazywali w tym zakresie zarówno projektanci, jak i kadra kierownicza. Należy wspomnieć również o niepełnej i spóźnionej informacji naukowo-technicznej oraz zbyt rzadkich kontaktach kadry kierowniczej i projektantów z zagranicznymi przedsiębiorstwami i ośrodkami badawczymi.

Przyczyny niezadowolającego stanu jakości wyrobów w fazie projektowania można by jeszcze mnożyć. Były to m.in.: zbyt napięte terminy opracowania projektów, nieprzykładanie przez kadre kierowniczą i projektantów dostatecznej wagi do problemów jakości, brak systemu oceny jakości projektów w fazie projektowania, przestarzałe wyposażenie biur projektowych, słaba znajomość potrzeb przyszłych użytkowników projektowanych wyrobów czy urządzeń.

Braki w jakości naszych wyrobów uwidoczniły się również w fazie wytwarzania. Polski dostawca zbierał mnóstwo zarzutów za niedbalstwo w wykończeniu, za niewłaściwe konserwowanie i niewłaściwe opakowanie. Wiele wyrobów, które chciał sprzedać, wymagało szybkiej modernizacji, ich udział w rynku zagranicznym bowiem szybko się kurczył, a ranga ich odbiorców – malała. Konkretnych przykładów było wiele. W pierwszym rzędzie można wymienić następujące:

a) niedostateczna była gama i jakość wyrobów hutniczych, profile były za ciężkie, brak było profili giętych z blachy. Zaspokojenie wymogów odbiorców wymagało często dodatkowego importu szeregu elementów do budowy wagonów. Odnosiło się to wielu innych branż przemysłu maszyn i urządzeń, a w jeszcze większym stopniu dotyczyło przemysłów precyzyjnych.

b) wymagania modernizacyjne były szczególnie duże w dziedzinie maszyn rolniczych.

c) jakość łożysk była na średnim poziomie. Konieczne były jednak szybkie działania dla osiągnięcia średniego standardu światowego.

²⁹ B. WOJCIECHOWSKI, *Importochłonność a jakość produkcji*, „Handel Zagraniczny” 1979, nr 7, s. 8-9.

d) niedostateczny był rozwój produkcji maszyn do obróbki plastycznej (zapewniających lepszą technologię obróbki metali) oraz niedostateczny rozwój gałęzi przemysłu współdziałających z przemysłem obrabiarkowym i produkujących dla tego przemysłu.

e) zbyt wolny był rozwój produkcji narzędzi – asortymentu poszukiwanego i wyrobu opłacanego.

f) brak było nowoczesnych opakowań i wystarczającej ilości odpowiednich etykiet³⁰.

W sumie na tle przytoczonych przykładów – nie stanowiących przecież kompletnej listy – można było odnieść wrażenie, że postęp w dziedzinie nadążania produkcji za potrzebami i wymaganiami odbiorców zagranicznych był zbyt wolny. W latach 70. mankamenty jakościowe tłumaczono pogonią za ilością. Następnie była świadomość, że do obfitości towarów wciąż było daleko. Tym większego znaczenia nabierała sprawa jakości.

Do innych przyczyn złej jakości wyrobów w fazie produkcji należały: niska dyscyplina współdziałania; nieprzestrzeganie założeń procesów technologicznych; małe możliwości motywacyjne systemu ekonomiczno-finansowego; niedostateczne wyposażenie w nowoczesną precyzyjną aparaturę techniczno-pomiarową; anonimowość produkcji; niewłaściwe usytuowanie aparatu kontroli jakości w strukturze organizacyjnej organizacji gospodarczej; niska niekiedy sprawność parku maszynowego; izolacja sfery produkcji od sfery sprzedaży; zbyt duża swoboda w sprawozdawczości dotyczącej braków³¹.

W 1981 r. wprowadzono nową ustawę o jakości wyrobów, jednak nie było z niej praktycznego pożytku. Wdrażanie tej ustawy przypadło na najtrudniejszy okres dla polskiej gospodarki. Spośród różnorodnych przyczyn najczęściej były wymieniane: niedostatek właściwych surowców i materiałów, wadliwe wykonanie elementów kooperacyjnych, a także odejście wielu fachowców na wcześniejsze emerytury. Były to przyczyny istotne, lecz nie jedyne. Wcale do rzadkości nie należały przypadki robienia buble z dobrych krajowych i importowanych surowców. Trudno byłoby wyczerpać listę przyczyn wciąż pogarszającej się jakości wyrobów. Miało miejsce dalsze rozluźnienie dyscypliny technologicznej, liberalizacja norm jakościowych, wadliwe wciąż funkcjonowanie kontroli wewnętrznej. Sprawy jakości zawsze traktowano jako drugorzędne. Rozstrzygała się ona w fabrykach, w biurach technologicznych i konstrukcyjnych, we wzorcowniach, w bezpośrednim wykonawstwie. Mimo reformy, mimo dokonywania zmian w systemie finansowo-motywacyjnym przedsiębiorstw, w dalszym ciągu nie następowała poprawa jakości wyrobów.

³⁰ A. JUNG, *Niektóre czynniki ograniczające rozwój eksportu*, „Handel Zagraniczny” 1981, nr 9, s. 9-12.

³¹ J. MARKUSZ, *Bariery jakości. Kiedy polskie wyroby będą lepsze*, „Trybuna Ludu” 1983, nr 20, s. 3.

Producent nadal patrzył tradycyjnie na jakość wyrobów, nie przez pryzmat oczekiwań konsumentów i rozmiarów strat społecznych, lecz przez pryzmat ułamka procentu tzw. uznanych reklamacji. Według obliczeń NIK³², z tytułu złej jakości Polska traciła około 10% wartości eksportu, a więc w 1982 r. oznaczało to w odniesieniu do II obszaru płatniczego 570 mln ówczesnych dolarów. Państwowe organy kontroli często ujawniały przypadki wliczania ponoszonych na brakach strat w koszty wytwarzania. Ażeby temu przeciwdziałać, Rada Ministrów zmodyfikowała w 1983 r. system ekonomiczny, wydając rozporządzenie wprowadzające kategorię kosztów i strat nieuzasadnionych. Za koszty nieuzasadnione³³ uznano 50% kosztów poniesionych w związku z usunięciem ujawnionych przez odbiorców wad wyrobów, robót i obiektów budowlanych, w tym także w ramach udzielonych gwarancji.

6. BARIERY SYSTEMOWE

6.1. FINANSOWANIE IMPORTU ZAOPATRZENIOWEGO

Duże uzależnienie produkcji od importu, a jednocześnie trudna sytuacja płatnicza kraju powodowały, że dewizowe środki płatnicze były jednym z najbardziej deficytowych dóbr. Ograniczenie importu wpływało na spadek produkcji i automatycznie spadek eksportu. Ten z kolei przyczynił się do narastania trudności płatniczych, które powodowały spadek importu itd. Dla przedsiębiorstwa produkującego na eksport źródłami zaopatrzenia z importu za waluty wymienne były odpisy dewizowe od wpływów z wywozu realizowanych w tychże walutach, przydziały dewiz oraz kredyty bankowe³⁴.

Odpisy dewizowe nie były zupełną nowością, gdyż w poprzednich latach przyznawano producentom prawo do dysponowania dewizami w pewnej proporcji od osiągniętych wyników eksportowych, lecz szanse wykorzystania zarobionych dewiz były bardzo nikłe. Zapis na koncie w banku pozostawał najczęściej jedynie zapisem, za którym nie stała realna gotówka. Dlatego można stwierdzić, iż znaczenie tego bodźca było niewielkie z punktu widzenia aktywizacji eksportu. Producenci nie byli pewni, czy w przypadku braku jakiegoś elementu hamującego proces wytwarzania będą mogli nabyć go za „twardą” walutę, którą teoretycznie posiadali na swoim koncie³⁵.

W II połowie 1981 r. Zarządzeniem nr 13/81 Przewodniczącego Komisji Planowania i Ministra Handlu Zagranicznego wprowadzono uprawnienia do procen-

³² M. TEKIELSKI, *Jak poprawić jakość w eksporcie*, „Rynki Zagraniczne” 1983, nr 24, s. 8.

³³ J. MARKUSZ, *Bariery jakości. Kiedy polskie wyroby będą lepsze*, s. 3.

³⁴ *Vademecum reformy handlu zagranicznego*, „Rynki Zagraniczne” 1982, nr 27-28, s. 9.

³⁵ *Odpisy dewizowe w praktyce*, „Rynki Zagraniczne” 1982, nr 29, s. 8.

towego odpisu na import w zależności od realizowanego eksportu do II obszaru płatniczego. Przedsiębiorstwo, które chciało uzyskać takie uprawnienie, musiało spełnić określone warunki. Wartość eksportu tego przedsiębiorstwa do II obszaru płatniczego powinna była przekroczyć 20 mln zł dewizowych; relacja importu zapotrzebowanego z II obszaru do eksportu na tym kierunku nie mogła być wyższa niż 20% oraz udział produkcji eksportowej do tego obszaru w produkcji sprzedaży nie powinien być niższy niż 25%. Stawki odpisów dla poszczególnych przedsiębiorstw były zindywidualizowane oraz ustalone administracyjnie przez Ministerstwo Handlu Zagranicznego i Komisję Planowania, co wykluczało nadanie im charakteru trwałych zachęt proeksportowych. Funkcjonowanie odpisów dewizowych w 1982 r. opierało się początkowo na Uchwale nr 243/81, a od 1 lipca 1982 r. było regulowane przepisami ustawy z dnia 26 lutego 1982 r. o gospodarce finansowej przedsiębiorstw państwowych i Uchwałą nr 134/82.

Działanie ROD-ów nie było jednak tak skuteczne, jak tego oczekiwano. Nie obejmowało ono wszystkich eksporterów, a ponadto w związku z bieżącą sytuacją płatniczą, brakiem dewiz otrzymanie z banku należnych przedsiębiorstwu środków nie było proste i łatwe. Ponadto zasad partycypowania zakładów produkcyjnych w eksporcie we wpływach dewizowych z jego tytułu można było stosować tylko w stosunku do większych eksporterów. Zgodnie z Uchwałą RM z dnia 30 listopada 1981 r. z możliwości partycypowania zakładów produkcyjnych na eksport we wpływach dewizowych z eksportu wyłączone były zakłady eksportujące o wartości poniżej 50 mln zł rocznie. Dopiero Ustawa z dnia 26 lutego 1982 r. o gospodarce finansowej przedsiębiorstw państwowych zniosła próg 50 mln zł. Wysokość stawki odpisu dewizowego zależała od:

- 1) relacji wartości dostaw z importu za waluty wymienne do wartości eksportu, w tym za waluty wymienne, osiągniętej w dwóch kolejnych latach poprzedzających rok, na który jest wnioskowana stawka odpisu dewizowego oraz założeń eksportu i importu na dany rok; do wartości importu nie wlicza się: wartości surowców i materiałów pochodzących z zakupów centralnych, jak również zakupów inwestycyjnych realizowanych ze środków centralnych,
- 2) wysokości zaliczek przekazywanych przez kontrahentów zagranicznych na kompletację dostaw eksportowych,
- 3) udziału wartości eksportu, w tym eksportu za waluty wymienne w sprzedaży ogółem przedsiębiorstwa,
- 4) kwot przeznaczonych na spłatę kredytu dewizowego zaciągniętego w banku krajowym.

Jeżeli stawki odpisu nie można ustalić według powyższych zasad, to wysokość tej stawki może być ustalona z uwzględnieniem poziomu średniej importochłonności dla danej branży produkcji lub rodzaju usług³⁶.

³⁶ Uchwała RM nr 134 z dn. 28.02.1982 r. w sprawie dysponowania przez przedsiębiorstwa państwowe częścią wpływów dewizowych ze zrealizowanej sprzedaży towarów i usług w eksporcie; „Monitor Polski” 1982, nr 18, poz. 157.

Uzależnienie stawki odpisów od importochłonności przedsiębiorstwa było istotnym problemem do rozwiązania, gdyż zniechęcało ono do obniżki importochłonności. Innym równie ważnym problemem była nadmierna indywidualizacja w ustalaniu stawek odpisów, tj. przyznawanie ich głównie według potrzeb importowych, a nie możliwości eksportowych. Importochłonność produkcji eksportowej, liczona w walutach wymiennalnych, miała bowiem bardzo dużą rozpiętość w zależności od rodzaju wyrobów. Niezbędny import obejmował czasem tylko dodatki o niewielkim udziale w końcowej wartości towaru sprzedanego za granicę. W innych przypadkach (np. elektronika) importowane komponenty miały bardzo wysoki udział. „Słabą stroną odpisów dewizowych jest ich uniezależnienie od opłacalności eksportu”³⁷. Odpisy na import były dokonywane dla każdego eksportu niezależnie od stopnia jego opłacalności. Siłę oddziaływania tego bodźca ograniczało także wyłączenie z importu „opisowego” podstawowych surowców i materiałów, co mogło stać się istotną barierą wzrostu produkcji eksportowej.

Mechanizm ROD-ów działał z pewnym opóźnieniem. W rzeczywistości uprawnienie do nabycia dewiz producent uzyskiwał dopiero w momencie, gdy nastąpił rzeczywisty wpływ środków dewizowych do banku w wysokości odpowiadającej jego części określonej stawką. Czas od wysłania towaru za granicę czy nawet zakończenia rozliczeń krajowych do efektywnego wpływu dewiz mógł być długi. Należy dodać, że odpisy dewizowe nie były składnikiem majątku przedsiębiorstwa. Były to zapisy czysto rachunkowe w Banku Handlowym, dające jedynie uprawnienie do nabycia dewiz w pierwszej kolejności. Sprawność systemu odpisów pozostawiała wiele do życzenia. Zgodnie z opinią wielu przedsiębiorstw środki dewizowe były uruchamiane bardzo opieszale. Wiązało się to z istniejącą trudną sytuacją płatniczą naszego kraju. Bank Handlowy znajdował się pod niesłychanie silną presją bieżących zobowiązań płatniczych, które wynikały z obsługi zadłużenia³⁸.

System ROD-ów był prawie zupełnie nieelastyczny, uniemożliwiał uzyskanie dewiz przez nowych eksporterów. Stawka odpisu była ustalana administracyjnie na podstawie danych z ubiegłych lat. Istotną barierą w sprawnym działaniu ROD-ów było niedoinformowanie producentów; w sformułowaniu punktów uchwały istniało wiele nieścisłości. Punkty te można było interpretować w różny sposób. Na przykład nie odniesiono się do odpisów w przypadku obrotu uszlachetniającego. Nie było wiadomo, czy w przypadku obrotu uszlachetniającego należało podnieść stawkę odpisu, czy też udzielić nowej stawki. Jeśli zakład produkcyjny posiadał ROD, to w zasadzie nie powinien był korzystać z żadnych innych źródeł finansowania na import

³⁷ U. PŁOWIEC, *Polska reforma gospodarcza. Handel Zagraniczny*, PTE, Warszawa 1982, s. 26.

³⁸ W. HUEBNER, D. ROSSATI, *Wyjść z szoku zadłużenia*, „Życie Gospodarcze” 1983, nr 2, s. 13.

zaopatrzeniowy. Od tej zasady zaczęto jednak stosować wyjątki. Zakłady nagminnie zaczęły występować o przydział dodatkowych środków. Było to spowodowane brakiem kompleksowych przepisów tak sformułowanych, by nie budziły żadnych wątpliwości.

Kolejnym niezmiernie istotnym problemem dla eksporterów był brak zagwarantowanych środków na niezbędny import uzupełniający. Niemożność dokonania zakupu za granicą we właściwym czasie paraliżowała transakcję eksportową na każdym szczeblu jej realizacji, poczynając już od sfery projektowania, zakłócała terminowość wywiązywania się z podjętych zobowiązań, a także często w efekcie późniejszego zakupu podrażała koszt importu, na skutek rosnących cen światowych. Niewielkie znaczenie miały kredyty dewizowe – ze względu na szczupłość środków, które nie pozwalały na użycie tego instrumentu dla celów rozwoju eksportu. Przedsiębiorstwa wolały ubiegać się o przydział dewiz z puli centralnej niż podejmować ryzyko zaciągania krótkoterminowych kredytów dewizowych. Centralne rozdzielnictwo służyło przede wszystkim utrzymaniu w ruchu działalności produkcyjnej o charakterze priorytetowym – głównie objętej programami operacyjnymi. Nie miało to większego pozytywnego wpływu bezpośrednio na rozwój eksportu.

6.2. SYSTEM ZAOPATRZENIA KRAJOWEGO

W docelowym modelu reformy gospodarczej przyjmowano, że zbilansowanie we wszystkie czynniki wytwórcze, a więc w siłę roboczą, narzędzia pracy oraz przedmioty pracy (surowce i materiały) będzie się odbywać na zasadzie stosunków umownych. Przedsiębiorstwo miało samodzielnie zawierać umowy zapewniające zatrudnienie bądź kupno i sprzedaż materialnych czynników wytwórczych. W ówczesnej sytuacji naszego kraju wystąpił ostry deficyt czynników wytwórczych i w związku z tym konieczne było przyjęcie rozwiązań przejściowych. Zastosowanie w pełni rynkowych mechanizmów funkcjonowania gospodarki w wyraźny sposób ograniczało głęboki stan nierównowagi gospodarczej w wielu sferach gospodarki, a zwłaszcza na rynku środków produkcji. Głęboki stan nierównowagi występował między zapotrzebowaniem na paliwa, surowce i materiały a możliwościami ich zaspokojenia.

Zgodnie z założeniami reformy system zaopatrzeniowy miał się opierać na poziomych powiązaniach produkcyjno-zaopatrzeniowych, realizowanych na podstawie swobodnie zawieranych umów. W perspektywie przewidywano powstanie zrównoważonego rynku środków produkcji, którego uczestnikami miały być przedsiębiorstwa produkcyjne jako dostawcy i odbiorcy, a także jako organizacje pośredniczące w obrocie zaopatrzeniowym. Planowano znieść istniejące dotychczas ograniczenia resortowe uniemożliwiające wolny obrót materiałami i surowcami. W świetle późniejszych doświadczeń na polu równoważenia rynku materiałowego wystąpiły niepokojące zjawiska. System oparty na wolnym obrocie materiałowym

okazał się nieskuteczny, a działania w zakresie realizacji rozdzielnictwa dla programów operacyjnych – chaotyczne i niekonsekwentne. W praktyce wystąpiły duże trudności w zawieraniu umów sprzedaży i dostaw na materiały podlegające systemowi wolnego obrotu. Do głównych przyczyn takiego stanu rzeczy należał m.in. ostry deficyt dóbr zaopatrzeniowych, w związku z czym w licznych grupach artykułów wielkości materiałów dopuszczone do wolnego obrotu były niedostateczne w stosunku do potrzeb. W efekcie miały miejsce różne formy nacisku na dostawców polegające na stosowaniu presji administracyjnej lub mechanizmu nieformalnych kontaktów. Negatywny wpływ na funkcjonowanie wolnego obrotu wywierały również ceny umowne, które w warunkach deficytu materiałowo-surowcowego stały się narzędziem monopolistycznych praktyk wielu producentów. Znane były przypadki prób uzyskania dostaw materiałowych przez przedsiębiorstwo-odbiorcę drogą oferowania wyższej ceny w porównaniu z proponowaną przez innych odbiorców. Przebicie ceny powodowało wzrost kosztów materiałowych produkcji, które przedsiębiorstwo rekompensowało sobie przez podniesienie ceny umownej własnych wyrobów gotowych bądź dóbr zaopatrzeniowych³⁹.

W początkowej fazie wdrażania reformy do jej mechanizmów wprowadzono rozwiązanie przejściowe, polegające na wyodrębnieniu sfery produkcji priorytetowej, objętej tzw. programami operacyjnymi, w stosunku do której stosowane były preferencje zaopatrzeniowe. W 1982 r. sfera priorytetowa, objęta programami operacyjnymi, została nadmiernie rozszerzona. Uchwała RM nr 243 z 30 listopada 1981 r. wprowadziła dziewięć programów operacyjnych, natomiast na podstawie Uchwały RM nr 278 z 31 grudnia 1981 r. liczba programów operacyjnych wzrosła do 14. Presja przedsiębiorstw na objęcie ich produkcji programami operacyjnymi doprowadziła do znacznego rozszerzenia zakresu tych programów. Przy małych rozmiarach zasobów pracy zaopatrzenie materiałowe oparte na rozdzielnictwie znalazło się w ślepych zaułku z powodu nadmiernej liczby priorytetów. Na podstawie sondażu opinii kadry kierowniczej zakładów produkcyjnych można było wyciągnąć wnioski, że przedsiębiorstwa nie miały większych kłopotów z uzyskaniem zezwolenia na „wejście” do programów operacyjnych. Największym powodem wśród przedsiębiorstw cieszył się program operacyjny nr 13 (eksport).

Z jednej strony nadmierna rozbudowa programów operacyjnych oraz brak zobiektywizowanych kryteriów rozdziału deficytowych materiałów, a z drugiej sytuacja zewnętrzna (restrykcje i sankcje ze strony USA i innych krajów kapitalistycznych), w wyniku których nastąpiło istotne pogorszenie zaopatrzenia materiałowo-technicznego w stosunku do pierwotnych przewidywań, uniemożliwiły zbilansowanie programów operacyjnych i pełne osiągnięcie w 1982 r. celów związa-

³⁹ A. BOGUS, W. KASPERKIEWICZ, *Zaopatrzenie qui pro quo*, „Przegląd Techniczny” 1983, nr 7, s. 22-23.

nych z ich wprowadzeniem do praktyki gospodarczej. Wyniki badań empirycznych wskazywały, że system programów operacyjnych nie zapewniał pełnego pokrycia potrzeb materiałowo-technicznych przedsiębiorstw realizujących te programy⁴⁰.

Do niepowodzenia w zakresie przekształcenia struktury zaopatrzenia przyczyniła się także stosowana w praktyce zasada przydziałów materiałów, odbiegająca od założeń sformułowanych w projekcie reformy i założeń na okres przejściowy. W myśl ustaleń reformy należało zrezygnować z przydziałów podmiotowych (dla jednostek gospodarczych) na rzecz przedmiotowych (na konkretne grupy wyrobów) z jednoczesnym zastosowaniem kryteriów najbardziej efektywnego wykorzystania przedmiotów pracy. W praktyce jednak przyjęto rozwiązanie będące odwzorowaniem tradycyjnego systemu rozdzielczego, bazującego na strukturach branżowych. Obrót zaopatrzeniowy znajdował się we władaniu central zbytu, które były upoważnione do pośrednictwa w obrocie określonymi artykułami na zasadzie monopolisty. Tym samym przedsiębiorstwo nie miało prawa do sprzedaży gotowej produkcji lub też do jej zakupu bez udziału jednostki zbytu (z wyjątkiem dóbr dopuszczonych do wolnego obrotu)⁴¹.

Rozwiązanie funkcjonowania systemu zaopatrzeniowego w pierwszej fazie wdrażania reformy, odbiegające od rozwiązań docelowych, można scharakteryzować następująco:

- a) utrzymanie w ograniczonym zakresie przedmiotowym centralnego rozdzielnictwa wybranych podstawowych surowców, materiałów oraz paliw;
- b) utrzymanie wyłączności obrotu (zbytu i zaopatrzenia) określonymi surowcami i materiałami (zwłaszcza objętymi rozdzielnictwem);
- c) utrzymanie obligatoryjności zrzeczania się wybranych przedsiębiorstw handlu zagranicznego.

6.3. SYSTEM MOTYWACYJNY

System motywacyjny w przedsiębiorstwach nie stwarzał dostatecznych zachęt dla producentów, aby rozwijali i zwiększali produkcję eksportową. Produkcja eksportowa wymagała o wiele większego wysiłku niż produkcja krajowa. System motywacyjny przedsiębiorstwa nie uwzględniał tego elementu w dostatecznym stopniu.

Producenci skarżą się, że państwo przejmuje większość zysku, a im większa opłacalność eksportu, tym mniejszy ich udział w osiągniętych efektach. W tej sytuacji, pomijając przedsiębiorstwa, które muszą eksportować, aby żyć, gdyż nie znajdują w kraju zbytu na swe wyroby, większość rezygnuje z eksportu, tym bardziej że krajowy odbiorca weźmie prawie wszystko⁴².

⁴⁰ *Handel zagraniczny Polski w latach osiemdziesiątych*, PWN, Warszawa 1982.

⁴¹ Tamże.

⁴² *Którędy do eksportu*, „Życie Gospodarcze” 1982, nr 18, s. 3.

Pewne elementy motywacyjne w zreformowanym przedsiębiorstwie zostały wprowadzone zbyt późno. W I półroczu 1982 r. działały tylko umowy zadaniowe i fundusze promocyjne. Fundusze promocyjne przydzielał Minister Handlu Zagranicznego. Fundusz promocji oddziaływał na rozwój zakładu. Były to środki na modernizację oraz na wykonanie zadań inwestycyjnych ustalonych przez NPSG. W zamian za otrzymanie funduszu promocyjnego zakład produkcyjny musiał zwiększyć produkcję eksportową, np. podwoić ją. Produkcja ta musiała być opłacalna. Były to środki nieoprocentowane, nieobciążone żadnymi podatkami. Mimo że fundusz ten był oceniany pozytywnie, uległ likwidacji w styczniu 1983 r. Zakłady, które otrzymały środki z tego funduszu, były zobowiązane spłacić je do 1985 r. w postaci przyrostu eksportu. Wielu producentów krytkowało fakt likwidacji funduszu, a jeśli już został cofnięty, to nie powinien tak nagle ulec likwidacji, lecz powinien być wygaszany stopniowo. Poza tym powinien działać w przypadkach priorytetowych, w tych, w których produkcja eksportowa była szczególnie ważna dla kraju. Fundusz ten nie oddziaływał bezpośrednio na załogę, ale na producenta, rozumianego jako przedsiębiorstwo produkcyjne.

Bezpośrednio na załogę oddziaływały umowy zadaniowe. Były one zawierane na określonej przesyłkę eksportową. Jednak zadanie można było ustalić w umowie na takim poziomie, aby bez trudu można było je wykonać. Wykonanie umów zadaniowych zawieranych między przedsiębiorstwami handlu zagranicznego a producentami stanowiło podstawę wypłat nagród za zwiększenie eksportu i poprawę jego opłacalności. Fundusz nagród Ministra Handlu Zagranicznego został zwiększony 2-krotnie (do kwoty 1,5 mld zł) dopiero pod koniec lipca 1982 r.

Fundusz nagród, jak wskazują dotychczasowe doświadczenia, jest mało skutecznym bodźcem do rozwijania eksportu. Zważywszy na brak wyraźnie sprecyzowanych reguł przyznawania nagród, jest to instrument o charakterze uznaniowym, a tym samym przetargowym, co jest sprzeczne z duchem reformy. Siłę oddziaływania tego bodźca zmniejsza dodatkowo fakt, iż nagrody z puli MHZ przyznawane są często za wykonanie tych samych lub zbliżonych zadań, które premiiowane są równoległe wewnątrz nagrażanych przedsiębiorstw (podwójne nagradzanie)⁴³.

Fundusz nagród Ministra Handlu Zagranicznego w 1983 r. został przyznany na poziomie 1,7 mld zł.

W połowie sierpnia 1982 r. (Uchwała nr 182 z 16 sierpnia 1982 r.) wprowadzono ulgi w podatku od dochodu osiąganego ze sprzedaży eksportowej. Uchwała ta nie stwarzała podstaw do stosowania ulg w podatku dochodowym w odniesieniu do eksportu, który został zrealizowany przed 16 sierpniem 1982 r., tj. przed wejściem

⁴³ A. PARKOŁA, R. RAPACKI, *Reforma w handlu zagranicznym. Próba oceny regulacji i wdrożeń*, „Handel Zagraniczny” 1982, nr 9, s. 12.

w życie uchwały. Ulgi w podatku dochodowym były stosowane w zależności od wartości eksportu towarów i usług oraz od przyrostu tego eksportu. Całość naliczonej ulgi w podatku dochodowym powiększała zysk przedsiębiorstwa do podziału. Wielkość ulgi była ustalona w wysokości 3% wartości towarów i usług przedsiębiorstwa w cenach transakcyjnych i była powiększona o 20% kwoty przyrostu eksportu w stosunku do 1981 r. w odniesieniu do krajów, których listę ustalał Minister Handlu Zagranicznego. Ulg w podatku dochodowym nie stosowano w stosunku do wartości eksportu surowców i materiałów centralnie bilansowanych.

Zarządzenie nr 32 Ministra Handlu Zagranicznego wprowadziło ulgi w podatku dochodowym w przypadku wzrostu eksportu do ZSRR, II obszaru płatniczego i krajów I obszaru, jeżeli eksport był realizowany w walutach wymiennalnych. Wpłaty z funduszu udziału załogi w zysku w ramach 20% uzyskanej ulgi nie podlegały obciążeniu na PFAZ. Wszystkie ulgi zawarte w Uchwale nr 182 Rady Ministrów były stosowane nadal w 1983 r. Ich wymowa mogła być wprawdzie nieco osłabiona, bowiem w 1983 r. stosowane były dość liczne ulgi podatkowe dla producentów z tytułu realizacji zadań nie związanych z eksportem. Przy niewyodrębnionym z ogólnego wyniku finansowego zysku eksportowym ulgi obliczane były od podatku pochodzącego z całego zysku, a nie od jego części, która powstała na produkcji eksportowej. Brak uzależnienia ulg podatkowych od poprawy efektywności eksportu był podstawowym mankamentem wprowadzonych stosunkowo późno ulg podatkowych.

Nowy system motywacyjny przedsiębiorstwa w stosunku do produkcji eksportowej oceniany był dość krytycznie. Jeśli bowiem wzrost eksportu został oficjalnie uznany za priorytetowe zadanie gospodarki, to należało się dziwić słabości i nieśmiałości stosowanych bodźców skłaniających do wzrostu eksportu.

BIBLIOGRAFIA

- BAKA W., Polska reforma gospodarcza, PWE, Warszawa 1982.
- BIALECKI K., Elementy marketingu eksportowego, PWE, Warszawa 1977.
- BIALECKI K., BOROWSKI J., KRZYMIŃSKI A.H., Marketing w handlu zagranicznym, PWN, Warszawa 1980.
- BOGUS A., KASPERKIEWICZ W., Zaopatrzenie *qui pro quo*, „Przegląd Techniczny” 1983, nr 7.
- BOŻYK P., Czy producenci preferują rynek krajowy?, „Handel Zagraniczny” 1972, nr 8.
- CHOLEWICKA-GOŹDZIŃSKA K., Jakość wyrobów a reforma gospodarcza, „Gospodarka Planowa” 1982, nr 2-3.
- DMOWSKI Z., FOLTYŃSKI Z., Ekonomia handlu zagranicznego Polski, PWN, Warszawa 1982.
- GRUŻEWSKI S., Eksport wciąż najsłabszym ogniwem – refleksje nad specjalizacją, „Handel Zagraniczny” 1982, nr 9.
- GRUŻEWSKI S., Problemy specjalizacji eksportowej, „Handel Zagraniczny” 1980, nr 4.
- Handel zagraniczny Polski w latach osiemdziesiątych, PWN, Warszawa 1982.
- HUEBNER D., Strategia rozwoju przez eksport: czy wystarczy niewidzialna ręka rynku, IRiSS, Warszawa 1992.

- HUEBNER D., Zmiany gałęziowej struktury przemysłu przetwórczego w wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych w latach 1955-1975: analiza empiryczna, SGPiS, Warszawa 1980.
- HUEBNER W., ROSATI D., Wyjść z szoku zadłużenia, „Życie Gospodarcze” 1983, nr 2.
- JUNG A., Niektóre czynniki ograniczające rozwój eksportu, „Handel Zagraniczny” 1981, nr 9.
- KLEER J., Eliminować antybodźce, Polityka – Eksport – Import, nr 4, „Polityka” 1982, nr 12.
- KRZYMIŃSKI A., Czy producenci preferują rynek krajowy?, „Handel Zagraniczny” 1982, nr 8.
- Którędy do eksportu, „Życie Gospodarcze” 1982, nr 18.
- MACIEJEWICZ J., Usługi w wymianie handlowej Polski z zagranicą, CINTiE, Warszawa 1989.
- MARKUSZ J., Bariery jakości. Kiedy polskie wyroby będą lepsze, „Trybuna Ludu” 1983, nr 20.
- Odpisy dewizowe w praktyce, „Rynki Zagraniczne” 1982, nr 29.
- ORŁOWSKI L., Aktualne problemy systemu kierowania handlem zagranicznym w Polsce, PTE, Katowice 1980.
- PARKOŁA A., RAPACKI R., Reforma w handlu zagranicznym. Próba oceny regulacji i wdrożeń, „Handel Zagraniczny” 1982, nr 9.
- PŁOWIEC U., Funkcjonowanie handlu zagranicznego a wzrost intensywny, PWE, Warszawa 1981.
- PŁOWIEC U., Polska reforma gospodarcza. Handel Zagraniczny, PTE, Warszawa 1982.
- Polski handel zagraniczny. Reforma h.z., „Dziennik Ludowy” 1982, nr 99 (28 IV).
- Polski Handel Zagraniczny w 1970 roku: raport roczny, IKC HZ, Warszawa 1971.
- Polski handel zagraniczny w 1982 r. Wkładka do: „Rynki Zagraniczne” 1983, nr 34 (19 III).
- ROSATI D.K., East-West Economic Relations in the 1980's: Problems and Perspectives, Foreign Trade Research Institut, Warsaw 1989.
- RYDYGIER W., Handel zagraniczny jako czynnik rozwoju gospodarczego, PWE, Warszawa 1973.
- Rządowy Raport o stanie gospodarki, nakładem „Trybuny Ludu” (Warszawa) 1981 (lipiec).
- „Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju”, Ministerstwo Rozwoju 2016.
- TEKIELSKI M., Jak poprawić jakość w eksporcie, „Rynki Zagraniczne” 1983, nr 24.
- Uchwała RM nr 134 z dn. 28.02.1982 r. w sprawie dysponowania przez przedsiębiorstwa państwowe częścią wpływów dewizowych ze zrealizowanej sprzedaży towarów i usług w eksporcie, „Monitor Polski” 1982, nr 18, poz. 157.
- Vademecum reformy handlu zagranicznego, „Rynki Zagraniczne” 1982, nr 27-28.
- WOJCIECHOWSKI B., Importochłonność a jakość produkcji, „Handel Zagraniczny” 1979, nr 7.
- WOJCIECHOWSKI B., Importochłonność gospodarki Polski. Problemy ogólne i gałęziowe, „Handel Zagraniczny” 1982, nr 4.
- WOJCIECHOWSKI B., Importochłonność produkcji w Polsce, IKC HZ, Warszawa 1982.

OGRANICZENIA SYSTEMOWE I CZYNNIKOWE
EKSPORTU WYROBÓW PRZEMYSŁU PRZETWÓRCZEGO POLSKI
W LATACH 70. I NA POCZĄTKU LAT 80. XX WIEKU
(CZĘŚĆ I)

Streszczenie

W strategii gospodarczej lat 70. handel zagraniczny był traktowany jako podstawowy czynnik intensyfikacji gospodarki i źródło zwiększenia jej efektywności. Chodziło o szybszy rozwój gałęzi specjalizujących się w eksporcie i ich produkcji niż całej gospodarki, co miało zapewnić dynamikę eksportu przewyższającą globalne tempo produkcji i dochodu narodowego. Od tego zależała możliwość importu technologii, modernizacja całego krajowego aparatu wytwórczego, a także wzbogacenie rynku wewnętrznego. Były to przyczyny zerwania w latach 70. z poprzednią polityką lat 60. gospodarki

zamkniętej i wejścia na drogę szerokiego jej otwierania wobec zagranicy. Następował systematyczny wzrost udziału handlu zagranicznego we wzroście dochodu narodowego. Podjęte na początku lat 70. próby przedstawienia polskiej gospodarki na tory proeksportowego rozwoju nie dały jednak pozytywnych rezultatów. Przemysł nadal produkował głównie na potrzeby rynku wewnętrznego, a ponieważ wielkość tego rynku była ograniczona, to w konsekwencji seryjność produkcji była zbyt mała, zaś asortyment wyrobów bardzo duży. Taka sytuacja nie sprzyjała rozwojowi eksportu. Również struktura polskiego przemysłu nie była najkorzystniejsza, o czym świadczył wysoki jego stopień materiało- i importochłonności oraz transportochłonności. W pierwszej połowie lat 70. przyjęto koncepcję pełnego otwarcia gospodarki narodowej. Należy jednak dodać, że było to w istocie pełne otwarcie na import, zwłaszcza na import zagranicznej myśli technicznej, która uzależniła w konsekwencji polską gospodarkę od importu zagranicznego. Udział Polski w światowym eksporcie zmalał w 1979 r. do 1,01% (wobec 1,14% w 1970 r.) i pozostawał znacznie w tyle za udziałem Polski w produkcji światowym. Tempo wzrostu eksportu, które w latach 1958-1970 wynosiło średnio 12,1% rocznie, zmniejszyło się w dziesięciolecie 1971-1980 do 8,6% rocznie. Załamanie nastąpiło w 1975 r., a więc wówczas, gdy należało spodziewać się poważnych efektów przyspieszenia inwestycyjnego. Oczekiwane efekty nie nadeszły. W latach 1975-1980 wielkość eksportu Polski wzrastała w tempie zaledwie 6,6%, a więc prawie dwa razy wolniej niż w poprzednim okresie lat 60.

Słowa kluczowe: przemysł przetwórczy; strategia gospodarcza; handel zagraniczny; wielkość eksportu; wielkość importu; gospodarka otwarta; postęp naukowo-techniczny; zagraniczna myśl techniczna; bariery systemowe; bariery taryfowe i pozataryfowe; ceny urzędowe i regulowane; kurs walutowy; struktura gałęziowa gospodarki.

SYSTEM AND FACTOR LIMITS EXPORT OF PRODUCTS
OF PROCESSING INDUSTRY IN POLAND
IN THE 70. YEARS AND AT THE BEGINNING OF THE 80. YEARS
OF THE 20TH CENTURY
(PART I)

Summary

In the economic strategy of the 1970s, foreign trade was treated as a basic factor intensification of the economy and a source of increasing its effectiveness. It was about faster development of special branches in exports and their production than the entire economy, which was to ensure export dynamics surpassing the global rate of production and national income. The possibility depended on it technology imports, modernization of the entire national manufacturing apparatus, as well as enriching the market procedure. These were the reasons for the break in the 1970s with the previous policy of the 1960s closed and entering the road of its wide opening to foreign countries. It was systematic increase in the share of foreign trade in the growth of national income. Taken at the beginning of the 1970s attempts to turn the Polish economy into pro-export development paths, however, have not been positive results. Industry continued to produce mainly for the needs of the internal market, and because the size of this market was limited, consequently the production series was too small, while product range very large. This situation was not conducive to the development of exports. Also the structure Polish industry was not the best, as evidenced by its high degree of material and import intensity and transport intensity. In the first half of the 1970s, a full concept was adopted the opening of the national economy. However, it should be added that it was essentially a full opening to imports, especially for the import of foreign technical thought, which, as a consequence, made the Polish economy dependent from foreign imports. Poland's share in global exports decreased in 1979 to 1.01% (compared to 1.14%

in 1970) and was significantly behind Poland's share of the global product. The growth rate of exports, which in the years 1958-1970 amounted to an average of 12.1% per annum, decreased in the decade 1971-1980 to 8.6% per annum. The collapse took place in 1975, so when serious investment acceleration effects were to be expected. Expected effects no they came. In the years 1975-1980, the volume of Polish exports increased at a rate of only 6.6%, hence almost twice as slow as in the previous 60's.

Key words: processing industry; economic strategy; foreign trade; size exports; the size of the import; open economy; scientific and technical progress; foreign thought technical; system barriers; tariff and non-tariff barriers; official and regulated prices; exchange rate; branch structure of the economy.