

ZBIGNIEW KLIMIUK

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

1. BARIERY ZEWNĘTRZNE

1.1. POWIĄZANIE PRZEDSIĘBIORSTW PRZEMYSŁOWYCH
Z PRZEDSIĘBIORSTWAMI HANDLU ZAGRANICZNEGO

W latach 60. najwięcej kontrowersji między przemysłem a handlem zagranicznym budziła kwestia nabywania przez przedsiębiorstwa przemysłowe uprawnień do prowadzenia bezpośredniej działalności w dziedzinie handlu zagranicznego. Znaczna liczba przedsiębiorstw przemysłowych pracujących głównie na rzecz eksportu, mimo usilnych starań, nie była w stanie uzyskać koncesji na prowadzenie takiej działalności. Dopiero reforma gospodarcza dała producentom prawo uzyskiwania uprawnień do samodzielnego prowadzenia eksportu swoich towarów oraz importu na własne potrzeby. Uprawnienia do prowadzenia handlu zagranicznego, czyli tzw. koncesje, nadawał minister handlu zagranicznego, jeżeli producent spełniał określone warunki, tj. miał dostatecznie dużą produkcję eksportową (osiągnął co najmniej 25% udziału eksportu bezpośredniego wytwarzanych towarów lub świadczonych usług w ogólnej wartości sprzedaży produkcji własnej lub też uzyskał wartość absolutną eksportu powyżej 1 mld złotych rocznie) oraz miał odpowiednie warunki kadrowe i techniczne¹.

Dr hab. ZBIGNIEW KLIMIUK, prof. IPiSS – Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Zakład Zatrudnienia i Rynku Pracy; adres do korespondencji: ul. Józefa Bellottiego 3B, 01-022 Warszawa; e-mail: zbigniew.klimiuk@yahoo.pl

¹ Ustawa z dnia 26 II 1982 r. o uprawnieniach do prowadzenia h.z., art. 4 (Dz.U. z dnia 9 III 1982 r., nr 7, poz. 59).

Jednak – jak wskazywały doświadczenia z 1982 r. – zainteresowanie samodzielnym prowadzeniem wymiany zagranicznej ze strony przedsiębiorstw państwowych nie było zbyt duże. Przyczyną tego były trudności i znaczne koszty związane z samodzielną działalnością w dziedzinie handlu zagranicznego. Trudności mogły wystąpić też w zdobywaniu nowych kanałów zbytu ze względu na mniejsze doświadczenia kadry przedsiębiorstw produkcyjnych. Znajomość i zrozumienie praw, jakimi rządził się rynek międzynarodowy, były w przemyśle ciągle jeszcze niewystarczające. Pracownicy zakładów przemysłowych często nie dysponowali wiedzą o akwizycji i sprzedaży, sposobach analizy rynku, przede wszystkim o elementach i celach marketingu. Było to najczęściej domeną włącznie pracowników przedsiębiorstw handlu zagranicznego. Przedsiębiorstwa przemysłu przetwórczego niemające koncesji mogły prowadzić działalność eksportowo-importową za pośrednictwem wybranych przez siebie przedsiębiorstw handlu zagranicznego o zbliżonej specjalizacji asortymentowej. Zniesiony został monopol towarowy, który polegał na administracyjnym przypisaniu poszczególnych producentów do określonych PHZ. Chcąc egzystować i się rozwijać, PHZ były zmuszone do traktowania partnera krajowego na równi z klientem zagranicznym, gdyż inaczej szukał on innego pośrednika. W konsekwencji miało to doprowadzić do ukształtowania stosunków pomiędzy handlem zagranicznym a przemysłem opartych na autentycznym partnerstwie i pełnym uprawnieniu.

Jak wynikało z ankiety² przeprowadzonej wśród przedsiębiorstw eksporterów, praktyka wyglądała jednak inaczej. W eksporcie nadal dominował monopol central handlu zagranicznego. W sferze handlu zagranicznego trudno było mówić o pełnej samodzielności, ponieważ działalność w sferze eksportu w 1982 r. objęta była programem operacyjnym rządu. Ponadto, pomimo istniejących przepisów dotyczących prawa wyboru PHZ współpracującego, taka swoboda praktycznie nie istniała. Były również nieformalne uzgodnienia między przedsiębiorstwami handlu zagranicznego o nieprzechwytywaniu branż. Ułatwiała to branżowa struktura PHZ. Tendencje w PHZ zmierzały do ograniczenia wpływu przedsiębiorstw przemysłowych na sposób prowadzenia eksportu.

Kierunek zmian organizacyjnych oceniany był na ogół pozytywnie. Pewne wątpliwości budziły ograniczenia w zakresie wyboru pośrednika w handlu, występowały praktyczne trudności w uzyskaniu zgody na dokonanie transakcji za pośrednictwem innej niż wyspecjalizowana centrala handlu zagranicznego.

Zgodnie z założeniami reformy gospodarczej zrezygnowano z obligatoryjnego ustalania dla przedsiębiorstw form sprzedaży w eksporcie czy zakupów w imporcie.

² „Rzeczpospolita” nr 11 z 24 marca 1983 r., s. 2.

Obowiązujące w tym zakresie przepisy stanowiły, że współpraca pomiędzy PHZ a dostawcami czy odbiorcami krajowymi może być uregulowana na podstawie następujących umów: 1) kupna-sprzedaży, 2) komisu, 3) agencyjnej. W powiązaniach PHZ–partner krajowy nie występowała praktycznie współpraca na zasadach agencji. Umowa kupna-sprzedaży była stosowana zarówno w eksporcie, jak i w imporcie, przy czym częściej w eksporcie. Obowiązek stosowania tej formy rozliczeń (rachunek własny PHZ) wynikał z zasad stosowania rachunku wyrównawczego³ w handlu zagranicznym, gdzie wymogiem było to, aby podmiotem rozliczeń z budżetem z tytułu dopłat i obciążeń było przedsiębiorstwo handlu zagranicznego, a nie producent. Rachunek wyrównawczy w handlu zagranicznym został umiejscowiony w PHZ. Na rachunku tym rozliczane były dopłaty i obciążenia wyrównawcze w eksporcie oraz imporcie towarów, na które zostały ustalone ceny urzędowe. Przyjęto bowiem zasadę, że zarówno dostawy eksportowe, jak i towary zakupione w imporcie były rozliczane z dostawcami i odbiorcami krajowymi po cenach urzędowych, jeśli takie ceny obowiązywały w rozliczeniach krajowych. Ponadto poprzez rachunek wyrównawczy były rozliczane cła importowe oraz zwrot cła importowego i podatku obrotowego, pobranych do budżetu państwa w pośrednich fazach produkcji na eksport. Przewidywano również, że przejściowo będą mogły być stosowane dopłaty wyrównujące producentowi opłacalność produkcji eksportowej. Stosowanie tych dopłat było, z punktu widzenia reformy, rozwiązaniem nieprawidłowym. Obciążenia i dopłaty wyrównawcze stanowiły różnicę między ceną transakcyjną a ceną krajową (urzędową) regulowaną lub umowną (w eksporcie i imporcie) po uwzględnieniu marży PHZ i kosztów dodatkowych.

Rachunek wyrównawczy miał charakter wybitnie antyefektywnościowy. Ograniczał on informacyjne funkcje cen, osłabiał bodźce do oszczędnego gospodarowania zasobami dewiz. Oprócz tego przemysł był odizolowany od ekonomicznych skutków swej działalności ujawniających się w sferze zbytu i zakupu, przy czym te skutki nie rzutowały na wyniki finansowo-ekonomiczne przemysłu. Rachunek wyrównawczy izolował krajową sferę działania od rynku międzynarodowego oraz wprowadził biurokratyczne metody przetargu administracyjnego do działań ekonomicznych. Biurokratyczna procedura stosowania tego rachunku nie wpływała dynamizująco na eksport i była głęboko sprzeczna z duchem reformy. Obarczenie przedsiębiorstw handlu zagranicznego obowiązkiem prowadzenia rachunku wyrównawczego uczyniło z nich parabudżety, a zrzućenie na nie ciężaru finansowania odroczeń płatności w eksporcie i imporcie uczyniło z nich parabanki. Wpłynęło

³ Zarządzenie nr 35 Ministra Handlu Zagranicznego z 15 XII 1982 r. w sprawie stosowania dopłat i obciążeń wyrównawczych oraz wzorów wniosków i zestawień.

to na wzrost kosztów przedsiębiorstw handlu zagranicznego, jak również na wysokość prowizji, które często były przypadkowe.

Inną formą powiązań producentów z PHZ była umowa komisju, chociaż jej zakres uległ zmniejszeniu. W umowie komisju producent działał na własny rachunek, ustalał cenę minimalną w eksporcie i maksymalną w imporcie. Przedsiębiorstwo handlu zagranicznego działało we własnym imieniu na rachunek przedsiębiorstwa produkcyjnego. Zasadniczą różnicę między umową kupna-sprzedaży a umową komisju stanowiły znacznie szersze obowiązki dostawcy krajowego, a w związku z tym większa odpowiedzialność za wyeksportowany towar i – co się z tym wiązało – większe koszty, które ponosił producent. W tej formie umowy producent, ponosząc większą odpowiedzialność za eksportowany towar i większe koszty, uzyskiwał możliwość otrzymania znacznie wyższej ceny za swój towar niż przy eksporcie na rachunek PHZ. Cena ta mogła być tym korzystniejsza dla dostawcy, im lepszy był wskaźnik opłacalności jego eksportu. Forma komisju w eksporcie mogła być stosowana wyłącznie w odniesieniu do eksportu opłacalnego, a także nieopłacalnego, o ile nie wnioskowano dopłaty wyrównawczej. Stosowanie komisju, formy umowy korzystniejszej, gwarantującej producentowi większy kontakt z odbiorcą zagranicznym, było jednak radykalnie ograniczone. Działo się tak z kilku powodów.

Ceny urzędowe lub regulowane musiały być płacone producentowi również przy dostawach na eksport. Zakres stosowania cen transakcyjnych był ograniczony, a poza tym rachunek wyrównawczy w handlu zagranicznym został umiejscowiony w przedsiębiorstwach handlu zagranicznego. Można zaryzykować stwierdzenie, że krajowe rozliczenia handlu zagranicznego, czyli rozliczenia między PHZ i kontrahentem krajowym, uległy w 1982 r. znacznemu skomplikowaniu, a nawet wystąpił krok wstecz w porównaniu z sytuacją sprzed stycznia 1982 r. W rozliczeniach tych chodziło o to, aby dostawcy towarów na eksport zapewnić opłacalność nie mniejszą niż przy sprzedaży krajowej, a to było sprzeczne z duchem reformy.

1.2. PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNE A BANK

Wcześniejsze stosunki przedsiębiorstwa z bankiem w dużej mierze opierały się na układzie zależności administracyjnej przedsiębiorstwa od banku. Każde przedsiębiorstwo było zobowiązane do zaciągania kredytów, a ponadto bank spełniał wiele funkcji kontrolnych: funduszu płac, premii, robót w toku, zapasów, wydatków dla gospodarki nieuspołecznionej itp.⁴ Obowiązujące na początku lat 80. zasady

⁴ M. JAŚKOWSKI, *Przedsiębiorstwo a bank*, „Życie Gospodarcze” 1982, nr 5, s. 10.

współpracy przedsiębiorstwa z bankiem miały opierać się na partnerskiej umowie. Formalne wdrożenie nowego systemu kredytowego nastąpiło 1 kwietnia 1982 r.⁵ Centralnym bankiem państwa był Narodowy Bank Polski. Poza NBP działalność prowadził: Bank Gospodarki Żywnościowej oraz zrzeszone w nim banki spółdzielcze, Bank Handlowy SA w Warszawie, Bank Polska Kasa Opieki SA.

Bank Handlowy był bankiem, który prowadził praktycznie całość finansowania, kredytowania i rozliczania obrotów towarowych i usługowych z zagranicą. Bank udzielał przedsiębiorstwom przemysłowym i przedsiębiorstwom handlu zagranicznego kredytów dewizowych i złotych umożliwiających zakupy importowe lub zakupy w kraju, które były potrzebne dla rozwoju eksportu. Nowe stosunki między przedsiębiorstwami a Bankiem polegały na zerwaniu z zasadą automatycznego kredytowania. Bank stał się aktywnym uczestnikiem procesu gospodarczego – przestał być formalnym wykonawcą. W nowych warunkach bank nie miał obowiązku kredytowania przedsiębiorstw. Podstawą do udzielania kredytów przez bank była ocena wiarygodności (zdolności) kredytowej. Bank odmawiał kredytowania przedsiębiorstw, które nie mogły wykazać się zdolnością do samofinansowania.

Przedsiębiorstwo mogło zaciągnąć kredyt w banku, w którym posiadało rachunek podstawowy. Zaciągnięcie kredytu w innym banku było możliwe tylko za zgodą banku macierzystego. Kredyt był udzielony na podstawie umowy wynegocjowanej między przedsiębiorstwem a bankiem. W ówczesnej sytuacji płatniczej naszego kraju przedsiębiorstwa musiały się liczyć z zaostrzeniem zasad polityki kredytowej banków. Banki, dążąc do przywrócenia równowagi pieniężno-kredytowej, stosowały ostre kryteria udzielania kredytów⁶. Przedsiębiorstwa musiały się liczyć ze zmiennością ogólnych rozmiarów kredytów bankowych. Miało to wpływ na zasady podziału zysku, a nawet na możliwość prowadzenia działalności, jeśli stan funduszy własnych był zbyt niski, a zaopatrzenie na kredyty znaczne⁷.

Stosunki przedsiębiorstwa z bankiem i funkcjonowanie kredytu bankowego na ogół były oceniane pozytywnie, chociaż producenci zgłaszali również pewne uwagi⁸. Twierdzili oni, że bank był zbyt silnym partnerem z punktu widzenia przedsiębiorstwa i to właśnie on określał warunki udzielenia kredytu. Fakt, że bank decydował o terminach i o wysokości kredytów, a nie samo przedsiębiorstwo, ograniczało samodzielność finansową producenta. Często, nawet w przypadku, gdy przedsię-

⁵ J. TELEGA, *Doświadczenia i refleksje wynikające z wdrożenia nowego systemu kredytowego*, „Bank i Kredyt” 1982, nr 9-10, s. 213-218.

⁶ *Vademecum dyrektora*, PWE, Warszawa 1982, s. 50.

⁷ Tamże.

⁸ Ankieta przeprowadzona przez IKC HZ w marcu 1983 r.

biorstwo znajdowało się w dobrej kondycji finansowej, bank ociągał się z pełnym pokryciem potrzeb kredytowych.

1.3. PRZEDSIĘBIORSTWO A BUDŻET

Bariery eksportu w przemyśle przetwórczym można było dostrzec również w systemie podatkowym przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa płaciły: podatek obrotowy, podatek od funduszu płac, podatek dochodowy, podatek od nieruchomości, podatek od gruntów stanowiący dochód właściwych budżetów terenowych⁹.

Przedsiębiorstwa produkujące na eksport były zwolnione z podatku obrotowego. Najbardziej napiętnowany przez przedsiębiorstwa był podatek dochodowy. Zysk brutto, pomniejszony o podatek dochodowy, stanowił zysk do podziału. Podatek dochodowy miał charakter progresywny i jego stopa uzależniona była od wskaźnika rentowności. Im wyższa była rentowność przedsiębiorstwa, tym wyższy był podatek dochodowy, czyli w miarę wzrostu zysku coraz większa jego część była przekazywana do budżetu w postaci podatku dochodowego. Słuszne były więc zarzuty, że progresywny charakter podatku ograniczał motywację do zwiększania produkcji i poprawy efektywności gospodarowania (czyli osiągnięcia zysku).

Podatek dochodowy był obliczany jako relacja zysku do kosztów przerobu. „Przez koszt przerobu rozumie się koszty własne sprzedaży wyrobów, robót i usług pomniejszone o koszty materiałów i przedmiotów nietrwałych, energii oraz obróbki obcej; za koszty przerobu w działalności handlowej przyjmuje się koszty handlowe”¹⁰. W związku z tym w lepszej sytuacji były przedsiębiorstwa o dużym udziale kosztów osobowych, a w trudniejszej te, które miały wysoki udział kosztów materiałowych. Zwiększenie kosztów przerobu mogło przynieść przedsiębiorstwu niezasłużone korzyści. Głównymi składnikami kosztów przerobu były: amortyzacja, koszty osobowe, inne koszty niematerialne (np. odsetki bankowe). Dlatego przedsiębiorstwo mogło być zainteresowane podwyższeniem kosztów przerobu, w wyniku np. wzrostu płac indywidualnych, liczby zatrudnionych, a także amortyzowania nie w pełni wykorzystanego aparatu wytwórczego.

⁹ Uchwała RM nr 243 z 30 listopada 1981 r., par. 52.

¹⁰ Ustawa z 26 II 1982 r. o opodatkowaniu jednostek gospodarki uspołecznionej (rozdz. 5, art. 44) (Dz.U. z 1982 r., nr 7, poz. 55).

Tabela 1. Stopy podatku dochodowego według przedziałów rentowności

Stawka podatku dochodowego dla poszczególnych przedziałów rentowności						
Do 5%	Ponad 5% do 10%	Ponad 10% do 15%	Ponad 15% do 20%	Ponad 20% do 25%	Ponad 25% do 30%	Ponad 30%
0	40	50	60	70	80	90

Źródło: Ustawa z 26 II 1982 r. o opodatkowaniu jednostek gospodarki społecznej (Dz.U. z 1982 r., nr 7, poz. 55).

Producenci negatywnie oceniali silną progresję w opodatkowaniu zysku. Silna progresja podatkowa skutecznie osłabiała bodźce do szybkiego zwiększania produkcji oraz obniżania kosztów. Progresja podatkowa powinna być złagodzona przynajmniej w przypadku produkcji eksportowej, która przecież została uznana za priorytetową. Uchwała 182/RM wprowadziła istotne ulgi w podatku od dochodu osiąganego ze sprzedaży eksportowej. Oddziaływanie ich w 1983 r. mogło być nieco osłabione, gdyż stosowano dość liczne ulgi podatkowe dla producentów z tytułu realizacji zadań nie związanych z eksportem¹¹.

Oprócz podatku dochodowego, sporo kontrowersji budziło obciążenie średniej płacy, które – podobnie jak podatek dochodowy – miało charakter progresywny. Środki uzyskane z tytułu obciążenia przyrostu średniej płacy zasilały Fundusz Aktywizacji Zawodowej (FAZ). Z funduszu tego finansowano przeszkolenie pracowników oraz wydatki związane ze zmianami w strukturze zatrudnienia. Obciążenie na FAZ było płacone z zysku do podziału, pomniejszonego o odpis na fundusz rezerwowy. Sposób obliczania obciążenia na FAZ przedstawia Tabela 2.

Tabela 2. Sposób obliczania obciążenia na FAZ

Procent wzrostu przeciętnego wynagrodzenia	Stawka obciążeń w % kwoty przeciętnego wynagrodzenia
Do 3%	0
Ponad 3% do 4%	25
Ponad 4% do 5%	50
Ponad 5% do 6%	75
Ponad 6% do 7%	100
Ponad 7% do 8%	200
Ponad 8%	400

Źródło: Zasady działalności przedsiębiorstw państwowych (według Uchwały RM z 30 XI 1981 r.), par. 27.

¹¹ E. HARASIM, *Nowe elementy w kierowaniu handlem zagranicznym w 1983 r.*, „Handel Zagraniczny” 1983, nr 2, s. 4.

Przedsiębiorstwo było zainteresowane takim układem wskaźników wzrostu w stosunku do roku poprzedniego, w którym procentowy wzrost przeciętnego wynagrodzenia, pomniejszony o procentowe obniżenie zatrudnienia, był nie większy niż 3% lub niewiele od tego procentu większy, gdyż wówczas nie dokonywało odpisu na rzecz FAZ lub dokonywało tylko minimalnego odpisu. Taki układ wskaźników można było najłatwiej osiągnąć przy zmniejszeniu produkcji wyrobów i usług w stosunku do roku ubiegłego. Obciążenie przyrostu średniej płacy mogło doprowadzić do sztucznego zwiększenia liczby pracowników nisko kwalifikowanych, aby w ten sposób podnieść płace innym pracownikom, a tym samym nie dokonywać progresywnych opłat na PFAZ. System ten nie skłaniał również do racjonalizacji zatrudnienia oraz nie pobudzał do wzrostu wydajności pracy.

Jeżeli przedsiębiorstwo ma do wyboru alternatywę – albo zwiększyć produkcję (posiadając materialne warunki do takiej decyzji) przy zwiększeniu lub choćby utrzymaniu na dotychczasowym poziomie zatrudnienia, albo utrzymać produkcję na ubiegłorocznym lub ją nawet zmniejszyć, ale przy jednoczesnym zmniejszeniu zatrudnienia – wybierze tę drugą możliwość, gdyż zapewnia mu ona większy wzrost średniej płacy załogi bez obciążeń na rzecz FAZ, a więc pozostawia większą masę zysku do podziału między innymi na nagrody dla pracowników¹².

Zatem występowało tutaj swoiste premiowanie za przyjęcie wariantu przewidującego gorsze wyniki w zakresie produkcji i wydajności pracy, a co za tym idzie – zmniejszenie dostaw towarów na rynek krajowy i na eksport¹³.

Ogólne zasady obliczania obciążenia na PFAZ w 1983 r. uległy zasadniczej zmianie. Zamiast podatku od przyrostu średniej płacy, przedsiębiorstwa były obciążane z tytułu przyrostu sumy płac. Zaniechano również stosowania jednolitego „progu” przyrostu wynagrodzeń wypłacanych w ciężar kosztów działalności nie podlegających obciążeniu w wysokości 3% oraz ulgi z tytułu zmniejszenia zatrudnienia i ulg z tytułu przyrostu produkcji sprzedanej w II półroczu w stosunku do I półrocza. Fundusz płac mógł wzrastać „bezkarnie” (tj. bez ponoszenia obciążeń na PFAZ), w odpowiedniej proporcji do wzrostu produkcji sprzedanej netto, ale pomniejszonej o wzrost cen wyrobów¹⁴.

Barierę eksportu wyrobów przetworzonych stanowiły również rozwiązania przyjęte w dziedzinie gromadzenia funduszu amortyzacji. Przedsiębiorstwa miały obowiązek przekazywania do budżetu państwa znacznej części odpisów amortyzacyjnych. Jednocześnie silna progresja podatkowa ograniczała możliwości uzupełnienia funduszu amortyzacji środkami z funduszu rozwoju. Oznaczało to

¹² W. BEDNARCZYK, *Motywacje pracowników*, „Życie Gospodarcze” 1982, nr 22, s. 8.

¹³ Tamże.

¹⁴ E. HARASIM, *Nowe elementy w kierowaniu handlem zagranicznym*, s. 4-5.

niemożność dokonania restytucji zużytego majątku. Rezultatem tego mogła być dekapitalizacja majątku przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo mogło uzyskać środki z budżetu państwa (inwestycje centralne), ale wtedy wykorzystywało sprzeczny z reformą mechanizm przetargowy. Było to szczególnie niebezpieczne dla przedsiębiorstw eksportujących, które ze względu na konkurencję na rynku światowym powinny były dysponować możliwością przyspieszonej amortyzacji i tym samym mieć możliwość wymiany parku maszynowego na nowocześniejszy¹⁵.

2. NORMY STERUJĄCE W HANDLU ZAGRANICZNYM. CENY W HANDLU ZAGRANICZNYM

Ceny były podstawowymi parametrami pośredniego sterowania samodzielnymi przedsiębiorstwami. Ceny uzyskiwane i płacone w handlu zagranicznym, w tym ceny walut obcych, łączyły daną gospodarkę z jej otoczeniem zewnętrznym, pod warunkiem że w systemie kierowania gospodarką nie istniały instrumenty ograniczające lub niwelujące tę komunikację. W ówczesnej praktyce kierowania gospodarką na ogół zawsze mieliśmy do czynienia z autonomicznym poziomem i strukturą cen krajowych w stosunku do cen zewnętrznych. W większym lub mniejszym stopniu (w zależności od różnic cenowych) odrywało to gospodarkę od jej otoczenia. Osiągnięciem w 1981 r. było podjęcie Uchwały nr 133/RM w sprawie zasad ustalania i reformy cen zbytu surowców i materiałów, wprowadzającej zasadę ustalania tych cen jako cen stabilizowanych na okres roku, ustalonych na podstawie cen transakcyjnych realizowanych w wymianie wolnodewizowej. Ceny te były tworzone przy użyciu przelicznika dewizowego zapewniającego opłacalność większości eksportu. Oznaczało to odejście od automatycznego charakteru cen w tej grupie towarów, tj. od cen mogących być poprawnymi parametrami rachunku ekonomicznego. Podstawowym założeniem reformy było stworzenie mechanizmów konfrontacji wewnętrznych relacji cen i kosztów z warunkami rynku światowego. Jednak tego założenia nie udało się zrealizować.

Uchwalona przez Sejm 26 lutego 1982 r. ustawa o cenach wprowadziła trzy kategorie cen: ceny urzędowe, regulowane oraz wolne. Cechami różniącymi je był sposób ich ustalania. Ceny urzędowe towarów były ustalane przez ministra do spraw cen. Ceny regulowane ustalali sprzedawcy lub ich zrzeszenia na zasadach określonych

¹⁵ A. PARKOŁA, R. RAPACKI, *Reforma w handlu zagranicznym. Próba oceny regulacji i wdrożeń*, „Handel Zagraniczny” 1982, nr 9, s. 12.

przez ministra do spraw cen lub właściwe organy administracji państwowej. Ceny umowne były ustalane w uzgodnieniu z odbiorcami. Dla wielu grup towarowych jako ceny umowne przyjęte zostały ceny transakcyjne. Zakres stosowania cen transakcyjnych był jednak niezbyt duży. Ceny urzędowe w I połowie lat 80. były ustalane dla około 40% towarów i usług, ceny regulowane – dla około 15% oraz ceny umowne – dla około 45%.

Z kategorią cen regulowanych i umownych wiązały się istotne problemy.

Jeśli chodzi o ceny regulowane, to zwraca uwagę pewna przypadkowość w określaniu ich zakresu (m.in. w rezultacie nacisku społecznego oraz niedostatecznego rozpoznania problemu). Wiele przedsiębiorstw wytwarza produkty finalne, na które ustalone są ceny urzędowe bądź regulowane, podczas gdy zaopatrzenie materiałowo-surowcowe określane jest na podstawie cen umownych. Sposób tworzenia cen regulowanych (koszty własne plus narzut zysku w relacji do kosztów przerobu) nie skłania do efektywnego gospodarowania¹⁶.

W normalnych warunkach ceny umowne równoważyły popyt z podażą i stwarzały motywację dla producentów do zwiększenia produkcji cieszącej się popytem, do poprawy jakości oraz do obniżenia kosztów produkcji, a także kosztów transportu. W warunkach gospodarki polskiej, czyli w warunkach nierównowagi rynkowej, funkcjonowanie cen umownych wyzwoliło siłą rzeczy tendencję do podwyższania cen. Wiele przedsiębiorstw zaczęło ustalać nowe ceny na bardzo wysokim poziomie.

Przyjęte zasady tworzenia cen zbytu surowców i materiałów oznaczały istotny postęp. W szczególności wyrażał się on we wprowadzeniu właściwych relacji cen w tej grupie towarów. Jednak poziom tych cen był relatywnie niski, nie skłaniał więc do materiałooszczędnej produkcji i wymagał stosowania reglamentacji. Do ich tworzenia przyjęto powiem w 1982 r. kurs 50 zł/dol.

Zarówno w eksporcie, jak i w imporcie towarów, na które ustalano ceny urzędowe, rozliczenia między producentami a przedsiębiorstwami handlu zagranicznego następowały w cenach urzędowych. Oznaczało to w praktyce izolowanie wyników finansowych tych producentów od wpływów rynku międzynarodowego. Ceny urzędowe surowców i materiałów oparte na cenach transakcyjnych osiąganym w imporcie i eksporcie w zbyt małym stopniu uwzględniały różnice jakości towarów produkcji krajowej w porównaniu z jakością towarów występujących na rynkach światowych i tym samym stały się w jakimś stopniu elementem subwencjonowania surowców i materiałów krajowej produkcji.

¹⁶ W. BAKA, *Polska reforma gospodarcza*, PWE, Warszawa 1982, s. 78-79.

Zasady stanowienia cen, w połączeniu z rozwiązaniami w dziedzinie kursu, doprowadziły do poważnego ograniczenia zakresu stosowania cen transakcyjnych i w ślad za tym do zerwania więzi pomiędzy producentem krajowym a rynkiem międzynarodowym. Większość producentów nie znała nawet cen transakcyjnych używanych za ich produkty. Odcięcie producentów od rynków zagranicznych było nie tylko sprzeczne z podstawowymi celami reformy, ale stanowiło krok wstecz w porównaniu z rozwiązaniami stosowanymi w latach 70. Ceny krajowe nie były w stanie poprawnie spełniać funkcji informującej w sytuacji, gdy nie oddawały wiernie relacji społecznych nakładów pracy, nie zapewniały równowagi między popytem a podażą i nie reagowały elastycznie na zmiany warunków wytwarzania i warunków rynkowych.

2.1. KURS WALUTOWY

W warunkach samodzielności przedsiębiorstw kursy walutowe powinny być podstawowym parametrem rachunku ekonomicznego. Powinny stać się również narzędziem oddziaływania szczebla centralnego na podejmowane przez te przedsiębiorstwa decyzje gospodarcze zarówno w dziedzinie eksportu, jak i importu. Aby kurs mógł prawidłowo spełnić te funkcje, musiał być on jednolity w całej sferze wymiany zagranicznej oraz musiał bezpośrednio oddziaływać na poziom cen krajowych.

Mechanizm kursowy zgodnie z Uchwałą nr 244/81 miał się opierać na kursie stosowanym w płatnościach handlowych, przy czym przyjęto zasadę kursu jednolitego i okresowo zmiennego. Uchwała ta ustalała, że kursy walutowe powinny zapewnić opłacalność 75-85% eksportu. W praktyce realizacja tej zasady nastroczała trudności. Ustalenie bowiem, przy jakim kursie walutowym udział eksportu nieopłacalnego wyniesie postulowane 15-25%, było możliwe jedynie na podstawie danych statystycznych, które były dostępne ze znacznym opóźnieniem. Ponadto nie odpowiadały one wymogom rachunku określającego poziom kursu.

Fundamentalnym rozwiązaniem reformy w zakresie mechanizmu kursowego miała być jednolitość kursu walut. Jednolitość ta była prawie zagwarantowana. Tymczasem do ustalania cen artykułów zaopatrzeniowych (cen surowców, materiałów, energii i transportu) zastosowano kurs 50 zł/dol, natomiast w handlu zagranicznym przyjęto kurs wyższy – 80 zł/dol. Na skutek tego ceny zaopatrzeniowe były zaniżone w stosunku do cen opartych na przeliczniku wynikającym z kursu handlowego. Taka sytuacja wywoływała konieczność stosowania specjalnych przeliczeń przy eksporcie towarów zawierających surowce wycenione według kursu 50 zł/dol.

Wątpliwa jest przy tym możliwość uchwycenia wszystkich przypadków, zwłaszcza jeśli eksportowany towar przechodzi przez wiele faz przetwórstwa. Dwupoziomowość cen zaopatrzeniowych przejawia się również i w tym, że ten sam surowiec jest tańszy dla producenta wytwarzającego na rynek krajowy niż dla eksportera, co stanowi silny antybodziec do podejmowania produkcji eksportowej¹⁷.

Wprowadzenie do praktyki zaniżonych i niejednorodnych (zwłaszcza w odniesieniu do stanowienia cen surowców i materiałów) przeliczników kursowych powodowało szereg negatywnych skutków:

- 1) nie stwarzało bodźców do rozwoju produkcji materiało- i energooszczędnej, gdyż wsad surowcowo-materiałowy (szczególnie importowany) był relatywnie tani;
- 2) ustalenie kursu w eksporcie na poziomie 80 zł/dol stworzyło sytuację, w której znaczna część eksportu stała się dla przedsiębiorstw produkcyjnych nieopłacalna. To z kolei pociągnęło za sobą automatycznie konieczność stosowania rachunku wyrównawczego¹⁸.

Istnienie tego rachunku było zasadniczo sprzeczne z ideą reformy. Rodziło wiele negatywnych zjawisk, wypaczało ekonomiczny charakter podejmowania decyzji, wprowadzało procedury przetargowo-administracyjne, zwalniało po części z odpowiedzialności za wyniki eksportu. Nadmierne rozbudowanie systemu korekcyjnego w handlu zagranicznym osłabiało funkcje kursu jako ceny waluty obcej. Rachunek wyrównawczy różnicował rzeczywiste kursy walut obcych dla poszczególnych gałęzi, branż, a nawet towarów, a tym samym „zamrażał” nieefektywny system cen krajowych i ograniczał informacyjną funkcję cen transakcyjnych dla producentów. Szczególnie obciążenia w eksporcie powodowały zanik bodźców do eksportu.

Obowiązujący, relatywnie zbyt niski kurs walut obcych nie stwarzał bodźców do podejmowania „nowego” eksportu w sytuacji, gdy rynek krajowy oferował takie same lub wyższe ceny przy znacznie niższych wymaganiach jakościowych. Wzrost kosztów produkcji był w wielu przypadkach wyższy niż wzrost wartości dolara czy rubla (wobec złotego) i w związku z tym przedsiębiorstwa te nie były zainteresowane eksportem. Te, które mogły podjąć produkcję eksportową, nie podejmowały jej, gdyż było to nieopłacalne. Chodziło o to, że cena dolarowa, pomnożona przez 80 zł, nie pokrywała kosztów produkcji, eksportu wraz z zyskiem lub – inaczej – koszty te, podzielone przez 80, dawały cenę dewizową, która nie interesowała nabywców.

Przyjęty kurs nie stwarzał dostatecznie silnych bodźców finansowych do rozwoju eksportu. Kurs ten nie mógł służyć jako ogólnogospodarcza norma, gdyż jego poziom nie informował właściwie o koszcie uzyskania i efekcie wykorzystania jednostki dewizowej.

¹⁷ A. PARKOŁA, R. RAPACKI, *Reforma w handlu zagranicznym*, s. 9.

¹⁸ W. HUEBNER, D. ROSSATI, *Wyjść z szoku zadłużenia*, „Życie Gospodarcze” 1983, nr 2, s. 13.

3. CZYNNIKI NIEZALEŻNE OD PRODUCENTA I NIEZALEŻNE OD PAŃSTWA

3.1. BARIERY TARYFOWE

Od 1967 r. Polska była członkiem GATT (obecne WTO). Udział w GATT zagwarantował Polsce stosowanie KNU przez wszystkie kraje uczestniczące w Układzie Ogólnym, czyli praktycznie wszystkie rozwinięte kraje kapitalistyczne. „Oznaczało to likwidację formalnej dyskryminacji taryfowej, która jednak nie była jednoznaczna z likwidacją faktyczną”¹⁹. W latach 80. Europa Zachodnia stosowała wobec Polski dyskryminację faktyczną. Sytuacja taka była związana z procesami integracji gospodarczej w Europie Zachodniej. Na przykład EWG była unią celną. Wszystkie kraje należące do EWG stosowały jednolite cła zewnętrzne przy wymianie z krajami nienależącymi do unii. Była to tzw. wspólna taryfa zewnętrzna. Natomiast w stosunkach z krajami będącymi członkami unii ceł nie stosowano. EWG ułożyła swoje stosunki handlowe z resztą krajów EFTA w formie strefy wolnego handlu artykułami przemysłowymi. W ten sposób prawie cała Europa Zachodnia przekształciła się w obszar handlu bezcłowego, z wyjątkiem artykułów rolno-spożywczych. Te były jednakże chronione w ramach wspólnej polityki rolnej EWG.

W ten sposób handel między Europą Zachodnią a Polską, pozostając formalnie na bazie KNU, został poddany faktycznej dyskryminacji taryfowej, gdyż „najbardziej uprzywilejowane traktowanie” sprowadzało się do traktowania równego z USA, Japonią, Kanadą i innymi rozwiniętymi krajami zamorskimi. Polska odczuwała wyraźnie tę faktyczną dyskryminację taryfową. Szczególnie dotkliwie barierę celną przy eksporcie do Europy Zachodniej odczuwali polscy eksporterzy. Bariera ta w dużym stopniu utrudniała kontakty kooperacyjne, zakładające ograniczone związki między poszczególnymi firmami zachodnioeuropejskimi a polskim przemysłem. W wielu przypadkach zniechęcała stronę zachodnią do wchodzenia w związki kooperacyjne oraz utrudniała rozszerzenie współpracy produkcyjnej na nowe obszary. Należy jednak zaznaczyć, iż bariera celna w handlu z krajami Europy Zachodniej nie była najbardziej dotkliwa w przypadku EWG (wspólna taryfa celna Wspólnoty była zaliczana do najniższych na świecie). Polscy eksporterzy bardziej ją odczuwali w handlu z krajami skandynawskimi oraz Austrią, gdzie przeciętne obciążenie celne było w tym czasie znacznie wyższe.

¹⁹ T. BARTOSZEWICZ, J. MONKIEWICZ, *Tendencje i perspektywy polskiego handlu zagranicznego*, Interpress, Warszawa 1980, s. 102.

W 1982 r. na nadzwyczajnej sesji NATO i konferencji ministerialnej EWG 15 krajów zachodnich uchwaliło wprowadzenie sankcji ekonomicznych wobec Polski. W sferze związanej ze stosowaniem taryfy celnej Polska dotkliwie odczuła pozbawienie (z dniem 1 listopada 1982 r.) możliwości korzystania w USA z KNU, która obowiązywała w handlu z tym krajem od 1960 r. Zawieszenie KNU przez USA spowodowało wyeliminowanie z naszego eksportu do USA towarów o łącznej wartości 70-80 mln dol. Były to artykuły, dla których wzrost opłat celnych okazał się tak duży, że nie mógł być akceptowany przez importera ani też eksportera. Główną grupę w tej masie stanowiły tekstylia, a ponadto blachy stalowe, półfabrykaty z miedzi, obrabiarki, rowery, chemikalia i obuwie²⁰.

3.2. BARIERY POZATARYFOWE

Wśród barier pozataryfowych można było wyróżnić bariery o charakterze dyskryminacyjnym oraz środki niedyskryminacyjne²¹. Według obliczeń GATT ilość środków stosowanych w tym czasie przez poszczególne kraje osiągnęła osiemset. Dla polskiego eksportera najistotniejszymi ograniczeniami były postępowania i cła antydumpingowe, arbitralnie stosowanie wyceny wartości celnej, utrudnienia standaryzacyjne i wyrównanie podatkowe na granicy. Przepisy antydumpingowe stosowały wszystkie kraje o gospodarce rynkowej. Dumping stanowił sprzedaż (eksport) poniżej kosztów własnych. Aby wyrównać tzw. marżę dumpingową (różnicę między ceną a kosztami własnymi) stosowano cła antydumpingowe. Istotne trudności występowały przy definiowaniu pojęcia „kosztów własnych” w przypadku eksportu z krajów socjalistycznych. Przyczyną tych trudności był brak wymienialności walut w krajach socjalistycznych, jak również różnica między wewnętrznym systemem cenowym a systemem cen handlu zagranicznego. W krajach o państwowym monopolu handlu zagranicznego ceny były kontrolowane przez państwo i dlatego nie zawsze właściwe było posługiwanie się pojęciem kosztów produkcji przy dochodzeniach antydumpingowych. Stany Zjednoczone ustaliły nowe kryteria badania dumpingu w przypadku importu z krajów socjalistycznych. Według tych zasad koszty produkcji miały być ustalane na podstawie kosztów, jakie byłyby poniesione na wyprodukowanie określonego towaru w kraju kapitalistycznym o zbliżonym poziomie rozwoju gospodarczego. W przypadku Polski porównanie miało być prowadzone

²⁰ P. KOSMAŁA, *Polska wobec sankcji Zachodu*, „Rynki Zagraniczne” 1983, nr 33, s. 8.

²¹ T. BARTOSZEWICZ, J. MONKIEWICZ, *Tendencje i perspektywy polskiego handlu zagranicznego*, s. 107.

z kosztami Hiszpanii czy też Portugalii. Państwa te zostały uznane za kraje o zbliżonym do Polski poziomie rozwoju gospodarczego.

Ta metoda stanowi krok naprzód w porównaniu z dotychczasową sytuacją, gdy koszty produkcji były ustalane na podstawie kosztów ponoszonych przez lokalnych producentów. Każdy jednak standard zastępczy związany jest z potencjalną możliwością praktyk arbitralnych, gdyż nawet ustalenie, że cena sprzedaży jest niższa od obliczonych tą metodą kosztów produkcji, nie jest równoznaczne z udowodnieniem dumpingu²².

Inną barierą pozataryfową, z którą spotykali się polscy eksporterzy na rynkach rozwiniętych krajów kapitalistycznych, było arbitralne stosowanie wyceny wartości celnej. Często dla ustalenia wartości celnej, która służyła za podstawę ustalania wymiaru cła, przyjmowana była nie cena podana w fakturze handlowej, lecz różnego rodzaju „zastępcze standardy” (np. tzw. sprawiedliwa wartość rynkowa w przypadku USA i Kanady). Kraje stosujące z kolei tzw. Brukselską Definicję Wartości ustalały metodą porównań cenowych tzw. cenę normalną. W praktyce polskiego handlu zagranicznego zdarzały się przypadki, gdy wartość celna była ustalona przez władze celne kraju importu w wysokości nawet 2-krotnie wyższej od ceny faktycznie uzyskanej przez polskiego eksportera. W wyniku tego cło było pobierane w wysokości 2-krotnie wyższej od stawki nominalnej. Takie sytuacje były równie skuteczną barierą dla importu, co bariery celne. Mogły być one również stosowane w sposób dyskryminacyjny wobec dostawców z poszczególnych krajów.

Inną istotną barierą dla polskiego eksportera były utrudnienia standaryzacyjne. Polski eksporter spotykał się z wieloma przypadkami, gdy towar nie mógł być eksportowany na dany rynek z powodu braku atestu technicznego. Jednocześnie władze odmawiały wydania takiego atestu pod pretekstem niezgodności z obowiązującymi w danym kraju normami. Tego rodzaju sytuacja miała miejsce np. w eksporcie łożdzi ratunkowych do Norwegii czy też nawet żelazek elektrycznych do niektórych krajów Europy Zachodniej.

Szczególną grupę w utrudnieniach standaryzacyjnych stanowiły bariery wynikające z przepisów sanitarnych i fitosanitarnych. Niejednokrotnie pod pretekstem ochrony zdrowia ludzi, zwierząt i roślin wydawano przepisy uniemożliwiające praktycznie wejście na rynek.

²² Tamże, s. 112.

Z kolei tzw. wyrównanie podatkowe na granicy dyskryminowało dodatkowo dostawców towarów, od których pobierane było w pełnej wysokości cło ze względu na to, że podatek pobierany był od wartości oclonej. W przypadku eksportu z Polski do krajów EWG lub EFTA podatek był pobierany od wartości wyższej niż w przypadku eksportu do tych krajów towarów korzystających z preferencji taryfowych. Taka sytuacja pogłębiała dodatkowo marże preferencji i faktycznie podnosiła obciążenie importowe. Im wyższe było cło, tym bardziej skutecznie bariera ta działała.

W eksporcie do rozwiniętych krajów kapitalistycznych Polska napotykała – obok barier o charakterze niedyskryminacyjnym – również bariery o charakterze dyskryminacyjnym. Były to różnego rodzaju restrykcje, wymierzone przeciwko importowi z krajów socjalistycznych czy bezpośrednio z Polski. Główną przeszkodą o charakterze dyskryminacyjnym, na jaką napotykali polscy eksporterzy na rynkach krajów kapitalistycznych, były ograniczenia ilościowe w imporcie. Zakres ograniczeń ilościowych uległ wprawdzie zmniejszeniu. O ile w połowie lat 50. ograniczeniami ilościowymi objęty był cały praktycznie import z krajów socjalistycznych, to na początku lat 80. w krajach, które nadal utrzymywały takie ograniczenia, udział importu z Polski poddany restrykcjom wahał się od 3-4% (Francja) do 20% (RFN). Obok ograniczeń ilościowych w imporcie niektóre kraje Europy Zachodniej stosowały wobec importu z Polski dodatkowe środki pozataryfowe o charakterze dyskryminacyjnym. Wśród takich środków można było wymienić:

- a) wstrzymanie lub zawieszenie gwarancji rządowych dla kredytów eksportowych oraz cofnięcie wynegocjowanych wcześniej kredytów;
- b) zaostrzenie kontroli sprzedaży towarów i transferu technologii poprzez rozszerzenie listy towarów objętych zakazem wywozu i ustanowienie surowszych kryteriów przyznawania licencji eksportowych;
- c) zawieszenie uprawnień do wykonywania lotów do USA przez polskiego przewoźnika, a więc PLL LOT.

Te dodatkowe środki dyskryminacyjne pełniły rolę zbliżoną do ograniczeń ilościowych i stanowiły istotną przeszkodę dla dalszego rozwoju polskiego eksportu.

Tabela 3. Struktura eksportu europejskich krajów socjalistycznych według grup towarowych (na podstawie jednolitej nomenklatury towarowej hz krajów-członków RWPG) (dane w %)

Kraje	Lata	Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	Towary konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego	Pozostałe towary przemysłowe	Ogółem	Eksport przemysłowy
Bułgaria	1960	12,9	17,9	3,6	100,0	34,4
	1972	34,1	12,5	4,3	100,0	50,9
	1980	44,7	8,8	7,3	100,0	60,8
Czechosłowacja	1960	45,7	20,4	4,4	100,0	70,5
	1972	49,4	18,7	7,1	100,0	75,2
	1980	50,3	15,9	7,9	100,0	74,1
NRD	1960	49,0	15,1	14,3	100,0	79,4
	1972	51,3	18,8	11,9	100,0	82,0
	1980	51,3	14,8	12,7	100,0	78,8
Polska	1960	28,3	10,1	4,6	100,0	43,0
	1972	39,1	16,0	7,2	100,0	62,3
	1980	44,4	15,3	4,9	100,0	64,6
Rumunia	1960	16,7	5,8	4,7	100,0	27,2
	1972	24,9	18,9	11,1	100,0	59,4
	1980	26,7	15,4	12,1	100,0	54,2
Węgry	1960	36,6	17,8	3,4	100,0	57,8
	1972	33,5	22,8	5,2	100,0	61,5
	1980	32,2	17,4	9,1	100,0	58,7
ZSRR	1960	20,7	2,9	11,5	100,0	35,1
	1972	23,6	3,1	17,4	100,0	44,1
	1980	15,8	2,5	16,2	100,0	34,5

Źródło: „Rocznik Statystyki Międzynarodowej” 1981, GUS, Warszawa 1982, s. 283; „Rocznik Statystyki Międzynarodowej” 1973, GUS, Warszawa 1974, s. 320, oraz obliczenia własne.

Tabela 4. Struktura eksportu wybranych krajów kapitalistycznych według grup towarowych (na podstawie nomenklatury SITC) (w %)

Kraje	Lata	Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	Materiały i produkty chemiczne	Pozostałe towary przemysłowe	Ogółem	Eksport przemysłowy
Polska	1960				100,0	
	1972				100,0	
	1980	43,1	5,5	25,5	100,0	74,1
Austria	1960	16,3	3,9	54,2	100,0	74,4
	1972	26,3	5,8	51,9	100,0	84,0
	1980	27,7	8,8	49,1	100,0	85,6
Dania	1960	18,6	4,2	13,3	100,0	36,1
	1972	26,4	6,4	23,2	100,0	56,0
	1980	24,1	7,3	25,8	100,0	57,2
Francja	1960	25,0	8,7	40,8	100,0	74,5
	1972	33,5	8,8	32,4	100,0	74,7
	1980	33,2	12,0	30,9	100,0	76,1
Hiszpania	1960	1,9	4,6	24,4	100,0	30,9
	1972	21,7	4,5	39,3	100,0	70,9
	1980	26,1	7,3	41,3	100,0	74,6
Japonia	1960	23,0	4,2	62,0	100,0	89,2
	1972	47,8	6,2	41,6	100,0	95,6
	1980	56,8	5,1	33,5	100,0	95,4
RFN	1960	43,8	11,1	34,3	100,0	89,2
	1972	48,3	11,7	31,3	100,0	91,3
	1980	44,6	12,7	44,6	100,0	
USA	1960	34,4	8,6	22,2	100,0	65,2
	1972	43,8	8,5	19,8	100,0	72,1
	1980	39,9	10,6	19,1	100,0	69,6
Szwecja	1960	30,5	2,9	29,8	100,0	63,2
	1972	41,8	4,2	32,2	100,0	78,2
	1980	39,9	5,4	35,9	100,0	81,2
W. Brytania	1960	43,4	9,0	34,5	100,0	86,9
	1972	41,2	9,9	36,3	100,0	87,4
	1980	34,6	10,8	32,1	100,0	77,5
Włochy	1960	26,0	7,2	38,1	100,0	72,1
	1972	35,6	6,6	42,4	100,0	84,6
	1980	30,0	7,9	46,4	100,0	84,3

Źródło: „Rocznik Statystyki Międzynarodowej” 1981, s. 283; „Rocznik Statystyki Międzynarodowej” 1973, s. 320, oraz obliczenia własne.

4. PODSUMOWANIE

W strategii gospodarczej lat 70. handel zagraniczny miał być traktowany jako podstawowy czynnik intensyfikacji gospodarki i źródło zwiększenia jej efektywności. Chodziło więc 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 gospodarki zamkniętej i wejścia na drogę szerokiego jej otwierania wobec zagranicy. Następował systematyczny wzrost udziału handlu zagranicznego we wzroście dochodu narodowego.

Jednakże 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 dochodzie światowym. Tempo wzrostu eksportu, które w latach 1958-1970 wynosiło średnio 12,1% rocznie, zmalało w dziesięcioleciu 1971-1980 do 8,6% rocznie. Załamanie nastąpiło w 1975 r., a więc wówczas, gdy należało się spodziewać poważnych efektów przyspieszenia inwestycyjnego. Oczekiwane efekty nie nadeszły; w latach 1975-1979 wielkość eksportu Polski wzrastała w tempie zaledwie 6,6%, a więc prawie dwa razy wolniej niż w poprzednim okresie. Do podobnych wniosków prowadzi analiza zmian struktury rzeczowej eksportu: była ona mniejsza niż należałoby oczekiwać. W eksporcie do krajów rozwiniętych był szczególnie niski udział maszyn i urządzeń. Wzrost udziału wyrobów przemysłowych w eksporcie do tych krajów pozostawał nadal w tyle za odpowiednimi udziałami w eksporcie do krajów socjalistycznych i rozwijających się. Podstawową pozycję naszego eksportu do krajów rozwiniętych stanowiły nadal paliwa (27% w 1979 r., głównie węgiel). Dużą rolę odgrywała też żywność, której udział obniżył się jednak z 29% w 1971 r. do 16% w 1979 r., oraz takie półprodukty, jak drewno, siarka i miedź.

Zarówno więc dynamika wzrostu eksportu, jak i stosunkowo powolne tempo zmian strukturalnych przeczyły tezie o proeksportowych kierunkach inwestowania w latach 70. Przy słabnącej dynamice eksportu nastąpiło w latach 70., a szczególnie w pierwszej połowie tego okresu, ogromne, nie mające wręcz precedensu, przyspieszenie wzrostu importu. Podczas gdy w latach 1958-1970 jego wielkość zwiększała się w tempie 9,1% rocznie, to w latach 1971-1974 tempo wzrostu osiągnęło poziom 18,1%, w tym import z krajów kapitalistycznych – 29%. Nie można zaprzeczyć, że wzrost ten był również pewnym elementem włączania się do międzynarodowego podziału pracy, tym bardziej że dotyczył głównie importu inwestycyjnego. Trzeba jednak pamiętać, iż bez szybkiego rozwijania eksportu takiej polityki na dłuższą

metę nie dało się prowadzić. Główną przyczyną zachwiania równowagi wymiany zagranicznej był zbyt szybki wzrost importochłonności naszej gospodarki.

BIBLIOGRAFIA

- BAKA W., Polska reforma gospodarcza, PWE, Warszawa 1982.
- BIAŁECKI K., Elementy marketingu eksportowego, PWE, Warszawa 1977.
- BIAŁECKI 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.
- PARKOLA 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 II)

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 wejście na drogę szerokiego jej otwierania wobec zagranicy. Nastąpił systematyczny wzrost udziału handlu zagranicznego we wzroście dochodu narodowego. Podjęte na początku lat 70. próby przestawienia 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 materiałowo- 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 dziesięcioleciu 1971-1980 do 8,6% rocznie. Załamanie nastąpiło w 1975 r., a więc wówczas, gdy należało się spodziewać 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 II)

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.