Tom 15/2023, ss. 221-263
ISSN 0860-5637
e-ISSN 2657-7704
DOI: 10.19251/rtnp/2023.15(10)
www.rtnp.mazowiecka.edu.pl

Zbigniew Klimiuk

Problemy i bariery proeksportowego rozwoju Polski na przełomie lat 80. i 90. XX w.

Problems and barriers to Poland's pro-export development at the turn of the 1980s and 1990s.

Streszczenie: Celem artykułu jest analiza możliwości i barier rozwijania przez Polskę ekspansji eksportowej na przełomie lat 80. i 90. ze zwróceniem szczególnej uwagi na aspekty i uwarunkowania systemowe, instytucjonalne oraz technologiczne. Tezę artykułu można sfomułować w postaci stwierdzenia o ograniczonym i niewykorzystanym wpływie eksportu na wzrost gospodarczy Polski. Złożyło się na to wiele elementów i aspektów, z których tylko niektóre (wybrane) są przedmiotem analizy w artykule. Na początku lat 90. polski handel z krajami Unii Europejskiej opierał się przede wszystkim na klasycznym modelu handlu zagranicznego wymiany międzygałęziowej, którego podstawą były przewagi komparatywne. Wynikało to z komplementarności polskiej gospodarki wobec większości gospodarek krajów Unii Europejskiej. Wskazywały na to również wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych - najwyższe w grupie produktów nieprzetworzonych i o niskim stopniu przetworzenia. Polska dysponowała w handlu z krajami UE przewagami komparatywnymi przede wszystkim

w grupie towarów pracochłonnych i surowcochłonnych. Brak ich było natomiast w grupie towarów technologicznie zaawansowanych.

Słowa kluczowe: gospodarka Polski, rozwój gospodarczy, bariery eksportu, postęp technologiczny, proeksportowa struktura gospodarki, przewagi komparatywne, produkty nisko i wysoko przetworzone.

Summary: The aim of the article is to analyze the possibilities and barriers to Poland's export expansion at the turn of the 1980s and 1990s, paying particular attention to systemic, institutional and technological aspects and conditions. The thesis of the article can be formulated as a statement about the limited and unused impact of exports on Poland's economic growth. This is due to many elements and aspects, only some of which (selected) are analyzed in the article. In the early 1990s, Polish trade with European Union countries was based primarily on the classic model of inter-industry foreign trade, based on comparative advantages. This was due to the complementarity of the Polish economy with most economies of the European Union countries. This was also indicated by the indicators of revealed comparative advantages - the highest in the group of unprocessed and low-processed products. Poland had comparative advantages in trade with EU countries, mainly in the group of labor-intensive and raw-material-intensive goods. However, they were absent in the group of technologically advanced goods.

Keywords: Polish economy, economic development, export barriers, technological progress, pro-export structure of the economy, comparative advantages, low- and highly-processed products.

Wstęp

Z teoretycznego punktu widzenia wpływ handlu zagranicznego na wzrost gospodarczy wydaje się być niepodważalny. Idąc dalej, należy stwierdzić, iż zależność ta przekłada się przede wszystkim na pozytywną korelację między wzrostem eksportu a stopą wzrostu gospodarczego. Okazuje się więc, iż stworzenie warunków dla ekspansji sektora eksportowego może być podstawą strategii rozwoju gospodarczego [Kavouss, 1984, s. 337-348]. Badania empiryczne potwierdziły słuszność tej tezy w warunkach krajów Azji

Południowo-Wschodniej oraz Ameryki Łacińskiej [Kubiak-Wziątek, 1995, s. 74-102]. W przypadku Polski okres, który minął od lat 70. do początku przemian ustrojowych datowanych na przełomie 1989/90 r., a następnie do drugiej połowy lat 90. był zbyt krótki, aby jednoznacznie ocenić wpływ sektora zagranicznego na proces wzrostu gospodarczego. Dodatkową komplikację stanowiła tutaj zmiana systemu gospodarczego przeprowadzona na przełomie lat 80. i 90. Dlatego też wydaje się nieodzowne względnie niezależne analizowanie tej zależności w warunkach gospodarki centralnie kierowanej oraz postkomunistycznej. Badacze są zgodni co do jednego. Wzrost produkcji w Polsce po 1989 r., ale również i w innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, wynikał przede wszystkim z procesów dostosowawczych wywołanych silnym szokiem o egzogenicznym charakterze. Liberalizacja gospodarki oraz realokacja w ramach odziedziczonego po gospodarce typu radzieckiego potencjału produkcyjnego prowadziły do uaktywnienia się czynników wzrostu charakterystycznych dla gospodarek w stanie transformacji [Vincentz, Quaisser, 1998, s. 32]. Umożliwiły one po okresie załamania gospodarczego stopniową odbudowę poziomu produkcji w ramach dotychczasowych zasobów produkcyjnych [Kawecka-Wyrzykowski, 2002]. Wraz z postępem procesu transformacji traciły one jednak na znaczeniu na korzyść tradycyjnych czynników wzrostu.

Celem artykułu jest analiza możliwości i barier rozwijania przez Polskę ekspansji eksportowej w analizowanym okresie ze zwróceniem szczególnej uwagi na aspekty i uwarunkowania systemowe, instytucjonalne oraz technologiczne. Tezę artykułu można sfomułować w postaci stwierdzenia o ograniczonym i niewykorzystanym wpływie eksportu na wzrost gospodarczy Polski. Złożyło się na to wiele elementów i aspektów, z których tylko niektóre (wybrane) są przedmiotem analizy w artykule. Na początku lat 90. polski handel z krajami Unii Europejskiej opierał się przede wszystkim na klasycznym modelu handlu zagranicznego wymiany międzygałęziowej, którego podstawą były przewagi

komparatywne [Webster, Mathis and Zech, 1990, 203-210]. Wynikało to z komplementarności polskiej gospodarki wobec większości gospodarek krajów Unii Europejskiej. Wskazywały na to również wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych- najwyższe w grupie produktów nieprzetworzonych i o niskim stopniu przetworzenia. Polska dysponowała w handlu z krajami UE przewagami komparatywnymi przede wszystkim w grupie towarów pracochłonnych i surowcochłonnych. Brak ich było natomiast w grupie towarów technologicznie zaawansowanych.

1. Specyfika działalności przedsiębiorstw handlu zagranicznego w Polsce

Działalność przedsiębiorstw handlu zagranicznego w Polsce w ich ścisłym powiązaniu z krajowymi oraz zagranicznymi dostawcami i odbiorcami towarów i usług ulegała ciągłym zmianom, poczynając od lat 60. Było to spowodowane zmieniającymi się warunkami gospodarowania w kraju i za granicą [Cholewicka-Goździk, 1982]. Szczególnie istotna była przy tym konieczność ciągłego wzbogacenia i różnicowania form współpracy z rynkiem krajowym i rynkami zagranicznymi [Białecki, Borowski, 1980]. Wynikała z tego potrzeba nieustannych badań podstawowych form i metod jego aktywności, które obejmowały cały szereg zadań o różnym zakresie i różnym stopniu szczegółowości, a więc takie jak: powiązania organizacyjne przemysłu z handlem zagranicznym, w tym problem kryteriów i zasad przyznawania uprawnień eksportowych przedsiębiorstwom wytwórczym; powiazania między producentami i eksporterami zawodowymi w rozwoju produkcji eksportowej i jej przystosowania do potrzeb zagranicznych rynków zbytu; współpraca producentów i eksporterów w zakresie obsługi technicznej za granicą czy w promocji eksportu; problematyka badań marketingowych typu desk i field research i wykorzystanie tych badań dla opracowania i realizacji strategii eksportowej i podejmowania bieżących decyzji eksportowych i importowych;

organizowanie zagranicznej sieci zbytu (dystrybucja); polityka cen towarów eksportowych za granicą (dóbr konsumpcyjnych, inwestycyjnych i towarów masowych); zarzadzanie marketingowe w przedsiębiorstwach handlu zagranicznego (planowanie, przepływ informacji, szczeble decyzyjne); problematyka rozwoju nowych form współpracy z zagranicą na szczeblu przedsiębiorstwa handlu zagranicznego takich, jak działalność marketingowa, organizowanie kooperacji produkcji, stosowanie leasingu itp.; problematyka oddziaływania na rynek (promocja eksportu) dóbr inwestycyjnych i konsumpcyjnych itd.

Tymczasem pod względem badawczym praktyka handlu zagranicznego w Polsce znajdowała się na przełomie lat 70. i 80. XX w. w stadium początkowym w czasie, gdy polskie przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, w szczególności eksportujące na rynki krajów kapitalistycznych, działały w warunkach rynku nabywcy, a sytuację rynkową charakteryzowała ostra konkurencja [Krueger, 1978]. Szczególnej wagi nabierała więc konieczność ciągłego monitorowania form i metod działalności marketingowej, zwłaszcza wobec postępującego wzrostu wielkości eksportu. Podwyższenie efektywności eksportu, rozumianej nie tylko jako efekt bieżący (tj. wynik poszczególnych transakcji kupna-sprzedaży), lecz w sensie długofalowych skutków działań marketingowych, a w szczególności pojmowanej jako wpływ na wyniki przyszłych transakcji kupna-sprzedaży, było możliwe przez zmniejszenie stopnia ryzyka towarzyszącego podejmowaniu decyzji marketingowych. Osiągnięcie tego celu było realne wyłącznie przez planowe, systematyczne i ciągłe prowadzenie badań marketingowych oraz wykorzystania ich wyników w działalności marketingowej. W dotychczasowej praktyce polskiego handlu zagranicznego decyzje marketingowe raczej wyjątkowo oparte były na pełnych i systematycznych badaniach. Najczęściej ich podstawą były osobiste doświadczenia i instytucja decydentów ograniczająca (co wydaje się oczywiste) prawidłowość tych decyzji. W handlu zagranicznym Polski w okresie 1976-1980 i w latach

80. szczególne znaczenie przywiązywano do dynamizacji sprzedaży eksportowej oraz zwiększenia jej efektywności [Jung, 1981]. W celu jej osiągnięcia wymagane było prowadzenie działań, które z jednej strony miały zapewnić odpowiednią podaż towarów na eksport, z drugiej zaś stworzyć i utrzymać popyt na nie na rynkach zagranicznych. W tej drugiej grupie działań istotną rolę odgrywały przedsięwzięcia z zakresu promocji eksportu. Pod tym pojęciem należało rozumieć oddziaływanie na zagranicznych odbiorców towarów polegające na przekazywaniu im informacji, które miały w odpowiednim stopniu zwiększyć ich wiedzę na temat towarów przedsiębiorstw eksportujących (kraju eksportera) w celu stworzenia dla nich preferencji na rynku zagranicznym. Był to więc taki sposób komunikowania się phz z otoczeniem, który w efekcie miał przyczynić się do zwiększenia popytu na towary i/lub usługi sprzedawane przez danego eksportera. Elementy tak rozumianej promocji to: propaganda gospodarcza, reklama, akwizycja, public relations oraz sales promotion[1].

Potrzeba intensywnego oddziaływania na zagranicznych nabywców polskich towarów wynikała w dużej mierze z rozwijania się na rynkach zagranicznych konkurencji pozacenowej, która była prowadzona w dużym stopniu przy wykorzystaniu różnych form promocji. Źródłami finansowania promocji eksportu były zasoby phz (fundusz akwizycyjny), przemysłu (tylko wydatki złotowe) oraz pośrednich ogniw zbytu za granicą. Najważniejszymi źródłami finansowania były zasoby phz. W finansowaniu promocji eksportu towarów konsumpcyjnych udział podmiotów zewnętrznych w stosunku do phz był wyraźnie wyższy niż miało

[1] Znaczenie promocji eksportu zależało od szeregu czynników, do których należy zaliczyć:
a) zamierzenia eksportera w stosunku do danego rynku;
b) stopień koncentracji sprzedaży;
c) konkurencję na rynku zagranicznym;
d) charakter rynku;
e) rodzaj eksportowanych towarów, stopień ich zróżnicowania i ich pozycja na rynku;
f) sposób sprzedaży;
g) stosunek nabywców do towarów danego eksportera.

to miejsce w odniesieniu do pozostałych grup towarowych. Phz pokrywało wydatki na promocję z tzw. dewizowego funduszu akwizycyjnego. Jego nazwa nie była więc adekwatna do zakresu działań, które były z niego finansowane. Uzasadniona była więc jej zmiana. W II połowie lat 80. zniesione zostało ograniczenie polegające na konieczności wykorzystywania tego funduszu do końca roku, co było posunięciem koniecznym i miało umożliwić przedsiębiorstwom handlu zagranicznego bardziej elastyczne nim gospodarowanie zgodne ze zmieniającą się sytuacją na rynkach. W polskim handlu zagranicznym znaleziono w tym czasie niewiele pozytywnych rozwiązań praktycznych. Jedynie w przypadku wprowadzania na rynek dwóch marek towarowych (PEK na rynku brytyjskim i YANO na rynku RFN) zostały przeprowadzone odpowiednie badania dotyczące brzmienia językowego marki, a następnie w działalności marketingowej eksporterów prowadzono odpowiednią reklamę i używano środków z zakresu public relations w celu właściwego ukształtowania image tych marek towarowych. Pewne krótkotrwałe działanie z tego zakresu, lecz bez uprzednich badań dotyczących marki, stosowano na rynku brytyjskim w odniesieniu do eksportu masła w latach 60.

2. Pozycja Polski w gospodarce światowej w latach 80.

Pozycja Polski w gospodarce światowej w latach 80. XX w., jej udział w międzynarodowym przemysłowym podziale pracy oraz w handlu światowym pozostawały w rażącej dysproporcji do potencjalnych możliwości naszego kraju. Za główną przyczynę tego stanu rzeczy uznać należy ograniczenia systemowe, w szczególności w zakresie zarządzania gospodarką i jej finansowania. Polska powinna była, a tego nie zrobiła, prowadzić politykę rozwoju konkurencyjnego wobec krajów wysoko uprzemysłowionych [Kaldor, 1967]. Oznaczało to posiadanie gałęzi techniki, które powinny były być terenem ofensywy naszych placówek badawczo-naukowych. Rozwój proeksportowy był funkcją ogólnej tendencji do

ekspansji przedsiębiorstwa, ta natomiast znajdowała swój wyraz w specjalizacji produkcyjnej. Inaczej mówiąc prawidłowy rozwój proeksportowy musiał wiązać się ze specjalizacją produkcyjną na potrzeby kraju i zagranicy. Rozwój proeksportowy nie był celem dla siebie. W przypadku niekorzystnego układu kosztów i cen mógł być nawet nie wskazany. Eksport po prostu rozszerzał rynki zbytu, zwiększał wartość produkcji i sprzedaży, wydłużał skale produkcji i przynosił wszelkie związane z tym korzyści. Oczywiście eksport miał również ogromne znaczenie z punktu widzenia potrzeb bilansu płatniczego. Umożliwiał on obsługę zobowiązań płatniczych z różnych tytułów.

Zagadnienie proeksportowego przekształcenia polskiego przemysłu przetwórczego było przedmiotem dyskusji, rozważań oraz różnych decyzji rządowych od co najmniej lat 60. XX w. Jednakże w niewielkim stopniu wpłynęło to na wzrost zainteresowania naszego przemysłu eksportem. Produkcja eksportowa miała w poprzednich okresach charakter przeważnie wymuszony i bardziej zaspokajała potrzeby bilansu płatniczego naszego kraju niż wpływała na wzrost efektywności działania przemysłu. Często odnosiło się wrażenie, iż sprzedajemy nasze wyroby (szczególnie do II obszaru płatniczego) gdziekolwiek i za cokolwiek, korzystając z protekcji budżetowego rachunku wyrównawczego oraz z ulgowego traktowania zagadnień opłacalności eksportu.

Rozwiązania proponowane w tym zakresie (np. tylko w 1968 r. opublikowano 6 ważnych aktów normatywnych dotyczących proeksportowego rozwoju przemysłu) były wyrazem przekonania, że sprawy produkcji eksportowej można rozwiązać stosując metody odcinkowe, bez uporządkowania całej bazy ekonomicznej naszego kraju, a w szczególności bez obiektywnego i jednoznacznego rachunku nakładów i wyników. Typowano wprawdzie przedsiębiorstwa o szczególnym nastawieniu eksportowym, tworzono nawet kluby eksporterów, przyznawano różnego rodzaju premie celowe. Wszystko to było jednak raczej działalnością spektakularną, efektowną, ale jednocześnie nie efektywną. Tymczasem

udział naszego kraju w światowym handlu artykułami przemysłowymi systematycznie obniżał się (w połowie lat 80. XX w. kształtował się na poziomie 0,6-0,7%) i był ok. 3 razy mniejszy od odpowiedniego udziału Polski w produkcji przemysłowej świata (w ujęciu wartościowym). Należy w tym miejscu dodać, iż niektóre kraje (np. Hiszpania), które przez lata wykazywały niższy od Polski udział w handlu światowym, w latach 80. legitymowały się udziałem dwukrotnie wyższym. Nasza gospodarka charakteryzowała się niewielką skłonnością do eksportu, prawie najniższą w Europie[2] wartością eksportu na jednego mieszkańca (1980-478 dol.; 1984-316 dol.), znacznym stopniem koncentracji w układzie gałęzi i branż oraz słabym stopniem specjalizacji produkcji. W okresie przedkryzysowym (1979 r.) 6 branż spośród 160 dawało ok. 20% całkowitej wartości eksportu przemysłowego (statki, samochody, odzież, wyroby z metali nieżelaznych, maszyny energetyczne, wyroby mięsne).

Inną ilustracją naszego miejsca w handlu światowym były ceny wagowe polskiego handlu zagranicznego z krajami EWG w dolarach za 1 kg. W grupie maszyn i urządzeń uzyskiwaliśmy średnio w eksporcie do tych krajów 2,1 dol./kg, natomiast w imporcie płaciliśmy średnio 8,4 dol./kg. W grupie środków transportu uzyskiwaliśmy średnio w eksporcie 2,8 dol./kg, w imporcie zaś płaciliśmy 3,4 dol./kg. W grupie urządzeń optycznych, medycznych oraz kontrolno-pomiarowych otrzymywaliśmy w eksporcie średnio 6,7 dol./kg, natomiast płaciliśmy 34,1 dol./kg (1982 r.). Można było również obserwować niepokojący stan w zakresie podmiotowej koncentracji naszej produkcji przemysłowej. Oto przy istnieniu w Polsce w tym czasie ok. 6 tys. przedsiębiorstw produkcyjnych tylko 1,5% tej liczby realizowało 50% wartości naszego całkowitego eksportu, natomiast 70% tego eksportu pochodziło z 3,5% całkowitej ilości przedsiębiorstw. Potwierdzało

[2] Porównywalne wartości eksportu na 1 mieszkańca wynosiły w 1983 r.: Bułgaria - 1340 dol., Węgry - 725 dol., Rumunia - 487 dol., Hiszpania - 516 dol., Portugalia - 451 dol., Włochy - 1277 dol.

to wyrażaną często opinię, iż polski przemysł był nastawiony zdecydowanie antyeksportowo, natomiast nasza gospodarka miała w dużym stopniu charakter autarkiczny [Feder, 1983, s. 59-73]. Sytuacja ta pokazywała w sposób dramatyczny problem naszego zadłużenia zagranicznego, które było znacznie niższe od istniejącego w innych krajach, ale jednocześnie znacznie trudniejsze do rozwiązania (spłacenia) przy tak niskim poziomie eksportu. Warto również dodać, iż struktury eksportu towarowego z Polski do I i II obszaru płatniczego kształtowały się odmiennie. Struktura sprzedaży (w %%) do I obszaru w ujęciu działów towarowych (paliwa i surowce, żywność, maszyny i urządzenia, wyroby konsumpcyjne trwałego użytku) była zbliżona do struktury krajów przemysłowych rozwiniętych. Natomiast struktura tego eksportu do II obszaru płatniczego przypominała kraje rozwijające się (postkolonialne) w pierwszym okresie po uzyskaniu niepodległości. Brak było w niej cenotwórczych wyrobów nowoczesnych, przeważały dostawy surowców, paliw oraz nieskomplikowanych maszyn i usług.

Kierunki postępu technicznego

Podstawowymi kierunkami postępu technicznego były w tym czasie i przez następnych 20 lat dwie główne makrotechnologie: mikroelektronika i biotechnologia. Znajdowały one zastosowanie w większości gałęzi przemysłu przetwórczego i decydowały w coraz większym stopniu o atrakcyjności i konkurencyjności ich wyrobów. Dzięki powyższym makrotechnologiom nastąpiło przyspieszenie rozwoju, m.in. różnych dziedzin energetyki, elektroniki, automatyki, przemysłu komputerowego, telekomunikacyjnego, lotniczego, kosmicznego, spożywczego, chemii małotonażowej i ochrony środowiska. Pominięcie w najbliższej przyszłości podstawowych trendów postępu technicznego w polskiej strategii rozwoju przemysłu przetwórczego oznaczało uzależnienie wzrostu gospodarczego od importowanej technologii. Polskie

doświadczenie z tych ostatnich lat uczyło, iż taka decyzja prowadzi do pozostania o kilka generacji technicznych w tyle za krajami aktywnymi technologicznie, a w konsekwencji do stopniowego wyłączenia Polski z udziału w międzynarodowym przemysłowym podziale pracy. Decyzja taka spowodowała zachowanie przez Polskę na długie lata pozycji „ubogiego krewnego" wobec krajów wysoko rozwiniętych.

Handel światowy wyrobami przemysłowymi był w tym czasie wyraźnie podzielony na dwa zamknięte obiegi. Kraje bloku komunistycznego ok. 75% swoich obrotów zagranicznych realizowały w ramach własnego ugrupowania. Podobnie postępowały kraje kapitalistyczne wysoko rozwinięte. Kraje rozwijające się z kolei zwiększały szybko swoje obroty z krajami rozwiniętymi na Wschodzie i Zachodzie zgodnie z zasadą przyciągania i preferencji politycznych. Trudno było w tej sytuacji mówić o globalnym międzynarodowym podziale pracy. Co więcej, można było zaryzykować twierdzenie, że nasz system cen wewnętrznych, autonomiczny wobec cen światowych oraz kształtowany w sposób mało przekonywujący kurs naszej waluty w stosunkach z obu obszarami płatniczymi, oddzielały niejako naszą gospodarkę od zewnętrznych procesów gospodarczych, co miało zarówno swoje dobre, jak i złe strony. Lata 80. charakteryzowały się niewielką skłonnością do eksportu, niską wartością eksportu na jednego mieszkańca Polski, znacznym stopniem koncentracji eksportu w układzie gałęzi i branż oraz słabym stopniem specjalizacji produkcji. Wartość całkowitego eksportu Polski w 1982 r. w przeliczeniu na jednego mieszkańca wynosiła zaledwie ok. 380 dolarów. Było to 2-3 razy mniej niż na Węgrzech, 5-6 razy mniej niż w Austrii oraz 7-8 razy mniej niż średnio w krajach Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG). W następstwie tych relacji nasz udział w handlu światowym w 1982 r. i później wynosił tylko 0,6%, a więc był 3-4 krotnie mniejszy od udziału Polski w światowej produkcji przemysłowej [Webster, Mathis and Zech, 1990, s. 203-210].

Obserwacja struktury polskiego eksportu prowadziła wstępnie do wniosku, iż mimo niewielkiej wartości eksportu Polska była w tym czasie krajem o dużym stopniu koncentracji produkcji eksportowej. Oto na 20 gałęzi przemysłowych ujętych polską klasyfikacją SWW (dwucyfrowa) blisko połowa eksportu pochodziła z 5 gałęzi, zaś ¾ z 12 gałęzi. Na 160 branż przemysłowych ujętych w trzycyfrowej klasyfikacji SWW- 5 branż dawało blisko 1/3 wartości eksportu (węgiel, samochody, statki, hutnictwo żelaza, kompletne obiekty), 10 branż- blisko połowę wartości eksportu, natomiast 25 branż- ¾. Co więcej, również wewnątrz poszczególnych branż można było stwierdzić wyraźną koncentrację towarową, gdyż z reguły 2-3 grupy towarowe lub towary dawały ok. ¾ wartości poszczególnych branż. Obraz naszej sytuacji w eksporcie stawał się jeszcze ciekawszy, gdy spojrzeć na jego strukturę podmiotową. Okazało się, że na ok. 6 tys. działających przedsiębiorstw produkcyjnych 70% wartości eksportu było wynikiem pracy zaledwie 200 przedsiębiorstw[3], zaś 10 przedsiębiorstw dawało 1/3 wartości eksportu do II obszaru płatniczego (kapitalistycznego) oraz 1/5 wartości eksportu do I obszaru płatniczego (socjalistycznego), przy czym były to przedsiębiorstwa na ogół różne. Udział eksportu w całkowitej sprzedaży polskiego przemysłu wynosił ok. 15% w skali kraju. Jednak zaledwie 360 przedsiębiorstw eksportowało więcej niż 30% swojej całkowitej produkcji sprzedanej, natomiast tylko 150 przedsiębiorstw kierowało za granicę ponad 50% tej produkcji. Aby powyższy obraz był w miarę kompletny, należy jeszcze dodać, iż analizowany eksport (poza przemysłem wydobywczym i hutniczym) był w znacznym stopniu nieopłacalny (od 20 do 90%) i wymagał dopłat budżetowych.

Koncentrację eksportu w jednostkach gospodarczych charakteryzowała także absolutna wielkość eksportu. Jeśli przyjąć za wartość graniczną 500 mln zł (ówczesnych w cenach krajowych),

[3] Przy przyjęciu, iż za eksport węgla odpowiadała tylko jedno przedsiębiorstwo - Centrala Zbytu Węgla.

to w 1978 r. zarejestrowano 185 jednostek tej kategorii (bez przemysłu górniczego). Ich produkcja stanowiła 28% masy towarowej przemysłu, lecz udział w ogólnej sprzedaży na eksport wyrobów przemysłowych i usług wynosił 58%. Ocena powyższa miała oczywiście charakter ogólny, ponieważ kryteria podmiotowe nie pozwalały określić rzeczowej (towarowej) specjalizacji jednostek gospodarczych, która powinna była być podstawą preferencji rozwojowych przedsiębiorstw. Zjawisko proeksportowej koncentracji produkcji w sposób jeszcze bardziej wymowny ilustruje również analiza w układzie gałęziowym i branżowym. Za podstawę tej oceny przyjęto wspomnianą wyżej średnią wartości udziału eksportu w produkcji na poziomie 15%. Ten warunek proeksportowości produkcji spełniły w 1977 r. wszystkie gałęzie przemysłu elektromaszynowego, tj. maszyn i urządzeń, precyzyjny, środków transportu oraz elektrotechniczny i elektroniczny (oprócz metalowego), jedna gałąź w przemyśle chemicznym (obejmująca w przybliżeniu chemię małotonażową) oraz trzy gałęzie w przemyśle lekkim, a mianowicie przemysł odzieżowy, skórzany, a także obejmujący dziewiarstwo, pończosznictwo, dzianiny, tkaniny techniczne, przędzę itp.

Wymienione gałęzie reprezentowały najwyższe fazy przetwórstwa, co było tendencją korzystną. Okazało się również, że spośród istotniejszych branż warunek wyższego udziału eksportu w produkcji spełniało ponad 50 branż. Większa część, bo aż 29 należała do przemysłu elektromaszynowego, 5 do przemysłu chemicznego, tylko jedna do przemysłu mineralnego i materiałów budowlanych, również jedna do przemysłu drzewno-papierniczego, pięć do przemysłu lekkiego, dalsze pięć do przemysłu spożywczego oraz trzy do tzw. pozostałych gałęzi. Jednakże w większości przypadków eksport każdej z nich nie stanowił 1% udziału w eksporcie ogółem Polski. Zmiany, jakie nastąpiły w latach 70. w strukturze gałęziowej polskiego eksportu określały tendencję w globalnej specjalizacji kraju. Warto w tym miejscu odwołać się do doświadczeń zachodnich krajów uprzemysłowionych eliminując kraje

duże i małe. Do podstawowych gałęzi rozwojowych należał tam przemysł maszyn, urządzeń i środków transportu oraz przemysł chemiczny (tzw. czysta chemia), z których pierwszy osiągnął ok. 40% i wyżej, a drugi ok. 12% udziału w eksporcie ogółem. Natomiast malał udział paliw i energii oraz wyrobów przemysłu lekkiego. W strukturze polskiego eksportu porównywalnego według statystyki SITC udział przemysłu elektrotechnicznego osiągnął poziom ok. 33%, natomiast czystej chemii ok. 5,4%. Była to więc niekorzystna asymetria, zwłaszcza jeżeli wziąć pod uwagę wysoki udział eksportu paliw i energii oraz tendencję wzrostu eksportu wyrobów przemysłu lekkiego.

Struktura towarowa w specjalizacji geograficznej była kierunkowo skrajnie różna. Zróżnicowanie to występowało w każdej gałęzi. Generalnie biorąc, w każdej gałęzi wysokiej fazy przetwórstwa, występowała przewaga udziału do krajów socjalistycznych, zaś w gałęziach o niskim stopniu przetwórstwa udział eksportu do krajów kapitalistycznych był zawsze większy. Tak np. udział eksportu maszyn i urządzeń w eksporcie do krajów socjalistycznych (KS) stanowił prawie 17% eksportu ogółem, natomiast do krajów kapitalistycznych (KK)_- niecałe 5%; udział eksportu wyrobów precyzyjnych - do KS prawie 4%, zaś do KK - 0,6%. Analogiczne zjawisko występowało w przemyśle chemicznym. Udział eksportu wyrobów chemii małotonażowej wynosił: do KS- 5,7%, do KK tylko 1,5%; natomiast wyrobów chemii wielotonażowej (poddostawczej) - do KS - ok. 3%, zaś do KK - prawie 6%. Diametralnie przeciwstawne proporcje strukturalne występowały w gałęziach przemysłu typu poddostawczego, a więc np. w metalurgii: udział eksportu do KS - 4,7%, do KK - ponad 9%. Jeszcze bardziej skrajnie sytuacja kształtowała się w dostawach metali nieżelaznych: do KS - 1,7%, do KK - prawie 5%; materiały budowlane - do KS - 0,2%, do KK - 1,1%; przemysł spożywczy - do KS - 2,4%, do KK - 13,4%.

Na podstawie tych i innych danych można stwierdzić, iż w eksporcie do krajów kapitalistycznych polski przemysł pełnił

rolę głównie poddostawcy materiałowego i elementów nisko przetworzonych. W strukturze importu nie występowało tak wielkie zróżnicowanie. Skutki manewru importowego były widoczne zwłaszcza w przemyśle elektromaszynowym, w którym przeważały udziały zakupów w KS, nawet w zakresie przemysłu precyzyjnego oraz elektrotechnicznego i elektronicznego. Jednakże w przemyśle chemicznym znacznie większy był udział krajów kapitalistycznych w dostawach wyrobów i materiałów szlachetnych (ponad 16%), niż w krajach socjalistycznych (7,7%).

Branżową specjalizację ocenić można było w dwóch płaszczyznach: w skali eksportu krajowego i pozycji branży na rynku międzynarodowym. Czołową grupę polskiego eksportu przemysłu przetwórczego tworzyło tylko 6 branż, których wartość eksportu przekraczała w 1978 r. 0,9 mld zł i każda z nich jednocześnie stanowiła co najmniej 2% eksportu ogółem. Były to mianowicie: środki transportu wodnego - 4,9%, 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% (łącznie z odpowiednimi kompletnymi obiektami przemysłowymi) [Handel zagraniczny, 1988]. Grupa tych branż stanowiła łącznie prawie 19% polskiego eksportu ogółem. Oprócz samochodów były to branże tradycyjne. Jeżeli kryterium oceny obniżyć do 1% udziału w eksporcie, to na liście eksportowej znajdowały się ponadto 23 branże, z których 16 należało do przemysłu elektromaszynowego, trzy do przemysłu lekkiego, dwie do przemysłu chemicznego i po jednej do przemysłu drzewnego i spożywczego. Łączny eksport tych branż stanowił prawie 24% eksportu ogółem. Na pozostałą część, tj. ponad 75% polskiego eksportu składał się eksport ok. 130 innych branż. Rozproszenie to było skutkiem braku koncentracji sił i środków na proeksportowy rozwój wyspecjalizowanej produkcji nie tylko określonych branż, ale przede wszystkim wybranych wyrobów wewnątrz branż.

Dzięki takiej właśnie polityce uzyskano w krajach zachodnich znaczną koncentrację eksportową w poszczególnych branżach, a zwłaszcza w przemyśle elektromaszynowym. Tak np. tylko 10 branż i podbranż tego przemysłu stanowiło w 1975 r. ponad 30% całego eksportu wielu krajów zachodnich (RFN - ok. 33%, Szwecja - ponad 30%, Wielka Brytania - ok. 38%, Japonia - ponad 50%). Rozwój produkcji tych i innych branż na skalę międzynarodową doprowadził do tego, iż ich eksport w niektórych przypadkach stanowił kilkanaście lub nawet kilkadziesiąt procent branżowego importu światowego (Japonia – łożyska - ponad 20%, USA - maszyny i urządzenia energetyczne- prawie 27%, Wielka Brytania- silniki odrzutowe- ponad 30%, RFN- obrabiarki do metali- ponad 30%) [Dicken, 1998].

Eksport polskich branż stanowił marginalną część importu światowego, przeciętnie osiągał ułamek procentu. Niemniej jednak istniało już kilkanaście branż, których eksport przekraczał (1978 r.) znacznie poziom jednego procenta importu światowego. Do najważniejszych pod tym względem należały: tabor szynowy - 6,7%, maszyny i urządzenia przemysłu spożywczego - 5,5%, maszyny rolnicze - 3,7%, elektryczne źródła światła - 3,7%, maszyny budowlane i górnicze - 3%, obrabiarki do metali - 2,3%, maszyny włókiennicze - prawie 2%, silniki i aparaty elektryczne prawie - 2%, maszyny i urządzenia elektroenergetyczne - 1,5%. Polski przemysł był (mówiąc ogólnie) odwrócony od eksportu. Eksport w połowie lat 80. miał przeważnie charakter wymuszony i był wątpliwej opłacalności. Należy jednak wyraźnie stwierdzić, iż powyższe zachowanie przemysłu było racjonalne w świetle obowiązujących go nakazów i zakazów, przydziału materiałów i dewiz, a w szczególności przy braku autentycznej motywacji proeksportowej w dochodach przedsiębiorstw i płacach ich załóg. Ponadto nasz przemysł działał w klimacie nadmiernego bezpieczeństwa i ochrony, w warunkach rynku producenta, co nie sprzyjało podejmowaniu ryzyka i przejawianiu inicjatywy, jaka była konieczna przy produkcji dla odbiorców zagranicznych.

3. Próba diagnozy obserwowanych trendów

Przyczyny opisanego stanu rzeczy tkwiły w sferze planowania, zarządzania i rachunku ekonomicznego, ażeby wymienić tylko najważniejsze. W sferze planowania obserwowano w praktyce zasadę odwróconej piramidy. Osoby stojące na wierzchołku władzy w resortach i przedsiębiorstwach zajmowały się zbyt często sprawami bieżącymi, krótkookresowymi, często szczegółowymi i drobnymi pozostawiając długofalowe problemy strategiczne niższym szczeblom zarzadzania. Sprawiało to, że planowanie długookresowe w zakresie rozwoju i selekcji branż i towarów, co mogłoby prowadzić do likwidacji „pustyni" eksportowej, dochodziło z opóźnieniem do szczebli decyzyjnych lub poświęcano mu zbyt mało czasu.

Poważne ujemne skutki powodowało przekazywanie od wielu lat, tzw. dyrektyw eksportowych przedsiębiorstwom produkcyjnym i handlu zagranicznego. Dyrektywy eksportowe (w jednostkach naturalnych lub wyrażone wartościowo) zabezpieczały wprawdzie pewną dyscyplinę dostaw i ciągłości produkcji i to było ich głównym uzasadnieniem w dotychczasowym systemie planowania i zarządzania. Jednak jednocześnie ograniczały znacznie zainteresowanie opłacalnością eksportu, co prowadziło do zmniejszenia zdolności konkurencyjnej przedsiębiorstw. Instytucja dyrektyw w połączeniu z dopłatami do eksportu zdejmowała w praktyce z przedsiębiorstw odpowiedzialność za ich dalsze funkcjonowanie i przekazywała ją na szczebel wyższy, osłabiała troskę o jutro i dawała w efekcie to, co można określić ogólnie mianem „bezpieczeństwa ubogich". Niejasno wyglądała również sytuacja w zakresie zarządzania produkcją. Funkcjonowało w praktyce nierozwiązywalne pytanie: kto w sensie zarządzania gospodarczego jest właścicielem majątku produkcyjnego (wytwórczego) [Baka, 1982]. Ogólne stwierdzenie, że w ramach gospodarki socjalistycznej właścicielem majątku produkcyjnego jest państwo lub społeczeństwo - wydawało się być niedostatecznym.

Działania w sferze proeksportowej specjalizacji produkcji

Racjonalny rozwój eksportowy polskiego przemysłu przetwórczego posiadał w tym czasie (II połowa lat 80.) istotne uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne. Uwagę warto było skoncentrować na tych pierwszych, gdyż były one ważniejsze i bardziej decydujące przy ówczesnym nieznacznym udziale Polski w wymianie międzynarodowej wyrobami przemysłowymi na poziomie 0,6%. Dla osiągnięcia i utrzymania odpowiedniej zdolności płatniczej naszego kraju średnie tempo wzrostu wolumenu eksportu powinno było wynosić co najmniej 6% rocznie. Tempo to, licząc w cenach bieżących, powinno było dodatkowo uwzględniać średnią stopę wzrostu cen w handlu światowym [Poon, 1997, s. 390-404]. Dla uzyskania proeksportowego przestawienia gospodarki decydujące znaczenie miały czynniki wewnętrzne, tj. własny wysiłek naukowo-badawczy, produkcyjny, organizacyjny i handlowy. Sytuacja na rynkach światowych była nadal trudna, znacznie trudniejsza niż w I połowie lat 70., a zbliżona lub nieznacznie lepsza niż w II połowie lat 70. W tych warunkach jedynym rozwiązaniem było proeksportowe przestawienie gospodarki. Inne rozwiązanie (autarkia, antyimport) oznaczałoby rozwój produkcji na mniejszą skalę i o dużym stopniu rozproszenia, na niskim poziomie technicznym oraz przy wysokich kosztach jednostkowych. Proeksportowe przestawienie gospodarki oznaczało daleko idącą zmianę struktury towarowej eksportu. Nie było celowe i uzasadnione utrzymanie istniejącej wówczas struktury eksportu w dłuższym okresie w obrotach z wysokorozwiniętymi krajami kapitalistycznymi, w którym przeważały surowce i artykuły rolno-spożywcze. Eksport węgla i surowców mógł wzrosnąć jeszcze o kilka milionów ton, jednakże należało liczyć się ze znacznym spadkiem ich cen. Eksport produktów rolno-spożywczych (przy silnym nacisku popytu wewnętrznego) mógł wzrosnąć tylko w tempie zbliżonym do wzrostu produkcji rolnej, tj. w ujęciu ilościowym 3-4% rocznie. Uzyskanie istotnego przyspieszenia w zakresie wzrostu eksportu

ogółem wymagało przede wszystkim znacznego wzrostu eksportu wyrobów przemysłowych.

W eksporcie przemysłowym tradycyjne branże przemysłu lekkiego Polski (tekstylia, konfekcja, odzież, obuwie, galanteria skórzana) natrafiały na rynkach krajów rozwiniętych na wzmożoną protekcję wewnętrzną oraz konkurencję ze strony produkcji miejscowej, konkurencję eksportu z innych krajów, w tym w szczególności ze strony krajów rozwijających się traktowanych preferencyjnie na rynkach krajów rozwiniętych oraz ze strony innych krajów bloku komunistycznego. W przemyśle maszynowym nasz dotychczasowy eksport koncentrował się głównie na ciężkich maszynach dla przemysłu chemicznego, cukrowniczego, energetycznego i górnictwa. Istotne miejsce zajmowały w nim tabor kolejowy, statki, maszyny budowlane i drogowe, maszyny i ciągniki rolnicze oraz środki transportu samochodowego. W znacznej mierze były to te rodzaje maszyn i urządzeń tradycyjnych, na które popyt światowy był niższy od średniego i gdzie prognozy na lata 80. wskazywały, iż także w tej dekadzie średnie tempo importu i eksportu na tego typy maszyny i urządzenia w skali światowej będzie (licząc wolumenowo) kształtować się na poziomie ok. 5%. Mały był natomiast udział w polskim eksporcie maszynowym wyrobów i urządzeń „technologiczno-intensywnych", na które popyt światowy wzrastał najszybciej, tj. w tempie powyżej 7%. Istotne zadania stojące przed naszym przemysłem polegały na wprowadzeniu do eksportu nowoczesnych maszyn, urządzeń, aparatury itp. o niższej wadze, wysokiej jakości i wyższych średnich cenach eksportowych. Wydaje się, że najwięcej można było osiągnąć w drodze zmiany struktury eksportu maszynowego oraz zwiększenia wyrobów i urządzeń o wyższych cenach. Uzyskanie wyższych cen poprzez podnoszenie poziomu technicznego, jakości i niezawodności maszyn i urządzeń oraz poprzez odpowiednią działalność marketingową stanowiło rezerwę szybszego wzrostu wartości eksportu maszynowego. Wymagało to dużego wysiłku ze strony polskiego przemysłu. Proeksportowe przestawienie

gospodarki było ściśle powiązane z rozwojem międzynarodowej współpracy gospodarczej [Hong, 1990, s. 97-118]. Szczególne miejsce miała w niej zająć współpraca gospodarcza w ramach RWPG. Znaczne możliwości tkwiły w rozwoju specjalizacji wewnątrzbranżowej, przy czym ze strony Polski istotne znaczenie miało zaoferowanie do wspólnego wykorzystania stworzonych, a nie w pełni wykorzystanych w miarę nowoczesnych zdolności wytwórczych, opartych niejednokrotnie na zakupionych zagranicą technologiach. Ten typ współpracy nie miał mieć charakteru doraźnego, lecz wykazywać cechy długookresowej, efektywnej specjalizacji i kooperacji produkcji.

Rozszerzenie oraz pogłębienie specjalizacji i kooperacji produkcji w ramach RWPG nie mogło mieć charakteru wewnętrznego. Towarzyszyć miał im jednoczesny rozwój współpracy i handlu z krajami o odmiennych systemach społeczno-ekonomicznych. Tendencja do „zamykania się" w ramach RWPG musiała prowadzić do obniżenia poziomu technicznego naszej produkcji przemysłowej, ponadto produkcja ta stawałaby się mniej atrakcyjna dla partnerów handlowych w ramach bloku komunistycznego. Powstawało pytanie, jak dojść do tego rodzaju zmian w handlu wyrobami przemysłowymi? Zasadnicze i podstawowe znaczenie w długim okresie (powyżej 5 lat) miała (jak się wydaje) racjonalnie wprowadzona reforma gospodarcza. Jej filozofia i wewnętrzna logika były sprzeczne z negatywnymi przyczynami stanu obecnego (opisanymi powyżej). Reforma powinna była (ostatecznie to się nie stało do końca istnienia PRL) uruchomić naturalne dążenie do ekspansji przedsiębiorstw oraz do racjonalizacji struktury produkcji w skali branż i zakładów. Wyzwolone przez reformę dążenie do maksymalizacji wyników finansowych powinno było znaleźć wyraz w stale rosnącej dyscyplinie produkcyjnej, wzroście zdolności konkurencyjnej na rynku wewnętrznym i międzynarodowym oraz w przestrzeganiu zasad rachunku ekonomicznego. Należało jednak poddać weryfikacji zasadę „3S" w zakresie organizacji przedsiębiorstw państwowych. Z punktu widzenia

długookresowych planów rozwoju przedsiębiorstw należało wyjaśnić, co oznaczała w praktyce idea samorządu przedsiębiorstwa. Samorząd powinien był być inspiratorem i kontrolerem działalności przedsiębiorstwa w imieniu kapitału produkcyjnego należącego do państwa, a nie osób w nim zatrudnionych. Kto powinien reprezentować ten kapitał- pozostawało sprawą do dyskusji.

Należało podjąć wreszcie kompleksową próbę uporządkowania rachunku ekonomicznego produkcji, w tym w szczególności produkcji eksportowej. Utrzymywanie instytucji dopłat eksportowych na dłuższą metę demobilizowało przedsiębiorstwa zmniejszając w ten sposób ich zdolność konkurencyjną. Dopłaty były jednak konieczne w sytuacji, gdy 1/3 eksportu była nieopłacalna. Należało w tej sytuacji dokonać odpowiedniej dalszej dewaluacji złotego i jednocześnie ograniczyć dopłaty eksportowe do stosunkowo nielicznych przypadków. Należało mianowicie wziąć pod uwagę, że kurs każdej waluty ma dwa oblicza. Z jednej strony odzwierciedla on ład ekonomiczny i zdolność konkurencyjną gospodarki kraju, z drugiej natomiast wpływa pobudzająco lub osłabiająco na dyscyplinę wytwarzania i wyzwalania nowej energii u osób zarządzających produkcją. Racjonalny kurs walutowy umożliwiał również uporządkowanie wewnętrznych relacji cen i ich właściwe usytuowanie wobec cen światowych. Zdewaluowanie kursu złotego o np. 20% umożliwiało poprawę opłacalności produkcji eksportowej ok. 50% asortymentów dotychczas nieopłacalnych. Jednocześnie ograniczenie dopłat skłaniało producentów nadal sprzedających za granicę ze stratami do rozważenia różnych możliwych decyzji - przeprofilowanie produkcji, zwiększenie skali, zmniejszenie kosztów wytwarzania, rezygnacja z eksportu itp. Wprowadzenie przy tym do oceny przedsiębiorstw mierników w postaci wielkości zysku i stopy rentowności dawało w efekcie właściwy pogląd na celowość kontynuowania produkcji eksportowej. Po zakończeniu procesów dostosowawczych okazałoby się, czy przeprowadzona dewaluacja złotego była dostateczna i czy jego kurs należy jeszcze zweryfikować.

Wydawało się jednak, że nawet najlepiej przeprowadzone zmiany w systemie finansowym nie wystarczały do właściwego ukierunkowania proeksportowego rozwoju naszego przemysłu. Potrzebna była ingerencja państwa w postaci nakładów na badania podstawowe. Rzecz w tym, iż olbrzymie koszty tych badań w zakresie postępu naukowego, technicznego i organizacyjnego w różnych dziedzinach przemysłu, transportu, rolnictwa i budownictwa przekraczały zwykle możliwości finansowe przedsiębiorstw i ich zrzeszeń. Nawet z chwilą osiągnięcia wyników interesujących z punktu widzenia ich praktycznego wykorzystania przekazywano je przedsiębiorstwom na zasadzie częściowej odpłatności dając im jednocześnie impuls rozwojowy zgodny z życzeniami centrum. Podobnie rozumiały i podejmowały decyzje ówczesne rządy wielu państw[4].

Zarysowany proces wymagał wielu lat. Rzeczywistość wymuszała jednak również decyzje na najbliższe kilka lat, w więc strategii krótkookresowej. Należało założyć, że w krótkim okresie nie uporządkuje się całej gospodarki. Można było natomiast prawie natychmiast wybrać zakłady bardziej dynamiczne, ambitne, z dużymi możliwościami zbytu ich produktów za granicą (np. produkcja narzędzi, maszyn budowlanych, leków) i na ich bazie zorganizować enklawy produkcji proeksportowej, wyposażone w środki dewizowe, z preferencjami w zakresie zaopatrzenia materiałowego, z elastycznym funduszem płac itd. Enklawy takie dałyby szybki i odczuwalny przyrost eksportu, a jednocześnie byłyby lokomotywami aktywizacji produkcji w ogóle. W krótkim okresie należało również utrzymać wspomnianą wyżej pozycję ubogiego krewnego Zachodu. Należało zgodzić się z tym, iż przez pewien jeszcze czas będziemy wykonywać proste czynności (np. obrót uszlachetniający) i dostarczać niezbyt skomplikowane wyroby i usługi naszym zachodnim partnerom. Pozostawała

[4] W ogłoszonych wówczas rządowych programach badań podstawowych Japonia skoncentrowała się na 13 tematach, Francja- na 5 tematach. Zapowiedzi takich badań zostały również wyrażone przez rządy USA, RFN i Wielkiej Brytanii.

jeszcze kwestia motywacji zarysowanego powyżej działania. Co zrobić, aby opisane wyżej instrumenty i mechanizm działania nie pozostały tylko na papierze i w sferze życzeń. Najlepiej było stwierdzić, iż działania przedsiębiorstw powinny były wynikać z autentycznego ich zainteresowania swoim losem, przyszłością i zdolnością konkurencyjna na rynku wewnętrznym i zagranicznym. Powinny były być zatem wyraźnie sformułowane korzyści dla przedsiębiorstw i ich załóg wynikające z postawy zaangażowanej, ofensywnej (do takich korzyści można było zaliczyć wzrost inwestycji, zysków, płac, premii) oraz zagrożenia występujące przy braku takiej postawy (np. niskie płace, straty, bezrobocie, likwidacja przedsiębiorstw). To wszystko powinno było być sprecyzowane na bazie jednoznacznego i jasnego rachunku ekonomicznego, opartego o racjonalny kurs złotego i ceny wewnętrzne oraz o przekonywującą kalkulację kosztów produkcji. Zastępowanie powyższej motywacji tradycyjnymi dyrektywami, wezwaniami i apelami byłoby kolejną, kosztowną próbą podejmowania decyzji szczebla wykonawczego przez decydentów centralnych.

4. Specjalizacja produkcyjna w ramach kooperacji przemysłowej

Szczególnym przypadkiem specjalizacji produkcyjnych wewnątrzasortymentowych była kooperacja przemysłowa polskich firm z zagranicą. Dalszy rozwój kooperacji przemysłowej Polski z krajami zachodnimi należało uznać za bardzo pożyteczny dla obu stron. Bliskość geograficzna, zbliżony poziom wykształcenia kadry technicznej i zarządzającej oraz podobna ogólna kultura pracy i życia czyniły z polskich zakładów produkcyjnych udanych partnerów wydajnej współpracy. Należy jednak stwierdzić, iż osiągnięty dotychczas poziom obrotów kooperacyjnych nie dawał powodów do zadowolenia. Wartość tych obrotów była względnie 3 razy mniejsza niż w rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Polska nie realizowała przede wszystkim zwykłych

tradycyjnych obrotów handlowych pod szyldem kooperacji przemysłowej. Istotą wymiany kooperacyjnej była przede wszystkim poprawa organizacji i ekonomiki produkcji, zmniejszenie kosztów jednostkowych oraz wykorzystanie skali produkcji. Jeżeli kooperacja zastępowała tradycyjny handel i jej celem stała się aktywizacja sprzedaży wówczas występowały znane zjawiska przekazywania partnerom nie najnowszych lecz starszych metod produkcji, zamawiania u partnerów bardziej materiało- i roboczochłonnych wyrobów i jednocześnie odmowa przyjmowania w zamian nie najnowszych produktów będących wynikiem takiej współpracy [Ezeala-Harrison, 1999]. Powyższy model współpracy stawiał zwykle jednego z partnerów w sytuacji krzywdzącej (dyskryminującej) wobec drugiego partnera.

Nowy etap kooperacji przemysłowej Polski z Zachodem powinien był zatem kształtować się pod hasłem faktycznego równorzędnego partnerstwa firm posługujących się tym samym językiem technicznym i ekonomicznym oraz mających wspólne cele: wzrost efektywności działania poprzez podział procesu produkcyjnego, lepsze wykorzystanie umiejętności technicznych i aparatu produkcyjnego, a w konsekwencji poprawę pozycji konkurencyjnej i uzyskanie lepszych wyników finansowych [Grużewski, 1982]. Spośród różnych form kooperacji przemysłowej Polski z krajami zachodnimi należało rozwijać szczególnie te, w których partnerzy zajmowali pozycje konkurencyjne (koprodukcja), tj. produkując podobny wyrób łączyli się umownie dla osiągnięcia jego nowej jakości lub zwiększenia skali jego wytwarzania. Chodziło mianowicie o to, iż istotą koprodukcji była nie tyle wzajemna dostawa elementów produkcyjnych i świadczenie usług, ale również wspólne wytwarzanie nowych wyrobów finalnych, o nowej jakości i podwyższonej zdolności konkurencyjnej [Maciejewicz, 1989]. W następstwie koprodukcji kooperanci sprzedawali więcej i lepiej, czego świadomość miała coraz większa liczba przedsiębiorstw. Zawieranie umów dotyczących koprodukcji było

wyrazem układu partnerskiego na zasadzie równości i wzajemnego zaufania.

Dotychczasowe przeważające kontrakty o charakterze komplementarnym (poddostawy) powinny były być również kontynuowane. W kolejnych latach należało liczyć się z naciskiem strony polskiej przy zakupie zagranicznych kompletnych obiektów przemysłowych na stosowanie zasady samospłaty towarowej. Ta forma współpracy gospodarczej była związana z niedostatecznym rozwinięciem polskiej sieci sprzedaży, co wymagało czasu i pieniędzy. Była to w gruncie rzeczy specyficzna forma finansowania inwestycji. Oczywiście było wiele sytuacji, w których obaj partnerzy chętnie godzili się na spłatę zakupionego obiektu w formie samospłaty towarowej (np. produkcja surowców, energii, paliw). Jednakże w zakresie obiektów przemysłu przetwórczego preferowana była zwykle forma zapłaty pieniężnej.

Ważną i przyszłościową formą współpracy przemysłowej Polski z zagranicą stały się wspólne przedsiębiorstwa. Istniała zasadnicza różnica między tą i tradycyjną formą kooperacji. Obaj partnerzy przyjmowali mianowicie wspólną odpowiedzialność i podejmowali wspólne ryzyko, co w konsekwencji oznaczało wspólny rachunek zysków i strat. Wspólne przedsiębiorstwa na terytorium naszego kraju wymagały wyjaśnienia różnych zagadnień z zakresu własności majątku tych przedsiębiorstw, wpływu na ich zarządzanie (profil produkcji, technologia, polityka sprzedaży) oraz rachunku ekonomicznego ich działalności. Sprawy te zostały już w międzyczasie wyjaśnione, częściowo natomiast znajdowały się jeszcze w formie dyskusji. Władze polskie wydały w latach 1976, 1979 i 1982 szereg postanowień, w wyniku których powstała możliwość instalowania w naszym kraju obcego kapitału w sektorze przemysłu drobnego i rzemiosła, z udziałem dochodzącym do 100%. W połowie lat 80. istniało już w Polsce ponad 350 firm zagranicznych działających w oparciu o powyższe regulacje. Produkowały one towary i świadczyły usługi zarówno na rynek krajowy, jak i na eksport [Rosati, 1989]. Miały zabezpieczony system

repatriacji zysków i kapitału. Wszystkie zagraniczne wkłady kapitałowe i eksploatacyjne były przeliczane na złote według obowiązującego kursu. Wkłady w naturze były wyceniane przez ekspertów. Cała kalkulacja była przeprowadzana w złotych i podlegała polskim przepisom prawnym i finansowym. W tym czasie trwały już prace nad rozciągnięciem powyższych przepisów również na sektor przemysłu centralnego.

Inną przyszłościową formą współpracy Polski z Zachodem było włączenie do kooperacji również krajów III Świata. Była to bardzo obiecująca forma rozszerzenia rynków zbytu dla produktów powstających w ramach współpracy dwustronnej Wschód-Zachód. Ten rodzaj współpracy mógł również znaleźć wyraz w zakładaniu wspólnych montowni i składów, a następnie w organizowaniu wspólnych trójstronnych przedsięwzięć produkcyjnych. Omawiana forma współpracy była również bardzo zachęcająca dla krajów III Świata. Rządy tych krajów chętnie przyjmowały wspólne inwestycje w miejsce tradycyjnego importu kapitału z krajów wysokorozwiniętych. W ten sposób następował szybszy rozwój poszczególnych branż przemysłowych w oparciu o wspólnie podejmowane ryzyko produkcyjne [Rosati, 1989].

Należało szczególnie podkreślić pozytywny wpływ reformy gospodarczej na przyszły rozwój kooperacji przemysłowej Polski z krajami zachodnimi. Znaczenie reformy polegało na tym, iż decyzje gospodarcze podejmowane były na tym szczeblu, na którym występowała odpowiedzialność za ich realizację, co oznaczało wzmocnienie roli i znaczenia przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa kierowały się w coraz większym stopniu kryterium maksymalizacji zysku, co w prostej linii prowadziło do racjonalizacji kosztów produkcji i wyboru optymalnych wariantów wytwarzania. Inaczej mówiąc, prowadziło to również do podejmowania kooperacji w tych dziedzinach, które wskazywał interes przedsiębiorstw.

5. Wpływ handlu zagranicznego na wzrost gospodarczy w Polsce w latach 90. XX w.

Wzrost gospodarczy Polski

Obserwując proces wzrostu gospodarczego w transformujących się krajach, można wyróżnić trzy następujące po sobie jego etapy. Bez względu na sytuację wyjściową oraz realizowany harmonogram wprowadzanych zmian w każdym z transformujących się krajów doszło początkowo do załamania produkcji krajowej. W gospodarce Polski odnotowano w latach 1990 i 1991 spadek PKB odpowiednio o 11,6% i 7% w stosunku do roku poprzedniego[5]. Uwzględniając trudną sytuację wyjściową (szalejąca hiperinflacja odpowiednio w wymienionych latach na poziomie 584,7% i 70,3% oraz ogromne zadłużenie zagraniczne) zarejestrowany spadek produkcji w porównaniu z innymi krajami nie okazał się zbyt duży. Kraje takie, jak Węgry czy ówczesna Czechosłowacja, zanotowały podobną recesję, chociaż ich sytuacja wyjściowa była znacznie korzystniejsza [Balcerowicz, 1997, s. 352-388]. Rok 1992 okazał się dla Polski punktem przełomowym. Od tego momentu notowany był dodatni wzrost gospodarczy, którego skumulowana wartość za okres 1991-97 wyniosła 36%, a przeciętna stopa wzrostu kształtowała się na poziomie 5,3%. Ze wzrostem PKB wiązała się zmiana jego struktury [Vincentz, Quaisser, 1998, s. 26].

Czynniki wzrostu PKB w latach 1992-1995

Wzrost PKB można interpretować w kontekście funkcji produkcji, gdzie wielkość zasobów pracy i kapitału (wzrost ekstensywny) oraz ich produktywności (wzrost intensywny) wpływały

[5] Analizę teoretyczną oparto na danych statystycznych pochodzących z następujących źródeł: Eurostat; Arbeten aus den Osteuropa-Institut Muenchen (Working Papers) Research Reports the Vienna Institute for Camparative Economic Studies; A. Kubiak-Wziątek, Kontrowersje wokół proeksportowej, s. 74-102.

na wielkość produkcji krajowej. Jeśli chodzi o zasoby i produktywność czynnika pracy w początkowym okresie transformacji doszło do gwałtownego załamania rynku pracy. Stopa bezrobocia osiągnęła w 1993 r. krytyczną wartość 16,4% i od tego momentu zaczęła stopniowo spadać wraz ze zwiększającym się poziomem produkcji krajowej. Porównanie stanu zatrudnienia z poziomem PKB prowadziło do wniosku, iż spadek tego ostatniego był głębszy. Taki stan rzeczy znajdował oczywiście odbicie w poziomie produktywności pracy mierzonej wielkością produkcji przypadającej na jednostkę pracy. Odpowiedzią rynku pracy na dokonujące się zmiany było stopniowe podnoszenie produktywności pracy. Początek tego procesu datowany jest na 1992 r. Do 2000 r. produktywność pracy w Polsce rosła w tempie ok. 10% rocznie, aby w 1997 r. osiągnąć wartość prawie półtora razy większą (142%) niż w 1989 r. Rosnąca produktywność pracy przyczyniła się w większym stopniu do zdynamizowania procesu wzrostu gospodarczego w Polsce na jego początkowym etapie niż wynosił wzrost jej realnych zasobów [Vincentz, Quaisser, 1998, s. 12].

Zasoby i produktywność kapitału

Okazało się jednak, że dotychczasowy wzrost gospodarczy, który opierał się przede wszystkim na realokacji dostępnych środków produkcji, poprawie organizacji pracy, zastosowaniu nowoczesnych metod marketingu i zarządzania itp. zdawał się dobiegać kresu swoich możliwości [Huebner, 1992]. Wraz z postępującym procesem transformacji malały możliwości uaktywnienia dodatkowych impulsów prowzrostowych bez konieczności podnoszenia nakładów inwestycyjnych. Potwierdzają to dane statystyczne dotyczące dokonywanych w Polsce inwestycji bezpośrednich: krajowych i zagranicznych. Do 1995 r. krajowe zasoby kapitałowe były w stanie sfinansować planowane inwestycje i to nie z powodu, iż Polska dysponowała ogromnym potencjałem finansowym, ale dlatego, że stopa wzrostu inwestycji w pierwszej połowie lat 90.

nie przekroczyła 10% (w 1994 r. wzrost o 8,1% w stosunku do roku poprzedniego). Wracając jednak do problemu inwestycji należy stwierdzić, że znalazła w przypadku Polski potwierdzenie generalna hipoteza o wielkości inwestycji spadających szybciej niż wielkość produkcji oraz ich rekonstrukcji trwającej o wiele dłużej. Ożywienie inwestycyjne, które miało miejsce w Polsce po 1995 r. było więc opóźnioną reakcją na załamanie poziomu inwestycji na początku analizowanej dekady lat 90.

Tabela 1. Stopa oszczędności i inwestycji w Polsce oraz udział kapitału zagranicznego w ich finansowaniu (zmiany w %, rok poprzedni=100).

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Stopa oszczędności (w %)	32,8	18,0	16,7	16,5	16,9	19,4	17,4
Stopa inwestycji (w %)	25,6	19,9	15,2	15,6	15,9	18,2	20,2
Saldo budżetu państwa (% PKB)	3,1	-6,7	-6,6	-3,4	-2,8	-3,6	-3,1
Saldo bilansu obrotów bieżących (% PKB)	7,1	-1,9	1,5	1,0	1,2	0,2	-2,8

Źródło: V. Vincentz, W. Quaisser, Wachstumsfaktoren in Transformationslaender. Arbeiten aus dem Osteuropa –Institut Muenchen (Working Papers) 211, Osteuropa –Institut Muenchen, Muenchen 1998, s. 121.

Równie istotna co wielkość inwestowanego kapitału była jego produktywność. Na przykładzie krajów Europy Środkowo-Wschodniej, które na początku procesu transformacji dysponowały inwestycjami na poziomie 24-25% PKB, można było przekonać się, iż odpowiedni wzrost masy inwestycji nie gwarantuje automatycznie pozytywnej i trwałej reakcji po stronie produkcji. Z upływem czasu zaczęła dominować w Polsce odmiana wzrostu gospodarczego charakterystyczna dla krajów o ustabilizowanej gospodarce rynkowej. Zgodnie z rezultatem teoretycznych rozważań krajowa produkcja jest funkcją zasobów pracy, wielkości inwestycji

oraz postępu utożsamianego z kapitałem ludzkim (human capital). O ile zasoby pracy w długim okresie rosły w danym tempie równym stopie przyrostu naturalnego, to wielkość zasobów kapitałowych podlegała pośrednio kształtowaniu w ramach polityki gospodarczej. Tak więc rozpatrując proces wzrostu gospodarczego z punktu widzenia możliwości jego aktywizacji, wystarczy skoncentrować się na kwocie inwestycji, w szczególności w kapitał ludzki. Można rozróżnić krajowe i zagraniczne źródła finansowania inwestycji. Wzrost tych ostatnich był przede wszystkim efektem bezpośrednich inwestycji kapitałowych oraz liberalizacji rynków finansowych.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie rozpatrywane w kontekście neoklasycznej teorii wzrostu gospodarczego nie spełniły pokładanych w nich oczekiwań. Ujemna wartość krańcowej produktywności kapitału, która została oszacowana na poziomie b=0,33 sprawiła, iż napływ inwestycji zagranicznych na poziomie 1-5% PKB prowadził do wzrostu produkcji krajowej wynoszącego zaledwie 0,1-0,5% rocznie. W sytuacji Polski, w której zanotowano w 1997 r. napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na poziomie 2,3% PKB oznaczało to znikomy ich wpływ na stopę wzrostu gospodarczego.

Sytuacja zmieni się jednak diametralnie, gdy inwestycje zagraniczne zostały przeanalizowane w kontekście endogenicznych teorii wzrostu gospodarczego, w których z założenia przyjmuje się nieujemną produktywność kapitału (b=1). Jest to założenie o tyle usprawiedliwione, iż wyróżnia je spośród innych źródeł kapitału zespół trzech cech, które powodują wzrost jego produktywności. Po pierwsze, zagraniczne inwestycje bezpośrednie wiążą się często z transferem technologii i wiedzy technicznej na poziomie międzynarodowym, co w warunkach krajów transformujących się oznaczało nie tylko wzrost stopy, ale przede wszystkim

gwałtowny skok produktywności inwestycji. Po drugie, inwestycje bezpośrednie cechuje obecność efektów zewnętrznych, które rozprzestrzeniając się powodują wzrost produktywności również w branżach, których zagraniczna aktywność inwestycyjna nie dotyczy. Po trzecie, wzrost inwestycji oznaczał również wzrost zatrudnienia, a więc dodatkowe zaktywizowanie procesu wzrostu przez czynnik pracy. Wszystkie powyżej wymienione cechy inwestycji zagranicznych sprawiały, że można w ich przypadku mówić o niemalejącej produktywności kapitału zainwestowanego w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich. W konsekwencji przekładało się to na stopę wzrostu gospodarczego, która przy napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych na poziomie 1-5% PKB była większa w przedziale od 0,3 do 1,6 punktu procentowego. Była to zmiana odczuwalna w skali całej gospodarki.

Generalnie należy więc stwierdzić, iż zagraniczne inwestycje bezpośrednie oddziałują na wzrost gospodarczy poprzez wzrost produktywności kapitału przy zwiększonej stopie inwestycji oraz na stopień wykorzystania zasobów pracy. Politycy gospodarczy dostrzegają powyższą zależność i stwarzają system zachęt, który ma skłonić inwestorów zagranicznych do obecności na rynku krajowym. Najlepszym bodźcem jest zapewnienie ponadprzeciętnych dochodów z dokonanych inwestycji. Cel ów osiąga się poprzez ulgi celne, podatkowe oraz odpowiednią politykę handlową. Najjaskrawszym tego przykładem była polityka rządu polskiego w stosunku do producentów z branży motoryzacyjnej. Utrzymanie barier celnych na pojazdy samochodowe stworzyło producentom, którzy zainwestowali w rozwój produkcji na terenie naszego kraju (poprzez ograniczenie konkurencji zagranicznej) dogodne warunki zbytu na rynku krajowym. Inwestorzy osiągnęli ponadprzeciętne zyski, a państwo źródło nowych technologii, które zaowocowały wzrostem produkcji krajowej. Skutkiem takiej polityki była celowa pozycja w rankingu największych inwestorów koncernów samochodowych takich, jak Fiat (1,357 mld dol.)

oraz Daewoo (1,338 mld dol.), na które z łącznej sumy 30,6 mld dol. inwestycji zagranicznych przypadło 2,7 mld dol., czyli 8,84%.

Ogólnie w Polsce udział produkcji przemysłowej wytworzonej w zakładach z udziałem kapitału zagranicznego osiągnął w tym czasie 19%, co w skali europejskiej (np. Austria 45%), czy nawet w porównaniu z Węgrami (55%) nie było wartością wygórowaną. Uznaje się jednak, że punkt krytyczny został już wówczas przekroczony i zgodnie z mechanizmem śnieżnej kuli obecność na polskim rynku przedsiębiorstw (które już zainwestowały) pociągnął za sobą następne inwestycje. Dane z Państwowej Agencji Inwestycji Zagranicznych potwierdzały te tendencje, gdyż w 1998 r. cudzoziemcy zainwestowali w Polsce ponad 10 mld dol., a w 1999 r. napływ zagranicznych inwestycji bieżących był prognozowany na poziomie ponad 11 mld dol.

Podsumowując należy stwierdzić, iż początkowy okres transformacji gospodarczej w krajach Europy Środkowo-Wschodniej był okresem wzrostu gospodarczego, którego źródeł należy doszukiwać się we wzroście produktywności pracy i kapitału. Rolę czynnika stymulującego powyższe zmiany przyjął na siebie handel zagraniczny, który poprzez zwiększony strumień importu zmusił krajowych producentów do jakościowej rewolucji w sferze produkcji. Jej efekty można odczytać, analizując zmiany struktury produkcji krajowej oraz ewolucję struktury towarowej eksportu. Były one wskaźnikiem dostosowania podaży krajowej do sygnałów płynących zarówno z rynku krajowego, jak i rynków zagranicznych. Wraz z postępującym procesem transformacji zyskały na znaczeniu tradycyjne czynniki wzrostu gospodarczego. Efektem tego była obserwowana w Polsce od 1995 r. zwiększona aktywność inwestycyjna, szczególnie w wydaniu inwestorów zagranicznych. Od tego czasu można było mówić o pojawieniu się w Polsce procesu wzrostu gospodarczego o typowym charakterze. Tendencja ta była wzmacniana przez liberalizację rynków kapitałowych. Oddziaływała ona na realną wielkość produkcji z jednej strony poprzez wzrost oszczędności, spadek ceny pieniądza,

a w konsekwencji przez podniesienie poziomu stopy inwestycji, a z drugiej poprzez polepszenie alokacji kapitału, który był lokowany w inwestycje przynoszące większą stopę wzrostu. Prowadziło to do wzrostu efektywności poszczególnych firm inwestowania.

Import jako źródło wzrostu gospodarczego

Przyglądając się bliżej ówczesnej strukturze polskiego importu z rynku największego partnera, jakim jest Unia Europejska, należy stwierdzić względną stabilność udziałów dóbr inwestycyjnych, jak i zaawanasowanych technologicznie półproduktów oraz dóbr konsumpcyjnych.

Tabela 2. Udział poszczególnych grup towarów w imporcie Polski z UE (zmiany w %, rok poprzedni =100)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Dobra inwestycyjne	30,2	35,0	26,7	27,8	25,8	24,6	27,2
Półprodukty	40,2	42,5	37,2	38,5	37,7	38,8	41,9
Dobra konsumpcyjne	23,6	27,1	23,3	21,9	22,6	20,6	18,6

Źródło: V. Vincentz, W. Quaisser, Wachstumsfaktoren in Transformationslaender. Arbeiten aus dem Osteuropa –Institut Muenchen (Working Papers) 211, Osteuropa –Institut Muenchen, Muenchen 1998, s. 123.

Wyraźny wzrost udziału tych ostatnich nastąpił w 1991 r. do poziomu 27,1% w wyniku pierwszej fali liberalizacji w ramach Układu Europejskiego, aby następnie stracić na znaczeniu w wyniku wolniejszego tempa wzrostu niż pozostałe komponenty polskiego przywozu (do 18,6% w 1996 r.). Nastrajał optymistycznie rosnący udział pozostałych dwóch grup towarowych, gdyż właśnie te produkty obok inwestycji bezpośrednich stanowiły podporę restrukturyzacji polskiej gospodarki. Racjonalizacja struktury importu w perspektywie wzrostu długookresowego była tym bardziej istotna, iż przywóz ten tylko w pewnej części

był finansowany z dochodów eksportowych. Znacząca jego część była możliwa dzięki kredytom zagranicznym, których obsługę (jej koszty w postaci odsetek i rat kapitałowych) w niedalekiej przyszłości należało mieć na względzie.

Perspektywy ekspansji polskiego eksportu. UE jako główny rynek zbytu dla polskiego eksportu

Względny sukces strategii rozwoju Polski poprzez wzrost eksportu miał większe szanse powodzenia, gdy potencjalny rynek zbytu znajdował się w geograficznej, ale również i kulturalnej bliskości [Wziątek-Kubiak, 1996]. Jest to wniosek płynący z analizy tzw. grawitacyjnych modeli handlu zagranicznego. Dla Polski niewątpliwie najważniejszym rynkiem zbytu był obszar Unii Europejskiej. Dlatego też możliwy był długotrwały wzrost eksportu tylko wówczas, gdy produkowane były w Polsce dobra, na które na rynku europejskim zgłaszany był odpowiedni popyt. Z powody znacznej różnicy dochodów została jednak zakłócona symetria między popytem na rynku polskim i europejskim, szczególnie na etapie kształtowania się dochodowych i cenowych elastyczności popytu. Powodowało to pewnego rodzaju komplikacje, które prowadziły do sytuacji, iż na rynku UE znajdowały zbyt inne towary, niż ciągle dominujące na rynku polskim wystandaryzowane dobra pierwszej potrzeby. Wobec tego ekspansja eksportowa stała się tym bardziej opłacalna, gdyż handel bardziej przetworzonymi towarami gwarantował wyższą stopę zwrotu, a więc był również mniej wrażliwy na zmiany cen. Geograficzne przetasowanie struktury polskiego handlu zagranicznego sprawiło, iż pod koniec lat 90. ok. dwie trzecie jego obrotów przypadało na kraje Unii Europejskiej. Z tego też powodu analiza towarowej struktury handlu zagranicznego została ograniczona do tego właśnie obszaru.

Konkurencyjność polskiego eksportu

Metodą ograniczenia deficytu handlowego oraz deficytu na rachunku obrotów bieżących było więc zdynamizowanie polskiego wywozu. Istniało jednak kilka przyczyn, które utrudniały ten proces. Po pierwsze, stała na przeszkodzie jego struktura towarowa. Brak nowości w ofercie sprawił, iż rentowność sprzedaży za granicą była niska. Z kolei struktura towarowa zależała od jakości kapitałów - trwałego i ludzkiego. W obu przypadkach były to słabe punkty polskiej gospodarki. Poprawie eksportu nie sprzyjała także polityka dochodowa przedsiębiorstw. Wynagrodzenia rosły zbyt szybko jak na kraj wymagający głębokiej restrukturyzacji. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie realnie wzrosło w 1997 r. o 6,1%, a więc niewiele mniej niż PKB (6,9%) i rosło w tempie szybszym niż w 1996 r. (5,7%) [Kowalik, 1998]. Niekorzystnie wpływał również na rozmiary eksportu zbyt mały wzrost konkurencyjności polskiej gospodarki. Problem ten można było traktować w perspektywie krótkookresowej i skupić się na wsparciu wywozu towarów eksportowalnych. Mogły temu służyć ulgi w podatku dochodowym, kredyty eksportowe, ich ubezpieczenia, gwarancje bankowe i rządowe oraz dopłaty do oprocentowania kredytów eksportowych. Jak oceniał IKiCHZ, łączna efektywność wymienionych powyżej instrumentów w 1997 r. osłabła zamiast się wzmocnić [Zagraniczna polityka, 1998]. W perspektywie długookresowej należało konkurencyjność polskiej gospodarki rozpatrywać pod kątem kształtowania się sektora eksportowego, który byłby w stanie w sposób trwały konkurować na rynkach zagranicznych. W tym przypadku na nic zdały się instrumenty polityki proeksportowej, które mogły jedynie łagodzić chwilowe załamania eksportu. Postulowaną metodą stymulowania wzrostu sektora eksportowego było zwiększenie nakładów inwestycyjnych do poziomu 25-30% PKB. Analizując dane zawarte w tabeli, można było stwierdzić, iż tempo przyrostu inwestycji było w Polsce imponujące. Przewyższało ono 3-krotnie tempo wzrostu PKB

i plasowało Polskę w porównaniach międzynarodowych na czele listy OECD. Nawet osiągnięta w 1998 r. stopa inwestycji na poziomie 22,5% była oceniana jako zbyt niska wobec potrzeb restrukturyzacyjnych i konieczności wzrostu konkurencyjności gospodarki Polski. Dojście do postulowanego poziomu powyżej mogło ułatwić napływ inwestycji zagranicznych.

Istotna z punktu widzenia konkurencyjności, a więc i wzrostu wielkości eksportu, była obok stopy inwestycji również jej struktura. Przedsiębiorstwa wydały w 1998 r. na zakupy inwestycyjne o ok. 30% więcej, podczas gdy nakłady na budynki i budowle wzrosły o ok. 21%. Na maszyny, urządzenia techniczne, narzędzia i środki transportu przedsiębiorstwa wydały ok. 60% wszystkich zainwestowanych kwot. Była to korzystna tendencja ze względu na konieczność modernizacji i restrukturyzacji potencjału produkcyjnego. Ponad połowa inwestycji (54,3%) była realizowana w przemyśle. Największe ożywienie inwestycyjne panowało w tych branżach, które stanowiły infrastrukturę rozwoju gospodarki, a więc w pośrednictwie finansowym, w handlu i naprawach, w łączności oraz w hotelach i restauracjach. Ich udział w nakładach inwestycyjnych zwiększył się ogółem ponad 2-krotnie (z 9,2% w 1991 r. do ponad 18% w 2000 r.). Zmniejszył się w ogólnej kwocie zainwestowanych w całej gospodarce środków, udział sześciu działów surowcowo-energetycznych. W drugiej połowie lat 90. mniej inwestowano w górnictwo, w produkcję metali oraz w energetykę i gazownictwo. W 1998 r. na branże surowcowe przypadało ok. 30% środków zainwestowanych w całym przemyśle, podczas gdy w 1993 r. udział ten wynosił drugie tyle. Mimo to, branże te pod względem wysokości nakładów na zakupy i budynki nadal zajmowały dominującą pozycję. Wynikało to z konieczności przystosowania się tzw. przemysłów ciężkich do wymagań ochrony środowiska, a także ze zwiększenia mocy przerobowych rafinerii oraz restrukturyzacji kopalń i hut. Branże te charakteryzowały się wysoką kapitałochłonnością. Skupiały one 66% całego majątku trwałego. Za mało (w ocenie specjalistów) inwestowano

w dziedziny „wysokiego przetwórstwa", według których był oceniany poziom nowoczesności gospodarki. Chodziło o sześć działów, do których zaliczano: produkcję maszyn i urządzeń, maszyny biurowe i komputery, maszyny i aparaturę elektryczną, sprzęt i aparat radiowy, telewizyjny i komunikacyjny, instrumenty medyczne i precyzyjne, zegarki oraz pojazdy. Branże te uważano za nośniki innowacyjności i postępu technicznego. Pod względem udziału w całości majątku trwałego (9,5%) znacznie ustępowały one przemysłom surowcowo-energetycznym. Statystycznie inwestycji w nowoczesnych dziedzinach przemysłu przybywało. Ich udział w ogólnych nakładach zwiększył się z 7,5% w 1993 r. do 13,5% w 1998 r. Wzrost ten był jednak spowodowany głównie inwestycjami w montownie samochodów (w całym przemyśle motoryzacyjnym w latach 1995-1998 nakłady wzrosły 10-krotnie). Udział pozostałych pięciu nowoczesnych działów w nakładach przemysłu ogółem wahał się od 0,5% (przemysł instrumentów) do 2,6% (produkcja maszyn i urządzeń oraz aparatury elektrycznej). Według opinii Rządowego Centrum Studiów Strategicznych, nie rokowało to szybkiej zmiany struktury produkcji w najbliższych latach, a więc również rewolucyjnych zmian wielkości i struktury eksportu.

Towarowa struktura polskiego eksportu

Badanie strumieni handlu zagranicznego, w szczególności eksportu, miało w kontekście poszukiwania czynników wzrostu gospodarczego Polski duże znaczenie z dwóch zasadniczych powodów. Po pierwsze, gospodarka Polski zareagowała bardzo szybko na zmiany popytu eksportowego płynącego z Unii Europejskiej. Dlatego też zmiany struktury eksportu były doskonałym wskaźnikiem stanu zaawansowania procesów dostosowawczych do standardów światowych. Po drugie, przyjęto powyżej, iż eksport jest istotnym czynnikiem wpływającym na proces wzrostu gospodarczego. Doświadczenia niektórych krajów Azji Południowo-Wschodniej

oraz Ameryki Południowej potwierdzały w pełni powyższą tezę. Ażeby zbadać prawdziwość niniejszej hipotezy w polskich warunkach, należy prześledzić, jak zmieniła się struktura eksportu oraz na ile zmiana ta nie wynikała z wyposażenia kraju w czynniki wytwórcze (problem oceny).

Przeorientowaniu strumieni handlu zagranicznego Polski w kierunku zachodnioeuropejskim towarzyszyły wysokie roczne stopy wzrostu zarówno eksportu, jak i importu. Nie stanowiło to jednak dowodu na zakończenie sukcesem restrukturyzacji gospodarki krajowej, lecz świadczyło raczej o poprawie współczynnika ujawnionych przewag komparatywnych (RCA) w handlu z UE w porównaniu z resztą świata. Nie spowodowało to niestety likwidacji deficytu bilansu handlowego, lecz odwrotnie wraz z przyspieszeniem tempa wzrostu gospodarczego uległ on pogłębieniu (pogorszeniu). Po drugie, niezależnie od poprawy współczynnika RCA handel Polski, ale również i innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej, z krajami Unii Europejskiej wykazywał we wszystkich grupach towarowych znaczną asymetrię, która była tym większa, im dana grupa towarowa obejmowała bardziej przetworzone dobra[6]. Przebieg oraz intensywność procesów dostosowawczych można było określić na podstawie zmian struktury eksportu. W tym celu został zbadany stopień, w którym poszczególne grupy towarowe przyczyniały się do wzrostu ogółem, a jednocześnie do zmiany jego struktury [Pluciński, 1997, s. 23]. Zależało to oczywiście od wzrostu eksportu całej grupy, który był ważony jej udziałem w całkowitym eksporcie. Pod uwagę wzięto dziesięć grup towarowych, których wpływ na tempo wzrostu eksportu okazał się największy. Pierwszym wnioskiem, który nasuwał się niejako automatycznie było spostrzeżenie, iż z upływem czasu nastę-

[6] RCA - wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych; HT - wskaźnik intensywności handlu wewnątrzgałęziowego. Szerzej: E.M. Pluciński, Der Aussenhandel der Visegrad Staaten waehrend des Transformationsprozesses. Eine empirische Analise de inter- und intraindustriellen handels Polens, Ungarns, der Tschechischen und Slowakischen Republik mit der Europaeschen Union, Deutschland und Intra-CEFTA in der 90-er Jahren, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 1997, s. 20-22.

powała koncentracja eksportu. Okazało się, że w Polsce w 1996 r. prawie 83% wzrostu eksportu przypadało na pierwszą dziesiątkę, podczas gdy w 1989 r. tylko ok. 64%. Zawężający się asortyment eksportowy oznaczał postępującą specjalizację polskiego wywozu. W przypadku Polski szczególnie na znaczeniu zyskał eksport pojazdów samochodowych, którego przyrost w okresie 1992-1996 kształtował się na poziomie 16,56%. Średni poziom wskaźnika IHH z zaznaczoną tendencją wzrostową wskazywał na wewnątrzgałęziowy charakter obrotu tą grupą towarów. Dwie następne pozycje, którym zawdzięczano odpowiednio ok. 15% i trochę więcej niż 13% wzrostu eksportu w tym okresie to odzież oraz meble. Ich miejsce w rankingu było rezultatem wysokiej wartości wskaźnika RCA z zauważalną tendencją wzrostową. Dalsza analiza prowadzi do wniosku, iż znaczna część polskiego eksportu odbywała się na zasadzie przewag komparatywnych. Wysokim poziomem wskaźnika RCA charakteryzował się przede wszystkim eksport produktów surowcowo- oraz pracochłonnych (meble, towary z drewna oraz odzież), a w mniejszym stopniu kapitałochłonnych (produkty metalowe i niemetalowe). Pierwsza trzydziestka towarów najbardziej atrakcyjnych pod względem kosztów komparatywnych stanowiła ok. 40% eksportu. Był to wskaźnik wyższy niż w przypadku innych krajów transformujących się (np. Węgry 32%, Czechy i Słowacja łącznie 29%) [Pluciński, 1997, s. 25]. Przyczyną tego stanu było rozejście się dróg rozwoju między Polską a Węgrami oraz Czechami. Pierwsza połowa lat 90. charakteryzowała się małym napływem zagranicznych inwestycji bezpośrednich per capita. Zupełnie inna sytuacja miała miejsce u polskich partnerów w Grupie Wyszehradzkiej. Spowodowało to oparcie rozwoju polskiej gospodarki na bardziej tradycyjnych dziedzinach oraz zmusiło do podjęcia eksportu na zasadzie przewag komparatywnych kosztem handlu wewnątrzgałęziowego. Należało spodziewać się, iż wraz z unowocześnieniem polskiej gospodarki nastąpi wzrost znaczenia w strukturze eksportu towarów o wysokim wskaźniku IIH. Pierwszym tego symptomem był

ponad dwukrotny w okresie 1988-1998 wzrost udziałów w polskim eksporcie takich grup towarowych jak: pojazdy samochodowe (z 4,48% do 8,94%), maszyny elektryczne (2,35%-6,09%) oraz wyroby metalowe (2,74%-5,63%).

Podsumowanie

Podsumowując, należy stwierdzić, iż struktura eksportu Polski zareagowała w ślad za zmianą struktury produkcji jakościową zmianą popytu eksportowego. Początkowy okres dostosowań polegał na wykorzystaniu przewag kosztowych w produkcji dóbr pracochłonnych (odzież), surowcochłonnych (meble oraz palety drewniane) oraz energochłonnych (hutnictwo) z powodu niskich relatywnie kosztów pracy, drewna oraz energii elektrycznej. Wraz ze zwiększeniem stopnia uzależnienia od rynku europejskiego nastąpił wzrost deficytu obrotów bieżących Polski, który był rekompensowany napływem zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Ich wielkość per capita nie była jednak na tyle znacząca, aby poprzez proces modernizacji polskiej gospodarki przekształcić polski handel zagraniczny w kierunku wewnątrzgałęziowym, a jednocześnie zneutralizować niekorzystną dla Polski jakościową asymetrię w handlu. Ożywienie inwestycji zagranicznych, które spowodowały (np. w przemyśle motoryzacyjnym 10-krotne powiększenie) wzrost inwestycji ogółem przyczyniły się do stopniowego przesuwania polskiego handlu zagranicznego w kierunku wewnątrzgałęziowym. Natomiast z teoretycznego punktu widzenia struktura handlu, która ewoluowała w kierunku wewnątrzgałęziowym (gdzie nabierał znaczenia obrót dobrami uznawanymi za nośniki nowoczesnych technologii i postępu technicznego) oznaczała większe korzyści niż struktura tradycyjna oparta na dominującej pozycji przewag komparatywnych. Uaktywniły się wobec tego nowe przesłanki międzynarodowej wymiany handlowej, która będąc uzupełnieniem teorii kosztów komparatywnych spowodowała dodatkowy wzrost eksportu, a w konsekwencji

PKB (efekt statyczny). Z drugiej natomiast strony sukces na arenie międzynarodowej mierzony udziałem w światowym podziale pracy osiągnęły kraje, których handel zagraniczny odbywał się na zasadzie wymiany wewnątrzgałęziowej. Okazało się więc, iż w tym kontekście struktura eksportu miała wpływ na tempo wzrostu PKB. Wynikało to z faktu, iż przedmiotem obrotu wewnątrzgałęziowego były i są dobra, które są najczęściej źródłem efektów zewnętrznych (efekt dynamiczny). W przypadku Polski wejście w życie Układu Europejskiego oraz napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych sprzyjały generalnie zwiększaniu się udziału wyrobów przetworzonych, w tym przede wszystkim maszyn i sprzętu transportowego. Znaczny wzrost obrotów w tej grupie w zasadniczy sposób przyczynił się do wzrostu znaczenia handlu wewnątrzgałęziowego w obrotach między Polską a UE. W 2005 r. blisko połowę polskiego handlu zagranicznego z Unii Europejskiej stanowił ten właśnie typ wymiany.

Literatura

Baka W. 1982, *Polska reforma gospodarcza*, PWE, Warszawa.

Balcerowicz, B. 1997, *Socjalizm, kapitalizm, transformacja. Szkice z przełomu epok*, Warszawa.

Białecki K., Borowski J., Krzymiński A.H. 1980, *Marketing w handlu zagranicznym*, PWN, Warszawa 1980.

Cholewicka-Goździk K. 1982, *Jakość wyrobów a reforma gospodarcza*, „Gospodarka Planowa", nr 2-3.

Dicken, P. 1998, *Global shift: Transforming the World Economy*, 3rd edn, Guilford Press, New York.

Eurostat; Arbeten aus den Osteuropa-Institut Muenchen (Working Papers). Research Reports the Vienna Institute for Camparative Economic Studies

Ezeala-Harrison F. 1999, *Theory and Policy of International Competitiveness*, Praeger, Westport, Connecticut.

Feder G. 1983, *On Exports and Economic Growth, Journal of Development Economics*, vol. 12, no. 1-2, s. 59-73.

Grużewski S. 1982, *Eksport wciąż najsłabszym ogniwem – refleksje nad specjalizacją*, „Handel Zagraniczny" , nr 9.

Handel zagraniczny Polski w latach osiemdziesiątych. 1988, PWN, Warszawa.

Hong W. 1990, *Export-Oriented Growth of Korea: A Possible Path to Advanced Economy*, International Economic Journal, vol. 4, no. 2, s. 97-118.

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

Jung A. 1981, *Niektóre czynniki ograniczające rozwój eksportu*, „Handel Zagraniczny" nr 9.

Kaldor N. 1967, *Strategic Factors in Economic Development*, New York State School of Industrial and Labour Relations, Cornell University, Ithaca NY.

Kavoussi R. 1984, *Export Expansion and Economic Growth: Further Empirical Evidence*, Journal of Development Economics, vol. 14, s. 337-348.

Kawecka-Wyrzykowska E. 2002, *Dziesięć lat liberalizacji handlu pomiędzy Polską Unią Europejską, Wspólnoty Europejskie*. Biuletyn Informacyjny, 3 (126), Warszawa IKCHZ.

Krueger, A.,O. 1978, *Foreign Trade Regimes and Economic Development*, w: A. O. Krueger, *Liberalization Attemps and Couseqeuces* , Ballinger, Cambeige (Mass).

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

Pluciński, E.M. 1997, *Der Aussenhandel der Visegrad Staaten waehrend des Transformationsprozesses. Eine empirische Analise de inter- und intraindustriellen handels Polens, Ungarns, der Tschechischen und Slowakischen Republik mit der Europaeschen Union*, Deutschland und Intra-CEFTA in der 90-er Jahren, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.

Poon, J. 1997, *The Cosmopolitanization of Trade Regions: Global Trends and Implications 1965-1990*, Economic Geography, vol. 73, s. 390-404.

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

Rosati D.K. 1989, *Foreign economic policy and external balance in Poland in the 1980-s*, Foreign Trade Research Institute, Warsaw.

Vincentz, V., W. Quaisser, 1998. *Wachstumsfaktoren in Transformationslaende. Arbeiten aus dem Osteuropa –Institut Muenchen (Working Papers) 211*, Osteuropa –Institut Muenchen, Muenchen.

Webster, E., Mathis, E.J., and Zech, C.E. 1990, *The Case for State-level Export Promotion Assistance: A Comparison of Foreign and Domestic Export Employment Multipliers*, Economic Development Quarterly, vol. 4, s. 203-210.

Wojciechowski B. 1982, *Importochłonność gospodarki Polski. Problemy ogólne i gałęziowe*, „Handel Zagraniczny" nr 4.

Wziątek-Kubiak A. 1996, *Kontrowersje wokół proeksportowej strategii rozwoju*, Warszawa.

Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 1997-1998. 1998, IKiCHZ, Warszawa.