

EUGENIUSZ NAJLEPSZY

ROLA HANDLU ZAGRANICZNEGO W GOSPODARCE WOJEWÓDZTWA POZNAŃSKIEGO¹

I. POWIĄZANIA ZAGRANICZNE W WARUNKACH ROZWOJU REGIONALNEGO²

Kierunki produkcji i spożycia w województwie poznańskim stanowiły przede wszystkim rezultat ogólnokrajowych wytycznych w sprawie rozwoju społeczno-gospodarczego w planie centralnym. Zależały także od skuteczności podejmowanych przez władze centralne środków polityki ekonomicznej oraz działań administracyjno-prawnych.

Powiązania handlowe z zagranicą nie odgrywały aktywnej roli w kształtowaniu wewnętrznej struktury produkcji, która dostosowywana była w decydującej mierze do wewnętrznych czynników, zarówno krajowych, jak i regionalnych. Rozwój wymiany zagranicznej w ograniczonym stopniu wpływał także na sposób kształtowania się bieżącej struktury popytu zaopatrzeniowego przedsiębiorstw oraz na strukturę dostaw towarów rynkowych dla ludności.

I. EKSPORT

O wielkości i strukturze dostaw eksportowych woj. poznańskiego decydowały z jednej strony stojące do dyspozycji przedsiębiorstw zasoby czynników produkcji (majątku produkcyjnego, siły roboczej, surowców i energii), z drugiej zaś zaplanowane centralnie wielkości popytu zaopatrzeniowego, inwestycyjnego i konsumpcyjnego (limity i rozdzielniki). Zadanie lokalnych organizacji gospodarczych sprowadzało się do wyprodukowania możliwie jak największej „masy eksportowej” dla uzyskania maksymalnych środków dewizowych w celu opłacenia niezbędnego importu krajowego.

¹ W przygotowaniu opracowania wzięli udział członkowie zespołu naukowo-badawczego Zakładu Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych Akademii Ekonomicznej w Poznaniu w składzie: dr J. Kur i mgr J. Szyszka. Prace dokumentacyjne i techniczno-obliczeniowe pod kierunkiem dra J. Kura wykonał zespół studentów III r. Ekonomiki i Organizacji Handlu Zagranicznego: P. Ciemiński, Z. Kuś, M. Pekowska, B. Pytka i L. Synakiewicz.

Jednakże aktywna rola większości jednostek gospodarczych jako eksporterów kończyła się w momencie dostarczenia odpowiednich towarów do składów i magazynów central handlu zagranicznego (tzw. pehazetów), znajdujących się poza terenem woj. poznańskiego. Właściwą działalnością eksportową zajmowały się natomiast wspomniane wyżej pehazety. Wykonując funkcje operatywne, występowały one wobec kontrahentów zagranicznych i krajowych jako pośrednik handlowy, działając na zasadach wyłączności albo we własnym imieniu, ale na rachunek producenta-dostawcy, albo w charakterze samodzielnego kupca we własnym imieniu i na własny rachunek.

Pośrednictwo central handlu zagranicznego w znacznym stopniu ograniczało zainteresowanie przedsiębiorstw rozwojem produkcji eksportowej, przyczyniając się do znacznej degradacji roli powiązań zagranicznych na szczeblu bezpośrednich wytwórców. Jako wyłącznie uprawniony kupiec, pehazety same prowadziły ewidencję wpływów dewizowych z tytułu sprzedaży towarów eksportowanych przez przedsiębiorstwa. W większości przypadków pehazety nie starały się jednak informować swych dostawców o osiągniętych wynikach dewizowych. W stosunkach finansowych z kontrahentami krajowymi powszechnie obowiązywał bowiem system rozliczeń dostaw eksportowych w złotych obiegowych.

Niektórym przedsiębiorstwom, co prawda, udostępniano fragmentaryczne sprawozdania ukazujące okresowe wyniki eksportu w cenach dewizowych realizowanych transakcji. Nielicznym producentom na ich własne żądanie umożliwiano sporadyczny wgląd do faktur sprzedaży zagranicznej. Generalnie jednak przedsiębiorstwa były odsunięte od wszelkich dewizowych rozliczeń transakcji eksportowych z kontrahentami zagranicznymi, za które faktycznie odpowiadały i których pilnie strzegły branżowe piony handlowo-finansowe central handlu zagranicznego.

W tych warunkach między przemysłem i organizacjami handlu zagranicznego narastała atmosfera braku zaufania, wzajemnej niechęci i podejrzliwości. Kwestionowano w szeregu sytuacjach „szczerść” intencji i „uczciwość” działań obydwu partnerów porozumień eksportowych, zarówno przemysłu, jak i handlu zagranicznego. Pehazety często podważały rzetelność podejmowanych przez krajowy przemysł zobowiązań wzrostu produkcji eksportowej, obniżki kosztów wytwarzania czy podniesienia jakości wyrobów eksportowych. Przedsiębiorstwa eksportujące swoje wyroby zgłaszały natomiast pretensje i zastrzeżenia do sposobu zawierania kontraktów z odbiorcami zagranicznymi, wskazując na niedbałość prowadzenia negocjacji cenowych i ogólnie słabe zabezpieczenie podstawowych interesów krajowego wytwórcy. W konsekwencji ujawniały się z jednej strony żywe dążenia do znacznego zaniżania wielkości eksportu w planach pehazetów, z drugiej zaś nasilały się tendencje do „ucieczki” przedsiębiorstw od produkcji eksportowej.

2. IMPORT

Wielkość i struktura dostaw importowych, kierowanych centralnie na teren woj. poznańskiego, miała głównie na celu uzupełnienie zaopatrzenia techniczno-materiałowego przedsiębiorstw i poprawę zaopatrzenia ludności w niezbędne towary konsumpcyjne. Import dotyczył głównie towarów, których albo w ogóle nie wytwarzano w kraju, albo których dostawy krajowe były niewystarczające dla zaspokojenia planowanych wielkości popytu konsumpcyjnego i produkcyjnego.

Chociaż dostawy towarów importowanych podlegały daleko idącej reglamentacji w przekroju resortowo-branżowym i terytorialnym, administracyjne rozdzielnictwo nie zapobiegało nadmiernemu i nieracjonalnemu ich zużywaniu w sferze produkcji. Tendencje te pogłębiał narastający deficyt wszelkich środków materialnych niezbędnych do wykonania zadań produkcyjnych w przedsiębiorstwach. W rezultacie rzeczywiste rozmiary importu zaopatrzeniowego wielu przedsiębiorstw mogły znacznie odbiegać od początkowo ustalonych norm w planach operatywnych. Można nawet zaryzykować ogólniejsze stwierdzenie, że wobec presji zaopatrzeniowego popytu, system kontroli dystrybucji importu uległ załamaniu. Skutki nieopanowania żywiołowości procesów realizacji importu w sferze produkcji przyniosły rezultaty, które obecnie są drastycznie odczuwane w przedsiębiorstwach.

W dotychczasowym systemie sprawozdawczości gospodarczej Wojewódzki Urząd Statystyczny w Poznaniu nie prowadził ewidencji ani w zakresie realizacji zaopatrzenia importowego przez przedsiębiorstwa, ani dostaw towarów importowanych na potrzeby konsumpcyjne. Dlatego nie ma obecnie możliwości zbadania, jaka część importu była przeznaczona na cele produkcyjne (paliwa, surowce, materiały, części zamienne) a ile na cele inwestycyjne (zakupy licencji, technologii, maszyn i urządzeń itd.) oraz spożycie bezpośrednie ludności czy wreszcie zwiększenie środków obrotowych.

Nie podejmowano także prób oszacowania globalnej wielkości importu woj. poznańskiego, uzyskiwanego przecieŜ dzięki realizacji odpowiedniego eksportu z tego regionu. Szacunki takie mogłyby umoŹliwić chociaŹ przybliŹoną ocenę kształtowania się relacji między krajową i dewizową wartością eksportu a importem w woj. poznańskim. Należy pamiętać, że krajowa wartość eksportu to odpowiednik części wytworzonej przez przedsiębiorstwa produkcji towarowej w cenach zbytu, która zostaje następnie „zdzjęta” z rynku wewnętrznego. Z kolei wartość krajowa importu to ekwiwalent „przyrostu” produkcji towarowej w cenach zbytu, która zasila rynek wewnętrzny uszczuplany przez wywóz towarów za granicę.

Stosunek ilościowy między wartością krajową eksportu jako globalną sumą nakładu a krajową wartością importu jako globalną sumą efek-

tu tego eksportu stanowiłby swego rodzaju miarę regionalnej efektywności handlu zagranicznego woj. poznańskiego, z chwilą odejścia od administracyjnych metod zarządzania w gospodarce i handlu zagranicznym². W takiej sytuacji cała nadwyżka wartości krajowej importu nad eksportem uzyskana w obrotach zagranicznych określałaby wielkość dochodu z wymiany międzynarodowej, jaki mógłby zasilić gospodarkę województwa. Nadwyżka wartości krajowej eksportu nad wartością importu musiałaby w tych warunkach oznaczać „wyciek” części dochodu z wymiany handlowej za granicę lub przymusowy transfer salda dochodowego do budżetu centralnego państwa.

Natomiast zestawienie wartości dewizowej (zagranicznej) towarów importowanych i eksportowanych mogłoby umożliwić ocenę wpływa realizowanych przez przedsiębiorstwa woj. poznańskiego, operacji zagranicznych na stan równowagi bilansu handlowego w skali kraju. Niewątpliwie podstawowe znaczenie miałyby informacja, czy i w jakim stopniu handel zagraniczny woj. poznańskiego utrudniał równoważenie bilansu handlowego obciążając nadmiernie wydatkami dewizowymi gospodarkę narodową lub też czy osłabiał napięcia bilansowe przyczyniając się do wygosparowania nadwyżek dewizowych i ogólnej poprawy sytuacji płatniczej.

II. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA ROZWOJU EKSPORTU W LATACH 1977 - 1981

Chociaż woj. poznańskie wykazuje ciągle jeszcze strukturalny niedorozwój handlu zagranicznego, to jednak nie należy do najbardziej „zamkniętych” regionów gospodarczych kraju. W latach 1977 - 1981 przedsiębiorstwa woj. poznańskiego przeznaczały średnio rocznie do wywozu za granicę około 13,2% swej produkcji globalnej, co stanowiło ponad 3% wartości eksportu w skali ogólnokrajowej.

Najbardziej syntetyczną i porównywalną miarę udziału woj. poznańskiego w handlu zagranicznym stanowić może wartość eksportu na 1 mieszkańca w walucie zagranicznej. W latach 1977-1981 wartość eksportu na 1 mieszkańca woj. poznańskiego kształtowała się w przedziale 310 - 409 dol., a więc znacznie poniżej średniej ogólnokrajowej, która w tym czasie wynosiła 430 - 620 dol. na 1 mieszkańca.

Na 221 przedsiębiorstwach, zajmujących się w woj. poznańskim działalnością eksportową, tylko 18 wywoziło za granicę powyżej 1/4 swej produkcji towarowej i tylko w 9 spośród nich eksport stanowił połowę cał-

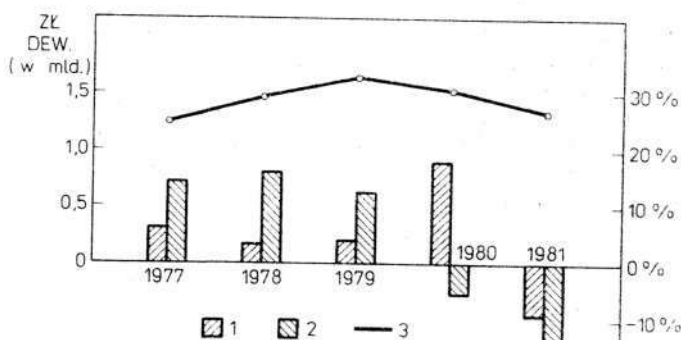
² Naturalnie, dotychczas ze względu na istniejący system centralnego rozdzielnictwa dewizowego i sposób regulacji obrotów zagranicznych, taka miara efektywności nie mogła obiektywnie wyrażać korzyści z handlu zagranicznego w regionie.

kowej produkcji sprzedanej. Jednocześnie na tę ostatnią grupę przedsiębiorstw przypadało w 1982 roku około 18% łącznego eksportu woj. poznańskiego, co równocześnie świadczy o znacznym rozproszeniu produkcji eksportowej i niedużym postępie w rozwoju proeksportowej specjalizacji przemysłu. Dodać przy tym należy, że około 1/3 całkowitego eksportu województwa stanowił eksport produktów rolnictwa, leśnictwa i hodowli oraz artykułów spożywczych.

Przyczyny strukturalnego niedorozwoju handlu zagranicznego woj. poznańskiego są złożone i wymagają odrębnej analizy. W początkowym okresie rozwoju o strukturze eksportu niewątpliwie decydowało występowanie nadwyżek bilansowych produktów rolnictwa i hodowli w stosunku do zapotrzebowania regionalnego. Również w praktyce realizacji kolejnych planów społeczno-gospodarczych woj. poznańskiego zauważalne było dążenie do kontynuowania rozbudowy tradycyjnych kierunków produkcji eksportowej. Ponadto kierunki tradycyjnego eksportu gwarantowały możliwość łatwej sprzedaży produktów na rynkach zagranicznych. Dopiero na przyjętej na lata siedemdziesiąte strategii rozwoju gospodarczego zdecydowano się na istotne zwiększenie udziału produkcji przemysłowej w eksporcie woj. poznańskiego. Konceptje rozbudowy potencjału eksportowego w województwie realizowano w oparciu o forsowne inwestycje centralne i resortowe, jednakże przy wykorzystaniu, w dużo mniejszym stopniu aniżeli w całym kraju, importowanej technologii, pochodzącej głównie z rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Szeregu inwestycji nie dokończono lub wstrzymano w różnych fazach ich realizacji, ze względu na rosnące trudności zaopatrzeniowe i wykonawcze. Równocześnie nie została podjęta żadna wyraźniejsza próba „selektywnego” rozwoju przemysłu w celu wykształcenia „zrębów” proeksportowej specjalizacji produkcji. Wierzono, że rozbudowane moce produkcyjne, działające na bazie licencji, niemalże „automatycznie” będą stwarzać dostateczne możliwości rozwoju nowoczesnej produkcji przemysłowej i wzrostu dostaw eksportowych na rynki zagraniczne. Zignorowano wreszcie całkowicie rolę warunków systemowych, nie dopuszczając do najmniejszych nawet zmian w systemie zarządzania i organizacji handlu zagranicznego. Nie stworzono w szczególności znaczących mechanizmów motywacyjnych dla uzyskania odpowiedniego zainteresowania kierownictw i załóg poszczególnych przedsiębiorstw rozwojem opłacalnego eksportu.

W rezultacie, założenia dynamicznego rozwoju produkcji eksportowej na przełomie lat osiemdziesiątych nie sprawdziły się. Choć w początkowym okresie uzyskano znaczne przyspieszenie tempa wzrostu, to jednak z początkiem lat osiemdziesiątych nastąpiło gwałtowne załamanie się dynamiki produkcji eksportowej. Zmiany w dynamice eksportu i produkcji globalnej woj. poznańskiego ilustruje rycina 1.

Pocieszającym zjawiskiem jest natomiast trwałe utrzymywanie się wyższego tempa wzrostu eksportu w porównaniu z tempem wzrostu pro-



Ryc. 1. Globalna wielkość i dynamika eksportu na tle dynamiki produkcji globalnej województwa poznańskiego w latach 1977 - 1981

1. produkcja globalna, 2. eksport, 3. wielkość eksportu w zł dewizowych

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WUS i PIHZ w Poznaniu.

dukcji globalnej niemal w całym analizowanym okresie. Wyjątkiem jest rok 1980, w którym uzyskano nawet 18% wzrost produkcji globalnej przy regresywnym tempie wzrostu eksportu aż o 6%.

Jakie przyczyny zatem wyjaśniają absolutny spadek wzrostu wartości eksportu o 300 mln. zł. dew. (co jest równoznaczne z cofnięciem się eksportu do roku 1977) oraz drastyczne zahamowanie wzrostu eksportu i produkcji globalnej w przedsiębiorstwach woj. poznańskiego? Spośród wielu przesłanek i uwarunkowań społeczno-gospodarczych na czoło wysuwają się trudności zaopatrzeniowe i kooperacyjne przedsiębiorstw. Stale malejące dostawy krajowe szeregu surowców, materiałów i elementów kooperacyjnych spowodowały kryzysową sytuację w zaopatrzeniu większości eksportujących zakładów przemysłowych. Z początkiem 1980 roku sytuację w zaopatrzeniu dramatycznie pogorszyły znaczne ograniczenia dewizowe, a następnie całkowite wstrzymanie importu na bieżące potrzeby produkcyjne.

Spadek produkcji rolnej, który już w roku 1980 osiągnął nie notowane dotąd rozmiary, załamał państwowy skup produktów rolnych, w rezultacie czego praktycznie eksport artykułów rolno-spożywczych ograniczony został do minimum. Jednocześnie spadek produkcji zwierzęcej uniemożliwił skup żywca rzeźnego do zakładów mięsnych produkujących na potrzeby eksportowe.

Trudności zaopatrzeniowe doprowadziły w konsekwencji do występowania w zakładach przemysłowych licznych i coraz dłuższych przerw w produkcji, rozchwiania się dyscypliny pracowniczej załóg, co z kolei sprzyjało z jednej strony wstrzymywaniu produkcji szeregu artykułów eksportowych, z drugiej zaś spadkowi ich jakości i odbijało się na tech-

nologicznym poziomie wytwarzania. W wielu przedsiębiorstwach uległa całkowitemu załamaniu rytmika dostaw produkcji eksportowej, co przyczyniało się do znacznego obniżenia uzyskiwanych w eksporcie cen dewizowych, a nawet wycofywania się niektórych kontrahentów zagranicznych z przyjętych już zobowiązań importowych, co prowadziło do dalszego spadku globalnego eksportu.

III. DZIAŁALNOŚĆ EKSPORTOWA PRZEDSIĘBIORSTW WOJ. POZNAŃSKIEGO W WARUNKACH REFORMY HANDLU ZAGRANICZNEGO

Na podstawie analizy przebiegu rozwoju produkcji eksportowej w latach 1982-1983 bieżącą działalność większości przedsiębiorstw eksportujących swoje towary na ogół ocenia się pozytywnie. Składa się na to szereg porządkujących działań i racjonalnych zabiegów dyrekcji tych przedsiębiorstw, do których należy zaliczyć:

- dążenie do odbudowy poziomu produkcji eksportowej z lat ubiegłych i utrzymania ciągłości dostaw eksportowych,
- podejmowanie bieżących przedsięwzięć w celu przewyższania barier materiałowych, trudności kooperacyjnych, kadrowych itp.,
- poważne zmniejszenie poziomu importochłonności produkcji poprzez zastępowanie materiałów i komponentów importowanych substytutami produkcji krajowej,
- wynegocjowanie z przedsiębiorstwami handlu zagranicznego na ogół korzystnych warunków dostaw w obrocie towarowym o cenach regulowanych i umownych.

Czy oznacza to jednak, że ukształtowaną obecnie sytuację na odcinku produkcji eksportowej można już uznać jako rezultat oddziaływania ekonomicznych mechanizmów reformy gospodarczej, zwłaszcza w sferze handlu zagranicznego? Być może odpowiedź na to pytanie jest jeszcze przedwczesna. W naszym przekonaniu jednak aktualny stan produkcji eksportowej jest raczej wynikiem przeświadczenia zarządów większości przedsiębiorstw, że utrzymywanie się w dłuższym okresie znacznego jej spadku może stanowić realne zagrożenie dla realizacji bieżących planów przedsiębiorstw. Niewiele ma to zatem wspólnego z wykształceniem trwałej orientacji eksportowej i działaniami proefektywnościowymi jednostek gospodarczych usiłujących „zająć” silniejszą pozycję na rynku zagranicznym.

Na ten problem więcej światła rzucić może rozpoznanie przesłanek kształtujących warunki i motywacje do samodzielnej działalności przedsiębiorstw w sferze wymiany zagranicznej, a zwłaszcza ocena funkcjonowania stosunków umownych na linii przemysł-aparat handlu zagranicznego.

Badania empiryczne potwierdzają przede wszystkim znane już fakty, że przedsiębiorstwa, realizujące kontrakty na dostawy eksportowe za pośrednictwem pehazetów nie mają trudności finansowych w zakresie pokrycia potrzeb produkcji eksportowej i wzrostu wydatków płacowo-socjalnych swych załóg. Wynika to przede wszystkim z możliwości ustalenia (i to w szerokim obszarze) stosunkowo wysokich cen umownych i regulowanych, gwarantujących ogólnie uzyskiwane rentowności produkcji eksportowej, co najmniej odpowiadającej rentowności produkcji sprzedawanej na rynku krajowym. Ostry niedobór podaży towarów na eksport powoduje, że przedsiębiorstwa handlu zagranicznego są skłonne płacić wytwórcom bardzo wysokie ceny (lub przyznawać wysokie dopłaty eksportowe), okazując niebываły „liberalizm” w pertraktacjach finansowych.

Jednakże możliwość osiągnięcia zbyt wysokich cen umownych i dopłat przez przedsiębiorstwa produkcyjne przy eksporcie musiała „ugodzić” w opłacalność eksportu. Dla przykładu: średnia opłacalność eksportu przedsiębiorstw woj. poznańskiego (obliczona na podstawie relacji wartości eksportu w cenach transakcyjnych i w cenach zbytu) dla 16 wyodrębnionych gałęzi w 1982 r. wynosiła dla I obszaru płatniczego 0,96 oraz zaledwie 0,77 dla II obszaru płatniczego.

W rezultacie powodowało to dalsze powiększanie globalnej ujemnej różnicy między cenami transakcyjnymi i cenami zbytu towarów przemysłowych w eksporcie do krajów pierwszego i drugiego obszaru płatniczego obciążając rachunek wyrównawczy Ministerstwa Handlu Zagranicznego.

Utrzymanie takiego stopnia protekcjonizmu jest możliwe jednak dzięki zachowaniu funkcji parabudżetowych przedsiębiorstw handlu zagranicznego, które od samego początku skutecznie „izolują” producentów od wpływu cen transakcyjnych towarów importowanych i eksportowanych na wynik finansowy. Należy więc przypuszczać, iż w dotychczasowych rozwiązaniach systemowych ciągle uznaje się, że zaistniałyby zbyt duże rozbieżności między poziomem cen zbytu (stabilizowanych administracyjnie) a bieżącą wartością eksportu w cenach transakcyjnych niezależnie od działalności samych przedsiębiorstw. W konsekwencji wszelkie różnice między bieżącymi cenami transakcyjnymi realizowanymi w obrotach z krajami I obszaru płatniczego, a tym bardziej w obrotach wolnodewizowych, z założenia „włączono” w całości do rachunku wyrównawczego pozostającego w gestii resortu handlu zagranicznego.

IV. STRUKTURA DZIAŁOWA I GAŁĘZIOWA EKSPORTU

Struktura rzeczowa eksportu woj. poznańskiego może być analizowana zarówno w ujęciu działowym, jak i gałęziowo-towarowym. W ujęciu najbardziej zagregowanym udział poszczególnych działów i gałęzi w cał-

kowitym eksporcie woj. poznańskiego można porównywać jedynie wartościowo w cenach krajowych. Najprostszym sposobem ustalenia struktury działowej i gałęziowej jest tutaj porównanie wartości eksportu działów i gałęzi z wartością globalnego eksportu całego woj. poznańskiego. Przy takim ujęciu naturalnie uwzględnia się tylko eksport realizowany bezpośrednio przez dany agregat, w rezultacie czego zostaje pominięty tzw. eksport pośredni wynikający z kooperacji międzydziałowej i międzygałęziowej (tj. wkład działów i gałęzi w produkcję eksportową innych działów i gałęzi). Obliczenia pełnego eksportu można byłoby jednak dokonać tylko za pomocą tablic przepływów międzygałęziowych i rachunku macierzowego.

Odpowiednie dane o strukturze eksportu woj. poznańskiego według działów gospodarki narodowej zawiera tabela 1.

Tabela 1

Rozmiary i struktura eksportu woj. poznańskiego według działów gospodarki narodowej w 1982 r.

Nazwa działu	Wartość eksportu ogółem w cenach zbytu w tys. zł	Odsetek eksportu globalnego w %
Przemysł	25 652 475	79,4
Rolnictwo	2 363 366	6,1
Leśnictwo	414 158	1,0
Budownictwo	2 422 349	8,7
Usługi	1 152 809	4,6
Przedsiębiorstwa zagraniczno-polonijne	47 332	0,2
Ogółem	32 052 489	100,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie materiałów i danych statystycznych WUS w Poznaniu.

Największy udział eksportu w stosunku do wartości całkowitego eksportu występuje w dziale Przemysł (79,4%), dość znaczny jest również w Budownictwie (8,7%) i Rolnictwie (6,1%). W pozostałych działach udział eksportu jest praktycznie niewielki, chociaż na uwagę zasługuje dział Usługi, nie obejmujący przecież eksportu w transporcie i komunikacji.

Jednakże bardziej dokładny obraz sytuacji w strukturze rzeczowej eksportu woj. poznańskiego powstaje z chwilą przejścia do analizy struktury eksportu według gałęzi produkcji. Wyniki dotyczące udziału poszczególnych gałęzi produkcyjnych w eksporcie przemysłu przedstawia tabela 2.

Najbardziej uderzającą cechą struktury towarowej eksportu woj. poznańskiego jest wybijający się na czoło udział wyrobów przemysłu spożywczego oraz produktów rolnictwa i leśnictwa. Udział tych towarów stanowi około 37% eksportu całego województwa. W wielkościach abso-

Tabela 2

Rozmiary i struktura eksportu przemysłu woj. poznańskiego w podziale na gałęzie w 1983 r.

Gałęzie przemysłu	Wartość eksportu ogółem w cenach zbytu w tys. zł	Odsetek eksportu globalnego w %
Hutnictwo żelaza	110 516	0,4
Metalowy	2 183 021	7,1
Maszynowy	1 094 243	3,6
Precyzyjny	594 428	1,9
Środków transportu	3 358 760	11,0
Elektrotechniczny i elektroniczny	1 625 923	5,3
Chemiczny	2 380 365	7,8
Materiałów budowlanych	4 041 724	13,2
Szklarski	168 402	0,5
Drzewny	1 460 851	4,8
Papierniczy	—	—
Włókienniczy	—	—
Odzieżowy	1 271 189	4,1
Skórzany	84 844	0,3
Spożywczy	11 290 502	36,8
Pozostałe branże	966 648	3,2
Ogółem	30 631 416	100,0

Źródło: Obliczenia własne na podstawie materiałów statystycznych WUS w Poznaniu.

lutnych — według danych za okres 1983 r. — eksport ten wyniósł blisko 12 mld. złotych.

Drugie miejsce pod względem wielkości udziału w eksporcie woj. poznańskiego zajmują dwie równorzędne gałęzie produkcji, a mianowicie: przemysł materiałów budowlanych i środków transportu. Wartość eksportu wyrobów tych gałęzi jest zbliżona do wartości eksportu rolno-spożywczego i wynosiła blisko 7 mld. zł.

Spośród kolejnych 13 gałęzi przemysłowych wartościowo największą pozycję (ponad 7%) w eksporcie stanowią wyroby przemysłu metalowego oraz wyroby przemysłu chemicznego (blisko 8%) i elektrotechnicznego (około 5%). Łącznie wartość eksportu obu tych gałęzi w 1983 r. wyniosła ponad 6 mld. zł.

Wartość eksportu pozostałych 10 gałęzi przemysłu waha się już tylko w przedziale 0,1 - 1,4 mld zł, przy czym udział każdej z nich nie przekracza 5% łącznej wartości eksportu całego woj. poznańskiego. Uwydatnia to kolejną strukturalną słabość handlu zagranicznego województwa, a mianowicie nadmierne rozproszenie eksportu pomiędzy dużą ilość gałęzi produkcyjnych. Ten stan rzeczy z natury musi utrudniać realizację długofalowej polityki specjalizacji struktury towarowej eksportu woj.

poznańskiego, która powinna uwzględniać przynajmniej trzy podstawowe warunki:

— skoncentrowanie wysiłku produkcyjnego i organizacyjno-handlowego na towarach gałęzi rokujących najlepsze możliwości zbytu masowego i ustabilizowanego,

— selekcję z dotychczasowej masy towarowej grup wyrobów przemysłowych o wymaganych standardach nowoczesności, dobrze wykonanych i właściwie wprowadzonych na rynek,

— eliminację wszystkich niestałych i przypadkowych pozycji towarowych w dostawach eksportowych kierowanych do okolicznościowych kontrahentów zagranicznych, włącznie z rezygnacją odbiorców przejściowo zakupujących jednorazowe i nieduże partie obejmujące bardzo zróżnicowany wachlarz asortymentowy towarów.

V. STRUKTURA GEOGRAFICZNA EKSPORTU

Analogicznie do struktury towarowej eksportu, nie ulegającej w badanym okresie wyraźnym zmianom, także struktura geograficzna wykazuje znaczną stabilność. Na przestrzeni lat 1981-1983 nie nastąpiło żadne przesunięcie eksportu woj. poznańskiego z rynków krajów kapitalistycznych, czyli z tzw. II obszaru płatniczego, na rynki krajów członkowskich RWPG i innych krajów socjalistycznych, czyli do tzw. I obszaru płatniczego. Aktualnie zarysowała się nawet tendencja odwrotna. Podczas gdy w 1978 r. ma kraje II obszaru płatniczego przypadało ponad 42% całkowitego eksportu, to w 1982 r. udział ich w eksporcie woj. poznańskiego wzrósł do około 48%, a więc prawie o 6% na przestrzeni okresu 5-letniego.

Tabela 3

Struktura eksportu według obszarów płatniczych i grup krajów w latach 1981 - 1983

Wyszczególnienie	Odsetek całkowitego eksportu woj. poznańskiego		
	1981	1982	1983
I obszar płatniczy,	58,1	51,1	52,3
w tym:			
— kraje członkowskie RWPG	53,8	48,7	52,1
— pozostałe kraje socjalistyczne	4,3	2,4	0,2
II obszar płatniczy,	41,9	48,9	47,7
w tym:			
— rozwinięte kraje kapitalistyczne	36,1	36,4	32,0
— kraje rozwijające się	5,2	12,5	15,7

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WUS i materiałów wewnętrznych Oddziału PIHZ w Poznaniu.

Średnio w okresie 1981 - 1983 udział eksportu na rynki I obszaru płatniczego w całkowitym eksporcie woj. poznańskiego wyniósł 57,3%, w tym eksport do krajów RWPG 51,1%, zaś do pozostałych krajów socjalistycznych około 6,2%.

Podstawę eksportu do II obszaru płatniczego stanowiły obroty z krajami kapitalistycznymi, których średni udział w całkowitym eksporcie woj. poznańskiego w analizowanym okresie wyniósł 46,1%, przy czym zdecydowanie przeważał wywóz towarów na rynki rozwiniętych krajów kapitalistycznych, którego średni udział w latach 1978 - 1982 kształtował się w granicach 34,8%. Ponad 70% całkowitego wywozu na rynki przemysłowych krajów kapitalistycznych stanowiły produkty rolnictwa, leśnictwa i hodowli oraz wyroby przemysłu rolno-spożywczego.

W eksporcie do krajów rozwijających się uzyskano znaczny postęp w tym okresie, jego bowiem udział wzrósł trzykrotnie (z 5,2 do 15,7%). Blisko połowa wywozu na ten obszar geograficzny przypada na pięć krajów (Libia, Irak, Indie, Turcja, Meksyk). Na wywóz do krajów rozwijających się składały się jednak w większości niewielkie i przypadkowe dostawy towarów. Reszta dostaw została rozproszona pomiędzy kilkanaście krajów znajdujących się na wszystkich kontynentach. Nie sprzyja to dążeniu do racjonalizacji polityki wywozowej, która wymaga długookresowej koncentracji na świadomie wybranych z góry rynkach zbytu. Należy bowiem wziąć pod uwagę wysokie zazwyczaj koszty związane z małymi rozmiarami drobnych partii dostaw wysyłanych do tak dużej ilości rozproszonych odbiorców w różnych częściach świata.

VI. OPŁACALNOŚĆ EKSPORTU

W 1982 roku nastąpiło, w systemie kierowania handlem zagranicznym, szereg zmian o zasadniczym znaczeniu. Dotyczyły one z jednej strony zasad finansowania i rozliczeń przedsiębiorstw, tworzenia odpisów dewizowych, planowania produkcji, z drugiej zaś ustalania wysokości podstawowych parametrów rachunku opłacalności, cen krajowych i kursów walut. Istotny wpływ na problematykę funkcjonowania rachunku handlu zagranicznego wywierają również wprowadzane stopniowo zmiany organizacyjne (przekształcanie pehazetów w spółki handlu zagranicznego z udziałem przemysłu, udzielanie koncesji eksportowych przedsiębiorstwom przemysłowym), a także generalne odejście od stosowanego dotychczas w sferze handlu zagranicznego tzw. złotego dewizowego, jako podstawy rozliczeń krajowych i zagranicznych oraz ewidencji obrotów handlowych.

W związku z tymi zmianami konieczne stało się dokonanie istotnej modyfikacji oceny opłacalności produkcji eksportowej dla potrzeb analizy makroekonomicznej w układzie gałęziowym. Przyjęta metoda bada-

ma opłacalności sprowadza się ogólnie do określenia stopy rentowności działalności eksportowej w odniesieniu do poszczególnych gałęzi produkcyjnych. Chodzi o stwierdzenie, czy i w jakim stopniu oddzielne gałęzie produkcyjne uzyskują przychody eksportowe, które pokrywają koszty ich uzyskania w sprzedaży zagranicznej i zwiększają nadwyżkę finansową. Przez koszt uzyskania przychodu będziemy przy tym rozumieć wszystkie wydatki obciążające przychód ze sprzedaży zagranicznej, a mianowicie: koszty rzeczowe, osobowe i finansowe, a także podatek obrotowy, opłaty z tytułu oprocentowania majątku i dodatnie różnice budżetowe. Zakładamy, że wielkością najbardziej zbliżoną do takiej kategorii kosztu są aktualnie ustalone ceny zbytu. Wobec tego formalna definicja omawianego wskaźnika rentowności eksportu przedstawia się następująco:

$$\text{WRE} = \frac{\text{wartość eksportu w cenach transakcyjnych}}{\text{wartość eksportu w cenach zbytu}}$$

Zgodnie z powyższą formułą eksport danej gałęzi produkcyjnej jest tym bardziej opłacalny, im wyższą wartość liczbową przybiera wskaźnik WRE. Granicę opłacalności eksportu wyznacza zrównanie się przychodu ze sprzedaży eksportowej (wartości eksportu w cenach transakcyjnych) z kosztami uzyskania tego przychodu (wartością eksportu w cenach zbytu), co odpowiada w wyrażeniu liczbowym jedności.

Wskaźniki poniżej jedności natomiast oznaczają, że eksport jest nieopłacalny w świetle wydatków bezpośrednio obciążających przychody ze sprzedaży zagranicznej. W tym bowiem przypadku, produkcja eksportowa, nie pokrywając kosztów osiągnięcia przychodów eksportowych przyczynia się do powstawania strat finansowych, które nie wystąpiłyby przy sprzedaży tej produkcji po cenach zbytu na rynku krajowym.

Zmiany w technice analizy opłacalności eksportu idą zatem obecnie na tyle daleko, że przerywają ciągłość badań prowadzonych w minionym okresie i uniemożliwiają porównywanie wyników rachunku z kolejnych lat. Odpowiednie wyniki opłacalności eksportu działów i gałęzi za okres 1983 r. obliczone nową metodą w podziale na dwa podstawowe kierunki eksportu przedstawiają tabele 4 i 5.

Analizując ogólnie uzyskane wyniki w tabeli 4 można zauważyć, że średnia opłacalność eksportu woj. poznańskiego, obliczona na podstawie stopy rentowności produkcji eksportowej dla wszystkich analizowanych działów i gałęzi eksportujących, przy uwzględnieniu aktualnych cen zbytu i obowiązujących przeliczników dewizowych, wyniosła zaledwie 0,86. Oznaczałoby to, że przy obecnych rozmiarach i strukturze towarowej i geograficznej eksportu poszczególnych gałęzi przeciętne wydatki poniesione na działalność eksportową w skali województwa, nie zostały w całości zwrócone, wskutek czego gospodarka regionalna poniosła określone — aczkolwiek nieduże — straty finansowe w wysokości 14 groszy od przeciętnie wyeksportowanej złotówki. Ten statystycznie niezbyt bu-

Tabela 4

Opłacalność eksportu woj. poznańskiego według działów gospodarki narodowej w 1983 r.

Wyszczególnienie	WRE dla I obszaru płatniczego	WRE dla II obszaru płatniczego	WRE ogółem
Przemysł	0,97	0,93	0,96
Rolnictwo	0,66	0,63	0,63
Leśnictwo	1,16	0,59	0,60
Budownictwo	1,07	1,00	1,03
Usługi	1,06	0,93	1,99
Przedsiębiorstwa zagraniczno-polonijne	—	1,03	1,03

Źródło: Obliczenia własne na podstawie materiałów WUS w Poznaniu

dujący obraz sytuacji ekonomicznej woj. poznańskiego pogarszają jeszcze wyniki analizy opłacalności wyrobów eksportowanych przez oddzielne działy gospodarki i gałęzie produkcji.

Spośród wyodrębnionych w tabeli 4 działów gospodarki wywożących towary i usługi za granicę, jedynie budownictwo i sektor polonijno-zagraniczny na terenie woj. poznańskiego mogą odnotować sukcesy finansowe w eksporcie na obydwu obszarach płatniczych, z uwagi na osiągnięte wskaźniki opłacalności powyżej jedności. Ekspert pozostałych czterech działów gospodarki: przemysłu, rolnictwa, leśnictwa i usług, nie uzyskując wystarczającej rentowności generalnie, przynosi wyraźne straty finansowe.

Z uwagi na kluczową rolę sektora przemysłu w eksporcie woj. poznańskiego szczególną uwagę zwracać musi ocena kształtowania się wskaźnika opłacalności eksportu w poszczególnych gałęziach produkcji. Pobieźna analiza sytuacji finansowej w eksporcie wskazuje, że zarówno przy wywozie na rynki I obszaru płatniczego, jak i też w wywozie do II obszaru płatniczego, połowa gałęzi produkcyjnych uzyskuje wskaźniki opłacalności WRE poniżej jedności, przy czym na 16 wyodrębnionych gałęzi eksportujących 5 gałęzi nie mogło się wykazać opłacalnością swojego eksportu.

Uderzające jest ponadto znaczne zróżnicowanie wskaźników opłacalności poszczególnych gałęzi przemysłu, ukazujące w niezbyt korzystnym świetle aktualną strukturę rzeczową produkcji eksportowej. Dokładniej biorąc, wielkości odchyłeń poszczególnych wskaźników opłacalności eksportu poniżej jedności są większe od wielkości odchyłeń tych wskaźników powyżej jedności. Wskazuje to na znaczny obszar występowania strat finansowych w porównaniu z obszarem działalności eksportowej przynoszącej zyski w analizowanych gałęziach produkcji, co musi odbijać się na ogólnej rentowności działalności gospodarczej gałęzi i przedsiębiorstw

woj. poznańskiego. Skalę tego problemu niewątpliwie potęguje fakt, że szczególnie niekorzystnymi wskaźnikami opłacalności ($WRE=0,70$) w eksporcie przemysłowym legitymuje się tutaj gałąź przemysłu spożywczego, której aktualny udział w eksporcie przemysłowym województwa jest największy. Stawiać to musi w trudnej sytuacji szereg przedsiębiorstw przemysłu spożywczego, które, tracąc możliwość powiększenia nadwyżki finansowej ze sprzedaży krajowej, mogą najwyżej oczekiwać rekompensaty poniesionych wydatków nie zrównoważonych przychodami eksportowymi w drodze odpowiednich dotacji z budżetu centralnego (dopłat eksportowych).

Tabela 5

Opłacalność eksportu przemysłu woj. poznańskiego
w podziale na gałęzie produkcji w 1983 r.

Przemysł	Wskaźniki opłacalności eksportu (WRE)
Hutnictwo żelaza	1,09
Metalowy	1,24
Maszynowy	1,05
Precyzyjny	1,00
Środków transportu	1,05
Elektrotechniczny i elektroniczny	1,00
Chemiczny	1,01
Materiałów budowlanych	1,03
Szklarski	1,09
Drzewny	0,92
Papierniczy	—
Włókienniczy	—
Odzieżowy	0,70
Skórzany	0,86
Spożywczy	0,70
Pozostałe branże	0,70

Źródło: Obliczenia własne na podstawie materiałów statystycznych WUS w Poznaniu.

Niewątpliwie na różnice w opłacalności analizowanych gałęzi produkcji wpłynęły zarówno ogólna aktywność gospodarcza samych przedsiębiorstw eksportujących, jak też działalność akwizycyjna aparatu handlu zagranicznego czy wreszcie znaczny i bardzo nierównomierny wzrost cen zaopatrzeniowych wielu surowców i materiałów. W stopniu, w jakim podstawowe parametry rachunku — ceny zbytu i kursy walut — odzwierciedlają obiektywne relacje ekonomiczne w całej gospodarce, uzyskane wyniki należy uznać jednak za miarodajne. Dla sformułowania bardziej szczegółowych i dalej idących wniosków konieczna jest natomiast odrębna analiza większej ilości czynników.

VII. SPECJALIZACJA EKSPORTOWA PRZEMYSŁU

Pomimo zwiększonych nakładów inwestycyjnych na rozwój całej gospodarki i rozbudowy zdolności produkcyjnych w szeregu gałęziach przemysłu przetwórczego lata 70-te przyniosły niewielki postęp w proeksportowym rozwoju przedsiębiorstw woj. poznańskiego. Udział produkcji eksportowej w całej produkcji przemysłowej woj. poznańskiego zwiększył się w latach 1977 - 1981 z 12,4% w 1977 r. do 13,6% w 1981 r., a więc zaledwie 1,2%. Z początkiem lat 80-tych wskaźnik ten ponownie uległ obniżeniu na skutek poważnego spadku produkcji przemysłowej.

O tym, jak powolny jest rozwój specjalizacji eksportowej w przemyśle woj. poznańskiego, świadczą ostatnie dane z 1983 r. Na około 120 przedsiębiorstw wytwarzających towary na eksport, zaledwie 10 sprzedawało połowę swej produkcji za granicę, a tylko w 8 przedsiębiorstwach produkcja eksportowa stanowiła ponad 30%. Łącznie na tę niewątpliwie najbardziej „zorientowaną” na eksport grupę przedsiębiorstw przypadało jednak tylko około 25% całkowitego eksportu wyrobów przemysłowych województwa. Pozostały eksport przemysłowy pochodził z blisko 103 różnych przedsiębiorstw reprezentujących aż 16 grup gałęzi przemysłu przetwórczego. Zauważalny postęp w specjalizacji osiągnęły jedynie dwie organizacje gospodarcze działające w sferze budownictwa i usług inżynieryjno-budowlanych.

W konsekwencji zdecydowana większość przedsiębiorstw przemysłowych nie odgrywa w eksporcie poważniejszej roli, co właściwie oznacza, że produkcja eksportowa nigdy nie była i nadal nie jest dla nich najważniejszym zadaniem produkcyjnym. Eksport nie stanowi więc motorycznej siły rozwoju przedsiębiorstw, które w przeważającej mierze pracują głównie dla potrzeb rynku wewnętrznego.

W celu powstrzymania dalszego rozpraszania sił i środków na coraz więcej dziedzin produkcyjnych i przedsiębiorstw eksportowych potrzebny jest długofalowy program działania, zmierzający do objęcia specjalizacją eksportową zarówno całych branż przemysłu przetwórczego, jak też wybranych przedsiębiorstw woj. poznańskiego. Prace programowe mogłyby rozpocząć się od analizy predyspozycji specjalizacyjnych poszczególnych gałęzi i przedsiębiorstw produkcyjnych z punktu widzenia już osiągniętej pozycji eksportowej i rentowności handlu zagranicznego. Powinny one doprowadzić do ustalenia preferowanych branż i przedsiębiorstw, które miałyby stopniowo zostać przestawione na rozwój specjalizacyjny. Przymiarękę do sporządzenia takiej listy mógłby stanowić wykaz przedsiębiorstw, które już obecnie spełniają warunki dla uzyskania koncesji do bezpośredniego prowadzenia handlu zagranicznego w woj. poznańskim. Wykaz takich przedsiębiorstw eksportowych zawiera tabela 6.

Dla prawidłowego wyselekcjonowania najbardziej preferowanych do specjalizacji branż i przedsiębiorstw eksportowych, należałoby ponadto

Tabela 6

Wykaz przedsiębiorstw specjalizujących się w produkcji eksportowej na terenie woj. poznańskiego w 1982 r.

Nazwa gałęzi (przedsiębiorstwa)	Wartość eksportu w cenach transakcyjnych w tys. zł	Udział eksportu w wartości produkcji sprzedanej
PRZEMYSŁ METALOWY		
Poznańska Fabryka Łożysk Toczących	1 136 554	0,38
Zakłady Metalurgiczne POMET	796 921	0,29
Zakłady Elementów Wyposażenia Budownictwa „Metalplast” Poznań	82 654	0,26
ZZG Sp. z o. o. Zakład Produkcji Narzędzi	69 585	0,78
PRZEMYSŁ MASZYNOWY		
Agromet – Kombinat Maszyn Rolniczych – Poznań	1 526 630	0,39
„Metalplast” Oborniki	805 734	0,26
Fabryka Dźwignic – ZREMB Gniezno	520 603	0,69
Przedsiębiorstwo Projekt. i Komplet. Dostaw „Bekadex- Spomasz”	357 416	1,12
PRZEMYSŁ PRECYZYJNY		
Przeds. Aparatury i Urządzeń Komunalnych POWOGAZ – Poznań	294 619	0,82
Fabryka Narzędzi Chirurgicznych „Chifa” – Nowy Tomysł	252 434	0,66
Zakł. Urządzeń Badawczych i Przemysłowych – POLON	106 283	0,37
Przeds. Doświadcz.-Produkcyjne „Radiopan”	98 091	0,83
PRZEMYSŁ ŚRODKÓW TRANSPORTU		
Zakłady Przemysłu Metalowego H. Cegielski	3 237 087	0,25
PRZEMYSŁ ELEKTROTECHNICZNY I ELEKTRO- NICZNY		
Zakłady Sprzętu Oświetleniowego „Polam” – Poznań	410 462	0,56
Przedsiębiorstwo Maszyn Elektrycznych EMA – MIKROMA	299 405	0,46
Spółdz. Inwalidów „Jedność” Poznań	65 902	0,32
PRZEMYSŁ CHEMICZNY		
Poznańskie Zakłady Farmaceutyczne POLFA	1 397 656	0,42
PRZEMYSŁ DRZEWNY		
Swarzędzkie Fabryki Mebli	876 501	0,25
Wielkopolskie Fabryki Mebli i Wyposażenia Wnętrz – Oborniki	272 021	0,38
PRZEMYSŁ SKÓRZANY		
Wielkopolskie Zakłady Obuwia POLANIA – Gniezno	655 269	0,30
PRZEMYSŁ ODZIEŻOWY		
Zakłady Przemysłu Odzieżowego „Modena”	593 435	0,43
Zakłady Przemysłu Odzieżowego „Polanex”	524 099	0,29
PRZEMYSŁ SPOŻYWCZY		
Poznańskie Zakłady Drobiarskie (wraz z Zakładem Pierzarskim w Swarzędzu)	800 192	0,18
POLMOS	870 461	0,02
WZSR „Samopomoc Chłopska” – Zakład Obrotu i Przetw. Art. Rolnych	178 893	0,30

Tabela 6 (cd)

1	2	3
Spółdzielnia Ogrodnicza i Pszczelarska Zakład Przetwórstwa „Hortex”	170 839	0,30
POZOSTAŁE BRANŻE		
Fabryka Pomocy Naukowych	307 362	0,85
Poznański Kombinat Budowlany Poznań – Północ	411 811	0,26
Poznański Kombinat Budowlany	1 032 143	0,63

Źródło: Listę przedsiębiorstw sporządzono na podstawie obliczeń własnych i materiałów statystycznych WUS

uwzględnić wiele dodatkowych czynników, a w szczególności: zasoby surowcowe i energetyczne w regionie, potencjał wiedzy naukowo-technicznej, posiadane doświadczenie organizacyjne i technologiczne, wyspecjalizowane kadry fachowców, bazę materiałowo-kooperacyjną, kanały dystrybucji itp. Z chwilą opracowania programu specjalizacji należałoby stworzyć preferowanym przedsiębiorstwom i kierunkom produkcji odpowiednie warunki finansowe, ułatwiające w początkowym okresie realizację zamierzonych przedsięwzięć eksportowych. Chodziłoby tu zwłaszcza o ułatwienia kredytowe i ulgi podatkowe, a także preferencje w tworzeniu zaplecza materiałowo-kooperacyjnego.

Wydaje się, że dobrym początkiem zaawansowania prac nad proeksportowym rozwojem przemysłu woj. poznańskiego byłoby powołanie własnych spółek importowo-eksportowych dla bezpośredniej obsługi zwiększonych obrotów handlowych branżowo zgrupowanych przedsiębiorstw specjalizujących się w produkcji eksportowej. Naturalnie, takie rozwiązanie instytucjonalne wymagałoby zdecydowanej woli i chęci kierownictw przedsiębiorstw podjęcia dużego ryzyka, jakie stanowi produkcja eksportowa i handel zagraniczny. Trzeba jednak zauważyć, że aktualnie jest to ryzyko moralne i zawodowe, a prawie nigdy materialne. Gdy bowiem kierownictwo przedsiębiorstwa zawiedzie, nie spada na nie bezpośrednio ekonomiczna odpowiedzialność za niepowodzenie. Straty zawsze musi pokryć państwo, jako właściciel majątku lub dostawca kredytu. Jednocześnie nieproporcjonalny sukces osiągnięty w tej dziedzinie z reguły działa na to kierownictwo jak największy bodziec, gdyż „wznosi” je w hierarchii społecznej i zawodowej, a przy tym nie pozostaje bez wpływu na osobisty awans materialny.

Konieczne jest więc skuteczne działanie władz nadrzędnych w celu przełamywania oporów i zahamowań psychicznych kierownictw przedsiębiorstw, od dawna przyzwyczajonych do operowania głównie tradycyjnymi i rutynowymi schematami gospodarowania „zamkniętego” w ramach rynku wewnętrznego. Zapoczątkowanie rozwoju specjalizacyjnego przemysłu woj. poznańskiego jest podstawowym warunkiem trwałej poprawy jego struktury handlu zagranicznego, umożliwiającym stworzenie poważnych źródeł dochodów i dewiz zarówno na potrzeby ogólnokrajowe, jak i dla gospodarki regionalnej.

VIII. ZAKOŃCZENIE

Analiza zawarta w niniejszym opracowaniu ma z konieczności rzeczy charakter zwięzły, co może rodzić niebezpieczeństwo uproszczeń. Tym niemniej, pozwala na sformułowanie szeregu wniosków naświetlających podstawowe uwarunkowania rozwoju handlu zagranicznego w województwie poznańskim. Trafność tych wniosków zależy od jakości uzyskanych materiałów statystycznych, a także od stopnia poprawności samej analizy.

1. Dla uzyskania pełnej oceny wpływu handlu zagranicznego na dochód gospodarki woj. poznańskiego niezbędny jest regionalny bilans dostaw towarów importowanych i eksportowanych w cenach krajowych. Jednocześnie zestawienie regionalnego bilansu dewizowego obrotów z zagranicą pozwoliłoby ustalić wkład woj. poznańskiego w kształtowanie salda dewizowego handlu zagranicznego całej gospodarki narodowej.

2. Analiza rozwoju produkcji eksportowej na przełomie lat 80-tych wskazuje na poważne załamanie się dynamiki eksportu woj. poznańskiego i absolutny spadek całkowitego jego eksportu do poziomu z roku 1977. U źródeł gwałtownego zahamowania eksportu leżą trudności zaopatrzeniowe i kooperacyjne większości przedsiębiorstw produkcyjnych i handlowych, a także występujące bariery w państwowym skupie produktów rolnictwa, hodowli i leśnictwa.

3. Strukturalny niedorozwój handlu zagranicznego woj. poznańskiego charakteryzuje stosunkowo wysoki udział w eksporcie wyrobów tradycyjnych, tj. artykułów spożywczych i produktów rolnictwa, leśnictwa i hodowli. Udział tych wyrobów osiągnął w 1983 r. ponad 30% ogólnego wywozu za granicę, co stanowiło wartość ponad 10 mld zł w cenach zbytu. Kolejną strukturalną słabością eksportu województwa jest nadmierne rozproszenie produkcji eksportowej pomiędzy dużą ilość gałęzi i branż oraz przedsiębiorstw produkcyjno-handlowych.

4. W strukturze geograficznej eksportu aktualnie nieznaczną przewagę ma wywóz na rynki I obszaru płatniczego (51,1%). Zarysowuje się jednak tendencja do zwiększenia udziału wywozu na rynki krajów II obszaru płatniczego (48,9%), a zwłaszcza na rynki krajów rozwijających się, co jest bardzo pozytywnym zjawiskiem. Występuje jednak znaczne rozproszenie sprzedaży eksportowej, w rezultacie prowadzenia akwizycji jednocześnie w zbyt dużej ilości krajów znajdujących się na wszystkich niemal kontynentach świata.

5. Wyniki uzyskane w zakresie opłacalności eksportu woj. poznańskiego nie mogą nastrajać optymistycznie. Przy aktualnej strukturze towarowej i geograficznej eksportu większość działów i gałęzi nie była w stanie całkowicie pokryć wszystkich kosztów związanych z osiąganym poziomem przychodów eksportowych, co musiało przyczyniać się do powstawania strat finansowych. Na podstawie obecnych badań nie można było ustalić, jaką część poniesionych strat finansowych wyrównały w poszczególnych gałęziach i przedsiębiorstwach odpowiednie dotacje z bud-

żetu centralnego (dopłaty eksportowe z rachunków wyrównawczych), a jaką część zaliczono po prostu w ciężar kosztów dostaw zrealizowanych na rynku krajowym.

6. Zdecydowana większość przedsiębiorstw woj. poznańskiego nie odgrywa w eksporcie poważniejszej roli, pracuje bowiem głównie na potrzeby rynku wewnętrznego. W rezultacie ogólny udział produkcji eksportowej w produkcji globalnej województwa kształtuje się na stosunkowo niskim poziomie 12,4%, a w latach 1980 - 1983 uległ ponownemu obniżeniu. Świadczy to o niewielkim postępie w proeksportowej orientacji przedsiębiorstw i wykształceniu specjalizacji eksportowej produkcji. Dla przełamania impasu na tym odcinku należałoby opracować długofalowy program rozwoju specjalizacji eksportowej, obejmujący wyselekcjonowaną grupę przedsiębiorstw eksportowych. Wymagałoby to jednak podjęcia nowych inicjatyw organizacyjnych przez władze wojewódzkie, a także bardziej skutecznych działań dla przełamania oporów kadry kierowniczej szeregu przedsiębiorstw zamierzających wydatnie zwiększyć udział produkcji eksportowej.

Niezależnie od przedstawionych uwag, dotyczących oceny rozwoju obrotów handlu zagranicznego, można również poczynić pewne spostrzeżenia odnoszące się do skuteczności rozwiązań systemowych. Spostrzeżenia te nie wynikają bezpośrednio z empirycznej analizy, są natomiast oparte na wypowiedziach niektórych przedstawicieli kierownictw przedsiębiorstw eksportowych.

Przyjmując konieczność znacznego wzrostu produkcji eksportowej z jednej strony i przestrzegania finansowej samodzielności z drugiej należy stwierdzić, że powinny być do niej dostosowane parametry rachunku opłacalności handlu zagranicznego. Aktualnie podstawowe jego elementy (krajowe ceny zbytu, kursy walut, opłaty wyrównawcze) nie są zharmonizowane. Rezultatem tego są niezbyt zachęcające wyniki finansowe eksportu w większości gałęzi i przedsiębiorstw produkcyjnych woj. poznańskiego. Minimalnym zatem warunkiem poprawy sytuacji finansowej w eksporcie jest podniesienie — zbyt niskiego — kursu walut oraz ograniczenie zakresu stosowania cen urzędowych.

Wobec braku dostatecznych warunków do osiągania przez przedsiębiorstwa zadowolającej rentowności w handlu zagranicznym podstawowy instrument motywacji, jaki stanowią odpisy dewizowe, nie może skłaniać do maksymalnego wzrostu eksportu. W rezultacie bodźcowe działanie odpisów dewizowych w przedsiębiorstwie sprowadza się do utrzymania „optymalnego” pułapu eksportu z punktu widzenia jego bieżących interesów i niezbędnych potrzeb importowych.

ROLE OF FOREIGN TRADE IN THE ECONOMY OF POZNAN VOIVODSHIP

Summary

The article attempts at the estimation of foreign trade development in the Poznan district economy. The need to elaborate the local balance of trade turnover in domestic and exchange prices is indicated at, in order to estimate the input of enterprises of that region in the exchange balance of trade of the national economy. Analysis of the development of export production in the years 1981 - 1983: indicates the gradual reconstruction of the export dynamics. Nevertheless the structural underdevelopment of foreign trade in the Poznan district can be observed, it is manifested by the high share of traditional products in export (products of agriculture, forestry etc.).

On the grounds of the empirical analysis of profitability of the export production of the Poznan district, the author reaches a conclusion that the financial situation of numerous exporting enterprises is not optimistic. Several branches of economy of the region, as well as industries in a given period, were not able to cover all costs related to export incomes which has contributed to the increase of losses of the exporting enterprises.

The author maintains that initiation of the development of specialized industries can be in a long run, a prerequisite to improve the product structure of the foreign trade of the Poznan district.