

Henryk Wnorowski
Uniwersytet w Białymstoku

WYMIANA TOWAROWA POLSKI Z KRAJAMI BYŁEGO ZWIĄZKU RADZIECKIEGO I JEJ PERSPEKTYWY

Wstęp

W wyniku procesu transformacji systemowej w gospodarce polskiej dokonały się istotne zmiany, które w zasadniczym stopniu dotyczyły także sfery handlu zagranicznego. Spowodowały one, iż ta sfera aktywności gospodarczej w różnym stopniu w poszczególnych okresach była lokomotywą rozwoju naszej gospodarki.

Mimo osiągniętego widocznego postępu w rozwoju wymiany z zagranicą na przestrzeni dekady, obecny poziom eksportu, zarówno w relacji do PKB, jak i w przeliczeniu na 1 mieszkańca jest w Polsce nadal zdecydowanie niższy niż w krajach Europy Środkowo - Wschodniej o porównywalnym poziomie rozwoju, nie mówiąc o krajach wysoko rozwiniętych. Wartość eksportu *per capita* wyniosła w Polsce w 1999 roku 666 USD, podczas, gdy na przykład w Słowacji - ponad 1600 USD, na Węgrzech - ponad 1800 USD, w Czechach blisko 2200 USD a w Słowenii - ponad 4200 USD.

Wysoce negatywnym zjawiskiem towarzyszącym wymianie z zagranicą było narastanie deficytu, szczególnie wyraźne w ostatnich czterech latach. Saldo obrotów towarowych z zagranicą w ujęciu płatniczym (wg danych NBP), które jeszcze w roku

Już na początku 1999r stało się wyraźnie zauważalne, iż eksport przestaje być lokomotywą polskiej gospodarki, stopniowo cofał się on do poziomu z początku 1997 r. Nadwyżka w handlu przygranicznym także zmniejszyła się prawie o połowę i ustabilizowała się na poziomie dwustu kilkudziesięciu milionów dolarów miesięcznie¹. Z tego względu autor niniejszego referatu postawił sobie zadanie pokazania wybranych wewnętrznych uwarunkowań wymiany towarowej z zagranicą pod koniec ostatniej dekady XX wieku.

Szczególne miejsce w prezentowanej analizie zajmuje handel z krajami byłego Związku Radzieckiego. Zdaniem autora ten obszar naszej współpracy kryje w sobie bardzo duży, niewykorzystany potencjał. Prezentowane opracowanie nie pretenduje do rozstrzygnięć całościowych wszak prezentowana problematyka jest bardzo złożona a artykułowane rekomendacje należy traktować jedynie jako wybrane.

¹ D. Filar, Zmiana lokomotywy, "Rzeczpospolita", 6.01.2000.

Tabela 1

**Obroty handlu zagranicznego w latach 1990-1999 wg danych
statystyki celnej
(na podstawie dokumentów SAD)**

Lata	Obroty	Eksport	Import	Saldo	Dynamika rok poprz. = 100		Dynamika rok 1990 = 100	
	w mln USD				Eksport	Import	Eksport	Import
1990	23.845	14.316	9.529	4.787	100,0	100,0	100,0	100,0
1991	30.425	14.903	15.522	-619	104,1	162,9	104,1	162,9
1992	29.100	13.187	15.913	-2.726	88,5	102,5	92,1	167,0
1993	30.056	14.143	18.834	-4.691	107,2	118,4	98,8	197,6
1994	38.809	17.240	21.569	-4.329	121,9	114,5	120,4	226,4
1995	51.945	22.895	29.050	-6.155	132,8	134,7	159,9	304,9
1996	61.577	24.440	37.137	-12.697	106,7	127,8	170,7	389,7
1997	68.058	25.751	42.307	-16.556	105,4	113,9	179,9	444,0
1998	75.283	28.229	47.054	-18.825	109,6	111,2	197,2	493,8
1999	73.318	27.407	45.911	-18.504	97,1	97,6	191,4	481,8
2000	69.680	28.256	41.424	-13.168	103,1	90,2	197,4	434,7
2001	72.244	30.282	41.962	-11.680	107,2	101,3	211,5	440,4

Źródło: Roczniki statystyki handlu zagranicznego za l. 1993-2000 i dane CIHZ za 2001 r.

1992 było dodatnie i wynosiło ponad 0,5 mld USD przekształciło się od roku 1993 w systematycznie narastający deficyt sięgający ponad 11,3 mld USD w roku 1997 i prawie 13,2 mld USD za rok 2000 (tabela 1).

Rola wymiany z zagranicą w aktywizacji rozwoju

Polska kraj średniej wielkości, w którym rola eksportu w gospodarce jest znacząca, mógłby liczyć, że jego rozwój stanie się jednym z czynników pobudzenia wzrostu gospodarczego. Świadomość roli jaką ma do spełnienia handel zagraniczny w polskiej gospodarce jest powszechna w większości środowisk. Od dawna mówią o tym ekonomiści, w coraz większym stopniu waga problemu dociera do polityków². Padają propozycje różnych działań, najgorsze jest jednak to, że często brakuje determinacji i pieniędzy do ich wprowadzania. Dla osiągnięcia sukcesu są jednak co najmniej dwie ważne przeszkody. Kraje rozwinięte weszły w okres recesji, istnieje więc bariera zbytu. Ponadto struktura towarowa naszego wywozu mimo postępującej poprawy, ciągle

² Por. Najważniejsze punkty strategii gospodarczej rządu, „Rzeczpospolita” 7.02.2002.

charakteryzuje się niskim udziałem wyrobów wysoko przetworzonych i niskim poziomem specjalizacji.

Wskaźnik wymiany wewnątrzgałęziowej między Polską a krajami Unii Europejskiej wynosi niewiele ponad 40 %, podczas gdy między krajami Unii – ponad 90%. Zwiększenie tego wskaźnika wymagałoby podjęcia licznych działań restrukturyzacyjnych na szczeblu przedsiębiorstw, w tym poprawy jakości polskich produktów, wprowadzania na szeroką skalę norm i standardów europejskich, przestrzegania ekologicznych warunków produkcji, poprawy warunków przepływu towarów przez granice, niezawodności dostaw itd. Te wszystkie słabości – to także potencjalne źródła wzrostu.

Tabela 2

**Struktura towarowa obrotów towarowych z zagranicą
(w latach 1997-2000)**

Wyszczególnienie	1997			1998			1999			2000		
	Eksp	Impo	Saldo	Eksp	Impo	Saldo	Eksp	Impo	Saldo	Eksp	Import	Saldo
ogółem w mln	25751	42307	-1655	28229	47054	-1882	27407	4591	-1850	28 256	41 424	-1316
Rok ubiegły =	105,4	113,9	-	109,6	111,2	-	97,1	97,6	-	103,1	90,2	-
w tym :												
Unia Europejska w mln USD	16526	26998	-1047	19270	31027	-1175	19320	29823	-1049	22144	29951	-7807
Rok ubiegły =	102	113,7	-	116,6	114,9	-	100,3	96,1	-	114,6	100,4	-
Udział w %	64,2	63,8	63,3	68,3	65,9	62,5	70,5	65	56,7	74,2	67,8	45,3
CEFTA w mln	1738	2652	-914	2091	3011	-920	2237	3070	-833	2662	3462	-800
Rok ubiegły =	111,8	118,9	-	120,3	113,5	-	107,0	102,0	-	119,0	112,8	-
udział w %	6,7	6,3	5,5	7,4	6,4	4,9	8,2	6,7	4,5	8,4	8,3	4,6
Byłe ZSRR w mln USD	4448	3653	795	3880	3240	640	2551	3550	-999	2959	5744	-2785

Rok ubiegły :	130,6	103,5	-	87,2	88,7	-	65,7	109,6	-	116,0	161,8	-
udział w %	17,3	8,6	-4,8	13,7	6,9	-3,4	9,3	7,7	5,4	9,3	13,9	16,1
w tym:												
Rosja	2155	2685	-530	1597	2372	-775	710	2676	-1966	862	4620	-3758
Rok ubiegły :	130,3	106,3	-	74,1	88,3	-	44,5	112,8	-	121,4	172,6	-
udział w %	8,4	6,3	3,2	5,7	5	4,1	2,6	5,8	10,6	2,7	11,2	21,7
Ukraina	1207	415	792	1086	377	709	703	338	365	798	475	323
Rok ubiegły :	123,4	99,3	-	90	90,8	-	64,7	89,7	-	113,5	140,5	-
udział w %	4,7	1	-4,8	3,8	0,8	-3,8	2,6	0,7	-2	2,5	1,1	-1,9
Litwa	338	112	226	429	139	290	434	202	232	562	278	284
Rok ubiegły :	146,8	101,9	-	126,9	124,1	-	101,0	145,1	-	129,5	137,6	-
udział w %	1,3	0,3	-1,4	1,5	0,3	-1,5	1,6	0,4	-1,3	1,8	0,7	-1,6

źródło : dane NBP i CIHZ

Analiza danych zawartych w tabeli 2 pokazuje, iż ciągle nie ma przełomu w polskim handlu zagranicznym. Obroty co prawda rosną, tempo tego wzrostu nie jest jednak duże i nie rokuję szans na radykalną poprawę wskaźników takich jak np.:

- udział eksportu w PKB, ciągle poniżej 20%, podczas gdy np. w Czechach jest bliski 50% a w Słowacji – 55%,
- wartość eksportu na jednego mieszkańca, w 2000 r w Polsce wynosiła 817 USD, w Słowacji ponad 1600 a w Czechach blisko 2200 USD.

Rok 2000 przyniósł jednak znaczny spadek deficytu bilansu handlowego pomimo wzrostu obrotów (dotychczas za wzrostem obrotów postępował wzrost deficytu). Zważywszy przy tym, że redukcja deficytu nastąpiła pomimo

znacznego wzrostu wydatków importowych z tytułu wzrostu cen ropy i gazu, fakt ten należy uznać za szczególnie korzystny.

Wyniki handlu zagranicznego pokazane w tabeli 2 zostały osiągnięte w określonej sytuacji wewnętrznej polskiej gospodarki, którą między innymi definiowały.

1. Określone uwarunkowania kursowe, w okresie minionych 4 lat ewoluowały w kierunku coraz mniej korzystnym dla eksportu i zarazem podnoszącym atrakcyjność importu. Po stronie eksportu: generalnej tendencji deprecyjnej złotego względem dolara (w stosunku do poziomu z roku 1996 złoty osłabił realnie względem tej waluty w eksporcie o około 14 %) towarzyszyła niewspółmiernie silniejsza tendencja aprecyjna względem marki niemieckiej, a w ostatnich dwóch latach - wobec wspólnej europejskiej waluty (kurs złotego względem tych walut w eksporcie umocnił się o ponad 20 %). W tym czasie złoty umocnił się tu realnie nie tylko w stosunku do wspomnianych dwóch walut europejskich (aż o 33 %), lecz także w stosunku do dolara (o 3,5 %). Po uwzględnieniu struktury walutowej rozliczeń importowych (udział marki EURO - około 60 % i dolara - około 30 %, szacuje się, że średnioważona realna aprecjacja złotego względem podstawowych walut w ciągu minionych 5 lat wyniosła ponad 23 %, przy czym, podobnie jak w eksporcie, jej skala w roku ubiegłym była tu szczególnie wysoka i sięgnęła 9 %. Przedstawione uwarunkowania kursowe oddziaływały hamująco na eksport i sprzyjały importowi.
2. Wyhamowanie wzrostu popytu krajowego z 6,4% w roku 1998 i 4,9 % w roku 1999 do 2,8 % w roku 2000, w tym tempa wzrostu spożycia (z 4,5 % w roku 1999 do 2,1 % w roku 2000), w wyniku dalszego zaostrzenia restrykcyjnej polityki pieniężnej znacznie ograniczyło możliwości sprzedaży produkcji na rynku krajowym, wymuszając nierzadko dla przetrwania reorientację na eksport, możliwą dzięki wspomnianemu wcześniej wyraźnemu ożywieniu wzrostu gospodarczego i popytu importowego na rynkach UE, zwłaszcza w Niemczech. Powyższa sytuacja, sprzyjając eksportowi jednocześnie hamowała import.
3. Dynamiczny wzrost wydajności pracy w przemyśle, sięgający 14 % (w znacznej mierze w drodze redukcji zatrudnienia), co przy równoczesnym bardzo wyraźnym spowolnieniu tempa wzrostu płac realnych w sektorze przedsiębiorstw (z 3,7 % w roku 1998 i 3 % w roku 1999 do około 1,3 % w roku 2000) przełożyło się na obniżkę realnego jednostkowego kosztu pracy o około 10 %. Tak poważna redukcja kosztów jednostkowych produkcji, przewyższająca skalę realnej aprecjacji złotego, pozwoliła wielu eksporterom na utrzymanie, a nawet pewną obniżkę kosztu pozyskania dewiz w eksporcie. W rezultacie, większość z nich, pomimo niekorzystnych uwarunkowań kursowych, zdołała się utrzymać powyżej minimalnego progu rentowności sprzedaży eksportowej i tym samym zachować zadawalający poziom konkurencyjności cenowej oferowanych towarów, zwłaszcza, że ożywiony popyt importowy na głównych rynkach w minionym roku tworzył ku temu względnie korzystne warunki.
4. Niezadawalający postęp w rozwoju infrastruktury wspierania eksportu, pozostawał nadal istotną barierą dla eksportu na rynki wschodnie i do innych krajów słabiej

rozwinętych. Zadeklarowane przez KUKĘ (w Programie Rządowym przyjętym w sierpniu 1999 r.) zwiększenie skali ubezpieczeń eksportowych do poziomu ponad 900 mln USD w roku 1999, tj. do poziomu 3,3 % eksportu ogółem nie zostało zrealizowane. Drugi ważny instrument finansowego wsparcia eksportu, szczególnie istotny w warunkach utrzymujących się od lat wysokich realnych stóp procentowych, a mianowicie system dopłat do oprocentowania kredytów eksportowych nadal oczekuje na uruchomienie. Sytuacja taka stanowi, bardzo poważną przeszkodę w rozszerzeniu dotychczasowej, skromnej skali kredytowania eksportu, zwłaszcza w warunkach, gdy ze względu na brak wyspecjalizowanego banku typu eximbank, finansowanie kredytów może być realizowane jedynie przez banki komercyjne.

5. Wysoki poziom realnych stóp procentowych (znacznie ponad 10 %), bezpośrednio przekładający się na wysoki koszt kredytów, poważnie osłabiał zainteresowanie podmiotów gospodarczych, w tym eksporterów, podejmowaniem przedsięwzięć gospodarczych, a w szczególności długofalowych i kosztownych przedsięwzięć prorozwojowych. W sytuacji powszechnego niedostatku środków własnych, wysoki koszt kredytów stanowił realny hamulec unowocześniania produkcji i zwiększania konkurencyjności polskich wyrobów na rynku międzynarodowym. Naturalna w tej sytuacji, coraz wyraźniejsza tendencja do zaciągania kredytów za granicą (głównie przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego) prowadzi do dynamicznego wzrostu zobowiązań kredytowych wobec zagranicy (zobowiązania te wzrosły z poziomu 22 mld USD w roku 1999 do około 25 mld USD w roku 2000). Znaczna część tych zobowiązań będzie zapewne w najbliższej przyszłości spłacana dostawami eksportowymi, co sprawi, że rzeczowy wpływ towarów za granicę nie znajdzie adekwatnego przełożenia na wpływy płatnicze z tytułu eksportu.

Handel zagraniczny z krajami byłego Związku Radzieckiego

Tabela 2 pokazuje także, iż pozytywne tendencje dotyczące roku 2000 nie dotyczyły w jednakowym stopniu wszystkich grup krajów. Z korzystnymi wynikami w wymianie z UE jaskrawo kontrastuje bardzo niekorzystna sytuacja w handlu z krajami byłego Związku Radzieckiego a szczególnie z Rosją. Głęboki spadek eksportu wywołany kryzysem finansowym w Rosji w 1998 roku, przy równoczesnym bardzo znacznym wzroście cen importowanych z tego rynku ropy i gazu w ostatnich dwóch latach, spowodowała znaczne pogłębienie deficytu wymiany z Rosją z poziomu 530 mln USD w roku 1997 do blisko 3,8 mld USD w roku 2000.

Tabela 3 z kolei pokazuje, iż w tej grupie piętnastu krajów, z punktu widzenia wielkości wzajemnych obrotów, tylko pięć, Rosja, Ukraina, Litwa, Białoruś i Łotwa, uzyskuje z Polką istotną skalę wymiany wzajemnej.

Tabela 3

**Obroty towarowe Polski z krajami byłego Związku Radzieckiego
w latach 1999-2000**

Lp.	Kod	Nazwa kraj	2000			1999			Dynamika		Udział w	
			Ekspo	Impor	Saldo	Ekspo	Impor	Saldo	Ekspo	Impor	ekspo	import
			w mln USD			w mln USD			w%		w%	
		Ogółem b.ZSRR	2959,4	5743,7	-2784,3	2551,1	3549,7	-998,7	116,0	161,8	100,0	100,0
1	RU	Rosja	862,1	4619,2	-3757,1	710,2	2675,7	-1965,5	121,4	172,6	29,13	80,43
2	UA	Ukraina	798,2	475,4	322,9	703,1	338,5	364,6	113,5	140,4	26,97	8,28
3	LT	Litwa	561,7	278,0	283,7	433,6	201,8	231,8	129,5	137,8	18,98	4,84
4	BY	Białoruś	243,8	153,7	90,1	232,9	165,9	67,0	104,7	92,6	8,24	2,68
5	LV	Łotwa	206,9	32,8	174,1	202,2	28,9	173,4	102,3	113,6	6,99	0,57
6	EE	Estonia	90,1	34,9	55,2	91,8	18,4	73,4	98,1	189,3	3,04	0,61
7	KZ	Kazachstan	62,2	78,9	-16,7	50,9	42,2	8,6	122,3	186,8	2,10	1,37
8	MD	Mołdowa	49,6	5,5	44,0	39,7	7,2	32,6	124,8	77,5	1,68	0,10
9	UZ	Uzbekistan	33,2	40,4	-7,2	35,7	47,1	-11,5	93,0	85,6	1,12	0,70
10	AŻ	Azerbejdżan	28,9	3,1	25,8	23,7	2,0	21,7	122,0	154,7	0,98	0,05
11	GE	Gruzja	8,9	0,8	8,1	15,4	0,6	14,8	57,8	127,7	0,30	0,01
12	TM	Turkmenistan	6,3	7,7	-1,4	3,7	15,1	-11,4	170,4	50,7	0,21	0,13
13	KG	Kirgistan	3,9	3,3	0,6	2,9	2,8	0,1	135,3	119,1	0,13	0,06
14	AM	Armenia	2,2	0,1	2,2	2,4	0,0	2,3	95,1	177,8	0,08	0,00
15	TJ	Tadżykistan	1,5	9,8	-8,2	2,9	3,4	-0,5	52,6	283,7	0,05	0,17

Źródło : jak w tabeli 2

Zarówno charakter importu z Rosji (podstawowe surowce energetyczne), jak i przewidywania co do kształtowania się cen światowych ropy i gazu wskazują, że rekordowo wysoki poziom importu z tego rynku odnotowany w roku 2000 utrzyma się w następnych latach. Jedyną drogą do redukcji ogromnego deficytu pozostaje zatem radykalne zaktywizowanie eksportu. Pomimo pewnego ożywienia eksportowego odnotowanego w roku 2000, bezwzględny przyrost eksportu (o niespełna 152 mln USD) można uznać za symboliczny. Utrzymanie takiego tempa przyrostu rokuje szansę odbudowy poziomu eksportu sprzed kryzysu dopiero za 5 lat, ale nawet wówczas nie należy oczekiwać radykalnej redukcji deficytu. Względnie szybka i znacząca poprawa tej sytuacji nie wydaje się możliwa przy zachowaniu tradycyjnej struktury towarowej i tradycyjnego modelu handlu,

istniejących przed kryzysem. Niezbędne są tu zasadnicze zmiany jakościowe na wielu płaszczyznach, tj. w sferze polityki zagranicznej, traktatowej, szeroko rozumianej promocji gospodarczej itp. Wydaje się, iż w sytuacji, gdy Rosja inkasuje bardzo poważne wpływy dewizowe za polski import paliw, istnieją ważne argumenty, aby oczekiwać skierowania adekwatnej części tych wpływów na sfinansowanie zakupów polskich towarów. Można oceniać, że znaczne i możliwe do szybkiego uruchomienia rezerwy eksportowe do tych krajów istnieją w sytuacji połączenia działań na szczeblu makro z większą aktywnością eksporterów.

Uwarunkowania wielkości obrotów towarowych Polski z krajami byłego Związku Radzieckiego

Czynniki wpływające na aktywność eksportową polskich przedsiębiorstw można podzielić na czynniki niezależne oraz czynniki zależne od działań eksportera. Polscy eksporterzy nadal przywiązują największą wagę do czynników niezależnych od firmy, zarówno o charakterze zewnętrznym jak i wewnętrznym, takich jak poprawa koniunktury na rynkach zagranicznych czy polityka gospodarcza państwa. Znacznie rzadziej wymieniają działania wewnętrzne przedsiębiorstwa takie jak np. aktywizacja działań marketingowych, unowocześnienie majątku produkcyjnego czy wprowadzenie nowego produktu.

Tabela 4

**Oceny respondentów na temat wybranych instrumentów polityki
ekonomicznej państwa**

Instrument polityki ekonomicznej	Udział ocen pozytywnych	Udział ocen negatywnych	Stosunek ocen pozytywnych do negatywnych
Poziom kursu walutowego	29%	40%	0,7
Poziom ulgi podatkowej dla eksporterów z tytułu inwestycji	24%	5%	4,8
Poziom stawek celnych na importowane materiały i maszyn	13%	30%	0,4
Poziom stopy procentowej od kredytów	10%	33%	0,3

Źródło : informacje IKiCHZ

Oprócz uwarunkowań zewnętrznych, wynikających z działalności polskich podmiotów na rynkach zagranicznych, na aktywność eksportową przedsiębiorstw wpływają również uwarunkowania wewnętrzne kreowane przez politykę makroekonomiczną państwa. Badania przeprowadzone przez IKiCHZ pokazują, iż w 1998 r. polscy eksporterzy byli bardziej zadowoleni z poziomu ulgi podatkowej z

tytułu inwestycji niż z poziomu innych instrumentów polityki makroekonomicznej państwa takich jak kurs walutowy, stopa procentowa od kredytów, stawka celna na importowane materiały i maszyny. W przypadku ulgi podatkowej liczba ocen pozytywnych prawie pięciokrotnie przewyższała liczbę ocen negatywnych. Natomiast wyraźnie zmniejszył się odsetek respondentów zadowolonych z poziomu kursu walutowego.

Te same badania pokazały, iż zdecydowanie największa liczba respondentów korzysta z możliwości posiadania rachunku dewizowego (62% ankietowanych). Wśród pozostałych instrumentów eksporterzy najczęściej korzystają z zabezpieczeń przed ryzykiem kursowym, ulgi podatkowej oraz gwarancji bankowych (odpowiednio 17%, 14% i 13% respondentów). Pozostałe rozwiązania cieszą się niewielką popularnością. Z ubezpieczenia kredytów i ryzyka eksportowego korzysta zaledwie 9% respondentów, z poręczeń i gwarancji rządowych 3% eksporterów natomiast z subsydiowania stopy procentowej kredytów zaledwie 2% respondentów.

Tabela 5

Stopień wykorzystania instrumentów specyficznych przez eksporterów

Wybrane instrumenty specyficzne	Odsetek firm korzystających	Odsetek firm nie korzystających	Brak odpowiedzi
Rachunek dewizowy w banku	62%	30%	8%
Zabezpieczenia przed ryzykiem kursowym poprzez terminowe transakcje walutowe	17%	75%	8%
Ulga podatkowa dla eksporterów z tytułu inwestycji	14%	80%	6%
Gwarancje bankowe dla kredytów eksportowych	13%	80%	7%
Ubezpieczenia kredytów i ryzyka eksportowego (np. w KUKE)	9%	84%	7%
Poręczenia i gwarancje rządowe dla kontraktów eksportowych	3%	90%	7%
Subsydiowanie stopy procentowej kredytów eksportowych	2%	90%	8%

Źródło :jak w tabeli 4

Punktem odniesienia dla doboru instrumentów polityki proeksportowej w Polsce są wypracowane systemy oficjalnego wspierania eksportu w tych krajach, które skutecznie konkurują z Polską na rynkach międzynarodowych. Wysoki udział eksportu w relacji do PKB, a także w przeliczeniu na głowę mieszkańca - określający udział gospodarek krajów rozwiniętych w międzynarodowym podziale pracy osiągnięto dzięki określonej komplementarnej polityce proeksportowej. Niezależnie od stopnia

wykorzystania katalogu instrumentów polityki proeksportowej w poszczególnych krajach, jej celem jest zawsze osiągnięcie konkurencyjnej pozycji krajowej oferty względem oferty zagranicznej na rynkach międzynarodowych. W Polsce obok braku wielu tego typu instrumentów promocji eksportu mamy do czynienia z postępującym procesem aprecjacji waluty krajowej, co ma negatywny wpływ na wolumen eksportu oraz na kondycję eksporterów³.

W zdecydowanej większości krajów OECD wśród instrumentów polityki proeksportowej przeważają ubezpieczenia i gwarancje kredytów i ryzyka eksportowego. Obok instytucji działających w sferze oficjalnego ubezpieczania i gwarancji eksportowych, funkcjonują ściśle z nimi współpracujące instytucje zajmujące się finansowaniem eksportu. Bez względu na swój status właścicielski i relacje wobec organów państwowych, realizują one wspólnie skoordynowany program oficjalnego wspierania eksportu. Organizacyjne formy instytucjonalnej obsługi ubezpieczania, gwarantowania, finansowania i/lub refinansowania eksportu są bardzo zróżnicowane, poczynając od wydzielonych jednostek organizacyjnych w ministerstwach poprzez niezależne agencje rządowe i quasi publiczne spółki akcyjne a kończąc na prywatnych instytucjach kapitałowych, działających na mocy porozumienia z rządem. Dobór rozwiązań zależy od sposobu finansowania i źródeł pochodzenia funduszy: bezpośrednio z budżetu, z wyodrębnionych funduszy rządowych, z pożyczek i kapitału wyasygnowanego przez rząd, czy wreszcie z otwartego rynku pieniężno-kredytowego.

Konfrontacja powyższych faktów z minimalnym wykorzystywaniem tych instrumentów w Polsce skłania do sformułowania następującej rekomendacji. Dla znaczącego wzrostu eksportu do krajów byłego Związku Radzieckiego konieczne jest wykorzystanie potencjału KUKE S.A. przez wdrożenie gruntownie zrewidowanej strategii działania, zgodnie ze statutową misją firmy. Poza zasadniczymi zmianami stylu działalności, strategia taka powinna uwzględniać istnienie priorytetowych rynków, przedmiotowych i podmiotowych preferencji. Geograficzna i branżowa struktura krótkoterminowego portfela ubezpieczeniowego KUKE S.A. nakierowana dotąd na kraje rozwinięte powinna zdecydowanie zostać przeorientowana na kraje gdzie ryzyko jest większe, możliwe efekty jednak także mogą być większe.

³ Por. Eksport coraz mniej opłacalny, „Rzeczpospolita”, 14 maja 2002.