

Grażyna Mańczak

INSTRUMENTY WSPIERANIA PRODUKCJI EKSPORTOWEJ

THE INSTRUMENTS OF SUPPORT OF EXPORT PRODUCTION

Katedra Ekonomii Menedżerskiej i Inżynierskiej, Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie
ul. Klemensa Janickiego 31, 71-270 Szczecin, e-mail: kemii@zut.edu.pl

Summary. In the article the situation regarding the possibility of development of export production was presented. Particularly the export support instruments functioning at present were analyzed and also the instruments that can be realized in the future. The effectiveness of their using in the process of economic growth depends not only on their structure, but also on the foreign trade policy. The issue of export support by the state is important and still current, both in the theory and business practice. The article proves that in these areas should be much change.

Słowa kluczowe: eksport, narzędzia, promocja.

Key words: export, instruments, promotion.

WSTĘP

Handel zagraniczny, oznaczający szerokie uczestnictwo w międzynarodowym podziale pracy, to ważny element długookresowego rozwoju gospodarczego. W praktyce gospodarczej stosowane są z różnym efektem zróżnicowane instrumenty wspierania eksportu, czyli polityka proeksportowa. Działania państwa w tej dziedzinie powinny uwzględniać zasady wolnego handlu.

W polskiej polityce proeksportowej wiele wskazuje na jej nieskuteczność. Analiza instrumentów wspierania produkcji eksportowej ma na celu ukazanie wad i zalet występujących w tej dziedzinie i wskazanie możliwości, a nawet konieczności poprawy sytuacji w prowadzonej polityce proeksportowej.

HANDEL ZAGRANICZNY W GOSPODARCE

Na początku XXI wieku w wymianie międzynarodowej ujawniały się silne tendencje liberalne. Otwieranie się gospodarek narodowych na zewnątrz ma charakter nie tylko regionalny, ale również globalny. Liberalizacji podlegają obroty handlowe, kapitałowe, wymiana usług, a nawet migracja siły roboczej. Internacjonalizacja gospodarki, szerokie uczestnictwo w międzynarodowym podziale pracy to istotne determinanty rozwoju gospodarczego. Jeżeli zostaną zastosowane odpowiednie instrumenty stymulujące działalność krajowych eksporterów i jednocześnie zachowanie zasady wolnego handlu i uczciwej konkurencji wobec podmiotów zagranicznych obecnych na rynku krajowym, korzyści wynikające z umiędzynarodowienia mogą być fundamentem wzrostu gospodarczego. Działania państwa mające na celu przyspieszenie rozwoju gospodarczego przez internacjonalizację gospodarki są okreś-

lane mianem proeksportowej strategii rozwoju. Przykłady krajów z grupy NIC (Korea Płd., Singapur, Hongkong oraz Tajwan) opierających rozwój dobrobytu na konsekwentnie realizowanej strategii proeksportowej potwierdzają jej wysoką skuteczność.

W praktyce każda gospodarka dąży do włączenia się w transakcje importowo-eksportowe. Stopień otwarcia na zagranicę jest jednak zróżnicowany i uzależniony od wielu czynników, m.in. od zdolności proeksportowej kraju, wielkości i chłonności rynku wewnętrznego lub charakteru prowadzonej polityki handlowej (wolny handel czy protekcjonizm).

Zagadnienie skutecznego wspierania eksportu przez państwo jest niewątpliwie ważne i ciągle aktualne w teorii oraz praktyce gospodarczej. Polega ono na oferowaniu zagranicznym importerom korzystnych warunków zapłaty, czyli odroczeń płatności lub kredytów bankowych. Ułatwienia te nie powinny budzić obaw, ponieważ państwo uczestniczy w częściowym lub całkowitym przejmowaniu ryzyka finansowego przez ubezpieczenie wiarytelności zagranicznych lub gwarantowanie ich spłaty. Instytucje ubezpieczeniowe i banki finansują transakcje krótkoterminowe na rachunek własny, natomiast transakcje średnio- i długoterminowe są finansowane wprost na rachunek państwa. Dzięki temu kredytowanie i ubezpieczanie kontraktów eksportowych to oprócz ceny i jakości towaru istotne i coraz ważniejsze elementy konkurencji na rynkach międzynarodowych.

Rosnący deficyt handlowy i płatniczy może być poważną przesłanką dla zrewidowania i zintensyfikowania dotychczasowych działań na rzecz eksportu. Ważną rolę odgrywa zatem wspieranie eksportu za pomocą instrumentów kredytowych i ubezpieczeniowych. Przez pojęcie instrumenty kredytowe rozumie się rządowe kredyty eksportowe, kredyty udzielane przez banki komercyjne importerom lub ich bankom, kredyty kupieckie, zasady i formy finansowania kredytów kupieckich bądź refinansowania kredytów bankowych oraz mechanizmy i subsydiowanie stóp procentowych obniżających kredyty eksportowe. Do instrumentów ubezpieczeniowych zalicza się gwarancje instytucji ubezpieczeniowych udzielane bankom i innym podmiotom finansującym transakcje eksportowe, ubezpieczenia inwestycji zagranicznych podmiotów krajowych, ubezpieczenia ryzyka wzrostu kosztów produkcji, ryzyka kursowego itp.

INSTRUMENTY FINANSOWE W EKSPORCIE

Problematyka wspierania eksportu przez rząd za pomocą instrumentów finansowych oraz korzyści płynących z tego tytułu dla rozwoju całej gospodarki nie jest jeszcze głęboko zakorzenione w świadomości polskich eksporterów i polityków. Nie rozwija się jej w literaturze ekonomicznej. Finansowanie transakcji eksportowej zawsze obejmuje dwa etapy:

a) finansowanie „cyklu produkcyjnego”, czyli wydatków związanych z wytworzeniem produkcji przeznaczonej na eksport;

b) finansowanie „cyklu rozliczeniowego”, czyli okresu od momentu wysłania towaru i dokumentów towarowych do odbiorcy lub jego banku, aż do momentu uzyskania należności za dostawę.

W obydwóch etapach transakcji eksportowej oprócz nakładów kapitału własnego konieczne jest również zasilanie zewnętrzne. Skala i rozmiary zapotrzebowania na środki finansowe są uzależnione od wielu czynników, przede wszystkim od wyposażenia w kapitał

własny, a także od rodzaju towarów będących przedmiotem eksportu: czy są to towary konsumpcyjne, czy dobra inwestycyjne.

Pojęcie polityka proeksportowa może być definiowane w szerszym i węższym znaczeniu. Węższa definicja, nawiązująca do definicji polityki handlowej, określa politykę proeksportową jako „zbiór reguł, metod i narzędzi stosowanych przez władzę gospodarczą kraju dla przyspieszenia rozwoju eksportu” (Begg i in. 2003). Wiąże ona politykę proeksportową z ingerencją rządu w wymianę międzynarodową, przez co jest traktowana jako rodzaj interwencjonizmu państwowego, centralnego oddziaływania na kierunek, strukturę czy rozmiar eksportu. W szerszym ujęciu polityka proeksportowa jest traktowana jako odmiana polityki międzynarodowej. Celem polityki proeksportowej jest tu przyspieszenie rozwoju gospodarczego, a nie rozwój eksportu, który sam w sobie nie zawsze prowadzi do wzrostu społecznego dobrobytu.

W szerszym ujęciu zadania władzy gospodarczej w ramach prowadzonej polityki proeksportowej nie tylko są określane jako wsparcie eksportu, ale przede wszystkim dążenie do zapewnienia maksymalnych korzyści z międzynarodowego podziału pracy. Wiąże się to z aktywnym i świadomym oddziaływaniem na sferę importu, produkcji oraz konsumpcji krajowej. W węższym ujęciu każdy wzrost eksportu jest zjawiskiem pozytywnym, natomiast w szerszym wyznacza granice opłacalności zwiększania rozmiarów eksportu. W przypadku zniekształceń mechanizmu rynkowego na poziomie krajowym władza gospodarcza ma pewne możliwości ich niwelowania lub ograniczania negatywnych skutków dla krajowych eksporterów.

POLITYKA PROEKSPORTOWA

Polityka proeksportowa może mieć charakter systemowy, czyli przejawiać się w popieraniu eksportu za pomocą preferencji podatkowych, kredytowych i innych, bez jakiegokolwiek dyskryminacji podmiotowej i towarowej. W związku z tym w polityce tej są wykorzystywane zarówno narzędzia zaliczane wyłącznie do polityki handlu zagranicznego, jak i do ogólnej polityki gospodarczej, które są ustalane specjalnie dla eksporterów.

Klasyfikację i prezentację poszczególnych narzędzi polityki handlu zagranicznego można znaleźć w licznych opracowaniach. Ogół form popierania eksportu można sprowadzić do działań o charakterze politycznym, instytucjonalnym i ekonomiczno-finansowym. Rozwojowi eksportu sprzyja nawiązywanie stosunków politycznych i traktatowych na szczeblu rządowym, podpisywanie międzynarodowych umów handlowych (bilateralnych lub wielostronnych), tworzenie stref wolnego handlu, unii celnych lub wspólnych obszarów ekonomicznych. Działania te znakomicie zwiększają dostęp do zagranicznych rynków zbytu. Promocję o charakterze instytucjonalnym prowadzą ministerstwa, bank centralny oraz organizacje gospodarcze specjalne tworzone przez państwo i/lub przez nie nadzorowane i finansowane. Wśród tych instytucji szczególną rolę odgrywają izby handlowe, przemysłowe lub przemysłowo-handlowe. Gromadzą one informacje o zagranicznych rynkach zbytu, rejestrują zwyczaje handlowe, promują eksport na zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych, prowadzą międzynarodową działalność arbitrażową, wydają różnego rodzaju opracowania zawierające informacje związane z handlem zagranicznym. Dostarczaniem informacji

o zagadnieniach koniunkturalnych i strukturalnych w gospodarce światowej oraz poszczególnych krajów zajmują się także instytuty handlu zagranicznego (np. w Polsce Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego).

W polityce proeksportowej najważniejszą rolę odgrywają instrumenty o charakterze ekonomiczno-finansowym, takie jak kurs walutowy, podatki i inne narzędzia finansowe. Wpływ kursu walutowego na rozmiary i opłacalność eksportu omówiono w wielu pracach poświęconych rozliczeniom międzynarodowym. Polityka kursowa jest instrumentem wielokierunkowym. Oprócz stymulowania wielkości eksportu i importu oddziałuje także na wielkość podaży pieniądza krajowego i stopę inflacji. Może więc być skutecznym regulatorem obrotów handlowych tylko w ustabilizowanej gospodarce rynkowej. W krajach transformujących system gospodarczy w kierunku gospodarki rynkowej skuteczność działań za pomocą kursu walutowego jest bowiem ograniczona.

Zwiększenie udziału sektora eksportowego wymaga przeprowadzenia zmian strukturalnych oraz jakościowych w gospodarce krajowej. Konieczne jest także unowocześnienie produkcji, tak aby była ona konkurencyjna na rynkach zagranicznych. Wszystkie te dostosowania wymagają zakupów (najczęściej importowych) dóbr inwestycyjnych oraz, przynajmniej w fazie początkowej, importu zaopatrzeniowego. Wdrażana strategia proeksportowa prowadzi więc także do wzrostu importu.

Wspieranie eksportu za pomocą narzędzi ekonomicznych w większości przypadków ma znamiona jego subwencjonowania. Subwencje (subsydia) eksportowe to forma bezpośredniego oddziaływania państwa na zwiększenie eksportu i poprawę jego międzynarodowej konkurencyjności. Subwencje są traktowane jako odmiana oficjalnego dumpingu. Należą one do najbardziej restrykcyjnych środków polityki handlowej. Podczas wielostronnych negocjacji na forum GATT określono dyscypliny regulujące stosowanie subsydiów. Uznano, że subwencje bezpośrednie przyczyniają się do nieuczciwej konkurencji i zezwolono krajom importującym na stosowanie protekcyjnych ceł przeciwdziałających.

W warunkach liberalizacji handlu światowego ekonomiczne narzędzia polityki proeksportowej zmieniają się z bezpośredniego oddziaływania na eksport na pośrednie. Bezpśrednie subwencje eksportowe coraz częściej są zastępowane subwencjami w postaci ukrytej, pozwalającej na ominięcie negatywnych skutków postępowań retorsyjnych ze strony krajów importujących.

ROLA RZĄDU W ROZWOJU EKSPORTU

Coraz większą rolę zaczynają odgrywać warunki sprzyjające rozwojowi eksportu tworzone przez rządy. Realizacja strategii rozwoju gospodarczego przez wzrost eksportu wiąże się z trudnościami, które wynikają z następujących czynników:

- a) wzrost eksportu wymaga uruchomienia systemu zachęt dla eksporterów (subsydia pośrednie i bezpośrednie), co wiąże się z obciążeniem budżetu;
- b) subsydiowanie eksportu może spotkać się z działaniami odwetowymi zagranicznych partnerów, ponieważ może być ono postrzegane przez społeczeństwo jako ograniczanie dostępu towarów eksportowanych do rynku krajowego, co prowadzi do wzrostu ich cen;

c) wspieranie eksportu może być postrzegane jako uzależnienie gospodarki od rynków zagranicznych.

Bodźce proeksportowe, zwłaszcza w formach subwencjonowania pośredniego, są dopuszczalne w ramach wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej prowadzonej wobec krajów trzecich, nienależących do Unii. W jej zakres wchodzi m.in. ujednoczenie środków ochrony wspólnego rynku oraz harmonizacja polityki proeksportowej. Celem wspólnej polityki handlowej jest z jednej strony zapewnienie długofalowego rozwoju handlu z krajami trzecimi, z drugiej zaś ochrona interesów ekonomicznych Wspólnoty. Do osiągnięcia tych celów stosowane są liczne instrumenty. Państwa członkowskie zostały zobligowane do stopniowego ujednoczania narodowej polityki promowania eksportu, tak by nie zakłócać konkurencji między przedsiębiorstwami z krajów należących do Wspólnoty. Największe znaczenie mają metody stymulowania eksportu za pomocą instrumentów finansowych, jak:

- ulgi i ułatwienia o charakterze fiskalnym,
- ulgi i ułatwienia o charakterze kredytowym, gwarantowanie i ubezpieczenie kredytów oraz należności eksportowych z udziałem środków budżetowych,
- wszelkiego typu działalność promocyjna organizowana i finansowana przez rządy państw.

Polska jest uprawniona do stosowania pięciu rodzajów subsydiów eksportowych, w tym do subsydiowania stóp procentowych niektórych rodzajów kredytów eksportowych oraz programu ubezpieczeń kontraktów eksportowych realizowanych przez Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE SA).

Ministerstwo Gospodarki (MG) planuje wprowadzenie nowych instrumentów wspierania eksportu, takich jak:

- utworzenie ze środków publicznych banku do spraw finansowania handlu zagranicznego,
- utworzenie systemu promocji eksportu MG w Internecie,
- wprowadzenie systemu szkoleń eksportowych,
- wprowadzenie spójnego systemu nagród MG za szczególne osiągnięcia w eksporcie.

Tabela 1. Stopień wykorzystania specyficznych instrumentów przez eksporterów

Wybrane instrumenty	Odsetek firm korzystających	Odsetek firm niekorzystających	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 KUKE	13	80	7
Ubezpieczenia kredytów i ryzyka eksportowego np. KUKE	9	84	7
Poręczenia i gwarancje rządowe dla kontraktów eksportowych	3	90	7
Subsydiowanie stopy procentowej kredytów dyskontowych	2	90	8

Źródło: obliczenia własne na podstawie materiałów z Instytutu Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego.

O użyteczności systemu wspierania eksportu świadczą dane z tabeli 1, sporządzone na podstawie badań przeprowadzonych przez IKCHZ. Wynika z nich, że poza możliwością posiadania rachunku dewizowego tylko nieliczne firmy korzystają z instrumentów wspierania eksportu, a więc dotychczasowe działania w zakresie polityki proeksportowej tylko w niewielkim stopniu wpływają na wzrost eksportu. Główne przyczyny małego wykorzystania tych środków to:

- wysokie koszty,
- zbyt wygórowane kryteria,
- brak wiedzy eksporterów o danych instrumentach.

HAMULCE W ROZWOJU PRODUKCJI EKSPORTOWEJ

Niewystarczające wykorzystywanie instrumentów wspierania eksportu jest jednym z problemów polskiego eksportu. Można je podzielić na kilka grup ze względu na miejsce ich powstawania i tworzące je przyczyny. Zasadniczy problem tkwi w samych eksporterach – jest nim brak produktów. Prawie połowa eksportujących firm dopłaca obecnie do sprzedaży, ale jak długo może trwać taka sytuacja? Zmiana w tej dziedzinie powinna nastąpić nie przez zmianę struktury eksportu, lecz struktury produkcji. Najlepsza polityka proeksportowa polega na prowadzeniu dobrej polityki gospodarczej. Chodzi o produkty o zaletach pozwalających na swobodne pokonywanie barier celnych i handlowych lub przyciągających uwagę importerów całego świata. Polska należy do grupy krajów eksportujących głównie surowce i półprodukty. Jeżeli w strukturze handlu zagranicznego przeważają takie towary, to ze względu na ich substytucyjność przez inne kraje reakcje wolumenowe po stronie eksportu są tak silne, że bilans handlowy ma tendencję do pogarszania się.

Kształtowanie produktu rynkowego ma w Polsce tylko teoretyczne znaczenie, głównie z powodu braku środków finansowych. Dowodem na to jest pozycja liderów, na przykład światowego przemysłu chemicznego, przeznaczających 20–30% zysku na badania i rozwój. Na przykład w przemyśle chemicznym BASF i Dr Port wspólnie finansują programy poszukiwania nowych technologii wytwarzania powszechnie znanych produktów, a polski eksporter samotnie lub we współpracy coraz biedniejszych placówek naukowych czy uczelni próbuje nadążyć za światowym rozwojem techniki i technologii.

Tymczasem dalekowschodnie „tygrysy” (Korea Płd., Tajwan, Indonezja, Tajlandia) kupują wiedzę dostępną na rynku (niejednokrotnie także z Polski) i rozwijają ją do poziomu światowego lub przez powiązania typu joint venture od razu osiągają światowy standard jakości i ekonomicznej opłacalności produkcji. Wydaje się, że polski producent nie ma wewnętrznego przekonania do eksportu. Obawa przed zwiększonymi wymaganiami jakościowymi, problemy logistyczne, różna od polskiej mentalność handlowa i życiowa odbiorców oraz problemy z promocją wyrobów firmy to największe hamulce eksportu. Na szybko rozwijające się doradztwo w tych dziedzinach po prostu nie stać większości eksporterów. Na liście największych polskich eksporterów ciągle przeważają duże przedsiębiorstwa, których zarządy mają jedynie ogólne pojęcie o nowoczesnej aktywności rynkowej i proeksportowej strategii działania.

Druga grupa problemów polskich eksporterów to niedomagania infrastruktury umożliwiające wywóz towarów za granicę. niesprawne przejścia graniczne, biurokratyzowana obsługa celna, powolny i bardzo drogi transport kolejowy, porty morskie z przestarzałą techniką, bardzo zły stan dróg to czynniki, które nie pomagają polskiemu handlowi zagranicznemu. Z powodu niesprawnych i drogich portów polscy eksporterzy inwestują w magazyny portowe i tabor kolejowy. Jest to sytuacja odwrotna niż w państwach Unii Europejskiej.

Do trzeciej grupy problemów polskiego eksportu można zaliczyć tzw. uwarunkowania zewnętrzne towarzyszące działalności eksporterów. Najbardziej ogólnym zjawiskiem jest tu brak proeksportowej polityki państwa. Przykładem są kontyngenty bezcłowe, które w obecnej polityce kursowej mogą zniechęcić najbardziej ambitnego eksportera. Producenci towarów eksportowych zamiast rozwijać swoją produkcję, wykorzystują czasową ochronę swojego rynku, zmuszeni są walczyć z tanim importem. Są osamotnieni przy podejmowaniu prób zdobycia rynków zagranicznych, gdyż ciągle wysoka jest stopa procentowa, złotówka przez długi czas była nadwartościowa, a zwrot cła od importowanych surowców mocno utrudniony ze względu na długi czas i biurokratyzowany obieg dokumentów.

Najczęściej wymienianym hamulcem rozwoju jest nadwartościowy kurs złotego. Wydaje się, że dla przedsiębiorstwa działającego na kilku rynkach o różnych walutach, swobodnie wymiennalnych, problem leży raczej w słabym rynku pieniężnym i braku doświadczeń w zawieraniu transakcji terminowych chroniących przez ryzykiem kursowym. Problemem wielu eksporterów jest brak świadomości ryzyka kursowego, co przy słabnącej obecnie koniunkturze może decydować o opłacalności wielu transakcji. Zwraca się także uwagę na niedostateczny poziom służb finansowych w firmach, które nie zawsze potrafią w pełni wykorzystać efekty dobrych kontraktów.

Kolejną przyczyną słabnącego tempa polskiego eksportu jest brak przejrzystej polityki państwa w zakresie ceł. Bariery taryfowe i pozataryfowe to powszechnie znane utrudnienia w wymianie międzynarodowej. W Polsce liberalizacja obrotu handlowego następuje z wielkimi oporami. Pewne nadzieje wiążą eksporterzy z reformą centrum administracyjnego i gospodarczego państwa, co może umożliwić im łatwiejszy dostęp do agend rządowych. W ostatnich tygodniach widoczny jest spadek złotego w stosunku do dolara. Zwraca też uwagę słabnący handel przygraniczny, który mógłby rekompensować deficyt handlowy.

Z przedstawionej analizy wynika, że zastosowanie instrumentów ekonomicznych do rozwoju produkcji eksportowej było niewystarczające, a tym samym nie wykorzystywano handlu zagranicznego jako czynnika wzrostu gospodarczego. Bariery, opory i hamulce przeważały nad zachętami do rozwoju eksportu.

Umiejętnie prowadzona proeksportowa strategia rozwoju, rozumiana jako aktywne i świadome oddziaływanie władzy gospodarczej na wszystkie sfery gospodarki narodowej w celu realizacji maksymalnych korzyści z międzynarodowego podziału pracy, może być podstawą przyspieszonego rozwoju gospodarczego. Główną przesłankę stosowania proeksportowych strategii rozwoju są niedoskonałości globalnego mechanizmu rynkowego występujące zarówno na poziomie krajowym, jak i międzynarodowym. Z uwagi na brak możliwości oddziaływania pojedynczego państwa na zakłócenia występujące na skalę międzynarodową, władza gospodarcza jest zmuszona do zmniejszenia ich negatywnego wpływu na konkurencyjność podmiotów krajowych za pomocą instrumentów strategii proeksportowej. Coraz większe zna-

czenie mają również inwestycje w tzw. kapitał ludzki, czyli jakość kadr wykonawczych i zarządzających. Inwestycje w środki trwałe powinny być prowadzone równoległe z inwestycjami w „kapitał ludzki”. Wówczas nakłady poniesione na maszyny, urządzenia, licencje, *know-how* i poprawę jakości kadr mogą dać efekty.

PODSUMOWANIE

Przedstawiona problematyka dowodzi, że w zakresie wspierania eksportu w polskiej gospodarce jest jeszcze wiele do zrobienia. Obecnie stosowane są instrumenty ekonomiczne często niedoskonałe, a ich korzystny wpływ na rozwój polskiego eksportu stoi pod znakiem zapytania.

PIŚMIENNICTWO

- Bednarczyk T.H.** 2000. Instrumenty wspierania eksportu: kredyty i ubezpieczenia. Warszawa, PWB.
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R.** 2003. Makroekonomia. Warszawa, PWE.
- Bożyk P., Mijala J., Puławski M.** 2002. Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Warszawa, PWE.
- Jajuga K.** 1999. Nowe tendencje w zarządzaniu ryzykiem. Rynki Terminowe 3.
- Kotowski R.** 2001. Finansowanie eksportu i importu. Warszawa, Wyd. Nauk. PWN.
- Kukielka J.** 2003. Ubezpieczenie kredytu. Warszawa.
- Marciniak-Neider D.** 2008. Płatności w handlu zagranicznym, wyd. 4. Gdańsk, Wyd. UG.
- Podstawy handlu zagranicznego** 2003. Red. H. Treder. Gdańsk, Wyd. UG.
- Rosami D.** 1990. Polityka proeksportowa. Warszawa, PWE.
- Wachowska M.** 2001. Bodźce eksportowe w polityce państwa w dobie liberalizacji handlu, w: Problemy globalizacji, regionalizacji i transformacji dekady lat dziewięćdziesiątych. Red. L. Olszewski. Wrocław, Wyd. UW.