

WIELKOPOLSKI ODDZIAŁ TOWARZYSTWA NAUKOWEGO
ORGANIZACJI I KIEROWNICTWA W POZNANIU

ZAKŁAD ORGANIZACJI I TECHNIKI HANDLU ZAGRANICZNEGO
AKADEMII EKONOMICZNEJ W POZNANIU

PRODUCENT

**W
HANDLU
ZAGRANICZNYM**

**MOŻLIWOŚCI I
OGRANICZENIA**

Materiały konferencyjne
pod redakcją Wiesława J. Otty

**POZNAŃ
1 9 8 8**

W I E L K O P O L S K I O D D Z I A Ł
TOWARZYSTWA NAUKOWEGO ORGANIZACJI I KIEROWNICTWA
W POZNANIE

ZAKŁAD ORGANIZACJI I TECHNIKI HANDLU ZAGRANICZNEGO
AKADEMII EKONOMICZNEJ W POZNANIE

PRODUCENT W HANDLU ZAGRANICZNYM

MOŻLIWOŚCI I OGRANICZENIA

Materiały konferencyjne
pod redakcją Wiesława J. Otty

S p i s t r e ś c i

		str.
1.	WPROWADZENIE	5
2.	Andrzej Rusak SYSTEM EKONOMICZNO - FINANSOWY HANDLU ZAGRANI - CZNEGO - STAN OBECNY - KIERUNKI EWOLUCJI - .	7
3.	Wiesław J. Otta KIERUNKI I FUNKCJE BADAŃ PRZEDSIĘBIORSTW EKS - PORTUJĄCYCH	21
4.	Marian Gorynia, Wiesław J. Otta BARIERY KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW . . .	37
5.	Marian Gorynia, Wiesław J. Otta, Andrzej Wietrzy kowski SYSTEM EKONOMICZNO - FINANSOWY I ORGANIZACYJNY HANDLU ZAGRANICZNEGO W OPINIACH PRODUCENTÓW .	49
6.	Jerzy Schroeder BADANIE RYNKÓW ZAGRANICZNYCH W PRZEMYŚLE . .	57
7.	Henryk Wojciechowski UCZESTNICTWO PRODUCENTA W MIĘDZYNARODOWYCH TAR GACH I WYSTAWACH GOSPODARCZYCH	67
8.	Zdzisław Domosławski INVESTEXPORT - PARTNER POLSKIEGO INWESTORA - - EKSPORTERA	77
9.	Andrzej Łotyszonok WSPÓŁPRACA Z BANKIEM ŚWIATOWYM - SZANSA DLA POLSKICH EKSPORTERÓW	87
10.	Zbigniew Jańczak BANK KREDYTOWY - NOWY PARTNER EKSPORTERA . .	95
11.	Lechosław Józefiak SPÓŁKI Z UDZIAŁEM ZAGRANICZNYM	101

Marian Gorynia

Wiesław J. Otta

Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

BARIERY KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

Na przełomie czerwca i lipca 1988 Zakład Organizacji i Techniki Handlu Zagranicznego Akademii Ekonomicznej w Poznaniu przy pomocy wydziałów ekonomicznych komitetów wojewódzkich PZPR w Toruniu, Bydgoszczy i Włocławku przeprowadził ankietowe badania przedsiębiorstw eksportujących z regionu pomorskiego /województwa: bydgoskie, toruńskie i włocławskie/. Przedmiotem badań były zachowania przedsiębiorstw eksportujących. Starano się zidentyfikować i zinterpretować prawidłowości w tych zachowaniach - czyli określić i objaśnić ich strategie eksportowe. W szczególności przedmiotem badań były:

- zakres rynkowy działalności eksportowej przedsiębiorstw /ilość rynków, koncentracja sprzedaży, jej dynamika/,
- zakres branżowo-asortymentowy eksportu,
- konkutowanie na rynkach zagranicznych /czynniki konkurencyjności, konkurencja cenowa, konkurencja przez innowacje/,
- zmiany zasięgu przedsiębiorstwa w działalności eksportowej /kooperacja, uprawnienia do prowadzenia handlu zagranicznego, sieć handlowa, zakres czynności handlu zagranicznego w przedsiębiorstwie/,
- działalność inwestycyjna w zakresie eksportu,
- planowanie, kontrola i analiza działalności eksportowej w przedsiębiorstwie.

W kwestionariuszu zawarto też kilka pytań dotyczących oceny istniejącego systemu ekonomiczno-finansowego i organizacyjnego polskiego handlu zagranicznego.

Wysłano 200 ankiet. Otrzymano 138 odpowiedzi. Do opracowania zakwalifikowano 135 ankiet. Trzy odrzucone ankiety to 2 ankiety nie wypełnione oraz jedna ankietą z przedsiębiorstwa, które dopiero miało zamiar podjąć działalność eksportową.

Uzyskana próbka zawiera znakomitą większość eksporterów z regionu pomorskiego. Jest bez wątpienia dla tego regionu reprezentatywna. Trudno ją jednak uznać za reprezentatywną dla całego grona polskich eksporterów. Wydaje się jednak, że jej stosunkowo duże rozmiary pozwalają wysunąć interesujące wnioski praktyczne i teoretyczne.

Przed przeprowadzeniem właściwego badania rozprawdzono ankietę pilotową w kilkunastu przedsiębiorstwach eksportujących woje -

wództwa toruńskiego. Dyskusja z reprezentantami przedsiębiorstw z próbką pilotowej pozwoliła wyjaśnić powstałe niejasności i bardziej precyzyjnie sformułować pytania.

Prezentowane niżej wyniki analiz dotyczą tylko jednego, częściowego zagadnienia. Omówione zostaną mianowicie odpowiedzi respondentów na pytania dotyczące czynników, których ich zdaniem, ograniczają potencjał konkurencyjny przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych oraz na pytanie zmierzające do ustalenia możliwości po prawy pozycji konkurencyjnej. Jest to wstępne opracowanie. Brak czasu pozwolił autorom jedynie na stwierdzenie zjawisk i prawidłowości w badanej dziedzinie. Ograniczył jednak możliwości szerszej interpretacji i badania zależności w różnych przekrojach.

Respondenci

Wśród przedsiębiorstw, które odpowiedziały na ankietę dominują przedsiębiorstwa średnie i duże. W kategoriach zatrudnienia od 501 do 5000 pracowników mieści się 59% respondentów. Przedsiębiorstwa wielkie - zatrudniające ponad 5000 pracowników to jedynie 4% próbek. Ilość przedsiębiorstw zakwalifikowanych do poszczególnych kategorii wielkości zatrudnienia przedstawia się następująco:

- do 100 pracowników zatrudniało 1 przedsiębiorstwo, co stanowiło poniżej 1% próbek,
- od 101 do 500 pracowników pracowało w 49 przedsiębiorstwa - 36% próbek,
- od 501 do 1000 pracowników zatrudniało 33 przedsiębiorstwa - 25% próbek,
- od 1001 do 5000 pracowników pracowało w 46 przedsiębiorstwach - 34% próbek,
- ponad 5000 pracowników zatrudniało 6 badanych przedsiębiorstw - czyli około 4% próbek.

Inną zastosowaną miarą wielkości przedsiębiorstwa była wartość sprzedaży eksportowej w cenach realizacji. Zarysowała się tu wyraźna dominacja przedsiębiorstw, których eksport wyniósł od 100 do 499 mln zł. W ramach tej kategorii znalazło się 41 przedsiębiorstw, co stanowiło 30% ogółu respondentów. Należy jednak zauważyć, że stosunkowo liczne okazały się kategorie eksporterów sprzedających za granicę towary o wartości 500-999 mln zł oraz 1000-4999 mln zł. W poszczególnych wielkości eksportu mieściła się następująca liczba przedsiębiorstw:

- wartość sprzedaży eksportowej ponad 5000 mln zł wykazywało 10 przedsiębiorstw, co stanowiło 7% próbek,

- od 1000 do 4999 mln zł sprzedaży eksportowej miało 28 przedsiębiorstw, czyli 21% próbek,
- w przedziale od 500 do 999 mln zł mieściło się 25 przedsiębiorstw - 19% próbek,
- za 100 do 499 mln zł sprzedawało na eksport 41 przedsiębiorstw, czyli 30% próbek,
- w granicach 50-99 mln zł eksportu mieściło się 14 przedsiębiorstw - 10% próbek,
- za 10 do 49 mln zł sprzedawało za granicę 12 przedsiębiorstw - 9% próbek,
- sprzedaż poniżej 10 mln zł wykazało 5 przedsiębiorstw - 4% próbek.

Znaczenie i pozycję badanych przedsiębiorstw w całości polskiego eksportu w grupach towarowych przez nie reprezentowanych ustalono zadając pytanie: "jaką część polskiego eksportu stanowi eksport przedsiębiorstwa /w odniesieniu do głównego asortymentu eksportowego/?". Przedsiębiorstwa odpowiedziały następująco:

- w przypadku 26 przedsiębiorstw /19% próbek/ ich eksport stanowi mniej niż 10% polskiego eksportu,
- eksport 15 przedsiębiorstw /11% próbek/ stanowi 10-50% polskiego eksportu,
- w przypadku 13 przedsiębiorstw /10% próbek/ ich eksport to 51-99% polskiego eksportu,
- jedynymi eksporterami w swojej grupie towarowej jest 30 przedsiębiorstw, co stanowi 22% próbek,
- 48 przedsiębiorstw /36% próbek/ nie potrafiło ocenić swojego udziału w polskiej sprzedaży eksportowej,
- 3 przedsiębiorstwa nie udzieliły odpowiedzi.

Tak więc 32% badanych przedsiębiorstw jest dominującymi w swym asortymencie polskimi eksporterami. Dużo jest przedsiębiorstw mało znaczących w ogólnym polskim eksporcie /19%. Zastanawiająco wysoka jest liczba przedsiębiorstw, które nie potrafiły określić swej pozycji w odniesieniu do innych polskich eksporterów. Świadczyłoby to o relatywnie niskim zainteresowaniu i ubogiej bazie informacyjnej w zakresie eksportu w tych przedsiębiorstwach. Można, z dużą dozą prawdopodobieństwa przypuszczać, że nie są to czołowi polscy eksporterzy.

Stosunkowo umiarkowana wartość eksportu badanych przedsiębiorstw i ich na ogół mało wybijające się miejsce w polskim eksporcie wydają się być w sprzeczności z relatywnie dużymi ich rozmiarami, mierzonymi wielkością zatrudnienia. Częściowego wyjaśnienie

nia tej sprzeczności dostarcza prześledzenie danych ilustrujących znaczenie eksportu w ogólnej działalności przedsiębiorstwa:

- dla 4 przedsiębiorstw /3% próbek/ eksport stanowi więcej niż 75% sprzedaży ogółem,
- w 17 przedsiębiorstwach /13% próbek/ sprzedaż eksportowa to 50-75% całości sprzedaży,
- 30 przedsiębiorstw /22% próbek/ przeznacza na eksport 25 - 49% swej sprzedaży,
- 39 przedsiębiorstw /29% próbek/ eksportuje od 10 do 24% swej produkcji ogółem,
- dla 45 przedsiębiorstw /33% próbek/ eksport stanowi mniej niż 10% sprzedaży ogółem.

Był tylko stosunkowo niewielkiego odsetka badanych przedsiębiorstw /16%/ zależy głównie od eksportu. Dla nieco ponad 20% ma on jeszcze duże znaczenie. Aż dla 62% przedsiębiorstw zależność od eksportu jest mała, a nawet minimalna.

Stosunkowo małe angażowanie się w działalność eksportową znajduje potwierdzenie w odpowiedziach na jeszcze jedno pytanie. Tylko 8 z badanych przedsiębiorstw /w tym 1 zakład/ posiadało koncesję na prowadzenie handlu zagranicznego. Stanowi to 6% próbek. 26 przedsiębiorstw /19% próbek/ nie posiada wprowadzić koncesji, lecz w najbliższej przyszłości zamierza ubiegać się o jej uzyskanie. Aż 97 przedsiębiorstw /72% próbek/ nie posiada koncesji i nie zamierza się o nią ubiegać. Tak więc znakomita większość respondentów nie ma nawet zamiaru głębiej wchodzić w działalność handlu zagranicznego. Cztery przedsiębiorstwa nie udzieliły odpowiedzi na pytanie dotyczące swoich zamiarów w odniesieniu do koncesji na prowadzenie handlu zagranicznego.

Dla dopełnienia obrazu badanych przedsiębiorstw przedstawimy jeszcze charakterystykę geograficznych kierunków ich eksportu oraz eksportowanego asortymentu. W odniesieniu do kierunków eksportu przedsiębiorstwa podzielono na dwie grupy - te, które 50% i więcej eksportu kierują na rynki I obszaru płatniczego oraz te, które sprzedają większość swojego eksportu w II obszarze. Okazało się, że takich przedsiębiorstw jest odpowiednio 67 i 68, a więc połowa respondentów eksportuje głównie do I obszaru, a druga połowa do II obszaru płatniczego.

Wydaje się jednak, że przyjęte kategorie zbyt mało różnicują badane przedsiębiorstwa. Ilość przedsiębiorstw, które eksportują wyłącznie na jeden obszar płatniczy jest stosunkowo niewielka. Wy-

stępuje natomiast stosunkowo duża liczba przedsiębiorstw o znacznym udziale procentowym obu obszarów. W przyszłych analizach powinny więc zostać wyłonione przynajmniej trzy klasy przedsiębiorstw:

- o znacznej przewadze eksportu na I obszar,
- o znacznej przewadze eksportu na II obszar,
- o względnej równowadze eksportu na oba obszary.

Eksport badanych przedsiębiorstw można zaliczyć do następujących grup asortymentowych:

- surowce rolne i leśne oraz nisko przetworzona żywność - 19 przedsiębiorstw, stanowiących 14% próbek,
- wysoko przetworzona żywność - 2 przedsiębiorstwa /2% próbek/,
- surowce nierolnicze i nisko przetworzone materiały - 10 przedsiębiorstw /7% próbek/,
- przetworzone, nieżywnościowe artykuły konsumpcyjne - 35 przedsiębiorstw /26% próbek/,
- przetworzone artykuły inwestycyjne - 54 przedsiębiorstwa /40% próbek/,
- usługi, budownictwo, asortyment trudny do określenia - 15 przedsiębiorstw /11% próbek/.

Tak więc dominantę stanowią przedsiębiorstwa wytwarzające i sprzedające przetworzone wyroby dla celów inwestycyjnych. Przy czym w przypadku przedsiębiorstw eksportujących kilka grup asortymentowych o różnym stopniu przetworzenia i różnym pochodzeniu za podstawę klasyfikacji brano grupę/y/ dominującą/e/ w eksporcie przedsiębiorstwa. Należy też zauważyć, że przyjęte grupy są "pojemne". Na przykład do przetworzonych artykułów inwestycyjnych zaliczono proste konstrukcje stalowe, obrabiarki czy wyroby "ocierające się" o zaawansowaną technologię. Ułatwiło to wprawdzie klasyfikację, może być jednak czynnikiem zaciemniającym rzeczywiste zróżnicowanie badanych przedsiębiorstw.

Co obniża konkurencyjność przedsiębiorstw?

Respondentom przedstawiono 11 czynników mogących pogorszyć pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych i poproszono ich o ocenę znaczenia poszczególnych czynników na skali czterostopniowej, gdzie 0 oznaczało, że dany czynnik jest nieistotny, 1 - mały wpływ danego czynnika na pogorszenie się konkurencyjności, 2 - średni wpływ oraz 3 - duże znaczenie danego czyn -

nika dla pogorszenia pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Otrzymane wyniki przedstawia tab.1.

Tab.1. Czynniki obniżające konkurencyjność

Czynnik	ocena znaczenia				brak oce ny	śred- nia M	odchy- lenie standar- dowe S
	0	1	2	3			
a/ przestarzała konstrukcja	33	20	30	20	16	1,4	1,12
b/ słabe wzornictwo	45	19	12	21	22	1,1	1,20
c/ przestarzała technolog.	28	23	30	26	12	1,4	1,12
d/ długie terminy dostaw	26	22	22	41	8	1,7	1,19
e/ wysokie koszty i cena	21	17	22	49	10	1,9	1,17
f/ słaby serwis	38	11	15	14	41	1,1	1,17
g/ nieatrakcyjne warunki płatności	38	23	11	11	36	0,9	1,05
h/ słaba reklama	26	22	33	26	12	1,6	1,10
i/ niska jakość materia- łów i komp.	20	10	26	55	8	2,1	1,14
j/ nieodpowiednie opako- wania	31	18	27	28	15	1,5	1,17
k/ brak starań ze strony phz i agenta	20	8	30	50	11	2,0	1,13

Uwaga: średnie i odchylenia standardowe obliczono biorąc pod uwagę jedynie odpowiedzi udzielone, nawet w tych przypadkach, w których brak odpowiedzi można było interpretować jako brak znaczenia danego czynnika. Tę zasadę stosowano w całej tej analizie.

Na pytanie to odpowiedziało 119 przedsiębiorstw. W różny sposób respondenci podeszli jednak do oceny poszczególnych czynników. Szczególnie w przypadku takich czynników, jak: przestarzała konstrukcja wyrobu, nienowoczesne, niemodne wzornictwo, słaby serwis i dostawy części zamiennych, nieatrakcyjne warunki płatności /np. brak możliwości sprzedaży w kredycie/ oraz nieodpowiednie opakowania respondenci często uchylali się od oceny. Związane jest to najprawdopodobniej z przedmiotem eksportu wielu eksporterów. W sprzedaży materiałów i nisko przetworzonych wyrobów konstrukcja, wzornictwo, serwis czy opakowania nie odgrywają zazwyczaj istotnej roli. Pomijanie warunków płatności zdaje się wynikać z małego jeszcze wpływu producentów-eksporterów na decyzje w tej dziedzinie. Wielu z nich po prostu nie orientuje się w zagadnieniach płatni-
czych.

Charakterystyczną cechą odpowiedzi jest wysokie zróżnicowanie oceny znaczenia wpływu poszczególnych czynników na pogorszenie konkurencyjności przedsiębiorstwa. O takim rozproszeniu ocen świadczą wysokie wartości odchylenia standardowego. Jest to wskazówka sugerująca potrzebę przeprowadzenia dalszych badań, które pozwoliłyby ustalić zależności między sposobem oceny a:

- przedmiotem eksportu,
- kierunkami geograficznymi sprzedaży eksportowej,
- stopniem zaangażowania się przedsiębiorstwa w działalność eksportową itp.

Przeciętnie za najpoważniejsze bariery konkurencyjności zostały uznane: niska jakość materiałów i komponentów /średnia $M = 2,1/$, brak starań ze strony pośredników handlowych / $M = 2,0/$ oraz wysokie koszty i cena / $M = 1,9/$. We wszystkich tych przypadkach występuje jednak duże rozproszenie ocen. Jako średnio i bardzo ważne ocenia te bariery około 2/3 respondentów, jako mało ważne i bez znaczenia - około 1/3 respondentów. Można sądzić, że wytwórcy wyrobów wyżej przetworzonych, jako bardziej uzależnieni od dostaw materiałów i komponentów brali pod uwagę ich rosnące ceny i niską jakość. Problemy te dotyczą w znacznie mniejszym stopniu producentów-eksporterów surowców i materiałów. Ciekawym wydaje się zróżnicowanie oceny starań aparatu handlu zagranicznego przez producentów, w świetle powszechnych narzekania na jego działalność. Ciekawe będzie stwierdzenie czy to zróżnicowanie związane jest z przedmiotem eksportu, jego kierunkiem geograficznym, wielkością producenta-eksportera i jego eksportu, czy może z innymi jeszcze czynnikami.

Przeciętnie za mało ważne uznawano takie czynniki, jak: niekonkurencyjne warunki płatności / $M = 0,9/$, nieatrakcyjne wzornictwo / $M = 1,1/$ oraz słaby serwis / $M = 1,1/$. Jeśli by zakwalifikować uchylenia się od oceny jako przypisanie tym czynnikom braku znaczenia średnie byłyby jeszcze niższe. Również w tych przypadkach wystąpiło znaczne rozproszenie ocen.

W przedziale między średnim a małym znaczeniem umieszczono takie czynniki, jak: zbyt długie terminy dostaw / $M = 1,7/$, słabą działalność reklamową / $M = 1,6/$, nieodpowiednie opakowania / $M = 1,5/$ przestarzałą konstrukcję wyrobu / $M = 1,4/$ oraz przestarzałą technologię wytwarzania wyrobów eksportowych / $M = 1,4/$.

W pewnej niezgodzie z powszechnymi wyobrażeniami o słabościach polskiego eksportu stoi przeciętnie niska ocena braków w zaopatrzeniu w odpowiednie opakowania. Ta niska średnia wynika jednak prze-

de wszystkim ze znacznego rozproszenia ocen - mniej więcej połowa respondentów przypisywała tym brakom małe, a nawet brak znaczenia, a druga połowa uważała, że jest to czynnik średnio lub silnie oddziałujący na pogorszenie pozycji konkurencyjnej.

Jest charakterystyczne, że na ogół wyżej oceniano znaczenie barier całkowicie niezależnych od przedsiębiorstwa takich, jak: niska jakość materiałów i komponentów, brak starań ze strony pośredników handlowych oraz czynników tylko częściowo od niego zależnych /wysokie koszty i cena, długie terminy dostaw/. Niższa natomiast była przeciętna ocena braków, na które przedsiębiorstwo może wywierać znaczny wpływ - przestarzałej konstrukcji i technologii, nie atrakcyjnego wzornictwa.

Jakie są możliwości poprawy?

Dopełnieniem pytania o bariery konkurencyjności było pytanie o szanse poprawy, o możliwości usunięcia lub złagodzenia barier konkurencyjności. Zapytano respondentów jak przedsiębiorstwo ocenia możliwości poprawy konkurencyjności swego eksportu w odniesieniu do czynników z poprzedniego pytania. Przedsiębiorstwa dokonywały ocen również na skali czterostopniowej - od 0 oznaczającego brak możliwości, przez 1 - małe możliwości, 2 - średnie możliwości do 3 - czyli dużych możliwości poprawy pozycji konkurencyjnej. Wyniki przedstawia tab.2.

Tab.2. Możliwości poprawy konkurencyjności

Czynnik	ocena możli- wości				brak oce- ny	śred- nia M	odchy- lenie stan- dardowe S
	0	1	2	3			
a/ konstrukcja	25	24	45	16	16	1,5	1,00
b/ wzornictwo	24	27	37	15	22	1,4	1,00
c/ technologia produkcji	13	36	48	22	6	1,7	0,90
d/ terminy dostawy	11	32	53	27	2	1,8	0,89
e/ koszty produkcji i cena	16	50	46	9	4	1,4	0,85
f/ serwis i części	30	18	20	5	52	1,0	0,98
g/ warunki płatności	41	37	21	4	22	0,9	0,86
h/ reklama i promocja	28	43	32	10	12	1,2	0,92
i/ jakość materiałów	37	43	16	16	13	1,1	1,01
j/ opakowanie	22	45	30	10	18	1,3	0,89
k/ obsługa handlowa	19	30	38	26	12	1,5	1,05

Na pytanie o możliwości poprawy odpowiedziało ogółem 125 respondentów. Stosunkowa duża liczba spośród nich uchyliła się jednak od oceny możliwości poprawy w zakresie tych czynników, których stosunkowo często nie oceniano w poprzednim pytaniu - w zakresie serwisu i dostaw części zamiennych /brak oceny przez 52 przedsiębiorstwa/, wzornictwa /22/, warunków płatności /22/, opakowań /18/ oraz konstrukcji wyrobów /16/. Zjawisko to można skomentować w podobny sposób jak unikanie oceny w pytaniu o bariery konkurencyjności.

Rozproszenie ocen jest wprawdzie mniejsze niż w poprzednim pytaniu, ale nadal wysokie. Ogólnie rzecz biorąc oceny szans poprawy konkurencyjności są raczej pesymistyczne. Tylko w przypadku dwóch czynników uznano, że istnieje prawie średnia możliwość poprawy konkurencyjności. Chodzi tu o możliwość unowocześnienia technologii produkcji / $M = 1,7$ / oraz skrócenia terminów dostawy / $M = 1,8$ /. Ciekawe jest też stosunkowo mniejsze rozproszenie odpowiedzi w tych przypadkach.

Nikie możliwości poprawy pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa widzą w odniesieniu do warunków płatności / $M = 0,9$ /, serwisu i dostaw części zamiennych / $M = 1,0$ /, jakości materiałów i komponentów / $M = 1,1$ /, reklamy i promocji / $M = 1,2$ / oraz opakowań / $M = 1,3$ /. Trzeba jednak zaznaczyć, że oceny są zróżnicowane.

Mniej niż jako średnie ale więcej niż jako nikie przedsiębiorstwa oceniają szanse poprawy konkurencyjności swego eksportu w odniesieniu do konstrukcji wyrobów / $M = 1,5$ /, obsługi przez przedsiębiorstwa handlu zagranicznego i agentów zagranicznych / $M = 1,5$ /, wzornictwa wyrobów / $M = 1,4$ / oraz kosztów produkcji i ceny / $M = 1,4$ /. Jednakże i w przypadku tych czynników wartości odchylenia standardowego są względnie wysokie.

Zaobserwowane rozbieżności w ocenach sugerują, że sposób oceny może zależeć od takich cech działalności eksportowej przedsiębiorstw, jak: przedmiot eksportu, kierunki geograficzne sprzedaży, wielkość eksportu, stopień zaangażowania się przedsiębiorstw w działalność eksportową itp. Będzie to przedmiotem dalszych analiz.

Można też stwierdzić, że przedsiębiorstwa relatywnie wyżej oceniają możliwości poprawy konkurencyjności w zakresie tych czynników, na których kształtowanie mają decydujący wpływ. Bardziej pesymistycznie oceniane są możliwości poprawy w odniesieniu do czynników, które w dużej mierze znajdują się poza kontrolą przedsiębiorstwa.

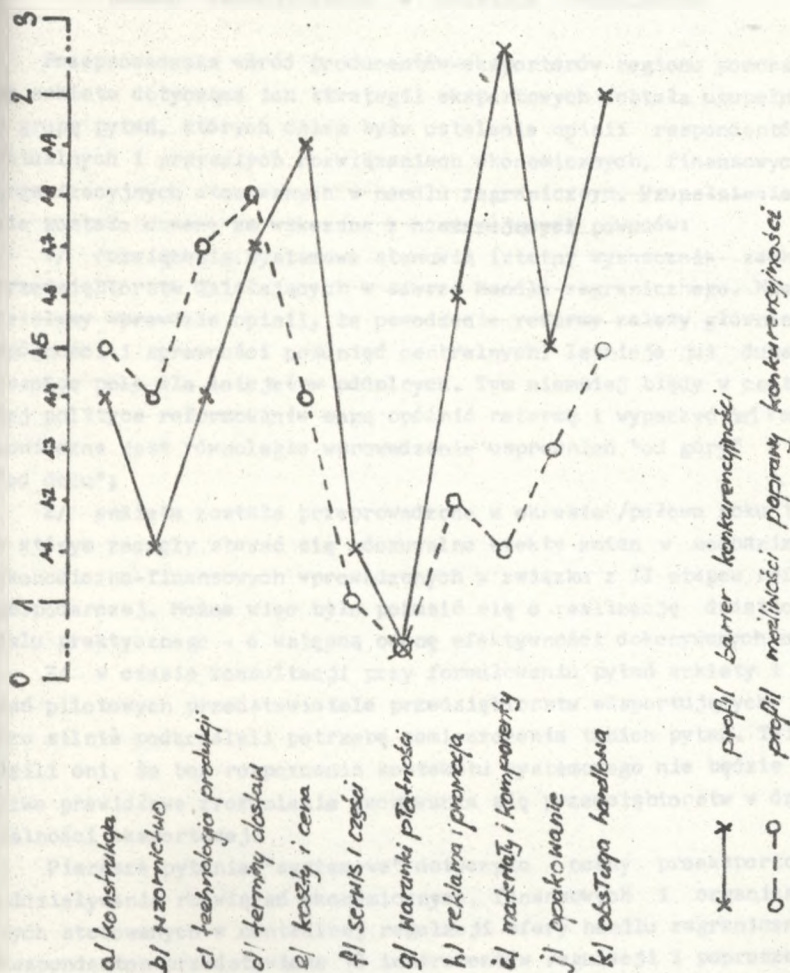
Ciekawe wyniki daje zestawienie profilów barier konkurencyjności oraz możliwości jej poprawy - rys.1. Okazuje się mianowicie, że:

1/ względnie duże możliwości poprawy dotyczą tych czynników, które zostały uznane za stosunkowo mało "szkodliwe" dla pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Dotyczy to konstrukcji i wzornictwa wyrobów, technologii produkcji oraz terminów dostawy;

2/ tam, gdzie dany czynnik w sposób istotny wpływa na obniżenie konkurencyjności eksportu przedsiębiorstwa okazuje się, na ogół, że możliwości poprawy są stosunkowo niewielkie. Taka sytuacja występuje w odniesieniu do kosztów i ceny, reklamy i promocji, jakości materiałów i komponentów, opakowań oraz poziomu obsługi handlowej przez przedsiębiorstwa handlu zagranicznego i zagranicznych agentów.

Na zakończenie należy jeszcze dodać, że analiza barier konkurencyjności i możliwości ich zniesienia stanowi tylko część zagadnień konkurowania na rynkach zagranicznych poruszonych w omawianej ankiecie. Inne pytania z tego zakresu dotyczą zmiany pozycji konkurencyjnej w czasie, mocnych i słabych stron pozycji konkurencyjnej, sposobów konkurowania cenami oraz konkurowania przez innowacje techniczne.

Rysunek 1.



Marian Gorynia
Mieszław J. Otta
Akademia Ekonomiczna w Poznaniu
Andrzej Wietrzykowski
w PZPR w Toruniu

SYSTEM EKONOMICZNO - FINANSOWY I ORGANIZACYJNY HANDLU ZAGRANICZNEGO W OPINIACH PRODUCENTÓW

Przeprowadzona wśród producentów-eksporterów regionu pomorskiego ankieta dotycząca ich strategii eksportowych została uzupełniona o grupę pytań, których celem było ustalenie opinii respondentów o aktualnych i przyszłych rozwiązaniach ekonomicznych, finansowych i organizacyjnych stosowanych w handlu zagranicznym. Uzupełnienie takie zostało uznane za wskazane z następujących powodów:

1/ rozwiązania systemowe stanowią istotny wyznacznik zachowań przedsiębiorstw działających w sferze handlu zagranicznego. Nie podzielamy wprawdzie opinii, że powodzenie reformy zależy głównie od spójności i sprawności posunięć centralnych. Istnieje już duże i rosnące pole dla inicjatyw oddolnych. Tym niemniej błędy w centralnej polityce reformowania mogą opóźnić reformę i wypaczyć jej kształt. Konieczne jest równoległe wprowadzanie usprawnień "od góry" oraz "od dołu";

2/ ankieta została przeprowadzona w okresie /połowa roku 1988/, w którym zaczęły stawać się odczuwalne efekty zmian w mechanizmach ekonomiczno-finansowych wprowadzonych w związku z II etapem reformy gospodarczej. Można więc było pokusić się o realizację dodatkowego celu praktycznego - o wstępną ocenę efektywności dokonywanych zmian;

3/ w czasie konsultacji przy formułowaniu pytań ankiety i badań pilotowych przedstawiciele przedsiębiorstw eksportujących bardzo silnie podkreślali potrzebę zamieszczenia takich pytań. Twierdzili oni, że bez rozpoznania kontekstu systemowego nie będzie możliwe prawidłowe zrozumienie zachowania się przedsiębiorstw w działalności eksportowej.

Pierwsze pytanie "systemowe" dotyczyło oceny proeksportowego oddziaływania rozwiązań ekonomicznych, finansowych i organizacyjnych stosowanych w centralnej regulacji sfery handlu zagranicznego. Respondentom przedstawiono 18 instrumentów regulacji i poproszono o ocenę ich oddziaływania proeksportowego na skali czterostopniowej, gdzie 0 oznaczało brak jakiegokolwiek takiego oddziaływania, 1 - słabe oddziaływanie, 2 - średni wpływ oraz 3 - silne oddziaływanie proeksportowe. Otrzymane wyniki przedstawia tab.1.

Tab.1. Proeksportowe oddziaływanie rozwiązań systemowych

Instrument	ocena oddziaływania				brak oceny	średnia M	odchylenie standardowe S
	0	1	2	3			
a/ ROD	11	13	31	66	12	2,3	0,90
b/ ROR	45	30	21	15	22	1,0	1,05
c/ ulgi w podatku dochod.	1	15	29	85	3	2,5	0,72
d/ ulgi w PPWW	5	6	25	94	3	2,6	0,77
e/ fundusz nagród ministra WGZZ	24	48	33	24	4	1,4	1,00
f/ preferencje dla inwestycji proeksportowej	21	24	37	39	12	1,8	1,10
g/ inne preferencje kredytowe	27	28	24	28	26	1,5	1,14
h/ koncesje	36	31	35	23	8	1,4	1,10
i/ swoboda wyboru phz	14	35	37	42	5	1,8	1,00
j/ rozwój aparatu bankowego	62	35	18	7	11	0,8	0,90
k/ dopłaty	34	24	34	31	10	1,5	1,14
l/ zwrot cła importowego	38	30	33	20	12	1,3	1,10
m/ zwrot akumulacji po - średniej	48	26	26	21	12	1,2	1,14
n/ zwolnienie od podatku obrotowego	32	16	20	56	9	1,8	1,26
o/ przetargi dewizowe	31	30	39	27	6	1,5	1,00
p/ polityka kursowa - rubel	23	13	20	68	9	2,4	1,22
r/ polityka kursowa - dolar	4	7	22	93	7	2,6	0,63
s/ ceny wewnętrzne	12	7	35	72	7	2,3	0,95

Uwaga: Średnie i odchylenie standardowe obliczono biorąc pod uwagę jedynie odpowiedzi udzielone, nawet w tych przypadkach, w których brak odpowiedzi można było interpretować jako brak znaczenia danego czynnika.

Na pytanie o proeksportowe oddziaływanie instrumentów centralnych odpowiedziały 133 przedsiębiorstwa spośród 135 zakwalifikowanych do analizy. Na ogół za silnie proeksportowe uznawano: ulgi w podatku od ponadnormatywnych wypłat wynagrodzeń /średnia ocen $M = 2,6/$, politykę kursową w zakresie walut wymiennalnych / $M = 2,6/$, oraz ulgi w podatku dochodowym / $M = 2,5/$. Do wysokiej oceny poli -

tyki kursowej przyczyniła się niewątpliwie głęboka dewaluacja złotych w stosunku do walut wymienialnych, przeprowadzona niedługo przed okresem badania. Jest ciekawe, że eksporterzy pozytywnie ocenili proeksportowe oddziaływanie polityki podatkowej mimo pewnych ograniczeń w ulgach wprowadzonych w roku 1988. Należy jednak zaznaczyć, że te ograniczenia "wytknięto" w odpowiedziach na następne pytanie. Rozbieżności w ocenach w odniesieniu do wyżej wymienionych instrumentów były stosunkowo niewielkie. Wartości odchYLENIA standardowego wynosiły odpowiednio: 0,77, 0,63 oraz 0,72.

Trochę niżej, ale nadal powyżej średniego, oceniano proeksportowe działanie takich instrumentów, jak: polityka kursowa w odniesieniu do rubla transferowego / $M = 2,4/$, rachunki odpisów dewizowych / $M = 2,3/$ oraz polityka w zakresie cen /zwiększanie zakresu stosowania cen transakcyjnych - $M = 2,3/$. Uderzająca jest stosunkowo niska ocena ROD-ów, które powszechnie zostały ogłoszone za podstawowy, prawie jedyny, czynnik zachęcający przedsiębiorstwa do eksportu. Wynika to ze sformułowania pytania, które dotyczyło zmian w systemie ROD, a nie ich znaczenia jako takich. Zmiany te - obniżenie stawek, perturbacje z ustaleniem stopnia przetworzenia wyrobów itp. - nie wywołują entuzjazmu eksporterów.

O ile rozproszenie ocen w stosunku do ROD-ów i polityki cen jest dość wysokie, ale nie przesadnie /odpowiednio S wynosi 0,90 oraz 0,95/, o tyle jest ono bardzo duże w odniesieniu do polityki kursowej w stosunku do rubla transferowego / $S = 1,22/$. Trudno powiedzieć dlaczego jednym ta polityka bardzo odpowiada a innym wprost przeciwnie. Być może ta konferencja pozwoli to wyjaśnić.

Jako zbliżone do średniego oceniano przeciętnie oddziaływanie preferencji finansowych dla inwestycji proeksportowych / $M = 1,8/$, zwolnienie towarów eksportowanych od podatku obrotowego / $M = 1,8/$, oraz swobodę wyboru przedsiębiorstwa handlu zagranicznego / $M = 1,8/$. Wystąpiło tu znaczne zróżnicowanie ocen / S wynosiło odpowiednio: 1,10, 1,26 oraz 1,00/. Niejednomyślność w dwóch przypadkach da się stosunkowo łatwo wytłumaczyć. Jak wynika z odpowiedzi na inne pytania ankiety znaczna część badanych przedsiębiorstw nie podejmowała i nie zamierzała podjąć znaczących inwestycji proeksportowych. Zagadnienia finansowania inwestycji były więc im względnie obojętne. Z kolei zróżnicowanie stawek podatku obrotowego powoduje to, że poszczególni producenci są w bardzo różnym stopniu nim zainteresowani. W przypadku wytwórców towarów obłożonych wysokim podatkiem obrotowym opłacalny eksport bez zwolnienia byłby niemożliwy. W innych przypadkach podatek ten nie odgrywa tak decydującej roli. Ciekawe będzie natomiast ustalenie dlaczego tak różnie ocenia-

na jest swoboda wyboru pośrednika handlowego /przedsiębiorstwa handlu zagranicznego/. Dalsze badania powinny wykazać czy ocena zależy od przedmiotu eksportu, jego kierunków geograficznych, stopnia zaangażowania się przedsiębiorstwa w działalność eksportową itp.

Nieco powyżej nikłego, ale znacznie poniżej średniego, uznawano proeksportowe oddziaływanie preferencji kredytowych w bieżącej działalności eksportowej $/M = 1,5/$, dopłat z rachunku wyrównawczego handlu zagranicznego $/M = 1,5/$, przetargów dewizowych $/M = 1,5/$, funduszu nagród Ministra Współpracy Gospodarczej z Zagranicą $/M = 1,4/$, polityki koncesjonowania $/M = 1,4/$, zwrotu cła importowego $/M = 1,3/$ oraz zwrotu akumulacji pośredniej $/M = 1,3/$.

Stosunkowo niską ocenę znaczenia dopłat z rachunku wyrównawczego można tłumaczyć przeprowadzonymi ostatnio dość głębokimi zmianami relacji kursowych i poprawą opłacalności eksportu w wielu przedsiębiorstwach. Wysoka wartość odchylenia standardowego $/S = 1,14/$ wskazuje jednak na poważne różnice zdań w tej dziedzinie. W dalszych badaniach należy ustalić czynniki, które spowodowały to, że jedne przedsiębiorstwa są znacznie bardziej uzależnione od dopłat niż inne - jaki jest tego związek z przedmiotem ich eksportu, z rynkami na które eksportują, itp.

Zaskakująco wysoka, jeśli zważyć wielkość sum przeznaczonych na przetargi, jest natomiast pozycja przetargów dewizowych. Wprawdzie rozproszenie ocen jest dość duże $/S = 1,00/$, tym niemniej nieco więcej niż połowa respondentów uznała, że oddziałują one średnio lub bardzo silnie proeksportowo. Należy to chyba przypisać zmianom w regułach przetargów i rozgłosowi im nadanemu. Być może przedsiębiorstwa traktują też przetargi jako szansę korzystnego sprzedania zarobionych dewiz.

Oceny pozostałych instrumentów z omawianej teraz grupy wykazują wysokie zróżnicowanie. Świadczą o tym relatywnie wysokie wartości odchylenia standardowego. Sytuację taką można łatwo wyjaśnić w odniesieniu do zwrotu cła importowego oraz zwrotu akumulacji pośredniej. Zwrot cła dotyczy tylko tych producentów, którzy w produkcji eksportowej wykorzystują stosunkowo dużo materiałów i komponentów pochodzących z importu. Zwrot akumulacji pośredniej ma natomiast znaczenie przede wszystkim dla tych przedsiębiorstw, których produkcja eksportowa jest silnie rozkooperowana i rola podatków obrotowych pobranych w pośrednich stadiach produkcji jest stosunkowo duża.

Trudno w tej chwili powiedzieć dlaczego tak różne są zdania przedsiębiorstw w odniesieniu do preferencji kredytowych dla bieżącej produkcji eksportowej /S = 1,14/, funduszu nagród Ministra Współpracy Gospodarczej z Zagranicą /S = 1,00/ oraz polityki koncesjonowania /S = 1,10/. Powinny to wykazać dalsze badania polegające na analizie w przekrojach towarowych, rynkowych itp.

Jako zdecydowanie słabe instrumenty proeksportowe zostały uznane: rozbudowa aparatu bankowego /M = 0,8/ oraz rachunki odpisów rublowych /M = 1,0/. Słabość obsługi finansowej handlu zagranicznego była już wielokrotnie podkreślana. Próby poprawy w tej dziedzinie są wyjątkowo niemrawe. Znajduje to potwierdzenie w dość jednomyślniej /S = 0,90/ negatywnej opinii producentów-eksporterów/.

Nie budzi również zdziwienia ocena rachunków odpisów rublowych. System obrotów w ramach RWPG powoduje, że ich praktyczne znaczenie jest znikome. Trzy czwarte przedsiębiorstw podziela tę opinię. Sądzić można, że podobne jest zdanie 22 respondentów, którzy w tej kwestii uchylili się od oceny. Zastanawiające jest natomiast to, że nieco ponad 20% przedsiębiorstw przypisuje RCR-om znaczne oddziaływanie proeksportowe. Być może mają one nadzieję na uelastycznienie wymiany między krajami socjalistycznymi. Wtedy RCR-y mogą naprawdę przekształcić się z potencjalnego narzędzia proeksportowego w narzędzie rzeczywiste.

Uzupełnieniem pytania o ocenę proeksportowego oddziaływania instrumentów centralnej regulacji było pytanie, w odpowiedzi na które respondenci mieli wymienić pięć najistotniejszych nieprawidłowości w systemie ekonomiczno-finansowym i organizacyjnym handlu zagranicznego, które - ich zdaniem - utrudniają prowadzenie działalności eksportowej przez przedsiębiorstwa produkcyjne. Na pytanie to udzieliło odpowiedzi 90 przedsiębiorstw, przy czym nie wszystkie podały pięć barier. Ogółem wymieniono ponad 50 czynników i zjawisk odbieranych jako przeszkody w eksporcie.

Tak jak można było się tego spodziewać w "skargach" przedsiębiorstw dominowały zagadnienia szeroko rozumianych bodźców proeksportowych - dla przedsiębiorstwa i dla zatrudnionych w nim pracowników oraz kadry kierowniczej. W sumie aż w 69 przypadkach wskazywano na te zagadnienia. Stwierdzano przede wszystkim obniżenie siły bodźców /np. ograniczenie wysokości ulg podatkowych/ w stosunku do okresu poprzedniego. Wskazywano na niedostateczne preferencje kredytowe dla inwestycyjnej i bieżącej działalności eksportowej. Niezadowolone niektórych producentów wywołało odejście od formuły przyrostowej przy obliczaniu ulg i nagród eksportowych. Pojawiło

się też kilka głosów krytykujących zbyt skomplikowany i pracochłonny sposób obliczania ulg podatkowych z tytułu eksportu.

Drugą grupą zjawisk i czynników niepokojących producentów-eksporterów są problemy współpracy z przedsiębiorstwami handlu zagranicznego. Problematyka ta pojawiła się w odpowiedziach 43 razy. Skarżono się na:

- brak informacji o rynkach zagranicznych ze strony przedsiębiorstw handlu zagranicznego,
- zbyt wysokie marże i prowizje pobierane przez pośredników,
- niechęć przedsiębiorstw handlu zagranicznego do małych transakcji i zajmowania się drobnymi producentami-eksporterami,
- zbyt długie terminy fakturowania należności za eksport.

Na trzecim miejscu na liście zarzutów znalazły się zastrzeżenia pod adresem systemu rachunków odpisów dewizowych. Producenci-eksporterzy zgłaszali je 38 razy. To może tłumaczyć ujawnioną w odpowiedziach na poprzednie pytanie stosunkowo niską ocenę proeksportowego oddziaływania ROD-ów. Twierdzono przede wszystkim, że stawki odpisów są za niskie. Niekiedy respondenci skarżyli się na ograniczenia swobody dysponowania rachunkami. Podawano, że uzależnienie stawki odpisu od stopnia przetworzenia towaru nie eliminuje jeszcze uznaniowości i błędów. Jedna z cukrowni podała, na przykład, że jej podstawowy produkt /cukier/ zaliczono do kategorii produktów niżej przetworzonych niż produkt uboczny /melasa/. Producenci-eksporterzy nie mogą też nadal poradzić sobie z żądaniami zwrotu wsadu dewizowego zgłaszanymi przez kooperantów. Pojawił się jeden głos postulujący naliczanie odpisów dewizowych w obrotach kompensacyjnych /?!/.

Poważne zastrzeżenia budzi też polityka kursowa, choć w poprzednim pytaniu uznano jej silnie proeksportowe oddziaływanie. Dwudziestudziwięciu respondentów wykazało tu obiektywność. Podkreślano głównie niewłaściwą relację kursu rubla transferowego w stosunku do dolara. Tu może leżeć przyczyna znacznych rozbieżności w ocenie proeksportowego działania polityki kursowej w odniesieniu do rubla transferowego. Kilku eksporterów postulowało jak najszybsze wprowadzenie wymienialności złotych.

Piąte miejsce /21 wskazań/ wśród zarzutów wysuwanych pod adresem systemu regulacji handlu zagranicznego zajmuje jego niestabilność i częste sprzeczności w nim występujące. Podkreślano przede wszystkim zbyt częste zmiany "reguł gry". Przedsiębiorstwa nie nadążają za zmianami przepisów. Są zbyt często zaskakiwane. Nie mogą budować długofalowych planów rozwoju produkcji i sprzedaży na eksport.

Na kolejnym miejscu znalazły się przeszkody związane z zaopatrzeniem materiałowym produkcji eksportowej. Dziewiętnastu producentów podniosło tę kwestię. Na ogół skarżono się na niedotrzymanie gwarancji i priorytetów zaopatrzeniowych. Trzeba jednak powiedzieć, że były też głosy krytykujące centralne rozdzielnictwo i domagające się jego zniesienia.

Producentów-eksporterów niepokoją też sprzeczności i niespójności powstające na styku produkcji i sprzedaży eksportowej z realiami gospodarki wewnętrznej. Trzynastcie razy wskazywano na tę klasę problemów. Za przeszkodę w rozwijaniu działalności eksportowej uznawano wysoką inflację, za którą nie nadążają kursy i ceny na rynkach zagranicznych. Wskazywano, że przepisy, które są dobre dla działania na rynku krajowym nie odpowiadają potrzebom działalności eksportowej. Zastrzeżenia przedsiębiorstw eksportujących wtudza wprowadzony w tym roku wymóg utrzymania ubiegłorocznej wysokości dostaw na rynek wewnętrzny, traktowany jako warunek uruchomienia ulg z tytułu eksportu.

Problemem pozostaje nadal administracyjne odcięcie producentów od rynków zagranicznych. Na bariery administracyjne i na trudności w uzyskaniu koncesji zwróciło uwagę 11 przedsiębiorstw. Nie jest to liczba duża. Świadczy jednak o tym, że dalsza liberalizacja polityki koncesjonowania jest pożądana.

Dziewięciu producentów-eksporterów podniosło kwestię "martwych" rachunków odpisów rublowych. Świadczy to o narastaniu świadomości tego, że obecny system stosunków handlowych w ramach RWPG stanowi przeszkodę rozwoju międzynarodowej współpracy gospodarczej i staje się coraz bardziej niespójny z zasadami działania w reformowanej gospodarce.

W podobnym kierunku zmierza 5 głosów wytykających inne przeszkody we współpracy z krajami socjalistycznymi, a mianowicie:

- sztywne procedury,
- mało elastyczne ceny, oderwane od rynków światowych,
- problemy wsadu w "twardych" walutach, zawartego w eksporcie do I obszaru płatniczego.

Krytykowana była również niesprawność aparatu bankowego. Wskazywano na nią w 8 wypowiedziach. Zarzuty dotyczyły obsługi rachunków odpisów dewizowych oraz długotrwałej i uciążliwej procedury otwierania akredytyw importowych.

W dwu-trzech przypadkach wskazywano na:

- braki odpowiednich opakowań, co można uznać za pewną niespodziankę w świetle obiegowego sądu o braku opakowań jako jednej

z głównych barier rozwoju eksportu,

- naciski administracyjne na zawieranie niekorzystnych dla przedsiębiorstwa kontraktów,

- zbyt zawiłe procedury celne i brak odpowiedniej liczby celników,

- uciążliwe i przewlekłe załatwianie spraw paszportowych.

Będzie interesujące stwierdzić - w kontekście wymienionych wyżej narzekań - jak przedsiębiorstwa ogólnie oceniają aktualne rozwiązania systemowe i jakie mają nadzieje na przyszłość. Na pytania dotyczące teraźniejszości i przyszłości regulacji handlu zagranicznego odpowiedzieli prawie wszyscy respondenci. Na pierwsze pytanie nie odpowiedziały 3 a na drugie 4 przedsiębiorstwa. Otóż 62 przedsiębiorstwa eksportujące /47% udzielonych odpowiedzi/ uważają, że aktualne rozwiązania systemowe zachęcają je do zwiększania eksportu. Rozwiązania te ogólnie zniechęcają do eksportowania 24 przedsiębiorstwa /18% odpowiedzi/. Dla 46 przedsiębiorstw /35% odpowiedzi/ aktualne rozwiązania nie są ani pro ani antyeksportowe. Nie można więc uznać by obowiązujący system ekonomiczn-finansowy i organizacyjny handlu zagranicznego rozbudzał proeksportowy entuzjizm producentów. Duży wpływ na wyraźną rezerwę w ocenie wywarły niewątpliwie ograniczenia w ulgach i innych bodźcach proeksportowych wprowadzone niedługo przed okresem badania.

Pocieszające natomiast jest to, że producenci-eksporterzy są, na ogół, optymistami w odniesieniu do przyszłości. Osiemdziesięciu sześciu z nich /66% odpowiedzi/ uważa, że przyszła, spodziewana ewolucja rozwiązań systemowych zachęci ich do zwiększania eksportu. Tylko 8 przedsiębiorstw /6% odpowiedzi/ widzi przyszłość swego eksportu w "czarnych barwach". Pozostałe przedsiębiorstwa, których jest 37 /28% odpowiedzi/ uważają, że w przyszłości sytuacja nie zmieni się w zasadniczy sposób - ani ich nie zachęci ani nie zniechęci do eksportu.