

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
T O W A R Z Y S T W A N A U K O W E G O O R G A N I Z A C J I I K I E R O W N I C T W A
W P O Z N A N I U

Z A K Ł A D O R G A N I Z A C J I I T E C H N I K I H A N D L U Z A G R A N I C Z N E G O
A K A D E M I I E K O N O M I C Z N E J W P O Z N A N I U

P R O D U C E N T W H A N D L U Z A G R A N I C Z N Y M

M O Ź L I W O Ś C I I O G R A N I C Z E N I A

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 Domosiłowski INVESTEXPORT - PARTNER POLSKIEGO INWESTORA - - EKSPORTERA	77
9.	Andrzej Łotyszczonok 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
Mieszław J. Otta
Akademia Ekonomiczna w Poznaniu
Andrzej Wietrzykowski
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 rosące 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 PPW	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 pośrodkowej	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 złotówki w stosunku do walut wymiennalnych, 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 następane 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/. Niejednorodność 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 du-
ża.

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 jednorodnej /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 ulepszenie 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. Dwudziestu dziewięciu respondentów wykazało tu obiektywne. 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 wymiennalności złotówki.

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 wztudza 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 terażniejszości 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.