

AKADEMIA EKONOMICZNA W POZNANIU

Zeszyty Naukowe - Seria I

Zeszyt 148

**PROBLEMY MIĘDZYNARODOWEJ
WSPÓŁPRACY GOSPODARCZEJ**



POZNAŃ 1987

AKADEMIA EKONOMICZNA W POZNANIU

Zeszyty Naukowe - Seria I

Zeszyt 148

PROBLEMY MIĘDZYNARODOWEJ WSPÓŁPRACY GOSPODARCZEJ



POZNAŃ 1987

KOMITET REDAKCYJNY

*Edmund Ignasiak, Edmund Kurtys, Jerzy Skolik,
Antoni Sobczak (sekretarz), Halina Szulce (zastępca
przewodniczącego), Janusz Wierzbicki (przewodniczący),
Florian Wiśniewski*

RECENZENT

Adam Budnikowski

REDAKTOR NAUKOWY

Henryk Wojciechowski

Streszczenia obcojęzyczne

Larysa Banaś, Ewa Kotkowska

Redaktor techniczny

Henryk Gromadecki

Wydano za zgodą Rektora

Akademii Ekonomicznej w Poznaniu

pismem z dnia 18.04.86 znak: I/WU/79/86

WYDAWNICTWO AKADEMII EKONOMICZNEJ W POZNANIU

Adres Wydawnictwa: ul. Marchlewskiego 146/150, 60-967 Poznań
tel. 699-261 w. 1186

Wydanie I. Nakład 200+30 egz. Arkuszy wyd. 11,0. Arkuszy druku 9,75. Papier drukowy kl. V 71 g. Przyjęto do druku 23.04.1986 r. Podpisano do druku 15.01.1987 r. Druk ukończono w kwietniu 1987 r. Zamówienie nr S/187/86.I-7/104. Cena zł 110,-

Wykonano w Zakładzie Graficznym Politechniki Poznańskiej
61-821 Poznań, ul. Ogrodowa 11, telefon 554-25

SPIS TREŚCI

Słowo wstępne	5
Piotr P r z y b y l e k i, Problemy międzynarodowej równowagi płatniczej	7
Renata S t a w a r e k a, Współpraca i integracja krajów Trze- ciego Świata a problemy ich bezpieczeństwa żywnościowego . . .	26
Tomasz R y n a r z e w s k i, Przyczyny wzrostu efektywności strategii krajów naftowych w okresie powojennym	50
Jerzy S c h r o e d e r, Proces wzrostu zróżnicowania rynku światowego i jego implikacje dla działalności przedsiębiorstw eksportujących	72
Wiesław O t t a, Pozycja konkurencyjna polskich przedsię- bięstw na rynkach zagranicznych	93
Marian G o r y n i a, Uwarunkowania i ograniczenia optymalizacji struktury funkcjonalno-instytucjonalnej polskiego handlu zagranicznego	119
Krzysztof F o n f a r a, Zachowanie się nabywcy na międzyna- rodowym rynku budowlanym	138

CONTENTS

Introduction	5
Piotr P r z y b y l e k i, Problems of International Equili- brium	7

Renata S t a w a r s k a, Cooperation and Integration of Third World Countries and Problems of Their Food Security . .	26
Tomasz R y n a r z e w s k i, Reasons of Increase of Strategy Effectiveness of Oil Producing Countries in Post War Period .	50
Jerzy S c h r o e d e r, Growth of Differentiation of the World Market and its Implications for Exporters' Activities .	72
Wiesław J. O t t a, Competitive Position of Polish Firms on Foreign Markets	93
Marian G o r y n i a, Conditions and Limitations of the Optimization of Functional-Institutional Structure of Polish Foreign Trade	119
Krzysztof F o n f a r a, Buyer's Performance on International Construction Market	138

СОДЕРЖАНИЕ

Вступление	5
Петр П ш и б ы л ь с к и, Проблемы международного платежного баланса	7
Рената С т а в а р с к а, Сотрудничество и интеграция стран Третьего мира и проблемы их продовольственной безопасности . . .	26
Томаш Р ы н а ж е в с к и, Причины роста эффективности стратегии нефтяных стран в послевоенный период	50
Ежи Ш р о е д е р, Процесс роста дифференциации мирового рынка и его импликации для деятельности экспортирующих предприятий . .	72
Веслав О т т а, Конкурентная позиция польских предприятий на трансграничных рынках	93
Мариан Г о р ы н я, Обусловленности и ограничения оптимизации функционально-институциональной структуры польской внешней торговли	119
Кшиштоф Ф о н ф а р а, Поведение покупателя на международном строительном рынке	138

Marian Gorynia

UWARUNKOWANIA I OGRANICZENIA OPTIMALIZACJI STRUKTURY FUNKCJONALNO-INSTYTUCJONALNEJ POLSKIEGO HANDLU ZAGRANICZNEGO

Chęć wyniesienia korzyści z międzynarodowego podziału pracy, a w szczególności trudna sytuacja w bilansie płatniczym naszego kraju stanowią główne przesłanki podniesienia efektywności eksportu. Możliwość zwiększenia wpływów dewizowych z tytułu wywozu jest w znacznym stopniu ograniczona przez sytuację panującą na rynku światowym, którą cechuje znaczne obniżenie tempa wzrostu gospodarczego naszych głównych partnerów handlowych oraz zaostrzenie się walki konkurencyjnej na rynkach międzynarodowych. Ze względu na powyższe okoliczności szczególna uwaga zwrócona być powinna na minimalizację nakładów ponoszonych w związku ze sprzedażą eksportową przynoszącą założone efekty dewizowe.

W opracowaniu tym przedmiot badań zawężony został do jednej ze sfer handlu zagranicznego - działalności eksportowej. Takie ograniczenie kręgu rozważań uzasadnione jest specyfiką działalności eksportowej, a w związku z tym poważnymi różnicami w prowadzeniu działalności eksportowej i działalności importowej. Działalność eksportowa jest zbiorem funkcji, których realizacja prowadzi do osiągnięcia określonego celu. Przyjmujemy, że celem działalności eksportowej jest kreowanie i zaspokojenie popytu zagranicznego odbiorcy przy założeniu, że działalność ta jest opłacalna. Osiągnięcie tak sformułowanego celu jest uwarunkowane spełnianiem szeregu funkcji eksportowych. Przez funkcję eksportową rozumiemy będziemy zespół czynności skierowanych na realizację celu działalności eksportowej.

W powyższy sposób pojmowana działalność eksportowa rozpatrywana może być w dwóch przekrojach:

- 1) instytucjonalnym - to znaczy według podmiotów wykonujących działania należące do różnych obszarów funkcjonalnych,

2) funkcjonalnym - czyli według typowych obszarów działania wyodrębnionych w ramach działalności eksportowej.

Odpowiednio wyróżnić więc można:

1) strukturę instytucjonalną działalności eksportowej - układ podmiotów realizujących poszczególne funkcje eksportowe,

2) strukturę funkcjonalną działalności eksportowej - konfigurację funkcji składających się na działalność eksportową.

Budowa struktury funkcjonalno-instytucjonalnej oznaczać będzie przyporządkowanie realizacji poszczególnych funkcji określonym podmiotom.

1. Model optymalizacyjny

Zagadnienie optymalizacji struktury funkcjonalno-instytucjonalnej sformułować można w poniższy sposób. Mamy dany zestaw funkcji f_1, f_2, \dots, f_m składających się na działalność eksportową. Zestaw ten obejmuje:

a) funkcje zarządzania eksportem:

- prognozowanie i planowanie wielkości, kierunków i struktury eksportu,
- badanie zagranicznych rynków zbytu,
- kształtowanie sieci sprzedaży,
- polityka cen i ustalanie cen,
- ustalanie polityki rynkowej,
- analiza efektywności eksportu,

b) eksportowe funkcje wykonawcze:

- kształtowanie produktu,
- kształtowanie rynku,
- fizyczna dystrybucja,
- funkcja negocjacyjna,
- funkcja transakcyjna,
- realizacja kontraktu,
- funkcja potransakcyjna.

Dany jest także zbiór podmiotów p_1, p_2, \dots, p_n mogących realizować ww. funkcje. Zbiór podmiotów realizujących funkcje działalności eksportowej nazwiemy układem eksportowym. Należą do niego: producenci, przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, przedsiębiorstwa transportowe i spedycyjne, przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe, agencje reklamowe, instytuty badań rynku, banki itp.

Zadanie polega na przypisaniu realizacji poszczególnych funkcji podmiotom, które mamy do dyspozycji zgodnie z zasadą racjonalnego gospodarowania. W pierwszym wariacie oznaczać to będzie osiągnięcie założonego celu działalności eksportowej przy minimalnych nakładach na realizację funkcji eksportowych. W drugim wariacie chodzi natomiast o maksymalizację celu przy danych nakładach.

Poszczególne podmioty wchodzące w skład układu eksportowego wykazują odmienne możliwości i koszty realizacji funkcji eksportowych. Określone

konfiguracje tych czynności (kombinacje podziału pomiędzy wykonawców) będą się więc charakteryzowały różną efektywnością. Jeśli liczba funkcji wynosi m , a liczba podmiotów mogących realizować każdą z tych funkcji wynosi n , to ilość możliwości podziału funkcji jest następująca:

$$x = (2^m)^n \text{ } ^1)$$

Liczba ta w praktyce jest o wiele mniejsza, gdyż wyeliminować automatycznie należy te wszystkie kombinacje, w których choćby jedna funkcja nie znajduje swego wykonawcy.

Czynnikiem redukującym ilość kombinacji mogących znaleźć zastosowanie w praktyce jest również komplementarność funkcji eksportowych. Współzależność między realizacją niektórych funkcji eksportowych jest niekiedy tak duża, że ich podział między różne podmioty jest bardzo ryzykowny z punktu widzenia skuteczności i efektywności ich realizacji. Na przykład w przypadku skomplikowanych maszyn i urządzeń połączenie w jednej organizacji funkcji projektowania, ofertacji i serwisu technicznego może okazać się jedynym możliwym rozwiązaniem ze względu na wymóg posiadania wysokich, unikalnych kwalifikacji przez pracowników spełniających te funkcje. W handlu niektórymi towarami celowe może być skupienie w jednym ręku funkcji reklamy i funkcji organizacji uczestnictwa w targach i wystawach.

Z punktu widzenia całości działalności eksportowej wszystkie funkcje eksportowe są wobec siebie komplementarne, gdyż osiągnięcie celu tej działalności możliwe jest tylko poprzez realizację całego zestawu funkcji. Niektóre z nich są ponadto komplementarne w węższym znaczeniu, tzn. ich efektywna realizacja uwarunkowana jest lokalizacją w ramach jednej organizacji. Komplementarność funkcji eksportowych powoduje, że zakres realizacji danej funkcji przez określoną jednostkę gospodarczą może być zmieniany tylko na tyle, na ile mogą być zmieniane zakresy realizacji innych funkcji komplementarnych w stosunku do niej. Możliwości tworzenia struktury funkcjonalno-instytucjonalnej działalności eksportowej zależą więc od stopnia mobilności danej funkcji i funkcji w stosunku do niej komplementarnych.

Komplementarny charakter uczestników układu eksportowego (komplementarność instytucjonalna) jest wtórny w stosunku do komplementarności funkcji i wynika z faktu, że pewne funkcje nie są spełniane przez określony podmiot i wobec tego są lokalizowane w innej organizacji. Oznacza to, że np. komplementarny charakter agencji reklamowej wobec pozostałych uczestników układu zdeterminowany jest niemożliwością lub nieefektywnością spełnienia funkcji reklamowych przez inne podmioty układu.

¹⁾ Por. Ph. Kotler, Marketing Management, Analyse, Planification et Contrôle, Publi-Union, Paris 1971, s. 472. Jeśli założymy, że dana funkcja może być dzielona między uczestników układu w różnych proporcjach, to liczba kombinacji będzie nieskończona.

Istotnym czynnikiem jest także substytucyjność funkcji eksportowych. Miarę stopnia substytucji między rozmaitymi funkcjami jest wielkość nakładów na realizację jednej funkcji potrzebna do zastąpienia jednostki nakładu na drugą funkcję przy zapewnieniu tego samego stopnia realizacji celu. Np. substytucyjność funkcji transportowych i magazynowych została wykorzystana w funkcjonowaniu składów koneygnacyjnych. Umożliwia to wynoszenie korzyści skali przy transporcie dużych partii towarów, a jednocześnie gwarantuje ciągłość obsługi odbiorców. Pewnym stopniem substytucji cechują się także funkcje oddziaływania na rynek. Np. występuje niekiedy znaczna substytucyjność funkcji reklamy i sales promotion. Substytucyjność poszczególnych funkcji eksportowych umożliwia więc realizację tego samego celu przy zastosowaniu różnych alternatywnych kombinacji funkcji²⁾.

Pojęcie substytucyjności odnosi się także do struktury instytucjonalnej. Należy jednak podkreślić, że możliwość substytucji jednych podmiotów przez inne jest w krótkim okresie czasu znacznie ograniczona m.in. przez stan wyposażenia technicznego, stan zatrudnienia, poziom kwalifikacji kadry itp.

2. Ograniczenia zastosowania modelu

Przydatność wyżej zaprezentowanego modelu dla optymalizacji struktury funkcjonalno-instytucjonalnej działalności eksportowej zależy w pierwszym rzędzie od tego czy efektywność ujawniać się będzie (będzie celem) na szczeblu poszczególnych podmiotów realizujących funkcje eksportowe, czy też będzie liczona na szczeblu wyższym, np. Centrum. Przyjęcie pierwszego sposobu liczenia efektywności posiada w stosunku do drugiego tę przewagę, że mniejsze są w tym przypadku wymagania koordynacyjne oraz ułatwiona jest budowa systemu motywacyjnego.

Optymalizacja w pełnym tego słowa znaczeniu wymagałaby przyjęcia drugiego sposobu określania efektywności. Na przeszkodzie w zastosowaniu tego wariantu stoi jednak bariera poznawcza przejawiająca się w trudności w zmierzeniu pewnych elementów nakładów i wyników działalności eksportowej oraz bariera informacyjna polegająca na niemożliwości uzyskania w granicach dających się zaakceptować kosztów wszystkich danych służących ocenie efektywności.

Zastosowanie kryterium efektywności do każdego podmiotu z osobna oznacza rezygnację z poszukiwania rozwiązania optymalnego (choć go nie wyklucza), gdyż nie prowadzi się rachunku optymalizacyjnego dla całego układu eksportowego, lecz przyjmuje się rozwiązanie zadowolające (efek-

²⁾ Niekiedy substytucyjność funkcji eksportowych rozumiana jest szerzej niż w podanych przykładach. Np. uważa się, że w handlu zgraniczonym propaganda i reklama stanowią składnik produkcji substytucyjny w stosunku do produkcji materialnej. Por. A. Wakar, Handel zagraniczny w gospodarce socjalistycznej, PWN, W-wa 1968, s. 191.

tywność całości zapewniona jest przez efektywność każdej części z osobna, co nie jest równoznaczne z maksymalizacją efektywności całości). Interesy uczestników układu eksportowego mogą być i zazwyczaj są konkurencyjne. O ile oczywiste jest, że każdy z nich wnosi wkład w realizację celu, jakim jest kreowanie i zaspokajanie popytu zagranicznego odbiorcy, o tyle korzyści (zyski) wynoszone przez poszczególne podmioty mogą wynikać z wielkości tego wkładu, jak również mogą być modyfikowane pozycją konkurencyjną uczestników (np. pozycja monopolistyczna, potencjał finansowy). Funkcjonowanie układu eksportowego jest więc swego rodzaju kompromisem między dążeniem każdego podmiotu do maksymalizacji własnego zysku a aspiracjami partnerów.

Inną przeszkodę wykorzystania przedstawionego modelu stanowi fakt, że w praktyce naszej gospodarki podział funkcji odbywa się w znacznej części poprzez prawne zagwarantowanie realizacji pewnych funkcji przez określone podmioty. Jako przykład przytoczyć można okoliczność, że wiele czynności eksportowych mogą wykonywać wyłącznie podmioty specjalnie do tego uprawnione (np. przedsiębiorstwa handlu zagranicznego lub jednostki koncesjonowane). Także swoboda wyboru przez producentów pośredników w handlu zagranicznym jest prawnie ograniczona. Funkcje działalności eksportowej można więc podzielić na:

- 1) funkcje, która obowiązująca regulacja prawna jednoznacznie przypisuje określonym podmiotom,
- 2) funkcje, które mogą być swobodnie dzielone między uczestników układu eksportowego.

3. Producenci a struktura funkcjonalno-instytucjonalna układu eksportowego

Struktura funkcjonalno-instytucjonalna może być rozpatrywana z punktu widzenia optymalizacji całości układu eksportowego. Inny możliwy punkt widzenia polega na jej rozważaniu z pozycji jednego z podmiotów tworzących układ. Przykładowo niech podmiotem tym będzie producent.

W miarę zwiększania przez producenta zakresu realizowanych funkcji eksportowych jego koszty rosną, wskutek czego oferowana zagranicznym klientom cena jest wyższa. Jednak wzrost tych kosztów napotyka pewną barierę, po przekroczeniu której opłacalne staje się delegowanie niektórych funkcji do innych uczestników układu eksportowego³⁾. Producent może więc odnieść korzyści z przekazania części funkcji eksportowych innym podmiotom, które ze względu na specjalizację i rozmiary operacji działają efektywniej.

³⁾ Zakładamy, że nie istnieją prawne bariery zwiększania zakresu funkcji realizowanych przez producenta. W praktyce oznacza to przyjęcie założenia, że dany producent spełnia warunki uzyskania koncesji na prowadzenie handlu zagranicznego i koncesję tę może uzyskać.

Z pewnym uproszczeniem przyjąć można, że podział funkcji eksportowych pomiędzy różne organizacje, oznacza rezygnację producenta z realizacji części tych funkcji i ich delegację do innych podmiotów w celu podniesienia efektywności działalności eksportowej. Przyczyny przekazania przez producenta części funkcji innym podmiotom mogą być następujące:

- 1) część producentów nie ma odpowiednich środków finansowych na realizację całego programu sprzedaży swoich wyrobów,
- 2) nawet gdyby producent dysponował odpowiednimi zasobami, to woli je często zainwestować w inną działalność gospodarczą przynoszącą mu większe zyski,
- 3) bezpośrednia sprzedaż własnych wyrobów mogła by prowadzić do konieczności pośredniczenia w sprzedaży towarów komplementarnych, wytwarzanych przez innych producentów dla zapewnienia odpowiedniego zbytu własnym wyrobom,
- 4) pośrednicy na rynkach zagranicznych są odpowiednio wyspecjalizowani, mają własne kontakty i doświadczenia i mogą oferować odbiorcy szerszy wachlarz usług w zakresie sprzedaży, niż producent mógłby uczynić to sam⁴⁾.

Przy założeniu, że rezygnujemy z optymalizacji funkcjonowania układu eksportowego przez Centrum oraz, że przyjmujemy dążenie do maksymalizacji efektywności przez każdego członka układu, brak jest jednego, nadrzędnego w stosunku do podmiotów układ tworzących, ośrodka decyzyjnego. Wobec tego przyjmujemy, że dobór członków układu dokonywany jest przez producenta i zależy od tego, z realizacji jakich funkcji eksportowych on rezygnuje i deleguje je do innych podmiotów. Dobór członków układu eksportowego przez producenta powinien być dokonywany na podstawie następujących kryteriów:

- 1) ekonomicznego - jakie efekty w dziedzinie wolumenu sprzedaży, kosztów i zysków przyniesie określone rozwiązanie,
- 2) kontroli - jakie są możliwe źródła powstawania konfliktów w układzie eksportowym,
- 3) adaptacji - jakie są możliwości przystosowania producenta do zmian w otoczeniu,
- 4) innowacji - jakie możliwości wprowadzania innowacji daje określony układ eksportowy⁵⁾.

Najważniejsze jest kryterium ekonomiczne; pozostałe kryteria posiadają znaczenie o tyle, o ile przyczyniają się do wzrostu efektywności w dłuższym okresie. Atmosfera współpracy (brak konfliktów) oraz łatwość adaptacji wpływają niewątpliwie na długookresowe efekty funkcjonowania układu eksportowego, lecz im większa jest efektywność danego roz-

4) Ph. Kotler, op. cit., s. 460-461. Por. także: S. Szczypiorski, J. Zieleniewski, Zasady organizacji i techniki handlu zagranicznego, PWE, W-wa 1963, s. 213-215.

5) Por. Ph. Kotler, op. cit., s. 475-480 oraz R. Głowacki, Przedsiębiorstwo na rynku, PWE, W-wa 1982, s. 35-36.

wiązania w porównaniu z innymi alternatywami, tym mniejsza jest ewentualność wystąpienia konfliktu i braku elastycznej reakcji na zmiany otoczenia.

Każde możliwe rozwiązanie struktury funkcjonalno-instytucjonalnej układu eksportowego daje różny poziom sprzedaży i kosztów, a w efekcie zysków. Szacowanie tych wielkości nie jest sprawą prostą, gdyż wystąpić mogą trudności z uzyskaniem wiarygodnych informacji. W przypadku np. gdy producent rozważałby ewentualność rezygnacji z pośrednictwa przedsiębiorstwa zagranicznego, trudno będzie mu zebrać dane o potencjalnej wielkości sprzedaży, jaką zrealizować można przy zastosowaniu konkurencyjnych pośredników zagranicznych lub przy sprzedaży bezpośrednio odbiorcom. W takiej sytuacji analiza prowadzona przez producenta ograniczy się przypuszczalnie do tych samych zagranicznych ogniw kanału dystrybucji, z którymi dotychczas współpracowało pośredniczące przedsiębiorstwo handlu zagranicznego, z pominięciem udziału tego ostatniego. Postępowanie takie cechuje się stosunkowo niedużymi kosztami i niskim stopniem niepewności. Wyczerpujące zbadanie wszystkich możliwości, jakie rysują się przed początkującym producentem-eksporterem wymagałoby poniesienia znacznych nakładów na badania, a dokonanie wyboru związane byłoby z dużym ryzykiem. Problemy podobnej natury wiążą się z szacowaniem kosztów poszczególnych alternatyw.

Jeżeli powyższa analiza doprowadzi do wniosku, że możliwe wielkości sprzedaży przy poszczególnych konfiguracjach funkcjonalno-instytucjonalnych są jednakowe, to wyboru określonego rozwiązania dokonać można przy zastosowaniu kryterium minimalnych kosztów. Jeżeli zaś poszczególne alternatywy dają różne spodziewane wielkości sprzedaży, to użyteczne może być kryterium stopy rentowności:

$$R_1 = \frac{S_1 - K_1}{K_1}$$

R_1 - stopa rentowności w układzie eksportowym 1,

S_1 - szacowana wielkość sprzedaży w układzie 1,

K_1 - szacowana wielkość kosztów w układzie 1.

Kryterium kontroli wiąże się z możliwością wystąpienia w układzie eksportowym konfliktów między jego uczestnikami. Pojawieniu się konfliktów sprzyjać mogą niewłaściwe rozwiązania systemowe. Np. w latach siedemdziesiątych system zadań planistycznych charakteryzował się znaczną niespójnością. Na tym tle powstawały konflikty między producentami i przedsiębiorstwami handlu zagranicznego. Te ostatnie mogły mianowicie wykonać swoje zadania planowe przekraczając zadania jednych producentów kosztem niewykonania zadań eksportowych innych⁶⁾.

⁶⁾ Por. J. Wierzbowski, System informacyjny statystyki hz: uwarunkowania i ograniczenia, „Handel Zagraniczny” 8/1975.

Przyjęcie przez uczestników układu eksportowego jednolitych celów np. w postaci zysku nie wyklucza oczywiście możliwości powstania konfliktu. Wynika to z faktu, że z punktu widzenia producenta eksport jego wyrobów jest problemem pierwszoplanowym, natomiast dla przedsiębiorstwa handlu zagranicznego wyroby te mogą mieć drugorzędne znaczenie ze względu np. na stosunkowo małą wielkość obrotów tymi towarami, relatywnie niską efektywność itp. Prawdopodobieństwo wystąpienia takiej sytuacji jest szczególnie duże w przypadku przedsiębiorstw handlu zagranicznego o bardzo szerokim i zróżnicowanym zakresie towarowym.

Konflikty między producentem i eksporterem mogą także wynikać ze sprzeczności ich celów szczegółowych. Na przykład producent zainteresowany jest stosowaniem opakowań zbiorczych, co dla handlowca egzekwującego wymagania zagranicznego odbiorcy może być nie do przyjęcia. Producent pragnie przedłużyć cykl życia produktu wytwarzając długie serie, handlowiec natomiast pragnie uatrakcyjnić swoją ofertę nowymi produktami.

Inną przyczyną konfliktu, z której wystąpieniem należy się liczyć, to nakładanie się ról uczestników układu eksportowego⁷⁾. Związane jest to z możliwością, że dany producent część swoich wyrobów eksportował będzie samodzielnie (przy założeniu, że posiada koncesję), część za pośrednictwem przedsiębiorstwa handlu zagranicznego. Może się więc zdarzyć, że agenci producenta i agenci przedsiębiorstwa handlu zagranicznego będą ze sobą konkurować na danym rynku.

Z punktu widzenia kryterium kontroli najlepsza dla producenta będzie taka konfiguracja funkcji i uczestników układu eksportowego, która zapewni mu nie tyle eliminację wszelkich konfliktów (gdyż jest to w praktyce niemożliwe, a nawet niewskazane), ile ograniczenie ich liczby i możliwość łagodzenia.

Trzecim kryterium wyboru układu eksportowego jest kryterium adaptacyjności. Oznacza ono swobodę, z jaką producent będzie mógł przystosować się do zmiennych warunków otoczenia. W skrajnym przypadku zgodnie z tym kryterium producent powinien wchodzić wyłącznie w krótkookresowe związki z określonymi partnerami, co umożliwiłoby mu szybką reakcję na zmiany rynkowe i zmianę partnerów. W rzeczywistości jednak każda forma współpracy producenta z ogniwami układu eksportowego wiąże się z pewną stałością i ograniczeniem swobody manewru. Uwarunkowania te związane są z ograniczoną przenośnością czynników materialno-technicznych i ludzkich, a także z możliwościami organizacyjnymi. Na przykład budowa przez producenta-eksportera magazynów w porcie oznacza, że w dłuższej perspektywie czasowej eksport jego towarów będzie dokonywany drogą morską. Zorganizowanie licznej i złożonej z wysoko kwalifikowanych pracowników komórki eksportowej wiąże się z wykonywaniem przez producenta w dłuższym okresie określonych funkcji eksportowych. Rezygnacja przez producenta

⁷⁾ Na temat wadliwego określenia kompetencji funkcjonalnych zob. szerzej A.H. Krzywiński, Strategia eksportera na rynkach krajów kapitalistycznych, PWE, W-wa 1976, s. 200.

z usług niektórych pośredników wymaga zebrania informacji o rozwiązaniach alternatywnych, a także potrzebny jest pewien okres na nawiązanie współpracy z innymi partnerami.

Z drugiej jednak strony dla efektywnego funkcjonowania układu eksportowego wymagany jest pewien stopień stabilizacji. Ciągła niepewność współpracy odstręczać może partnerów producenta od szerszego angażowania się w obsługę sprzedaży jego towarów. Przejawiać się to może np. w tym, że przedsiębiorstwo handlu zagranicznego uważać będzie za niecelowe z punktu widzenia jego własnych interesów zorganizowanie kampanii reklamowej towaru, z którego producentem ma roczną umowę. Tym bardziej nie będzie ono prowadzić działań w kierunku rozszerzenia zagranicznej sieci sprzedaży tego produktu. Generalnie jednak, im większa jest niepewność co do przyszłości, tym mniej korzystne są powiązania długoterminowe partnerów. Rozwiązania zakładające takie powiązania są zalecane tylko wówczas, gdy są znacznie korzystniejsze z ekonomicznego punktu widzenia.

Istotnym czynnikiem, jaki powinien być brany pod uwagę przy wyborze układu eksportowego, powinna być jego przewidywana zdolność do wprowadzania nowych rozwiązań. Chodzi tutaj o taką działalność innowacyjną, która antycypować będzie zmiany zachodzące na rynku eksportowym. Z punktu widzenia perspektywicznych interesów producenta nie jest obojętne, jak dalece pozostali uczestnicy układu eksportowego skłonni są do podejmowania ryzyka towarzyszącego wprowadzaniu innowacji. Na uwadze mamy tutaj innowacje w szerokim znaczeniu - innowacje w zakresie podaży (nowe produkty i usługi), w technikach wytwarzania i rozprowadzania produktów (organizacja sprzedaży, techniki dostaw), a także w organizacji i kierowaniu rynkiem eksportowym, w sposobach oddziaływania na odbiorców (nabywców) itp. Miarą sprawności układu eksportowego w tej dziedzinie są takie wielkości, jak poziom wydatków na badania i rozwój oraz liczba nowych produktów z powodzeniem wprowadzonych na rynek.

Zastosowania wyżej przedstawionych kryteriów pozwala w pewnym tylko przybliżeniu określić przydatność określonego podziału funkcji i składu instytucjonalnego układu eksportowego. Kształtowania struktury funkcjonalnej i instytucjonalnej układu eksportowego nie można traktować jako jednorazowego aktu; jest to działanie ciągłe, które uwzględniać powinno zmiany technologiczne, rynkowe itp. Ograniczenia poznawcze, informacyjne, szacunkowy charakter wskaźników efektywności poszczególnych rozwiązań oraz zmienność warunków powodują, że pierwotnie przyjęta koncepcja może i powinna być ulepszana. Pierwotne rozwiązanie, jak założyliśmy, nie jest rozwiązaniem optymalnym (w szczególnym przypadku może nim być), lecz jest to rozwiązanie zadowolające, tzn. każde ogniwo układu eksportowego realizuje pewien zestaw funkcji przynoszący akceptowany przez nie zysk. Poszczególne podmioty dążąc do realizacji własnych celów uniemożliwiają w pewnym sensie optymalizację całości. Pomijając wspomniane bariery poznawcze i informacyjne, optymalizacja całości układu eksportowego w znaczeniu np. minimalizacji łącznych kosztów realizacji funkcji eksportowych przy założonej wielkości sprzedaży wymagałaby:

- 1) przeprowadzenia rachunku optymalizacyjnego przez któreś z ogniw (względnie jakąś jednostkę nadrzędną),
- 2) opracowania propozycji podziału spodziewanych zysków pomiędzy poszczególne ogniwa,
- 3) akceptacji przez te podmioty proporcji podziału zysków.

Przejawem dążenia do optymalizacji funkcjonowania układu eksportowego jest jego modyfikacja polegająca na zmianie składu instytucjonalnego i/lub realokacji funkcji eksportowych. Niżej przedstawiamy modelowe ujęcie takiej sytuacji.⁸⁾

Założmy, że funkcje eksportowe realizowane są przez trzy podmioty: producenta, przedsiębiorstwo kompletacji dostaw i przedsiębiorstwo handlu zagranicznego. Każda z tych jednostek zmierza do maksymalizacji własnego zysku podejmując autonomiczny zestaw decyzji dotyczących realizowanych przez nią funkcji:

$D^P = d(f_1^P), d(f_2^P), \dots, d(f_r^P)$ - decyzje podejmowane przez producenta dotyczące spełnianych przez niego funkcji,

$D^C = d(f_1^C), d(f_2^C), \dots, d(f_s^C)$ - decyzje podejmowane przez przedsiębiorstwo kompletacji dostaw,

$D^d = d(f_1^d), d(f_2^d), \dots, d(f_t^d)$ - decyzje podejmowane przez przedsiębiorstwo handlu zagranicznego.

W efekcie realizowany jest określony poziom produkcji i sprzedaży eksportowej, który przynosi poszczególnym podmiotom zyski: Z^P - zysk producenta, Z^C - zysk przedsiębiorstwa kompletacji dostaw, Z^d - zysk przedsiębiorstwa handlu zagranicznego.

Układ producent, przedsiębiorstwo kompletacji dostaw i przedsiębiorstwo handlu zagranicznego znajduje się w stanie nierównowagi wtedy, gdy istnieje alternatywny zbiór decyzji $D^{P'}$, $D^{C'}$, $D^{d'}$ gwarantujący ogólny zysk $(Z^{P'}+Z^{C'}+Z^{d'})$, tak aby $(Z^{P'}+Z^{C'}+Z^{d'}) > Z^P+Z^C+Z^d$. Zaistnienie takiej zależności jest jednak tylko warunkiem koniecznym, ale nie wystarczającym. W praktyce niezmiernie trudne jest wyłonienie podmiotu, który podjąłby się optymalizacji funkcjonowania układu, gdyż wiąże się to z koniecznością poniesienia pewnych nakładów i z niepewnością, czy nakłady te zostaną zwrócone. Po drugie, wydaje się, że zadania takiego mógłby się podjąć podmiot spełniający rolę ogniwa wiodącego (o ile takie w układzie istnieje), ale wówczas zachodziłaby ewentualność, że wykorzystałby on swą pozycję wobec partnerów i przejąłby całość nadwyżki zysków (sy-

⁸⁾ Prezentowane ujęcie stanowi adaptację koncepcji zawartej w cytowanej pracy Ph. Kotlera na s. 488-490. Rozważa się tam sytuację, naszym zdaniem zbyt uproszczoną, zakładając, że ogniwa kanału dystrybucji podejmują decyzje w odniesieniu do tych samych zestawów funkcji. W rzeczywistości zbiory funkcji, których dotyczą decyzje podejmowane przez producenta i jego partnerów są różne.

stem autokratyczny). W przypadku występowania demokratycznego systemu stosunków między współpracującymi podmiotami konieczne wydaje się wprowadzenie dodatkowego warunku. Nie wystarcza, że $(Z^P + Z^C + Z^D)' > Z^P + Z^C + Z^D$, lecz musi być także spełnione: $Z^P' > Z^P$, $Z^C' > Z^C$, $Z^D' > Z^D$. Oznacza to, że przeprowadzenie zmiany w układzie eksportowym zależne będzie od jej akceptacji przez uczestników, czyli nastąpi w przypadku możliwości osiągnięcia dodatkowych zysków przez każdego z nich. Należy także uwzględnić przypadek eliminacji któregoś z ogniw układu. Wówczas następuje podział spełnianych dotychczas przez nie zadań pomiędzy pozostałe podmioty i związany z tym podział zysków.

4. Wpływ czynnika skali działalności na strukturę układu eksportowego

Zakładamy, że główny ciężar realizacji funkcji eksportowych spada na dwa podmioty układu eksportowego: producenta i przedsiębiorstwo handlu zagranicznego. Wcześniej przyjęliśmy, że podstawowe kryterium delegowania przez producenta pewnych funkcji innym podmiotom stanowi kryterium ekonomiczne. Kryterium efektywności jest finansowym odzwierciedleniem skutków oddziaływania szeregu czynników, które rozpatrywać można jako kryteria szczegółowe służące do alokacji funkcji eksportowych. Jednym z tych czynników, obok czynnika produktu, czynnika rynku, czynnika promocji i czynnika zakupu, jest kryterium skali działalności.

Wpływ czynnika skali działalności na alokację funkcji eksportowych między producenta i przedsiębiorstwo handlu zagranicznego składa się z następujących elementów:

- 1) czynnik skali w odniesieniu do wielkości obrotów jednym towarem,
- 2) czynnik skali w znaczeniu szerokości asortymentu,
- 3) czynnik skali w ujęciu transakcyjno-informacyjnym,
- 4) czynnik skali w ujęciu finansowo-kredytowym.

4.1. Czynnik skali w odniesieniu do wielkości obrotów jednym towarem (czynnik koncentracji obrotów)

Rozważona zostanie sytuacja, gdy jeden towar wytwarzany jest przez wielu producentów i eksportowany za pośrednictwem jednego przedsiębiorstwa handlu zagranicznego.

Lokalizacja funkcji eksportowych w przedsiębiorstwie handlu zagranicznego doprowadzić może do spadku kosztów jednostkowych realizacji tych funkcji dzięki temu, że wyspecjalizowane służby przedsiębiorstwa handlu zagranicznego zajmują się obsługą dużych partii towarów eksportowych. W miarę wzrostu produkcji eksportowej u danego producenta i wzrostu globalnych obrotów realizowanych przez przedsiębiorstwo handlu zagranicznego, wpływ czynnika koncentracji na obniżkę kosztów może ustąpić i wówczas czynnik ten wskazywał będzie, że funkcje te realizowane powinny być przez producenta. Czynnik koncentracji wskazuje, że umiejscowienie funk-

cji eksportowych w przedsiębiorstwie handlu zagranicznego może być korzystne tylko w pewnym przedziale wielkości obrotów. Związane jest to z istnieniem optimum ekonomicznego przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, tzn. takiej wielkości obrotów, przy której koszt jednostkowy realizacji funkcji eksportowych jest najniższy⁹⁾, a przekroczenie tej wielkości prowadzi do wzrostu kosztu jednostkowego

Nie bez znaczenia z interesującego nas punktu widzenia jest także inny aspekt koncentracji obrotów, związany z wielkością partii towaru wymaganą przez zagranicznego odbiorcę, który może być zainteresowany nabyciem dużych jego ilości, znacznie przekraczających możliwości indywidualnych producentów.

Zależności związane z wpływem czynnika koncentracji obrotów na koszty realizacji funkcji eksportowych przedstawia rys. 1.

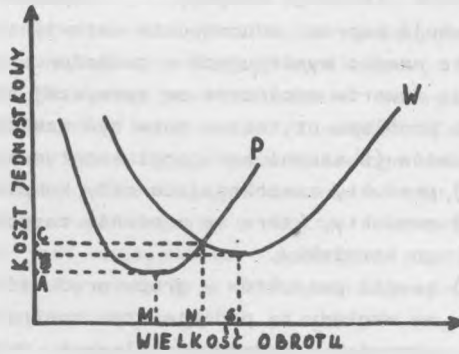
Krzywa P obrazuje zależność kosztu jednostkowego realizacji funkcji eksportowych od wielkości obrotów w przypadku, gdy eksport towarów wytwarzanych przez producentów prowadzony jest przez jedno wyspecjalizowane przedsiębiorstwo handlu zagranicznego.

Krzywa W obrazuje zależność kosztu jednostkowego eksportu od wielkości obrotu w przypadku, gdy eksport jest realizowany indywidualnie przez producentów. Koszt jednostkowy oznacza w tym przypadku średnią ważoną kosztów jednostkowych poszczególnych producentów.

Jak wynika z rysunku, po przekroczeniu progu wymiany M koszt jednostkowy realizacji funkcji eksportowych przez przedsiębiorstwo handlu zagranicznego zaczyna rosnąć. Nie oznacza to jednak, że przejęcie realizacji funkcji eksportowych przez producentów spowodowałoby obniżkę kosztów jednostkowych w skali wszystkich producentów (spadek średniej ważonej kosztów jednostkowych producentów). Tak więc mimo, że wielkość obrotów przekroczyła już optimum ekonomiczne przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, to jednak w obrębie całości producentów odnoszone są nadal korzyści skali wynikające z koncentracji eksportu w przedsiębiorstwie handlu zagranicznego. Wymaga to oczywiście wzrostu marż płaconych przez producentów przedsiębiorstwu handlu zagranicznego w stosunku do marż pobieranych przy obrocie M (chodzi nie o wzrost bezwzględnych rozmiarów marż, lecz o podniesienie procentowych stawek marż). Dopiero przy wielkości obrotów

⁹⁾ Ekonomiczne ograniczenia wielkości przedsiębiorstw stanowią efekt oddziaływania trzech czynników: technicznego, organizacyjnego, i prężności. Wydaje się, że w przypadku przedsiębiorstwa handlu zagranicznego decydującą rolę odgrywa czynnik organizacyjny. Przedstawione rozumowanie ma charakter dedukcyjny ze względu na fakt, że autor nie dysponuje danymi, które mogłyby posłużyć do dokonania empirycznej weryfikacji przedstawionej hipotezy. O możliwości istnienia optimum ekonomicznego przedsiębiorstwa handlu zagranicznego wnioskować można na zasadzie analogii z przedsiębiorstwami przemysłowymi, które wykazują możliwość istnienia optymalnej wielkości. Stosowne obliczenia dla kilku branż przemysłu chemicznego przedstawia T. B. Kozłowski, Optymalne wielkości przedsiębiorstw przemysłowych, PWE, W-wa 1973, s. 148-188. Por. także J. Gościński, Zagadnienie zdolności produkcyjnej przedsiębiorstwa ogólnobudowlanego oraz optimum produkcji, Arkady, W-wa 1965, s. 51-52 i 89-90.

większej od N przejęcie funkcji eksportowych przez każdego producenta z osobna doprowadziłoby do obniżki kosztów jednostkowych liczonych jako średnia ważona kosztów jednostkowych indywidualnych producentów. Przypuszczać można, że po przekroczeniu wielkości łącznego obrotu N , wystąpiłoby zarówno producenci, których indywidualne jednostkowe koszty obrotu byłyby niższe od kosztów jednostkowych przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, jak i producenci o kosztach wyższych od kosztów zawodowego eksportera¹⁰⁾. Przypuszczalnie tylko producenci, których przewidywane koszty jednostkowe będą zdecydowanie niższe od kosztów przedsiębiorstwa handlu zagranicznego podejmą decyzję o samodzielnym prowadzeniu eksportu. Jest to uzależnione od przekroczenia przez tych producentów pewnego minimalnego progu wymiany. Nastąpi wtedy spadek wielkości eksportu realizowanego przez przedsiębiorstwo handlu zagranicznego, a to wpłynie na obniżenie jego kosztów jednostkowych (przy założeniu, że spadek ten nie będzie zbyt duży).



Rys.1. Zależność kosztów jednostkowych realizacji funkcji eksportowych od wielkości obrotu¹¹⁾

4.2. Czynniki skali w znaczeniu szerokości asortymentu

Przedstawiona sytuacja, kiedy przedsiębiorstwo handlu zagranicznego eksportuje jeden wyrób pochodzący od kilku producentów jest znacznym uproszczeniem. O wiele częściej występuje w praktyce przypadek, gdy jedno przedsiębiorstwo handlu zagranicznego zajmuje się eksportem wielu towarów pochodzących od wielu producentów.

Imperatywem wynikającym z przyjęcia przez układ eksportowy orientacji rynkowej jest grupowanie (asortymentacja) produktów pod kątem po-

¹⁰⁾ Teoretycznie pierwsza ewentualność może wystąpić już wcześniej (gdy wielkość obrotów mniejsza jest od N), uważamy ją jednak za mało prawdopodobną, gdyż uwarunkowana jest ona przekroczeniem pewnej minimalnej wielkości obrotów.

¹¹⁾ Aby otrzymać powyższą postać krzywych niezbędne jest przyjęcie założenia o całkowitej podzielności obrotu danym towarem. Dzięki temu zależność kosztu jednostkowego od wielkości obrotu przedstawić można za pomocą funkcji ciągłej. Wypukłość krzywej w stosunku do osi odciętych oznacza, że w miarę wzrostu obrotu jednostkowy koszt maleje coraz wolniej (w przypadku krzywej P , gdy wielkość obrotu jest mniejsza od M), a następnie po przekroczeniu M wzrasta coraz szybciej.

trzeb finalnego nabywcy¹²⁾. Grupowanie to odbywać się może na etapie produkcji poprzez odpowiednie ustawienie profilu produkcji. Jest to zjawisko rzadko występujące w gospodarce polskiej i dlatego funkcje grupowania towarów spełniane są zazwyczaj na etapie handlu. Dla rozwiązania tego problemu użyteczna może być następująca 6-stopniowa klasyfikacja produktów (6 stopni agregacji asortymentu):

- 1) produkty zaspokajające cały kompleks potrzeb,
- 2) produkty, które są w stanie zaspokoić określony rodzaj potrzeb danego kompleksu,
- 3) zespół produktów - grupa produktów, które są wzajemnie powiązane bądź ze względu na podobieństwo spełnianych funkcji, bądź ze względu na sprzedaż w podobnych sklepach, formy reklamy, zaspokajanie popytu tego samego segmentu rynku itp.,
- 4) typ produktu - wspólną cechą produktów należących do określonego typu może być np. standard jakościowy, wspólny stosunek do istniejącej mody, szczególne dostosowanie do jakiegoś segmentu rynku itp.,
- 5) produkt lub grupa produktów sprzedawanych pod jednym znakiem towarowym lub marką firmy,
- 6) indywidualny produkt¹³⁾.

Cechą polskich przedsiębiorstw przemysłowych wytwarzających na eksport jest to, że ich profil produkcji odznacza się stosunkowo wąskim asortymentem, co związane jest z przewagą orientacji produkcyjnej w strategii tych przedsiębiorstw. Skuteczność i efektywność działania na rynkach zagranicznych w coraz większym stopniu zależy od tego, na ile asortyment oferowany przez danego uczestnika wymiany uwzględnia obiektywne zależności występujące między potrzebami odbiorców (konsumentów). Uzasadniony ekonomicznie zakres agregacji asortymentu może być bardzo zróżnicowany w zależności od charakteru potrzeb odbiorców. Rozszerzenie asortymentu towarowego nie zawsze jest korzystne (np. może zlikwidować efekty specjalizacji), a w przypadkach uzasadnionych wymaga dłuższego okresu. Z powyższych względów funkcja grupowania produktów przeznaczonych na eksport jest w naszym kraju zazwyczaj spełniana przez przedsiębiorstwo handlu zagranicznego. Istota tej funkcji polega na transformacji strumieni produkcji w zestawy dóbr zgodne z wykazywaną przez rynek strukturą strumieni popytu.

Podstawową zaletą oferowania przez przedsiębiorstwo handlu zagranicznego szerokiego asortymentu towarów jest możliwość zaspokojenia współwystępujących potrzeb. Sprzyja ono rozwojowi obrotów np. poprzez umieszczenie w ofercie eksportowej towarów o dużym stopniu komplementarności czy też sprzedaż towarów, których indywidualny zbył jest utrudniony ze

12) Funkcja grupowania produktów tworzy tzw. użyteczność asortymentu, która wraz z użytecznością formy, czasu i miejsca stanowi efekt działań marketingowych.

13) Zob. szerzej J. Dietl, Marketing, PWE, W-wa 1981, s. 254-258.

względu na panującą konkurencję. Ważnym elementem jest także występujące na ogół w takiej sytuacji zmniejszenie ryzyka handlowego wynikającego ze zmian mody i cykliów koniunkturalnych. Trudniej jest natomiast osiągnąć korzyści wynikające ze specjalizacji, bowiem konieczność uwzględnienia specyfiki produktów wchodzących w skład szerokiego, zróżnicowanego asortymentu może przeciwdziałać zmniejszeniu jednostkowych kosztów obrotu, a tym samym osłabić pozycję konkurencyjną rozpatrywaną z punktu widzenia ceny. W konkretnej sytuacji wskazane jest oszacowanie relacji między wielkością możliwych efektów wprowadzenia szerokiego asortymentu, a wielkością potencjalnych strat spowodowanych rezygnacją ze specjalizacji. Kryterium pomocniczym przy wyborze szerokości asortymentu eksportowego mogą być rozmiary wspomnianego wyżej ryzyka handlowego.

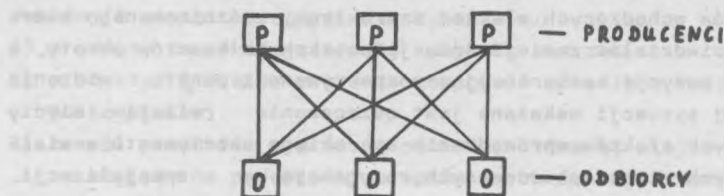
Rozpatrując problem alokacji funkcji eksportowych wyłącznie z punktu widzenia szerokości asortymentu dochodzimy do wniosku, że postulat grupowania produktów wchodzących w skład oferty eksportowej w celu jej dostosowania do potrzeb zagranicznych odbiorców jest uzasadniony tylko w pewnym przedziale wartości. Przesadne rozszerzenie asortymentu proponowanego przez jedną organizację prowadzi do zaniku korzyści specjalizacji i w tej sytuacji wskazane byłoby jego zwężenie. Teoretycznie wykazać więc można, że istnieje pewna, określona omówionymi czynnikami, szerokość asortymentu, którą uznać można za optymalną. Z kolei zbyt wąski asortyment nie pozwala odnosić wspomnianych korzyści szerokiego asortymentu. Znalazienie tego optimum w przypadku konkretnego przedsiębiorstwa jest bardzo skomplikowane, o ile nie niemożliwe. Powyższe uwagi pozwalają jednak sformułować tezę o niecelowości nieograniczonego rozszerzania asortymentu przedsiębiorstw handlu zagranicznego, tym bardziej, jeśli nie jest ono podporządkowane zaspokojeniu określonego kompleksu potrzeb, rodzaju potrzeb czy innemu czynnikowi określającemu obiektywne (ustanowione przez rynek) związki między towarami. Dowolne manipulowanie szerokością oferowanego asortymentu prowadzi do spadku efektywności działalności eksportowej.

4.3. Czynniki skali w ujęciu transakcyjno-informacyjnym

Kolejny aspekt ekonomizacji działalności handlu zagranicznego w oparciu o czynniki skali wiąże się ze zmniejszeniem pracochłonności procesu sprzedaży i zmianami w strukturze kanałów łączności.

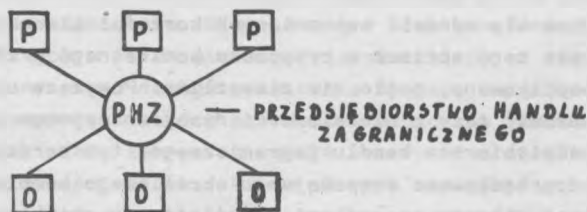
Jeśli liczba krajowych producentów określonego towaru wynosi m , a liczba zagranicznych odbiorców n , to ilość kontaktów (każdy z każdym) wynosi $m \times n$. Liczba ta oznacza ilość transakcji zawieranych przez podmioty rynku w przypadku niewystępowania pośrednika (przedsiębiorstwa handlu zagranicznego)¹⁴⁾. Przedstawia to poniższy rysunek:

¹⁴⁾ Por. W. Stanton, Fundamentals of Marketing, Mc Graw-Hill Book Company 1981, s. 314-315.



Rys.2. Liczba transakcji przy założeniu braku pośrednika

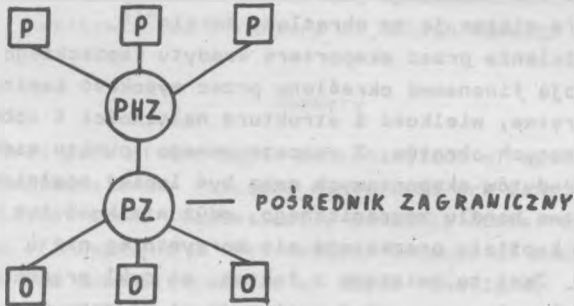
W sytuacji, gdy wprowadzimy przedsiębiorstwo handlu zagranicznego pośredniczące w obrotach między krajowymi producentami i zagranicznymi odbiorcami, liczba kontaktów ulegnie wydatnemu zmniejszeniu i wyniesie $m + n$. Przedstawia to rys. 3.



Rys.3. Liczba transakcji w przypadku istnienia pośrednika

Podkreślić należy, że z punktu widzenia minimalizacji ilości transakcji między podmiotami rynku występowanie pośrednika, jakim jest przedsiębiorstwo handlu zagranicznego jest uzasadnione wówczas, gdy utrzymuje ono kontakty handlowe z większą liczbą pośredników zagranicznych lub z samymi ostatecznymi odbiorcami. W przypadku, gdy przedsiębiorstwo handlu zagranicznego posługuje się tylko jednym pośrednikiem zagranicznym (rys.4), wówczas z omawianego punktu widzenia nie występują istotne korzyści działania zawodowego eksportera, gdyż redukcja liczby kontaktów może być z powodzeniem dokonana przez pośrednika zagranicznego.

Wprowadzenie przedsiębiorstwa handlu zagranicznego w roli pośrednika wiąże się również z modyfikacją struktury kanałów informacji występujących na rynku w kierunku ich ekonomizacji (przedsiębiorstwo handlu zagranicznego pełni rolę swego rodzaju centrum informacyjnego). Oprócz tej korzyści możliwe jest jednak wystąpienie pewnych nieprawidłowości. Przedsiębiorstwo handlu zagranicznego staje się dodatkowym ogniwem kanału in-



Rys.4. Liczba kontaktów w przypadku występowania przedsiębiorstwa handlu zagranicznego i zagranicznego pośrednika

formacyjnego, na skutek czego następuje jego wydłużenie, a więc oddalenie źródła informacji (producenci krajowi, zagraniczni odbiorcy) od miejsc przeznaczenia (zagraniczni odbiorcy, producenci krajowi). Wydłużenie kanału informacyjnego wiąże się często ze zubożeniem i zniekształceniem przesyłanych informacji. W efekcie podmioty rynku otrzymują informacje nie w pełni odpowiadające rzeczywistej sytuacji, co nie pozostaje bez wpływu na efektywność podejmowanych działań. Często wydłużenie kanałów prowadzi do opóźnień w przekazywaniu informacji, czego konsekwencją może być zmniejszenie stopnia adekwatności decyzji podejmowanych przez podmioty rynku.

4.4. Czynniki skali w ujęciu finansowo-kredytowym

Duże znaczenie w handlu dobrami inwestycyjnymi, szczególnie z krajami kapitalistycznymi, posiadają kredyty handlowe (kupieckie) udzielane przez eksporterów nabywcom zagranicznym, zwane kredytem dostawcy¹⁵⁾. Kredyty te mogą być ważnym elementem aktywizacji eksportu poprzez wpływ na poprawę konkurencyjności wyrobów eksportowych. Kredytu udziela się więc wszędzie tam, gdzie stanowi to warunek dojścia do skutku transakcji, zwłaszcza więc wówczas, gdy chodzi o towary, które na rynku światowym zwyczajowo sprzedaje się na kredyt lub o towary trudno zbywalne¹⁶⁾.

Mimo, że zazwyczaj znaczna część tego kredytu podlega refinansowaniu przez bank (źródło refinansowania eksportera z tytułu udzielonego importerowi kredytu kupieckiego stanowić może kredyt eksportowy udzielany

¹⁵⁾ Z. Foltyński, P. Przybylski, Międzynarodowe systemy walutowe i rozliczeniowe, skrypt, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu 1980, s. 79-80.

¹⁶⁾ Rozliczenia międzynarodowe, praca zbiorowa pod red. S. Rączkowskiego, PWE, W-wa 1977, s. 213.

przez bank), to i tak pozostała jego część finansowana jest z własnych środków eksportera wiążąc je na określony termin¹⁷⁾.

Możliwość udzielenia przez eksportera kredytu kupieckiego związana jest z jego pozycją finansową określoną przez wysokość kapitałów własnych przedsiębiorstwa, wielkość i strukturę należności i zobowiązań oraz wielkość realizowanych obrotów. Z rozpatrywanego punktu widzenia funkcje udzielania kredytów eksportowych mogą być lepiej spełniane przez duże przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, gdyż wielkość ich obrotów oraz szybkość rotacji kapitału prezentują się korzystniej niż u indywidualnych producentów. Jest to związane z faktem, że cykl produkcyjny i cykl rozliczeniowy w obrocie towarami inwestycyjnymi są zazwyczaj stosunkowo długie. Przedsiębiorstwo handlu zagranicznego realizujące duże obroty ma większą możliwość takiego kombinowania czasowej struktury wpływów i wydatków, aby możliwe było finansowanie nie zrefinansowanej kredytem eksportowym części kredytu kupieckiego udzielonego zagranicznemu odbiorcy. Możliwość ta w przypadku pojedynczego producenta-eksportera jest realtywnie mniejsza.

Przeprowadzone wyżej rozważania upoważniają do sformułowania kilku konkluzji o charakterze ogólnym:

- 1) Optymalizacja struktury funkcjonalno-instytucjonalnej działalności eksportowej, aczkolwiek możliwa z teoretycznego punktu widzenia, w praktyce napotyka na liczne przeszkody. Podstawowe ograniczenia zastosowania przedstawionego modelu optymalizacyjnego leżą w sferze poznawczej, informacyjnej oraz prawnej.
- 2) Rozpatrując strukturę układu eksportowego z punktu widzenia producenta zaproponować można następujący zestaw kryteriów kształtowania tejże struktury: kryterium ekonomiczne, kryterium kontroli, kryterium adaptacji, kryterium innowacji.
- 3) Czynniki skali działalności, będący jednym ze składników kryterium ekonomicznego wpływa na alokację funkcji między producenta a przedsiębiorstwo handlu zagranicznego w sposób bardzo złożony. Niemożliwe jest w związku z tym jednoznaczne sformułowanie kierunku oddziaływania tego czynnika na podział funkcji eksportowych.

17) R. Kotowski, Finansowanie eksportu i importu w krajach kapitalistycznych, PWE, W-wa 1971, s. 98-99 i 121-128.

Conditions and Limitations of the Optimization of Functional- Institutional Structure of Polish Foreign Trade

Summary

In the first part of the paper possibilities of optimum allocation of export functions under rational management are considered from the theoretical point of view. Theoretically possible number of combinations of the division of functions is then reduced because of such factors as complementarity and substitutiveness of these functions.

Limitations which preclude in practice optimum allocation of export functions are discussed in turn. These limitations are cognitive, informational and legal. Then the possibilities of shaping the functional-institutional structure of the export system by the producer were analysed. Four criteria which can be possibly used when constructing the export system were suggested: economic criterion, control criterion, adaptation criterion and innovation criterion.

The next and last point of considerations was the study of the influence of the factor of activity scale on the allocation of export functions between the producer and foreign trade enterprise. The influence is considered in four aspects: the volume of turnover in one commodity, the range of goods, transaction-information aspect and financial-credit aspect.

ОБУСЛОВЛЕННОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ ФУНКЦИОНАЛЬНО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ПОЛЬСКОЙ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Содержание

В первой части работы с теоретической точки зрения рассматривается возможность оптимального распределения функции экспорта, подчиняющейся правилу рациональной экономики. Теоретически возможное количество комбинаций раздела функции сокращено затем из-за таких факторов, как комплементарность и заменяемость тех же функций.

В свою очередь рассматриваются ограничения, которые в практике делают невозможным оптимальное распределение функции экспорта. Это познавательные информационные и юридические ограничения.

Дальше анализируется возможность формирования функционально-институциональной структуры экспортной системы производителем. Он предлагает четыре критерия, которые можно использовать при создании экспортной системы: экономический критерий, критерий контроля, критерий адаптации и критерий новшества.

Очередной, последний пункт рассуждений это исследование влияния фактора масштаба деятельности на распределение функции экспорта между производителем и предприятием внешней торговли. Это влияние рассматривается в четырёх аспектах: в аспекте величины оборотов одним товаром, в аспекте широкого ассортимента, в аспекте сделки - информации и в аспекте финансов - кредитов.