



Centrum Badania Opinii Społecznej

ul. ŻURAWIA 4 skr. pt. 24

00-955 WARSZAWA 15

SEKRETARIAT: 28-37-04; 29-35-69

Telefon dyżurny: 21-34-34

ZESPÓŁ REALIZACJI BADAŃ: 40-56-41

Telex: 816-136

WYBRANE ZAGADNIENIA OPŁACALNOŚCI EKONOMICZNEJ EKSPORTU PRZEDSIĘBIORSTW

Komunikat z badań

Sierpień 1988 r.

Sprawy aktywności przedsiębiorstw na rynku zagranicznym nabrały w ostatnich latach szczególnego znaczenia dla gospodarki narodowej z uwagi na trudną sytuację płatniczą Polski, w podwójnie niekorzystny sposób wpływająca na sytuację gospodarczą kraju. Po pierwsze wymusza ona trwałą nadwyżkę eksportu nad importem, szczególnie do II obszaru płatniczego, przez co obniża się tempo poprawy poziomu życia (dochód narodowy podzielony jest niższy od wytworzonego - w 1987 roku o ponad 1 punkt procentowy), i jest czynnikiem nierównowagi gospodarczej (nadwyżka wywozu nad przywozem). Po drugie restrykcyjnie limituje bieżący import, co w warunkach znacznego uzależnienia polskiej gospodarki od międzynarodowego podziału pracy ogranicza możliwości wzrostu produkcji na rynek krajowy i na eksport.

W niniejszym opracowaniu analizuje się wyłącznie problemy eksportu badanych przedsiębiorstw¹, ze szczególnym uwzględnieniem jego opłacalności ekonomicznej. Wynika to z faktu, że decyzje dotyczące eksportu, a także ich finansowe skutki są w gestii przedsiębiorstw, podczas gdy sprawy importu w znacznym stopniu reguluje się centralnie.

1. Wielkość i struktura terytorialna eksportu przedsiębiorstw

Pośród badanych przedsiębiorstw 50,1% eksportowało swoje wyroby do I obszaru płatniczego (44,6% - brak eksportu, 5,3% - brak danych), 61,9% - do II obszaru (odpowiednio 31,5 i 6,6%).

Struktura eksportu według wartości była zbliżona w przypadku obu obszarów płatniczych. Ponad połowa przedsiębiorstw eksportowała wyroby wartości do 200 mln zł (54,5% ogółu przedsiębiorstw eksportujących do I obszaru, 52,5% - do II obszaru) i niewiele mniej niż połowa (odpowiednio 45,5 i 47,5%) powyżej tej granicy.

Łączna suma eksportu wyniosła w 1986 roku dla badanej próby przedsiębiorstw 151,4 mld zł w przypadku I obszaru płatniczego i 265,1 mld zł - II obszaru płatniczego. Stanowiło to

¹ Ankieta pocztowa pod hasłem "Społeczno-ekonomiczna sytuacja przedsiębiorstw", przeprowadzona w okresie luty - marzec '87 na stałej losowej próbie 381 przedsiębiorstw przemysłowych zatrudniających ponad 500 pracowników, z wyłączeniem kopalni węgla kamiennego.

około 20% globalnego eksportu Polski w danym roku². Średnia wartość eksportu wyrobów przedsiębiorstwa do rublowej strefy płatniczej wynosiła 792,8 mln zł, w odniesieniu zaś do strefy dolarowej 1123,2 mln zł.

W konsekwencji w ogólnej sumie eksportu towarów badanych przedsiębiorstw przeważa eksport do strefy dolarowej - 63,6%. W całości eksportu Polski w 1986 roku eksport do I obszaru stanowił 53,9%, a do II obszaru 46,1%³. Robzieżność ta wiąże się najprawdopodobniej z faktem, że próba nie obejmowała przedsiębiorstw zatrudniających poniżej 500 osób oraz kopalni węgla kamiennego.

2. Dopłaty wyrównawcze do cen transakcyjnych w eksporcie przedsiębiorstw

Ceny transakcyjne (cena dewizowa pomnożona przez aktualny kurs walutowy) znacznej części towarów eksportowanych do obu obszarów płatniczych nie gwarantują rentowności transakcji handlowych. Wynika to z faktu, że są one niższe od cen krajowych. Dla wyrównania rentowności i tym samym materialnego zachęcenia do rozwoju eksportu stosuje się w odniesieniu do tej grupy towarów dopłaty wyrównawcze do cen transakcyjnych (od 1987 roku także znaczne ulgi w podatku dochodowym związane z dynamiką wzrostu eksportu). Spośród badanych przedsiębiorstw eksportujących do I obszaru płatniczego otrzymało je 32,3%, do II obszaru - 46,7%, nie otrzymało odpowiednio 67,7 i 53,3%.

Wartość dopłat wyrównawczych dla badanych przedsiębiorstw - eksporterów zawierała się w przedziale od 4,0 do 3103 mln zł w przypadku eksportu do I obszaru płatniczego i od 1,0 do 1289 mln zł w przypadku eksportu do II obszaru. Średnia dopłata wynosiła odpowiednio 224,8 i 129,4 mln zł, a łączna suma dopłat do eksportu przedsiębiorstw z badanej próby - 28,4 mld zł, w tym 14,1 mld zł do eksportu do I obszaru i 14,3 mld zł do II obszaru.

² Mały Rocznik Statystyczny 1987. GUS 1987, s. 235.

³ Tamże.

Dane z tabeli 1 pokazują zależność między wartością eksportu i wielkością dopłat wyrównawczych w odniesieniu do I obszaru płatniczego ($r=0,282$). Oznacza to, że spośród przedsiębiorstw eksportujących do strefy rublowej częściej otrzymywały je te o wyższej wartości eksportu⁴.

Tabela 1. Związki statystyczne między wartością sprzedaży, wielkością eksportu a dopłatami do eksportu

	1	2	3
1. Wartość sprzedaży			
2. Eksport do I obszaru	0,388		
3. Eksport do II obszaru	0,393	x	
4. Dopłaty do eksportu do I obszaru	0,161	0,282	x
5. Dopłaty do eksportu do II obszaru	0,210	x	0,122

Dopłaty wyrównawcze są stosowane w różnej wysokości w zależności od rodzaju eksportowanego wyrobu, zatem ich suma jest iloczynem wielkości eksportu w jednostkach naturalnych i różnicy jednostkowej między ceną urzędową i ceną transakcyjną. O ile wielkość eksportu, którego dotyczą dopłaty, można wiązać z wartością sprzedaży (wielkością przedsiębiorstwa), to jednostkowa różnica cen (czyli jednostkowa dopłata) jest związana z rodzajem eksportowanego towaru. W przypadku stwierdzonej zależności pomiędzy wielkością eksportu a otrzymywaniem dopłat w odniesieniu do I obszaru płatniczego można przypuszczać, że wystąpiła wspomniana zbieżność wysokiej jednostkowej dopłaty z wielkością eksportu. Wynika ona ze struktury towarowej eksportu do I obszaru. Wpływa na to również aktualny kurs walutowy i system cen stosowanych w rozliczeniach z tym obszarem.

Inaczej wygląda sytuacja w przypadku dopłat wyrównawczych do cen transakcyjnych w eksporcie do II obszaru płatniczego.

⁴ W przypadku II obszaru płatniczego zależność wartości eksportu i wielkości dopłat wyrównawczych występuje na poziomie statystycznie nieistotnym.

Łączna suma dopłat wynosiła niemal tyle samo, natomiast średnio przedsiębiorstwa otrzymywały dopłaty prawie dwukrotnie niższe niż w przypadku I obszaru (129,42 wobec 224,79 mln zł), przy czym dotyczyło to 32% eksporterów do I obszaru i 46,7% do II obszaru. Nie występuje jednak w tym przypadku (II obszar) korelacja między wielkością eksportu i wielkością dopłat do niego. Może to wynikać ze znacznego rozproszenia (głównie branżowego) otrzymujących dopłaty.

Dane dotyczące dopłat wyrównawczych do eksportu informują ogólnie o rentowności poszczególnych transakcji. Otrzymywanie dopłat przez przedsiębiorstwo dowodzi, iż dana transakcja jest nierentowna lub niskorentowna, dopłaty są bowiem instrumentem typu dotacje i służą do wyrównywania rentowności. Stwierdzenie to jest zbyt ogólne i wymaga uzupełnienia danymi o ulgach i dotacjach uzyskiwanych przez przedsiębiorstwa z tytułu eksportu.

3. Opłacalność ekonomiczna eksportu przedsiębiorstw

Czy można na podstawie przedstawionych wyżej danych statystycznych określić rentowność eksportu towarów badanych przedsiębiorstw? Wynika z nich, że eksport wyrobów ok. 30% przedsiębiorstw do strefy rublowej i ok. 45% do strefy dolarowej jest niskorentowy lub nierentowy. Z kolei przeciętna suma dopłat wyrównawczych jest wyższa (o ok. 100 mln zł) w przypadku przedsiębiorstw eksportujących do I obszaru płatniczego. Świadczy to, że wśród eksporterów do I obszaru jest relatywnie mniej takich, którzy otrzymują dopłaty wyrównawcze do cen transakcyjnych, ale są to kwoty znacznie wyższe w ujęciu przeciętnym niż w przypadku eksportu do II obszaru płatniczego. Przytoczone dane statystyczne nie dają zatem możliwości odpowiedzi na postawione wcześniej pytanie. Za pomocą zebranych informacji można skonstruować precyzyjniejsze narzędzie umożliwiające porównanie skutków ekonomicznych nierentownego eksportu do I i II obszaru. Miarą tego typu może być relacja średniej wartości dopłat wyrównawczych do średniej wartości eksportu. Wskaźnik ten określa stopień dotowania eksportu za pomocą dopłat wyrównawczych i można go interpretować jako procentowy ich udział w wartości eksportu ogółem. Można go stosować w dwóch wersjach:

w odniesieniu do przedsiębiorstw otrzymujących dopłaty wyrównawcze oraz w relacji do globalnego eksportu. W pierwszym przypadku ilustruje jednostkowe przeciętne obciążenie przedsiębiorstwa nisko- lub nierentownym eksportem, w drugim - obciążenie z tego samego powodu, ale w skali całej gospodarki narodowej.

Wartość współczynnika jednostkowego obciążenia przedsiębiorstwa dopłatami wyrównawczymi wyniosła w 1986 roku 0,28 dla I obszaru płatniczego i 0,12 dla II obszaru⁵. Oznacza to, że przedsiębiorstwa otrzymujące dopłaty wyrównawcze z tytułu eksportu do strefy rublowej do każdego zarobionego złotego dostawały średnio 28 groszy dopłaty wyrównawczej wypłacanej z budżetu państwa. W przypadku eksportu do strefy dolarowej jednostkowa dopłata wynosiła 12 groszy. Dane te charakteryzują precyzyjniej skalę i ekonomiczne skutki nierentownego eksportu. Mają one jednak odniesienie tylko do tej grupy przedsiębiorstw, która te dopłaty otrzymywała. Wszelkie zatem wnioskowanie opierające się na tych wskaźnikach musi być zawężone do tej właśnie grupy. Na przykład nie można na ich podstawie oceniać nawet w przybliżeniu skutków finansowych dopłat wyrównawczych dla opłacalności całego eksportu, niezbędne jest tu bowiem uwzględnienie skali dotowania eksportu w całej gospodarce polskiej.

Dla próby oszacowania tych skutków zastosujemy inną wersję wskaźnika, którym posługiwaliśmy się wcześniej. Odnosi on wartość dopłat wyrównawczych (ponoszonych wobec części eksportu) do całego eksportu. Można go stosować także w skali wyodrębnionych obszarów płatniczych.

Wartość podanego wyżej wskaźnika wyniosła w 1986 roku dla badanej próby przedsiębiorstw 0,09 w przypadku I i 0,05 w przypadku II obszaru płatniczego⁶. Odpowiednio do zmiany konstrukcji wskaźnika zmienia się jego interpretacja. Mierzy

⁵ Sposób obliczenia:

$$\frac{224,79 \text{ mln zł (średnia dopłata wyrównawcza do eksportu do I obszaru)}}{792,83 \text{ mln zł (średnia dopłata wyrównawcza do eksportu do I obszaru)}} = 0,28.$$

$$\text{Analogicznie dla II obszaru: } \frac{129,42}{112,20} = 0,12.$$

⁶ Sposób obliczenia:

$$\frac{14 \ 131,4 \text{ mln zł (łącznie suma dopłat do eksportu do I obszaru)}}{151 \ 430,0 \text{ mln zł (łącznie wartość eksportu do I obszaru)}} = 0,09.$$

$$\text{Analogicznie dla II obszaru: } \frac{14 \ 250,3}{265 \ 175,0} = 0,05.$$

on bowiem skalę dopłaty do każdego złotego uzyskanego z eksportu. Ekonomiczny sens takiej informacji wynika z tego, że sprawy opłacalności wymiany zagranicznej nie są wyłączną domeną eksporterów. Szczególnie jest to istotne w sytuacji, gdy część eksportu jest dotowana. Powoduje to konieczność prowadzenia podwójnego rachunku ekonomicznego. Oddzielnie w przedsiębiorstwach, gdzie są uwzględniane finansowe skutki dopłat wyrównawczych, i oddzielnie w skali całej gospodarki narodowej dla obliczenia korzyści z handlu zagranicznego. Praktyczna użyteczność tego typu informacji może przejawiać się w jej wykorzystywaniu do polityki w zakresie kursów walutowych.

Podanych obliczeń nie można traktować jako absolutnych miar opłacalności eksportu do obu stref walutowych. O tym, czy dana transakcja jest rentowna, rozstrzyga, oprócz ceny dewizowej, poziom bieżąco stosowanego kursu walutowego. Kurs ten w roku 1986 zapewniał rentowność około 68% eksportu do I obszaru i 53% eksportu do II obszaru. Gdyby zatem kierować się w polityce eksportowej tylko kryterium maksymalizacji korzyści ekonomicznej, to ok. 32% eksportu do strefy rublowej i prawie 47% eksportu do strefy dolarowej nie powinno być zrealizowane.

Nierentowny eksport (przy danym kursie walutowym) oznacza, że akceptuje się pomniejszanie efektu ekonomicznego dla rozszerzenia wolumenu eksportu, co jest konieczne dla sfinansowania niezbędnego importu. Stwierdzenie to dotyczy obu obszarów płatniczych, przy czym skala przeciętnych dopłat była prawie dwukrotnie wyższa w przypadku I obszaru.

Tą samą metodą - przyjmując, że badana próba przedsiębiorstw jest reprezentatywna dla całej gospodarki - można w przybliżeniu oszacować globalne obciążenie finansowe gospodarki dopłatami wyrównawczymi do eksportu w roku 1986. Wyniosło ono ok. 103 mld zł dla I obszaru płatniczego i ok. 49 mld zł dla II obszaru - razem ok. 152 mld zł⁷. Odnosząc tę sumę do łącznej wartości eksportu do obu stref walutowych w 1986 r.

⁷ Sposób obliczenia: 1 140,2 mld zł (globalny eksport do I obszaru) x 0,09 (współczynnik jednostkowej dopłaty do eksportu do I obszaru) = 103 mld zł. Analogicznie dla II obszaru: 975,4 mld zł x 0,05 = 49 mld zł (dane z Małego Rocznika Statystycznego 1987, str.235).

(2115 mld zł), otrzymamy agregatowy współczynnik dopłat wyrównawczych do eksportu. Wyniósł on w 1986 roku 0,07, co oznacza, że 7% łącznych wpływów przedsiębiorstw z eksportu pochodziło z budżetu państwa, a nie wpływów z handlu.

Powyższych obliczeń nie można zweryfikować danymi statystycznymi GUS, gdyż są one publikowane w innej postaci. W tym miejscu trzeba zauważyć, że przytoczone dane liczbowe obejmują tylko tę formę dotowania eksportu przedsiębiorstw, która "imiennie" skierowana jest na dofinansowanie eksportu. Ponadto mogą występować różnego rodzaju ulgi podatkowe z tytułu eksportu, łagodniejsze warunki kredytowania i inne.

4. Podsumowanie

1. Spośród badanych przedsiębiorstw 50% eksportowało swoje wyroby do I obszaru płatniczego i 62% do II obszaru. Eksport towarów badanych przedsiębiorstw stanowił 13,3% eksportu ogółem do I obszaru i 27,2% eksportu do II obszaru.

2. Przeciętny eksport do strefy rublowej wynosił 792,8 mln zł, natomiast do strefy dolarowej 1123,2 mln zł.

3. Ceny transakcyjne w przypadku części eksportu nie gwarantują rentowności transakcji handlowych. Dla wyrównania rentowności stosowane były dopłaty wyrównawcze. Wyniosły one średnio 224,8 mln zł dla przedsiębiorstw eksportujących do I obszaru i 129,4 mln zł do II obszaru.

4. Wielkość dopłat była związana z wielkością eksportu, przy czym zależność ta wystąpiła znacznie silniej w odniesieniu do I obszaru.

5. Około 30% przedsiębiorstw eksportujących swoje towary do I obszaru i ok. 45% do II obszaru płatniczego nie osiąga rentowności z tytułu eksportu i otrzymuje dopłaty wyrównawcze. W pierwszym przypadku dopłaty te stanowią 28% wpływów tych przedsiębiorstw z eksportu, w drugim - 12%.

6. Ogólny współczynnik dotowania eksportu do I obszaru płatniczego wyniósł w 1986 roku 0,09 zł na każdy złoty wpływów z eksportu, a do II obszaru - 0,05.