

EUGENIUSZ HARASIM

Warszawa

KWESTIE METODOLOGICZNE W BADANIACH EFEKTYWNOŚCI EKSPORTU ARTYKUŁÓW ROLNICZYCH

Problem efektywności eksportu produktów rolniczych nie jest dotychczas w pełni rozwiązany. W marksistowskiej literaturze ekonomicznej nie znajdujemy zadowalającej teoretycznej analizy tego zagadnienia, a w praktyce gospodarczej nie ukształtował się dostatecznie jednolity pogląd w tym zakresie. Stosowane dotychczas mierniki i kryteria efektywności eksportu towarów rolniczych nie cieszą się jednoznaczną interpretacją ekonomiczną.

Powyższe uwagi nie oznaczają, że badań efektywności handlu zagranicznego w Polsce nie prowadzi się. Przeciwnie, posiadamy największy dorobek w tym zakresie wśród wszystkich krajów obozu socjalistycznego. Stosowane w praktyce polskiego handlu kryteria i wskaźniki efektywności powstały w wyniku poważnych studiów teoretycznych¹ i weryfikacji praktycznej. Cieszą się one opinią bardzo wartościowych instrumentów analizy ekonomicznej. Odnosi się to jednak do towarów przemysłowych.

Efektywność eksportu produktów rolniczych mieści się wprawdzie w ogólnym zagadnieniu efektywności eksportu, jednak specyfika produkcji rolnej powoduje określone konsekwencje również i w tym przypadku. Mierniki i kryteria, stosowane w badaniu artykułów przemysłowych, niezupełnie odpowiadają badaniom produktów rolniczych.

Istotne różnice między towarami pochodzenia rolniczego i przemysłowego, które posiadają tu zasadnicze znaczenie, są następujące:

1) W gospodarstwie rolnym tylko część nakładów przybiera postać kosztów pieniężnych, w przedsiębiorstwie przemysłowym — wszystkie. Nieuspołecznione gospodarstwa rolne nie prowadzą w zasadzie rachunku kosztów produkcji, a dostępne kalkulacje kosztów jednostkowych sporządzane są przez placówki naukowe w drodze badań reprezentacyjnych oraz częściowo obliczeń szacunkowych. Dla towarów przemysłowych jednostkowe koszty produkcji są na ogół szczegółowo wyliczane przez wszystkich producentów.

2) W jednostkowych kosztach produktów przemysłowych zawiera się koszt pracy żywej według faktycznych wydatków na płace. Tymczasem

¹) A Rolow: *Rachunek ekonomiczny w handlu zagranicznym*, Warszawa, 1960, PWG.

W. Trzeciakowski: *Model optymalizacji bieżącej polityki kierunkowej w handlu zagranicznym*, *Gospodarka Planowa* nr 8—9/1960; oraz *Metody wyznaczania kursu granicznego i uproszczone metody analizy efektywności handlu zagranicznego*, *Prace i Materiały Zakładu Badań Koniunktur i Cen MHZ*, nr 3.

w produkcji rolnej znaczna część pracy żywej to praca własna rolnika, przy której nie występuje kategoria płacy. Słowem „tylko część nakładów gospodarstw chłopskich przybiera postać kosztów pieniężnych”¹, zaś w przedsiębiorstwach przemysłowych — wszystkie nakłady postać tę posiadają.

3) Ceny skupu produktów rolniczych (pochodzących w przeważającej mierze od producentów prywatnych) charakteryzują się pewnymi odmiennymi cechami niż ceny zbytu produktów przemysłowych (pochodzących w zasadzie z sektora uspołecznionego). Chodzi m. in. o to, że ceny skupu, wypłacane chłopom za produkty eksportowe, powodują wzrost siły nabywczej, czyli wzrost popytu rynkowego w rozmiarach równych przychodom z tytułu zbytu tych produktów. Przychody pieniężne przedsiębiorstw przemysłowych równe cenom zbytu produktów przemysłowych tylko w części kierowane są na płace. Zatem tylko w części przyczyniają się one do powstawania dodatkowego popytu rynkowego.

Efektywność eksportu produktów rolniczych wymaga bez wątpienia analizy jako problem samoistny. Z teoretycznego i praktycznego dorobku w zakresie badania efektywności towarów przemysłowych można przy tym obszernie korzystać, nie można jednak stosowanych tam sposobów obliczeń mechanicznie rozciągnąć na sferę badania towarów rolniczych.

Dwa aspekty efektywności eksportu

Efektywnością handlu zagranicznego nazywamy wpływ wymiany towarowej z zagranicą na poziom i strukturę dochodu narodowego². Ta ogólna definicja, dotycząca handlu zagranicznego jako całości, może być przeniesiona na pojęcie efektywności eksportu poszczególnych towarów lub transakcji. W istocie rzeczy każda transakcja ma spełnić cel zasadniczy — powiększać dochód narodowy. Efektywność eksportu, rozumiana jako wpływ tego eksportu na dochód narodowy, jest pojęciem teoretycznie jasnym. Wpływ ten jest jednak praktycznie niewymierny. Wysiłki badawcze sprowadzają się przeto do tego, aby skonstruować mierniki, które w sposób pośredni, ale możliwie najwierniejszy określałyby wpływ danego eksportu na dochód narodowy, określałyby ogólnonarodowe korzyści z tytułu produkcji eksportowej.

Eksport produktów rolniczych dokonywany jest za pośrednictwem kilku przedsiębiorstw handlu zagranicznego. Przedsiębiorstwa te posiadają określony system finansowy, system wynagrodzeń, pracują w konkretnym systemie cen krajowych. Przez pryzmat tychże systemów przedsiębiorstwo ocenia efekty danego eksportu. Rentowność, korzystność transakcji z punktu widzenia przedsiębiorstwa handlowego nie zawsze odzwierciedla ogólnospołeczną efektywność. Powiedzmy ściślej najczęściej nieprawidłowo odzwierciedla tak pojętą efektywność.

Konsekwencją tego jest stosowana w praktyce zasada, że zyskowność transakcji dla przedsiębiorstwa handlowego nie stanowi głównej przesłanki do podejmowania decyzji eksportowych. Zyskowność ta, będąca

¹ M. Pohorille: Wstęp do teorii regulowania cen rolnych, PWN, Warszawa s. 323.

² Mała Encyklopedia Ekonomiczna, s. 206.

w zasadzie głównym motywem działania w handlu kapitalistycznym nie jest podstawą oceny efektywności eksportu w naszym systemie, gdzie zysk nie jest motorem handlowej działalności.

Istnieje przeto dwojakiego rodzaju ocena efektywności eksportu:

1) ocena z punktu widzenia przedsiębiorstwa handlowego i 2) ocena z punktu widzenia efektów ogólnospołecznych.

Często wyraża się pogląd, że w warunkach gospodarki socjalistycznej oba punkty widzenia winny pokrywać się, że rozbieżne oceny są wynikiem nieprawidłowego systemu cen, systemu finansowego i systemu bodźców ekonomicznych. Jednakże wydaje się niemożliwe stworzenie takiego systemu rozliczeń, cen i bodźców, aby rentowność w przedsiębiorstwie handlu zagranicznego odzwierciedlała dostatecznie poprawnie ogólnonarodowe efekty eksportowej produkcji rolnej. Produkcja danego artykułu rolniczego na eksport to nie efekt oddzielnego procesu wytwórczego, lecz jeden z wielu rezultatów jednolitego procesu produkcji całego gospodarstwa rolnego.

Można przypuszczać, że analiza efektywności eksportu towarów przemysłowych dla celów planistycznych zawsze będzie wymagała uwzględnienia dodatkowych aspektów, nie objętych rachunkiem przedsiębiorstw. Wieloletnia praktyka wskazuje, że zmiany wprowadzane w systemach oceny efektywności eksportu nie przybliżają omawianych dwu punktów widzenia. Każde udoskonalenie metod, zwłaszcza wprowadzony ostatnio nowy system oceny efektywności eksportu zwiększa rozbieżności w ocenie.

Powyższe uwagi mają wskazać, że efektywność eksportu jest samodzielnym problemem, wyłączonym z zagadnienia rentowności przedsiębiorstw. Dotyczy to zwłaszcza eksportu towarów rolniczych.

Kryteria efektywności eksportu rolnego

Ocenę efektywności eksportu produktów rolniczych przeprowadza się najczęściej przy zastosowaniu powszechnie akceptowanego kryterium, jakim jest koszt uzyskania jednego dolara¹, czyli koszt produkcji towaru eksportowego o wartości jednego dolara. Rzetelna analiza naukowa winna uwzględniać jeszcze kilka dodatkowych aspektów, nie objętych wymienionym kryterium; chodzi tu zwłaszcza o uwzględnianie: 1) wpływu eksportu i importu towarów rolniczych na bilans płatniczy, czyli saldo dewizowe eksportu i importu rolnego; 2) wpływu eksportu rolnego na bilans masy towarowej na rynku wewnętrznym.

W związku z tym, że uwzględnianie wszystkich aspektów w rachunku efektywności przekracza zwykle możliwości praktyczne, poszukuje się dróg do uzyskania prawidłowych wyników przy pomocy możliwie prostego rachunku. Jak nadmieniliśmy, powszechnie przyjętym mierni-

¹ W praktyce uzyskujemy oczywiście różne pieniądze: dolary, funty, ruble, marki itd. Statystyka handlu zagranicznego w Polsce prowadzona jest w umownych jednostkach dewizowych, tzw. złotych dewizowych (4 zł dew. = 1 dolar = 0,90 rubla itd. wg odpowiednich przeliczników). W naszym artykule będziemy operowali dolarem jako jednostką dewizową. Jest to wygodniejsze, niż operowanie złotym dewizowym m. in. dlatego, że w dolarach prowadzi się większość statystyk międzynarodowych.

kiem efektywności jest koszt uzyskania jednego dolara. Badania teoretyczne poszły jednak dalej. Otóż W. Trzeciakowski¹ sformułował inne kryterium wyboru najlepszego eksportu i nazwał je kryterium zysku kalkulacyjnego. Obecnie przedstawimy kilka uwag szczegółowych odnośnie poszczególnych kryteriów.

Wskaźnik kosztów uzyskania dolara. Taka ocena wskaźnikowa znajduje uzasadnienie w fakcie, że efektem eksportu są uzyskane dewizy. Z tym uzyskiem związane są koszty równe kosztom produkcji towaru eksportowego oraz kosztom poniesionym w sferze obrotu. Wskaźnik wyrażający koszt uzyskania dewiz jest syntetycznym miernikiem efektywności, a jednocześnie stosunkowo mało skomplikowany. W dalszych częściach artykułu rozważać będziemy metodologiczne problemy związane z obliczaniem takiego wskaźnika.

Saldo dewizowe eksportu i importu rolnego. Saldo wpływów i wydatków dewiz w eksporcie i imporcie produktów rolniczych jest często poszukiwane. Wypada nadmienić, że otrzymuje ono czasem zbyt dużą rangę jako narzędzie analizy ekonomicznej. Spotyka się niekiedy poważne publikacje ekonomiczne, w których saldo dewizowe wywozu i przywozu towarów rolniczych traktowane jest jako jedyny wskaźnik efektywności eksportu rolnego, lub też jako niezbity dowód samowystarczalności kraju w zakresie żywności. Tymczasem — po pierwsze, dodatnie saldo, czyli przewaga eksportu nad importem towarów rolniczych nie daje w ogóle pojęcia o efektywności eksportu lub importu, ponieważ brak w tym jeszcze objaśnienia, jakim kosztem uzyskano tę nadwyżkę dewiz. Po drugie, nieomal w każdym produkcie pochodzenia rolniczego w chwili przekraczania granicy tkwi znaczny wkład pracy ze sfery poza rolniczej. Odnosi się to nie tylko do cukru, bekonu czy masła, gdzie rolnictwo daje tylko surowiec do produkcji eksportowej. Nikt nie oblicza, jaka część uzysku dewiz za masło jest zasługą mleczarni. W eksportowanych towarach rolniczych nie przetwarzanych przemysłowo również tkwi poważny wkład pracy ze sfery poza rolniczej (sortowanie, oczyszczanie, opakowanie itp.). W tym stanie rzeczy obliczenie „rolniczego” salda dewizowego jest zadaniem niezmiernie skomplikowanym.

Wpływ eksportu rolnego na bilans masy towarowej na rynku wewnętrznym. W zakresie tego tematu trzeba wydzielić dwa problemy: po pierwsze, jakie zmiany zachodzą na rynku wewnętrznym w wyniku wywozu tych towarów rolno-spożywczych, które można sprzedać w kraju; po drugie, w jakim stopniu eksport produktów rolniczych pozwala zrównoważyć siłę nabywczą powstałą w rolnictwie dzięki realizacji produkcji eksportowej. W ferworze starań o wzrost eksportu nie zawsze uwzględnia się fakt, iż siła nabywczą wsi, powstała w rezultacie sprzedaży na eksport, w poważnej części kieruje się na „towary dewizowe” (np. odzież, motocykle, pasze, cement i wiele innych). To dobrze, że te zakupy wzrastają. Trzeba je jednak objąć rachunkiem. Wpływ eksportu rolnego na poszczególne elementy rynku krajowego jest ogromny². Tymczasem, dotychczasowe badania efektywności eksportu nieomal zupełnie pomijają ten aspekt problemu. Cyfrowe badania

¹ W. Trzeciakowski: op. cit.

² Wskazał na to obszerniej W. Herer w książce: Rolnictwo a rozwój gospodarki narodowej Warszawa, 1962, PWE, s. 255—265.

tego wpływu, to zagadnienie złożone i nie będzie przedmiotem niniejszych rozważań.

Kryterium zysku kalkulacyjnego sformułowane zostało do wyboru najlepszego wariantu produkcji eksportowej (spośród wariantów możliwych), czyli wyboru eksportu najbardziej efektywnego. Wybór dokonywany jest powszechnie. Wiele rozważanych możliwych eksportów wyklucza się wzajemnie. Na przykład, można eksportować mięso lub konserwy z tego mięsa, jęczmień lub słód jęczmienny itd. Istota kryterium zysku kalkulacyjnego może być przedstawiona w uproszczeniu następująco: Najlepszy jest ten wariant produkcji eksportowej, który zapewnia największą sumę zysku kalkulacyjnego. Sumą zysku jest różnica między sumą kosztów produkcji a sumą wartości uzyskanych dewiz (przeliczanych odpowiednio na złote dewizowe). Istotę rzeczy najlepiej wykaże poniższy przykład na liczbach umownych. Przyjmijmy, że możemy wyeksportować 100 ton jęczmienia po cenie 100 \$, lub 90 ton słodu wyprodukowanego z tego jęczmienia po cenie 250 \$. Przyjmijmy też, że 1 dolar wycenia się po 60 zł. Zadanie polega na ustaleniu, który eksport należy uruchomić. Oto rachunek szczegółowy:

| | Jęczmień | Słód |
|---|------------|--------------|
| a) możliwa wielkość eksportu (alternatywna) | 100 ton | 90 ton |
| b) koszt produkcji za 1 tonę | 5 000 zł | 14 000 zł |
| c) suma kosztów ($a \times b$) | 500 000 zł | 1 200 000 zł |
| d) cena dewizowa \$/t | 100 \$ | 250 \$ |
| e) wartość eksportu w \$ ($a \times d$) | 10 000 \$ | 22 500 \$ |
| f) przeliczona wartość eksportu (1) \$ = 60 zł) | 600 000 zł | 1 410 000 zł |
| g) zysk kalkulacyjny ($f - c$) | 100 000 zł | 210 000 zł |
| h) wskaźnik opłacalności ($b : d$) | 50 zł/\$ | 56 zł/\$ |

Tradycyjnie obliczany wskaźnik opłacalności eksportu, jako stosunek ceny dewizowej do kosztu (lub do ceny skupu), wskazuje, że eksport jęczmienia jest bardziej opłacalny od eksportu słodu, ponieważ koszt uzyskania dolara przy jęczmieniu jest niższy (50 zł/\$) niż przy słodzie (56 zł/\$).

Jednakże według omawianej metody nie „taniść” uzyskania dewiz ma decydować, lecz masa zysku kalkulacyjnego, który jest większy przy eksporcie słodu (150 tys. zł), a nie jęczmienia (100 tys. zł)¹. W ostatnim czasie zainteresowanie omawianą metodą znacznie wzrosło, ponieważ obecnie wprowadza się zmiany w metodach planowania, polegające m. in. na opracowywaniu kilku wariantów planów produkcyjnych i wyborze wariantu optymalnego. W wielu przemysłach wprowadza się tę metodę również do planowania produkcji eksportowej.

Dotychczasowe uwagi wskazują, że efektywność eksportu w ogóle nie może być dokładnie i w pełni obliczona. Można dokonywać rachunków, które w pewnym przybliżeniu odzwierciedlą bezpośrednio ekonomiczne rezultaty danego eksportu. Odzwierciedlenie to będzie tym wierniejsze, im większą ilość mierników obliczymy.

¹ Czytelnikom bliżej zainteresowanym tym zagadnieniem zaleca się — oprócz literatury wskazanej w poprzednich odnośnikach — materiały zawarte w Gospodarce Planowej nr 11/1963

Nadmienić przy tym należy, iż na społeczną efektywność eksportu składają się też czynniki poza ekonomiczne. Czynniki te nie zajmujemy się w tym miejscu. Podstawą decyzji eksportowych winny być w pierwszym rzędzie przesłanki natury ekonomicznej, a więc rachunek ekonomiczny.

Wskaźniki efektywności eksportu

Dla potrzeb codziennej praktyki gospodarczej potrzebny jest prosty, jednoznaczny i łatwy do obliczania miernik. Rolę takiego miernika spełnia od wielu lat wskaźnik określający w złotych wielkość kosztów na uzyskanie dewiz, wyrażający się zazwyczaj w zł za 1 dolara. Ścisłej mówiąc, oblicza się kilka różnych wskaźników, zależnie od tego, co przyjmuje się jako koszt uzyskania dewiz.

Przyjmuje się różne wielkości:

- cenę zbytu na eksport,
- cenę fabryczną,
- koszt własny produkcji,
- koszt własny produkcji, oczyszczony z akumulacji pośredniej, lub też skorygowany z innych powodów.

W zakresie towarów rolnych najczęściej obliczany jest tzw. kurs wynikowy finansowy (KWF).

$$KWF = \frac{P + H}{D} \quad (1)$$

gdzie:

- P — krajowa cena zbytu na eksport w zł,
- H — marża przedsiębiorstwa handlu zagranicznego w zł,
- D — cena dewizowa w dolarach.

Wskaźnik KWF obciążony jest zarzutem, nie dającym się obronić. KWF odbiega od rzeczywistej efektywności eksportu w takim stopniu, w jakim ceny zbytu na eksport odbiegają od kosztów produkcji eksportowej. Wiadomo, iż odchylenia te są znaczne, a przy tym poważnie zróżnicowane przy poszczególnych towarach. Postuluje się więc posługiwanie się wskaźnikiem opartym na kosztach produkcji, tak zwanym kursem wynikowym brutto (KWB).

$$KWB = \frac{C + H}{D} \quad (2)$$

gdzie:

- C — koszty produkcji towaru badanego w zł,
- H — marża przedsiębiorstwa handlu zagranicznego w zł,
- D — cena dewizowa w dolarach.

Wskaźnik KWB niewątpliwie dokładniej wyraża koszt uzyskania dolara, niż wskaźnik KWF . Wprowadzenie do rachunku kosztu własnego zamiast cen eksportowych umożliwia wierniejsze porównywanie nakładów przy poszczególnych produktach eksportowych. Wiadomo bowiem, że ceny zbytu na eksport, podobnie jak wszystkie inne ceny w Polsce, w różnym stopniu odbiegają od kosztów produkcji. Obliczanie KWB dla wielu towarów, szczególnie dla towarów rolniczych następcza

wiele praktycznych trudności związanych z uzyskaniem danych liczbowych, obrazujących poziom kosztów. Tymczasem ambicje poznawcze idą jeszcze dalej. Stawia się pytanie, jaka jest efektywność dewizowa poszczególnych faz produkcji.

Wiadomo, że efekt dewizowy uzyskuje się dzięki surowcowi i dzięki procesowi przetwórstwa tego surowca na towar eksportowy. Do obliczania efektywności dewizowej procesu przetwórstwa służy kurs wynikowy netto (*KWN*).

$$KWN = \frac{(C - S) + H}{D_k - D_s} \quad (3)$$

gdzie:

C — koszt produkcji towaru w zł,

S — wartość w zł surowców posiadających wartość dewizową (importowanych lub eksportowych),

H — marża przedsiębiorstwa handlu zagranicznego,

D_k — cena dewizowa towaru w \$,

D_s — wartość dewizowa surowców w \$, objętych wielkością *S*.

Dla ilustracji obliczymy wskaźnik *KWN* dla słoðu, biorąc liczby z omówionego poprzednio przykładu:

Koszt produkcji słoðu (*C*) 14 000 zł, wartość 1,1 tony zużytego jęczmienia (*S*) 5 500 zł, marża (*H*) 500 (w przykładzie była pominięta), cena dewizowa słoðu (*D_k*) 250, wartość dewizowa jęczmienia zużytego na tonę słoðu (*D_s*) 111¹.

$$KWN = \frac{(14\,000 \text{ zł} - 5\,500 \text{ zł}) + 500}{250 \$ - 111 \$} = 64 \text{ zł}/\$$$

Problemy obliczania i interpretacji wymienionych wskaźników są bardzo obszerne. Nie będziemy ich tu omawiać, ponieważ obecnie odchodzi się od obliczania wskaźników *KWB* i *KWN* i wprowadza się miernik bardziej skomplikowany i syntetyczny.

Warto jednak poznać wskaźniki *KWB* i *KWN*, gdyż będą one nadal posiadały znaczenie metodologiczne, a poza tym ułatwiają zrozumienie istoty wprowadzonego obecnie nowego wskaźnika *E*.

W. Trzeciakowski² sformułował ekonometryczny model optymalizacji bieżącej handlu zagranicznego i wyprowadził z niego nowy, bardziej kompleksowy miernik efektywności eksportu, tak zwany wskaźnik *WE*. Wobec tego, że wskaźnik ten zaczyna się powszechnie stosować dla towarów przemysłowych, trzeba odpowiedzieć na pytanie, czy można go zastosować w badaniach eksportu rolnego.

Istotę wskaźnika *WE* — przedstawia w uproszczeniu następujący wzór:

$$WE = \frac{D_s \cdot M + C + H}{D_k \cdot K} \quad (4)$$

gdzie:

D_s — wartość dewizowa surowców i materiałów dewizowych (importowanych lub eksportowych), a zużytych w produkcji badanego towaru eksportowego (w dolarach),

¹ Założyliśmy, że do produkcji słoðu używa się jęczmień jakości eksportowej, nie wnikając w realność tego przykładu.

² W. Trzeciakowski: op. cit.

M — kurs graniczny, wyrażający graniczną wartość jednostki dewizowej (1 dolara) w złotych obiegowych,

C — wartość w złotych pozostałych składników kosztów produkcji (tj. składników nie objętych wyrazem D_s),

H — wartość kosztów poniesionych w sferze obrotu,

D_k — uzyskana cena dewizowa za badany towar w dolarach,

K — wskaźnik względnej wartości walut (liczba niemianowana).

We wzorze tym zauważamy dwa nowe pojęcia, wymagające wyjaśnienia, a mianowicie kurs graniczny (M) i wskaźnik względnej wartości walut (K).

Badanie efektywności handlu zagranicznego według omawianej tu metody wymaga dysponowania kursem walutowym, który pozwoli przeliczać wartość dewizową towarów na wartość w złotych obiegowych, pozwoli porównywać dewizy ze złotymi polskimi. Kursem tym ma być kurs graniczny oznaczający „maksymalną ilość złotych obiegowych, którą jesteśmy skłonni ponieść w kosztach produkcji eksportowej dla uzyskania jednostki waluty dewizowej”¹. Kurs graniczny oznacza zatem końcowy koszt uzyskania dewiz. Przy ocenie efektywności eksportu danego towaru (np. słodu) w obliczeniach kosztów produkcji słodu należy wycenić zużyty jęczmień (jeśli jest on towarem importowanym lub eksportowanym) nie według cen zbytu, lecz według wzoru: cena dewizowa \times kurs graniczny (np. 100 $\$/t \times 60 \text{ zł}/\$ = 6\,000 \text{ zł}$; podczas gdy krajowa cena zbytu wynosi 5 000 zł).

Celowość stosowania granicznego kursu została obszernie uzasadniona w literaturze przez autora metody. Celowość ta jest jednak często podważana². Oponenti kursu granicznego proponują stosować nie graniczny, lecz średni kurs wartości waluty. Nie wnikając dalej w ten problem, zaznaczmy tylko, że wskaźnik WE można obliczać przy różnych kursach (przelicznikach dewiz na złote). W każdym razie przelicznik taki musi być obliczany z punktu widzenia całości obrotów handlowych z zagranicą.

Wskaźnik względnej wartości walut (K)

Wskaźnik ten wyraża wartość waluty danego kraju względem dolara wolnodewizowego z punktu widzenia polskiego handlu zagranicznego.

Obecnie obliczymy wskaźnik WE dla słodu jęczmiennego, biorąc liczby z naszego przykładu:

— wartość dewizowa jęczmienia (D_s) — 100 $\$$

— kurs graniczny (M) — 60 $\text{zł}/\$$

— koszty poza surowcowe (C) — 9 000

— koszty ze sfery obrotu (H) — 500

— cena dewizowa słodu (D_k) — 250

— wskaźnik względnej wartości walut (K) — 1,00.

$$WE = \frac{100 \$ \cdot 60 \text{ zł}/\$ + 9\,000 \text{ zł} + 500 \text{ zł}}{250 \$ \cdot 1,00} = 62 \text{ zł}/\$$$

¹ J. Głowacki: Rachunek efektywności w handlu zagranicznym, Zakład Badań Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego. Maszynopis.

² M. Rakowski: Handel zagraniczny, wzrost gospodarczy i kryteria efektywności Życie Gospodarcze nr 50/1964.

Aby odpowiedzieć na pytanie, czy eksport tego przykładowego słoðu jest opłacalny, trzeba określić górną granicę opłacalności eksportu. Jeżeli założymy, że dla gospodarki polskiej opłacalny jest każdy uzysk dolarów kosztem do 60 zł, to wówczas stwierdzimy (na podstawie wysokości wskaźnika WE), że eksport słoðu należy do eksportu nieopłacalnego. Górna granica opłacalności dla potrzeb bieżącej praktyki handlu zagranicznego jest od dawna obliczana i określana.

Przy obliczaniu wskaźników zastanawialiśmy się nad tym, skąd weźmiemy elementy kosztowe, lub co w miejsce kosztów będziemy przyjmowali jako elementy zastępcze w analizie efektywności eksportu rolnego. Do poprawnego obliczenia wskaźnika E potrzebne są jednostkowe koszty produkcji oraz wyodrębnienie surowców posiadających wartość dewizową (importowanych lub eksportowych). Właśnie stąd zaczynają się najtrudniejsze kwestie metodologiczne. Trudności są tak duże, że praktycznie trudno obliczyć wskaźnik E dla towarów rolniczych z dostateczną dokładnością.

Jednostkowe koszty produkcji i ceny skupu w rachunku efektywności eksportu

W poszukiwaniu podstaw rachunku efektywności eksportu rolnego uwaga kieruje się na dwie kategorie: ceny skupu i jednostkowe koszty produkcji. Po długotrwałych dociekaniach uznano, iż właściwą bazą w rachunkach efektywności eksportu towarów przemysłowych są koszty własne przemysłu nie zaś ceny zbytu. Analogicznie przy towarach rolniczych uwaga kieruje się na koszty. Trzeba zatem odpowiedzieć na pytanie, czy sporządzane w Polsce rachunki kosztów i posiadane kalkulacje jednostkowe są dostatecznie realne i dokładne, aby mogły decydować o efektywności eksportu towarów rolnych.

Obszerne rachunki kosztów prowadzi w Polsce, jak wiadomo, Instytut Ekonomiki Rolnej oraz fragmentarycznie kilka innych instytucji. W dyskusjach nad badaniem efektywności eksportu najczęściej wyklucza się możliwość stosowania obliczeń IER ze względu na to, że poziom kosztów przekracza często ceny skupu oraz dlatego, iż właściwa wycena pieniężnej wartości pracy rolnika jest niemożliwa. Argumenty te wydają się mało istotne. Wysoki poziom liczonych przez IER kosztów daje się łatwo wyjaśnić, a miarodajną, jednolitą metodę wyceny pracy chłopa nie trudno wprowadzić¹. Trudność wyznaczania pracy rolnika M. Pohorille stawia dopiero na czwartym miejscu². W istocie jednak kompleksowość produkcji rolnej, umowność niektórych obliczeń i szereg innych momentów obniża wartość kalkulacji kosztów jednostkowych do omawianych celów. Nie ma potrzeby omawiać szczegółowo tych spraw w tym miejscu, gdyż ocena rachunku kosztów jednostkowych jest przedmiotem wielu publikacji, m. in. IER. Ponadto jeszcze jeden wynik utrudnia wykorzystanie kosztów rolnych. Nawet najlepsze kalkulacje kosztów w rolnictwie chłopskim mogą reprezentować tylko określone rejony kraju. Nie można z nich sporządzić jednej dla kraju kalkulacji

¹ Wprawdzie istnieją w zasadzie dwa kierunki co do sposobu wyceny pracy chłopa, jednak konsekwentne oparcie wyceny na jednej metodzie może dawać zupełnie porównywalne kalkulacje (czy to będzie wycena według płac robotniczych czy według wartości konsumpcji rolniczej).

² M. Pohorille: Wstęp do teorii regulowania cen rolnych, s. 331.

przeciętnej — średnio ważonej. Średnio ważne koszty w przemyśle mogą być z łatwością obliczone, bo zjednoczenia gromadzą zarówno kalkulacje zakładowe, jak i ilości produkcji w poszczególnych zakładach.

Kalkulacja przemysłowa związana jest z konkretną ilością towaru, kalkulacja rolna reprezentuje region. Czy wobec tego ceny skupu mogą być podstawą analizy?

Istotą wskaźnika efektywności jest konfrontowanie efektu z nakładem. Efektem sprzedaży produktu rolniczego na eksport jest uzysk dewiz. Ale czy cena skupu wyraża wielkość nakładu? Nie wyraża. Ceny skupu pokrywają przecież nie tylko koszty pracy żywej i uprzedmiotowionej, ale są też źródłem akumulacji. Można nie wiedzieć, które ceny rolne przyczyniają się do powstawania akumulacji w rolnictwie, wiadomo jednak na pewno, że akumulacja ta tkwi w „masie cen rolnych”.

Nie może nam być obojętne, czy uzyskujemy dewizy z produkcji opłacalnej dla gospodarstwa, czy z produkcji nieopłacalnej. Np. wskaźnik *KWF* dla towaru *A* wynosi 48 zł/\$, dla towaru *B* 50 zł/\$, czyli towar *A* jest nieco bardziej opłacalny (według tego wskaźnika). Ale cena skupu towaru *A* jest równa kosztom produkcji, zaś przy sprzedaży towaru *B* rolnik zrealizuje 200 zł akumulacji. Opłacalność produkcji towaru *A* dla rolnictwa jest równa zero, podczas gdy produkcja towaru *B* jest atrakcyjna. Przy jednakowej opłacalności finansowej (*KWF*) dwóch towarów, z punktu widzenia ogólnospołecznego będzie bardziej efektywny ten eksport, który oprócz dewiz pozwala zrealizować akumulację w rolnictwie. Nie trudno także znaleźć ceny skupu, które nie pokrywają w pełni nakładów na produkcję. W tych przypadkach niedoskonałość ceny skupu jako elementu analizy efektywności eksportu staje się najbardziej jaskrawa¹.

Proponuje się czasem, aby rachunek efektywności eksportu opierać na cenach skupu rynkowego, pomniejszonych o jednolitą stawkę akumulacji w rolnictwie. To znaczy, że cena skupu każdego produktu rolnego byłaby pomniejszona o ten sam procent (np. o 10%, szacunków akumulacji dokonuje Komisja Planowania), a otrzymaną w ten sposób wielkość traktowałoby się jako „umowny koszt własny”, porównywalny z kosztami jednostkowymi towarów przemysłowych. Bo właśnie chodzi o znalezienie możliwości porównywania wskaźników opłacalności eksportu produktów rolniczych ze wskaźnikami dla towarów przemysłowych, obliczanymi w oparciu o koszty.

Samo dążenie do zapewnienia porównywalności wskaźników jest słuszne. Jednak pomniejszanie cen skupu nie prowadzi do takiego celu. Po pierwsze, pomniejszenie wszystkich cen o określony procent nie zbliża nas do kosztów dlatego, że relacje cen nie odpowiadają relacjom

¹ Nadmienić tu warto, że przy rozważaniu problemów efektywności eksportu rolnego niektórzy ekonomiści wykluczają możliwość istnienia cen nie pokrywających w pełni nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej, wskazując, że rolnik zrezygnowałby z produkcji nieopłacalnej. Wiadomo, że jest to zbyt uproszczone podejście. W imię powiększenia dochodu oraz pod wpływem innych czynników chłop produkuje nawet w takich warunkach cenowych, w jakich przedsiębiorstwo przemysłowe bankrutuje. Czasem chłop rozwija uprawę kultur mniej opłacalnych, lub przy cenie zgoła niższej od kosztów. Sprawy te szczegółowo oświetla literatura (np. M. Pohorille. Wstęp do teorii regulowania cen rolnych, rozdział XIV—XV).

kosztów. Przy produktach nierentownych dla rolnictwa rachunek efektywności byłby jeszcze bardziej spaczony. Przesłanki choćby intuitywne wskazują, że rentowność w produkcji rolnej jest znacznie zróżnicowana. Np. produkcja rzepaku uważana jest przez rolników za bardzo opłacalną, a tytoniu za nieopłacalną. Państwowa polityka cen nie dąży do wyrównywania rentowności. Wiadomo powszechnie, że ceny skupu spełniają różne funkcje i zależnie od ważności celów ceny te nawet w warunkach całkowitej znajomości poziomu kosztów byłyby w sposób świadomy od kosztów odchylane. Po drugie, dzięki istniejącemu układowi cen (m. in. cen skupu) opłata pracy w rolnictwie jest o około 30% niższa niż w przemyśle¹. Udział robocizny jest bardzo wysoki w produkcji rolniczej. Wobec tego korygowanie cen skupu będzie pogłębiało dysproporcję wytworzoną zróżnicowaną opłatą pracy. Pomniejszanie wszystkich cen o średnią stopę akumulacji jest przeto dyskusyjne.

W konkluzji można stwierdzić, że problem, co przyjąć za podstawę analizy efektywności eksportu rolnego, oczekuje naukowego rozstrzygnięcia. Wydaje się, że mimo zastrzeżeń cena skupu rynkowego może obecnie stanowić podstawę rachunku efektywności eksportu. Wskaźniki efektywności oparte na cenie skupu (nie pomniejszanej z tytułu akumulacji) będą chyba najbardziej porównywalne ze wskaźnikami opartymi na kosztach produkcji towarów przemysłowych. Cena skupu ma też tę przewagę nad kalkulacjami kosztów, że jest realnie istniejącą, ściśle określoną kategorią ekonomiczną, zaś kalkulacje kosztowe są wynikiem m. in. wielu umownych obliczeń.

Do obliczania przedstawianych tu wskaźników wymagana jest znajomość zużycia surowców eksportowych i importowanych, zawartych w towarze eksportowanym. Chodzi o najważniejsze surowce, zużywane w większych ilościach (niektóre pasze, nasiona, ewentualnie nawozy mineralne itp.). Źródłem danych liczbowych mogą być w tym zakresie rachunki kosztów. W tym znaczeniu kalkulacje kosztów w rolnictwie można wykorzystywać równolegle z cenami skupu.

Nakłady zasadniczych surowców (np. pasz, nasion) w większości przypadków budzą mniej zastrzeżeń, niż inne elementy kalkulacji. Zresztą dane np. IER w tej mierze można weryfikować i korygować przy pomocy bilansów (np. bilanse pasz sporządza kilka instytucji w Polsce) oraz przy pomocy norm agrotechnicznych i zootechnicznych.

*

*

*

Nie było naszym zamierzeniem przedstawienie jednoznacznych rozwiązań metodologicznych. Próbowaliśmy wskazać tylko, że stosunkowo skromnie opracowane przez naukę zagadnienie efektywności eksportu rolniczego ma swe źródła głównie w trudnościach metodologicznych. Kwestie metodologiczne wymagają przeto naukowej dyskusji i sformułowania jednoznacznych propozycji.

Byłoby zawężaniem sprawy sądzić, że przedstawione tu trudności metodyczne związane są z konstrukcją wskaźnika *WE*. Niezależnie od przyjętych metod rachunku efektywności, problem podstawowych para-

¹ Szacunek W. Herera, op. cit. s. 213.

metrów rachunku wymaga rozwiązania. Rzetelnych badań wymaga też zagadnienie, w jaki sposób uwzględnić w analizie eksportu rolniczego te wszystkie związki, jakie występują w produkcji poszczególnych towarów w jednolitym procesie produkcji w gospodarstwie rolnym.

ЕВГЕНИЙ ХАРАСИМ
В а р ш а в а

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ В ИССЛЕДОВАНИЯХ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ЭКСПОРТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОДУКТОВ**

С о д е р ж а н и е

Автором указаны главные критерии оценки эффективности продовольственно-сельскохозяйственных продуктов и обсуждены проблемы относительно исчисления этой эффективности. Специфичность и сложность сельскохозяйственной продукции, навязывают потребность анализа эффективности, проводимого при помощи различных критериев, требующих комплексного анализа.

Наиболее синтетическими материалами являются индексы, выражающие уровень издержек неизбежных для получения девизной единицы, индексы эти называют индексами эффективности экспорта (выраженными в злотых приходящихся на 1 доллар). В отношении к сельскохозяйственным продуктам, индексы такие высчитаны на основании заготовочной цены. Так как заготовочная цена не отображает производственных расходов, неизбежно найти другие основания исчислений. Внимание обращено было на калькуляцию затрат на единицу продукции. Использование этих затрат для вышеуказанной цели тоже не безупречно. Предстоит затем необходимость научного анализа методологических вопросов, особенно в настоящее время, когда в практику иностранной торговли промышленными продуктами введены новые методы оценки эффективности экспорта.

EUGENIUSZ HARASIM
W a r s z a w a

**METODOLOGICAL PROBLEMS OF THE RESEARCHES ON EXPORT
EFFECTIVENESS OF AGRICULTURAL PRODUCTS**

S u m m a r y

Essential criteria of estimation of export effectiveness in agricultural products are given by the author, as well as the problems of effectiveness calculation discussed. Specificity and complexity of agricultural production are pressing upon the necessity of effectiveness analysis carried out by the means of different criteria and requires a complex analysis.

Indices representing the level of outlays indispensable to realize one foreign currency unit, the so called indices of export effectiveness (expressed in zlotys per 1 \$) — are considered by the author as the most synthetic ones. For the purpose of agricultural goods such indices are being calculated on the base of purchase price. As the purchase price does not represent productional costs, some other bases of calculation are indispensable. Attention is given to the calculation of the unit costs in agriculture. However, adaptation of this group of costs arouses, too, many reservations. Consequently, a scientific analysis of the metodological problems seems to be indispensable, especially now, when new methods of evaluation of export effectiveness concerning industrial goods have been introduced in foreign trade practice.

