

RF Finansisty

Biuletyn dla dyrektorów finansowych, członków zarządu, głównych księgowych

Polski eksport

Czy eksport będzie opłacalny?

Dynamika polskiego eksportu wzrosła o ponad 20%, przekraczając prognozy i oczekiwania. Sprawdź, czy mimo utrzymującego się silnego złotego, eksport będzie nadal opłacalny.

Wzrost polskiego eksportu stymulowany jest przez korzystną koniunkturę gospodarczą na świecie, w tym w strefie euro. Pozytywny wpływ mają też czynniki strukturalne, m.in.: poszerzające się rynki zbytu na polskie towary i usługi oraz restrukturyzacja przedsiębiorstw skutkująca wyższą konkurencyjnością polskich eksporterów.

W tym roku dynamiczny wzrost będzie kontynuowany. W latach następnych przewidywane jest natomiast spowolnienie gospodarki światowej, które jeśli nastąpi, wpłynie negatywnie na popyt na polskie produkty i usługi.



prof. Grzegorz W. Kołodko
dyrektor
Centrum Badawczego TIGER

Dla wielu firm eksport staje się relatywnie coraz mniej opłacalny, a dla całej ich masy jest już wręcz nieopłacalny. Przyczynia się do tego polityka, która niestety powtarza swoje błędy sprzed kilku lat. Szczególnie chodzi tu o podejście do kształtowania się kursu walutowego...



Janusz Jankowiak
główny ekonomista Polskiej
Rady Biznesu

W 2007 r. dynamika eksportu powinna ukształtować się na poziomie 8-9%, przy dwucyfrowej dynamice importu...

Więcej opinii ekspertów – str. 5

Źródła finansowania dla małych i średnich przedsiębiorstw

Jak dostać pieniądze z funduszu pożyczkowego?

Praktyka pokazuje, że chociaż banki mają w ofercie kredyty dla małych i średnich firm, skorzystanie z nich jest często niemożliwe. Sprawdź, gdzie możesz szukać źródeł finansowania, jeśli bank odmówi Ci udzielenia kredytu.

Źródeł finansowania, innych niż kredyt bankowy, teoretycznie jest wiele. Pamiętaj jednak, że skorzystanie z poszczególnych ofert zależy od fazy rozwoju przedsiębiorstwa.

Dla małych i średnich firm dobrą alternatywą jest oferta funduszy pożyczkowych. Według danych Polskiego Stowarzyszenia Funduszy Pożyczkowych kapitał pożyczkowy zwiększył się w ostatnim roku o ponad 120 mln zł, co oznacza, że



Andrzej Arendarski
prezes Krajowej
Izby Gospodarczej

Zaletą funduszy pożyczkowych jest dostęp do finansowania najmniejszych podmiotów przy ograniczonych do minimum formalnościach...

na koniec 2005 r. fundusze dysponowały ponad 558 mln zł. Pozwoliło to udzielić im pożyczek w sumie na 1,6 mld zł.

W 2005 r. fundusze udzieliły ponad 16 tys. pożyczek, z czego ponad 12 tys. Fundusz Mikro Sp. z o.o. Przeciętna wartość pożyczki wynosiła ok. 15 tys. zł, przy czym 50% było większych niż 38,3 tys. zł, a najwyższa pożyczka to ponad 321 tys. zł.

Jakie są formalności i wymagania – str. 6

W numerze:

Czy eksport będzie opłacalny?

Polski eksport 1

Jak dostać pieniądze z funduszu pożyczkowego?

Źródła finansowania dla małych i średnich przedsiębiorstw 1

Jak wycenić aktywa trwałe przy przejściu na MSR?

Aktywa trwałe w sprawozdaniach finansowych wg MSSF 2

Jakie korzyści daje swap walutowy?

Możliwości zabezpieczania się przed ryzykiem walutowym 3

Jak najkorzystniej podpisać umowę faktoringową?

Wymagania i obowiązki instytucji faktoringowych 4

Nowe prawo

Zmiany w oznaczaniu wyrobów znakami akcyzy 8

Najnowsze interpretacje izb skarbowych 8

Jak rozpoznać różnice kursowe od własnych środków pieniężnych?

Sposoby kalkulacji przychodów i kosztów 9

Kiedy warto refinansować nieruchomości?

Nieruchomości w firmie 10

Jak skorzystać z mezzanine financing?

Nowoczesne źródła finansowania 11

Ile kosztuje sponsoring sportowy?

Sponsoring sportowy jako narzędzie promocji firmy i produktów 12

Czy eksport będzie opłacalny?

Jakie są prognozy?

Kurs walutowy nie powinien stanowić istotnej bariery dla eksporterów. Prognozy nie wskazują, by złoty w najbliższym okresie miał wzmocnić się poniżej poziomu 3,80 za euro.

Ponadto mimo stopniowego odbudowywania popytu wewnętrznego firmy powinny przynajmniej część swojej produkcji jednak eksportować. Pozwala to bowiem na dywersyfikację odbiorców, co daje zabezpieczenie przed ewentualnymi zmianami warunków makroekonomicznych otoczenia firmy.

W których branżach polskie produkty pozostaną konkurencyjne?

Polska jest producentem dobrej jakości żywności, którą oferuje w konkurencyjnych cenach. Jest ona średnio o 30% tańsza niż ta produkowana w pozostałych krajach UE. Przede wszystkim utrzyma się więc popyt na nasze produkty rolnicze i spożywcze.

Polska stanowi również centrum poddostawców branży motoryzacyjnej. Inwestorów przyciągają niskie koszty pracy, a także sieć 650 poddostawców, z których 200 posiada najwyższe certyfikaty jakościowe ISO/TS 16949. Wśród eksportowanych wyrobów motoryzacyjnych „polską specjalnością” stają się silniki – działa już 7 fabryk.

Jesteśmy również silnym ośrodkiem produkcji takich komponentów, jak: ogumienie, fotele samochodowe i tapicerka, elektronika samochodowa, przewody elektryczne, elementy układów hamulcowych.

Przykładem skutecznego konkurowania na europejskim rynku w branży motoryzacyjnej jest też firma Solaris Bus & Coach – producent autobusów, które są używane w komunikacji miejskiej wielu miast europejskich.

Polska jest również największym producentem jachtów w regionie. Polskie firmy wyspecjalizowały się w budowie małych i średnich jachtów do 7,5 m długości, które są bezkonkurencyjne na rynku europejskim.

Zainteresowaniem cieszą się też nasze usługi, do których należą branże i zawody: budowlana, konserwatorzy zabytków, pielęgniarki, informatycy oraz poligrafia.

Łukasz Tarnawa

główny ekonomista PKO Banku Polskiego



Andrzej Kaczmarek
podsekretarz stanu
w Ministerstwie Gospodarki

Według najnowszych danych GUS w pierwszym kwartale bieżącego roku polski eksport liczony w euro wzrósł o 22,3%. Zakładamy, że w całym 2006 r. wzrośnie o 17%, do poziomu około 89,8 mld euro. Wszystko wskazuje także na to, że w tym roku po raz pierwszy wartość ogółem naszych obrotów handlowych przekroczy 200 mld dolarów.

Lista polskich „hitów” eksportowych systematycznie się poszerza. Na szczycie tej listy znajdują się wyroby przemysłu elektromaszynowego, środki transportu, produkty przemysłu chemicznego i meble.

To sygnał, że efektywność gospodarki rośnie i nawet w warunkach utrzymującego się silnego kursu złotego dynamika polskiego eksportu nie osłabnie. Wskazuje to także na przekonanie przedsiębiorców o konieczności utrzymania wcześniej zdobytych rynków, pomimo okresowego pogorszenia opłacalności.



prof. Grzegorz W. Kołodko
dyrektor Centrum Badawczego
TIGER
www.tiger.edu.pl

Dynamika eksportu wyraźnie spada. Po wzroście o 22,3% w roku 2004 obniżyła się do 16,6% w roku 2005 i – jak można prognozować – będzie poniżej 13,5% w tym roku. W tym samym czasie tempo wzrostu importu, po spadku z 19,5% w roku 2004 do 12,3% w roku 2005, w tym roku może wynieść prawie 17%. Tempo wzrostu eksportu jest więc nie tylko coraz niższe, ale za niskie z punktu widzenia potrzeb i możliwości (potencjału) rozwojowego polskiej gospodarki.

Przyczynia się do tego polityka, która niestety powtarza swoje błędy sprzed kilku lat. Błędna i szkodliwa dla konkurencyjności polskich firm i hamująca rozwój gospodarki polityka jest przede wszystkim domeną niezależnego (od rządu) banku centralnego i jego prezesa. Szczególnie chodzi tu o podejście do kształtowania się kursu walutowego, który jest zdecydowanie – o wielkość rzędu 10–12% – przewartościowany. Notabene, kraje odnoszące sukcesy w swojej ekspansji eksportowej, funkcjonujące w bardzo skądinąd zróżnicowanych uwarunkowaniach systemowych i naturalnych, jak na przykład Chiny i Indie czy też Estonia i Malezja, sukcesy w eksporcie osiągają przy polityce stabilnych (aczkolwiek różnie sterowanych) kursów walutowych, skutecznie przy tym kontrolując inflację. W Polsce również jest to możliwe, tylko NBP i rząd nie potrafią i nie chcą tego zrobić. Znakomicie wykorzystuje to, co zrozumiałe, kapitał spekulacyjny.

Towary dominujące w polskim w eksporcie w 2005 r. (% ogólnego eksportu)

Samochody osobowe, części akcesoria	12%
Urządzenia elektryczne i elektroniczne	6%
Meble i ich części	6%
Miedź i wyroby stalowe	4,5 %
Silniki spalinowe	4%
Statki	3,5%
Węgiel i koks	3,5%

Źródło: Ministerstwo Gospodarki

Dalsze ewentualne umacnianie złotego może natomiast rzeczywiście wpłynąć na pewne pogorszenie rentowności eksportu realizowanego przez małe i średnie firmy, zwłaszcza te z kapitałem wyłącznie krajowym, które jedynie w niewielkim stopniu korzystają z komponentów importowanych.

Do istotnych wykładników opłacalności eksportu należą też relacje cen transakcyjnych w eksporcie do cen krajowych. W tym roku relacje te mogą znacznie się poprawić.

W świetle takiej polityki, zwłaszcza pieniężnej, jest oczywiste, że nie uda się – już się nie udaje! – utrzymać wysokiego tempa wzrostu eksportu, które winno być jednym z motorów napędzających gospodarkę. Dynamika eksportu w przyszłym roku powinna przekraczać 20, a nie zmierzać poniżej 10%. W ślad za tym Polska traci – bezpowrotnie, bo niewytworzony dochód to strata nie do odrobienia – rokrocznie 2 do 3 punktów procentowych potencjalnego przyrostu PKB. Dla wielu firm eksport staje się relatywnie coraz mniej opłacalny, a dla całej ich masy jest już wręcz nieopłacalny. Dlatego m.in. tempo wzrostu PKB spadło z 5,3% w roku 2004 do 3,4% w roku ubiegłym. Co gorsza, w latach 2006–10 nie wyniesie 6–7%, choć mogłoby. Wystarczyłoby tylko – drobnostka! – realizować dobrą politykę rozwoju opartą na właściwej teorii wzrostu gospodarczego. A że jest to możliwe, udało się już udowodnić dwukrotnie, w latach 1994–97 i ponownie w okresie 2002–04, kiedy to PKB na mieszkańca wzrósł (także dzięki ekspansji opłacalnego eksportu) aż o 1/3. Tak więc wielu firmom trudno nastawiać się na eksport, gdyż eliminuje je z rynku – lub uniemożliwia nań wejście – przewartościowany kurs złotego. Warto pamiętać, że sporo firm podjęło wyzwanie eksportowe w czasie, gdy kurs złotego do euro oscylował w przedziale 4,2–4,5. Szkoda tylko, że cały czas szkodzi im polityka finansowa, zarówno fiskalna, jak i przede wszystkim monetarna. Sprzyja ona temu, że wyjeżdża coraz więcej przedsiębiorczych ludzi, a nie towarów...