

ZESZYTY PBR - CASE

2

Absorpcja zagranicznych kredytów
inwestycyjnych w Polsce
z perspektywy
pożyczkodawców i pożyczkobiorców

Warszawa 1992

Fundacja Naukowa CASE



Polski Bank Rozwoju S.A.



Fundacja Naukowa CASE: Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych
00-586 Warszawa, ul. Flory 9

Polski Bank Rozwoju S.A.
00-680 Warszawa, ul. Żurawia 47/49

Copyright by: Fundacja Naukowa CASE i PBR S.A.

Opracowanie tekstu: Krystyna Ciała
Opracowanie graficzne: Agnieszka Bury

MEDIABANK



S.A.

Wydawca:

02-548 Warszawa, ul. Grażyny 15

Oddano do druku w czerwcu 1992 r. Druk ukończono w lipcu 1992 r.
Wydanie I. Nakład 1000 egz.

SPIS TREŚCI

<i>Od Redakcji</i>	5
I. A. Bratkowski: POPYT INWESTYCYJNY W 1992 R. PRÓBA PROGNOZY NA PODSTAWIE DYNAMIKI NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH W LATACH 1990-1991 I OBSERWOWANYCH TRENDÓW MAKROEKONOMICZNYCH	9
1. Ocena popytu inwestycyjnego. Sformułowanie problemu.....	9
2. Nakłady inwestycyjne w latach 1990-1991.....	10
3. Popyt inwestycyjny w 1992 r.	14
4. Wpływ polityki gospodarczej na popyt inwestycyjny w 1992 r.	16
Aneks nr 1. Wyniki regresji dynamiki inwestycji względem dynamiki udziału zysku w sprzedaży i dynamiki sprzedaży w cenach bieżących	18
II. W. Anyszkiewicz: PODAŻ KREDYTÓW ZAGRANICZNYCH	19
III. J. Zaręba: DOŚWIADCZENIA BANKU PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEGO S.A. W KRAKOWIE W URUCHOMIANIU KREDYTU BANKU ŚWIATOWEGO	23
1. Ogólne zasady udzielania kredytu z Banku Światowego	23
2. Procedura odpożyczania środków z Banku Światowego	24
3. Metody realizacji projektów finansowanych z kredytu Banku Światowego	26
4. Sprawozdawczość finansowa i kontrola księgowa przedsięwzięć finansowanych przez Bank Światowy.....	29
5. Bariery absorpcji zagranicznych kredytów inwestycyjnych.....	30
IV. DOŚWIADCZENIA PRZEDSIĘBIORSTW Z UBIEGANIA SIĘ O ZAGRANICZNY KREDYT INWESTYCYJNY	31
1. Sytuacja ekonomiczna polskich przedsiębiorstw	31
2. Postulaty pod adresem banków pośredniczących i polskiego systemu bankowego	33
3. Postulaty pod adresem państwowej administracji gospodarczej.....	35

W dyskusji na seminarium p.n. "Absorpcja zagranicznych kredytów inwestycyjnych w Polsce z perspektywy pożyczkodawców i pożyczkobiorców", które odbyło się 4 czerwca 1992 r., udział wzięli:

Witold Anyszkiewicz	- Polski Bank Rozwoju S.A.
Ewa Balcerowicz	- Fundacja Naukowa CASE
Ziemowit Belowski	- "Dator" sp. z o.o.
Jan Bossak	- Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości
Andrzej S. Bratkowski	- Fundacja Naukowa CASE
Urszula Budzich	- Fundusz Współpracy
Marek Dąbrowski	- Fundacja Naukowa CASE
Jerzy Halski	- "PATI"
Maciej P. Jachimczyk	- Clarke International Ltd.
Włodzimierz Kędziorek	- Narodowy Bank Polski
Maciej Stańczuk	- Polski Bank Rozwoju S.A.
Zbigniew Stypa	- Stocznia Szczecińska S.A.
Jerzy Szyjko	- Zakłady Elektronowe "Lamina" Piaseczno
Grzegorz Świdorski	- "Holbar" sp. z o.o. Poznań
Jadwiga Zaręba	- Bank Przemysłowo-Handlowy S.A. w Krakowie

Od Redakcji

Drugie seminarium Fundacji Naukowej CASE: Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych i Polskiego Banku Rozwoju S.A. p.n. "Absorpcja zagranicznych kredytów inwestycyjnych w Polsce z perspektywy pożyczkodawców i pożyczkobiorców" miało miejsce 4 czerwca 1992 r. Nawiązywało tematycznie do poprzedniego spotkania, na którym przeanalizowano skalę pomocy zagranicznej (w tym kredytów) i problemy związane z jej absorpcją. Na drugim, omawianym tu spotkaniu przedmiotem dyskusji były wyłącznie kredyty inwestycyjne.

Zamierzeniem organizatorów było rozpatrzenie problemu absorpcji kredytów zagranicznych zarówno w skali makroekonomicznej, jak i na poziomie mikroekonomicznym. W tym pierwszym przypadku chodziło o zestawienie dwóch wielkości makroekonomicznych: popytu na kredyty w skali całej gospodarki oraz podaży kredytów.

Określenie wielkości popytu na rynku kredytowym jest zadaniem bardzo trudnym i można tu mówić jedynie o wielkościach szacunkowych. Za próbę zbliżenia się do takiego szacunku dla Polski w latach 1990 - 1992 można uznać analizę Andrzeja S. Bratkowskiego, przygotowaną specjalnie dla potrzeb seminarium PBR - CASE. Autor opracowania podejmuje próbę prognozy popytu inwestycyjnego w 1992 r. na podstawie dynamiki nakładów inwestycyjnych w latach 1990 - 1991 i pewnych trendów makroekonomicznych. Popytu inwestycyjnego nie można oczywiście utożsamiać z popytem na kredyty, jednakże kredyty na ogół stanowią podstawowe źródło finansowania inwestycji. Idąc dalej trzeba też zauważyć, że kredyty mogą pochodzić ze źródeł wewnętrznych (kredyty krajowe) lub zagranicznych, a te ostatnie były przedmiotem seminarium.

Andrzej S. Bratkowski poczynił w swoim opracowaniu kilka bardzo interesujących obserwacji oraz sformułował kilka ważnych hipotez. Tutaj przywołamy niektóre z nich. Z wyliczeń autora wynika, że dla polskiej gospodarki w latach 1989 - 1991 typowym rozwiązaniem w finansowaniu inwestycji było opieranie się głównie na środkach własnych przedsiębiorstw. Udział kredytów bankowych był relatywnie mały i wynosił odpowiednio 14, 15 i 20%. Autor stawia interesującą tezę, że "o ile w 1990 r. popyt inwestycyjny pokrywał się w zasadzie z wielkością nakładów ..., o tyle w 1991 r. podstawową barierą stała się dostępność środków finansowych". Dalej A. Bratkowski formułuje hipotezę, że jeżeli chodzi o kredyty, to dla przedsiębiorstw barierą były przede wszystkim koszty kredytu a nie trudności proceduralno-prawne. Przechodząc od analizy nakładów inwestycyjnych w latach 1990 - 1991 do prognozowania popytu inwestycyjnego w 1992 r., au-

tor formuje trzy hipotezy. Pierwsza mówi o tym, że należy się spodziewać wzrostu popytu inwestycyjnego w 1992 r. o 5-10% (w porównaniu z rokiem 1991; a przypomnijmy że w latach 1990 - 1991 nastąpił spadek nakładów inwestycyjnych). Według drugiej hipotezy należy się spodziewać, że zapotrzebowanie na kredyt inwestycyjny będzie rosło nieco szybciej niż nakłady inwestycyjne, popyt na kredyt inwestycyjny nominalnie zaś wzrośnie w okresie grudzień 1991 - grudzień 1992 o 60-70%. Trzecia hipoteza jest następująca: przyrost podaży kredytów równy przyrostowi popytu nie będzie możliwy (problem równowagi monetarnej), stąd istnieje groźba, że faktycznie zrealizowane nakłady inwestycyjne będą niższe o około 10-15% od tych, jakie mogłyby zrealizować przedsiębiorstwa. Luka ta mogłaby być zmniejszona - jak pisze A. Bratkowski - dzięki większej absorpcji kredytów zagranicznych, zwłaszcza wobec znacznego wzrostu importu inwestycyjnego w 1991 r. i takiej samej tendencji przewidywanej dla roku 1992. O tym, jak ważnym dla naszej gospodarki źródłem finansowania inwestycji są obecnie kredyty zagraniczne (oraz same bezpośrednie inwestycje zagraniczne) i jakie jest ich znaczenie dla procesów makroekonomicznych, przekonuje teza A. Bratkowskiego, że bez szybkiego wzrostu podaży kredytów i inwestycji zagranicznych "ochrona rezerw dewizowych będzie wymagała przyspieszonej dewaluacji i ostrego hamowania popytu konsumpcyjnego. W rezultacie pewne objawy ożywienia gospodarczego widoczne do końca 1991 r. mogą ulec odwróceniu, doprowadzając do ponownego spadku produkcji i inwestycji".

Drugie przedstawione w "Zeszycie PBR - CASE" nr 2 opracowanie dotyczy podaży kredytów zagranicznych. Witold Anyszkiewicz prezentuje w nim syntetyczne informacje na temat wielkości zadeklarowanych przez państwa zachodnie i instytucje międzynarodowe kredytów, stopnia ich absorpcji, warunków i procedur ich wykorzystania. Okazuje się, że Polska uzyskała dostęp do 37 linii kredytowych, w tym do 19 linii organizacji międzynarodowych na sumę 2,6 mld dol. oraz do 18 linii gwarantowanych przez państwa zachodnie na sumę 3,5 mld dol. Między kwotami dostępnymi a sumami wykorzystanymi jest jednak duża różnica i stopień absorpcji kredytów zagranicznych wynosi zaledwie 25%. Powodów jest wiele, wśród nich są trudności proceduralne, ale także zła sytuacja finansowa ubiegających się o kredyty przedsiębiorstw.

Dalsza część "Zeszytu PBR - CASE" nr 2 jest poświęcona zagadnieniom absorpcji zagranicznych kredytów inwestycyjnych widzianych z perspektywy pożyczkodawców, tj. polskich banków, i pożyczkobiorców. Jadwiga Zaręba przedstawiła w swoim obszernym konspekcie, uzupełnionym wypowiedzią w czasie seminarium, jak wygląda od strony banku (w tym

przypadku jest nim Bank Przemysłowo-Handlowy S.A. w Krakowie) uruchomienie linii kredytowej Banku Światowego. Linia ta, wynosząca 27 mld dol., wykorzystana została, jak dotąd, tylko w 30%. Przyczyną słabej absorpcji zagranicznych kredytów inwestycyjnych są niewątpliwie trudne procedury załatwiania wniosków, które wymagają obszernych (60-cio stronicowych) opracowań i ocen wiarygodności kredytowej. Równie uciążliwe zdają się być warunki przetargów na dobra inwestycyjne. Szczegółowe omówienie przez J. Zarębę warunków i metod opracowywania wniosków kredytowych stało się następnie głównym przedmiotem dyskusji.

Doświadczenia przedsiębiorstw z ubiegania się o zagraniczne kredyty inwestycyjne w polskich bankach omówiono w IV rozdziale "Zeszytu PBR - CASE". Jest to relacja z ożywionej dyskusji na spotkaniu. Wypowiadali się na seminarium zarówno przedstawiciele przedsiębiorstw prywatnych, jak i przedsiębiorstw państwowych i spółek skarbu państwa. W dyskusji wzięli udział także przedstawiciele departamentów kredytowych banków komercyjnych. Stąd też wiele podnoszonych kwestii oświetlono z dwóch stron. Oczywiście uczestnicy nie mogli dojść do jednoznacznych konkluzji, gdyż same kwestie są kontrowersyjne, ale także rozmaite jest podejście do tych samych zagadnień kredytobiorców i kredytodawców z powodu różnych ról spełnianych przez nich na rynku kredytowym.

Rozdział I

*Andrzej S. Bratkowski*¹⁾

POPYT INWESTYCYJNY W 1992 ROKU - PRÓBA PROGNOZY na podstawie dynamiki nakładów inwestycyjnych w latach 1990-1991 i obserwowanych trendów makroekonomicznych

1. Ocena popytu inwestycyjnego. Sformułowanie problemu

Wielkość nakładów inwestycyjnych jest funkcją wielu czynników: struktury cen i produkcji, systemu podatkowego, wielkości zysków, wysokości oprocentowania oraz dostępności kredytów a także przewidywanych zmian tych parametrów w przyszłości. Z punktu widzenia tematu seminarium istotna jest odpowiedź nie tyle na pytanie, jakie były i będą w przyszłości nakłady inwestycyjne, lecz jakie mogłyby być, gdyby nie występowały bariery w dostępności kredytów.

Trzeba jednak nieco bliżej zastanowić się o jakie bariery chodzi, niektóre z nich są bowiem odbiciem obiektywnych ograniczeń występujących w gospodarce; rozważanie "co by było gdyby takich ograniczeń nie było" nie ma najmniejszego sensu. Można założyć, choć jest to pewne uproszczenie, że wysokość stopy procentowej stanowi takie "obiektywne" ograniczenie. Nie wyklucza to dotacji z budżetu, ale dotacja nie zmienia ceny kredytu - zmienia tylko płatnika. Budżet może być w takim przypadku traktowany jako swoisty współnik kredytobiorcy, którego decyzje powinny być podporządkowane tym samym kryteriom racjonalności ekonomicznej, które mają zastosowanie w przypadku podmiotu nastawionego na zysk.

Globalna wielkość kredytu jest w zasadzie także zmienną, w odniesieniu do której trzeba założyć, że podlega ona ograniczeniom wynikającym z konieczności zachowania makroekonomicznej równowagi finansowej. W przypadku kredytów zagranicznych czynnik ten wymaga przede wszystkim uwzględnienia ich przeznaczenia (import, zakupy krajowe). W odniesieniu do najbliższej przyszłości można przyjąć założenie, iż możliwa skala wzrostu wykorzystania kredytów zagranicznych stanowi ograniczenie, powodujące że kredyty te nie będą czynnikiem destabilizacji monetarnej. Są nawet

1) Autor współpracuje z Fundacją Naukową CASE: Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych.

powody by przypuszczać, że mogą one stać się czynnikiem sprzyjającym ograniczeniu inflacji.

Trzeba wreszcie uwzględnić fakt, że inwestorzy mają skłonność do zbyt optymistycznego oceniania efektywności własnych zamierzeń inwestycyjnych, co zresztą czasem uchodzi uwadze kredytodawców. Dlatego konieczne jest ograniczenie pojęcia popytu inwestycyjnego do popytu "racjonalnego", tzn. dotyczącego inwestycji, których efekty pokryją nakłady wraz ze wszystkimi kosztami ewentualnego kredytu.

Pozostałe warunki, jakie muszą być spełnione przy udzielaniu kredytu, będę traktował jako określające podaż kredytów, choć spełnienie niektórych z nich spoczywa na kredytobiorcy. Chodzi jednak o to, by dokonując szacunku popytu inwestycyjnego i możliwości samofinansowania inwestycji, przynajmniej w przybliżeniu określić górny pułap "racjonalnej" absorpcji kredytów; niezależnie od tego, czy jego osiągnięcie wymaga przewyżczenia barier prawno-proceduralnych, dodatkowego zasilenia finansowego systemu bankowego, pomocy technicznej dla kredytobiorców itp.

Punktem wyjścia oceny popytu inwestycyjnego w bieżącym roku będzie ekstrapolacja dotychczasowych trendów w dziedzinie wielkości i struktury nakładów inwestycyjnych. Następnie przedstawione będą podstawowe czynniki makroekonomiczne, których dynamika mieć będzie wpływ na ewentualną modyfikację tych trendów. W tym punkcie nie da się pominąć rozważań nad możliwymi kierunkami polityki gospodarczej. Z góry wprowadzie pomijam rozważanie wariantu radykalnej zmiany kierunków tej polityki - dyskusja o kredytach zagranicznych byłaby wtedy bezprzedmiotowa - ale nawet niektóre z obecnie zapowiadanych posunięć mogą istotnie zmodyfikować podstawowy scenariusz procesów makroekonomicznych. Ograniczę się jednak do próby oszacowania popytu inwestycyjnego dla podstawowego scenariusza "kontynuacji" polityki gospodarczej i zarysowania zagrożeń jakie nieść mogą próby jej modyfikacji.

2. Nakłady inwestycyjne w latach 1990 - 1992 ^{2/}

W latach 1990 - 1991 nastąpił spadek nakładów inwestycyjnych w nieco mniejszym stopniu niż wytworzonego dochodu narodowego, a w znacznie mniejszym niż produkcji. W 1990 r. nakłady inwestycyjne zmniejszyły się o

2) Obliczenia własne na podstawie: Rocznik Statystyczny 1991, GUS, Warszawa 1992; Rocznik Statystyczny Przemysłu 1990 i 1991, GUS, Warszawa 1992; Działalność inwestycyjna w 1991 r. cz. I. Nakłady inwestycyjne, GUS, czerwiec 1991 r.; Mały Rocznik Statystyczny 1992, GUS, Warszawa 1992.

10,1%, w tym produkcyjne o 12,8%. Nakłady na roboty budowlano-montażowe spadły o 9,8%, a na zakupy maszyn 9,9%. Silniej natomiast spadły pozostałe nakłady.

W sferze produkcyjnej najsilniej spadły nakłady w rolnictwie (33%) i budownictwie (27,2%). W przemyśle nakłady spadły o 7,3%. Wyższe niż rok wcześniej były nakłady w łączności (o 73%) i transporcie (0,5%). Nieznaczny spadek zanotowano w leśnictwie (1,6%) i handlu (2,3%). Nakłady na zakupy maszyn najsilniej spadły także w rolnictwie (38,4%). Bardzo silny spadek miał także miejsce w transporcie (36%) i budownictwie (33,6%). Wzrosły w stosunku do poprzedniego roku zakupy maszyn w łączności o 118,8%, w handlu o 6,6% i przemyśle o 2,6%.

W przemyśle nakłady ogółem najbardziej spadły w przemyśle lekkim (31,5%) i mineralnym (19,9%). Wzrost nakładów miał miejsce w przemyśle metalurgicznym (33,42), w pozostałych gałęziach przemysłu (18,7%), w przemyśle chemicznym (6,4%) i drzewno-papierniczym (2,4%).

W przemyśle elektromaszynowym na ogólny spadek nakładów o 10,9% złożył się spadek nakładów w przemyśle precyzyjnym (51,2%), maszynowym (45,5%), metalowym (18,7%) i elektronicznym (17,5%) oraz wzrost nakładów w przemyśle środków transportu o 36,4%. Podobnie zróżnicowana była dynamika nakładów w hutnictwie i przemyśle paliwowo-energetycznym. W hutnictwie żelaza nakłady wzrosły o 65,3%, a w hutnictwie metali nieżelaznych spadły o 6,4%. W przemyśle paliwowo-energetycznym gwałtowny spadek nakładów wystąpił w przemyśle węglowym (34,6%), przy niezmienionych nakładach w energetyce (dokładnie wzrost o 0,4%) i wzroście nakładów w przemyśle paliw o 9,6%.

W sumie zmiany w strukturze nakładów częściowo tylko dają się wyjaśnić takimi czynnikami, jak sytuacja finansowa przedsiębiorstw i wielkość sprzedaży. Analiza regresji na działowo-gałęziowej próbie przekrojowej nie wykazała istotnego statystycznie wpływu na dynamikę nakładów takich czynników, jak dynamika eksportu czy dynamika wolumenu produkcji. Istotna okazała się natomiast dynamika sprzedaży w cenach bieżących. Wyraźny - choć znacznie mniej istotny - był wpływ dynamiki udziału zysku brutto w sprzedaży (por. Aneks nr 1A). Ujemny znak współczynnika regresji przy tej zmiennej świadczy, że wysokie nakłady inwestycyjne w 1990 r. były w znacznej mierze efektem inercji procesów inwestycyjnych, powodującej, że inwestycje realizowano głównie w tych gałęziach, w których w poprzednim roku uzyskano wysoką rentowność (im wyższa była rentowność w 1989 r., tym na ogół szybszy jej spadek w roku 1990).

Dziedziny silnie uzależnione od rynku krajowego lub eksportu do strefy rublowej (rolnictwo, budownictwo, przemysł maszynowy i precyzyjny) zareagowały na spadek popytu krajowego i "realny" spadek kursu rubla silnym spadkiem inwestycji, znacznie większym niż spadek produkcji.

Wyraźnie wzrosły zakupy dóbr inwestycyjnych z II obszaru płatniczego. W cenach bieżących wzrost ten wyniósł 39%, natomiast w cenach stałych - około 25%. Całkowita wartość tego importu wyniosła jednak tylko 1216 mln dol.

W 1989 r. nakłady inwestycyjne były w 37% finansowane ze środków własnych i w 22% kredytem bankowym. Dla inwestycji przedsiębiorstw liczby te wynosiły odpowiednio 55% i 14%, natomiast udział budżetu wyniósł 6%, inne źródła finansowania wynoszą 25%. W 1990 r. mimo nieco gorszej sytuacji finansowej przedsiębiorstw, skala samofinansowania inwestycji wzrosła, natomiast udział kredytu pozostał praktycznie taki sam. Inwestycje były finansowane w 42% środkami własnymi i w 26% kredytem bankowym. W przypadku inwestycji przedsiębiorstw kredytem sfinansowano 15% nakładów, środkami własnymi 62%, środkami budżetowymi 5%, a z innych źródeł - 18%.

W poprzednich latach, kiedy rentowność przedsiębiorstw była wyraźnie niższa, udział środków własnych był o około 5 punktów procentowych niższy, a kredytu bankowego wyższy, niż w latach 1989 - 1990.

Dla roku 1991 brak jest jeszcze bardziej szczegółowych danych o inwestycjach. Według informacji GUS nakłady ogółem spadły o 4,4%, w tym nakłady na roboty budowlano-montażowe o 2,2%, natomiast na zakupy maszyn o 8,8%. Druga z tych liczb budzi jednak pewne wątpliwości, gdy porównuje się dynamikę (w cenach bieżących) nakładów inwestycyjnych na zakup maszyn z importu (około 26%) z dynamiką importu inwestycyjnego (prawie 80%). Wydaje się, że statystyka nakładów inwestycyjnych nie uwzględnia w pełni efektów leasingu. Jeśli ten ostatni potraktować jako formę inwestycji finansowanej kredytem leasingodawcy, to wielkość zakupów maszyn i urządzeń byłaby równa ubiegłorocznej, a nakłady ogółem - około 2% niższe od poniesionych w roku poprzednim.

Przy ogólnym spadku nakładów inwestycyjnych, nakłady na inwestycje nieprodukcyjne wzrosły o 4,6%. Zmieniła się także struktura działowa inwestycji. Nadal najszybciej spadały nakłady w rolnictwie - o 43%. Na drugim miejscu znalazł się tym razem przemysł ze spadkiem o 8% (bez uwzględnienia korekty na niedoszacowanie leasingu). W leśnictwie i transporcie spadek wyniósł 7,3%. W pozostałych działach produkcyjnych inwestycje wzrosły: najbardziej w budownictwie (54%) a także w łączności (23,2%) i handlu (14,1%).

Nawet bez uwzględnienia leasingu w poszczególnych gałęziach dynamika (w cenach stałych) zakupów maszyn była wyższa od dynamiki całości nakładów. Różnice w tempie wzrostu cen spowodowały, że udział tych nakładów w całości nakładów zmalał. W skali całej gospodarki tendencja ta była silniejsza, gdyż zwiększył się udział inwestycji w działach i gałęziach "budowlanochołnych" (inwestycje nieprodukcyjne, sektor paliwowo-energetyczny).

Jak już wspomniano wyżej, nastąpił znaczny wzrost nakładów na zakupy maszyn z importu. W cenach bieżących import inwestycyjny za waluty wymienialne wzrósł o 81%, do poziomu 2239 mln dol. Do tego wzrostu w pewnej mierze przyczyniło się przejście na rozliczenia dolarowe w handlu z byłymi krajami RWPG. Dynamika importu inwestycyjnego z pozostałych krajów wyniosła prawdopodobnie około 70%. Wzrost importu inwestycyjnego w cenach stałych z obu obszarów łącznie GUS szacuje na 60,2%.

W 1990 r. zasadniczo zmieniła się rola czynników determinujących wielkość nakładów w poszczególnych gałęziach. W 1991 r. decydujące znaczenie miały zmiany sytuacji finansowej gałęzi. W odróżnieniu od poprzedniego roku tym razem korelacja między sytuacją finansową i wielkością nakładów była dodatnia. Natomiast wielkość sprzedaży była skorelowana z nakładami inwestycyjnymi znacznie słabiej i okazała się statystycznie nieistotna (Aneks nr 1B).

Nie dysponuję jeszcze danymi o źródłach finansowania inwestycji. Na podstawie wielkości kredytu inwestycyjnego dla przedsiębiorstw można szacować, że jego udział w finansowaniu nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw wzrósł z 15% do około 20%.

O ile w 1990 r. popyt inwestycyjny pokrywał się w zasadzie z wielkością nakładów, a główną barierą była niepewność co do możliwości wzrostu sprzedaży, o tyle w 1991 r. podstawową barierą stała się dostępność środków finansowych.

Ogromne zmiany w strukturze cen i popytu w ciągu ostatnich lat stworzyły "obiektywną" konieczność realokacji zasobów, a tym samym wysokiej aktywności inwestycyjnej. Obrona przed konkurencją ze strony importu oraz dążenie do zrekomensowania spadku popytu wewnętrznego większym eksportem wymagają przyspieszenia modernizacji majątku na podstawie importu nowych technologii.

O tym, że te "obiektywnie" istniejące obszary efektywnych ekonomicznie inwestycji są dostrzegane i wykorzystywane przez przedsiębiorstwa, świadczy bardzo wysoka dynamika importu inwestycyjnego oraz gwałtowny

wzrost sektora prywatnego, mniej, w porównaniu z sektorem państwowym, odczuwającego presję fiskalną i płacową oraz nie obciążonego kosztami złych decyzji alokacyjnych w przeszłości.

Wydaje się, że barierę finansową stanowiły dla przedsiębiorstw w 1991 r. przede wszystkim koszty kredytu, a nie trudności proceduralno-prawne. Udział kosztów operacji finansowych w kosztach przychodów systematycznie rósł: od 1,7% w lutym do 3,7% w skali całego roku. W gałęziach o najgorszych wynikach (przemysł elektromaszynowy, lekki) koszty te były dwa razy wyższe. Do tego doliczyć należy saldo strat i zysków nadzwyczajnych (będące w większości wynikiem nieterminowej realizacji zobowiązań), które na koniec roku 1991 było równe 1,6% kosztów przychodu, z tym, że w przemyśle elektromaszynowym i lekkim stanowiło 6-7% kosztów przychodów. Biorąc pod uwagę, że w 1991 r. koszty uzyskania przychodów stanowiły 94% przychodów, a w przemyśle lekkim 102,4% przychodów, trzeba stwierdzić, że dla znacznej części przedsiębiorstw koszty obsługi kredytów przekraczały ich możliwości finansowe.

Wydaje się ponadto, że część nakładów inwestycyjnych w sektorze państwowym wynikała z realizacji wcześniejszych projektów, nie uwzględniała rzeczywistych możliwości finansowych inwestorów oraz przeceniała efekty ekonomiczne podejmowanych inwestycji; nie spełniała więc określonego na wstępie kryterium racjonalności popytu.

Równocześnie dane dotyczące przeciętnych wyników finansowych w gałęziach przemysłu mogą wprowadzać w błąd. Świadczy o tym fakt, że aktywność inwestycyjna pod koniec roku - mimo trudnej sytuacji finansowej - była znacznie wyższa niż na początku roku. Najwyraźniej zadziałała tu niższa stopa procentowa, zahamowanie spadku sprzedaży i poprawa wyników finansowych z działalności bieżącej, zwiększająca skłonność do inwestowania przedsiębiorstw mających wyniki lepsze od przeciętnych.

3. Popyt inwestycyjny w 1992 r.

Uwzględniając podstawowe czynniki determinujące popyt inwestycyjny: sytuację finansową przedsiębiorstw, wielkość sprzedaży i cenę kredytu, należy w 1992 r. spodziewać się pewnego wzrostu popytu. Sytuacja finansowa przedsiębiorstw na początku roku była nieco lepsza niż w końcu roku ubiegłego. O ile nie dojdzie do rozluźnienia polityki pieniężno-płacowej, w drugim półroczu stopa procentowa będzie niższa od obecnej.

Można też liczyć na pewien wzrost produkcji, nie tylko na podstawie wy-

ników w marcu i kwietniu (w maju wyniki prawdopodobnie będą znacznie gorsze). W 1991 r. 30% przychodów stanowiły przychody ze sprzedaży składników majątkowych, co musiało poważnie ograniczać nową produkcję, głównie dóbr zaopatrzeniowych. W I kwartale 1992 r. przychody takie stanowiły tylko 2,2% całości przychodów. Można więc spodziewać się wyraźnego ożywienia produkcji w gałęziach zaopatrzeniowych i ich popytu inwestycyjnego.

W najbardziej dotkniętych spadkiem produkcji w ubiegłym roku gałęziach - przemyśle środków transportu i lekkim - można mówić przynajmniej o zahamowaniu tendencji spadkowych. Od IV kwartału 1991 r. poprawia się opłacalność produkcji rolnej. W dalszym ciągu natomiast bardzo trudna jest sytuacja przemysłu maszynowego i precyzyjnego, szczególnie silnie odczuwających konkurencję importu.

Należy spodziewać się, że zapotrzebowanie na kredyt inwestycyjny będzie rosło nieco szybciej, niż nakłady inwestycyjne. Wynika to stąd, że środki przedsiębiorstw będą musiały być w większym stopniu zaangażowane we wzrost zapasów a także w regulowanie zaległych zobowiązań. Należy także oczekiwać wzrostu udziału kredytu w finansowaniu inwestycji wraz z obniżaniem stopy procentowej.

Tendencje podstawowych wskaźników makroekonomicznych skłaniają więc do wniosku, że popyt inwestycyjny w 1992 r. będzie wyższy niż w 1991 r. o 5-10%. Popyt na kredyt inwestycyjny będzie rósł szybciej. Sądzę, że nominalnie wzrost zapotrzebowania na kredyt inwestycyjny w okresie grudzień 1991 - grudzień 1992 wyniesie 60-70%. Taki przyrost kredytów jest - z punktu widzenia utrzymania równowagi monetarnej i konieczności sfinansowania wysokiego deficytu budżetu państwa - zupełnie nierealny. Istnieje więc groźba, że faktycznie zrealizowane nakłady inwestycyjne będą niższe o około 10-15% od tych, jakie mogłyby - z uwzględnieniem kryteriów efektywności - zrealizować przedsiębiorstwa.

Luka ta mogłaby być zmniejszona dzięki lepszej absorpcji kredytów zagranicznych. W 1992 r. należy spodziewać się, że zakupy z importu będą rosły nadal szybciej niż nakłady inwestycyjne ogółem (choć mało prawdopodobne jest utrzymanie tempa wzrostu z roku 1991). Jeśli więc zwiększona podaż kredytów zagranicznych zostanie przeznaczona na import inwestycyjny, nie będzie to miało wpływu na równowagę monetarną. Przyspieszenie inwestycji modernizacyjnych może natomiast dać szybkie efekty podażowe i zapobiec w ten sposób nasileniu się inflacji na skutek rosnącego popytu zaopatrzeniowego.

Drugi powód, dla którego wzrost kredytów zagranicznych wydaje się szczególnie ważny, to kwestia równowagi płatniczej. Wzrost popytu zaopatrzeniowego dotyczyć będzie nie tylko produkcji krajowej, ale i dóbr importowanych. Z kolei warunkiem przyspieszenia wzrostu eksportu jest przyspieszenie modernizacji, czyli dalszy szybki wzrost importu inwestycyjnego.

Bez szybkiego wzrostu podaży kredytów (lub bezpośrednich inwestycji) zagranicznych ochrona rezerw dewizowych będzie wymagała przyspieszonej dewaluacji i ostrego hamowania popytu konsumpcyjnego. W rezultacie pewne objawy ożywienia gospodarczego widoczne od końca 1991 r. mogą ulec odwróceniu doprowadzając do ponownego spadku produkcji i inwestycji.

4. Wpływ polityki gospodarczej na popyt inwestycyjny w 1992 r.

Główną barierą wzrostu gospodarczego - w tym także wzrostu aktywności inwestycyjnej - będzie w 1992 r. stan rezerw dewizowych. Warunkiem umocnienia tendencji wzrostowych w gospodarce jest dostosowanie tempa wzrostu popytu wewnętrznego do tempa wzrostu eksportu, a więc przyspieszenie modernizacji produkcji, to zaś zależy od dynamiki inwestycji i wzrostu zewnętrznego zasilania dewizowego. Głównym zagrożeniem dla tych procesów wydaje się natomiast możliwość zbyt szybkiego wzrostu popytu konsumpcyjnego, wyprzedzającego procesy dostosowawcze w sferze produkcji.

Widoczne w ostatnich miesiącach osłabienie dyscypliny podatkowej i deklaracje znacznego zaangażowania budżetu w rozwiązywaniu problemów finansowych nierentownych przedsiębiorstw mogą wzmocnić presję na wzrost płac w przedsiębiorstwach państwowych. Podobna presja ma miejsce ze strony sfery budżetowej. Zjawiska te, wraz z nieuniknionym wzrostem popytu zaopatrzeniowego, grożą przyspieszeniem inflacji i szybkim spadkiem rezerw dewizowych. Spadek rezerw dewizowych wywoła z kolei konieczność dewaluacji złotówki. Nawet bez wzrostu popytu konsumpcyjnego tempo dewaluacji nie będzie mogło być niższe od tempa inflacji. Przy wzroście dochodów ludności szybszym od wzrostu eksportu tempo dewaluacji będzie musiało być wyraźnie większe od wysokości inflacji.

Zapowiedź złagodzenia "popiwku" brzmi w tym kontekście dość groźnie. Łączenie przyznawania takich ulg ze wzrostem eksportu nie jest właściwym rozwiązaniem, może nawet pogorszyć sytuację. Producenci łatwych dóbr zaopatrzeniowych będą bowiem zwiększać eksport kosztem

odbiorców krajowych i własnych zysków. Wystąpi wtedy jednocześnie wzrost popytu konsumpcyjnego (z tytułu ulg eksportowych) i bardzo szybki wzrost importu zaopatrzeniowego (ze względu na "ucieczkę" produkcji zaopatrzeniowej z kraju i jednocześnie wzrost krajowego popytu finalnego).

W kwietniu 1992 r. kurs dolara był o około 43% wyższy niż rok wcześniej. Indeks cen towarów i usług konsumpcyjnych dla tego okresu wyniósł 40,2%. Oznacza to, że kredyt dewizowy w 1992 r. nie będzie kredytem znacznie tańszym od złotówkowego, a przy osłabieniu kontroli popytu krajowego może być znacznie droższy. Rozluźnienie polityki pieniężno-dochodowej może więc poważnie osłabić dynamikę importu inwestycyjnego i ograniczyć zainteresowanie kredytami dewizowymi.

Reakcje przedsiębiorstw na sytuację rynkową świadczą, że swe oczekiwania co do przyszłości opierają one na dość bezkrytycznej ekstrapolacji relacji aktualnie występujących w gospodarce. Dla wielu przedsiębiorstw kredyt dewizowy może więc okazać się pułapką. Tylko w przypadku dobrze opracowanych programów inwestycji proeksportowych może on być obecnie uznany za bezpieczny instrument finansowania nakładów. Dążenie do zwiększenia absorpcji kredytów zagranicznych nie może więc odbywać się kosztem złagodzenia kryteriów oceny efektów podejmowanej inwestycji.

Aneks nr 1. Wyniki regresji dynamiki inwestycji względem dynamiki udziału zysku w sprzedaży i dynamiki sprzedaży w cenach bieżących

A. Dynamika inwestycji w latach 1989 - 1990

$R^2 = 0.59688$

Analiza wariancji

	DF	Suma kwadratów	Średni kwadrat
Regresja	2	2219.86534	1109.93267
Reszta	7	1499.23066	214.17581
F = 5.18234	Istotn. F = 0.0416		

Współczynniki regresji:

	B	SE B	Beta	T	Ist. T
Udział zysku	- 87.00797	41.12051	-0.96599	-2.116	0.0722
Dynamika sprzedaży	21.75564	7.07392	1.40405	3.075	0.0179
Stała	30.35138	21.81461		1.391	0.2067

B. Dynamika inwestycji w latach 1990 - 1991

$R^2 = 0.70485$

Analiza wariancji

	DF	Suma kwadratów	Średni kwadrat
Regresja	2	6889.26199	3444.63099
Reszta	7	2884.82701	412.11814
F = 8.35836	Istotn. F = 0.0140		

Współczynniki regresji:

	B	SE B	Beta	T	Sig T
Udział zysku	61.55051	19.86598	0.70982	3.098	0.0174
Dynamika sprzedaży	32.62397	32.07354	0.23303	1.017	0.3429
Stała	39.60873	41.73455		0.949	0.3742

Rozdział II

Witold Anyszkiewicz ¹⁾

PODAŻ KREDYTÓW ZAGRANICZNYCH ²⁾

Zadeklarowane Polsce kredyty zagraniczne dzieli się na:

1. Kredyty instytucji międzynarodowych, które przeznaczyły około 2,6 mld dol., w tym:

Bank Światowy	2,2 mld dol.
Europejski Bank Inwestycyjny	250 mln ECU
Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju	50 mln dol.
Międzynarodowa Korporacja Finansowa	50 mln DM

2. Kredyty wynegocjowane bezpośrednio przez banki i gwarantowane przez rząd polski.

3. Kredyty udzielane przez banki zagraniczne bezpośrednio polskim bankom lub polskim przedsiębiorstwom, również prywatnym.

Polska uzyskała dostęp do 37 linii kredytowych, w tym do 19 linii organizacji międzynarodowych i do 18 linii gwarantowanych przez państwa zachodnie. Wspomnieć poza tym należy o kredycie hipotecznym dla banku budownictwa, które to pożyczki są właśnie negocjowane.

Jeśli chodzi o kredyty lub gwarancje rządowe, to deklaracje sięgają sumy 3,5 mld dol. Przykładowo można tu wymienić:

Austria	24 mld szylingów
Australia	200 mln dol. austr.
Belgia	200 mln f. belg.
Dania	40 mln duńs. kor.
Francja	3,8 mld fr. fr.
Finlandia	bez limitu

1) Witold Anyszkiewicz jest wiceprezesem Polskiego Banku Rozwoju S.A. Tekst opracowano na podstawie wypowiedzi Witolda Anyszkiewicza na seminarium 4 czerwca 1992 r.

2) Na poprzednim spotkaniu dyskutanci zwrócili uwagę na słabą informację o możliwościach uzyskania kredytów wśród przedsiębiorstw prywatnych i państwowych. Fundacja Naukowa CASE: Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych i Polski Bank Rozwoju S.A. starały się wypełnić tę lukę i w nr 1 „Zeszytów PBR-CASE” zamieszczono szczegółowe zestawienie przepływów pomocy bezzwrotnej dla Polski, zestawienie darowizn w ramach Funduszu Know How, w ramach Fundacji PHARE, dalej zestawienie oferowanych kredytów i udzielonych Polsce pożyczek w latach 1989-1992 przez poszczególne państwa oraz organizacje międzynarodowe.

Japonia	850 mln dol.
Hiszpania	105 mln dol.
Kanada	20 mln dol. kan.
Korea Płd.	450 mln dol.
Norwegia	150 mln NOK
Niemcy	2,5 mld DM

Podane wielkości nie obejmują kredytów przyznanych bez formalnego uczestnictwa skarbu państwa. Wielkości kredytów uzyskanych bezpośrednio przez klientów i banki są wielokrotnie wyższe. Dane na ten temat są obecnie zbierane i i weryfikowane.

Niestety między kwotami zadeklarowanymi a wykorzystanymi występuje duża różnica. Tu dochodzimy do problemu stopnia wykorzystania oferowanych pożyczek, czyli problemu absorpcji kredytów zagranicznych. Ze względu na brak umów, gwarancji, zezwoleń, czy inne utrudnienia formalne polskie banki zagospodarowały zaledwie 25% zadeklarowanych sum. Przy tym lepiej się kształtują kontakty z instytucjami międzynarodowymi, których kredyty zaofiarowane Polsce zostały wykorzystane w 60%. Ten sam wskaźnik dla pożyczek rządowych wynosi tylko 50%. W dyspozycji przedsiębiorstw-pożyczkobiorców znalazło się 15% oferowanych zagranicznych kredytów inwestycyjnych organizacji międzynarodowych i 5% pożyczek rządów zachodnich.

Udzielane Polsce kredyty z instytucji międzynarodowych mogą być zagospodarowane w następujących dziedzinach:

- 1) inwestycje restrukturyzacyjne, rozwój przemysłu rolno-spożywczego, rozwój rolnictwa;
- 2) import zaopatrzeniowy w kraju kredytodawcy;
- 3) ochrona środowiska;
- 4) transport i telekomunikacja;
- 5) energia i racjonalizacja zużycia energii, ciepłownictwo;
- 6) prywatyzacja;
- 7) biura pośrednictwa pracy.

Na programy resortowe przeznaczają się 1/3 bezpośrednio wynegocjowanych przez rząd kredytów.

Kredyty wynegocjowane przez polskie banki i nie objęte gwarancją państw zachodnich kieruje się na zakupy dóbr rzeczowych i inwestycyjnych w kraju kredytodawcy, na ochronę środowiska, na działalność w zakresie oszczędności energii.

Odrębnie traktować należy kredyty Polsko-Amerykańskiego Funduszu

Przedsiębiorczości oraz linie kredytowe duńskie i skandynawskie. W ich przypadku obowiązują bowiem indywidualne przepisy i uwarunkowania, które nie mieszczą się w zasadach ogólnych.

Otóż od momentu zadeklarowania kredytu do podpisania umowy rządowej mija średnio 1 rok. Uzyskanie gwarancji lub doprowadzenie do umowy trwa zwykle 3 miesiące. Tyle też czasu trwa rozpatrzenie wniosku kredytobiorcy w polskim banku pośredniczącym. Na ogół określa się, że od momentu złożenia wniosku do momentu wypłacenia przedsiębiorstwu pożyczki (lub otworzenia linii kredytowej) mija średnio 20 tygodni. Pożyczkobiorcy narzekają, że taki czas negocjowania z bankiem jest dla nich stanowczo zbyt długi.

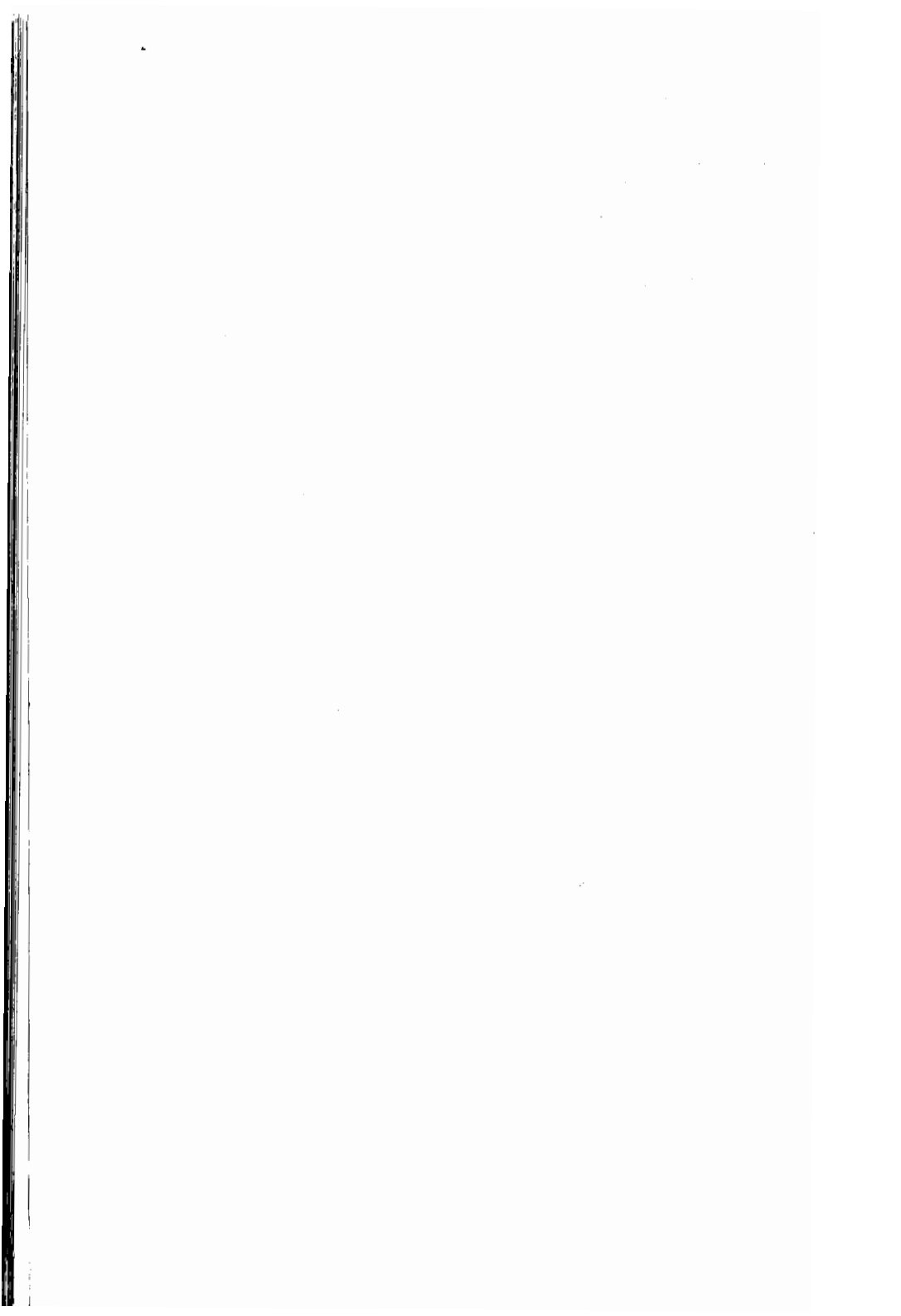
Pośrednikami w dystrybucji linii kredytowych rządów i organizacji międzynarodowych nie mogą być banki prywatne. Bank Światowy, Europejski Bank Inwestycyjny, Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju korzystają z usług Narodowego Banku Polskiego, Banku Rozwoju Eksportu S.A., Polskiego Banku Rozwoju S.A., Wielkopolskiego Banku Kredytowego S.A.

Kredyty państw zachodnich płyną przez Bank Handlowy S.A., PKO S.A., PKO B.P., Bank Rozwoju Eksportu S.A., Bank Śląski S.A., Wielkopolski Bank Kredytowy S.A.

Warunki spłaty kredytów oceniane są pozytywnie w środowisku gospodarczym. Spłaty następują w ciągu 12 do 17 lat, przy karencji 4 do 5 lat. Cena kredytu - libor. Bank pośredniczący liczy marżę w wysokości 1,5 do 2,5% oraz prowizję i inne opłaty. Pożyczkobiorca płaci prowizję do 4% oraz opłaty ubezpieczające obrót kredytowy. Również koszty kursowe ponosi kredytobiorca.

W sondażu przeprowadzonym przez Polski Bank Rozwoju S.A. respondenci wypowiadali się jednak krytycznie o systemie dystrybucji kredytów i procedurach załatwiania wniosków i terminach negocjacji. Zastrzeżenia ich budziły skomplikowane oceny efektywności przedsiębiorstwa-kredytobiorcy i efektywności projektu oraz procedury przetargów i kontraktów.

Zaznaczyć należy, że przedsiębiorstwa znalazły się w trudnej sytuacji finansowej wskutek recesji i ogólnie złej kondycji polskiej gospodarki, co określa ich pozycję jako pożyczkobiorców w negocjacjach z bankami. Nie ma jeszcze informacji o przebiegu spłat udzielonych kredytów, pożyczki przyznane były niedawno i obowiązuje okres karencji.



Rozdział III

Jadwiga Zaręba ¹⁾

DOŚWIADCZENIA BANKU PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEGO S.A. W KRAKOWIE W URUCHOMIANIU KREDYTU BANKU ŚWIATOWEGO

Bank Przemysłowo-Handlowy S.A. w Krakowie rozprowadza kredyty pochodzące z trzech źródeł: ze środków własnych, z Polsko-Amerykańskiego Funduszu Przedsiębiorczości i z Banku Światowego. Na podstawie przykładu rozprowadzania linii kredytowych Banku Światowego przedstawiono tok i procedury rozpatrywania wniosków i realizacji kredytu. Linia kredytowa Banku Światowego, w której zagospodarowaniu pośredniczy Bank Przemysłowo-Handlowy S.A. w Krakowie, wynosi 27 mln dol. Sumę tę wykorzystano zaledwie w 30%.

1. Ogólne zasady udzielania kredytów z Banku Światowego

Bank Światowy obwarowuje udzielane kredyty szeregiem przepisów, których przestrzegać powinien zarówno bank pośredniczący, jak i pożyczkobiorca. A mianowicie kredyty te:

- przeznaczone są wyłącznie na finansowanie przedsięwzięć inwestycyjnych;
- finansują jedynie część kosztów danego projektu inwestycyjnego;
- uruchomione są w ramach otwartej linii kredytowej a nie w formie gotówkowej;
- wymagają stosowania określonej przez Bank Światowy procedury zakupów;
- wymagają przestrzegania specjalnych przepisów zawierania kontraktów;
- przerzucają ryzyko związane ze stosowaniem zasad międzynarodowego prawa handlowego na pożyczkobiorcę;
- przyznawane są w dewizach i spłacane w dewizach;
- oprocentowane są według zmiennej stopy procentowej;

¹⁾ Jadwiga Zaręba jest dyrektorem Departamentu Inwestycji Kapitałowych Banku Przemysłowo-Handlowego S.A. w Krakowie.

Tekst opracowano na podstawie wypowiedzi J. Zaręby na seminarium 4 czerwca 1992 r. oraz jej pisemnego konspektu.

- rozliczenia rat i odsetek następują w terminach półrocznych;
- udzielane są średnio na 10 lat z trzyletnim okresem karencji.

Bank Światowy wkomponował w procedury uruchamiania linii kredytowych ostre kryteria, które stają się istotnym ograniczeniem wykorzystania pożyczek zarówno dla banku pośredniczącego, jak i dla pożyczkobiorcy. Niezależnie od narzuconych przez Bank Światowy procedur również bank pośredniczący stara się ubezpieczyć przed ponoszeniem ryzyka, wprowadzając własne ograniczenia. Jako główne rodzaje ryzyka, które ponosi bank pośredniczący, należy wymienić:

1. Ryzyko komercyjne, wynikające ze zdolności kredytobiorcy do spłaty rat kapitałowych i odsetek. Bank pośredniczący zabezpiecza interesy przez udzielanie kredytu klientom z tzw. pierwszej grupy ryzyka, przez stosowanie prawego zabezpieczenia kredytu i odsetek, odpisywanie rezerw kapitałowych.

2. Ryzyko kursowe, wynikające z potrzeby spłaty kredytu i odsetek w dewizach. Ochrona przed ryzykiem kursowym obejmuje promowanie przedsięwzięć zorientowanych na eksport, oddziaływanie na pozycję marketingową inwestora, bezpośrednie obsługiwanie przez bank transakcji eksportowych inwestora.

3. Ryzyko stopy procentowej, wynikające ze zmiennej stopy procentowej w okresie kredytowania. W tym przypadku bank stosuje identyczne rozwiązania wobec klienta banku, jak i względem Banku Światowego, a ponadto żąda ubezpieczenia kredytu w wysokości przekraczającej wartość pożyczki.

4. Ryzyko projektu inwestycyjnego, wynikające z zewnętrznych i wewnętrznych warunków determinujących rozwój branży. Przed ryzykiem kredytowania niewłaściwego projektu inwestycyjnego chroni bank pośredniczący szczegółowa ocena warunków rozwoju projektów inwestycyjnych w branży, analiza samego projektu oraz zabieganie o odpowiednie zarządzanie inwestycją.

5. Ryzyko płynności aktywów i pasywów bankowych, wynikające z potrzeby posiadania długoterminowych pasywów dla sfinansowania długoterminowych aktywów. Obroną przed ponoszeniem tego typu ryzyka może stać się stosowanie identycznych zapisów po stronie aktywów i pasywów banków oraz ustalenie jednolitych terminów spłaty rat kapitałowych i odsetek względem banków uczestniczących i wobec kredytobiorców.

2. Procedura odpożyczania środków z Banku Światowego

Do Banku Przemysłowo-Handlowego S.A. w Krakowie codziennie przychodzi znaczna liczba klientów zainteresowanych kredytem. Po zapoznaniu

się jednak z warunkami uzyskania zagranicznych kredytów inwestycyjnych Banku Światowego potencjalni pożyczkobiorcy na ogół rezygnują z ubiegania się o kredyt. Wynika to nie tylko z konieczności czasochłonnego starania się o załatwienie wniosku, ale też z nieznamomości ogólnych przepisów bankowych.

Procedura odpożyczania środków z Banku Światowego obejmuje następujące czynności:

1. Przyjmowanie wniosków kredytowych i opracowanie analiz dla celów podejmowania decyzji w banku pośredniczącym (należy uzyskać opinię komitetu kredytowego i zarządu banku), w Narodowym Banku Polskim i w Banku Światowym.

2. Podpisanie umów kredytowych wraz z dokumentami ubezpieczającymi z Narodowym Bankiem Polskim i kredytobiorcą.

3. Uruchomienie linii kredytowej i kontrola realizacji projektu, otwieranie akredytywy i uruchomienie poleceń wypłaty za granicę.

4. Kontrolowanie realizacji projektów oraz spłat rat kapitałowych wraz z odsetkami.

5. Prowadzenie ewidencji i sprawozdawczości finansowej.

Kompleksowa ocena przedsięwzięcia finansowanego z kredytu Banku Światowego obejmuje:

1. Ocenę marketingową, na którą składa się: ocena popytu i podaży na produkt w kraju i zagranicą (w tym zakres konkurencji, możliwości zamówień, możliwości kontraktów krótko- i długoterminowych); ocena jakości produktu, który będzie wyprodukowany, na tle światowych standardów; analiza ceny produktu na tle kosztów i cen zagranicznych; analiza organizacji sprzedaży produktów.

2. Ocenę techniczną, na którą składają się: wielkość produkcji, oszczędności finansowe, materiałowe, energetyczne itp.; techniczne warunki realizacji, wybór technologii, wykaz maszyn, surowców, zużycie energii, prace budowlano-montażowe itp.; analiza wpływu na ochronę środowiska.

3. Ocenę finansową przedsięwzięcia, samego przedsięwzięcia, jego wpływ na kondycję przedsięwzięcia w przyszłości, analizę efektywności dewizowej.

Raport oceniający wniosek przygotowany przez bank pośredniczący obejmuje następujące informacje:

1) Rodzaj przedsięwzięcia (nowe, modernizacyjne, odtworzeniowe, rozwojowe).

2) Kryteria kwalifikacyjne.

3) Charakterystykę podmiotu gospodarczego na tle branży, charakterystykę organizacji, kierownictwa.

4) Opis rynku danego przedsiębiorstwa.

5) Opis samego projektu; opis techniczny, główne technologie, potrzeby energetyczne, stosunek do ochrony środowiska, zagadnienia prawne; organizację realizacji, harmonogram prac.

6) Analizę nakładów i plan finansowania, w tym oferty cenowe dostawców, podstawy kalkulacji itp.

7) Opis proponowanych metod zakupów z importu.

8) Analizę finansową i ekonomiczną, w tym przewidywany uzysk dewizowy, inne korzyści, ryzyko.

9) Wniosek pośredniczącego banku o tym, że realizacja i finansowanie przedsięwzięcia kredytem Banku Światowego są uzasadnione i spełniają wszystkie warunki finansowe, techniczne, ekologiczne i organizacyjne.

Koszt kredytu Banku Światowego dla kredytobiorcy obejmuje prowizję wstępną, prowizję administracyjną, stawkę oprocentowania libor, oferowaną na pożyczki przez banki I klasy na Londyńskim Międzynarodowym Rynku dla ustalonego okresu kredytowania w wysokości 7 i 7/8% (I półrocze 1991 r.), 6 i 9/16% (II półrocze 1991 r.), 4 i 1/4% (I półrocze 1992 r.). Dochodzi do tego marża Narodowego Banku Polskiego ustalana co pół roku (1,5% do 2,5%) oraz stała marża banku pośredniczącego (0,5% do 3%).

3. Metody realizacji projektów finansowanych z kredytu Banku Światowego

Realizacja projektów finansowanych z kredytu Banku Światowego podlega ściśle określonym procedurom. Transakcje mogą być zawierane drogą:

- otwartego przetargu międzynarodowego,
- ograniczonego przetargu międzynarodowego,
- przetargu lokalnego,
- międzynarodowego i lokalnego shoppingu,
- bezpośrednio przyznanego kontraktu.

1. Na otwarty przetarg międzynarodowy (preferowany przez Bank Światowy) składają się następujące dokumenty:

- ogłoszenie w prasie zapraszające do składania ofert (ewentualnie ogłoszenie w wydawnictwie ONZ "Development Business"),
- zawiadomienie Banku Światowego o przetargu co najmniej na 60 dni przed opublikowaniem ogłoszenia o przetargu,

- opublikowanie w "Development Business" zawiadomienia, w którym będzie informacja o kredytobiorcy, opis towarów, data udostępnienia dokumentów przetargowych, warunki kontraktu, specyfikacja techniczna, zakres wymaganych gwarancji,

- oznaczenie waluty, w jakiej przewiduje się dokonanie transakcji,

- określenie gwarancji bankowej lub innego ubezpieczenia pożyczkobiorcy.

W przypadku postąpienia się przy zakupach otwartym przetargiem międzynarodowym można przy porównywaniu ofert przyznać margines preferencji krajowym producentom (za zgodą Banku Światowego). W tym celu kwalifikuje się oferty według trzech grup:

Grupa A - oferty proponujące towary wyprodukowane w kraju pożyczkobiorcy pod warunkiem, że koszt wytworzenia towarów zawiera wartość dodaną w wysokości co najmniej 20% ceny ofertowej.

Grupa B - wszystkie inne oferty krajowe.

Grupa C - wszystkie inne oferty.

Jeżeli najniższa jest oferta grupy A lub B, to ją należy wybrać. Jeżeli najniższa jest oferta grupy C, to należy ją porównać z najniższą ofertą grupy A, dodając do każdej oferty z grupy C: sumy cła i innych podatków importowych, które każdy importer nie zwolniony z cła musiałby zapłacić przy imporcie towarów z każdej oferty z grupy C; lub 15% ceny ofertowej cif tych towarów, jeśli cła i podatki przekraczają 15% ceny cif tych towarów. Jeżeli w wyniku tego porównania oferta z grupy A okaże się najtańsza, wówczas zostanie ona wybrana, jeśli zaś nie, zostanie wybrana najtańsza oferta z grupy C.

Przy porównywaniu oferty dostawcy lokalni uprawnieni są do traktowania preferencyjnego zgodnie z następującymi kryteriami:

- towary będą uważane za pochodzenia lokalnego, jeżeli koszt miejscowych materiałów, robocizny i usług zużytych do ich produkcji stanowi nie mniej niż 40% kosztu wyrobów gotowych;

- przy porównywaniu ofert lokalnych i zagranicznych za cenę ofertową towarów pochodzenia lokalnego będzie uznana cena franco miejsce przeznaczenia, pomniejszona o cło płacone za znaczące surowce lub podzespoły i o lokalne podatki od sprzedaży, konsumpcyjne i od wartości dodanej, wchodzące w koszt oferowanych towarów; sumy, jakie mają być odliczone, zostaną ustalone przez oferenta lokalnego; ceną ofertową oferentów zagranicznych będzie cena cif (pomniejszona o podatki importowe oraz opłaty konsularne i portowe) podwyższona o koszty przeładunku i transportu z portu przeznaczenia;

- przy porównaniu ofert krajowych do ofert zagranicznych zostanie dodany

dodatek preferencyjny w wysokości 15% ceny cif lub w wysokości efektywnie należnego cla (którakolwiek z tych wartości będzie niższa) w walucie oferenta.

2. Ograniczony przetarg międzynarodowy zawiera bezpośrednio pisemne zaproszenie dostawców do przetargu, jednakże zarówno konkretni dostawcy, jak i ich liczba wymagają zatwierdzenia przez Bank Światowy. Ograniczony przetarg stosuje się wówczas, gdy chodzi o małe kwoty, a liczba dostawców jest ograniczona.

3. Przetarg lokalny stosuje się w przypadku braku zainteresowania ze strony kontrahentów zagranicznych, gdy kwota kontraktu nie jest wysoka, gdy trudne są warunki robót, towary są dostępne na rynku lokalnym i to taniej niż na rynku międzynarodowym. Przetarg lokalny odbywa się przez ogłoszenie w lokalnej prasie, w miejscowym języku i opiewa na miejscową walutę. Bank Światowy akceptuje tę formę przetargu, gdy na rynku lokalnym występuje konkurencja. Metody stosowane przy wycenie ofert powinny być znane wszystkim oferentom.

4. Międzynarodowy i lokalny shopping opiera się na porównaniu cen otrzymanych od kilku (co najmniej 3) dostawców zagranicznych lub lokalnych (co najmniej z dwóch różnych krajów). Stosuje się go w przypadku nabywania łatwo dostępnych towarów lub towarów standardowych o małej wartości. Odbywa się poprzez imienne zapytanie ofertowe rozsyłane do dostawców, kierowane równocześnie do wielu firm właściwych branżowo. Zapytanie ma formę listu handlowego (w języku kraju adresata) i powinno zawierać krótką charakterystykę własnej firmy, nazwę towaru z opisem przeznaczenia i parametrów technicznych, ilość towaru.

Odpowiedź pozytywna potencjalnego dostawcy powinna mieć formę oferty sprzedaży i zawierać między innymi: dokładną nazwę i ilość towaru, cenę jednostkową towaru z podaniem waluty i formuły handlowej, wartość ogólną oferty, warunki zapłaty, warunki, termin lub okres dostawy, sposób pakowania, termin ważności oferty, podpisy osób upoważnionych do zaciągania zobowiązań finansowych.

Ostatecznego wyboru dostawcy dokonuje się na podstawie porównania ofert, zwłaszcza kosztów, jakości produktu, warunków dostaw, warunków płatności.

5. W przypadku standaryzowanych urządzeń lub części można zastosować kontakt bezpośredni. Wówczas liczba nowych urządzeń powinna być mniejsza od posiadanych, cena dostępna, a korzyści z wybrania danej marki (firmy) zaakceptowane przez Bank Światowy. Kontrakt bezpośredni stosowany jest wówczas, gdy projektant procesu technologicznego wymaga

zakupu u wskazanego dostawcy, jako warunku gwarancji dobrego wykonania, albo też gdy dany sprzęt można zakupić tylko u jednego dostawcy.

Umowa kupna sprzedaży (kontrakt) musi być zawarta zgodnie z obowiązującymi zasadami. Kontrakt zawiera warunki (klauzule), na jakich ma być wykonywana przez obydwie strony umowa kupna-sprzedaży. Dzieli się je na: ogólne, określające zasadnicze prawa i obowiązki stron, uzupełniające (specjalne).

Ogólne klauzule kontraktu obejmują: określenie towaru, jego rodzaju, gatunku i jakości, ilość towaru, cenę wyrażoną w odpowiedniej walucie, termin dostawy, warunki płatności, sposób opakowania i znakowania towaru, warunki odbioru i akceptacji towaru.

Klauzule uzupełniające kontraktu to: klauzula uzależniająca moc wiążącą kontraktu od spełnienia pewnych warunków, klauzula siły wyższej, klauzula kar konwencjonalnych, klauzula kraju przeznaczenia, postępowania reklamacyjnego, arbitrażowa, zmienności cen, gwarancyjna oraz klauzula o prawie właściwym dla danego kontraktu.

4. Sprawozdawczość finansowa i kontrola księgowa przedsięwzięć finansowanych przez Bank Światowy

Udostępnione środki muszą być wykorzystane gospodarnie i efektywnie oraz zgodnie z założonym celem. Z tego względu wymaga się prowadzenia odpowiednio szczegółowej ewidencji księgowej i sprawozdawczości finansowej.

Bank Światowy wymaga:

- wprowadzenia, przed rozpoczęciem realizacji przedsięwzięcia, odpowiednich zasad rachunkowości i sprawozdawczości finansowej, zgodnej z międzynarodowymi zasadami;

- przedstawienia dokładnych i aktualnych danych wynikających z ewidencji księgowej i sprawozdawczości finansowej zarówno w okresie realizacji projektu, jak i przez cały okres spłaty oraz orzeczeń (protokółów) rewidentów księgowych;

- zaangażowania przez pożyczkobiorcę rewidenta i zagwarantowania, że przygotowane przez niego orzeczenie będzie kompletne i rzetelne.

W niektórych przypadkach może to być rewident zagraniczny. Bank Światowy zwykle nie doradza wyboru konkretnego rewidenta, lecz zastrzega sobie prawo przejrzenia informacji o kilku rewidentach i wskazania tych, którzy nie mogą spełniać wymagań Banku.

Bank Światowy nie finansuje usług rewidentów. Jedynie w wyjątkowych przypadkach, gdy pomiędzy krajami istnieją duże różnice w systemach księgowych i metody rewizji ksiąg, niektórzy pożyczkobiorcy mogą ubiegać się o sfinansowanie pomocy technicznej w tym zakresie, traktując to jako część całościowego programu rozwojowego.

Przedsiębiorstwo jest zobligowane do składania:

- miesięcznych sprawozdań o przychodach, kosztach i wyniku finansowym (na specjalnym formularzu GUS F-01),
- rocznych sprawozdań zawierających bilans i rachunek wyników (formularz GUS F-04),
- półrocznych sprawozdań w zakresie: stanu realizacji zakupów z importu poprzez przetargi międzynarodowe; stanu realizacji zakupów z importu poprzez inne formy przetargowe; porównania wielkości charakteryzujących przedsięwzięcie w trakcie jego realizacji z założeniami na etapie oceny.

5. Bariery absorpcji zagranicznych kredytów inwestycyjnych

Z obserwacji Banku Przemysłowo-Handlowego S.A. w Krakowie wynika, że zainteresowanie kredytem Banku Światowego ze strony polskich przedsiębiorstw jest małe i w rezultacie niska jest absorpcja zagranicznych kredytów inwestycyjnych. Przyczyny tkwią przede wszystkim w ogólnej sytuacji gospodarczej kraju i w kondycji finansowej przedsiębiorstw, zarówno prywatnych jak i państwowych.

Trudny do spełnienia jest podstawowy warunek uzyskania pozytywnej oceny wniosku o kredyt, a mianowicie zapewnienie przez pożyczkobiorcę przynajmniej 40% udziału środków własnych w przedsięwzięciu. Dochodzi do tego jeszcze następujące ograniczenie: z kredytu Banku Światowego nie można finansować robót budowlano-montażowych. Jak podano wyżej, Bank Światowy ogranicza możliwości wyboru dostawców, preferując formy przetargu otwartego, ograniczając możliwość wykorzystania krajowych (lokalnych) dostawców.

Nie wolno też pomijać barier absorpcji kredytów leżących po stronie banków pośredniczących i pożyczkobiorców. W przypadku tych ostatnich chodzi zwłaszcza o nieznaną prawo handlowego i przepisów krajów zachodnich, nieznaną procedur bankowych i trybu działania przedsiębiorstw z krajów gospodarczo rozwiniętych ²⁾.

²⁾ Bardziej szczegółowo o barierach absorpcji kredytów zagranicznych patrz „Zeszyt PBR - CASE” nr 1.

DOŚWIADCZENIA PRZEDSIĘBIORSTW Z UBIEGANIA SIĘ O ZAGRANICZNY KREDYT INWESTYCYJNY

Problemy i opinie poruszane w dyskusji na seminarium będą tu przedstawiane w trzech grupach. W pierwszej grupie zebrane zostały informacje o ogólnej sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw ubiegających się o zagraniczny kredyt inwestycyjny; w drugiej - zamieszczone są uwagi i postulaty pod adresem banków pośredniczących i polskiego systemu bankowego; wreszcie w ramach trzeciej grupy znalazły się problemy makroekonomiczne i postulaty pod adresem państwowej administracji gospodarczej.

1. Sytuacja ekonomiczna polskich przedsiębiorstw

Swoje doświadczenia ze starań o zagraniczny kredyt inwestycyjny przedstawił jako pierwszy właściciel spółki z o.o. „Holbar” w Poznaniu, Grzegorz Świdorski; mimo rocznych starań nie otrzymał kredytu, a powodem odmowy był nierealny, według oceny banku, business plan. Właściciel „Holbaru” i inni obecni na seminarium przedsiębiorcy prywatni zaznaczyli, że z ich praktyki wynika, iż znacznie łatwiej i szybciej można otrzymać kredyt w negocjacjach bezpośrednich z bankami zagranicznymi w Niemczech czy Japonii. Kredyty te nie są obciążone tak wieloma klauzulami, a spłaty następują na dogodnych warunkach.

Przedstawiciele banków natomiast uważali, że przedsiębiorstwa prywatne opierają swoją działalność w znacznym stopniu na kredytach i to czerpanych z wielu źródeł. Siłą rzeczy ich podejście do działań gospodarczych jest krótkookresowe, nie potrafią i nie mogą prognozować przyszłości, nie znają bowiem elementów makroekonomicznych, jak stopa inflacji, bilans płatniczy, naciski na wzrost płac itp. Dlatego też napotykać one na większe trudności niż przedsiębiorstwa państwowe w staraniach o kredyty w bankach pośredniczących z puli kredytów organizacji międzynarodowych.

Drugi z zaproszonych panelistów, Zbigniew Stypa, dyrektor ekonomiczny Stoczni Szczecińskiej, przedstawił sytuację gospodarczą i finansową swojego przedsiębiorstwa. Stocznia Szczecińska, która niedawno została przekształcona w spółkę skarbu państwa, w 1991 r. odczuwała wszystkie trudności przedsiębiorstw państwowych, pozbawionych nagle tanich kredytów, tanich dóbr zaopatrzeniowych i tanich kooperantów. W sposób dotkliwy w

jej przypadku zadziałał również fakt załamania się współpracy z b. Związkiem Radzieckim. W rezultacie Stocznia Szczecińska należałoby zaliczyć do grupy przedsiębiorstw upadających, mimo iż może ona mieć zamówienia na budowę 12 statków rocznie. Nowe zamówienie wymaga jednak olbrzymich nakładów wstępnych, przy współpracy z wieloma kooperantami i dostawcami. Tak znacznych kredytów Stocznia nie jest w stanie uzyskać, gdyż żaden bank w Polsce nie może ich jej udzielić. Zagraniczne kredyty inwestycyjne oferowane przez banki pośredniczące również nie są duże, a przy tym są obciążone wszelkimi warunkami ograniczającymi i żądaniem zabezpieczeń. W niepewnej sytuacji gospodarczej kraju Stocznia praktycznie nie ma szans realizacji nowych zamówień i dalszej działalności. Przy tym 80 km od Szczecina Niemcy rozpoczęli budowę nowej stoczni, która stanie się konkurencyjna wobec Szczecińskiej nawet w tym sensie, że może przejąć część kadry pracowników.

Złą sytuację finansową przedsiębiorstw państwowych potwierdził przedstawiciel Zakładów Elektronowych „Lamina” w Piasecznie, Jerzy Szyjko. W jego opinii zarówno resorty gospodarcze, jak i przedsiębiorstwa nie potrafiły jeszcze przestawić się na działania w warunkach rynkowych. Po trzech latach transformacji systemu gospodarczego niemożliwa staje się produkcja do magazynu, bez troski o sprzedaż, bez marketingu i bez śledzenia zmian w produkcji na rynkach światowych. Przedsiębiorstwa państwowe nie są wiarygodnym kontrahentem dla banków pośredniczących i organizacji międzynarodowych. Duże przedsiębiorstwa państwowe nie są w stanie efektywnie zaabsorbować dostępnych kredytów, a jednocześnie potrzebują olbrzymich sum na restrukturyzację.

Wiele z nich nastawiło się niestety tylko na przetrwanie, inne nie zawsze prawidłowo wybierają kierunki transformacji. Istniejące zasoby majątku państwowego niekiedy nadmiernie obciążają bieżącą działalność, podjęte zaś wcześniej inwestycje i zadłużenie okazały się nadmiernym ciężarem.

Jerzy Szyjko podał jeszcze inny przykład trudności, z jakimi stykają się Zakłady. W „Laminie” podjęto produkcję urządzeń energooszczędnych. Okazały się one nieopłacalne, ponieważ polskich przedsiębiorstw nie stać na zakupienie i wprowadzenie tego typu urządzeń. (W tym miejscu wiceprezes Polskiego Banku Rozwoju S.A. oznajmił, że podpisał właśnie akt notarialny o powołaniu Agencji Poszanowania Energii, która zamierza kredytować programy energooszczędne).

Problematyka kondycji polskich przedsiębiorstw państwowych wywołała spoliaryzowaną dyskusję. Zdaniem większości dyskutantów rząd powinien

podjąć decyzje o likwidacji niektórych przedsiębiorstw, tych mianowicie, które nie roszą nadziei na przestawienie się na funkcjonowanie w warunkach gospodarki rynkowej. Natomiast te, które są aktywne, należałoby wspomóc, chociażby przez umorzenie nadmiernych zadłużeń z okresu wcześniejszego, bądź przez udzielenie nowych kredytów. Nie jest prawdą, że dobra polityka gospodarcza państwa to taka, której nie ma w ogóle. Polityka strategiczna rządu jest niezbędna głównie dla stymulowania nowych technologii i generalnego kierunku rozwoju gospodarczego.

Uczestnicy dyskusji reprezentowali przedsiębiorstwa prywatne i państwowe, różniące się między sobą tak skalą działania, jak i kondycją ekonomiczną, profilem produkcji itp. Mimo tych różnic, jako klienci banku starający się o nowe zagraniczne kredyty inwestycyjne, podlegają tym samym przepisom i mają - jak się okazało z wymiany poglądów - takie same trudności w uzyskaniu akceptacji wniosku.

2. Postulaty pod adresem banków pośredniczących i polskiego systemu bankowego

Zarzuty pod adresem polskiego systemu bankowego i banków pośredniczących były poważne i zostały ostro postawione.

Twierdzono, że urzędników bankowych cechuje ignorancja, że nie potrafią ocenić kondycji przedsiębiorstw i dokonać analizy wniosków kredytowych, co ponadto trwa zbyt długo. Na mankamenty zawodowe pracowników banków narzekali niemal wszyscy uczestnicy dyskusji. Powszechna była opinia, że urzędnicy bankowi nie są po prostu menedżerami. Banki, niezależnie od dodatkowych opłat, żądają wysokich gwarancji (niekiedy wynoszących półtora- lub dwukrotną wartość kwoty kredytu), najchętniej hipotecznych. W rezultacie zagraniczny kredyt staje się nieopłacalny.

Ziemowit Belowski, właściciel firmy „Dator”, prawnik, przytoczył jaskrawy przykład nadmiernej ostrożności urzędnika bankowego. Otóż zależało mu na otrzymaniu dokumentu z wiarygodnego banku o tym, że dysponuje odpowiednią kwotą. Proponował więc zdeponowanie określonej sumy i prosił o kredyt w wysokości tej sumy powiększonej o należną marżę i inne opłaty. Nie chciano zawrzeć z nim tego rodzaju transakcji.

W akcji zwiększenia absorpcji kredytów zagranicznych niezmiernie ważną rolę odgrywa właściwa i dobrze zorganizowana ocena kondycji przedsiębiorstwa i zamierzenia inwestycyjnego. Banki pośredniczące wykazują słabą orientację odnośnie do możliwości rozwoju przemysłu, co do nowych tech-

nologii, nowych produktów oraz trendów rozwojowych w kraju i na świecie. Polskie banki powinny prowadzić stałą komputerową analizę przedsiębiorstw i powinny mieć powiązaną bazę informacji.

Potencjalni pożyczkobiorcy z przedsiębiorstw prywatnych i państwowych wspólnie wyrażali niezadowolony tryb załatwiania wniosków kredytowych. Podnosili, że:

- banki pośredniczące nie są zainteresowane w udzielaniu pożyczek dewizowych, otrzymują bowiem za pośrednictwo tylko 1,5%;
- urzędnicy bankowi nie znają dokładnie możliwości, z jakich mógłby pożyczkobiorca korzystać; nie potrafią rzetelnie go poinformować;
- urzędnicy bankowi nie znają dokładnie prawa handlowego, instytucji prawnych i ekonomicznych w krajach kontrahentów i obowiązujących na rynku światowym;
- pracownicy banków nie znają procedury wymaganej przez organizacje międzynarodowe, sami nie potrafią przygotować wniosków kredytowych i nie mogą pomóc klientom;
- pracownicy banków nie potrafią przeprowadzić właściwej oceny projektu, nie znają bowiem dogłębnie zagadnień technicznych i ekonomicznych danego przedsiębiorstwa, danej branży czy sytuacji na rynku światowym, a nie odwołują się do wiedzy ekspertów spoza banków;
- banki działają powoli, załatwienie wniosku trwa czasem rok i w tym okresie zmienia się też kondycja przedsiębiorstwa ubiegającego się o pożyczkę;
- banki działają zbyt ostrożnie i żądają wysokich ubezpieczeń, rzędu 150-200%.

Odpowiadając na zarzuty sformułowane przez przedsiębiorców, A. Bratkowski i J. Zaręba zwrócili jednak uwagę na to, że sytuacja banków i ich kondycja też są obiektywnym faktem i że sama bankowość również podlega transformacji. W ramach przyjętego programu reformy gospodarczej mieści się określona koncepcja reformy systemu bankowego i finansowego. Powoli następują zmiany i na tym odcinku. Banki muszą zrozumieć, że pieniądź i kredyt to towar i że powinny aktywnie uczestniczyć w obrocie rynkowym, stosując metody marketingowe i reklamę.

W ciągu trzech lat transformacji systemu bankowego udało się jednak coś zrobić. Przeszkolono kadrę pracowników¹⁾; oczywiście, przeszkoleni

1) Tu warto przytoczyć opinię Jana Bossaka, który zauważył, że rząd, jego zdaniem, nie powinien rozdrabniać i tak skąpych środków na szkolenie w poszczególnych zakładach pracy. Obowiązek właściwego przygotowania kadry powinny przejąć uczelnie, ujednoczając i unowocześniając programy.

urzędnicy pracują raczej w centralach bankowych niż w oddziałach. Na przykład Bank Przemysłowo-Handlowy S.A. w Krakowie ma 60 oddziałów i nie może jeszcze zapewnić obsadzenia wszystkich stanowisk dobrze przygotowanym zespołem.

Biorąc pod uwagę wszelkie bariery, jakie występują w systemie kredytowania inwestycyjnego, przedstawiciele przedsiębiorstw państwowych i prywatnych mocno podkreślili, że ich dalsza działalność jest uzależniona od dopływu nowych kredytów. Wobec ograniczonych możliwości kreacji kredytów wewnątrz kraju, Polska powinna zabiegać o każdy zagraniczny kredyt inwestycyjny i powinna korzystać z każdej możliwości, jaką oferują organizacje międzynarodowe. Dużą rolę mogą i powinny tu pełnić same banki.

Poszukując sposobów zwiększenia absorpcji zagranicznych kredytów inwestycyjnych organizacji międzynarodowych i kredytów rządowych, dyskutanci wysunęli również postulaty pod adresem państwowej administracji gospodarczej.

3. Postulaty pod adresem państwowej administracji gospodarczej

Po wysłuchaniu informacji Jadwigi Zaręby, przedstawiającej procedury i warunki wymagane przez kredytodawców zagranicznych, G. Świdorski zadał pytanie: „Więc dla kogo, właściwie, są te kredyty?”. Jego zdaniem te warunki i procedury są nie do przyjęcia i powinny ponownie być negocjowane przez rząd polski z organizacjami międzynarodowymi i rządami krajów zachodnich.

Inni dyskutanci podkreślali, że stan gospodarczy i technologiczny kraju jest ciężki i bez zagranicznych kredytów inwestycyjnych nie da się dokonać restrukturyzacji własnościowej i ekonomiczno-technicznej gospodarki. Bez uelastycznienia z kolei warunków nie da się zaabsorbować przyznaných Polsce środków finansowych.

Polemika wywiązała się również na temat wymagania ze strony instytucji międzynarodowych wkładu własnego przedsiębiorstwa-pożyczkobiorcy w wysokości co najmniej 40%. Ten warunek wydaje się dla przedsiębiorstw zbyt rygorystyczny. Wymóg niemożności przeznaczenia kredytów inwestycyjnych na prace budowlano-montażowe określono jako poważną barierę w absorpcji zagranicznych kredytów inwestycyjnych przez prywatne przedsiębiorstwa.

W replice na te postulaty Jadwiga Zaręba i inni przedstawiciele banków oraz dr. Marek Dąbrowski (Fundacja Naukowa CASE) uzasadniali, że stosowane przez Bank Światowy przepisy są stałe i niezmiennie w stosunku do wszystkich krajów. Negocjacje rządu mogły dotyczyć jedynie wielkości (kwoty) i przeznaczenia kredytu. Jest iluzją, jak mówił M. Dąbrowski, jeden z negocjatorów rządowych w tych kwestiach, że można było uzyskać lepsze warunki dla Polski w umowach z organizacjami międzynarodowymi. Procedury traktowane w rozwiniętych krajach kapitalistycznych jako niezbędne i zwyczajowo przyjęte, dla polskich przedsiębiorstw, nie dostosowanych do mechanizmów gospodarki rynkowej, zdają się po prostu nadmiernie uciążliwe. Uchylenie niektórych przepisów może obejmować tylko pewne formy przetargów, drobne warunki uzgodnień, np. starania o przetargi lokalne z wykorzystaniem krajowych dostawców. W grę mogą wchodzić tylko niektóre przepisy. Bank Światowy, na przykład, po kilku latach współpracy zgadza się na to, że opiekujące na małe sumy wnioski na kredyty w ramach linii kredytowych dla rolnictwa zatwierdza Narodowy Bank Polski, a nie centrala Banku Światowego, jak to zauważyła Urszula Budzich z Funduszu Współpracy.

Ponadto niektórzy dyskutanci zaznaczyli, że te rygorystyczne procedury organizacji międzynarodowych są o tyle uzasadnione, że pozwolą na uporządkowanie organizacyjne systemu bankowego w Polsce i dostosowanie go do systemu światowego; sprzyjać powinny także uporządkowaniu i ujednoczeniu zasad obrotu kredytem inwestycyjnym.

Z faktu, że polska gospodarka znajduje się w okresie transformacji systemowej, wynika wiele nieporozumień w kontaktach z organizacjami międzynarodowymi naszego rządu, i idąc dalej, w kontaktach organizacji wewnątrz kraju. Jak zauważył W. Anyszkiewicz, gdyby założyć, że „uporządkowanie” obrotu finansowego i kredytowego nastąpi kosztem dalszej recesji, to sytuacja kraju rysuje się następująco: sielska, rozdrobniona uboga wieś, bez rozwiniętego przemysłu, bez własnych nowoczesnych wyrobów, bez nowoczesnej technologii, bez rentownych przedsiębiorstw. Żaden kraj nie może do tego dopuścić. Aktywna polityka gospodarcza państwa jest tu niezbędna. (J. Bossak dał przykład aktywnej polityki gospodarczej, jaką prowadziła Japonia.)

Postulowana przez część dyskutantów aktywna polityka gospodarcza państwa wymaga m.in. szybkiego uporządkowania polskiego kodeksu cywilnego, handlowego, przepisów prawa bankowego i dewizowego. Narodowy Bank Polski nie wywiązuje się ze swych podstawowych obowiązków, gdyż

skrępowany jest przepisami o reglamentacji uprawnień do zaciągania kredytów dewizowych; tymczasem zezwolenie dewizowe powinno być dostępne powszechnie dla wszystkich banków.

Aktywna polityka państwa i Narodowego Banku Polskiego może przejawiać się zarówno w wielkości podaży kredytu, jak i jego cenie. Wszystkie przedsiębiorstwa potrzebują znacznych kredytów do rozwijania produkcji i działalności, gdyż nie dysponują zasobami własnymi w dostatecznej wielkości. Jednakże nadmierna podaż kredytu na rynku wewnętrznym wywoła taką samą inflację, jak rzucenie większej puli gotówki. Należy zatem racjonalnie operować skalą podaży kredytów (jak zauważył M. Dąbrowski); jej zwiększenie może nastąpić albo w drodze bezpośrednich inwestycji zagranicznych, albo przez uzyskanie następnych kredytów rządów zachodnich i organizacji międzynarodowych, albo też dzięki otwieraniu banków z kapitałem zagranicznym w Polsce.

Jako istotną barierę w absorpcji zagranicznych kredytów inwestycyjnych zebrani wysunęli malejącą opłacalność kredytów dewizowych. Atrakcyjność kredytów zagranicznych ma miejsce jeszcze w przypadku kredytów długoterminowych i na działalność proeksportową. Wynika to z wyrównywania się ceny kredytu dewizowego (12%) i kredytu złotówkowego (47%), przy tym szala opłacalności przechyla się raczej na stronę kredytu złotówkowego. W 1991 r. powstało złudzenie o tanim kredycie dewizowym, co wynikało z wyjątkowej a przejściowej sytuacji w momencie wprowadzania stałego kursu walutowego przy opanowywaniu inflacji. W ustabilizowanej sytuacji oprocentowanie kredytów dewizowych i złotówkowych musi się relatywnie wyrównać.

Najlepszym rozwiązaniem problemu wielkości kredytu, jak zauważył M. Jachimczyk, byłoby utworzenie specjalnego banku inwestycyjnego, nastawionego na obroty w wielkiej skali. Istniejące w Polsce małe banki nie mogą zaangażować się w kredytowanie nowych, wielkich inwestycji, gdzie zabezpieczenie stanowią same inwestycje.

Innym diskutowanym zagadnieniem było postępowanie banków wobec niewypłacalnych klientów. Procesy sądowe ciągną się w Polsce bardzo długo (ponad 2 lata), wszczęcie sprawy jest kosztowne i niejednokrotnie przekracza straty wynikające z nie spłaconego kredytu. Podnoszona w dyskusji operatywność prywatnych banków za granicą wynika m.in. stąd, że sądy w tych krajach są bardziej efektywne w ściąganiu należności.

Sprawa ta wiąże się oczywiście w znacznym stopniu z ostrożnością postępowania polskich banków pośredniczących i z ich „manią gwarancyjną”. Zabezpieczenie w postaci hipoteki na przykład też nie jest, zdaniem dysku-

tantów, dobrą gwarancją, skoro nieruchomości są trudno zbywalne. Z kolei, zdaniem przedsiębiorców, zbędne jest prowadzenie szczegółowych analiz wiarygodności przedsiębiorstw-kredytobiorców, skoro gwarancje przekraczają 200% sumy kredytu.

Kwestia zabezpieczenia systemu kredytowego przed nadmiernym ryzykiem poruszana była już na pierwszym seminarium PBR - CASE 7 maja b.r. Na drugim, omawianym tu spotkaniu podkreślono konieczność funkcjonowania instytucji specjalizujących się w ubezpieczaniu kredytów. Utworzono już Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych, przeszkolono jej pracowników, ale z braku odpowiednich funduszy w 1992 r. nie rozpoczęła ona jeszcze praktycznie działalności.

X

Dyskusja na seminarium była, jak widać, wielowątkowa. Każdy problem był omawiany z kilku punktów widzenia: przedsiębiorcy, banku bądź administracji gospodarczej. Stąd zebrani nie mogli dojść do jednoznacznych konkluzji.

Reasumując problematykę trudnej absorpcji kredytów inwestycyjnych, nasuwa się bardziej generalne spostrzeżenie. Przy przechodzeniu z gospodarki nakazowo-rozdzielczej do gospodarki rynkowej ujawniają się pewne zachowania świadomie lub nieświadomie hamujące przemiany. Przyzwyczajenia, nawyki, obowiązujące dawniej reguły postępowania nie znikają automatycznie. Nowe reguły przyswajane są z oporami, z czym należy się liczyć, zwłaszcza gdy dotyczą one zachowań społecznych.