

*Projekt finansowany w ramach umowy  
857/P–DUN/2016  
ze środków Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego  
przeznaczonych na działalność  
upowszechniającą naukę.*

Nazwa zadania:  
digitalizacja publikacji i monografii naukowych  
w celu zapewnienia i utrzymania otwartego dostępu do nich przez sieć Internet



Ministerstwo Nauki  
i Szkolnictwa Wyższego

ZESZYTY NAUKOWE  
WYŻSZEJ SZKOŁY BANKOWEJ  
w Poznaniu

Nr 1(1) 1996





WYŻSZA SZKOŁA BANKOWA  
W POZNAŃU  
ZESZYTY NAUKOWE

nr 1(1) 1996

Redakcja naukowa: W. Balicki, W. Antczak-Piotr

Wydawnictwo  
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu  
ul. Romka Strzałkowskiego 5/7  
60-854 Poznań  
tel./fax (0-61) 47 17 59

## Spis treści

<b>Wacław Wilczyński</b>	
Dostosowania menedżerskie w twórczej się gospodarce rynkowej .....	7
<b>Władysław Balicki</b>	
Recesja postkomunistyczna. Analiza z zastosowaniem keynesistowskich instrumentów teoretycznych .....	17
<b>Bogdan Gregor, Dariusz Trzmielak</b>	
Banki w okresie transformacji polskiej gospodarki .....	35
<b>Józef Karpiński</b>	
Zmiany w polskim handlu zagranicznym w okresie transformacji gospodarki narodowej w latach 1989-1992 .....	47
<b>Andrzej Czyżewski</b>	
Wspieranie sektora rolno-żywnościowego w Polsce w strategii rozwoju do 2000 roku ..	57
<b>Zbigniew Jakubczyk</b>	
System finansowy ochrony środowiska w Polsce .....	77
<b>Stanisław Czaja</b>	
Rola banków w finansowaniu ochrony środowiska przyrodniczego w Polsce .....	85
<b>A. Czyżewski, J. Wiśniewska</b>	
Metody pomiaru dochodów rolniczych w krajach Unii Europejskiej .....	95
<b>Anna Pawłowska</b>	
Ryzyko kredytowe (typologia, zabezpieczenia, strategie zarządzania) .....	113
<b>Bogdan Gregor, Rafał Walewski</b>	
Działalność funduszy powierniczych na przykładzie Pierwszego Polskiego Funduszu Powierniczego „Pioneer” .....	129



Działalność edytorska Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu ograniczała się dotąd do publikowania materiałów dydaktycznych. W miarę rozwoju rosła jednak jej aspiracja. Wydawnictwo uczelniane, które w ciągu dwu lat istnienia przekazało studentom ponad 100 tysięcy woluminów podręczników materiałów pomocniczych podejmuje się teraz zadania o wiele ambitniejszego – periodycznej publikacji Zeszytów Naukowych. Rada nadzorująca merytoryczną stronę przedsięwzięcia musiała – przynajmniej wstępnie – odpowiedzieć na pytanie o stopień jego otwarcia.

Były to właściwie dwa pytania: (1) na jaką problematykę pismo ma być otwarte i (2) komu winno udostępnić swoje łamy? Odpowiedź na pytanie pierwsze określiła problematykę jako *szeroko pojętą ekonomię* – bez wskazywania na dziedzinę lub specjalność. Być może nastąpi w przyszłości zawężenie poruszanych tematów. Obecnie jednak każdą dziedzinę i każdą skalę życia gospodarczego traktujemy równorzędnie.

Na pytanie komu powinniśmy udostępnić łamy Zeszytów Naukowych – odpowiedź brzmi: *autorowi każdego tekstu spełniającego przyjęte w życiu naukowym kryteria merytoryczne i warsztatowe*. Zespół redakcyjny z zadowoleniem powita zatem nie tylko pracowników akademickich lecz wszystkich uprawiających twórczą analizę szeroko pojętej problematyki gospodarczej.

Oddając do rąk czytelnika pierwszy numer Zeszytów zwrócić pragniemy uwagę na fakt, iż Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, uczelnia niepaństwowa a zatem pozbawiona dotacji i subwencji podejmuje inicjatywę, której jedynym celem jest ożywienie teoretycznej refleksji nad życiem gospodarczym, umożliwienie wymiany poglądów i ułatwienie prezentacji koncepcji.

Redakcja

Wacław Wilczyński\*

## Dostosowania menedżerskie w tworzącej się gospodarce rynkowej

### 1. Istota i konsekwencje gospodarki scentralizowanej

Definiując należącą coraz bardziej do przeszłości gospodarkę scentralizowaną, podkreśla się zwykle następujące cechy.

Po pierwsze – jest to gospodarka rzeczowa, w której decyzje podejmowane są niezależnie od rachunku mikroekonomicznego na podstawie arbitralnie określonych potrzeb i rachunku zasobowego państwa. Nie jest to gospodarka pieniężna, w której rachunek pieniężny ma charakter kryteryjny. Posługiwanie się pieniądzem ograniczone jest do agregacji wielkości fizycznych, rozrachunku między przedsiębiorstwami a posteriori (bez istotnych konsekwencji ekonomicznych) oraz do dystrybucji towarów i usług przeznaczonych dla ludności. Daty (parametry) rachunku pieniężnego nie są prawdziwe. Nie zapewniają równowagi rynkowej, nie informują o stopniu rzadkości czynników produkcji, nie stwarzają podstaw dla właściwego ich doboru.

Po drugie – jest to gospodarka, w której wszystkie decyzje alokacyjne i większość wykonawczych koncentruje się na wysokich szczeblach hierarchii administracyjnej. Transakcje rynkowe zastąpione zostają rozdzieleniem środków przez urzędy na podstawie zatwierdzonych przez nie „planowych zadań” dla ich wykonawców. Ocena wykonania zadań ma charakter ilościowy, choć dla sprowadzenia różnych produktów do wspólnego mianownika (agregacja) – posługuje się jednostkami pieniężnymi.

Po trzecie – jest to gospodarka oparta na własności państwowej lub zbliżonych do niej formach. Działalność gospodarcza odbywa się na rachunek państwa. Makroekonomiczny charakter gospodarki, brak miarodajności rachunku mikroekonomicznego, brak własności prywatnej – oznaczają brak pracy na własny rachunek i odpowiedzialność wykonawców, w tym także menedżerów.

---

\* Profesor zwyczajny, przewodniczący Rady Ekonomicznej przy prezie NBP, przewodniczący Towarzystwa Ekonomistów Polskich, członek Komitetu Nauk Ekonomicznych PAN.



Jak wiadomo, system scentralizowany nie zapewnił racjonalnego wykorzystania zasobów. Braki i błędność informacji oraz arbitralność decyzji powodowały wadliwość alokacji zasobów przez urzędy państwowe. Brak mechanizmu rynkowego uniemożliwił realny, niefikcyjny rachunek ekonomiczny oraz weryfikację wytworzonych produktów. Preferencja dla prymitywnie zagregowanych ilościowych rezultatów produkcji oznaczała z jednej strony rosnące niedobory, z drugiej zaś rosnące zapasy zbędnych wyrobów. W Polsce przyrost zapasów pochłaniał niekiedy do 10% PNB przy niezrównoważonym rynku.

W gospodarce scentralizowanej zakładano obfitość zasobów, pomnażalność dóbr i nieograniczoną pojemność, zdolność absorpcyjną środowiska. Zgodnie z marksistowską teorią wartości automatycznie uznawano wszystkie nakłady za tworzące wartość. Wzrost kosztów był sposobem na wzrost wartości produkcji. Łącznie z preferencją dla maksymalizacji wielkości brutto powodowało to brak skłonności do innowacji obniżających koszty. Mimo szybkich statystycznych przyrostów produkcji zapotrzebowanie pozostawało niezaspokojone.

## **2. Dostosowania i działania menedżerów w gospodarce scentralizowanej**

Podane wyżej cechy scentralizowanej gospodarki nierynkowej, determinowały zachowania i działania menedżerów. Głównym zadaniem kierownika przedsiębiorstwa było w tym systemie wykonywanie poleceń organów wyższych szczebli w zakresie produkcji i usług. Centralistyczny system zarządzania mnoży wprowadzie kryteria oceny podległych jednostek i zakładów i uwzględnia relacje efektywnościowe, ale te ostatnie nigdy nie odgrywały decydującej roli. Mierniki minimalizowane, jak np. koszt produkcji na jednostkę produktu, nigdy nie odgrywały większej roli.

Menedżer przedsiębiorstwa państwowego w gospodarce scentralizowanej, stara się o zapewnienie sobie możliwie najłatwiejszych warunków wykonania ogólnych zadań. Już w początkowej fazie ich formułowania przez władze nadrzędne menedżer usiłuje uzyskać zgodę na zmniejszenie zadań produkcyjnych, jako niemożliwych do wykonania, albo zapewnić sobie zwiększenie przydziału środków przekraczającego ilości niezbędne. Menedżer stara się również o zezwolenie na podwyżki płac, o możliwości uprzywilejowanego zakupu itd. W ten sposób stara się on stworzyć rezerwy ułatwiające mu realizację zadań. Jednak właśnie w ten sposób powstają przesłanki nierównowagi i nieefektywności w skali globalnej, makroekonomicznej.

Popyt na czynniki produkcji z reguły przewyższał minimalizowaną ofertę produktów. Ponieważ obowiązywała zasada tzw. cen kosztowych, wyznaczanych na podstawie ponoszonych nakładów, menedżerowie nie byli zainteresowani w obniżaniu kosztów



produkcji i w osiąganiu dużych zysków. Obniżka kosztów prowadziła bowiem do obniżki cen, a tym samym do utrudnienia wykonania planowanych zadań formułowanych w wielkościach brutto. Z tego również powodu menedżer unikał innowacji obniżających koszty a zainteresowany był głównie innowacjami ułatwiającymi wzrost produkcji bez zmniejszenia zużycia czynników produkcji, zwłaszcza zatrudnienia.

Jakość grała minimalną rolę w wyznaczaniu cen wyrobów. Wynikało to z niewielkich korzyści płynących z tzw. znaków jakości w porównaniu z korzyściami z wykonywania i przekraczania zadań ilościowych.

Dostosowania menedżerów w gospodarce scentralizowanej nie miały więc nic wspólnego z postępowaniem zgodnym z normalnymi regułami rynku mikroekonomicznego i odbywały się w zupełnej izolacji od spraw rynku. Rynek ten (o ile można o takim mówić) był rynkiem sprzedawcy ze wszystkimi jego wadami. Działania menedżerów przedsiębiorstw państwowych pomijały w praktyce całą problematykę ochrony środowiska i zasobów naturalnych. Dominacja produkcji nad innymi kryteriami powodowała spychanie zadań w tym zakresie na daleki plan, ich deprecjonowanie. Znajdowało to swój wyraz w braku jakichkolwiek sankcji i zupełnie symbolicznych karach „umownych” za zanieczyszczanie środowiska. Ich wysokość nie przekraczała w Polsce 1% wywoływanych przez dany zakład strat w środowisku.

Jak już wspomniano menedżerowie przedsiębiorstw w gospodarce scentralizowanej nie są obciążeni odpowiedzialnością materialną za wyniki gospodarcze. Wiele wysiłku wkładają oni natomiast w przygotowanie na zapas argumentów, dokumentów i usprawiedliwień na ewentualność niemożności wykonania odgórnych zadań. Jako główny powód podawano z reguły brak lub niepunktualność dostaw od kooperantów.

Cechy opisanego systemu powodowały głębokie wypaczenie normalnych dostosowań menedżerskich. Odwrócona była w nich logika gospodarowania (im wyższe koszty, tym lepiej), dominowały hierarchiczne podporządkowania polityczne.

Próby modyfikacji i reform systemu gospodarki scentralizowanej były skutecznie torpedowane lub co najmniej minimalizowane przez zainteresowanych w jego utrzymaniu. Centralne dysponowanie środkami zapewniało bowiem realną władzę monopartii, władzę, której nie ma w gospodarce rynkowej. W utrzymaniu tego systemu zainteresowanych było również wielu pracowników i funkcjonariuszy niższych szczebli, mających dostęp do przydziału deficytowych towarów lub ceniących sobie po prostu wygodę.

### **3. Proces transformacji gospodarki scentralizowanej w gospodarkę rynkową**

Przekształcenie gospodarki nierynkowej w rynkową oznaczać musi dla przedsiębiorstwa całkowitą zmianę zarówno zewnętrznych jak i wewnętrznych warunków



gospodarowania. Nie jest to więc tylko odejście od nierynkowych mechanizmów podejmowania decyzji i ich realizacji, od centralizmu do decentralizacji decyzyjnej. Podobnie nie można ograniczać problematyki transformacji do zmiany sytuacji rynkowej, do przejścia od rynku sprzedawcy i niedoborów do zrównoważonego rynku nabywcy. Gdyby to wystarczało, można by sobie było wyobrazić dobrze funkcjonującą socjalistyczną gospodarkę rynkową. Tymczasem historyczne doświadczenia a także dorobek teorii ekonomii wskazują na praktyczną niemożność zrealizowania tego modelu.

Transformacja gospodarki scentralizowanej w gospodarkę rynkową jest i musi być przedsięwzięciem ustrojowym, oznaczającym zmianę stosunków ekonomicznych, upodmiotowienie wszystkich uczestników życia gospodarczego. Obejmuje ona również przedsięwzięcia zmieniające zasady funkcjonowania gospodarki i występujące w niej proporcje gospodarcze. Wielkość tego przedsięwzięcia wymaga starannego zaprogramowania procesu transformacji, sekwencji poszczególnych kroków na tej drodze. Program taki musi się liczyć ze zróżnicowaniem sytuacji poszczególnych krajów.

Są dwie podstawowe koncepcje programowe procesu transformacji. Pierwsza zakłada konieczność natychmiastowego, szokowego przełomu w zasadach funkcjonowania gospodarki niezależnie od wymagających czasu zmian ustrojowych i instytucjonalnych. Koncepcja ta liczy na wymuszenie przyspieszenia tych zmian w wyniku uruchomienia nowych mechanizmów ekonomicznych,

Druga koncepcja zakłada konieczność uprzedniego wyposażenia gospodarki w elementy „infrastruktury” nowego ustroju: system bankowy, nowoczesną łączność i informatykę, nowe prawo gospodarcze. Koncepcja ta przyjmuje, że gospodarkę rynkową należy wprowadzać stopniowo, w miarę tworzenia warunków sprzyjających jej funkcjonowaniu. W Polsce zastosowano koncepcję pierwszą, tzw. terapii szokowej. Decyzja ta wynika zarówno z negatywnych doświadczeń reform stopniowych i rozkładanych w czasie, torpedowanych przez zwolenników starego ustroju, jak i wyjątkowego zaostżenia sytuacji gospodarczej w chwili przełomu politycznego. Hiperinflacja, rosnące niedobory rynkowe – wymagały radykalnego przeciwdziałania.

Niezależnie od doboru sekwencji działań transformacyjnych – ich program musi obejmować następujące przedsięwzięcia:

- przywrócenie gospodarki pieniężnej z takimi jej cechami, jak wymienialność pieniądza, swoboda dokonywania transakcji, miarodajność wycen i efektów pieniężnych,
- liberalizację kształtowania się cen i przywrócenie w ten sposób mechanizmu rynkowego jako głównej formy funkcjonowania gospodarki i kryterium alokacji zasobów,
- mikroekonomizację gospodarki, odejście od traktowania jej jak jednego wielkiego przedsiębiorstwa wielozakładowego z państwem jako jego generalnym dyrektorem; wiąże się to nieuchronnie z powrotem do własności prywatnej jako ustrojowego warunku działania na własny rachunek i odpowiedzialność.



#### 4. Warunki działania i dostosowania menedżerów w okresie transformacji

Bez względu na założoną szybkość przekształceń ustrojowych oraz wybrany typ (model) gospodarki rynkowej – nieuchronny jest pewien okres „dualizmu systemowego”, czyli współistnienia nowych warunków gospodarowania, zgodnych z regulami gospodarki rynkowej, z dotychczasowymi, typowymi dla gospodarki scentralizowanej, opartej na własności państwowej. Wynika to z faktu niemożności natychmiastowej prywatyzacji sektora państwowego, jego mikroekonomizacji i poddania go prawom rynku.

Przez pewien czas istnieją więc obok siebie: „sektor rynkowy”, złożony głównie z przedsiębiorstw prywatnych, rosnący poprzez prywatyzację przedsiębiorstw państwowych i przystosowania się przedsiębiorstw jeszcze nie sprywatyzowanych, a także spółdzielczych do nowych reguł oraz „sektor nierynkowy”, złożony z tych przedsiębiorstw państwowych, głównie przemysłowych, które opierają się przestawieniu na tory gospodarki rynkowej, żądają od państwa uprzywilejowanego traktowania, zwłaszcza w sprawach finansowania ich istnienia.

„Siła polityczna” sektora nierynkowego, wielkich przedsiębiorstw przemysłu ciężkiego, zbrojeniowego itp. powoduje, że ani gospodarki pieniężnej, ani mechanizmu rynkowego nie traktują one tak poważnie jak „sektor rynkowy”. Oznacza to w praktyce częste niewywiązywanie się z zobowiązań podatkowych, kredytowych, wobec ZUS i oczekiwanie na różne formy subwencjonowania przez budżet państwa. W przedsiębiorstwach sektora „nierynkowego” występuje tendencja do uniezależnienia plac od wyników ekonomicznych.

Menedżerowie wielkich przedsiębiorstw państwowych często działają pod presją roszczeń płacowych ich załóg. Powoduje to konflikty między ich świadomością ekonomiczną, znajomością realiów a koniecznością reprezentowania doraźnych interesów grup nacisku. W przedsiębiorstwach „sektora nierynkowego” rachunek ekonomiczny jest jeszcze często wypaczony zarówno na skutek nieskorygowanych wycen majątku, jak i w obliczu pomijania niektórych pozycji. Powoduje to jego niepełność i niekiedy nieporównywalność z rachunkiem ekonomicznym przedsiębiorstw „sektora rynkowego”.

Z drugiej strony „sektor rynkowy”, zwłaszcza prywatny, wykazuje często w pierwszym okresie swobodnej działalności szereg cech ujemnych, typowych dla tzw. okresu „grynderstwa”, szybkiego zbijania kapitału za wszelką cenę, z pominięciem obowiązujących przepisów i równoczesnym wykorzystywaniem luk w prawie. Niedostateczny jeszcze stopień upowszechnienia gospodarki rynkowej, słabość konkurencji, zwłaszcza ze strony „sektora nierynkowego”, stwarza warunki sprzyjające „buszowaniu” kombinatorów pozbawionych skrupułów. W miarę jednak postępów



wdrażania gospodarki rynkowej, wzrostu udziału sektora prywatnego i umacniania się całego systemu ekonomicznego i prawnego państwa – ujemne właściwości „sektora prywatnego” zanikają.

Warunki działania menedżerów w przejściowym okresie „dualizmu systemowego” nie są więc łatwe. Cechuje je znaczne zróżnicowanie kryteriów i zasad działania. Z jednej strony ograniczenie swobody ruchu i możliwości podejmowania obiektywnie racjonalnych decyzji – w sektorze „nierynkowym”, państwowym. Z drugiej strony presja właścicieli przedsiębiorstw prywatnych, zwłaszcza handlowych, na szybką, doraźną maksymalizację zysku – często bez względu na następstwa długookresowe.

Okres transformacji nie sprzyja w żadnym z sektorów przedsięwzięciom długookresowym, inwestycjom realnym. Wysoka ciągle stopa inflacji i związane z nią wysokie oprocentowanie kredytów, duża zmienność tzw. zewnętrznych warunków gospodarowania, niezależnych od przedsiębiorstw – to czynniki skracające horyzont czasowy podejmowanych decyzji i obniżające racjonalność gospodarowania.

Warunki takie stawiają ambitnych menedżerów przed trudnymi zadaniami. Podstawowe zadanie to przeformowanie perspektywicznego punktu widzenia w podejmowanych decyzjach. Należy bowiem założyć, że zakończenie procesu transformacji doprowadzi do stabilizacji warunków gospodarowania i uniemożliwi kontynuację praktyk typowych dla „sektora nierynkowego” i „sektora rynkowego” w początkowym okresie. Poważnym błędem menedżera byłoby zakładanie stabilności niestabilnych, przejściowych stosunków ekonomicznych.

Szczególne wymagania stawia menedżerom w okresie transformacji gospodarka finansowa. W miarę stabilizacji zanikać będą możliwości superszybkich doraźnych transakcji handlowych opartych na zróżnicowanej znajomości rynków. Doskonalić się będzie system pieniężno-kredytowy utrudniając niepewne i nadmiernie ryzykowne operacje. Trzeba się liczyć z tym, że prywatyzacja i mikroekonomizacja sektora państwowego z jednej strony i upowszechnienie normalnej gospodarki rynkowej z drugiej – doprowadzą do ujednoczenia warunków gospodarowania, a tym samym do działania menedżerów zgodnie z zasadą racjonalnego gospodarowania. W dłuższym okresie liczyć się będzie coraz bardziej wiedza i umiejętności, a coraz mniej doraźny spryt kombinatora.

## **5. Istota gospodarki rynkowej i jej wpływ na warunki działania przedsiębiorstw**

Doświadczenia procesu transformacji w krajach Europy środkowo-wschodniej pozwoliły wyraźniej dostrzec i wyeksponować najważniejsze cechy gospodarki rynkowej, określające jej istotę.



Po pierwsze – jest to gospodarka oparta na samodzielności decyzyjnej i współodpowiedzialności materialnej podmiotów gospodarczych, oparta w wysokim stopniu na indywidualnej, prywatnej własności, na rachunku mikroekonomicznym.

Po drugie – jest to gospodarka, której główną cechą funkcjonowania jest mechanizm równoważący podaż z popytem, stanowiący istotę rynku. Rynek jest to miejsce, w którym spotyka się podaż z popytem i gdzie kształtuje się cena.

Po trzecie – jest to gospodarka oparta na wolności gospodarczej, na swobodzie podejmowania działalności, na swobodzie kształtowania się cen, na zasadzie, że dozwolone jest to, co nie jest wyraźnie zabronione.

Po czwarte – jest to gospodarka uznająca pieniądź za naturalną i niezbywalną instytucję i kategorię życia gospodarczego. Nadwyżka pieniężna – zysk – jest miarą efektywności, a wymienialność pieniądza warunkiem rzeczywistej swobody gospodarczej.

Po piąte – jest to gospodarka, w której ściga się z całą surowością prawa działania gwałcące porządek prawny i gospodarczy, działania powodujące straty społeczne i indywidualne.

Wymienione wyżej cechy są reprezentatywne dla wszystkich trzech głównych typów gospodarki rynkowej – neoliberalnego, społecznej gospodarki rynkowej i socjaldemokratyczno-interwencyjnej. W krajach Europy środkowowschodniej, przeżywających obecnie transformację, często eksponuje się nadmiernie i niezgodnie z faktami „socjalistyczne” cechy społecznej i socjaldemokratycznej gospodarki rynkowej, zwłaszcza różne formy ingerencji państwa, ograniczenia rynku. Zapomina się natomiast o podstawie ustrojowej tych gospodarek, jaką jest zawsze przedsiębiorczość prywatna i praca na własny rachunek oraz odpowiedzialność. Zapomina się również o powszechnym odchodzeniu krajów najwyżej rozwiniętych od własności państwowej, jako nie zapewniającej efektywności, wymagającej niekiedy poważnych subwencji. Od szeregu lat zaznacza się też coraz wyraźniej tendencja do „deregulacji” gospodarki, do rezygnacji państwa ze zbyt silnego wkraczania na obszary funkcjonowania mechanizmu rynkowego.

## **6. Dostosowania menedżerskie w gospodarce rynkowej – – zarys problematyki**

Zachowania i działania menedżerów w gospodarce rynkowej zdeterminowane są podanymi wyżej cechami tej gospodarki. Każdy stara się maksymalnie wykorzystać otaczające przedsiębiorstwo warunki gospodarowania, wyciągnąć z nich jak największe korzyści. Jeśli się to uda, zwłaszcza w porównaniu z innymi przedsiębiorstwami, można mówić o optymalnym dostosowaniu (optimum adjustment). Nie jest tu istotne to,



co uważa się za największe korzyści. Wybór kryterium zależy bowiem od szeregu okoliczności. Może być to zarówno osiągnięcie maksymalnego zysku w krótkim okresie jak i bardziej długookresowe kryterium maksymalnego przyrostu majątku, opanowania danego segmentu rynku itd. Istotna jest natomiast zgodność obranych celów z interesem przedsiębiorstwa jako organizmu gospodarczego.

Działania dostosowawcze menedżerów w gospodarce rynkowej zdeterminowane są przez wewnętrzne i zewnętrzne warunki gospodarowania. Pierwsze z nich związane są z sytuacją wewnętrzną przedsiębiorstwa, jego potencjałem, stopniem nowoczesności, morale załogi itd. Od umiejętności menedżera zależy osiągnięcie lepszych wyników gospodarowania z posiadanego potencjału ludzkiego i materialnego, obniżanie kosztów produkcji, szybkość reakcji na zjawiska gospodarcze, a zwłaszcza na zmiany na rynku, szybkość dokonywania innowacji.

Drugie z nich – zewnętrzne warunki gospodarowania – są zwykle niezależne od menedżera. Zdeterminowane one są przez sytuację rynkową, stan koniunktury gospodarczej, wielkość popytu na różne dobra. Zewnętrzne warunki gospodarowania określane są także przez regulacje ustawowe, przepisy prawa gospodarczego, stawki podatkowe, ustalenia dotyczące spraw i świadczeń socjalnych itd. Mylny jest pogląd, jakoby w tym zakresie nie było możliwości osiągnięcia zgodnych z prawem korzyści dla przedsiębiorstwa. Wystarczy wskazać tu rosnące zapotrzebowanie na wszelkie formy doradztwa, consultingu, w tym także podatkowego, socjalnego itd. Czynnikiem wymagającym od menedżera właściwych dostosowań jest także stopień monopolizacji lub konkurencyjności rynku. Jak wiadomo, nigdy i nigdzie nie zrealizowano dotąd ideału tzw. doskonałej konkurencji oznaczającej teoretycznie doskonałą równość warunków funkcjonowania wszystkich przedsiębiorstw, łącznie z doskonałą informacją, jednorodnością produktów i brakiem korzyści lokalizacyjnych. Rzeczywista konkurencja jest zawsze niedoskonała, „zanieczyszczona” elementami monopolu. Jest to całkowicie naturalne, ponieważ celem każdego przedsiębiorcy jest uzyskanie możliwie wysokiego stopnia wyłączności, monopolu na pewne cechy produktu.

Należy też pamiętać, że każdy przedsiębiorca dąży do wygrania walki konkurencyjnej, pozbycia się konkurentów, a nie do ich hołubienia. Fakt ten wyznacza w dużym stopniu zasadę działania menedżerów w gospodarce rynkowej. Należy starać się o wytwarzanie lub sprzedawanie takiego produktu, który na danym terenie miałby szanse uzyskania dominującej pozycji w ofercie rynkowej, czy to dzięki swym cechom fizycznym, walorom użytkowym, funkcjonalności, estetyce, czy wreszcie dzięki skutecznej reklamie. Optymalne dostosowania wymagają umiejętności wykrywania, odgadywania i wykorzystywania luk rynkowych – nie wypełnionych ofertą – zarówno w sensie przestrzennym, lokalizacyjnym, jak i asortymentowym. Wymaga to inwencji w odgadywaniu potrzeb i szybkiej reakcji.

Nie podejmujemy tutaj bardzo szerokiej problematyki działań dostosowawczych, środków i metod stosowanych w różnych warunkach i sytuacjach. Należy to do bardziej

specjalistycznych dyscyplin, jak zarządzanie przedsiębiorstwem, marketing itd. Tu i ówdzie zdarza się pojmowanie menedżerskich działań dostosowawczych jako poczynań uprawnionych do omijania i naruszania obowiązującego porządku prawnego. Rozmiary przestępczości gospodarczej wskazują niekiedy na nagminne lekceważenie obowiązujących norm. Nie traktujemy jednak działań przestępczych (oszustw podatkowych, celnych, jakościowych, płatniczych itd.) jako mieszczących się w problematyce działań dostosowawczych menedżerów. W normalnej gospodarce rynkowej istnieje wyraźna granica między działaniem w granicach prawa a działaniem przestępczym. Dobry, odpowiedzialny menedżer pozostaje zawsze w zgodzie z prawem.



Władysław Balicki\*

## Recesja postkomunistyczna. Analiza z zastosowaniem keynesistowskich instrumentów teoretycznych

### 1. Przedmiot analizy i uwagi wstępne

W artykule przedstawiona jest próba wyjaśnienia zjawiska recesji gospodarczej, która wystąpiła we wszystkich tzw. krajach postkomunistycznych we wstępnym okresie „postkomunistycznego” etapu ich historii.

Problemowi temu poświęciłem już dwa artykuły<sup>1</sup>. Akcentowałem w nich znaczenie sekwencji zjawisk, które nazwałem „procesem podstawowym”. Proces ten skrótowo omówię również poniżej. Niniejszy artykuł odbiega od dwu poprzednich zarówno zakresem jak i metodą. Odbiega zakresem, gdyż w analizach wcześniejszych wziąłem pod uwagę jedynie dwa czynniki: proces podstawowy oraz inflację, a obecnie analizuję również wpływ pozostałych istotnych – jak sądzę – determinant. Odbiega metodą, gdyż poprzednio posługiwałem się własną konstrukcją teoretyczną, a obecnie odwołuję się do Keynesowskich oraz keynesistowskich modeli, za pomocą których autorzy należący do tej właśnie szkoły myślowej interpretowali procesy pojawiania się makroekonomicznej równowagi przy równoczesnym pełnym zatrudnieniu bądź też jego braku.

Koncepcja Keynesowska zawdzięcza sławę również i temu, że – jak większość wybitnych doktryn teoretycznych – formuluje postulaty pod adresem praktyki, jeśli nie sprzeczne ze zdrowym rozsądkiem, to przynajmniej oryginalne. Tak np. z „mnożnika zrównoważonego budżetu” wynika zalecenie, by państwo odebrało ludności (za pomocą urzędów skarbowych) pewną sumę pieniędzy, a następnie w tej samej wysokości pieniądze te oddało w formie wydatków rządowych. Wszystko zaś po to, by ci, którym

---

\* Profesor Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, kierownik Katedry Makroekonomii.

<sup>1</sup> W. Balicki *Recesja i ożywienie w transformacji ustrojowej, Szkic teorii*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, nr 222, Poznań 1994, s. 31-47 oraz W. Balicki *Recesja i ożywienie w transformacji ustrojowej. Próba eksplanacji teoretycznej w: Transformacja własności w Polsce* Zeszyt Naukowy AE, Wrocław 1993.



pieniądze odebrano stali się w efekcie bogatsi. Bardziej znany „paradoks zapobiegliwości” głosi z kolei, iż rozrzutność konsumentów prowadzi do wzrostu ich dochodu. Paradoksów podobnych znaleźć można więcej. Istotne jest jednak to, że koncepcja Keynesowska mimo wyprowadzalnych z niej paradoksalnych wniosków nie tylko opierała się teoretycznej krytyce, lecz była podstawą czysto praktycznych decyzji podejmowanych na przestrzeni kilkudziesięciu lat i tworzących w sumie skuteczną politykę antykryzysową.

Makroekonomia ciągle jest niestety nauką, w której istotną rolę odgrywa moda na paradygmat lub szkołę myślową. Fakt, iż keynesizm „wyszedł z mody” spowodował, iż wyszły z użycia stworzone przez keynesizm instrumenty analizy teoretycznej. Nie jest to casus wylania dziecka z kąpielą, lecz przypadek negowania sensu kapania kogokolwiek z tego powodu, iż dziecko się nie podoba. Kwestionowanie przesłanek bazowych, kwestionowanie wniosków wyprowadzalnych z teorii jest bowiem w tym przypadku utożsamiane z zanegowaniem instrumentów, za pomocą których teoria ta została zbudowana.

Recesja postkomunistyczna, a także następujące po niej ożywienie nie zostały w polskim piśmiennictwie – o ile mi wiadomo – poddane analizie za pomocą Keynesowskiego aparatu teoretycznego. Poszukiwanie przyczyn tego faktu wyłącznie w ulotnym zjawisku mody byłoby prawdopodobnie przejawem zlekceważenia przesłanek o charakterze bardziej merytorycznym. Na pierwszy bowiem rzut oka ekonomia keynesistowska nie nadaje się do wyjaśnienia recesji postkomunistycznej z tego powodu, iż postkomunistyczna rzeczywistość gospodarcza nie spełnia warunków traktowanych przez tę ekonomię jako elementy zespołu warunków wyjściowych.

Rozpatrzmy tę sprawę dokładniej. Jednym z objawów recesji jest wysoki odsetek nieczynnych mocy produkcyjnych. Towarzyszy temu zjawisku duże i rosące bezrobocie. Obserwujemy zatem to, co w terminologii Keynesowskiej nazywane jest niepełnym zatrudnieniem lub sytuacją, w której produkt rzeczywisty niższy jest (i to znacznie) od produktu potencjalnego.

Dalsze towarzyszące owemu zjawisku objawy są jednakże zupełnie różne od tych, które według Keynesa zjawisku owemu towarzyszyć powinny. A zatem:

- niepełnemu zatrudnieniu towarzyszyć powinna stabilizacja cen lub powolna inflacja przybierająca na sile w miarę zbliżania się gospodarki do stanu pełnego zatrudnienia; tymczasem dla recesji postkomunistycznej charakterystyczna jest inflacja tym wyższa im bardziej gospodarka odbiega od stanu pełnego zatrudnienia;

- im wyższa skłonność do konsumpcji, a niższa do oszczędzania, tym – w myśl doktryny Keynesowskiej – wyższa jest wartość mnożnika, czyli liczba informująca, o ile jednostek pieniężnych wzrośnie produkt globalny, jeśli popyt globalny wzrośnie o jedną jednostkę; oznacza to, że im wyższa skłonność do konsumpcji, tym nadwyżka popytu globalnego daje większe przyrosty produktu globalnego; tymczasem w postkomunistycznej recesji dominuje bardzo niska skłonność do oszczędzania i bardzo



wysoka do konsumpcji, istnieje także, przynajmniej w początkowym okresie, wysoka nadwyżka popytu globalnego; oba zjawiska winny łącznie stać się przyczyną procesu zapoczątkowanego skokowym przyrostem produkcji, a następnie wzrostem szybkim i nieprzerwanym zdeterminowanym wysoką wartością mnożnika; tymczasem recesja postkomunistyczna to proces zapoczątkowany skokowym spadkiem, po którym następuje długi okres ujemnych stóp wzrostu.

Można sądzić, że dyrektywa zgodności teorii z wynikami obserwacji nakazuje odrzucić doktrynę Keynesowską natychmiast i bez wyjątków jako niezdolną do wyjaśnienia czegokolwiek w procesie postkomunistycznej transformacji. Poniżej usiłuję wykazać coś wręcz przeciwnego: jej przydatność do wyjaśnienia procesu gwałtownego spadku produkcji. Przedstawiona niżej analiza prowadzi jak sądzę do wniosku, iż nie doktryna jest bezużyteczna, lecz jej upowszechnione w literaturze interpretacje – interpretacje o przydatności ograniczonej do przypadków nie zachodzących w postkomunistycznej rzeczywistości.

## 2. Metoda

Analiza prezentowana jest za pomocą metody idealizacji i stopniowej konkretyzacji. Rozpaczynam ją od przyjęcia wyjściowej hipotezy, iż recesja postkomunistyczna determinowana jest równoczesnym oddziaływaniem czterech czynników przybierających określone wartości liczbowe w początkowym okresie procesu transformacji. Czynniki te wprowadzam do analizy stopniowo, omawiając rolę, jaką odegrał z osobna każdy z nich. W rezultacie powstaje makroekonomiczny model, który – po wprowadzeniu stałych w miejsce zmiennych – może służyć jako instrument wyjaśniania nie tylko procesu postkomunistycznej recesji, lecz także następującego po niej ożywienia. Model ten „może służyć”, co oznacza, że traktuję go jako wymagającą krytyki i modyfikacji pierwszą wersję teorii.

W ślad za poszczególnymi etapami konkretyzacji prezentuję przykład liczbowy opatrzoney schematycznymi rycinami. Przykład ten nie zawiera danych zaczerpniętych ze statystyki, lecz jedynie wielkości tak dobrane, by ich wzajemne relacje oddawały w przybliżeniu relacje między natężeniem zjawisk gospodarczych w początkowym okresie transformacji ustrojowej.

## 3. Model – komentarze

Punktem wyjścia jest formuła, za pomocą której dla dowolnego stanu, w jakim znajduje się gospodarka, można obliczyć wysokość produktu krajowego netto, przy której



gospodarka ta znajdzie się w stanie makroekonomicznej równowagi czyli w sytuacji, gdy globalny popyt równy będzie produktowi krajowemu netto. W wersji najprostszej, czyli pozbawionej poprzednika, a co za tym idzie wszystkich założeń, formuła ta przybierze postać:

$$Y_e = Y_0 + (C_a + I + Y_0 \cdot MPC - Y_0) \cdot \frac{1}{1 - MPC}$$

gdzie:

- $Y_e$  – produkt krajowy netto zapewniający równowagę makroekonomiczną,
- $Y_0$  – produkt krajowy netto w okresie wyjściowym,
- $I$  – popyt inwestycyjny (niezależny od rozmiarów dochodu),
- $C_a$  – autonomiczny popyt konsumpcyjny (niezależny od rozmiarów dochodu),
- $MPC$  – krańcowa skłonność do konsumpcji (niezależna od rozmiarów dochodu).

Formuła powyższa wymaga paru komentarzy. Po pierwsze, produkt krajowy netto równy jest temu, co w terminologii Keynesowskiej nosi nazwę „dochód narodowy”. Jest to zatem suma dochodów ludności produktywnej odpowiadająca co do wartości produktowi krajowemu netto obliczonemu metodą „dochodową”, nazywana też „podejściem od strony nakładów”<sup>2</sup>. Z tych zatem powodów „produkt krajowy netto”, oznaczony powyżej symbolem  $Y$ , nazywać też będę „dochodami ludności produktywnej” lub po prostu „dochodem”. Po drugie, formułę tę należy zinterpretować jako makroekonomiczny stan równowagi, do którego gospodarka będzie zmierzać zawsze wtedy, gdy wartość w nawiasie nie jest równa zero, czyli gdy popyt różny jest od produktu krajowego i dochodów.

Sprawdźmy jej przydatność na prostym przykładzie. Niech  $Y_0 = 100$ ,  $C_a = 30$ ,  $I = 20$ ,  $MPC = 0,9$ . Globalny popyt składa się – jak wiadomo – z sumy  $C_a + I + Y_0 \cdot MPC$ . Wyniesie on zatem 140 przy dochodzie  $Y_0 = 100$ . Równowaga nie jest osiągnięta. Poszukując rozmiarów produktu (dochodu) zapewniającego równowagę podstawiamy dane do równania otrzymując w rezultacie:

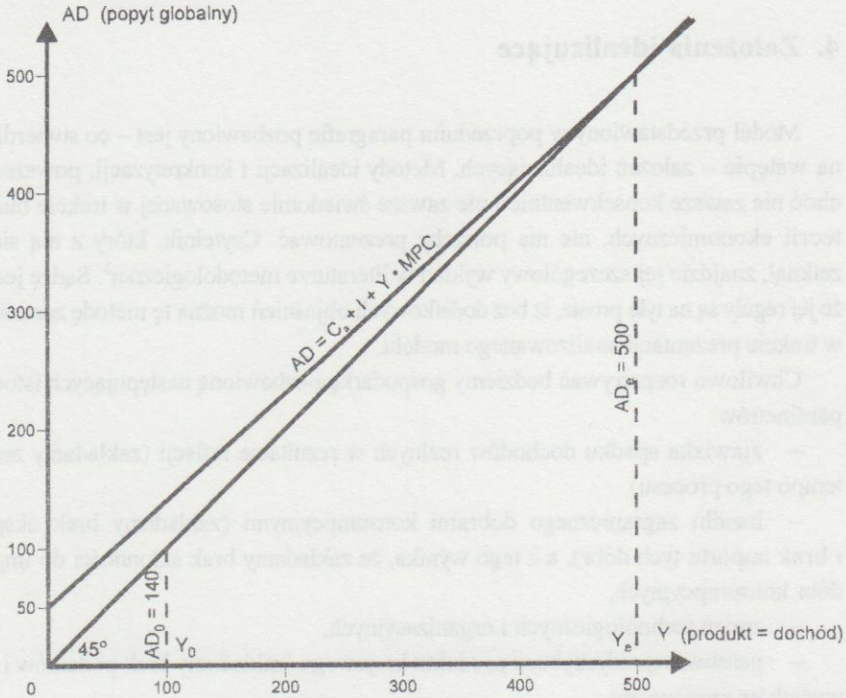
$$Y_e = 100 + (30 + 20 + 90 - 100) \cdot \frac{1}{1 - 0,9} = 500$$

Wartość 500 winien przybrać zarówno dochód jak i globalny popyt. Przy dochodzie 500 popyt wyniesie  $30 + 20 + 500 \cdot 0,9 = 500$ . Liczba ta charakteryzuje zatem produkt krajowy netto zapewniający stan równowagi.

W koncepcji Keynesa doszukać się zatem można twierdzenia, w myśl którego każdemu stanowi gospodarki odpowiada pewna wysokość produktu netto (dochodu), taka, iż spełniona jest przy niej równość dochodu i popytu globalnego a jeśli produkt

<sup>2</sup> Por. *Makroekonomia*, red. W. Balicki, „AND” Warszawa 1993, s. 82-83.

w tej wysokości nie jest wytwarzany, uruchamia się samoczynny mechanizm jego powiększenia (jeśli jest zbyt mały) lub ograniczania (jeśli jest zbyt wysoki) działający do momentu zrównania dochodu i popytu. Przeanalizujemy tę kwestię za pomocą funkcji globalnego popytu.



Rys. 1. Równowaga makroekonomiczna dla mnożnika  $\frac{1}{1 - MPC}$  o wartości 10.

Dla wszystkich wartości dochodu niższych od 500 popyt globalny przewyższa dochód. Ilustracją tego jest przebieg linii popytu globalnego AD powyżej linii 45°. Fakt, iż popyt jest wyższy od dochodu, można potraktować jako sytuację, w której, o ile tylko nie zaistnieją dodatkowe czynniki przeszkadzające, działać będą silne bodźce do zwiększania produkcji poprzez coraz to pełniejsze wykorzystywanie istniejących zdolności wytwórczych. W procesie transformacji postkomunistycznej owe dodatkowe czynniki rzeczywiście występują i są one niżej przedmiotem analizy. Chwilowo poprzestańmy na konstatacji, iż bodźce do podnoszenia stopnia wykorzystania mocy wygasają przy dochodzie równym 500. Jeśli zaś jest on wyższy od tej liczby, popyt okazuje się od niej niższy i pojawiają się bodźce do spadku produktu. Sformułowane powyżej twierdzenie zawarte w teorii Keynesa interpretujemy za pomocą rys. 1 w ten sposób, iż „każdy stan gospodarki” to oznaczona na osi Y każda wysokość



produktu (dochodu) oraz wyznaczona funkcją  $AD = C_a + I + Y \cdot MPC$  wysokość popytu globalnego. „Wysokość produktu netto zapewniająca równość dochodu i popytu globalnego” odpowiada liczbie 500, a „samoczynne mechanizmy” uruchamiane są wtedy gdy linia AD przebiega bądź powyżej bądź poniżej linii  $45^\circ$ .

#### 4. Założenia idealizujące

Model przedstawiony w poprzednim paragrafie pozbawiony jest – co stwierdziłem na wstępie – założeń idealizujących. Metody idealizacji i konkretyzacji, powszechnie choć nie zawsze konsekwentnie i nie zawsze świadomie stosowanej w trakcie budowy teorii ekonomicznych, nie ma potrzeby prezentować. Czytelnik, który z nią się nie zetknął, znajdzie jej szczegółowy wykład w literaturze metodologicznej<sup>3</sup>. Sądzę jednak, że jej reguły są na tyle proste, iż bez dodatkowych objaśnień można tę metodę zastosować w trakcie prezentacji analizowanego modelu.

Chwilowo rozpatrywać będziemy gospodarkę pozbawioną następujących istotnych parametrów:

- zjawiska spadku dochodów realnych w rezultacie inflacji (zakładamy zerowe tempo tego procesu),
- handlu zagranicznego dobrami konsumpcyjnymi (zakładamy brak eksportu i brak importu tych dóbr), a z tego wynika, że zakładamy brak skłonności do importu dóbr konsumpcyjnych,
- zmian technologicznych i organizacyjnych,
- państwowej redystrybucji produktu krajowego (zakładamy brak podatków i brak wydatków rządowych).

Trzecie z założeń wymaga komentarza. Brak zmian technologicznych i organizacyjnych jest w niniejszym tekście rozumiany jako stałość relacji między wolumenem produkowanych w kraju dóbr finalnych a stworzonym w rezultacie tej produkcji popytem konsumpcyjnym. Innymi słowy: na wytworzenie jednej jednostki dobra finalnego trzeba zużyć (a przy braku handlu zagranicznego również wytworzyć) określoną ilość surowca, energii, półproduktów itp. Ich wytworzenie jest przyczyną zaistnienia określonego popytu konsumpcyjnego. Ilość jednostek pieniężnych owego popytu w przeliczeniu na jednostkę dobra finalnego jest relacją, której stałość wprowadzam w trzecim założeniu. Relacja ta w żadnej gospodarce nie jest oczywiście stała, a z momentem uruchomienia procesów transformacyjnych podlega szybkim zmianom. Ich przyczyny i przebieg omawiam niżej, chwilowo zakładając, iż nie istnieją.

<sup>3</sup> Por. np. Leszek Nowak *Model ekonomiczny. Studium z metodologii ekonomii politycznej*, PWE, Warszawa 1972.



## 5. Pierwsza wersja modelu: popyt autonomiczny, inwestycje, krańcowa skłonność do konsumpcji

Możemy obecnie przejść do pełnej postaci modelu, w której uwzględnione są omówione wyżej założenia:

$$\begin{aligned} &Infl = 0 \wedge O_z = 0 \wedge P_p = 0 \wedge B = 0 \Rightarrow \\ \Rightarrow Y_e &= Y_0 + (C_a + I + Y_0 \cdot MPC - Y_0) \cdot \frac{1}{1 - MPC} \end{aligned} \quad (1)$$

gdzie:

- $Infl$  – stopa inflacji,
- $O_z$  – obroty z zagranicą (eksport oraz import) dobrami konsumpcyjnymi,
- $P_p$  – tempo procesu podstawowego,
- $B$  – budżet państwa,
- $Y_e$  – produkt krajowy netto zapewniający równowagę makroekonomiczną,
- $Y_0$  – produkt krajowy netto (dochód) w okresie wyjściowym,
- $C_a$  – konsumpcyjny popyt autonomiczny,
- $I$  – popyt na dobra inwestycyjne,
- $MPC$  – krańcowa skłonność do konsumpcji.

Formuła (1) nie będzie satysfakcjonować metodologa choćby z tego powodu, iż pozbawiona jest kwantyfikatorów. Nie wprowadzam ich, gdyż rachunek kwantyfikatorów nie jest językiem, którym nazbyt często posługują się makroekonomiści – potencjalni czytelnicy niniejszego artykułu.

Formułę (1) odczytujemy: „Jeśli przy poziomie dochodu  $Y_0$  nie zachodzi inflacja, nie istnieje handel zagraniczny dobrami konsumpcyjnymi, relacja między wolumenem produktu finalnego a popytem spowodowanym jego wytworzeniem jest stała, nie są pobierane podatki ani nie są ponoszone wydatki budżetowe, to poziom produktu krajowego netto zapewniający równowagę makroekonomiczną jest wyznaczony przez prawą stronę równania figurującego w następniku implikacji”.

Pamiętając o założeniach eliminujących chwilowo zjawiska, które z początkiem procesu transformacji ustrojowej mają miejsce, skoncentrujemy się na tych, które z formuły (1) nie zostały wyeliminowane.

Popyt autonomiczny ( $C_a$ ) jest z początkiem przemian ustrojowych bez wątpienia bardzo wysoki. Do transformacji każdy kraj startuje bowiem w sytuacji niemal *ex definitione* wysokiej nierównowagi popytowej. Im wyższa jest ta nierównowaga (a w okresie ostatecznego rozkładu gospodarki centralnie zarządzanej jest ona bardzo wysoka) tym wyższe zasoby pieniężne i tym wyższa jest wartość  $C_a$ .

W okresie startu do transformacji względnie wysoki jest także popyt inwestycyjny, mamy bowiem do czynienia z przeniesieniem do debiutującej gospodarki rynkowej inwestycji rozpoczętych jeszcze w systemie centralnego zarządzania.

Bardzo wysoka jest oczywiście skłonność do konsumpcji. Jest to także zjawisko przeniesione z gospodarki centralnie zarządzanej nękaną chroniczną nierównowagą popytową. W rezultacie tej chronicznej nierównowagi ludność nękana jest różnymi środkami administracyjnymi wymierzonymi w tę skłonność<sup>4</sup>.

Jeżeli zatem przyjmijemy, iż w momencie startu do procesów transformacyjnych produkt krajowy netto ( $Y_0$ ) wynosi 100, to – aby w przybliżeniu odzwierciedlić istniejące wówczas relacje – popytowi autonomicznemu ( $C_a$ ) przypisujemy wartość 30, inwestycyjnemu ( $I$ ) 20, a krańcowej skłonności do konsumpcji ( $MPC$ ) 0,9. Pozostajemy zatem przy wartościach wprowadzonych do przykładu omówionego w paragrafie 3.

Przedstawiona niżej tabela obejmuje wszelkie omówione wyżej wielkości. Jej pierwszy wiersz zawiera liczby charakteryzujące gospodarkę w wyjściowym okresie  $t_0$  (w którym produkt i dochody równe są  $Y_0$ ) a wiersz drugi charakteryzuje hipotetyczny stan równowagi makroekonomicznej osiągnięty przy dochodzie  $Y_e$ .

Tabela 1

Stan równowagi makroekonomicznej dla pierwszej wersji modelu.

Dochód	Składniki globalnego popytu						Popyt globalny	Parametry modelu					Inne		Mnożnik
	$C_a$	$I$	$YMP_C$	$E_x$	$G$	$AD$		$MPC$	$d$	$MPI_m$	$dD$	$t$	$I_m$	$T$	
$Y_0$	100	30	20	90	0	0	140	0,9	0	0	0	0	0	0	10
$Y_e$	100	30	20	450	0	0	500	0,9	0	0	0	0	0	0	10

Oznaczenia:

- $E_x$  – eksport,
- $G$  – wydatki budżetowe,
- $d$  – stopa spadku dochodów realnych w rezultacie inflacji,
- $MPI_m$  – krańcowa skłonność do importu dóbr konsumpcyjnych,
- $dD$  – stopa zmiany relacji popyt konsumpcyjny/produkt finalny.
- $t$  – stopa podatkowa,
- $I_m$  – import,
- $T$  – wpływy z podatków do budżetu.

Tabela – co łatwo zauważyć – spełnia wszystkie przytoczone w formule (1) założenia idealizujące, co przejawia się w tym, iż zjawiska na mocy tych założeń wyeliminowane – przybierają w obu wierszach tabeli wartość 0. Wielkość  $Y_e = 500$  została obliczona również w myśl formuły (1). Obliczenie to zostało już przeprowadzone w paragrafie 3. Ponieważ rys. 1 ilustruje stan makroekonomicznej równowagi osiągnięty przy dochodzie 500, dlatego więc nie sporządzam odrębnego wykresu dla tabeli 1. Byłby on bowiem powtórzeniem rys. 1.

<sup>4</sup> W lecie 1989 w Polsce obowiązywały jeszcze kartki na mięso – typowy przejaw administracyjnego ograniczania skłonności do konsumpcji.



Zauważmy na koniec, że w pierwszym modelu dla przyjętych w nim wartości stan równowagi makroekonomicznej pięciokrotnie przewyższa wysokość produktu w okresie  $t_0$ . Gdyby zatem nie działały inne czynniki, gospodarka startująca do transformacji winna rozpocząć od wysokiej koniunktury i szybkiego wzrostu prowadzącego do pełnego wykorzystania mocy wytwórczych. Tymczasem transformacja we wszystkich krajach postkomunistycznych rozpoczęła się od głębokiej recesji. Przyczyna leży w owych wspomnianych „innych czynnikach”. Przejdźmy zatem do nich.

## 6. Druga wersja modelu: efekt terapii szokowej

Zespół posunięć polityczno-gospodarczych, dla którego przyjęła się już nazwa „terapia szokowa”, bazował na zabiegu podstawowym, polegającym na liberalizacji cen większości artykułów konsumpcyjnych. Towarzyszył mu drugi zabieg – eliminujący lub bardzo poważnie hamujący ewentualną rekompensatę wzrostu cen, która by się pojawiła, gdyby płace rosły w tym samym tempie. W Polsce instrumentem realizacji drugiego zabiegu był „popiwek” – progresywny podatek o charakterze kary, naliczany od płac i obciążający te przedsiębiorstwa państwowe, w których płace przekraczały ściśle określony normatyw.

Do „terapii szokowej” zaliczane są również inne posunięcia. Można jednak sądzić, iż nazwa ta pochodzi od dwu wymienionych zabiegów poważnie i błyskawicznie obniżających realne dochody ludności. Obniżenie dochodów zawsze jest bardzo bolesne. Dlatego jeśli – tak jak w Polsce – dokona się ono szybko, w sprzyjającej atmosferze politycznej i jest dla większej części ludności wydarzeniem nieoczekiwanym, przybiera charakter terapii szokowej w tym sensie, że szok pojawia się po zakończeniu terapii.

Do analizowanego modelu wprowadzam zatem nie inflację „w ogóle”, lecz inflację bez płacowej rekompensaty, czyli spadek dochodów realnych w rezultacie inflacji. Jak wprowadzenie tego parametru modyfikuje model?

Jeśli ceny rosną bez rekompensaty, oznacza to, że ludność za tę część dochodu, którą przeznaczą na zakup dóbr konsumpcyjnych, może nabyć mniej niż poprzednio. Jeśli za tę samą co poprzednio część dochodu nabywa mniej dóbr, jest to równoznaczne z faktem obniżenia się krańcowej skłonności do konsumpcji.

W jaki jednak sposób modyfikujemy krańcową skłonność do konsumpcji? Jeśli nie rekompensowany wzrost płac wzrost cen wyniósł 30%, spadek siły nabywczej dochodów otrzymujemy z ilorazu  $1:1,3 = 0,77$ . Jest to liczba, którą podstawiamy w miejsce zmiennej  $d$ . Zmodyfikowana formuła tworząca drugą wersję modelu przybierze zatem postać:

$$\begin{aligned} & \text{Infl} \neq 0 \wedge O_z = 0 \wedge P_p = 0 \wedge B = 0 \Rightarrow \\ \Rightarrow Y_a &= Y_0 + (C_a + I + Y_0 \cdot \text{MPC} \cdot d - Y_0) \cdot \frac{1}{1 - \text{MPC} \cdot d} \end{aligned} \quad (2)$$

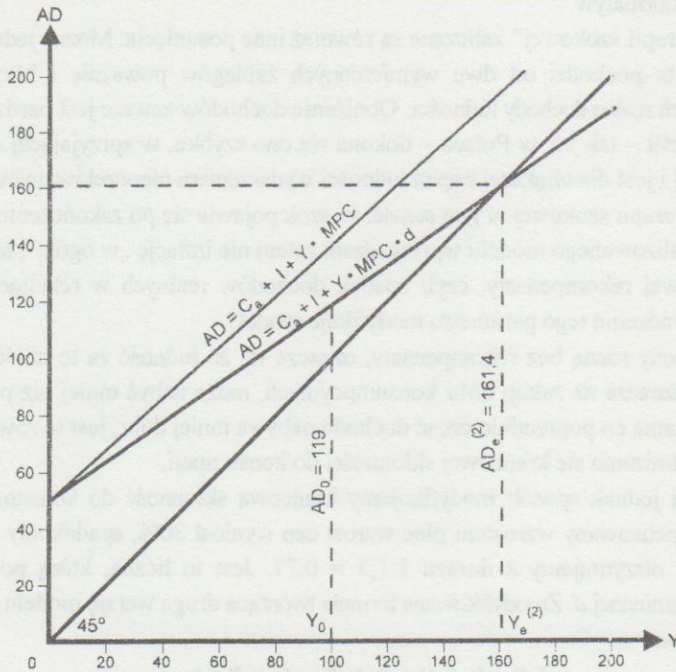
Po podstawieniu wartości 0,77 za zmienną  $d$  sporządzamy tabelę bazującą na tych samych regułach konstrukcyjnych, na których bazuje tabela poprzednia. Po wprowadzeniu parametru  $d$  uwzględniającego efekt terapii szokowej, stan równowagi makroekonomicznej pojawia się przy hipotetycznym produkcie krajowym netto równym 161,4. Jest to wielkość przeszło trzykrotnie niższa od obliczonej w tabeli 1, niemniej jednak produkt równy tej liczbie jest znacznie wyższy od  $Y_0$ . Tabela 1 nie dostarcza zatem wniosków do stwierdzenia, iż dwa omówione wyżej zabiegi „terapii szokowej” mogą bez współdziałania innych czynników wywołać postkomunistyczną recesję gospodarczą.

Rezultaty terapii szokowej obserwować można także na diagramie s:anowiącym zmodyfikowaną wersję rys. 1.

Tabela 2

Stan równowagi makroekonomicznej dla drugiej wersji modelu

Dochód	Składniki globalnego popytu						Popyt globalny	Parametry modelu					Inne		Mnożnik
	$C_a$	$I$	$Y \cdot MPC \cdot d$	$E_x$	$G$	$AD$		$MPC$	$d$	$MPI_m$	$dD$	$t$	$I_m$	$T$	
$Y_0$	100	30	20	69	0	0	119	0,9	0,77	0	0	0	0	0	3,23
$Y_e$	161,4	30	20	111,4	0	0	161,4	0,9	0,77	0	0	0	0	0	3,23



Rys. 2. Punkt równowagi dla mnożnika  $\frac{1}{1-MPC \cdot d}$  o wartości 3,23.



Terapia szokowa powodująca spadek realnych dochodów przejawia się na rysunku jako obniżenie funkcji globalnego popytu, co powoduje, że z linią  $45^\circ$  przecina się ona przy produkcji równym 161,4. Ten nowy stan równowagi jest zatem osiągnięty przy produkcji trzykrotnie niższym od hipotetycznego produktu, który byłby do osiągnięcia, gdyby nie interweniował parametr  $d$ .

## 7. Trzecia wersja modelu: efekt rewaloryzacji pieniądza krajowego i liberalizacja handlu zagranicznego

Likwidacja państwowego monopolu na wymianę z zagranicą była jednym z pierwszych posunięć rządów postkomunistycznych. Doprowadziło to do skokowego wzrostu obrotów z krajami o gospodarce rynkowej, a w szczególności do lawinowego importu dóbr konsumpcyjnych. Samo otwarcie granic nie byłoby zabiegiem wystarczającym, gdyby nie dokonana równoległe rewaloryzacja krajowej waluty w stosunku do walut wymiennalnych. W gospodarce centralnie zarządzanej jedynym rynkowym kursem walut wymiennalnych był kurs czarnorynkowy. Wobec niskiej ich podaży i relatywnie bardzo wysokiego popytu był on niewiarygodnie wysoki<sup>5</sup>. Wprowadzenie wewnętrznej wymiennalności waluty krajowej pozwoliło na urealnienie jej kursu, co było równoznaczne z wysoką rewaloryzacją. Dzięki temu możliwy stał się import dóbr – przede wszystkim konsumpcyjnych – z krajów o gospodarce rynkowej.

Import ten był możliwy nie tylko dzięki liberalizacji i korzystnemu kursowi, ale także dzięki wysokiej skłonności do nabywania dóbr importowych. Termin „skłonność” nie oddaje skali zjawiska, bardziej odpowiednim byłby tutaj termin „głód dóbr z importu”.

Równoczesne oddziaływanie trzech wymienionych czynników stało się przyczyną poważnego obniżenia sprzedaży krajowych dóbr konsumpcyjnych niemal niepodzielnie królujących na półkach w gospodarce centralnie zarządzanej. Niektóre asortymenty dóbr krajowych całkowicie zniknęły za sklepów wyparte przez import, inne pozostały w ilościach śladowych. Skłonności do nabywania dóbr importowych sprzyjała postawa krajowych producentów – w większości niezdolnych do przeciwstawienia się zagranicznej konkurencji.

Aby wziąć pod uwagę efekty otwarcia granic, przejdźmy do kolejnej modyfikacji modelu. Skłonność do importu dóbr konsumpcyjnych (oznaczona w modelu  $MPI_m$ ) to liczba, która wskazuje, jaką część dochodu ludność przeznaczą na zakup tych dóbr. Przy niezmiętej skłonności do konsumpcji popyt na dobra importowane równy jest wielkości, o jaką spada popyt na dobra krajowe. Z tego powodu ułamek charakteryzujący

<sup>5</sup> Przeciętna miesięczna płaca w Polsce przeliczona na dolary po kursie czarnorynkowym w ciągu 35 lat między rokiem 1955 a 1990 oscylowała w granicach 20 dolarów.

skłonność do importu dodajemy do mianownika w ułamku przedstawiającym mnożnik – obniżając wartość liczbową mnożnika. W rezultacie otrzymujemy kolejną formułę:

$$\text{Infl} \neq 0 \wedge O_z \neq 0 \wedge P_p = 0 \wedge B = 0 \rightarrow$$

$$\rightarrow Y_e = Y_0 + (C_a + I + E_x + Y_0 \cdot MPC \cdot d - Y_0) \cdot \frac{1}{1 - MPC \cdot d + MPI_m} \quad (3)$$

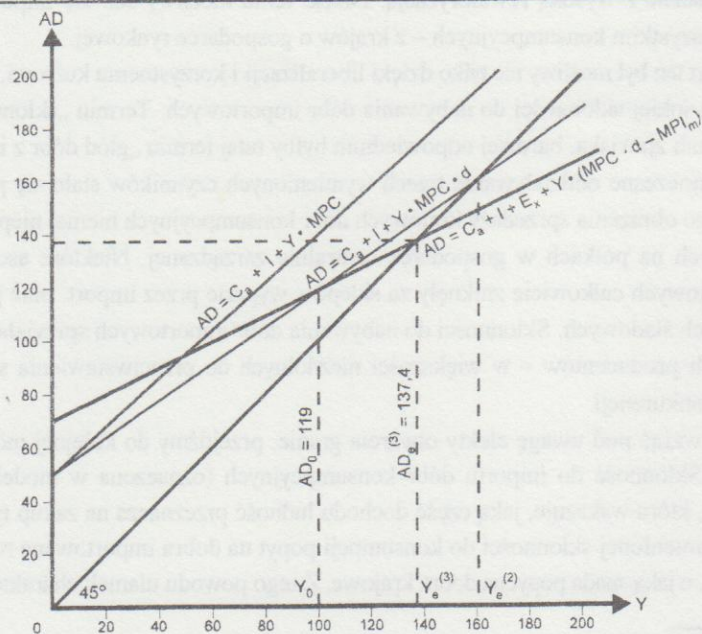
Zauważmy, że w porównaniu z formułą (2) zmieniła się nie tylko wartość mnożnika. Suma, umieszczona w nawiasie, od której odejmowana jest wielkość  $Y_0$  powiększona została o wielkość  $E_x$ . Wprowadzając do analizy handel zagraniczny musimy wprowadzić nie tylko import, lecz i eksport. Import obniża popyt globalny na dobra krajowe, ale eksport popyt ten podnosi. W przypadku zrównoważonego bilansu import obniża popyt o tę samą wielkość, o którą podnosi ją eksport.

Załóżmy, że skłonność do importu była równa 0,2, co wobec realiów pierwszego okresu transformacji jest założeniem bardzo ostrożnym. Wielkości figurujące w tabeli pozwalają na modyfikację wykresu ilustrującego stan równowagi makroekonomicznej.

Tabela 3

Stan równowagi makroekonomicznej dla trzeciej wersji modelu

Dochód	Składniki globalnego popytu					Popyt globalny	Parametry modelu					Irne		Mnożnik	
	$C_a$	$I$	$Y(MPC \cdot d - MPI_m)$	$E_x$	$G$		$MPC$	$d$	$MPI_m$	$dD$	$t$	$I_m$	$T$		$\frac{1}{1 - MPC \cdot d + MPI_m}$
$Y_0$	100,0	30	20	49,0	20	0	119,0	0,9	0,77	0,2	0	0	20,0	0	1,97
$Y_e$	137,4	30	20	67,4	20	0	137,4	0,9	0,77	0,2	0	0	27,5	0	1,97



Rys. 3. Punkt równowagi dla mnożnika  $\frac{1}{1 - MPC \cdot d + MPI_m}$  o wartości 1,97.



Odległość między punktami  $Y_e^{(2)}$  oraz  $Y_e^{(3)}$  ilustruje obniżenie się hipotetycznego punktu równowagi makroekonomicznej w rezultacie wprowadzenia do modelu zjawiska wymiany zagranicznej.

## 8. Czwarta wersja modelu: efekt procesu podstawowego

Zespół zjawisk, w odniesieniu do których używam terminu „proces podstawowy”, omawiam poniżej w najwyższym jedynie skrócie<sup>6</sup>. Jest to – najogólniej biorąc – spontaniczny proces przebudowy struktury gospodarczej z typowej dla gospodarki centralnie zarządzanej w typową dla gospodarki rynkowej.

Długookresowa nierównowaga, jako zjawisko chronicznie nękające gospodarkę, posiada charakter asymetryczny. Asymetria polega z kolei na tym, że im bliżej początku ciągu technologicznego tym wyższa różnica między popytem a podażą, w gospodarce centralnie zarządzanej jest to różnica na korzyść popytu, w rynkowej – na korzyść podaży. Początek ciągu technologicznego to produkcja surowców, a koniec – to wytwarzanie dóbr finalnych. Płynię z tego wniosek, że w gospodarce centralnie zarządzanej najwyższa przewaga popytu nad podażą dotyka dziedzin surowcowych i te dziedziny również są najbardziej nękane niedostatkami popytu w gospodarce rynkowej. Ogniwo wytwarzające dobra finalne jest w najmniejszym stopniu obciążone nierównowagą w obu typach gospodarek.

Jeśli asymetria utrzymuje się dostatecznie długo (a utrzymuje się tak długo, jak długo istnieje gospodarka danego typu), doprowadza do przebudowy struktury gospodarczej kraju. W gospodarce centralnie zarządzanej gałęzie surowcowe, na produkty których istnieje relatywnie najwyższy popyt, są rozbudowane i zyskują na znaczeniu. W rezultacie tej rozbudowy pojawia się struktura gospodarcza, której schemat przypomina piramidę. Szeroką podstawę tworzą gałęzie surowcowe, a szczupły wierzchołek – dziedziny produkujące dobra finalne. Statystycznym przejawem tej tendencji są wielokrotnie opisane wysokie wskaźniki „chłonności” produktu finalnego. Jeśli wskaźnik stalachłonności czy energochłonności produktu finalnego jest wysoki, oznacza to, iż w przeliczeniu na jedną jednostkę wyrobu finalnego zużywa się dużych ilości stali, energii itd. Wysokie są zatem nakłady pracy na wytworzenie dóbr pośrednich niezbędnych dla dobra finalnego i wysoki popyt ze strony pracowników zatrudnionych przy produkcji tych dóbr.

W gospodarce rynkowej asymetria nierównowagi podażowej prowadzi do powstania struktury dokładnie odwrotnej. Gałęzie surowcowe tracą relatywnie na znaczeniu, gdyż obciążone są najwyższym niedoborem popytu. W stosunku do rozmiarów produktu finalnego są one zatem redukowane a wskaźniki „chłonności” produktu finalnego

<sup>6</sup> Dokładniejszą charakterystykę „procesu podstawowego” prezentuję w dwóch wspomnianych wyżej artykułach mojego autorstwa (Poznań 1994, Wrocław 1993).



przybierają wartości coraz niższe. Maleją zatem relatywnie nakłady pracy przy wytwarzaniu dóbr pośrednich i maleje także popyt ze strony ludności ponoszącej te nakłady.

Transformacja ustrojowa to zespół długotrwałych procesów zachodzących w różnorodnych dziedzinach gospodarczych i społecznych. Pewne prawidłowości, typowe dla gospodarki rynkowej pojawiają się jednak w pełnej rozciągłości z momentem likwidacji centralnego zarządzania. Jedną z nich jest zmiana znaku asymetrii: asymetria nierównowagi popytowej otrzymuje znak przeciwny i zamienia się na asymetryczne niezrównoważenie typu podażowego. W rezultacie ustaje trwająca od dziesięcioleci permanentna przebudowa struktury gospodarczej w kierunku piramidy o szerokiej podstawie i wąskim wierzchołku. Rozpoczyna się przebudowa w kierunku odwrotnym, typowym dla gospodarki rynkowej: z okresu na okres, na wytworzenie jednej jednostki dobra finalnego potrzeba coraz mniej dóbr wyjściowych i pośrednich

W Polsce zaobserwować można liczne objawy tego procesu: zamykanie kopalń, ugorowanie ziem uprawnych, ograniczanie produkcji dóbr pośrednich, jak energii elektrycznej, stali itd, w przeliczeniu na jedną jednostkę dobra finalnego. Podkreślić należy relatywny charakter tego spadku: jeśli produkcja finalna spada, wytwórczość dóbr pośrednich i wyjściowych spada jeszcze szybciej, jeśli pozostaje bez, to wówczas dóbr pośrednich i wyjściowych produkuje się coraz mniej, jeśli produkcja finalna rośnie, to produkcja wyjściowa i pośrednia bądź spada bądź pozostaje bez zmiany, bądź rośnie, lecz w tempie wolniejszym od wzrostu produkcji finalnej.

Ten właśnie proces realnego spadku nazywamy procesem podstawowym. Na nazwę „podstawowy” zasługuje on dlatego, iż jest nie tylko przebudową struktury gospodarczej, lecz także największym zagrożeniem dla reform ustrojowych. Likwidacja przedsiębiorstw, bezrobocie, zubożenie całych regionów jest w poważnym stopniu efektem procesu podstawowego.

Przed wprowadzeniem go do naszego modelu rozważmy w pierwszym rzędzie wpływ, jaki wywiera na rozmiary globalnego popytu. Formuły w poprzednich paragrafach artykułu, ryciny a także tabele bazują na założeniu równości dochodów i produktu finalnego (netto). Jest on równy wartości pracy włożonej przez ludność produktywną na jego wytworzenie (czykolwiek by ta praca była), ponieważ o tym, czy praca ta tworzy ów produkt czy też jest miłym lecz bezproduktywnym hobby, przesądza fakt, czy została opłacona czy też nie, dlatego suma dochodów ludności produktywnej równa się produktowi finalnemu netto. Założenie równości dochodów i produktu jest zatem dobrze uzasadnione nie tylko w teorii, lecz również w praktyce statystycznej.

Zauważmy jednak, iż założenie o równości nie jest do utrzymania, jeśli wprowadzimy do analizy efekt procesu podstawowego, na jednostkę produktu finalnego wytwarza się bowiem dzięki owemu procesowi coraz mniej dóbr wyjściowych i pośrednich. Niższy jest (na jednostkę) nakład pracy, niższe dochody, a producenci dóbr finalnych ponoszą dzięki temu coraz niższe jednostkowe koszty. Rosną zatem jednostkowe oszczędności.



Aby przekształciły się one w popyt, winny być wydatkowane w postaci inwestycji. Problem inwestycji rozważam w następnym paragrafie. Chwilowo poprzestańmy na konstatacji, iż fakt, że danej wielkości produktu finalnego towarzyszą coraz niższe dochody można zinterpretować jako spadek skłonności do konsumpcji. Popyt konsumpcyjny liczony od niższego dochodu jest niższy. Rachunkowo efekt jest taki sam jaki powstałby, gdyby przy nie zmienionym dochodzie mniejsza jego część była przeznaczona na zakup dóbr konsumpcyjnych, czyli spadła skłonność do konsumpcji.

Po tym komentarzu możemy skonstruować kolejną wersję modelu:

$$\begin{aligned} &Infl \neq 0 \wedge O_z \neq 0 \wedge P_p \neq 0 \wedge B = 0 \Rightarrow \\ \Rightarrow Y_e &= Y_0 + (C_a + I + E_x + Y_0 \cdot MPC \cdot d - Y_0) \cdot \frac{1}{1 - MPC \cdot d + MPI_m + dD} \end{aligned} \quad (4)$$

Wprowadzenie do mnożnika parametru  $dD$  powoduje, iż spada jeszcze bardziej wielkość  $Y_e$  wyznaczająca stan równowagi makroekonomicznej.

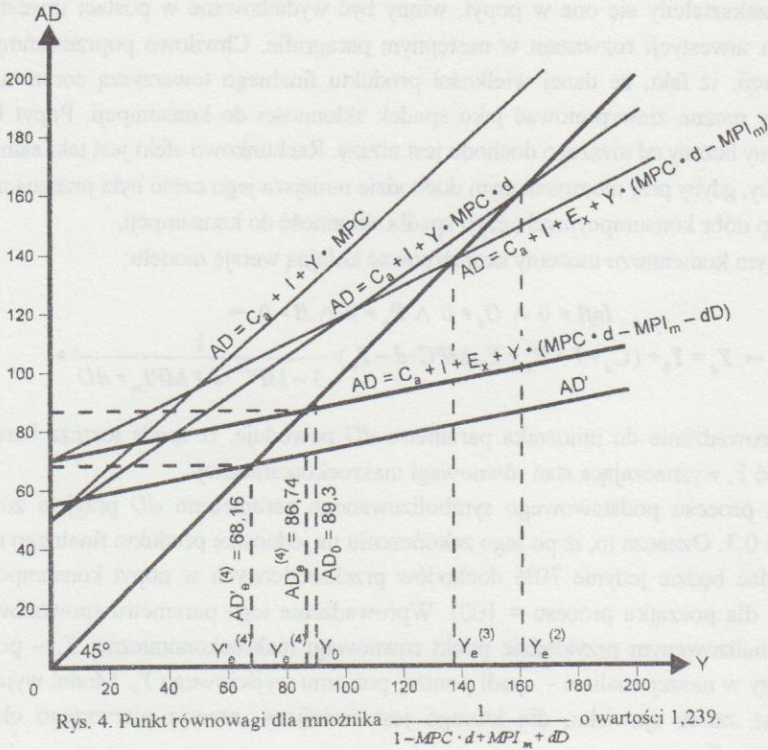
Dla procesu podstawowego symbolizowanego parametrem  $dD$  przyjęta została wartość 0,3. Oznacza to, iż po jego zakończeniu na jednostkę produktu finalnego netto przypadać będzie jedynie 70% dochodów przekształconych w popyt konsumpcyjny (relacja dla początku procesu = 100). Wprowadzenie tego parametru spowodowało, że w analizowanym przykładzie punkt równowagi makroekonomicznej  $Y_e$  – po raz pierwszy w naszej analizie – spadł poniżej poziomu wyjściowego  $Y_0$ . Model wyjaśnia nam już zatem zjawisko, dla którego jest rozwijany: recesję pierwszego okresu transformacji.

Tabela 4

Stan równowagi makroekonomicznej dla czwartej wersji modelu

Dochód	Składniki globalnego popytu						Popyt globalny	Parametry modelu					Inne		Mnożnik
	$C_a$	$I$	$Y(MPC \cdot d - MPI_m - dD)$	$E_x$	$G$	$AD$		$MPC$	$d$	$MPI_m$	$dD$	$t$	$I_m$	$T$	
$Y_0$	100	30	20	19,30	20	0	89,30	0,9	0,77	0,2	0,3	0	20,0	0	1,239
$Y_e$	86,74	30	20	16,74	20	0	86,74	0,9	0,77	0,2	0,3	0	17,5	0	1,239

Czytelnik zdaje sobie zapewne sprawę z tego, że przyjęcie wartości 0,3 dla parametru  $dD$  ma charakter dość dowolnie dobranej konwencji. Statystyczne ustalenie jego wysokości nie jest jednak sprawą łatwą. Ingeruje tutaj bowiem zbyt wiele trudnych do zmierzenia czynników, jak np. zmiana struktury produktu finalnego, import i eksport, zmiany relacji płac itd. Wydaje się jednak, iż empirycznie uchwytany fakt zamiany limitowania dóbr wyjściowych (węgiel, koks, gaz, energia elektryczna) na różnorodne formy promowania ich sprzedaży oraz fakt, iż proces podstawowy dalej trwa pozwalają sądzić, że 0,3 jest wielkością przesadzoną.



### Drugi wariant czwartej wersji modelu: spadek inwestycji

Weźmy teraz pod uwagę ostatnie zjawisko, które – jak sądzę – wywarło wpływ na przebieg postkomunistycznej recesji. Jest nim spadek stopy inwestycji. Kilka jest powodów bardzo poważnego obniżenia inwestycji w pierwszym okresie transformacji. Powód najważniejszy wywodzi się z prawidłowości procesu podstawowego. Gospodarka centralnie zarządzana wytwarzając strukturę o kształcie piramidy wytwarzała również moce wytwórcze częściowo zbędne od momentu, w którym rozpoczęła się jej przebudowa. Zahamowanie dalszej ich rozbudowy to znaczący element spadku inwestycji. Proces podstawowy nie tylko hamuje rozbudowę, lecz uwalnia powierzchniowo produkcyjne, magazynowe, handlowe, biurowe itd. Objawy tego „uwolnienia” widoczne są na każdym kroku. Wszystkie one składają się na dalszy spadek stopy inwestycji. Szukając rozwiązań tańszych, gospodarka rynkowa korzysta w pierwszym rzędzie z rezerw pozostawionych przez centralne zarządzanie.

Bardziej banalnym powodem obniżającym skłonność do inwestowania jest wysoka inflacja. W tym zakresie oddziałuje ona dwojako: destabilizując parametry rachunku



ekonomicznego zniechęca inwestorów oraz podnosi stopę oprocentowania kredytów. Destabilizacja parametrów powoduje, iż efektywność inwestycji okazuje się trudna do obliczenia. W takiej sytuacji przyszli inwestorzy standardowo – kierowani ostrożnością – obniżają przewidywaną opłacalność. Duża część zamierzeń okazuje się w rezultacie nieopłacalna. Podobnie postępują banki oceniając poziom niezbędnego oprocentowania. Inflacja stwarza dodatkowe ryzyko. Tylko z tego powodu podnoszą zatem procent o kilka dodatkowych punktów. To, co i tak wydaje się inwestorom ryzykowne, staje się jeszcze bardziej ryzykowne z uwagi na politykę banków.

Zauważmy na koniec, iż funkcjonuje mechanizm sprzężenia zwrotnego, do którego Keynes nie przykładal specjalnej wagi budując teorię gospodarki rynkowej. Twierdził on mianowicie, iż wielkość popytu inwestycyjnego zależy od oceny przyszłego popytu na dobra finalne. Nie ma ona zatem wiele wspólnego z aktualną koniunkturą. Z tego zatem powodu w jego modelach popyt inwestycyjny nie jest zależny od rozmiarów dochodu, co na wykresach zaznaczone jest równoległym przesunięciem linii popytu globalnego o stałą wielkość. Można przypuszczać, iż przesłanka ta, uzasadniona dla teorii gospodarki rynkowej, istniejącej od setek lat, nie charakteryzuje skłonności do inwestowania w początkowym okresie transformacji. Nowowyskoczeni przedsiębiorcy nie mają bowiem rynkowego doświadczenia. Ich horyzont działania jest krótki, a na decyzje inwestycyjne poważnie wpływa aktualny stan koniunktury. Jeśli zatem spada globalny popyt, bo spadają inwestycje, to inwestycje spadają tym bardziej. Jeszcze bardziej spada zatem globalny popyt etc.

Drugi wariant czwartej wersji modelu bazuje na już omówionej czwartej formule. Ponieważ nie jest ona przebudowywana, nie będziemy jej zatem jeszcze raz omawiać, ograniczając się jedynie do zmian w analizowanym równoległym przykładzie liczbowym. Obniżymy zatem stopę inwestycji z 20% do 5% i obliczymy stan równowagi makroekonomicznej dla tak dobranych parametrów.

Obniżenie stopy inwestycji prowadzi – jak widzimy – do stanu równowagi na poziomie 68,16 wobec punktu wyjścia równego 100. Drugi wariant czwartej wersji modelu nie wymaga odrębnej ryciny. Funkcję popytu globalnego charakteryzuje bowiem funkcja  $AD'$  na rys. 4, a stan równowagi jest na tym rysunku charakteryzowany długością odcinka  $OY'$ .

Tabela 4'

Stan równowagi makroekonomicznej dla drugiego wariantu czwartej wersji modelu

Dochód	Składniki globalnego popytu						Popyt globalny	Parametry modelu					Inne		Mnożnik
	$C_a$	$I$	$Y(MPC \cdot d \cdot MPI_n - dD)$	$E_s$	$G$	$AD$		$MPC$	$d$	$MPI_n$	$dD$	$t$	$I_n$	$T$	
$Y_0$	100	30	5	193	20	0	74,30	0,9	0,77	0,2	0,3	0	20,0	0	1,239
$Y_e'$	68,16	30	5	13,16	20	0	68,16	0,9	0,77	0,2	0,3	0	13,6	0	1,239

## 10. Uwagi końcowe

Czytelnik zauważył zapewne, iż w rozwijanym przykładzie trzem zmiennym przypisywana jest wartość 0. Są to: składnik popytu globalnego  $G$  (wydatki rządowe), stopa opodatkowania dochodów  $t$  oraz dochody budżetowe  $T$ . W niniejszej analizie wielkościom tym nie będę przypisywał wartości znaczących, gdyż wprowadzenie powszechnego opodatkowania firm oraz dochodów osobistych zbiegło się z końcem recesji w Polsce. Sensowną wydaje się hipoteza, iż wprowadzenie tych podatków i finansowane z nich wydatki rządowe zapoczątkowały (poprzez uruchomienie mechanizmu mnożnika budżetowego) obserwowane od połowy roku 1992 ożywienie. Nie były one oczywiście jedynym jego źródłem. Zahamowanie inflacji, relatywny spadek importu dóbr konsumpcyjnych, osłabienie natężenia procesu podstawowego związane z wyczerpywaniem się rezerw i na końcu ożywienie inwestycyjne – oto czynniki, które po kolei włączały się do mechanizmu wywołując wzrost o stopie rosnącej z roku na rok. Można zatem sądzić, że jeśli powyższa analiza trafnie choć z grubym przybliżeniem odzwierciedla przebieg recesji, to analiza przeprowadzona analogicznie – za pomocą tego samego modelu, lecz na innych wartościach liczbowych – okaże się instrumentem przydatnym do analizy następującej po niej ekspansji.



**Bogdan Gregor\*, Dariusz Trzmielak\*\***

## **Banki w okresie transformacji polskiej gospodarki**

### **1. Uwagi ogólne**

Transformacja polskiej gospodarki, oznaczająca przechodzenie od gospodarki centralnie planowanej do rynkowej, jest procesem. Jedną z ważniejszych determinant dochodzenia do gospodarki rynkowej jest sprawnie funkcjonujący system bankowy. W opracowaniu dokonano ogólnej oceny aktualnego stanu oraz kierunków zmian na rynku usług bankowych. Rozważania oparto na doświadczeniach autorów pozyskanych z badań prowadzonych od kilku lat na wybranej próbie banków.

### **2. Zmiany w systemie bankowym**

W wyniku reformy systemu bankowego z końca lat osiemdziesiątych ukształtowana w poprzednich latach struktura bankowa w Polsce zaczęła przystosowywać się do zasad i mechanizmów funkcjonowania gospodarki rynkowej. Zmienione zostały prawne uregulowania zależności między bankami i jednostkami gospodarczymi, zlikwidowano monopol niektórych instytucji finansowych, gwarantując im kompetencyjną wyłączność w załatwianiu określonych operacji krajowych i zagranicznych. Zmienione regulacje wywołały pojawienie się symptomów konkurencji międzybankowej, a wachlarz usług świadczonych przez banki i zróżnicowanie oferowanych warunków zostały wydatnie powiększone. W nowej sytuacji klienci uzyskali prawo wyboru i korzystania równolegle z usług kilku banków. Choć należy zauważyć, że widoczna bardzo silna specjalizacja tych organizacji stwarzała przeszkody w zakresie wyboru banku przez klientów, zwłaszcza w dziedzinie obsługi rozliczeń z zagranicą.

\* Profesor nadzwyczajny Uniwersytetu Łódzkiego, kierownik Katedry Marketingu

\*\* Asystent Uniwersytetu Łódzkiego, Katedra Marketingu.



Ważnym elementem i pierwszym krokiem na drodze generalnej przebudowy polskiego sektora bankowego było wyodrębnienie w 1987 r. z Narodowego Banku Polskiego – banku centralnego – powszechnych kas oszczędności i utworzenie na ich bazie gromadzącego depozyty ludności oraz obsługującego budownictwo mieszkaniowe banku PKO BP. Kolejnym krokiem było wydzielenie z NBP w 1989 r. dziewięciu banków komercyjnych, które przejęły oddziały i prowadzenie działalności depozytowo-kredytowej z sieci NBP. Banki te stały się samodzielnymi i samofinansującymi jednostkami. NBP zaprzestał bezpośredniego kredytowania jednostek gospodarczych, otwierania i prowadzenia dla nich rachunków bieżących oraz dokonywania rozliczeń pieniężnych. Rzeczą bezsporną stało się to, że banki zaczęły dążyć do maksymalizacji zysku. Cele działania zostały więc skomercjalizowane. W dążeniu tym banki nie uzyskały jednak pełnej swobody. Narodowy Bank Polski określił granice, ceny kredytu, oprocentowania depozytów i przyrostu kredytów czy taryfy za usługi. Reforma spowodowała, że banki zaczęły interesować się depozytami, zaczęły zabiegać o ich przyrost. Była to ogromna przemiana w stosunku do tego czasu, kiedy proces kreowania kredytów przebiegał niemalże w całkowitym oderwaniu od zgromadzonych depozytów. Banki w nowej rzeczywistości zaczęły zatem odgrywać aktywną rolę w ukierunkowanej prorynkowo gospodarce. Do 1989 r. Polska nie miała komercyjnych banków. W wyniku przyjęcia liberalnych rozwiązań oraz stosowania liberalnej polityki w zakresie tworzenia nowych instytucji finansowych, w tym prywatnych banków, nastąpił gwałtowny wzrost ilościowy instytucji finansowych w Polsce. W krótkim czasie zbudowana została infrastruktura bankowa, która stała się niezbędnym elementem przy budowaniu gospodarki rynkowej. Na koniec 1993 r. na polskim rynku dominowała grupa 17 banków<sup>1</sup>. Ponadto na rynku funkcjonowały 72 banki w formie spółek akcyjnych o mniejszym kapitale, powoływane przez osoby fizyczne i prawne. Istnieje też rozbudowana sieć banków spółdzielczych, które prowadzą obsługę przede wszystkim osób fizycznych i drobnej działalności gospodarczej. Niewątpliwie wzrost liczby banków nie oznaczał również wzrostu jakości usług. W rezultacie wiele polskich instytucji finansowych doświadcza ciągle poważnych problemów. Grupa 17 największych banków posiadała na koniec 1993 r. prawie 90% udziału zarówno w akcji kredytowej, jak i pozyskiwaniu depozytów w Polsce. Banki komercyjne, zarówno nowe jak i wyodrębnione ze struktur NBP, dążą do zbudowania swojej pozycji rynkowej jako banku uniwersalnego. W ich działaniach nie występuje charakterystyczna dla poprzedniego okresu koncentracja wokół jednego działu gospodarki

<sup>1</sup> W skład grupy 17 banków wchodziły banki państwowe powstałe jako banki wyspecjalizowane w określonych dziedzinach, a które dążą obecnie do transformacji w kierunku bankowości uniwersalnej – PKO BP, PeKaO S.A., Bank Gospodarki Żywnościowej (BGŻ), Bank Handlowy w Warszawie S.A. oraz Polski Bank Inwestycyjny S.A. (PBI); banki wyodrębnione ze struktur NBP (tzw. dziewiątka), w tym niektóre sprywatyzowane i notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, a pozostałe przekształcone w jednoosobowe spółki Skarbu Państwa; banki o kapitale mieszanym – Bank Rozwoju Eksportu S.A. (BRE) i Bank Inicjatyw Gospodarczych S.A. (BIG), oraz Polski Bank Rozwoju S.A. (PBR), dwa pierwsze notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.



lub jednej grupy klientów. Przekształcenia zachodzące w gospodarce kraju wywołały zmiany w strukturze klientów, zanotowano wzrastającą tendencję do korzystania z usług bankowych przez firmy prywatne i osoby fizyczne. Na zaistniały stan niewątpliwie miał wpływ wzrost atrakcyjności oferty bankowej oraz usprawnienie systemu rozliczeń. Największe banki dysponują z reguły największą liczbą oddziałów, co poprawia dostępność ich oferty bankowej. W pierwszych trzech latach obecnej dekady niemal wszystkie banki rozwinęły swoją sieć dystrybucji, przy czym w 1993 roku w porównaniu z okresem szybkiego wzrostu w latach 1991-1992 wzrost ten był już raczej umiarkowany. Dominowała tendencja do umacniania inwestowania w już istniejącą sieć placówek. Cechą charakterystyczną rozwoju sieci dystrybucji w ramach grupy dominujących na rynku banków było przejmowanie upadających banków spółdzielczych lub innych o kapitale mieszanym, a także tworzenie niewielkich przedstawicielstw przy ważniejszych usługobiorcach, którzy dysponują nowoczesnym systemem połączeń z siecią komunikacyjną banków.

Na rynku usług finansowych pojawiły się symptomy konkurencji, a pierwszym ich przejawem była rywalizacja o wkłady, oferowanie wyższej stopy procentowej, lepszych warunków szczególnie przy wyższych lokatach terminowych<sup>2</sup>. Walka konkurencyjna toczy się przede wszystkim między największymi bankami. Banki drobne i średnie mają względnie stały udział w rynku. Walczą one głównie o jego utrzymanie. Zauważalny stał się również systematyczny wzrost obecności banków zagranicznych na rynku usług bankowych. Banki te odgrywają specjalną rolę w polepszeniu kondycji polskiego systemu bankowego zarówno poprzez wprowadzenie do Polski kapitału, know-how jak i przez zwiększenie konkurencyjności na rynku finansowym, co przyczynia się do polepszenia poziomu usług. Banki zagraniczne w głównej mierze to przedstawicielstwa banków niemieckich, austriackich, włoskich, francuskich, angielskich i skandynawskich. Zakres ich prac ograniczał się do pomocy w nawiązywaniu kontaktów pomiędzy klientami a reprezentatywnym bankiem. Instytucje te nie prowadzą w związku z tym tradycyjnej działalności bankowej. Jakkolwiek ich udział na rynku polskim jest obecnie niewielki, w przyszłości należy się spodziewać bardziej aktywnego wchodzenia banków zagranicznych na polski rynek<sup>3</sup>.

Zarządy wielu banków, mając świadomość nasilającej się konkurencji, w swoich działaniach strategicznych zaczynają kłaść szczególny nacisk na te spośród nich, które zmierzają do umocnienia i poprawy ich pozycji rynkowej. Potrzeba poprawy pozycji konkurencyjnej polskich banków wymogła między innymi wzmocnienie kapitałowe. Jedną z inicjatyw w tym zakresie jest koncepcja konsolidacji systemu bankowego, w ramach której istnieje możliwość podjęcia działań w kierunku zmniejszania liczby największych banków wywodzących się z sektora państwowego. Można się spodziewać,

<sup>2</sup> P. Wyczyński *Polski system bankowy bieżąca sytuacja, funkcjonowanie i perspektywy*, Warszawa 1991.

<sup>3</sup> W Polsce swoje afiliacje albo oddziały ma w sumie 7 znanych banków zagranicznych. Największe znaczenie mają jednak tylko dwa – Citibank (Poland) S.A. i warszawski oddział ING.



że główną rolę w tym procesie odegrają banki najprężniej rozwijające się i dysponujące największą siecią dystrybucyjną<sup>4</sup>. Nasilająca się konkurencja, słabe bilanse, presja na osiągnięcie zysku oraz wymogi kapitałowe zmusiły także dużą część banków do odchodzenia od tradycyjnej działalności – przekazywania pieniędzy, przyjmowania depozytów czy udzielania pożyczek. Adresatami oferty są zarówno podmioty gospodarcze jak i osoby fizyczne. Oferty dają już możliwość kompleksowej obsługi klientów, tak w obrocie krajowym jak i zagranicznym. Obecnie oferta banków rozwijana jest w dwóch kierunkach. Z jednej strony stale modyfikowane i doskonalone są tradycyjne produkty bankowe, z drugiej natomiast banki coraz aktywniej uczestniczą w rozwijającym się rynku kapitałowym, podejmując działania charakterystyczne dla banków inwestycyjnych<sup>5</sup>. W celu możliwie wczesnego wejścia na przyszłościowo ważne rynki nie istniejących lub mało rozpowszechnionych dotychczas w Polsce produktów finansowych również podejmowane są przez banki prace analityczne nad możliwościami i warunkami utworzenia własnych funduszy powierniczych i funduszy emerytalnych, a także wejście na rynek usług ubezpieczeniowych. Wyzwaniem dla polskich instytucji finansowych staje się współzawodnictwo na międzynarodową skalę, szczególnie wewnątrz Unii Europejskiej. Dlatego doświadczenia krajów Unii są ważne dla polskich banków. W krajach Europy Zachodniej proces usuwania ograniczeń reglamentacyjnych, liberalizowania obrotu i pobudzania rozwoju konkurencji na rynku usług finansowych postępował o wiele wcześniej niż w Polsce. Stworzyło to zachodnim instytucjom finansowym możliwości znacznie swobodniejszego niż poprzednio wyboru sposobów i kierunków działania, z drugiej zaś strony – postawiło je wśród coraz bardziej aktywniejszych konkurentów i zmusiło do bacznej obserwacji zachowań pozostałych instytucji finansowych. Na przykład rynek finansowy w Wielkiej Brytanii uległ głębokim zmianom w ciągu ostatnich dwudziestu lat. Za początkujący te zmiany uważany jest rok 1971, w którym Bank Anglii wydał dokument mający na celu zwiększenie konkurencyjności wewnątrz systemu bankowego<sup>6</sup>. Banki w Wielkiej Brytanii od tego momentu nie były zobowiązane do stosowania jednakowej polityki przy ustalaniu oprocentowania depozytów. Klienci uzyskali możliwość większego wyboru usług oferowanych przez instytucje finansowe. Po 1971 r. indywidualny klient stał się ważniejszy dla banków clearingowych. Zwiększona aktywność banków wynikała również z faktu zmniejszenia ich udziału w przejmowaniu oszczędności od indywidualnego klienta, co było wywołane

<sup>4</sup> BPH S.A. jako jeden z pierwszych banków polskich podjął inicjatywę na rzecz budowy nowoczesnych struktur bankowych, podpisując 29 lipca 1994 r. list intencyjny z WBK S.A. i Polskim Bankiem Rozwoju, na mocy którego banki te będą zmierzać do podpisania porozumienia w sprawie utworzenia grupy bankowej, oferującej wszechstronne, nowoczesne usługi bankowe i finansowe.

<sup>5</sup> Bank Przemysłowo-Handlowy jako bank komercyjny o profilu uniwersalnym oferuje szeroki, obejmujący 77 pozycji, asortyment produktów, a jego działanie charakterystyczne dla banku inwestycyjnego to m.in. ułatwianie pozyskiwania źródeł finansowych dla spółek czy doradztwo w zakresie fuzji.

<sup>6</sup> Bank Anglii wydał dokument o nazwie *Competition and Credit Control*.



nowymi regulacjami na rynku finansowym. Dominacja banków na rynku finansowym przy oferowaniu usług konsumentom zmniejszyła się, a największym konkurentem w sferze oferowanych usług indywidualnych klientom stały się Towarzystwa Budowlane. Organizacje te, jako największy konkurent banków w obszarze gromadzenia depozytów, zwiększyły swój udział w przejmowaniu wkładów od indywidualnych klientów<sup>7</sup>, podczas gdy udział banków spadł<sup>8</sup>. Instytucje te w 1986 r. otrzymały możliwość oferowania większej gamy usług finansowych, niż było to możliwe wcześniej. Towarzystwa weszły agresywnie w sferę działania banków. Banki, reagując na rozwój rynku finansowego i pojawienie się nowych podmiotów działających w ich obszarze działania, podjęły szereg kroków zmierzających do utrzymania indywidualnych klientów. W szczególności organizacje te rozszerzyły ofertę usług dotyczących oszczędzania. Zaoferowały także konkurencyjne oprocentowanie oraz nowe rodzaje produktów. Banki oprócz działań zmierzających do utrzymania indywidualnych klientów weszły także na rynek będący tradycyjnie obszarem działania Towarzystw Budowlanych, tj. rynek kredytów hipotecznych. Oprócz ulokowanych funduszy na tym rynku banki wprowadziły szereg innowacji, a w dodatku stały się bardziej agresywne w swoich marketingowych i promocyjnych strategiach, działając w dużej mierze w kierunku polepszenia image. W większym stopniu rozpoznają i reagują one na potrzeby konsumentów, a sytuacja zmusiła je do ponownego przejmowania inicjatyw przy wprowadzaniu nowych technologii, w szczególności technologii komputerowej. W odniesieniu do usług oferowanych podmiotom gospodarczym banki również działają w zintensyfikowanym współzawodnictwie. Deregulacje rynku kapitałowego spowodowały wiele udogodnień dla firm korzystających z usług banków. Dostęp do rynku kapitałowego stał się łatwiejszy, a konkurencję wewnątrz rynku finansowego zwiększyła możliwość korzystania przez podmioty z funduszy innych niż te, które znajdowały się w bankach. Przy zmianach działań strategicznych polskich instytucji finansowych uwzględnić należy zatem również zmiany w samej Unii Europejskiej, a szczególnie te, które mają na celu wolny przepływ kapitału, przyczyniający się w znacznej mierze do większej aktywności i poszerzenia oferty usług przez organizacje finansowe. Punktem wyjścia powinno być określenie pozycji banku w trzech zasadniczych obszarach. Są nimi kapitał banku, zasoby ludzkie i potencjał rynku.

### **3. Wpływ transformacji gospodarki na orientację instytucji finansowych**

Procesy transformacji gospodarki polskiej, wprowadzenie mechanizmów rynkowych spowodowały przeorientowanie działalności podmiotów gospodarczych, czyli ich

<sup>7</sup> W ciągu ostatnich dziesięciu lat z 38 do 50%.

<sup>8</sup> Z 45% do 33%.



dostosowanie się do zmieniających się warunków rynkowych i aktywne wywieranie wpływu na rynek. Punktem wyjścia wszelkich działań i jednocześnie weryfikatorem działalności podmiotów gospodarczych stały się potrzeby i wymagania nabywców, co sprzyja postępowaniu zgodnemu z zasadami marketingu. Duża część polskich banków opierała swoją działalność na orientacjach, w których centralne miejsce zajmował produkt, bądź sprzedaż. Zmiany sytuacji rynkowej, w tym przede wszystkim wzrost wymagań stawianych przez indywidualnych klientów oraz przedsiębiorstwa, pojawienie się konkurencji krajowej i zagranicznej, powodują konieczność odchodzenia od starej koncepcji działań na korzyść koncepcji marketingowej, tak w kwestiach potencjału ludzkiego, materialnego, jak i prokonsumenckich działań na zewnątrz. Wraz ze zmianą systemu politycznego i gospodarczego radykalnym zmianom uległy potrzeby ludności w zakresie usług bankowych. Instytucje finansowe podjęły znaczne wysiłki, by nadać świadczonym usługom możliwie atrakcyjny charakter i zdobyć nowych klientów. Klienci zaś stali się bardziej wymagający i aktywni, co przejawia się w skłonności do porównywania warunków proponowanych przez poszczególne banki i przenoszenia lokat lub rachunków tam, gdzie warunki wydają się najlepsze, bądź do korzystania z usług paru banków. Organizacje finansowe stały się zatem bardziej elastyczne, ukierunkowując swoje działanie na klientów. Możliwe stało się negocjowanie opłat, a instytucje finansowe zaczęły zwracać większą uwagę na zwiększenie swojego image. Zmiana sytuacji wielu grup społecznych, rozwój prywatnej przedsiębiorczości, spowodowały większe zapotrzebowanie na różnorodne, mniej popularne w poprzednim ustroju formy usług finansowych, na przykład związane z obrotem bezgotówkowym. Pojawiła się potrzeba kredytów konsumpcyjnych, bankomatów usprawniających pobieranie oszczędności, stosowanie czeków przez klientów indywidualnych na większą skalę niż dotychczas. Usprawnienie produktów, może dotyczyć wszystkich funkcji produktu albo tylko niektórych jego elementów. W przypadku produktów bankowych usprawnienia mogą dotyczyć np. tylko funkcji dodatkowych, tj. poprawy estetyki hali bankowej, skrócenia czasu oczekiwania na decyzję o przyznaniu kredytu, uproszczenia przy dokonywaniu wpłat i wypłat. Możliwe stało się także w przypadku np. lokaty terminowej 6- lub 12-miesięcznej pobranie odsetek po upływie 3, 6 lub 9 miesięcy. Takim przykładem, którym możemy się posłużyć, gdzie rosnąca konkurencja na rynku usług finansowych wywołała zmiany w procesie zarządzania bankiem oraz potrzeby informacyjne kadry kierowniczej może być PKO BP. W 1993 r. wyraźnie zarysowała się tendencja do spadku udziału PKO BP w systemie bankowym. Wynikała ona z szybkiego narastania konkurencji na rynku usług bankowych i wypierania PKO BP z pewnych tradycyjnych segmentów rynku, głównie przez duże banki, spółki akcyjne skarbu państwa, które wkraczając na rynek usług detalicznych zaoferowały klientom produkty na zdecydowanie korzystniejszych warunkach. Mimo zmniejszenia się udziału w rynku i roli PKO BP w systemie finansowym, bank zachował swoją dominującą pozycję na obszarze obsługi klientów indywidualnych, ale uwzględniając tendencje rozwojowe w sektorze finan-



sowym rozpoczął zmiany, by zwiększyć efektywność lokowania środków finansowych oraz ogólną skuteczność działania. Odbudowa i poprawa pozycji PKO BP (zarówno depozytów i kredytów) wymagała zwiększenia aktywności banku w pozyskiwaniu klientów. Wprowadzona została w życie od 1 stycznia 1994 r. regionalizacja banku, która stała się jednym z elementów odbudowy i poprawy pozycji PKO BP na rynku usług bankowych. Za pilne uznane zostało ukształtowanie i wdrożenie nowej „filozofii działania” oddziałów jako jednostek zdolnych zarówno do kompleksowego zaspokajania potrzeb klientów, jak do generowania zysku służącego rozwojowi i doskonaleniu funkcjonowania banku. Wymagało to w pierwszej kolejności konsekwentnego uformowania i umocnienia roli oddziałów regionalnych jako tzw. centrów zysku, a następnie – po odpowiednim przygotowaniu – przekształcenie w takie centra oddziałów operacyjnych. Zmiany stosowanych zasad zarządzania uległy zdecydowanym zmianom. Nastąpiła decentralizacja uprawnień decyzyjnych, która oznacza, że główne cele określane są na podstawie oceny kształtowania się zewnętrznych i wewnętrznych uwarunkowań banku, a takie wynikają z długofalowej wizji jego strategii. Na podstawie sformułowanych założeń opracowane są przez poszczególne oddziały regionalne szczegółowe plany działania regionów uwzględniające lokalne warunki funkcjonowania banku.

Wiele spośród polskich banków wzbogaciło swoją ofertę o szereg produktów bankowych dotąd nieznanych na polskim rynku. Możemy lokować pieniądze na różnych krótkookresowych lokatach, otrzymać karty kredytowe wydawane w systemie Euro-card/Mastercard. W Polsce można płacić kartą kredytową w ponad 11 tysiącach sklepów, hotelach, punktach usługowych. Szacuje się, że ta liczba mogłaby wynosić 200 tysięcy. Niewielka sieć punktów akceptacyjnych sprawia, że mała jest liczba posiadaczy kart<sup>9</sup>. Zakres oferowanych usług został również rozszerzony o usługi maklerskie, pożyczki gotówkowe dla osób fizycznych. Banki poszerzyły także listę zagranicznych banków korespondentów. Umożliwiło to wzrost liczby operacji i obsługi wymiany handlowej z zagranicą<sup>10</sup>. W ofertach rynkowych największych banków znajdują się produkty, które związane są głównie z działalnością depozytową, kredytową oraz rozliczeniową. Oferty te różnią się między sobą strukturą, co jest konsekwencją dawnej specjalizacji banków w określonych obszarach usług. Należy jednak podkreślić, iż różnice te powoli się zacierają, ze względu na dążenie banków do uniwersalnej działalności. Coraz większe znaczenie z punktu widzenia pozycji konkurencyjnej banków na rynku ma innowacyjność banków w zakresie oferty. Sprowadza się to do wprowadzania nowych usług dla wybranych grup klientów oraz modernizowania dotychczas istniejących zgodnie z wymaganiami rynku. Sektor bankowy zaczyna powoli zmieniać sposób sprzedaży swych produktów. Banki są już coraz bardziej świadome faktu, że klient potrzebujący określonej usługi może wybrać sobie dowolny bank. Wzrasta w związku z tym

<sup>9</sup> Por. A. Słojevska *Plastikowy pieniądz po niższej cenie*, Rzeczpospolita nr 302, s.12.

<sup>10</sup> Na przykład w PBG S.A. w 1993 r. liczba obsługiwanych rachunków wzrosła o 26,5% w stosunku do roku poprzedniego, a w grupie rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych przyrost wynosi 60%.



zastosowanie takich dziedzin, jak na przykład badania marketingowe na rynku finansowym. Banki wynajmują agencje reklamowe i inwestują spore pieniądze w promocję swoich usług. Staje się widoczna troska o trwałe wyróżnienie na rynku poprzez stworzenie wizerunku banku. Utrudnia to dodatkowo fakt, że banki wciąż muszą borykać się z utrwalonym w świadomości klientów wizerunkiem banku jako instytucji nie zbyt bezpiecznej. Wszystkie te działania są dowodem, że działania oparte na koncepcji marketingowej powoli wkraczają do tej sfery działalności<sup>11</sup>.

Trendy w rozwoju usług bankowych w dużej mierze wyznaczają opinie klientów, stąd organizacje finansowe zwracają w coraz większym zakresie do dostosowania swojej oferty tak, aby była ona konkurencyjna w stosunku do oferty innych i atrakcyjna dla usługobiorcy. Przyczyną takiego widocznego zainteresowania kompleksową obsługą przez jeden bank stał się fakt, że odbiorcy usług bankowych kształtują swoje preferencje biorąc pod uwagę szereg kryteriów, których znaczenie zmienia się w czasie. Zatem postępowanie instytucji finansowych na rynku coraz rzadziej jest sumą działań przypadkowych i chaotycznych. Banki opierają w większej mierze swoje postępowanie na własnych długofalowych planach działania. Utrzymanie produktu bez zmian w jego funkcjach wtedy, gdy zaspokajane za jego pomocą potrzeby ulegają zmianom, a na rynku są produkty konkurencyjne, staje się już coraz trudniejsze. Zmianie ulega jednak nie tylko asortyment usług, z jakich korzystają konsumenci, lecz również jakość usług i obsługa klientów. Widoczny jest więc najbardziej charakterystyczny wyznacznik marketingowej orientacji instytucji bankowych, usytuowanie klienta w centrum uwagi.

Decyzje związane z kształtowaniem usług bankowych, ich wyceną, sposobem dostarczania usługi oraz doбором środków komunikowania się z otoczeniem zostają podporządkowane klientowi. Nie jest to łatwe, gdy weźmiemy pod uwagę fakt, że nowe banki zaczęły powstawać dopiero w latach 1989-1990, a banki z NBP odziedziczyły obszary działania i klientów po dawnych oddziałach wojewódzkich. Banki w gospodarce centralnie sterowanej nie operowały na niepewnym rynku, a ich podstawowym celem działania nie było generowanie zysku, czy też obsługa podmiotów gospodarczych i klientów indywidualnych, lecz raczej kontrola przepływu pieniądza w gospodarce. Często zamiast zwiększenia możliwości wyboru między różnymi produktami następowało ich zawężenie (dodatkowo poprzez ujednoczenie warunków udzielania kredytów, ich rodzajów, sposobów zabezpieczania spłaty, a nawet zasad i warunków przyjmowania lokat i bieżącej obsługi działalności klientów). Wąski asortyment i małe potrzeby konsumpcyjne uniemożliwiały krytyczne ustosunkowanie się usługobiorców do asortymentu i jego akceptację lub odrzucenie. Brak samodzielności ekonomicznej i wynikający stąd brak swobody podejmowania przez organizacje finansowe decyzji gospodarczych uniemożliwił opracowanie i realizację strategii marketingowej. W przypadku banków samodzielność ekonomiczna wiąże się między innymi ze swobodą w określaniu

<sup>11</sup> B. i W. Żurawikowie *Marketing usług finansowych*, Marketing i Rynek, nr 3, 1994.



wielkości akcji kredytowej, wyboru przedmiotu i zakresu działalności, określania wysokości oprocentowania lokat i kredytów czy podejmowania działalności na rynkach zagranicznych<sup>12</sup>. Działalność marketingowa czy to w zakresie dystrybucji produktów bankowych, czy też dostosowania produktów do zmieniających się potrzeb klientów, ani tym bardziej w zakresie promocji usług nie była zatem w polskich bankach podejmowana, gdyż nie było takiej potrzeby. Nie były spełnione dwa podstawowe warunki: istnienie wolnego rynku i dostrzeganie potrzeb konsumentów, by można było mówić o możliwości stworzenia działań marketingowych w organizacji. Koncepcja marketingu opierająca się na założeniu, że każde działanie w banku powinno być konsekwencją tego, co dzieje się na rynku, nie mogła mieć przez długie lata zastosowania w polskich instytucjach finansowych.

Marketing zrodził się w warunkach dojrzałej gospodarki rynkowej, odznaczającej się zasobnością po stronie popytu i podaży oraz kompletnym wyposażeniem w instytucje rynkowe, które stanowią o gładkości przebiegu procesów adaptacyjnych na nowoczesnym rynku. Do tych instytucji zaliczyć możemy przede wszystkim banki, giełdy towarowe i pieniężne, ubezpieczenia gospodarcze, agencje badań marketingowych. Ze względu na stosunkowo krótki okres, jaki upłynął od czasu rozpoczęcia procesu transformacji gospodarki polskiej, instytucje finansowe dopiero zaczynają powstawać i dlatego po pojawieniu się załączków rynku tylko niektóre z nich mogą spełniać funkcje im przypisane. Banki polskie z pewnością znajdują się obecnie w sytuacji w niczym nie przypominającej tej sprzed wielu lat. Zmiany związane z wprowadzeniem systemu rynkowego wpłynęły bezpośrednio na to, że w organizacjach zaistniała potrzeba stworzenia nowych koncepcji działań, szczególnie działań marketingowych. Jednak mimo wzrostu konkurencji i stopniowych zmian wymagań klientów mamy do czynienia jeszcze z rynkiem niedojrzałym, który w sposób zasadniczy utrudnia i ogranicza możliwość korzystania w szerokim zakresie z dorobku marketingu<sup>13</sup>.

#### 4. Zmiany systemu zarządzania

Liberalna polityka licencjonowania działalności bankowej umożliwiła, względnie łatwe, uzyskiwanie zgody na podjęcie działań. Jednakże wkrótce okazało się, że wiele z nowo powstałych instytucji nie działa prawidłowo. Polityka kredytowa wielu zarządców nowych banków powodowała powstanie strat w wyniku działalności kredytowej czy udzielonych gwarancji. Także banki działające najdłużej na rynku nie uniknęły kłopotów. Najważniejsze z nich wiązały się z nieprzystosowaniem się kredytobiorców do nowych wymogów konkurencji rynku oraz powstaniem rynku odbiorcy. Liczne

<sup>12</sup> Szerzej na ten temat pisze W. Grzegorzczak *Marketing bankowy*, PWE, Warszawa 1994.

<sup>13</sup> Szerzej na ten temat pisze T. Kramer *Marketing a realia polskiej gospodarki*, Marketing i Rynek nr 1, 1994.



przedsiębiorstwa natrafiały na barierę popytu na swoje wyroby, wiele straciło rynki zbytu za granicą, a spadek wpływów spowodował, że przestały spłacać zobowiązania, także wobec banków. W instytucjach finansowych podjęto również szereg błędnych decyzji kredytowych, co wynikało z braku przygotowania do pracy w nowych warunkach gospodarczych, utrzymywanie tradycyjnych więzi z dawnymi kredytobiorcami, a także rozpoczęcie na szeroką skalę kredytowania nowych podmiotów gospodarczych. Wszystko to wywołało pogorszenie sytuacji banków<sup>14</sup>. W ogólnej sytuacji gospodarczej kraju kredytowanie obarczone było znacznym ryzykiem. Wymagało to zaostrzenia kryteriów, udoskonalenia oceny zdolności kredytowej i ścisłego powiązania oprocentowania ze zdolnością do spłaty zaciągniętego kredytu. Do tego doszedł brak wystarczających kwalifikacji u wielu ludzi prowadzących nowe firmy i u tych, którzy prowadzą dawne przedsiębiorstwa czy banki. Obok braku kapitału nie posiadają oni często znajomości regul gospodarki rynkowej, nie potrafią w procesie decyzyjnym korzystać z informacji i badań rynkowych ani też konstruować strategii marketingowej. W wielu instytucjach znaleźli się ludzie bez znajomości sztuki bankowej, podejmujący również nadmierne ryzyko. Polityka kadrowa, która powinna charakteryzować się klarownością i stabilnością ma kardynalne znaczenie dla systemu bankowego. Dla banków, gdzie pewnych umiejętności nabywa się z latami, atmosfera tymczasowości ma wpływ destrukcyjny. Decydującą rolę odgrywają tu fachowość, doświadczenie oraz wysoki poziom etyki zawodowej. Na rozwijającym się rynku finansowym klienci, szczególnie osoby prawne, życzą sobie, by oprócz szybkości, elastyczności i wysokiej jakości obsługi, instytucje finansowe swoimi usługami objęły nowe na polskim rynku dziedziny, jak na przykład: planowanie finansowe, inwestycje kapitałowe, analizy rynku, strategie marketingowe. Sprostanie takim wymaganiom wiąże się głównie z koniecznością posiadania wysoko kwalifikowanej kadry, dopasowania jej do odpowiednich zadań i związanej z tym alokacji pracowników. Tymczasem brak systemu gospodarowania zasobami ludzkimi obejmującego motywowania, oceny, kształcenia, brak indywidualnych ścieżek kariery jest nadal słabością instytucji finansowych. W przypadku banków należy również uwzględnić nadmierną koncentrację zatrudnienia w służbach obsługi operacyjnej przy znacznym zbiurokratyzowaniu stosunku do klienta, a równocześnie niedobór kadr dobrze przygotowanych do obsługi produktów dochodowych. Można opracować doskonale strategie marketingowe, nowe usługi i sposoby ich dostarczania, które nie przynoszą oczekiwanych rezultatów z powodu nieodpowiedniego podejścia pracowników. Nowe strategie banków to nowe obszary działania. Głównie jednak to nowe zadania wymagające zwykle innych kwalifikacji i profesjonalnych umiejętności. W bankach zachodnich tematyka szkolenia pracowników plasowana jest odpowiednio wysoko wraz z całą jednostką zajmującą się kadrami. Wysoki poziom jakości znajduje odzwierciedlenie w strukturze i działaniach instytucji finansowych. W Polsce problemy te są już coraz częściej podobnie postrzegane.

<sup>14</sup> Zob. H. Gronkiewicz-Walczak *Bank centralny w rynkowym systemie gospodarczym*, Bank i Kredyt, nr 6, 1994.



Technologia stosowana w bankach ma również wpływ na jakość świadczonych usług. Nowoczesne systemy elektronicznego transferu pieniędzy oszczędzają czas klienta, bankomaty ułatwiają dostęp do gotówki, co jest elementem podnoszącym komfort usługi. Cechą charakterystyczną polskich instytucji finansowych jest też zacofanie technologiczne i organizacyjne zwłaszcza w dziedzinie rachunkowości, realizacji operacji oraz przetwarzania i przesyłania informacji. Na przykładzie niektórych banków można powiedzieć, że są podejmowane wysiłki na rzecz poprawy techniki i jakości pracy. Uczyniono zatem pierwszy krok w kierunku wprowadzania nowej technologii i automatyzacji pracy. Jednocześnie brak jest wielu procedur, w tym ważnych dziedzin oceny ryzyka, budżetowania kosztów działalności czy oceny projektów rozwojowych. Dodatkowo na osłabienie sprawności zarządzania bankiem oraz niski poziom organizacji pracy wielu placówek operacyjnych wpływa zapaść informacyjna poszczególnych ogniw, a w konsekwencji i całego banku. Brak ukształtowanego systemu zarządzania uniemożliwia dostateczną ekspansywność, koordynację działań i osiągania efektów. Przyczynia się to również do niewielkiej zdolności generowania zasadniczo nowych produktów opartych na wykorzystaniu nowoczesnej technologii bankowej. Nowoczesność banku i jego pozycja to nie tylko więc doskonale przygotowany personel, to także odpowiednie wyposażenie techniczne. Mimo tych niewątpliwych utrudnień i przeszkód, i konieczności pokonywania wielu barier, powoli reformowane banki noszą znamiona nowoczesności w stosunku do działalności w starym systemie. Modernizacja polskiej bankowości wymaga uwzględnienia światowego postępu technicznego w dziedzinie komputeryzacji i teletransmisji. Permanentny proces kształcenia kadr, pozyskiwanie fachowców, nowe inwestycje, są to procesy wymagające nie tylko nakładów finansowych, ale i czasu. Tempo, jak i jakość dokonywania zmian w kierunku zrównania polskiego systemu bankowego z systemami ukształtowanymi w krajach wysoko rozwiniętych zależą nie tylko od wysiłku samych banków, ale również od warunków zewnętrznych, w jakich instytucje te mają możliwość funkcjonować.

Józef Karpiński

## Zmiany w polskim handlu zagranicznym w okresie transformacji gospodarki narodowej w latach 1989-1992

### 1. Zmiany w sferze regulacji handlu zagranicznego

Przełom lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych to okres radykalnej transformacji ustrojowej gospodarki polskiej. W ciągu kilku lat w wyniku szeregu zmian systemowych nastąpiło gwałtowne przejście od gospodarki centralnie planowanej do gospodarki rynkowej. Realizacja reform rynkowych spowodowała głębokie zmiany we wszystkich działaniach gospodarki narodowej, w tym również w sektorze handlu zagranicznego.

Rezygnacja z systemu nakazowo-rozdzielczego w sferze obrotów z zagranicą oznaczała przede wszystkim likwidację państwowego monopolu handlu zagranicznego, czyli centralnego bilansowania i kontyngentowania wymiany towarowej z zagranicą. Zliberalizowano dostęp do prowadzenia działalności handlowej, ustawowo gwarantując wszystkim podmiotom gospodarczym prawo do zawierania międzynarodowych transakcji handlowych. Powstała konkurencja wobec dotychczasowych monopolistów – central handlu zagranicznego. Obowiązek uzyskiwania koncesji ograniczono do obrotu kilkoma specjalnymi towarami, między innymi: sprzętem wojskowym, materiałami promieniotwórczymi, paliwami płynnymi, alkoholem, papierosami. Istniejące państwowe centra handlu zagranicznego poddano komercjalizacji i prywatyzacji. Udział sektora prywatnego w ogólnych obrotach polskiego handlu zagranicznego systematycznie wzrastał<sup>1</sup>.

Obowiązujące wciąż minimalne ograniczenia administracyjne wynikają z umów międzynarodowych, np. kontyngenty na eksport tekstyliów (do USA i UE), wyrobów stalowych i rolno-spożywczych (do UE).

<sup>1</sup> Doktor Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Katedra Makroekonomii.

<sup>1</sup> Udział sektora prywatnego w polskich obrotach towarowych z zagranicą wynosił 47,2% w 1992 r. – *Polski handel zagraniczny w 1992 r.*, Raport roczny IKC, Warszawa 1993, str. 25.



Ważnym elementem reform rynkowych w Polsce było wprowadzenie pełnej, wewnętrznej wymienialności złotego. Po raz pierwszy w historii powojennej Polski zagwarantowano podmiotom gospodarczym pełną swobodę dostępu do dewiz. Ustalenie kursu na poziomie równowagi popytu i podaży i odejście od dotychczasowej zasady różnicowania ceny waluty obcej w zależności od rodzaju towaru i kraju kontrahenta pozwoliło wreszcie prowadzić racjonalny rachunek efektywności handlu zagranicznego. Stabilizacja kursu złotego przez półtora roku, a następnie wprowadzenie mechanizmu stopniowej dewaluacji w powiązaniu ze stopą inflacji stanowiło silny bodziec proeksportowy. Zlikwidowano natomiast rozbudowany system pobudzania eksportu przy pomocy ulg podatkowych przyjmując, że podstawową przesłanką opłacalności transakcji powinien być kurs walutowy.

W pierwszym okresie transformacji ustrojowej w latach 1989-90 zrezygnowano z protekcji za pomocą narzędzi taryfowych i parataryfowych. Zawieszono lub zredukowano obciążenia celne dla większości towarów w celu pobudzenia konkurencji oraz przeciwdziałania inflacji. W tej sytuacji jedynym narzędziem ochrony gospodarki pozostał niedowartościowany kurs złotówki. Stopniowa realna aprecjacja złotego w skutek wysokiej inflacji w Polsce i rosnąca presja na import skłoniła rząd do wprowadzenia w nowej taryfie celnej w 1991 r. wyższych cel zapewniających lepszą ochronę przed zagraniczną konkurencją, zachęcającą obcy kapitał do inwestowania w Polsce oraz zapewniających lepszą pozycję przetargową w negocjacjach z UE i w ramach GATT.

Protekcją celną oraz parataryfową objęto zwłaszcza silnie zagrożone konkurencją zewnętrzną produkcję wysokoprzetworzonych dóbr przemysłowych (np. samochody, wyroby elektroniczne) oraz płodów rolnych, z uwagi na stosowane w wielu krajach dotowanie eksportu rolnego.

W 1991 r. zlikwidowano anachroniczny podział na dwa obszary płatnicze:

- wolnodewizowy,
- rublowy (rozliczany w quasi-pieniądzu – rublach transferowych, w ramach b. RWPG).

Po rozpadzie RWPG handel Polski z byłymi państwami członkowskimi tego ugrupowania prowadzony jest w formie rozliczeń wolnodewizowych. Zmiany systemu rozliczeń dokonano także z kilkunastoma krajami rozwijającymi się, między innymi: Chinami, Indiami, Irakiem, zastępując clearing dwustronny rozliczeniami wolnodewizowymi. Przejście na tę typową dla gospodarki rynkowej formę rozliczeń spowodowało trudności płatnicze i spadek polskich obrotów z krajami Europy Środkowowschodniej (zwłaszcza republikami byłego ZSRR) i państwami rozwijającymi się.

## **2. Analiza statystyczna procesów realnych w polskim handlu zagranicznym**

Głębokie zmiany systemowe w polskim handlu zagranicznym polegające na liberalizacji obrotów z zagranicą miały na celu intensyfikację wymiany handlowej oraz



poprawę jej efektywności. Analiza danych statystycznych pozwala ocenić, na ile cel ten został osiągnięty.

W tym burzliwym okresie przebudowy systemowej poziom aktywności gospodarczej Polski oraz wolumen obrotów handlowych z zagranicą ulegał znacznym wahaniom.

Tablica 1  
Dynamika PKB i wolumen eksportu i importu w latach 1989-92 (w cenach stałych)

Wyszczególnienie	Rok			
	1989	1990	1991	1992
PKB	+0,2%	-11,6%	-7,6%	+1,5%
Eksport	+0,2%	+13,7%	-2,4%	-2,6%
Import	+1,5%	-17,9%	+37,8%	+13,9%
Obroty handlowe	+0,9%	-2,1%	+17,0%	+5,7%

Źródło: Rocznik Statystyczny 1993, GUS Warszawa 1993

Przełomowym rokiem transformacji był rok 1990. Weryfikacja rynkowa produkcji przedsiębiorstw funkcjonujących dotychczas w gospodarce niedoboru oraz ograniczenie popytu krajowego wskutek restryktywnej polityki gospodarczej spowodowała głęboką recesję (spadek PKB o 11,6%). Równocześnie znaczna dewaluacja złotego na początku 1990 r. zmniejszyła konkurencyjność importu (spadek o 17,9%), stymulując ekspansją eksportową, ważną zwłaszcza w obliczu załamania popytu krajowego. Stabilizacja kursu złotego mimo wysokiej inflacji krajowej, a więc jego realna aprecjacja oraz niedostateczna protekcja taryfowa i pozataryfowa diametralnie zmieniły sytuację w polskim handlu w następnych latach. Nastąpił gwałtowny przyrost importu, któremu towarzyszył spadek eksportu.

W czasie gdy Polska reformowała swoją gospodarkę, na świecie malała dynamika międzynarodowej wymiany towarowej. Ten niekorzystny trend był następstwem ogólnego pogorszenia się koniunktury gospodarczej.

Tablica 2  
Dynamika produktu światowego i wolumenu handlu światowego w latach 1989-92 (w cenach stałych).

Wyszczególnienie	Rok			
	1989	1990	1991	1992
Produkt światowy	+3,0%	+2,0%	+1,0%	+0,7%
Handel światowy	+7,0%	+5,2%	+3,3%	+4,9%

Źródło: Polski handel zagraniczny w 1991, 1992, Raport roczny, IKC Warszawa 1991, 1992.

Obniżeniu się produktu światowego o 1% towarzyszył dwukrotnie większy spadek obrotów handlowych, aczkolwiek relacja ta zmieniła się w 1992 r., kiedy to mimo dekoniunktury, na świecie międzynarodowe obroty handlowe wzrosły prawie o 5% – głównie w skutek rosnącego importu części krajów rozwijających się (zwłaszcza Azji Zachodniej) oraz ekspansji eksportowej dotkniętych recesją krajów wysoko rozwiniętych.



Niestety mimo znacznej dynamiki eksportu Polski w 1990 r. oraz wzrostu importu w latach 1991-92 słaba pozycja naszego kraju w handlu światowym uległa dalszemu pogorszeniu w okresie transformacji.

Tablica 3

## Udział Polski w handlu światowym w latach 1989-92 (ceny bieżące)

Wyszczególnienie	Rok			
	1989	1990	1991	1992
Eksport	0,44%	0,42%	0,36%	0,36%
Import	0,39%	0,28%	0,38%	0,42%

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z *Rocznika Statystycznego 1991 i 1993*, GUS Warszawa 1991, 1992.

Udział Polski w światowym eksporcie zmalał o prawie 1% na przestrzeni badanego okresu, a udział w imporcie dopiero w 1992 r., przekroczył poziom z roku 1989. W ogóle od początku lat 70-tych, kiedy to udział Polski w obrotach światowego handlu przekroczył 1%, nasz kraj odgrywa coraz mniejszą rolę w międzynarodowej wymianie towarowej. Niestety większe otwarcie gospodarki polskiej na świat nie zmieniło tego niekorzystnego trendu.

Słabą pozycję Polski w handlu międzynarodowym potwierdza także statystyka wartości obrotów handlowych przypadających na 1 mieszkańca. W okresie transformacji nie udało się zmniejszyć dystansu dzielącego Polskę od krajów wysoko rozwiniętych w tym względzie. Wartość obrotów handlowych na 1 mieszkańca pozostaje w Polsce wielokrotnie niższa niż w krajach o zbliżonym potencjale gospodarczym, np. w Hiszpanii (niższa o ponad 5 razy), czy we Włoszech (niższa o ponad 8 razy).

O stopniu otwarcia gospodarki polskiej w okresie reform rynkowych informują też stopy eksportu i importu.

Tablica 4

## Udział eksportu, importu i obrotów handlowych w PKB w Polsce w latach 1989-92 (w cenach bieżących)

Rok	Stopa eksportu	Stopa importu	Relacje obrotów handlowych do PKB
1989	16,5%	12,6%	29,1%
1990	26,4%	18,2%	44,6%
1991	23,1%	22,6%	45,9%
1992	22,2%	22,3%	44,5%

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z *Roczników Statystycznych 1991 i 1993*, GUS Warszawa 1991, 1993.

W okresie restrukturyzacji gospodarki, udział obrotów handlowych w polskim produkcie krajowym wzrósł o ponad 1/3. Imponująca poprawa tego wskaźnika jest jednak przede wszystkim skutkiem głębokiej recesji polskiej gospodarki w latach 1990-91. Tak więc nie tyle szybkie tempo wzrostu obrotów handlowych, ale głęboki spadek PKB wpłynął na zwiększenie stopy eksportu i importu, aczkolwiek na tle spadku



tempa przyrostu wolumenu handlu światowego w okresie powszechnej dekonunktury gospodarczej, dynamiczny wzrost obrotów towarowych Polski z zagranicą zasługuje na uznanie i potwierdza słuszność przyjętych rozwiązań systemowych.

Zróznicowana dynamika i gwałtowne wahania wolumenu eksportu i importu zaowocowały dużą nierównowagą bilansu handlowego Polski w badanym okresie. Analizę procesów realnych w polskim handlu zagranicznym utrudnia jednak rozbieżność danych statystycznych publikowanych przez NBP (ujęcie płatnicze), jak i GUS (ujęcie rzeczowe). W niniejszym opracowaniu korzystamy z danych GUS, uważając je za pełniejsze, obejmujące, między innymi dostawy towarów na warunkach kredytowych czy w barterze, których nie rejestrują statystyki bankowe.

Tablica 5

Eksport, import i saldo bilansu handlowego Polski w latach 1989-92 w mld dolarów USA (ceny bieżące)

Wyszczególnienie	Rok			
	1989	1990	1991	1992
Eksport	13 446	14 322	14 903	13 187
Import	10 277	9 528	15 522	15 913
Saldo	+3 189	+4 794	-619	-2 726

Źródło: *Rocznik Statystyczny 1990 i 1992*, GUS Warszawa 1990, 1992.

Pierwsze dwa lata okresu transformacji cechowały się dodatnim saldem bilansu handlowego. Nadwyżka handlowa w 1989 r. wynikała przede wszystkim z nadwyżki w obrotach z państwami RWPG (głównie ZSRR i NRD), rozliczanych w rublach transferowych. Natomiast jeszcze większa przewaga eksportu nad importem w 1990 r., to po części skutek utrzymującego się dodatniego salda w obrotach rublowych oraz bezprecedensowej w powojennej historii Polski dynamiki eksportu wolnodewizowego. Niestety nadwyżka eksportowa okazała się zjawiskiem przejściowym. Stabilizacja kursu złotego w warunkach wysokiej inflacji krajowej, pozostawienie liberalnej taryfy celnej z gospodarki centralnie planowanej, zniesienie barier pozataryfowych oraz stopniowe przelamywanie recesji tak zdynamizowało import, że w 1991 r. saldo handlowe zmieniło się na ujemne. Początkowo niewielka przewaga importu nad eksportem przekształciła się w 1992 r. w olbrzymi deficyt handlowy nie notowany w Polsce od połowy lat 70-tych.

Zmianom wolumenu obrotów towarowych z zagranicą towarzyszyły zmiany cen, w istotny sposób oddziałując na konkurencyjność polskiej gospodarki. Analiza kształtowania się nominalnych terms of trade, czyli relacji dynamiki cen transakcyjnych uzyskiwanych w eksporcie do dynamiki cen płaconych w imporcie, pozwala na syntetyczną ocenę korzyści Polski z uczestnictwa w międzynarodowej wymianie handlowej.



Ceny transakcyjne (bieżące) i terms of trade obrotów handlowych Polski w latach 1989-92  
(rok poprzedni = 100)

Wyszczególnienie	Rok			
	1989	1990	1991	1992
Wskaźnik cen w eksporcie	323,4	614,4	118,7	127,6
Wskaźnik cen w imporcie	227,4	734,1	130,2	116,5
Terms of trade	116,6	83,7	91,2	109,5

Zródło: Rocznik Statystyczny 1993, GUS Warszawa 1993.

Rok 1989 był piątym z kolei rokiem poprawy konkurencyjności naszej gospodarki w kontaktach z zagranicą. Siła nabywcza polskiego eksportu wyrażona importem naszego kraju wzrosła o 16,6%. Niestety w następnych dwóch latach ceny w imporcie rosły znacznie szybciej niż ceny towarów eksportowych i wskaźnik terms of trade kształtował się bardzo niekorzystnie. Zwłaszcza TOT w 1990 r. obniżył się do nie notowanego dotychczas w Polsce poziomu 83,7. Otwarcie na świat polskiej gospodarki w przelomowym roku reform rynkowych i duża nadwyżka handlowa przyniosły straty, był to bowiem wywóz PKB za granicę na niekorzystnych warunkach cenowych. Ta niekorzystna relacja zmian cen w eksporcie i imporcie wynikała z przejścia na rozliczenia wolnodewizowe z krajami byłego RWPG oraz zmian w strukturze towarowej naszego eksportu<sup>2</sup>. Wprawdzie relacje cenowe poprawiły się w 1992 r. (TOT > 100), wciąż jednak w ujęciu realnym wskaźnik terms of trade jest niższy niż w 1989 r. (przyjmując  $TOT_{1989} = 100$ ,  $TOT_{1992} = 83,5$ ).

W okresie transformacji nastąpiły głębokie zmiany w strukturze geograficznej polskiego handlu zagranicznego (tablica 7).

Pogłębił się „europocentryzm” polskiej wymiany handlowej. Handel z krajami starego kontynentu stanowi obecnie ponad 4/5 obrotów towarowych Polski z zagranicą. Równocześnie dokonana się geograficzna reorientacja polskiego handlu ze Wschodu na Zachód Europy. Zmalał z ponad 30% w 1989 r. do około 16% w 1992 r. udział krajów Europy Środkowowschodniej, a wzrósł udział krajów Unii Europejskiej (z około 1/3 polskich obrotów handlowych do ponad 50%). W ciągu badanych czterech lat Unia Europejska objęła dominującą pozycję w handlu zagranicznym Polski. Spadek obrotów z krajami byłego RWPG (zwłaszcza ZSRR) wynikał zarówno z rozpadu tej organizacji, jak i głębokiej recesji gospodarczej państw członkowskich oraz trudności płatniczych w wyniku przejścia na rozliczenia w walutach wymienialnych.

Przez cały okres powojenny do 1989 r. głównym partnerem handlowym Polski był Związek Radziecki. Działanie wyżej wymienionych czynników ekonomicznej dez-

<sup>2</sup> Por. uwagi o strukturze towarowej polskiego eksportu w dalszej części opracowania.



integracji Bloku Wschodniego doprowadziło do załamania wzajemnej wymiany handlowej z byłego ZSRR. W 1992 r. handel z republikami byłego ZSRR stanowił już tylko 1/10 polskiej wymiany towarowej z zagranicą, a sama Rosja zajmowała czwarte miejsce w polskim eksporcie, drugie miejsce w imporcie. Zmniejszyły się też powiązania towarowe z państwami grupy Wyszehradzkiej: Czechami, Słowacją, Węgrami. Obecnie najważniejszym partnerem Polski, podobnie jak przed II Wojną Światową, są Niemcy – trafia tam prawie 1/3 polskiego eksportu, a przywóz z Niemiec stanowi około 1/4 globalnego importu Polski<sup>3</sup>.

W niewielkim stopniu wzrosły obroty handlowe z państwami na innych kontynentach – Ameryki, Azji, Afryki. Uwagę zwraca dynamika wymiany handlowej z „azjatyckimi tygrysami”, a zwłaszcza Koreą Południową.

Tablica 7

Struktura geograficzna obrotów handlowych Polski w latach 1989-92 (ceny bieżące w %)

Wyszczególnienie	Eksport				Import			
	1989	1990	1991	1992	1989	1990	1991	1992
<b>OGÓLEM</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>Europa</b>	<b>78,9</b>	<b>84,0</b>	<b>87,9</b>	<b>85,2</b>	<b>81,6</b>	<b>86,5</b>	<b>84,4</b>	<b>83,6</b>
<b>EWG</b>	<b>32,1</b>	47,2	55,6	57,9	33,9	45,8	49,7	53,1
w tym								
RFN	19,0	25,1	29,4	31,4	20,5	20,1	26,5	23,9
EFTA	10,4	13,8	14,1	10,3	14,4	16,8	14,6	13,0
<b>Europa Śr.-Wsch. (b.RWPG)</b>	<b>34,8</b>	<b>21,4</b>	16,8	15,4	31,3	21,9	18,8	16,3
w tym								
rep. ZSRR	20,8	15,3	11,0	9,5	18,1	19,8	14,1	11,8
Czechy i Słowacja	5,5	4,1	4,5	3,8	5,7	3,6	3,3	3,2
Węgry	1,6	1,0	0,7	1,3	1,6	0,9	0,9	0,9
<b>Afryka</b>	.	<b>2,2</b>	<b>1,9</b>	<b>2,7</b>	.	0,6	0,2	<b>1,2</b>
<b>Ameryka Płn. i Płd.</b>	.	<b>4,2</b>	<b>4,1</b>	<b>5,0</b>	.	<b>2,4</b>	<b>3,0</b>	<b>4,6</b>
w tym								
USA	2,8	2,7	2,5	2,3	1,4	1,6	2,3	4,3
Kanada	0,6	0,4	0,4	0,3	0,2	0,1	0,2	0,4
<b>Azja</b>	.	<b>7,5</b>	<b>5,0</b>	<b>6,7</b>	.	<b>9,1</b>	<b>11,4</b>	<b>10,0</b>
w tym								
Chiny	2,3	1,4	0,3	0,4	3,1	1,8	0,3	1,0
Japonia	1,4	0,8	0,6	0,5	1,4	2,3	1,6	2,1
Korea Płd.	0,0	0,1	0,1	0,2	0,0	0,1	1,1	0,7

Źródło: Elżbieta M. Jagiello *Geograficzna i towarowa struktura handlu zagranicznego Polski w 1992 r.*, Handel Zagraniczny 7-8/93, str. 25 oraz GUS *Handel Zagraniczny 1989, 1990, 1992* dane ostat.

<sup>3</sup> Wzrost wymiany handlowej z Niemcami częściowo wynika ze zjednoczenia RFN i NRD.



Wraz z postępującą reorientacją geograficzną polskiego handlu zagranicznego nastąpiły zmiany w jego strukturze towarowej.

Tablica 8

Struktura towarowa (gałęziowa) obrotów handlowych Polski w latach 1989-92 (ceny bieżące w procentach)

Wyszczególnienie	Udział w eksporcie				Udział w imporcie			
	1989	1990	1991	1992	1989	1990	1991	1992
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Wyroby elektromaszynowe	38,3	29,3	22,4	24,1	37,0	40,2	37,6	35,5
Paliwa i energia	9,6	10,1	10,7	10,5	12,7	20,9	18,8	16,8
Wyroby metalurgiczne	10,4	14,6	15,9	16,9	8,7	6,7	4,0	4,5
Wyroby chemiczne	10,5	12,0	11,6	12,2	15,0	11,5	12,6	17,4
Wyroby mineralne	1,3	1,7	3,4	3,1	1,2	1,2	1,7	2,3
Wyroby drzewno papiernicze	2,9	4,1	6,5	7,6	1,9	1,6	2,5	3,6
Wyroby przemysłu lekkiego	5,5	6,4	6,1	8,5	7,6	6,1	6,1	4,5
Wyroby spożywcze	9,6	10,0	10,0	9,8	9,1	7,6	10,4	8,6
Produkty rolnictwa	4,1	5,4	6,6	5,4	4,6	1,9	3,1	3,6
Pozostałe	7,8	6,4	6,8	1,8	2,2	2,3	3,2	3,2

Źródło: Rocznik Statystyczny 1993, GUS Warszawa 1993 i obliczenia własne.

W warunkach gospodarki socjalistycznej struktura towarowa polskiego handlu zagranicznego cechowała się wyraźnym dualizmem. W eksporcie do krajów RWPG i państw rozwijających się dominowały wyroby przemysłowe wysokoprzetworzone (inwestycyjne i konsumpcyjne), natomiast w wywozie do wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych dużą rolę odegrały surowce przemysłowe i produkty rolne. W kontaktach handlowych z państwami RWPG Polska występowała więc z ofertą towarową charakterystyczną dla państw wysoce przemysłowych, a w handlu z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi w dużej mierze jako kraj surowcowo-rolny. Zmiana ustroju i reorientacja geograficzna naszego handlu ze Wschodu na Zachód zaowocowała ujednoczeniem struktury towarowej niestety w kierunku modelu surowcowo-rolnego. Wprawdzie w okresie transformacji w polskim eksporcie nadal największą rolę odgrywały wyroby elektromaszynowe, ale ich udział wydatnie zmniejszył się na przestrzeni badanych czterech lat. Równocześnie z drugiej strony wzrosło znaczenie produktów mniej przetworzonych – metalurgicznych, mineralnych, drzewno-papierniczych, przemysłu lekkiego i rolnych.

Struktura towarowa polskiego importu okazała się bardziej stabilna w okresie zmian systemowych. W przywozie do Polski dominowały wyroby elektromaszynowe, paliwa i energia oraz wyroby chemiczne. Wzrósł udział nośników energii ze względu na przejście na rozliczenia wolnodewizowe w handlu z Rosją, skąd importujemy gaz i ropę naftową. Restrukturyzacja polskiej gospodarki wymaga znacznych inwestycji. Ważną rolę w modernizacji przestarzałego aparatu produkcyjnego powinien odgrywać import nowoczesnych dóbr kapitałowych. Niestety ze szczegółowych analiz wynika, że duża część importu elektromaszynowego miała charakter konsumpcyjny.



### 3. Ogólna ocena zmian w polskim handlu zagranicznym

W zapoczątkowanym pod koniec 1989 r. procesie transformacji ustrojowej możliwości przyspieszenia tempa reform wiązano z szerszym włączeniem polskiej gospodarki w międzynarodowy podział pracy. Dokonano więc szeregu zmian systemowych w sferze regulacji w polskim handlu zagranicznym. Oceniając z dzisiejszej perspektywy, sposób liberalizacji obrotów towarowych z zagranicą generalnie nie budzi większych zastrzeżeń. Pojawiają się wprawdzie głosy, że nadmierne otwarcie gospodarki polskiej w pierwszej fazie reform spowodowało zalanie rynku krajowego przez zagraniczną konkurencję. Przeważa jednak świadomość, że właśnie obca konkurencja w zmonopolizowanej gospodarce polskiej stała się głównym bodźcem do obniżki kosztów i poprawy jakości w krajowych przedsiębiorstwach. Uwzględniając nie sprzyjające warunki wewnętrzne (głęboka recesja) i zewnętrzne (załamanie się rynku radzieckiego i dekoniunktura światowa), efekty liberalizacji w sferze obrotów z zagranicą należy uznać za godne uwagi, choć na pewno wciąż nie wystarczające z punktu widzenia potencjału gospodarki polskiej.

Cieszy zdolność do szybkiej reorientacji geograficznej ze Wschodu na Zachód, choć niepokoi wiążące się z tym pogorszenie struktury towarowej naszego wywozu. Mimo spektakularnego wzrostu eksportu w 1990 r. i znacznej dynamiki importu w dwóch następnych latach udział Polski w handlu światowym w okresie transformacji zmniejszył się. Nie jest to jednak skutkiem nieodpowiednich regulacji w sektorze handlu zagranicznego, ale następstwem ogólnego niedorozwoju polskiej gospodarki, nie potrafiącej zaoferować konkurencyjnej oferty towarowej na wymagającym rynku światowym. Sukcesy w handlu zagranicznym będą więc najlepszym miernikiem dynamiki rozwoju całej polskiej gospodarki.

Niepokój budzi też narastający deficyt w bilansie handlowym, będący skutkiem nie tyle nadmiernego importu, jak utrzymują lobby przemysłowe i rolnicze w kraju, ale przede wszystkim niedorozwoju eksportu. Trwały wzrost wywozu jest możliwy, pod warunkiem zmiany struktury produkcji krajowej, poprawy jakości i obniżki kosztów. Nie uzyska się go natomiast kolejnymi dewaluacjami złotego, których działanie jest bardzo krótkotrwałe i nie mobilizuje przedsiębiorstw do poprawy efektywności swojej produkcji. Uzyskanie nadwyżki handlowej jest obecnie szczególnie ważne w związku z rozpoczęciem od następnego roku spłaty zadłużenia zagranicznego. Według założeń programu „Strategia dla Polski” roczne tempo wzrostu eksportu Polski powinno zrównać się z rocznym tempem wzrostu handlu światowego. Jest to niemożliwe bez poprawy konkurencyjności naszych produktów i co za tym idzie, zmian w strukturze towarowej eksportu. Już teraz widać, że w ostatnich latach wzrost udziału wyrobów nisko- i średnio- przetworzonych – metalurgicznych, drzewno-papierniczych, mineralnych, a spadek produktów elektromaszynowych nie rokuje pomyślnych perspektyw na przyszłość.



Andrzej Czyżewski\*

## Wspieranie sektora rolno-żywnościowego w Polsce w strategii rozwoju do 2000 roku

### 1. Regres polskiego rolnictwa w warunkach niedostatecznej interwencji państwa w latach 1990-1992<sup>1</sup>

Wymieniony okres w polityce rolnej znaczny dominacja koncepcji monetarno-liberalnej, zastosowanej w procesie dostosowań rolnictwa do gospodarki rynkowej. Gospodarstwa rolne zostały w niej potraktowane na równi z innymi przedsiębiorstwami pozarolniczymi. Nie uwzględniono ich specyfiki, polegającej m.in. na długich cyklach produkcyjnych, kilkakrotnie wolniejszym obrocie kapitału niż np. w handlu czy w przemyśle, silnym uzależnieniu od warunków glebowo-klimatycznych, czy też zależności kosztów produkcji od czynnika przestrzeni. Skutki tej polityki okazały się dla polskiego rolnictwa ekonomiczną degradacją. Oto kilka liczb. W warunkach spadku produktu krajowego brutto w latach 1989-1992 o około 17% nastąpił:

- spadek produkcji globalnej w rolnictwie o 15% w tym produkcji roślinnej o 22% i produkcji zwierzęcej o 9%,
- zbiory zbóż spadły z 22 do 17 mln ton, buraków cukrowych z 14 do 11 mln ton, warzyw z 5,4 do 4,7 tys. ton,
- obsada zwierząt gospodarskich na 100 ha upraw zmniejszyła się z 68 do 59 sztuk, przy czym pogłowie bydła zmalało o 23% cofając się do poziomu z 1954 r., a hodowla krów nawet do poziomu z 1949 r.,
- produkcja mleka spożywczego i jaj cofnęła się do 1965 r. a hodowla kur zmniejszyła się z 63 mln sztuk do 46 mln,
- spadła powierzchnia zasiewów z 14,3 do 13,6 mln ha.

\* Profesor nadzwyczajny Akademii Ekonomicznej w Poznaniu

<sup>1</sup> Przytoczone w tym zakresie dane pochodzą z pracy E. Tomaszewskiego *Między zapaścią a ożywieniem. Społeczno-gospodarczy bilans Polski w latach 1990-92*, NKW PSL, Warszawa 1993, s. 18-23 i zostały zaczerpnięte z oficjalnych publikacji GUS, raportów Najwyższej Izby Kontroli, z niektórych analiz statystycznych zawartych w opracowaniach naukowych oraz innych publikacjach.



Równocześnie miał miejsce:

- 20% spadek pobytu na produkty rolniczo-żywnościowe,
- przyrost ukrytego bezrobocia na wsi o ponad 1 mln osób,
- spadek zużycia środków produkcji pochodzących z zakupu o 46%,
- spadek zużycia nawozów sztucznych na 1 ha z 182 kg do 62 kg (w przeliczeniu na czysty składnik) a nawozów wapniowych ze 173 do 117 kg,
- spadek produkcji przemysłowych mieszanek paszowych z 8 do 4 mln ton.

Jak z powyższego wynika w zasadniczy sposób obniżona została produktywność rolnictwa. Główną przyczynę tego spadku należy upatrywać w mechanizmie przyjętej wówczas polityki gospodarczej, gwałtownie zmniejszającym opłacalność produkcji rolnej. Najlepiej wyrażają to relacje cen płodów rolnych do cen środków produkcji w rolnictwie z okresu 1989-1992:

- cena ciągnika Ursus 330 wzrosła z 273 q żyta do 691, w przeliczeniu na żywiec zwiększyła się z 2,7 do 4,6 t,
- cena 1 q saletry amonowej wzrosła z 55 kg żyta do 200 a w wadze żywca wieprzowego z 5,5 do 13,6 kg,
- cena 100 l oleju napędowego zwiększyła się z 2,4 q żyta do 5,5 a w kg żywca wieprzowego nastąpił wzrost z 23 do 37
- cena 1 q koncentratu paszowego „Provit” wzrosła z 2 q żyta do 5.

Przedstawione liczby obrazują skalę zubożenia rolnika w okresie pierwszych trzech lat przekształceń ustrojowych i gospodarczych kraju, w których to interwencyjna polityka państwa na rzecz rolnictwa sprowadzona została praktycznie do nieodczuwalnego minimum. Dała o sobie znać doktrynalna rezygnacja z interwencjonizmu państwowego, jak dotąd głównego regulatora sytuacji na krajowym rynku płodów rolnych. Nic więc dziwnego, że w tej sytuacji zasadniczo spadły dochody ludności rolniczej (parytet wynosił 60-63% w stosunku do dochodów spoza rolnictwa). W konsekwencji załamał się popyt rolników na produkty ze sfery zaopatrzeniowej. Np. zakupy środków trwałych dla rolnictwa, głównie maszyn i urządzeń spadły z 2,8 bln zł w 1989 r. do 1 bln zł w 1992 r. w cenach stałych z 1990 r., a więc blisko trzykrotnie. Zmniejszyły się znacznie inwestycje w budynki inwertarskie z 13,5 tys. do 8,5 tys., o połowę spadła liczba nowych stodół i suszarni, co dowodzi zahamowania inwestycji rolniczych i regresu w sferze zaopatrzeniowej kompleksu żywnościowego. Widoczny on był także w III sektorze gospodarki żywnościowej tj. w przemyśle rolno-spożywczym. Nie mogło być inaczej w warunkach gdy produkcja mleka spożywczego zmniejszyła się w omawianym okresie z 2,6 do 1,2 mln litrów, masła z 290 do 155 tys. ton, serów z 335 do 288 tys. ton, wędlin z 767 do 591 tys. ton, cukru z 1,7 do 1,4 mln ton. Recesja przyniosła zasadnicze pogorszenie konkurencyjności polskiego rolnictwa na rynkach zagranicznych. Polska stała się krajem mającym wysokie ujemne saldo obrotów handlowych z zagranicą w dziedzinie żywności. W 1991 r. wartość importowanej żywności, z wyłączeniem importu nie zewidencjonowanego i zwolnionego od cła wyniosła 2 mld \$ tj. około 50\$ na jednego



mieszkańca<sup>2</sup> zaś importu tylko wyrobów przemysłu spożywczego 17 bln zł, gdy eksportu tylko ok 15,8 bln zł. W roku 1992 sytuacja się powtórzyła, import wynosił 18,8 bln zł a eksport 17,6 bln zł. W rezultacie tak restrykcyjnej polityki rolnej nastąpił gwałtowny spadek udziału rolnictwa w produkcji krajowym brutto z 12,2% do 7%, co w wysoko rozwiniętych krajach świata jest tendencją normalną, o ile nie prowadzi do rażącego marnotrawstwa uwalnianych z rolnictwa zasobów czynników produkcji.

Podsumujmy więc, brak niezbędnej dozy interwencjonizmu ze strony państwa łagodzącego obiektywne słabości ekonomiczne takiego partnera jakim dla gospodarki jest rolnictwo, spowodował drastyczne pogorszenie się sytuacji dochodowej nie tylko rolników, ale całego sektora rolno-żywnościowego. Zasadniczemu ograniczeniu uległy zdolności akumulacyjne gospodarstw. Według szacunków GUS popyt na dobra inwestycyjne w rolnictwie spadł o 50%. Otwarcie granic i włączenie rolnictwa polskiego w sferę wolnego obrotu podniosło znacznie poprzeczkę konkurencji. Stosowanie wysokiej dodatniej stopy procentowej, w warunkach wysokiej inflacji i spadającej rentowności większości gospodarstw większości gospodarstw rolnych wpędziło je w pułapkę kredytową. Złej sytuacji ekonomicznej nie poprawiły też udzielane w bardzo ograniczonym stopniu kredyty preferencyjne (nawozowe, suszowe) ani interwencyjny skup płodów rolnych, prowadzony przez Agencję Rynku Rolnego. Środki będące w dyspozycji Agencji były zbyt małe aby mogły powstrzymać lub w sposób istotny zmniejszyć dekonstrukcja w rolnictwie, a podejmowane działania zbyt opóźnione. Czas jaki upłynął od momentu powstania potrzeby działania do uznania konieczności takiego działania był zbyt długi, a spodziewane reakcje podmiotów gospodarczych występowały z dużym opóźnieniem.

## 2. Oczekiwanie zwrotu w strategii gospodarowania

W polityce gospodarczej państwa, w tym także rolnej, wyróżnić można dwie odrębne opcje: monetarną (liberalną) oraz fiskalną, zakładającą stosowanie tzw. nie-automatycznych stabilizatorów gospodarki, w istocie pretekcyjną. Nie miejsce tu by przedstawiać poglądy zwolenników obu koncepcji. Historyczny rozwój wydarzeń w Polsce na drodze dostosowań ustroju i procesów gospodarczych do warunków rynkowych dowiodł, iż pierwsza z tych opcji wyczerpała, póki co, możliwości konstruktywnego oddziaływania na gospodarkę. Pora więc na zwrot w polityce rolnej i nadanie jej kierunku propodażowego i prodochodowego, nastawienie na wywołanie efektów mnożnikowych o wyraźnym antyrecesyjnym działaniu. Brak właściwej ingerencji państwa w tym dziale oznaczałaby w rzeczywistości zgodę na trwale traktowanie

<sup>2</sup> W. Michna *Bezpieczeństwo żywnościowe i polityka rolna Polski na przełomie XX i XXI wieku*, Fundacja Friedricha Eberta w Polsce, Warszawa 1992, s. 47.



rolnictwa, jako swoistego rezerwuaru wolnych zasobów czynników produkcji dla przemysłu i usług, polaryzację struktury gospodarczej kraju, co w dłuższym okresie musiałoby przerodzić się w hamulec ogólnego rozwoju gospodarki. Przyjęcie w polityce rolnej zasady stadialnego dochodzenia do stanu pełnej transformacji rolnictwa w rozwiniętą gałąź gospodarki rynkowej, tak jak to miało miejsce w historycznym już rozwoju rolnictwa USA i EWG pozwala uniknąć tego niebezpieczeństwa. Rolnictwo powinno być traktowane jako jeden z przemysłów, zaś polityka rolna jako część polityki przemysłowej.

Zmiana warunków uczestnictwa rolnictwa w ogólnym wzroście gospodarczym musi jednakże następować stopniowo. W pierwszej fazie należy stworzyć warunki instytucjonalne, pozwalające na wdrożenie w produkcji rolnej postępowych technologii, dostosowanie do nowych zadań struktury rynków rolnych oraz motywacje producentów, a przede wszystkim na znaczące inwestycje w szeroko pojętą infrastrukturę produkcyjną.

W drugiej fazie, charakteryzującej się ustabilizowanymi przepływami produktów rolnych i przemysłowych pomiędzy wszystkimi sferami kompleksu żywnościowego, będzie można uwolnić zasoby czynników produkcji w sposób nie zagrażający powodzeniu całej strategii restrukturyzacji. Po prostu sukces fazy pierwszej umożliwi odpowiednią alokację tych zasobów w poszczególnych sferach gospodarki żywnościowej.

W trzecim etapie może dopiero nastąpić zintegrowanie rolnictwa z makroekonomią systemu gospodarki rynkowej, a w efekcie istotnie malejący udział wydatków na żywność w budżetach sektorami pozarolniczymi efektywności produkcji, a co niemniej ważne, zagospodarowanie w działach przetwórczych kompleksu żywnościowego, a także w przemyśle i usługach, uwolnionych z rolnictwa zasobów czynników produkcji (szczególnie siły roboczej i ziemi). W fazie tej znika problem chronicznie niskiej produktywności pracy w rolnictwie, w miejscu którego rodzi się jednak bardziej polityczna niż ekonomiczna kwestia podziału realnych dochodów zatrudnionych w różnych sektorach gospodarki żywnościowej.

W ostatniej, czwartej fazie, mamy do czynienia z rolnictwem w pełni zintegrowanym z przemysłem, które można nazwać uprzemysłowionym, dla którego żadnym zaskoczeniem nie jest niski udział wydatków na żywność w budżetach gospodarstw domowych, gdyż presja bezrobocia w przemyśle zmusza do wysokiej wydajności pracy także w rolnictwie i nie przedstawia specjalnych możliwości na zmianę charakteru pracy. Nie oznacza to jednak, że w tej fazie rozwoju rolnictwa zbędna staje się protekcja państwa. Bez niej, w niekontrolowanej gospodarce wielorynkowej, wystąpiłoby niebezpieczny dla procesów reprodukcji w rolnictwie przepływ oszczędności rolników do inwestycji pozarolniczych, a także niczym nie uzasadniony transfer ich dochodów, czy to za pośrednictwem rozwierania nożyc cen artykułów rolniczych i pozarolniczych, czy też relacji wymiennych, określanych kursem walutowym. Interwencja państwa w tej fazie ma charakter przeważnie korygujący i nastawiona jest głównie na utrzymanie istniejącego status quo, a nie na programową modernizację rolnictwa.



Proces transformacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej powinien odbywać się stopniowo. Próby przeskakiwania niektórych etapów w polityce rolnej kończą się zazwyczaj niepowodzeniem. W szczególności dotyczy to sytuacji, gdy próbuje się uczynić z rolnictwa czynnik rozwoju ogólnogospodarczego bez odpowiedniego, wcześniejszego, przygotowania zmian instytucjonalnych, a więc z pominięciem fazy pierwszej opisanego wyżej procesu. Sytuacja taka wystąpiła w wielu krajach rozwijających się. Uniknęły jej natomiast np. kraje UE, dzięki wieloletniej konsekwencji w prowadzeniu polityki rolnej. Właśnie tam bowiem rozumiano, iż kluczem do sukcesu strategii rolnej jest polityka stabilnego wzrostu dochodów rolniczych. W warunkach dostosowań polskiego rolnictwa do gospodarki rynkowej, nie musi ona oznaczać podobieństw co do skali zaangażowania się państwa w proces kreacji rozwojowych struktur w samym rolnictwie i współzależności w gospodarce żywnościowej – po prostu zabraknie środków na taką interwencję. Nie ma jednak alternatywy wybór kierunku przekształceń. Musi on być analogiczny jak w krajach Unii Europejskiej, o ile nie chcemy uczynić z polskiego rolnictwa największego w tej części Europy rezerwuaru wolnych zasobów czynników wytwórczych, z którymi nie ma co robić. By tak się nie stało, konieczne jest elastyczne podejście do sposobu realizacji makroekonomicznych celów w polityce rolnej, w szczególności przestawialność obu na wstępie wymienionych opcji. Oznacza to konieczność przemiennego ich stosowania w zależności od fazy cyklu gospodarczego w jakiej znajduje się gospodarka, a rolnictwo w szczególności. Nie ulega wątpliwości, że dziś wyznacznikiem sukcesu w polityce agrarnej jest ożywienie produkcji i dochodów w warunkach kontrolowanej, najlepiej malejącej inflacji. Stanowi to podstawę dla wzrostu koniunktury w rolnictwie i wkroczenia w fazę wznoszącą cyklu. O to dziś w polityce rolnej chodzi. Dowodem na to są założenia formułowane w rządowych programach żywienia gospodarki w tym sektora rolno-żywnościowego<sup>3</sup>.

### 3. Interwencjonizm finansowy w polityce rolnej

Pod pojęciem tym rozumiemy realizację polityki rolnej za pośrednictwem środków pochodzących z budżetu państwa, samorządów, pożyczek zagranicznych, kredytów bankowych.

Budżet na 1994 rok przewiduje wydatki na rolnictwo i gospodarkę żywnościową wyższe o 37% w porównaniu 1993 rokiem. Wynoszą one 64,6 bln zł, a ich udział w wydatkach ogółem będzie minimalnie wyższy w 1993 r.<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Mamy tu na uwadze *Program polityki społeczno-gospodarczej na lata 1994–1997* (ze szczególnym uwzględnieniem roku 1994) przygotowany przez CUP w styczniu 1994 r., oraz *Kierunki rozwoju wsi, rolnictwa i gospodarki żywnościowej do 2000 r.*, (przygotowane w wersji do dyskusji przez MRiGŻ (zespół pod kierunkiem W. Dąbkowskiego) w marcu 1994 r. Dokumenty te uwzględniają ustalenia KERM z dnia 13 grudnia 1993 r. oraz postanowienia ustawy budżetowej na rok 1994 a także *Raport o stanie rolnictwa. Synteza, tło i wnioski*, przygotowanego przez MRiGŻ w grudniu 1993 r.

<sup>4</sup> Por. *Kierunki rozwoju wsi, rolnictwa i gospodarki żywnościowej do 2000 r.*, op. cit. s. 12.



Podstawową pozycją w świadczeniach na rzecz rolnictwa są dotacje do Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego (KRUS), w tym do Funduszu Emerytalno-Rentowego Rolników. Wyniosą one 45,3 bln zł, co stanowi 6,5% wydatków budżetu państwa i aż 70,1% wydatków budżetu, klasyfikowanych jako wydatki na rolnictwo. Wydatki na pozostałe cele (poza dotacją KRUS) wzrosną nierównomiernie i w porównaniu do 1993 r. wyniosą:

- 117% dopłaty do realizacji zadań budżetowych, (dostępu biologicznego, upowszechniania doradztwa rolniczego, zwalczania chorób zakaźnych, utrzymania melioracji wodnych, usług geodezyjnych oraz wapna nawozowego),
- 97% środki na dopłaty do kredytów udzielonych przez Agencję Restrukturyzacji i Melioracji Rolnictwa – łącznie ze zwrotami wcześniej udzielonych kredytów, oprocentowaniem obowiązkowych rezerw bankowych, środkami pozostałymi na koncie Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR); do kwoty tej wliczane są środki pożyczki dostosowawczej BS-ASAL na infrastrukturę techniczną, której transza na 1994 r. wynosi 1,2 bln zł, co stanowi 28% wszystkich środków ARiMR na 1994 r.,
  - 136% dopłaty do działalności Agencji Rynku Rolnego,
  - 167% dopłaty do obniżonego oprocentowania kredytów rolniczych obrotowych,
  - 108% koszty utrzymania oświaty rolniczej,
  - 114% wydatki interwencyjne w budżetach województw (melioracje, zaopatrzenie wsi w wodę),
- 117% wydatki budżetowe województw (na utrzymanie jednostek budżetowych, takich jak: służby weterynaryjne, stacje kwarantanny, ośrodki doradztwa rolniczego, zarządy melioracji i urzędów wodnych).

W sumie wydatki budżetu na same rolnictwo wyniosą 19,3 bln zł, w tym środki z pożyczek Banku Światowego 1,2 bln zł. Uwzględniając przewidywaną w 1994 r. stopę inflacji 27%, realnie wzrosną jedynie dopłaty do KRUS, na kredyty obrotowe oraz do działalności ARR. Pozostałe wydatki będą niższe.

Dokonany wybór rodzi napięcia. Skala potrzeb jest bowiem ogromna, zaś oczekiwania producentów i inwestorów zdecydowanie wyższe. Gdyby brać pod uwagę jedynie strukturę wydatków budżetowych to zapewne nie można jej określić jako proinwestycyjną. Środki na te cele mieszczą się głównie w wydatkach ARiMR (22% udziału) a także w dopłatach do zadań budżetowych i w wydatkach budżetowych województw. Sytuację istotnie jednak poprawiają zwiększone kredyty modernizacyjne z Banku Światowego i pożyczki, które dotychczas nie zostały wykorzystane na te cele. I tak, w 1994 r. w dużej skali (praktycznie jednorazowo) będą uruchamiane ze środków pomocowych i pożyczek, niskoprocentowe kredyty na modernizację gospodarki w zakresie przetwórstwa rolno-spożywczego, w łącznej wysokości 2,6 bln zł. Składają się na to wcześniej zaciągnięte pożyczki z Banku Światowego ok. 2 bln zł, z Funduszu Współpracy „Agrolinia” 0,4 bln zł i Fundacji rozwoju Wsi Polskiej 0,2 bln zł. Dopłaty do różnego oprocentowania i inne preferencje w tych liniach kredytowych wyniosą w naj-



blizszych latach 0,7 bln zł, które to korzyści wchlonie rolnictwo. Łącznie z pomocą techniczną rolnictwo zostanie zasilone dodatkowo, poza udzielonymi kredytami kwotą okolo 1 bln zł. Wziąć też trzeba pod uwagę nakłady na infrastrukturę techniczną z budżetów samorządów. W 1994 r. na te cele przeznaczą one 1,5 bln zł, sami rolnicy ok. 0,5 bln zł i tyleż samo inne podmioty i fundacje. Stanowi to 2,5 bln zł poza środkami budżetowymi, co oznacza, że poza dopłatami do KRUS rozwój sektora rolno-żywnościowego zostanie zasilony w 1994 r. kwotą rządu 24 bln zł, z czego wydatki budżetowe na rolnictwo stanowić będą kwotę 18,1 bln zł. Do tego należy doliczyć, że gospodarstwa rolne z dodatnią akumulacją przeznaczą na inwestycje 9,5 bln zł, a przemysł przetwórczy okolo 10 bln zł, a więc łącznie na rozwój sektora żywnościowego zamierza się maksymalnie przeznaczyć w 1994r kwotę rządu 43 bln zł. Warto jednak zwrócić uwagę, że w opiniach ekspertów zagranicznych, przy tym poziomie nakładów, na zakończenie procesu restrukturyzacji sektora trzeba by czekać okolo 15 lat. Nie ulega jednak wątpliwości, że na tle innych planowanych wskaźników makroekonomicznych, jak np. przyrost PKB, wzrost wynagrodzeń realnych oraz produkcji rolniczej, daje się wyraźnie zauważyć przyspieszenie inwestycyjne. Jeszcze bardziej planowany wzrost nakładów inwestycyjnych i akumulacji ogółem uwidacznia się w perspektywie lat 1993-1997, gdzie zmiany tych makroekonomicznych wskaźników sięgają odpowiednio 35 i 40%. Nie ulega wątpliwości, iż poważnym udziałowcem tego ożywienia ma być Bank Światowy. Już w lipcu 1990 r. NBP zaciągnął pożyczkę (Agriculture Export Development Project AEDP) na rozwój proeksportowej produkcji rolno-spożywczej w kwocie 100 mln \$.

Z kwoty tej otrzymały środki takie branże jak: przetwórstwo owocowo-warzywne (15 mln \$), przetwórstwo mięsne (10 mln \$), piekarnictwo, suszarnictwo, chłodnictwo i młynarstwo (14 mln \$), przetwórstwo zielarskie (7 mln \$), przetwórstwo leśne (4 mln \$), produkcja koncentratów spożywczych (5 mln \$). Pożyczka ta została już prawie w pełni wykorzystana. Z innych udzielonych Polsce pożyczek przez Bank Światowy w 1991 r. należy wymienić 100 mln \$ na cele promowania rozwoju gospodarczego na terenach wiejskich, poprzez wspieranie prywatnych inicjatyw, ulepszanie systemu bankowego wsi, restrukturyzację spółdzielni wiejskich i rozwój przetwórstwa rolno-spożywczego. Z kwoty tej wykorzystano dotąd jednak niewiele ok. 4 mln \$), a koszt jej obsługi (prowizja za gotowość) wynosi okolo 1 mln \$ rocznie. Przyczyn tego niezadowalającego stanu rzeczy dopatruje się głównie w niskiej rentowności polskiego rolnictwa i przetwórstwa, jak też w nadmiernie ograniczających dostępność tej pożyczki warunkach jej udzielania. (Zbyt wysoki udział środków własnych inwestora, brak zezwolenia dla banków uczestniczących w programie na obrót środkami ze spleconych pożyczek, nie rozszerzanie pożyczki na finansowanie działań firm leasingowych).

Trzecia pożyczka z Banku Światowego, o której należy w tym miejscu wspomnieć przeznaczona jest na cele dostosowawcze. Mowa o pożyczce ASAL (Agric. Sect. Adjust. Loan), która ma wesprzeć Rządowy Średnioterminowy Program Dostosowawczy dla



sektora rolnego. 300 mln \$ tej pożyczki stanowi finansowe wsparcie bilansu płatniczego kraju. Z tej kwoty 100 mln \$ będzie przeznaczony na spłatę polskiego zadłużenia zagranicznego, zaś pozostałe 200 mln \$, powiększone o równowartość 50 mln \$ wyasygnowaną z budżetu Państwa, zasili Fundusz Rozwoju Infrastruktury Wiejskiej (FRIW). Środki tego funduszu przeznaczone są w formie darów na dofinansowanie przedsięwzięć gmin wiejskich w zakresie telefonizacji i zaopatrzenia w wodę MRiGŻ zgłosiło propozycje negocjacji z Bankiem Światowym trzech nowych pożyczek. ASAL II w kwocie 300 mln \$ płatne w trzech ratach rocznych z karencją 10 lat na cele dostosowawcze, pożyczki na cele restrukturyzacji i modernizacji gospodarstw wiejskich (50 mln \$) oraz na rozwój rynku ziemi w połączeniu z restrukturyzacją i prywatyzacją PGR w kwocie 100 mln \$. Propozycje te będą w br. dyskutowane z Ministrem Finansów, a w grudniu br. z Bankiem Światowym.

Mechanizmy interwencyjne w rolnictwie i gospodarce żywnościowej są nierozłącznie powiązane z systemem kredytowania. Istniejący od 1989 r. system dużej dostępności taniach kredytów dla rolnictwa, często w dużym stopniu umarzalnych, próbowano zastąpić rozwiązaniami skrajnie liberalnymi, których wyrazem był gwałtowny wzrost stóp oprocentowania kredytów. W efekcie nastąpiło dramatyczne pogorszenie sytuacji dochodowej i produkcyjnej rolnictwa. Od 1992 r. trwa powolny powrót w kierunku tworzenia systemu kredytowego wspierającego rolnictwo. Przywrócono preferencyjne kredyty na skup środków obrotowych oraz skup surowców rolnych dla przemysłu rolno-spożywczego. Stopniowo preferencje te rozszerza się na kredyty inwestycyjne oraz na przedsięwzięcia oddłużeniowe, dla których powołano Fundusz Restrukturyzacji i Oddłużenia Rolnictwa, zasilany środkami z odpisu obowiązkowych rezerw bankowych i ze środków budżetowych MRiGŻ. Podaż kredytów, zwłaszcza preferencyjnych, jest podstawowym źródłem zewnętrznego dopływu kapitału na wspomaganie procesów restrukturyzacji i modernizacji oraz bieżącego funkcjonowania rolnictwa i przemysłu rolno-spożywczego. Prawidłowością pierwszych lat procesu transformacji w rolnictwie było jednak zjawisko, iż wskaźnik wzrostu kredytów w stosunku do roku poprzedniego był niższy niż wskaźnik wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych. W latach 1989-1992 ten pierwszy wzrósł średnio o 254%, a drugi o 337%, co powodowało, że efekty kredytowania produkcji i inwestycji w całości pochłaniały procesy inflacyjne. Malał też udział kredytów dla rolnictwa prywatnego w kredytach sektora prywatnego z 39% w 1989 r. do 22% w 1992 r.<sup>5</sup>, co świadczy o malejącej atrakcyjności lokat kredytowych w tej dziedzinie. W efekcie zadłużenie bankowe rolnictwa indywidualnego na koniec czerwca 1993 r. wynosiło 9,5 bln złotych. Łącznie z zadłużeniem PGR i RAP stanowiło 21 bln zł. Na przełomie lat 1992/93 pojawiła się kategoria odsetek zapadłych i niespłaconych. Kwota tych odsetek osiągnęła w czerwcu 1993 roku poziom 402 mld zł. Wskazuje to na konieczność intensyfikacji procesu oddłużeniowego. Na koniec

<sup>5</sup> Raport o stanie rolnictwa. Synteza, tło i wnioski, MRiGŻ, 1992, s. 38.



października 1993 r. wydatki FRiOR w 54% stanowiły oddłużenie gospodarstw, w 23% były to kredyty modernizacyjne, w 22% kredyty suszowe i w 1% lokaty terminowe. Razem wydano na te cele ponad 4 bln zł. Dla porównania zadłużenie bankowe przemysłu spożywczego w końcu czerwca 1993 r. wynosiło 27 bln zł i było o 2,6% niższe w porównaniu z grudniem 1992 r. W strukturze zadłużenia bankowego tego przemysłu dominują, podobnie jak w rolnictwie, kredyty obrotowe, jednak znaczenie mniejszy jest udział kredytów przeterminowanych, a udział kredytów inwestycyjnych wynosi 31%. Dotychczasowy system kredytowy, pomimo pozytywnej roli jaką pełni w zakresie stabilizowania warunków ekonomicznych produkcji rolniczej wykazuje jednak niedostatki. Do najważniejszych należą:

- brak wyraźnie sprecyzowanych kryteriów podmiotowego i regionalnego adresowania,
- zbyt późne udostępnienie niektórych kredytów preferencyjnych (np. nawozowych i skupowych),
- coroczne ustalanie wysokości dopłat budżetowych podczas gdy np. przedsięwzięcia o charakterze inwestycyjnym wymagają perspektywy kilkuletniej,
- rozproszenia ośrodków decyzyjnych w zakresie kredytowania i nakładanie się przedmiotów preferencji Europejskiego Funduszu Rozwoju Wsi i Rolnictwa oraz Funduszu Restrukturyzacji i Oddłużenia Rolnictwa.

W strategii doskonalenia systemu kredytowania w Polsce założono trzy cele: (1) przekształcenie Funduszu Restrukturyzacji i Oddłużenia rolnictwa w Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji z szerszym podmiotowo-przedmiotowym zakresem działania i stabilnym trybem stosowania preferencji kredytowych, co zrealizowano w styczniu 1994 r., (2) koncentrację środków budżetowych na dopłaty do rolnictwa z przeznaczeniem dla wspomnianej Agencji, (3) dokapitalizowanie i restrukturyzację banków spółdzielczych i BGŻ oraz tworzenie systemu gwarancji i innych form zabezpieczeń kredytów dla podmiotów rozpoczynających działalność gospodarczą. Uznano także za konieczne zintegrowanie i ukierunkowanie strumienia zagranicznego zasilania kredytowego i pomocowego, systematyczny monitoring efektywności kredytowania i sytuacji finansowej podmiotów gospodarki żywnościowej i bieżące dostosowanie jego czynników do celów polityki rolnej. Ważne jest także aktywizowanie i doskonalenie służb doradczych. W ujęciu szczegółowym, kierunki tych zmian oznaczają wzrost dopłat do oprocentowania kredytów rolnych z 1,5 bln zł w 1993 r. do 2,5 bln zł w 1994 r., przy czym środki pozostające w dyspozycji Ministra Finansów przeznaczony się wyłącznie na dopłaty do kredytów: obrotowych dla gospodarstw rolnych, na zakup nawozów, środków ochrony roślin, nasion kwalifikowanych, zwierząt hodowlanych, paliwa na cele rolnicze, a także finansowanie skupu płodów rolnych i zapasów tych płodów



oraz ich przetworów. Natomiast środki pozostające w dyspozycji AMiRR przeznaczy się na dopłaty do kredytów inwestycyjnych. Obniżono oprocentowanie dla kredytobiorców do poziomu 10% średniorocznie dla kredytów na skup i finansowanie zapasów plodów rolnych oraz ich przetworów. Okres zwrotności kredytów obrotowych dla gospodarstw rolnych ustalono na 6 miesięcy, a kredytów skupowych na 9 miesięcy. Nowością jest kredytowanie środków plonotwórczych dla rolników przez przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego oraz nasienne, które rolnik może spłacać dostawami plodów rolnych. Ponadto rozszerzono zakres kredytowania zapasów przetworów w przemyśle ziemniaczanym oraz objęto preferencyjnym kredytowaniem skup lnu i cykorii.

Jak wyżej wspomniano od 1994 r. podstawową instytucją odpowiedzialną za przeobrażenia strukturalne wsi i rolnictwa staje się Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Zasilana jest ona środkami pochodzącymi z oprocentowania rezerw obowiązkowych odprowadzanych przez banki do NPP, coroczną dotacją budżetową oraz spłatami kredytów i długów zaciągniętych wobec FRiOR. Ma ona koordynować wszystkimi środkami pomocowymi przyznanymi Polsce na cele rolnicze w formie linii kredytowych, którymi dotąd dysponowały inne podmioty oraz nowo uruchamianymi pożyczkami zagranicznymi (np. ASAL 300 i ADP Agricultural Development Program). Agencja uczestniczyć też będzie w spłacie odsetek niskoprocentowych kredytów udzielonych ze środków bankowych na cele rozwojowe. Przewiduje się również utworzenie funduszu gwarancji kredytowych (ok. 600 mld zł w 1994 r.) dla podmiotów, które mając zdolność kredytową i dobre plany modernizacyjne nie mogą otrzymać kredytu ze względu na brak zabezpieczenia majątkowego. (Banki najczęściej odmawiają przyjęcia ziemi i budynków jako zabezpieczenia kredytu). Ponadto Agencja włączy się do realizacji daleko zaawansowanych przedsięwzięć z zakresu infrastruktury technicznej wsi. Ideą przyświecającą działaniom Agencji może być kompleksowe realizowanie projektów systemowych rozwiązań w zakresie budowy centrów zaopatrzeniowo-skupowych, wiążących trwale interesy rolników, sieci obrotów i przetwórców, które w przyszłości rozwiązywałyby problem kontraktacji i kontyngentowania ważniejszych produktów. W pierwszym okresie działania ARiMR koncentrować się będzie na następujących kierunkach:

- restrukturyzacji gospodarstw służącej zmniejszeniu kosztów produkcji zbóż i lepszemu wykorzystaniu zasobów pracy,
- produkcji wysokiej jakości mleka, żywca wołowego i wieprzowego, powiększeniu stada owiec oraz produkcji karpia i pstrąga,
- restrukturyzacji działów specjalnych produkcji rolnej (ogrodnictwo szklarniowe, produkcja warzywnicza itp.),
- zakupie i dzierżawie ziemi oraz jej zagospodarowaniu,
- przetwórstwie i przechowalnictwie zbóż, mleka, ziemniaków, owoców i warzyw,
- przetwórstwie mięsa i rzeпаku,
- poprawie jakości produktów i opakowań.



Działania te w sumie oznaczają stymulowanie procesu przekształceń strukturalnych w rolnictwie i przetwórstwie.

W zakresie szeroko pojętego interwencjonizmu finansowego państwa w stosunku do rolnictwa i gospodarki żywnościowej włączyć także należy problem restrukturyzacji, a następnie prywatyzacji BGŻ. W 1993 r. rząd przeznaczył 4,3 bln zł w postaci obligacji restrukturyzacyjnych na tzw. dokapitalizowanie i zapowiedział przekazanie w bieżącym roku obligacji o wartości 12 bln zł, co pozwoliłoby rozwiązać problem tzw. złych kredytów z przeszłości. Uruchomienie tych środków jest ściśle związane z reformą instytucjonalną BGŻ, która stanowi oddzielny problem. W tym miejscu warto jednak zauważyć, że jej sprawne przeprowadzenie przyczyni się do restrukturyzacji zadłużonej zdecydowanej większości podmiotów działających w gospodarce żywnościowej. Zważmy, że 90% jednostek przetwórstwa rolno-spożywczego było zadłużonych wobec BGŻ na sumę ponad 23 bln zł. Wśród państwowych jednostek tego sektora zdolności kredytowej nie posiadało 49% przedsiębiorstw przemysłu zbożowo-młynarskiego, 16% cukrowni, 57% zakładów przemysłu ziemniaczanego i 70% jednostek przemysłu owocowo-warzywnego. W sumie 270 jednostek zajmujących się skupem i przetwórstwem plodów rolnych nie posiadało zdolności kredytowej i nie miało dostępu do kredytów, w tym preferencyjnych (na skup). Do tego dodać należy zadłużenie państwowych gospodarstw rolnych, które na 30 września 1993 r. wynosiło 9,9 bln. zł. Pod koniec 1993 r. 803 PGR utraciły zdolność kredytową, w tym 503 jednostki przejęte przez Agencję Własności Rolnej Skarbu Państwa (AWRSP). Zadłużenie tych ostatnich wynosiło 6,7 bln zł, w tym przejętych przez Agencję 4,5 bln zł. Do postępowania ugodowego BGŻ zakwalifikował około 1200 przedsiębiorstw przemysłu spożywczego i gospodarki rolnej. Umożliwia je ustawa o restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw i banków. Dopiero jednak wydanie przez Ministra Finansów zarządzenia z dnia 31.12.1993 r. w sprawie dokapitalizowania BGŻ otwiera realną możliwość realizacji postępowań ugodowych.

Na koniec kilka słów o dotacjach do produkcji rolnej, wychodzących poza dopłaty do kredytów rolniczych. Niewątpliwie wchodzą one w zakres rozważanego tu interwencjonizmu finansowego państwa. Ich znaczenie jednak sukcesywnie maleje. W budżecie na 1994 r. znalazły się tylko dotacje do nawozów wapniowych (11 bln zł). Nastąpiły też zmiany w zasadach udzielania tych dotacji. Polegają one na preferowaniu produkcji i pozysku wapna po najniższych kosztach oraz zachęcają do stosowania wapna nawozowego w gospodarstwach z glebami o największym zakwaszeniu i niskiej zasobności w magnez. Jeśli idzie o dotacje do postępu biologicznego to przywrócono dotacje do kwalifikowanego materiału siewnego i sadzeniaków ziemniaka, zróżnicowano dopłaty do materiału siewnego zaprawianego i nie zaprawianego. Wsparcie finansowe otrzymały też działania na rzecz postępu biologicznego w zakresie hodowli owiec ras mięsnych, reprodukcji stada żywca, drobiu a także bydła mięsnego.



#### 4. Stymulowanie inwestycji w rządowych programach ożywienia gospodarki i agrobiznesu

W gospodarce każdego państwa inwestycje są czynnikiem determinującym wzrost gospodarczy. Gospodarka polska musi wzmocnić pozytywne tendencje jakie pojawiły się w 1993 r. i utrzymać znaczące tempo wzrostu w dłuższym okresie. Cieszy więc, iż w ostatnim roku przedsiębiorstwa więcej inwestują. Według informacji CUP przedsiębiorstwa zatrudniające ponad 50 pracowników wydały w I kwartale br. 28,2 bln zł, tj. 14,8% więcej niż przed rokiem. Nakłady na zakup maszyn i urządzeń wzrosły o 28,8%, stanowiąc około 47% ogólnych wydatków. W porównaniu z pierwszym kwartałem 1993 roku zakupy maszyn i urządzeń z importu wzrosły o 31%, zakupy dóbr inwestycyjnych produkcji krajowej o 27%. Odsetki od kredytów stanowiły ponad 13% nakładów na działalność rozwojową<sup>6</sup>. W odniesieniu do kapitału zagranicznego obserwuje się w ostatnim roku przyspieszenie jego napływu w różnych formach, nowe inwestycje produkcyjne (green field investment), tworzenie banków i towarzystw ubezpieczeniowych, udział w prywatyzacji kapitałowej, inwestycje portfelowe na giełdzie. Dowodzi to, iż stopniowo dokonuje się przejście od prowadzonej do niedawna restrykcyjnej, deflacyjnej i pasywnej polityki ekonomicznej do polityki zdecydowanie anty-recesyjnej. Oszczędności i amortyzacja muszą służyć finansowaniu działalności przedsiębiorstw i deficytu budżetowego. Ten ostatni, jeśli już musi być, powinien mieć charakter inwestycyjny. Kluczem nowej strategii staje się stymulowanie inwestycji oznaczającej wzrost popytu wewnętrznego i przeciwdziałanie tą drogą bezrobociu. Wymaga to zachowania odpowiednich tendencji w zakresie makropropozycji gospodarczych. W szczególności należy zapewnić instrumentami makroekonomicznymi i polityką finansową oraz handlową to, że średniorocznie inwestycje rosłyby szybciej niż dochód narodowy a inwestycje prywatne szybciej, niż państwowe. Z kolei inwestycje zagraniczne powinny wyprzedzić krajowe a w sektorze eksportowym rosnąć szybciej niż ogółem. Produkcja sektora prywatnego wzrastałaby też szybciej niż państwowego a eksport wyprzedzałby import. W tych warunkach dochody budżetowe zwiększałyby się dynamiczniej niż wydatki, wśród których dominowałyby cele rozwojowe a nie socjalne<sup>7</sup>. Konkretyzacja tej strategii rozwojowej zakłada szereg działań szczegółowych. W interesującym nas zakresie za priorytetowe uznaje się w szczególności następujące obszary inwestycji. Na czoło wysuwają się inwestycje proeksportowe, zapewniające wzrost eksportu towarów i usług bez względu na formę własności. Za takie uznaje się też inwestycje modernizacyjne i restrukturyzacyjne w ramach rządowych programów sektorowych i regionalnych w szczególności w otoczeniu rolnictwa. Mają być one związane z zagospodarowaniem produkcji rolnej, tworzeniem nowych miejsc pracy

<sup>6</sup> Informacja tygodnika Wprost 23/1994, s. 61

<sup>7</sup> G. Kołodko *Strategia dla Polski (Tezy)*, Życie Gospodarcze, 7/1993, teza 39.



a także wymuszać oszczędność energii w gospodarce oraz zwiększać konkurencyjność polskich wyrobów. Protekcyjna działalność państwa dotyczyć będzie także inwestycji infrastrukturalnych, realizowanych na terenach wiejskich, obejmujących infrastrukturę techniczną i społeczną, sprzyjających napływowi kapitału zagranicznego i rozwojowi sektora prywatnego, poprawiających bilans energetyczny. Do omawianej grupy włączyć należy inwestycje ukierunkowane na wielofunkcyjny rozwój wsi m.in. na wytwarzanie na obszarach wiejskich tanich, nowoczesnych materiałów budowlanych i wykończeniowych, w tym szczególnie poprawiających bilans energetyczny, a także inwestycji ekologicznych i proekologicznych, wynikających z programu ochrony środowiska naturalnego. Stymulowanie inwestycji ma polegać:

P o p i e r w s z e – na sprawnym systemie ubezpieczeń i gwarancji. Od 1995 roku mają działać instytucje ubezpieczenia ryzyka zbliżone do towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. Towarzystwa ubezpieczeniowe dla projektów inwestycyjnych będą początkowo dysponować platformą gwarancyjną, w której udział Skarbu Państwa wyniesie 15%, resztę stanowić będą udziały banków. Zakłada się przy tym stopniowe przesuwanie poręczeń kredytów oraz wydatków inwestycyjnych poza sferę wydatków budżetu państwa. Do momentu powstania tego systemu inwestorzy krajowi będą mogli ubiegać się o poręczenie kredytów przez budżet.

P o d r u g i e – na instytucji gwarancji kredytowych dla małych i średnich przedsiębiorstw sektora prywatnego. Poręczenia obejmować mają od 20% do 50% kredytu inwestycyjnego, zaś wysokość poręczenia będzie zależna od stopnia zaangażowania środków własnych wnioskodawcy. Kryteriami upoważniającymi do udzielenia gwarancji będą: wartość inwestycji, krótki okres realizacji, zakładany przyrost zatrudnienia, lokalizacja inwestycji w regionach podlegających restrukturyzacji lub zagrożonych wysokim bezrobociem. Do działań wspierających zaliczyć należy również wynegocjowanie nowych warunków korzystania z pożyczek Banku Światowego oraz innych międzynarodowych instytucji finansowych, mających na celu zwiększenie bezpośredniego udziału inwestycji zagranicznych oraz dopływ zagranicznych kredytów komercyjnych dla podmiotów zagranicznych. Dotychczas uzyskane zagraniczne środki finansowe nie są w pełni wykorzystywane. W związku z tym planuje się renegocjacje deklaracji i umów kredytowych dla zwiększenia elastyczności ich wykorzystania poprzez obniżenie stopy procentowej udzielanego kredytu do poziomu światowego rynku kredytowego, obniżenie wymogu co do wielkości udziału środków własnych kredytobiorców w finansowaniu inwestycji, a także dopuszczenie polskich producentów do przetargów na roboty inwestycyjne finansowane ze źródeł zagranicznych. Idzie także o wynegocjowanie rezygnacji przez Bank Światowy z zatwierdzenia wniosków kredytowych o małej wartości udzielanego kredytu, szczególnie dla małych i średnich przedsiębiorstw a także o promowanie wśród zagranicznych kredytodawców polskich banków, posiadających uprawnienia obrotu dewizowego, dla zwiększenia dostępności ich kredytów na polskim rynku kredytowym. Dla tego celu tworzyć się będzie także



zachęty dla zagranicznych banków do otwierania oddziałów operacyjnych w Polsce. W 1994 r. inwestorzy będą mogli się ubiegać o ulgi inwestycyjne w podatku dochodowym maksimum w okresie trzyletnim. Ulgi te będą dostępne dla inwestujących w produkcję eksportową oraz usługi turystyczne, podejmujących działalność w rejonach silnego zagrożenia bezrobociem strukturalnym, tworzących nowe miejsca pracy, zarówno w czasie realizacji inwestycji, jak i po uruchomieniu produkcji. Tą drogą wspierane będą także osiągnięcia polskiej myśli naukowo-technicznej.

Zadanie te są zgodne z ogólnym przesłaniem polityki społeczno-gospodarczej po 1993 r. zakładającym trwałą, zrównoważony wzrost gospodarczy poprzez wzrost eksportu i nakłady na inwestycje. W uwarunkowaniach makroekonomicznych tej polityki obie wielkości planowane są na poziomie 6% rocznie, przy przeznaczeniu na promocję eksportu 1 bln zł oraz rozszerzeniu ulg z tytułu inwestowania w podatku dochodowym. W założeniach szczegółowych, dotyczących rozwoju rolnictwa i gospodarki żywnościowej w horyzoncie do 1997 r. i w dalszym, wymieniane są jako preferowane, inwestycje poprawiające strukturę gospodarki żywnościowej w zakresie rozbudowy bazy przetwórstwa płodów rolnych, poprawy struktury gospodarstw, rozbudowy infrastruktury wsi, modernizacji istniejących i nowo powstających gospodarstw. Na wsparcie mogą też liczyć lokalne inwestycje głównie proeksportowe w przetwórstwie i ochronie środowiska, dotyczące zaopatrzenia wsi w wodę, telefonizacji oraz rozwoju usług dla ludności wiejskiej. Będzie wzrastał udział środków budżetowych w ogólnych subsydiach dla rolnictwa na rzecz długofalowych działań wspierających jego infrastrukturę i unowocześnienie. Dotyczyć to ma głównie postępu biologicznego w produkcji i rozwoju infrastruktury technicznej wsi. W ramach polityki regionalnej wspierane działania rządu będą inwestycje w zakresie turystyki i rolnictwa biodynamicznego w rejonach północno-wschodnich oraz pracochłonne a efektywne w eksporcie kierunki produkcji rolnej i przetwórstwa rolno-spożywczego w Polsce południowo-wschodniej, a także rejonach centralnych.

Unowocześnienie rolnictwa i agrobiznesu wymaga transferu środków z innych działów gospodarki narodowej. W sytuacji kiedy 75% gospodarstw nie ma żadnej akumulacji dopływ środków na inwestycje do sektora żywnościowego jest szczególnie ważny. Program rozwoju rolnictwa do 2000 r. zmienia po części tę sytuację. Prodochodowa i propodażowa polityka rolna doprowadzić ma do wzrostu liczby gospodarstw o poprawiającej się akumulacji i zdolności inwestowania ze środków własnych oraz dzięki preferencyjnym kredytom na modernizację<sup>8</sup>. Proces ten wspierać będzie wzrost dochodów rolniczych. Stopniowo rosnącemu popytowi na żywność (ok. 1,2% rocznie) towarzyszyć będzie tendencja wzrostu podaży artykułów rolnych z gospodarstw ekonomicznie silniejszych o niższych kosztach produkcji, co może doprowadzić do relatywnego obniżenia poziomu cen rolnych. Aktywna polityka promocyjna spowoduje też

<sup>8</sup> Trudna sytuacja będzie nadal występowała w ok. połowie gospodarstw rolnych, użytkujących jednak tylko 20-30% powierzchni użytków rolnych.



w najbliższych latach wzrost eksportu produktów rolnych. Badania rynków rolnych wskazują iż docelowo dodatniego salda eksportu można się spodziewać w takich asortymentach jak mięso cielęce, wołowe, wieprzowe, ziemniaki.

Obszary produkcji i przetwórstwa w tym zakresie można uznać za stosunkowo bardziej korzystne dla inwestorów. Krystalizowanie się trwałych przewag komparatywnych w polskim eksporcie rolno-spożywczym będzie jednak dość powolne. Ich przyspieszenie zależeć będzie od przyspieszenia inwestowania w unowocześnienie przemysłu przetwórczego oraz obniżenie kosztów produkcji, w tym także w rolnictwo. Niemniej, wiele wskazuje na to, że w nadchodzących latach produkcja rolna przeznaczona na spożycia wewnętrzne i zewnętrzne będzie rosła w tempie 1,7-1,8% rocznie, to jest mniej niż przed 1990 r., ale więcej niż w pierwszych latach procesu transformacji. Część potencjału wytworzonego rolnictwa stanowić będzie nadal rezerwę, której szanse wykorzystania zależeć będą od skali ożywienia gospodarczego i inwestowania w agrobiznesie m.in. od stopnia wykorzystania surowców rolniczych na cele nierolnicze (np. folia opakowaniowa z krochmalu, paliwo z rzepaku itp.). Stymulowanie inwestycji musi być zapoczątkowane w warunkach ogólnej recesji, wysokiego bezrobocia i kryzysu finansów publicznych. Rosnące obciążenie budżetu państwa obsługą długu publicznego (18-22% dochodów budżetu) stwarza ograniczenia dla zwiększenia środków budżetowych na rolnictwo w tym i wspieranie inwestycji. To ograniczenie planuje się złagodzić poprzez wykorzystanie powszechnej prywatyzacji do zmniejszenia długu publicznego, ściślej poprzez zmianę długu na akcje prywatyzowanych przedsiębiorstw (Debs for equity swaps), co w efekcie doprowadziłoby do zwiększenia inwestycji. Dla wspierania inwestycji zaleca się także, podobnie jak na Węgrzech, udzielanie na bardzo dogodnych warunkach pożyczek na zakup akcji. Politykę proinwestycyjną wyraźnie utrudnia też poziom zadłużenia przedsiębiorstw i zatopy płatnicze<sup>9</sup>. Nasilanie się tych ostatnich sugeruje niedostateczną podaż pieniądza transakcyjnego. Jego brak wywołuje różnorakie trudności związane z opóźnieniem rozliczeń, zakłóca finansowanie zapasów, a w końcu prowadzi do niewykorzystania części aparatu wytwórczego. Jedną z konsekwencji tego niedostatku jest wykorzystywanie oszczędności i amortyzacji nie na inwestycje a do obsługi sfer, które winny być obsługiwane przez pieniądz transakcyjny. Stąd też niezbędne staje się rozważne dostosowanie polityki pieniężnej w tym kursu walutowego do celów aktywizacji gospodarki i ograniczenie bezrobocia, a nie jak do niedawna redukowaniu popytu<sup>10</sup>. Idzie też o to by na skutek polityki kursu walutowego nie przegrywał import zaopatrzeniowy i inwestycyjny z importem konsumpcyjnym a przez to produkcja krajowa i ożywienie gospodarki. Usunąć też trzeba utrudnienia w napływie kapitałów zagranicznych do Polski leżące w prawie dewizowym. Chodzi o stworzenie możliwości zaciągania za granicą kredytów długo- i średnioterminowych

<sup>9</sup> *Od szoku do wzrostu*, rozmowa z M. D. Nutim, profesorem London Business School, *Życie Gospodarcze*, 23/1994.

<sup>10</sup> Wł. Szymański *O pragmatyzm na drodze do gospodarki rynkowej*, *Więś i Państwo*, 3/1993.



poprzez polskie przedsiębiorstwa a także dokonywanie przez podmioty zagraniczne lokat terminowych w polskich bankach. Likwidacja istniejących ograniczeń zwiększyłaby możliwości finansowania procesów inwestycyjnych przez podmioty krajowe i zagraniczne. Innym utrudnieniem procesu inwestowania jest uzależnienie przez władze samorządowe wydania wielu decyzji administracyjnych niezbędnych do realizacji inwestycji od zadeklarowania przez inwestorów dodatkowych świadczeń w ramach tzw. umów partycypacyjnych. Wyrażany też jest pogląd, szczególnie przez inwestorów zagranicznych, że potrzebna jest pewna liberalizacja przepisów o nabywaniu nieruchomości w Polsce, w tym nieruchomości rolnych. Pierwszym krokiem w tym kierunku mogłoby być np. zniesienie wymogu uzyskiwania zezwolenia na zakupy nieruchomości na cele inwestycji gospodarczej od określonego pulapu, np. 1 ha<sup>11</sup>. Najistotniejsze jednak znaczenie dla stymulowania napływu kapitału zagranicznego do Polski będą miały takie czynniki jak stabilność polityki makroekonomicznej oraz podstawowych przepisów prawnych i dalsze obniżanie inflacji.

## **5. Priorytety interwencji państwa w rozwój sektora rolno-żywnościowego do 2000 r.**

O rozwoju rolnictwa i gospodarki żywnościowej w najbliższych latach zadecyduje przede wszystkim otwarcie inwestycyjne, niemożliwe bez interwencjonizmu finansowego państwa. Określi ono realność planowanych przekształceń strukturalnych. Wyróżnić można pięć priorytetowych obszarów alokacji inwestycji w strategii rozwoju gospodarki żywnościowej do 2000 r. Są nimi: (1) przetwórstwo rolno-spożywcze, (2) infrastruktura wsi, (3) budowa instytucji krajowego rynku rolnego (wsparcie giełd towarowych, systemu informacji rynkowej, hurtu rolno-spożywczego, promocji polskich wyrobów), (4) inwestycje wspierające ekorozwój i ściśle z tymi działaniami skorelowane, (5) inwestycje w samym rolnictwie. Podejmowane przez rząd działania muszą więc mieć charakter wielowymiarowy. Wskażmy tu na kilka najważniejszych obszarów.

Po pierwsze, trwać będzie proces przekształceń struktury agrarnej gospodarstw, w tym prywatyzacji ziemi państwowej. Szacuje się, że nastąpi zmniejszenie obecnego stanu posiadania o 16% do 2000 r., przy czym liczba gospodarstw wielkoobszarowych, od 100 do ponad 1000 ha wyniesie ma 4-5 tysięcy. Równocześnie w 2000 r. grupa gospodarstw powyżej 10 ha dysponować ma 75% chłopskich gruntów (obecnie 54%), a więc przyspieszony zostanie proces koncentracji ziemi w dużych gospodarstwach. Z grupy gospodarstw powyżej 10 ha, większość utrzyma się na rynku, czemu sprzyja na ogół dobre ich zainwestowanie (70-80% tych gospodarstw) i relatywnie duże rozpowszechnienie specjalizacji (28% tych gospodarstw). Gospodarstwa te są jednak

<sup>11</sup> G. G. *Traktować jednakowo*, Życie Gospodarcze 23/1994.



zbyt mało innowacyjne, nieśmiało sięgają po nowe technologie, wykazują zbyt mało inicjatyw służących powiązaniu produkcji z przetwórstwem żywności. Wsparcie finansowe działań protekcyjnych rządu w tym zakresie ma szansę uruchomić kolejny strumień popytu inwestycyjnego w rolnictwie.

Po drugie, proces przekształceń struktury obszarowej i zainwestowania gospodarstw musi iść w parze z działaniami rządu na rzecz rozwoju przetwórstwa i jego przekształceń do 2000 r. W najbliższych latach rozwój ten polegać będzie nie tyle na zwiększaniu mocy produkcyjnych co na modernizacji istniejącego potencjału wytwórczego. Wykorzystanie istniejących zdolności wytwórczych przemysłu spożywczego i lokalnych zakładów wynosi około 60%, lecz 1/3 jednostek wykorzystuje swe moce na poziomie nie wyższym niż 25-30%. Niemniej w niektórych dziedzinach przetwórstwa przewiduje się wzrost zdolności produkcyjnych. Idzie tu m.in. o produkcję piwa i siodu, przerób rzepaku i produkcję tłuszczów roślinnych, przerób ziemniaków na susze, chipsy, frytki, warzyw na konserwy. Potrzebny jest także wzrost inwestycji w zakresie: wstępnej obróbki i przygotowania do sprzedaży (tj. sortowanie, czyszczenie, paczkowanie) ziemniaków, owoców i warzyw, produkcji mięsa kulinarnego i półproduktów, produkcji żywności o wysokim stopniu przetworzenia, produktów wieloskładnikowych, wygodnych w użytkowaniu (fast food), dań i półfabrykatów kulinarnych, koncentratów spożywczych, wyrobów garnażeryjnych itp., a także w zakresie przerobu produktów ubocznych i utylizacji odpadów. W tych obszarach działalności konieczna jest wymiana zużytych linii technologicznych, wyposażenie je w urządzenia do porcjowania, paczkowania, komponowania wyrobów o różnych cechach smakowych, wzbogacających walory estetyczne opakowań. Potrzeba inwestycji modernizacyjno-odtworzeniowych występuje głównie w przetwórstwie produktów roślinnych, mleczarstwie, w produkcji używek i pasz przemysłowych, co oczywiście nie oznacza, że nie dotyczy to innych kierunków przetwórstwa rolno-spożywczego. W przetwórstwie mięsnym niezbędne są szczególnie nowe ubojnie, gdyż działalność dotychczasowych musi być przeprofilowana z uwagi na lokalizację (65% funkcjonujących zakładów wybudowano przed 1935 r. w zabudowie miejskiej i nie spełniają one wymogów sanitarno-weterynaryjnych oraz ochrony środowiska). Równocześnie postępować będzie polaryzacja chłopskiego rolnictwa. Wzrośnie liczba i udział gospodarstw najdrobniejszych z 18 do 25% przy małym ich udziale w zasobach ziemi. Z drugiej strony wzrośnie do 24% liczba gospodarstw największych (powyżej 10 ha). Wzrost liczby gospodarstw najmniejszych wywołany zostanie silną presją czynnika demograficznego i ekonomicznego na wsi oraz ograniczeniami w swobodnym przepływie siły roboczej. W efekcie o sytuacji na rynku rolniczym w 2000 r. będzie decydować mniej niż połowa obecnej liczby gospodarstw, dysponujących 90% użytków rolnych. Zakłada się przy tym, że 100-150 tys. gospodarstw, liczących do 5 ha, zajmować się będzie pracochłonnymi kierunkami produkcji jak: sadownictwem, warzywnictwem, uprawami szklarniowymi, specjalnymi, drobiarstwem i pszczelarstwem. Gospodarstwa te wymagają doinwestowania i one też



kreować będą popyt inwestycyjny. Do drugiej grupy należeć będzie około 250-300 tys. gospodarstw o powierzchni od 5-10 ha, głównie tych, które odstąpią od tradycyjnego profilu produkcji będą się specjalizować. Ta grupa gospodarstw tworzyć będzie największy popyt inwestycyjny. Dzisiaj względnie dobrze uzbrojone jest co trzecie gospodarstwo z tej grupy. Zmiana tego stanu rzeczy wymaga dużego wysiłku inwestycyjnego i wsparcia kredytowego.

Po trzecie, nowym kierunkiem inwestowania w gospodarkę żywnościową musi być działanie na rzecz rozwoju bazy surowcowej. Modernizacja technologii przetwórstwa i rosnące wymagania stwarzają konieczność dopływu surowca o wysokiej jakości. Trwałych powiązań z przetwórstwem oczekują także gospodarstwa rolne, ze względu na niepewność zbytu. Stąd nasili się do 2000 r. zainteresowanie partnerów pionową integracją rolnictwa z przetwórstwem, począwszy od kontraktacji, aż do systemu nakładczego i różnych form integracji spółdzielczej. Rozwój tego typu związków spowoduje zapotrzebowanie przetwórstwa na kapitał obrotowy, z uwagi na projektowaną partycypację zakładów przetwórczych w finansowaniu zakupów materiału hodowlanego, przemysłowych środków produkcji, specjalistycznego wyposażenia technicznego, czy nawet udzielenia rolnikom, w miarę możliwości, gwarancji cenowych, przez zakłady przetwórcze z nimi kooperujące. Stworzy to większe zainteresowanie rolników udziałem w prywatyzacji tych podmiotów.

Po czwarte, niezwykle ważnym wsparciem dla rozwoju sektora rolno-żywnościowego do 2000 r. będą inwestycje w rozwój infrastruktury technicznej zakładów produkcyjnych i przetwórczych obsługujących rolnictwo, a także w infrastrukturę techniczną obszarów wiejskich. Do pierwszej grupy inwestycji zaliczyć należy partycypację w budowie komunalnych oczyszczalni ścieków, modernizację gospodarki energetycznej, zamkniętych obiegów wód technologicznych, aparatury instalacji chłodniczych, czy inwestycje w zakresie przerobu odpadów i ubocznych produktów przemysłu spożywczego. Gdy idzie o drugi obszar to na plan pierwszy wysuwa się:

- zaopatrzenie w wodę i sanitacja wsi (100 tys. przyłączy rocznie),
- telefonizacja wsi (750 tys. abonentów do 1995 r.),
- reelektryfikacja wsi (modernizacja ok. 20 tys. km sieci średniego i niskiego napięcia oraz 5 tys. stacji transformatorowych),
- gazyfikacja wsi (700 tys. odbiorców do 2000 r. oraz przyjęcie koncepcji dystrybucji gazu nie w małych butlach a poprzez duże zasobniki sołeckie, lub dla grup gospodarstw oraz rozwój sieci rozlewni).

Osobnym zagadnieniem jest rozwój urządzeń melioracji wodnych. W 1994 r. wystąpi zahamowanie postępującego od 4 lat regresu. Przewiduje się roczny wzrost udziału gruntów meliorowanych z ok. 20 tys. ha w 1995 r. do 100-120 tys. w 2000 r., przy czym nakłady na ten cel wzrosnąć muszą z 1,9 bln zł do 4 bln zł. Obecny poziom nakładów – 1,4 bln zł – jest daleko niewystarczający. Należy także dolożyć starań by program rozwoju autostrad uwzględniał nakłady na regenerację sieci melioracyjnych uszkodzonych



w wyniku prac inwestycyjnych. Wraz z meliorowaniem użytków rolnych musi postępować budowa i modernizacja urządzeń podstawowych: kanałów, stacji pomp, wałów przeciwpowodziowych, zbiorników wodnych.

Podsumowując, strategia rozwoju rolnictwa i gospodarki żywnościowej do 2000 r. opiera się na wspieraniu przez rząd procesu inwestowania popartego interwencjonizmem finansowym oraz polityką stabilizacji dochodów rolniczych. Warunkiem sukcesu jest właściwa stadialność kreowanych przez politykę przekształceń strukturalnych i własnościowych na wsi i w rolnictwie. Skorelowanie dostosowań instytucjonalnych, produkcyjnych i infrastrukturalnych na drodze od tradycyjnego rolnictwa do przemysłowego oraz od wsi rolniczej do wielofunkcyjnej jest warunkiem uniknięcia marnotrawstwa środków przewidzianych na wsparcie tych procesów i kluczem do rozwoju agrobiznesu w Polsce.



Zbigniew Jakubczyk\*

## System finansowy ochrony środowiska w Polsce

Ochrona środowiska stała się istotnym elementem polityki regulacyjnej państwa. Sytuacja ta ma wiele przyczyn, do najważniejszych możemy zaliczyć:

- szybki wzrost zanieczyszczenia, czy wręcz degradacji środowiska przyrodniczego w Polsce i na świecie,
- wzrastające straty ponoszone z tytułu tego zanieczyszczenia,
- narastająca konieczność ochrony wszystkich komponentów środowiska przyrodniczego,
- upowszechnienie wiedzy ekologicznej i ekologicznych sposobów życia (New Age, makrobiotyka, etyka i filozofia ekologiczna) na świecie – mówi się wręcz o modzie ekologicznej,
- wzrost zapotrzebowania na czyste środowisko, co jest coraz częściej traktowane jako istotny element dobrobytu i komfortu życia,
- polityczna nośność hasel ekologicznych.

Stosowane w praktyce instrumenty ochrony środowiska powiązane są ekonomiczną teorią ochrony środowiska<sup>1</sup>. Jednym z jej istotnych elementów jest teoria efektów zewnętrznych pochodząca jeszcze od A. Marschala.

*Ekologiczne efekty zewnętrzne* mają miejsce wtedy, gdy działalność gospodarcza jednego podmiotu oddziałuje poprzez zanieczyszczenia przyrodnicze na funkcję produkcji innego podmiotu. Możemy mieć do czynienia z *kosztami* bądź *korzyściami zewnętrznymi*. Charakterystycznym przykładem tych pierwszych jest wpływ kopalń górnośląskich na funkcję produkcji huty im. „Sendzimira” w Krakowie. Poprzez zrzut zasolonych wód kopalnianych do Wisły przyczyniają się one do zwiększenia korozji urządzeń huty<sup>2</sup>.

Włączenie generowanych przez przedsiębiorstwo efektów zewnętrznych do rachunku mikroekonomicznego nosi nazwę *internalizacji*. Jeśli internalizacja obejmuje całą wysokość efektów zewnętrznych, nosi wtedy nazwę *podatku Pigou*.

\* Doktor Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Katedra Ekonomii.

<sup>1</sup> Szerzej na ten temat patrz: B. Fiedor *Przyczynki do ekonomicznej teorii zanieczyszczenia i ochrony środowiska*, Wrocław, Ossolineum 1991, rozdz. 1.

<sup>2</sup> Por. np. A. Rożkowski, J. Rożkowski *Pochodzenie zasolenia wód górnej Wisły*. Symposium „Zasolenie rzeki Wisły”, IMGW, Kraków 1994.



Przełożeniem koncepcji internalizacji na język praktyki jest *zasada zanieczyszczający płaci* (Polluter Pays Principle – PPP). Zgodnie z definicją OECD oznacza ona, że zanieczyszczający powinien ponosić koszty przedsięwzięć ochronnych do poziomu zapewniającego „nośny stan środowiska”<sup>3</sup>. W praktyce można uznać, że oznacza to przestrzeganie obowiązujących norm emisji bądź imisji.

W ekonomicznej teorii zanieczyszczenia i ochrony środowiska wyróżnia się powszechnie dwie podstawowe grupy regulacji poziomu zanieczyszczenia i działalności ochronnej<sup>4</sup>:

– *metody bezpośrednie*, administracyjno-prawne, oparte przede wszystkim na technologicznych standardach (normach) emisji; standardy te mogą być przedmiotowo, regionalnie bądź podmiotowo różnicowane;

– *metody pośrednie*, ekonomiczno-rynkowe, oparte na przesłance teoretycznej, głoszącej, że eliminując, dzięki interwencyjnej działalności państwa, niedoskonałości rynku (market failers), osiągniemy optymalne efekty ekologiczne.

Ekonomiczny system ochrony środowiska przyrodniczego możemy podzielić ze względu na instrumentarium na:

- politykę reaktywną,
- politykę prewencywną.

Przez *reaktywną politykę* ochrony środowiska rozumieć będziemy przedsięwzięcia, których celem jest eliminacja bądź minimalizacja emisji zanieczyszczeń i odpadów tworzonych w procesie produkcji i konsumpcji<sup>5</sup>. *Prewencywna polityka* ochrony środowiska polega natomiast na stymulowaniu przechodzenia gospodarki od technologii „brudnych” do „czystych”, które odznaczają się dostatecznie niskim wskaźnikiem polutogenności (wielkość emisji zanieczyszczeń na jednostkę produkcji lub konsumpcji). Realizacja polityki prewencywnej może następować przede wszystkim poprzez odpowiednie zmiany strukturalno-technologiczne w gospodarce, przemiany wyrażające się w spadku udziału tradycyjnych, surowco- i energochłonnych, a zarazem polutogennych dziedzin wytwarzania, takich jak produkcja stali czy cementu. Formą realizacji polityki prewencywnej może być odpowiednia polityka energetyczna prowadząca do ogólnej racjonalizacji produkcji i zużycia energii w gospodarce.

Instrumenty bezpośrednie dzielimy na:

- a) standardy emisji i imisji,
- b) pozwolenia prawno-administracyjne,
- c) pozostałe.

<sup>3</sup> Por. J. B. Opschoor, H. B. Vos *Instrumenty ekonomiczne dla ochrony środowiska*, OECD, MOŚZNiL, Warszawa 1990, s. 25-26.

<sup>4</sup> Por. W. J. Baumol, W. E. Oates, *The Theory of Environmental Policy: Externalities, Public Outlays and the Quality of life*, Englewood Cliffs, New York 1979; H. Siebert, *Economics and the Environment*, West Berlin 1987.

<sup>5</sup> Por. S. Czaja, B. Fiedor, Z. Jakubczyk, M. Łyszczak, *Samorząd terytorialny a ochrona środowiska – aspekty ekonomiczne, organizacyjne i finansowe*, Akademia Ekonomiczna, Wrocław 1992, s. 20-24.



Standardy emisji obejmują zrzut ścieków<sup>6</sup>, zanieczyszczenie powietrza atmosferycznego<sup>7</sup> oraz hałas. Standardy emisji mają nieco szerszy zakres.

Pozwolenia prawno-administracyjne to: decyzja o dopuszczalnej emisji oraz pozwolenie wodnoprawne.

Najważniejszym instrumentem z trzeciej grupy są oceny oddziaływania danych przedsięwzięć na środowisko<sup>8</sup>.

Sam system ochrony środowiska przyrodniczego w Polsce ma jednak mieszany charakter. Oznacza to, że instrumenty regulacji bezpośredniej uzupełniane są mechanizmami i metodami ekonomicznymi. Te ostatnie można podzielić na

- a) opłaty za gospodarcze korzystanie z elementów środowiska,
- b) opłaty za ilościową degradację środowiska,
- c) opłaty za zanieczyszczanie poszczególnych elementów środowiska, w tym opłaty produktowe i systemy depozytowe,
- d) kary za naruszanie standardów ekologicznych,
- e) pośrednie i bezpośrednie formy publicznego subsydiowania przedsięwzięć proekologicznych,
- f) celowe fundusze ekologiczne,
- g) odpowiedzialność i ubezpieczenia społeczne.

Opłaty za gospodarcze korzystanie ze środowiska to ceny płacone przez producenta lub konsumenta za prawo do korzystania z określonych zasobów środowiska (niektórzy autorzy stwierdzają nawet, że prawo do zanieczyszczania środowiska jest piątym czynnikiem produkcji). Podstawową opłatą jest tutaj opłata za pobór wód powierzchniowych i podziemnych<sup>9</sup>. Opłata jest uzależniona od:

- a) ilości pobranej wody,
- b) rodzaju wody (powierzchniowa i podziemna),
- c) przeznaczenia wody – najtańsza – na cele socjalne, średnia cena – używana w energetyce; dla pozostałych celów woda jest najdroższa; dla wody podziemnej wyróżniono jeszcze kategorię wody wchodzącej w bezpośredni kontakt z produktami spożywczymi,
- d) regionu poboru (wyróżniamy 3 strefy o różnych poziomach cen: najdroższa – woj. katowickie, średnia – Polska południowa oraz najtańsza w pozostałych województwach).

<sup>6</sup> Rozporządzenie RM w sprawie klasyfikacji wód, warunków jakim powinny odpowiadać ścieki oraz kar pieniężnych za naruszenie tych warunków, Dz. U. Nr 116 poz. 503.

<sup>7</sup> Rozporządzenie Ministra OŚNiL z dnia 12 lutego 1990 w sprawie ochrony powietrza przed zanieczyszczeniem. Dz. U. Nr 15 poz.92.

<sup>8</sup> Np. 5 czerwca 1995 roku Minister OŚNiL wydał rozporządzenie w sprawie wymagań jakim powinny odpowiadać oceny oddziaływania autostrady na środowisko, grunty rolne i leśne oraz dobra kultury.

<sup>9</sup> Rozporządzenie RM z dnia 28 grudnia 1994 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie opłat za szczególne korzystanie z wód i urządzeń wodnych. Dz. U. Nr 140 poz. 773.



Do poboru wody (poza poborem w studniach przydomowych, odprowadzaniem wody z wykopów budowlanych<sup>10</sup>) wymagane jest pozwolenie wodnoprawne.

Zwalnia się z opłat wodę służącą do napędu turbin i innych urządzeń wodnych, pobraną z wyrobisk górniczych niezależnie od systemu eksploatacji, oraz pobraną na potrzeby straży pożarnej. Stawki opłat w 1995 r. wzrosły w stosunku do 1994 r. średnio o 23,6%.

Z dwóch podstawowych funkcji jakie pełnią wszystkie szeroko rozumiane opłaty ekologiczne, *bodźcowej i transferowej (fundusztwórczej)*<sup>11</sup> w przypadku opłat ekologicznych możemy praktycznie mówić tylko o tej drugiej. Opłaty te stanowią nie więcej niż 10% ceny wody i nie odgrywają roli w zmniejszeniu zużycia.

Opłaty za ilościową degradację środowiska służą generalnie ochronie gruntów rolnych i leśnych przed wykorzystaniem na cele nierolnicze i nieleśne, a także ochronie terenów zielonych w obrębie obszarów zabudowanych. Opłaty za wyłączanie gruntów z użytkowania zależą od klasy ziemi i są gromadzone na wydzielonym funduszu celowym: „Funduszu ochrony gruntów rolnych i leśnych”. Na nim też gromadzi się opłaty za wyłączenia z użytkowania terenów leśnych.

Opłaty za wycinkę drzew i krzewów ponoszą tylko jednostki organizacyjne, w tym osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą. Osoby fizyczne nie prowadzące działalności gospodarczej nie ponoszą opłat. W obu przypadkach konieczne jest jednak posiadanie zezwolenia organu gminy (w przypadku terenu wpisanego do rejestru zabytków także wojewódzkiego konserwatora zabytków).

Wysokość opłaty wynika z przemnożenia obwodu pnia drzewa przez stawkę jednostkową za 1 cm obwodu mierzonego na wysokości 130 cm (popularnie zwana „pierśnicą”). Wyróżnia się 4 grupy drzew, od najbardziej pospolitych, jak topola, olsza, wierzbą po drzewa szlachetne: jodła, tulipanowiec, metasekwoja i in. (od 173 do 690 nowych złotych za cm). W razie usuwania drzew mających więcej niż jeden pień, opłatę oblicza się za każdy pień osobno. Opłatę za usunięcie krzewów pobiera się w wysokości 64 zł za 1m<sup>2</sup> powierzchni porośniętej krzewami<sup>12</sup>. Opłaty za usunięcie drzew i krzewów z terenów ochrony uzdrowiskowej, zabytków, zieleni miejskiej oraz sfer ochronnych są wyższe o 100%.

Opłaty za zanieczyszczenie różnych komponentów środowiska są najważniejszym rodzajem szeroko rozumianych opłat ekologicznych. Można je podzielić na *opłaty za ekologiczne zanieczyszczenia* oraz *podatki ekologiczne*.

<sup>10</sup> Szerzej na ten temat patrz: Rozporządzenie RM z dnia 11 marca 1985 r. w sprawie rodzajów szczególnego korzystania z wód nie wymagających pozwolenia wodnoprawnego, Dz. U. Nr 13 poz. 55.

<sup>11</sup> Por. R. Gumiński, M. Łyszczak, *Mechanizm przymusu ekonomicznego ochrony środowiska w Polsce*, w: *Ekonomiczno-społeczne mechanizmy efektywnego gospodarowania zasobami środowiska przyrodniczego*, SGGW-AR Warszawa 1988.

<sup>12</sup> Rozporządzenie RM z dnia 31 grudnia 1994 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie opłat za gospodarcze korzystanie ze środowiska i wprowadzanie w nim zmian. Dz. U. Nr 140 poz. 772.



Stawki opłat za rzut ścieków zależą od:

a) gałęzi przemysłu – najdrożej za ścieki płaci energetyka, najtaniej – gospodarka komunalna,

b) ładunku zawartego w ściekach; z 3 parametrów BZT<sub>5</sub>, ChZT i zawiesiny ogółem wybiera się wariant najmniej korzystny dla płatnika; do tego dodaje się opłatę za ładunki: metali ciężkich, fenoli i sumy chlorków i siarczanów; w województwie katowickim stawki są dwukrotnie wyższe.

W przypadku odpadów stałych wyróżniamy 4 kategorie odpadów obejmujące 163 substancje. Najbardziej toksyczna jest kategoria pierwsza, najmniej czwarta – odpady górnictwa. Opłatę łączną pobiera się jako iloczyn masy i stawki jednostkowej. Stawki wahają się od 49,5 do 3,7 zł za tonę.

Wśród zanieczyszczeń powietrza wyróżnia się trzy grupy: metale, pyły i substancje organiczne. Stawki jednostkowe są zróżnicowane w ramach każdej z grup od 123,6 do 0,1 zł za kg. Jeżeli jednostka organizacyjna nie ma decyzji o dopuszczalnej emisji, opłata rośnie o 100%.

Klasyczne podatki ekologiczne to opłaty produktowe naliczane w sposób zbliżony do akcyzy na towary, których konsumpcja jest szczególnie szkodliwa dla środowiska. Aktualnie w MOŚZNiL rozważana jest koncepcja wprowadzenia tych opłat dla butelek typu PET. Ma on być uzupełniony o system depozytów na oleje silnikowe i opony samochodowe.

Kary ekologiczne są ściśle powiązane z systemem środowiskowych standardów i pozwoleń. Są one świadczeniami za niepodporządkowanie się lub przekroczenie warunków określonych w pozwoleniach, za wykorzystywanie zasobów środowiskowych bez zezwoleń. Nie stanowią one jednak formy odpowiedzialności karnej. Zgodnie bowiem z dominującą w polskim prawie doktryną, tylko człowiek może ponosić odpowiedzialność karną. Taki przypadek zachodzi jedynie w sytuacji wycięcia drzewa przez osobę fizyczną bez zezwolenia. Lecz nawet w tej sytuacji nie można mówić o karze sensu stricto, albowiem pomija się tutaj kryterium winy<sup>13</sup>.

Kary obejmują te same komponenty środowiska przyrodniczego co opłaty. Sam system naliczania jest także zbliżony do opłat, lecz stawki są wyższe<sup>14</sup>.

Podstawowe różnice dotyczą skutków finansowych. Opłaty wchodzi w skład kosztów danej jednostki organizacyjnej, natomiast kary obciążają wynik finansowy. Istnieje natomiast możliwość zawieszenia kar w przypadku przeznaczania ich na inwestycje proekologiczne, a następnie umarzania po wykonaniu inwestycji. Inne są także podmioty wymierzające kary i opłaty – kary nalicza Państwowa Inspekcja Ochrony Środowiska, opłaty wojewoda.

<sup>13</sup> Por. *Opłaty i kary w ochronie środowiska. Komentarz pod redakcją J. Sommera*, TNPOŚ, Wrocław 1993, s. 140-141.

<sup>14</sup> Rozporządzenie RM z dnia 23 grudnia 1987 r. w sprawie wysokości, zasad i trybu nakładania kar pieniężnych za nieprzestrzeganie wymagań ochrony środowiska. Dz. U. Nr 89 poz. 404 z 1991 r. – tekst jednolity.



Subsydiowanie może obejmować formy pośrednie i bezpośrednie. Formy bezpośrednie to: wydatki budżetowe, dotowanie, głównie z funduszków ochrony środowiska, pomocy zagranicznej i ekokonwersji. Formy pośrednie to ulgi podatkowe, (np. możliwość zmniejszenia podatku dochodowego o kwotę darowizn na cele ochrony środowiska odliczoną od dochodu osiągniętego w roku podatkowym do wysokości nie przekraczającej 10% dochodu lub bez ograniczenia, jeżeli wynika to z odrębnych ustaw<sup>15</sup>), preferencyjne warunki kredytowania, zachęty amortyzacyjne i ulatwienia celne.

Instrumentem o kolosalnym znaczeniu są fundusze ochrony środowiska. Występują one na 3 szczeblach:

- a) Narodowy – centralny,
- b) wojewódzkie,
- c) gminne.

Dwa pierwsze posiadają osobowość prawną. Na fundusze gminne wpływa całość środków z opłat i kar za wycinkę drzew i krzewów, 50% opłat za składowanie odpadów oraz 10% pozostałych opłat i kar z wyjątkiem opłat za emisję tlenków azotu, które są w całości gromadzone na szczeblu centralnym. Pozostałe środki są dzielone w proporcji 6 do 4 pomiędzy fundusze wojewódzkie i Narodowy.

Aktualnie fundusze wojewódzkie i Narodowy prowadzą politykę quasi-banków. Ich podstawowym instrumentem działania są preferencyjne pożyczki. Fundusze te prowadzą także aktywną grę finansową, między innymi poprzez zakup papierów wartościowych, tworzenie spółek kodeksu handlowego. Narodowy fundusz i fundusze wojewódzkie są także udziałowcami Banku Ochrony Środowiska.

Ubezpieczenia ekologiczne znajdują się aktualnie w fazie prób. Podjęły je towarzystwa Hestia i nie istniejąca już Westa.

Podsumowując, należy stwierdzić, że system finansowy ochrony środowiska w Polsce obejmuje szereg instrumentów stosowanych także w różnych krajach OECD. Istotnym problemem, wykraczającym poza ramy jednego artykułu, jest ocena tych instrumentów.

---

<sup>15</sup> Ustawa z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz zmianie niektórych ustaw regulujących zasady opodatkowania. Dz. U. Nr 21 poz. 86 z późn. zm.



Stanisław Czaja\*

## Rola banków w finansowaniu ochrony środowiska przyrodniczego w Polsce

### 1. Uwagi wstępne

Kryzys ekonomiczno-społeczny, który dotknął gospodarkę polską pod koniec lat osiemdziesiątych i był podstawowym czynnikiem uruchamiającym przemiany systemowe, wpłynął również na stan środowiska przyrodniczego. Z jednej strony towarzyszące mu ograniczenie produkcji, zwłaszcza w przedsiębiorstwach najbardziej uciążliwych dla środowiska, przyczyniło się do istotnego zmniejszenia emisji, a po pewnym czasie i koncentracji (imisji) wielu groźnych zanieczyszczeń. Obserwowana na początku lat dziewięćdziesiątych poprawa licznych wskaźników jakości środowiska w wielu regionach Polski była w znacznym stopniu efektem załamania produkcji. To korzystne, z punktu widzenia przyrody, zjawisko ma z reguły krótkotrwały charakter, bowiem każda poprawa koniunktury znosi je. Z drugiej strony kryzys uruchomił przemiany systemowe, które musiały dotknąć również sferę ochrony środowiska przyrodniczego. Wypracowany w latach osiemdziesiątych system ochrony środowiska okazał się bowiem bardzo nieskuteczny i nie tylko nie wpłynął na kształtowanie się proekologicznych postaw emitentów zanieczyszczeń, ale dodatkowo stworzył cały zestaw precedensów i luk prawnych, które pozwoliły przedsiębiorstwom ignorować obowiązujące przepisy. Powstała paradoksalna sytuacja, w której nie można było wyegzekwować naliczonych opłat za korzystanie ze środowiska i kar za przekroczenie norm. Miało to co najmniej podwójne konsekwencje. Po pierwsze, ograniczało w istotny sposób dopływ środków finansowych, które mogły i powinny być przeznaczone na ochronę środowiska oraz realizację odpowiednich przedsięwzięć inwestycyjnych. Po drugie, kwestionowało zasadę państwa prawa tworząc sytuację bezkarności sprawców zanieczyszczeń (odejście od obowiązującej na całym świecie zasady – zanieczyszczający płaci) i woluntarystycznego kierowania gospodarką (poza czy ponad prawem). W konsekwencji środowisko przyrodnicze w Polsce osiągnęło jeden z najwyższych w Europie poziomów degracji.

---

\* Doktor Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Katedra Ekonomii Matematycznej.



## 2. Nowa polityka ekologiczna państwa

Od początku lat dziewięćdziesiątych podjęto wiele inicjatyw prawno-organizacyjnych i społecznych mających na celu reorganizację systemu ochrony środowiska przyrodniczego w naszym kraju i przybliżenie go do standardów obowiązujących w państwach Europy Zachodniej. Realizowano je nie tylko wewnątrz naszego systemu prawnego, ale również na forum międzynarodowym. W efekcie dokonano istotnych zmian prawnych i organizacyjnych, które stworzyły podstawy nowej polityki ekologicznej państwa. Miała ona opierać się na kilku podstawowych zasadach. Pierwszą jest *zasada praworządności*, która ma zdecydowanie ograniczyć sytuację nieprzestrzegania przepisów prawa i podnieść skuteczność ich egzekucji. Drugą – *zasada likwidacji zanieczyszczeń u źródła*. Jest ona o tyle istotna i odmienna od stosowanego dotychczas podejścia, że eksponuje problem unikania zanieczyszczeń i recyklingu odpadów, na trzecim miejscu dopiero stawiając problem neutralizacji polutantów. Kolejna *zasada uspołecznienia* ma rozszerzyć warunki partycypacji obywateli w procesach ochrony środowiska, zarówno poprzez możliwości rzeczywistego wpływu na decyzje inwestycyjne mogące obciążać środowisko przyrodnicze, jak i budzenie świadomości ekologicznej oraz kreowanie nowej etyki zachowań prośrodowiskowych. Działalność ochronna ma opierać się również na ścisłym przestrzeganiu wspomnianej już *zasady zanieczyszczający płaci* oraz *ekonomizacji*. Ta druga zasada oznacza maksymalne wykorzystanie mechanizmu rynkowego, przy zachowaniu niezbędnego zakresu interwencjonizmu państwowego. Zasada ta zostanie szerzej wyeksponowana w dalszej części naszego opracowania, ponieważ odgrywa ona decydującą rolę w kształtowaniu roli instytucji finansujących ochronę środowiska przyrodniczego. Uzupełnieniem zasad określających nową politykę ekologiczną państwa są zasady *wspólnego rozwiązywania europejskich i globalnych problemów ochrony środowiska, regionalizacji i etapowania*.

Pierwsza z nich ma również swój ekonomiczno-finansowy wymiar związany z uruchamianiem różnorodnych linii kredytowych, wykorzystywanych także przez polskie banki, przeznaczonych na finansowanie inwestycji proekologicznych w Polsce oraz z wykorzystaniem zasobów finansowych międzynarodowych instytucji finansowych (Bank Światowy, Europejski Bank Inwestycyjny, Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju itp.). Zasada regionalizacji ma podwójny wymiar. Z jednej strony oznacza rozszerzenie uprawnień dla samorządu terytorialnego i terytorialnej administracji rządowej w zakresie ochrony środowiska, z drugiej – skupienie uwagi na problemach ekologicznych o wymiarze regionalnym, w tym również w ramach euroregionów. Zasada etapowania związana jest z ograniczonością środków służących ochronie środowiska przyrodniczego i z koniecznością wyboru na każdym etapie realizacji polityki ekologicznej określonych priorytetów.



Nowa polityka ekologiczna państwa określona została w dokumencie *Polityka ekologiczna państwa*, przygotowanym w Ministerstwie Ochrony Środowiska. Zasobów Naturalnych i Leśnictwa i zaakceptowana przez Sejm RP<sup>1</sup>. Dokument ten określa nie tylko podstawowe zasady polityki ekologicznej, ale również akceptuje filozofię ekorozwoju jako wyznacznik przemian społeczno-ekonomicznych w Polsce i formułuje podstawowe kierunki. Należą do nich: odpowiednia restrukturyzacja przemysłu, racjonalizacja gospodarki energetycznej, zmniejszenie uciążliwości transportu, ekologizacja rolnictwa i gospodarki żywnościowej, racjonalizacja wykorzystania i zagospodarowania zasobów wodnych, racjonalizacja wydobywania i użytkowania zasobów kopalin oraz właściwe użytkowanie, ochrona i kształtowanie żywych zasobów przyrody. Kierunkom tym towarzyszy określenie szczegółowych celów (priorytetów) krótko-, średnio- i długookresowych. Dokument formułuje również sposób organizacji ochrony środowiska, instytucje i zakres ich odpowiedzialności za poszczególne zadania środowiskowe. Towarzyszy temu zestaw narzędzi polityki ekologicznej. Wyeksponowano również coraz ważniejszy aspekt polityki ekologicznej – współpracę międzynarodową<sup>2</sup>.

Pomimo szeroko zakreślonej polityki ekologicznej w dokumencie *Polityka ekologiczna państwa*, brak w niej praktycznie bezpośrednich odniesień do roli banków w ochronie środowiska przyrodniczego. Nie można jednak sformułować tezy, że prawo środowiskowe nie ma żadnego wpływu na zachowania się banków. Banki jako podmioty gospodarcze nie stwarzają, co prawda, zagrożeń środowiskowych, nie są zatem bezpośrednio objęte przepisami prawa ekologicznego. Nie są również zobligowane kontrolować stanu środowiska swoich klientów ani nie są formalnie odpowiedzialne za ekologiczne skutki prowadzonej przez nie działalności gospodarczej. Muszą jednak uwzględniać te uwarunkowania prawne, które zwiększają ryzyko niepowodzenia danego przedsięwzięcia inwestycyjnego. A ryzyko takie pojawia się, gdy firma nie przestrzega norm środowiskowych, może to bowiem oznaczać zatrzymanie inwestycji, a nawet zamknięcie firmy (ograniczenie lub likwidacja jej środowiskowo niebezpiecznej działalności). Takie możliwości stwarza bowiem prawo ochrony środowiska. Wówczas ryzyko kredytowania przedsięwzięć realizowanych przez firmy nie uwzględniające przepisów środowiskowych rośnie niewspółmiernie.

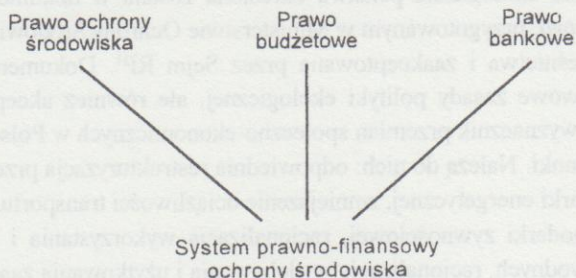
### 3. System prawno-ekonomiczny ochrony środowiska

W polskim systemie prawno-finansowym zakres, rodzaje i sposoby zasilania inwestycji ekologicznych rozwiązują trzy elementy (rys. 1).

<sup>1</sup> *Polityka ekologiczna państwa*, MOŚZNIŁ, Warszawa, lipiec 1992.

<sup>2</sup> Problemy zawarte w *Polityce ekologicznej państwa* są omawiane w wielu opracowaniach i artykułach. Por. S. Czaja, B. Fiedor, A. Graczyk, Z. Jakubczyk *Polityka ekologiczna w okresie transformacji gospodarczej w Polsce*, Wrocław 1994.





Rys. 1.

W ramach prawa ochrony środowiska dozwolone są określone instrumenty, które wspierają finansowanie inwestycji proekologicznych. Są to dotacje, pożyczki i odroczenie terminu płatności kar. W prawie budżetowym funkcje takie pełnią dopłaty do oprocentowania kredytów bankowych i poręczenie spłaty kredytu ze środków budżetu państwa. Artykuł 22 Prawa Budżetowego pozwala na finansowanie z budżetu umarzania kredytów oraz dopłacanie do oprocentowania kredytów bankowych w zakresie ustalonym przez Sejm na zasadach i w trybie określonym rozporządzeniem Rady Ministrów<sup>3</sup>. Natomiast artykuł 23 tego dokumentu reguluje kwestię zabezpieczenia spłaty kredytu ze środków budżetu. Można poręczać kredyty, które są przeznaczone na:

- 1) rozwój i utrzymanie infrastruktury,
- 2) ochronę środowiska,
- 3) wspomaganie procesów adaptacyjnych i rozwojowych zwiększających rentowność i konkurencyjność podmiotów gospodarczych,
- 4) inwestycje restrukturyzacyjne oparte na najnowszych rozwiązaniach technologicznych i spełniające wymagania ekologiczne.

Wszystkie inwestycje, które mają charakter obiektów, muszą ponadto spełniać wymagania ekologiczne określone przez przepisy prawa budowlanego.

Prawo bankowe związane jest z ochroną środowiska w sposób dość jednokierunkowy. O ile prawo ochrony środowiska (ekologiczne) zawiera przepisy, które pozwalają na tworzenie funduszy celowych, gdzie gromadzi się środki finansowe pochodzące z opłat i kar za korzystanie ze środowiska przyrodniczego oraz określa instrumenty dopuszczalne w zakresie źródeł i sposobów finansowania inwestycji proekologicznych, o tyle prawo bankowe nie zawiera szczegółowych przepisów dotyczących kredytowania inwestycji proekologicznych. Regulacje udzielania kredytów, weryfikowania zabezpieczeń kredytowych i zdolności kredytowej inwestora nie odwołują się bezpośrednio do celów, ocen i norm ekologicznych, chociaż nie zabraniają takich odwołań. Z banków polskich jedynie Bank Ochrony Środowiska S.A. uwzględnia bezpośrednio i w obligatoryjny sposób w swojej polityce kredytowej aspekty ekologiczne. Inne

<sup>3</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z 27 kwietnia 1993 r.



banki komercyjne robią to dość rzadko, najczęściej przy obsłudze zagranicznych linii kredytowych, których udostępnienie jest warunkowane spełnieniem norm środowiskowych<sup>4</sup>. W praktyce kredytowej daje się zauważyć pewną dychotomię pomiędzy polityką ochrony środowiska a wewnętrznymi procedurami udzielania kredytów. Tego typu sytuacja jest na dłuższą metę trudna do utrzymania, zwłaszcza w kontekście harmonizacji polskich procedur prawnych z rozwiązaniami Unii Europejskiej.

#### 4. Bankowe procedury udzielania kredytów a ochrona środowiska przyrodniczego

Prawo bankowe, jak już wspomniano, nie zawiera bezpośrednich odwołań do kwestii ekologicznych. Zawiera natomiast podstawowe regulacje dotyczące sposobów udzielania kredytów i pożyczek pieniężnych, a zwłaszcza:

- przedmiotu, formy i treści umowy kredytowej,
- zdolności kredytowej,
- zabezpieczenia kredytów,
- ograniczenia koncentracji kredytów oraz innych wierzytelności.

Kredyty mogą być udzielane przez banki szerokiej gamie kredytobiorców, od osób fizycznych poczynając, a na podmiotach gospodarczych nie posiadających osobowości prawnej kończąc. Większość warunków określają indywidualne umowy pomiędzy kredytodawcami – bankami a kredytobiorcami. Banki mają też uprawnienia do kontrolowania sytuacji finansowej potencjalnych biorców kredytów. Ponadto banki współpracują między sobą udzielając wzajemnych informacji o kredytobiorcach. Posiadają również zestaw sankcji w stosunku do podmiotów nie wywiązujących się z warunków umowy. Te instrumenty i prerogatywy mogą być wykorzystane na rzecz wspierania inwestycji proekologicznych. Mogą również do takich przedsięwzięć zniechęcać.

Są w polskim systemie prawnym rozwiązania, które mogą być wykorzystane przez banki do rozszerzenia kredytowania inwestycji proekologicznych. Po pierwsze, istnieje możliwość wykorzystania środków funduszy ekologicznych na dopłaty do oprocentowania kredytów preferencyjnych udzielanych przez Bank Ochrony Środowiska. Po drugie, prawo budżetowe pozwala na poręczanie spłaty kredytu ze środków budżetu państwa, co umożliwiłoby uzyskiwanie większych kredytów niż to określają limity koncentracji

---

<sup>4</sup> Poza Bankiem Ochrony Środowiska S.A. regulamin żadnego banku nie nakazuje brać obowiązkowo pod uwagę aspektów ekologicznych w procedurze przyznawania kredytów. Nie ma także sytuacji, w której rozwiązania wewnątrzbankowe zabraniałyby takich odwołań. Część banków traktuje wymiar ekologiczny jako dość istotny, ze względu na ryzyko finansowe danego projektu.



kredytu. Po trzecie, w przepisach prawa budżetowego istnieje klauzula pozwalająca na wykorzystanie środków budżetowych w celu umorzenia lub dopłaty do oprocentowania kredytów preferencyjnych udzielanych między innymi na przedsięwzięcia ekologiczne. Po czwarte, banki mają także możliwość obniżenia (lub niepobierania) prowizji, ułatwienia spłaty kredytów ekologicznych i stosowania dla proekologicznych kredytobiorców korzystniejszych warunków zabezpieczeń. Finansując inwestycje proekologiczne banki w ramach posiadanych uprawnień mają znaczny zakres korzystnego lub niekorzystnego oddziaływania na podmioty podejmujące takie przedsięwzięcia.

Banki powinny, w ramach prowadzonej przez siebie polityki kredytowej, znacznie silniej eksponować aspekty ekologiczne. Jest kilka powodów takiego zachowania. Nawet jeżeli pominiemy problem znaczenia ochrony środowiska, ważna jest kwestia ekologicznego image firmy – banku. Przy rosnącej świadomości ekologicznej społeczeństwa podmioty gospodarcze rywalizujące o klienta będą eksponować swoje prośrodowiskowe zachowania i współpracę z podobnie funkcjonującymi partnerami, w tym również bankami. Po drugie, nieuwzględnianie aspektów ekologicznych w polityce kredytowej będzie zwiększać, przy rosnącej skuteczności prawa środowiskowego, ryzyko inwestycyjne. Już obecnie istnieją dość skuteczne możliwości zablokowania szkodliwych dla środowiska projektów. Po trzecie, w sferze ochrony środowiska funkcjonują znaczne, stale rosnące kapitały, przynoszące duże zyski. Inwestycje proekologiczne stały się atrakcyjne, również z punktu widzenia ich zyskowności. Banki, które będą w przyszłości przełamywać „niechęć” do prowadzenia proekologicznej polityki kredytowej powinny nawiązywać i utrzymywać kontakty przede wszystkim ze szczeblem wojewódzkim administracji państwowej oraz z samorządem terytorialnym. Na szczeblu wojewódzkim zapadają bowiem tak istotne decyzje, dla finansowanych przez banki projektów, jak:

- 1) opiniowanie lokalizacji inwestycji,
- 2) akceptacja planów zagospodarowania przestrzennego,
- 3) zmiana terenów rolnych i leśnych na budowlane,
- 4) naliczanie opłat za gospodarze korzystanie ze środowiska i kar za przekroczenie norm,
- 5) kontrolowanie przestrzegania norm środowiskowych,
- 6) podejmowanie decyzji inwestycyjnych w zakresie projektów służących ochronie środowiska.

Już ten zakres decyzji świadczy jak ważna powinna być dla banków współpraca z administracją szczebla wojewódzkiego w zakresie polityki kredytowej. Nie idzie tutaj o podporządkowanie tej polityki wpływom władzy, lecz o uwzględnianie w ramach strategii postępowania banków zasad funkcjonowania organów administracji rządowej i samorządowej.



Na poziomie samorządów terytorialnych podejmuje się natomiast dość dużo przedsięwzięć ochronnych i opiniuje projekty, a ponadto społeczności lokalne mogą skutecznie, na drodze prawnej i poprzez protesty ludności, zablokować wiele inwestycji<sup>5</sup>.

## 5. Źródła finansowania ochrony środowiska.

### Rola kredytów bankowych

Przedsięwzięcia proekologiczne finansowane są głównie ze źródeł krajowych, Źródłami tymi są przede wszystkim:

	1991	1992	1993
Dotacje budżetu państwa	5%	5%	7%
Dotacje i kredyty preferencyjne pochodzące z funduszy ekologicznych	40%	58%	49%
Środki finansowe podmiotów prowadzących inwestycje proekologiczne (środki własne, kredyty komercyjne krajowe i zagraniczne)	30%	20%	25%
Środki budżetów gmin i kredyty przez nie zaciągane	20%	13%	16%
Środki finansowe zagraniczne (dotacje, kredyty niskoprocentowane, środki z ekokonwersji)	5%	4%	5%

Źródło: *Mechanizmy rynkowe w zarządzaniu ochroną środowiska w tym handel emisjami*, materiał przygotowany na posiedzenie Sejmowej Komisji OŚ.ZNiL, Warszawa, marzec 1995.

Dominujące są zatem środki pochodzące z funduszy ekologicznych. Finansują one około połowy wszystkich przedsięwzięć inwestycyjnych w ujęciu wartościowym. Z tego źródła pochodzą głównie środki na inwestycje w ochronie wody i powietrza. W latach dziewięćdziesiątych obserwuje się rosnącą rolę tego źródła finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych. Można założyć, że w najbliższym czasie środki finansowe celowych funduszy ekologicznych nadal pozostaną podstawowym źródłem finansowania ochrony środowiska przyrodniczego w Polsce, chociaż wydaje się konieczna zmiana jego dotychczasowej struktury.

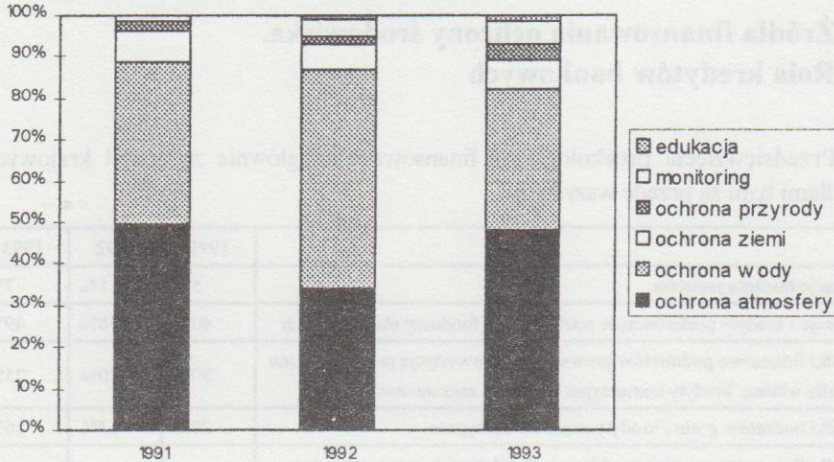
Ważną rolę odgrywają też środki budżetowe gmin i kredyty zaciągane przez organy samorządowe. Należy jednak zauważyć, że rola banków w tych środkach jest znikoma. Gminy wykorzystują przede wszystkim dotacje i kredyty preferencyjne wojewódzkich funduszy ochrony środowiska i gospodarki wodnej, uzupełniane środkami własnych funduszy gminnych ochrony środowiska. Bardzo rzadko sięgają po kredyty bankowe i pomoc banków<sup>6</sup>.

<sup>5</sup> Sytuacje takie określa się w literaturze problemem mianem syndromu św. Floriana lub NIMBY. Oznaczają one narastający izolacjonizm społeczności lokalnych, niechęć do współpracy w zakresie ochrony środowiska i ostre protesty przeciwko lokalizacji na ich terenie różnorodnych obiektów (np. wysypisk śmieci, oczyszczalni, autostrad, spalarni śmieci itp.). Takie zjawiska zwiększają dodatkowo ryzyko poszczególnych projektów finansowanych przez banki.

<sup>6</sup> Przykładem takiej pomocy była emisja obligacji komunalnych na cele ochrony środowiska zrealizowana w Płocku w 1993 roku przez Bydgoski Bank Komunalny S.A.



Przyczyną tego może być słaba kondycja finansowa wielu gmin, zbyt wygórowane warunki oprocentowania i zabezpieczenia kredytów, a także brak dostatecznych umiejętności pozyskiwania środków na rynkach kapitałowych przez instytucje samorządowe.



Rys. 2. Wydatki Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w latach 1991-1993 (%)

Źródło: *Ochrona Środowiska 1994*, GUS, Warszawa 1994, s. 386, dane MOŚZNiL.

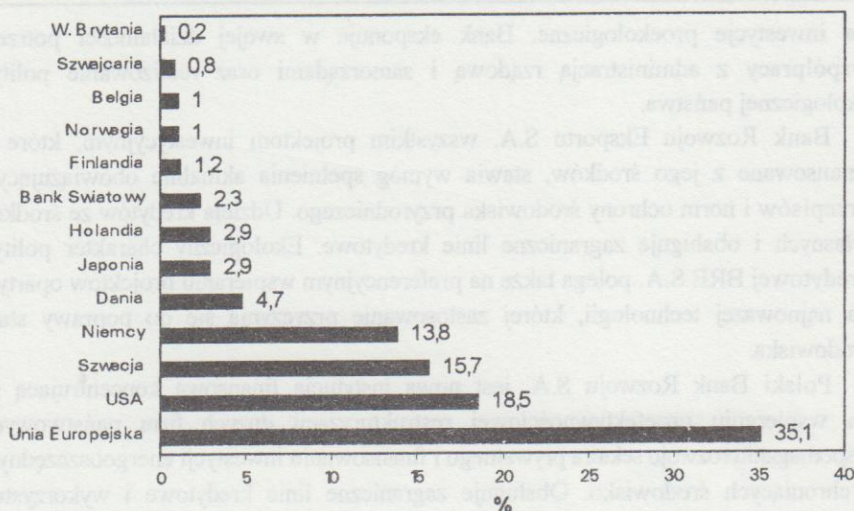
Największy udział środków bankowych w inwestycjach proekologicznych istniał w projektach realizowanych przez przedsiębiorstwa. Ta grupa podmiotów gospodarczych, posiadająca najdłuższe i najbogatsze tradycje współpracy z bankami, najchętniej korzystała z kredytów. Podejmowane przez firmy w latach 1991-1994 inwestycje środowiskowe były w 1/5 finansowane kredytami bankowymi. Daje to w efekcie znikomy udział bankowych środków finansowych w prośrodowiskowych projektach inwestycyjnych, sięgający zaledwie 6% ogółu nakładów. Wykorzystano je przede wszystkim na finansowanie zmian technologii.

## 6. Rola banków w obsłudze zagranicznych źródeł finansowania ochrony środowiska przyrodniczego

Zagraniczne źródła obejmują środki pomocowe (granty, dotacje), środki pomocy odpłatnej i środki komercyjne. Środki pomocowe skierowane są bezpośrednio na określone cele ochrony środowiska w Polsce<sup>7</sup>.

<sup>7</sup> Głównymi instytucjami finansowymi udzielającymi pomocy są: Bank Światowy i Komisja Wspólnot Europejskich (program PHARE), a wśród państw dominują USA, Szwecja, Niemcy, Dania i Japonia.





Rys. 3. Struktura zagranicznej pomocy niekomercyjnej (%)

Źródło: W. Stodulski *Rola banków w ochronie środowiska w Polsce*, Warszawa 1994, s. 95.

Środki pomocy odpłatnej mają charakter kredytów, które podlegają zwrotowi wraz z oprocentowaniem. Różnią się jednak od kredytów komercyjnych udzielanych przez banki polskie znacznie łagodniejszymi warunkami spłaty, zwłaszcza w formie dłuższego okresu karencji i okresu spłaty. Środki komercyjne obejmują zagraniczne linie kredytowe udostępnione polskim inwestorom przez międzynarodowe instytucje finansowe i rządy za pośrednictwem polskich banków komercyjnych. Związek tych kredytów z celami ekologicznymi jest niezbyt silny, chociaż instytucje zagraniczne znacznie częściej wymagają od polskich banków pośredniczących uwzględniania w kryteriach ocen wniosków kredytowych dodatkowych warunków o charakterze ekologicznym. Linie kredytowe pochodzą głównie z Banku Światowego, Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju i Europejskiego Banku Inwestycyjnego. Instytucje te uruchamiają swoje środki finansowe korzystając z pośrednictwa polskich banków<sup>8</sup>.

## 7. Ekologiczna działalność wybranych banków polskich

Wśród polskich banków najszerszy profil działań środowiskowych ma Bank Ochrony Środowiska S.A. Powstał on jako spółka akcyjna w 1991 r. Posiada wzorcowe rozwiązania w zakresie polityki kredytowej i procedur udzielania kredytów

<sup>8</sup> Są to najczęściej duże, sprawnie funkcjonujące banki, takie jak: Narodowy Bank Polski, Polski Bank Rozwoju S.A., Bank Handlowy S.A., Bank Gospodarki Żywnościowej, Bank Gdański, Bank Przemysłowo-Handlowy, Bank Śląski S.A., Wielkopolski Bank Kredytowy S.A. i Gospodarczy Bank Wielkopolski.



na inwestycje proekologiczne. Bank eksponuje w swojej działalności potrzebę współpracy z administracją rządową i samorządami oraz realizowanie polityki ekologicznej państwa.

Bank Rozwoju Eksportu S.A. wszystkim projektom inwestycyjnym, które są finansowane z jego środków, stawia wymóg spełnienia aktualnie obowiązujących przepisów i norm ochrony środowiska przyrodniczego. Udziela kredytów ze środków własnych i obsługuje zagraniczne linie kredytowe. Ekologiczny charakter polityki kredytowej BRE S.A. polega także na preferencyjnym wspieraniu projektów opartych na najnowszej technologii, której zastosowanie przyczynia się do poprawy stanu środowiska.

Polski Bank Rozwoju S.A. jest nową instytucją finansową koncentrującą się na wspieraniu proefektywnościowej restrukturyzacji dużych firm państwowych, wspomaganie rozwoju sektora prywatnego i finansowaniu inwestycji energooszczędnych i chroniących środowisko. Obsługuje zagraniczne linie kredytowe i wykorzystuje środki własne, wspierając, poza inwestycjami technicznymi sensu stricto, działalność naukową i edukacyjną.

Wielkopolski Bank Kredytowy S.A. nie stosuje specyficznej polityki kredytowej wobec inwestycji proekologicznych. Jedynym odstępstwem jest linia kredytowa EBOiR oraz Banku Światowego przeznaczona na restrukturyzację sektora ciepłowniczego.

## **8. Podsumowanie. Bariery finansowania przez banki inwestycji proekologicznych**

Banki działające na rynkach kapitałowo-finansowych muszą kierować się przede wszystkim kryterium maksymalizacji zysku i kryterium minimalizacji ryzyka finansowego, przestrzegając przy tym przepisów prawa bankowego. Ma to silny wpływ na politykę kredytową prowadzoną przez banki. Polskie banki komercyjne, poza kilkoma wyjątkami, dość negatywnie podchodzą do proekologicznych projektów inwestycyjnych. Wynika to z kilku przyczyn. Po pierwsze, w opinii banków znaczna część potencjalnych kredytobiorców charakteryzuje się niską wiarygodnością finansową, poziomem etyczno-moralnym i słabą fachowością. Same projekty są z reguły bardzo kosztowne i charakteryzują się długimi cyklami realizacji. Po drugie, inwestycje tego typu obciążone są wysokim ryzykiem finansowym, połączonym z brakiem systemu zabezpieczeń przed nim. Po trzecie, zagraniczne środki kredytowe łączą się z bardzo ostrymi wymogami proceduralnymi.

Z drugiej strony, potencjalni kredytobiorcy oceniają bankowe źródła finansowania proekologicznych projektów inwestycyjnych za mało atrakcyjne, charakteryzują się one



bowiem wysokimi kosztami kredytów. Towarzyszą im zbyt ostre, jak na inwestycje proekologiczne, wymagania finansowo-ekonomiczne i zabezpieczenia spłaty kredytu. Zagraniczne linie kredytowe są natomiast obciążone specyficznymi, nieraz trudnymi do spełnienia warunkami, takimi jak udział kapitału zagranicznego w danym przedsiębiorstwie, które chce realizować projekt korzystając z danej linii kredytowej, konieczność korzystania z doradztwa zagranicznych ekspertów i zakupów w kraju kredytodawcy.

Te i inne zaprezentowane przez nas problemy wpływają bardzo ograniczająco na udział i znaczenie banków w finansowaniu ochrony środowiska przyrodniczego w Polsce. Łącznie kredyty banków komercyjnych nie przekraczają 10% wszystkich środków finansowych wykorzystywanych w realizacji proekologicznych projektów inwestycyjnych. Wyznacza to dość marginalną pozycję banków. Sytuacja może ulec poważniejszej zmianie dopiero pod warunkiem istotniejszych zmian w systemie prawno-ekonomicznym i większym wyeksponowaniu roli sektora bankowego w prawie ochrony środowiska i ochrony środowiska w prawie bankowym.

## Bibliografia

- [1] S. Czaja, B. Fiedor, A. Graczyk, Z. Jakubczyk *Polityka ekologiczna w okresie transformacji gospodarczej w Polsce*, Wrocław 1994.
- [2] *Mechanizmy rynkowe w zarządzaniu ochroną środowiska w tym handel emisjami*, materiał przygotowany na posiedzenie Sejmowej Komisji OŚZNiL, Warszawa, marzec 1995.
- [3] *Ochrona środowiska 1994*, GUS, Warszawa 1994.
- [4] *Polityka ekologiczna państwa*, MOŚZNiL, Warszawa, lipiec 1992.
- [5] W. Stodulski *Rola banków w ochronie środowiska w Polsce*, Warszawa 1994.



A. Czyżewski\*, J. Wiśniewska\*\*

## Metody pomiaru dochodów rolniczych w krajach Unii Europejskiej

### 1. Organizacja systemu informacji

W 1965 r. powstał system informacji rolnej obejmujący wszystkie kraje EWG, zwany w skrócie FADN (Farm Accountancy Data Network), działający na podstawie systemu rocznych sprawozdań, którymi objęte zostały gospodarstwa rolne w krajach wspólnoty. Corocznie zbierane dane stanowią podstawę do podejmowania wszelkich inicjatyw i decyzji w ramach wspólnej polityki rolnej, a także bazę do podejmowania decyzji na szczeblu poszczególnych państw. System rocznych sprawozdań został przyjęty przez wszystkie kraje członkowskie, co pozwoliło na ujednoczenie metod pomiaru dochodów rolniczych. Wprowadzenie jednolitego systemu było trudnym zadaniem ze względu na ogromną różnorodność rolnictwa w obrębie wspólnoty. Uzyskiwane dane musiały reprezentować zarówno małe gospodarstwa jak i duże, a terminologia używana w sprawozdaniach oznaczać dokładnie to samo we wszystkich rejonach należących do Wspólnoty<sup>1</sup>. Dlatego też scharmonizowano i ujednoczono sprawozdania, przez wprowadzenie jednolitych terminów, metod pomiaru i selekcji próby oraz metod kontroli jakości danych. Zbieraniem, testowaniem oraz przetwarzaniem danych zajmuje się Komisja do Spraw Rolnictwa. Końcowe rezultaty są publikowane w formie wyników dla danych grup gospodarstw, regionów, państw. Organizację systemu informacji rolnej przedstawia rys. 1.

Ważnym elementem tego systemu są sprawozdania gospodarstw, na podstawie których uzyskuje się potrzebne dane. Gospodarstwa uczestniczące w danym roku sprawozdawczym w badaniach FADN są zobowiązane do wypełnienia standardowych

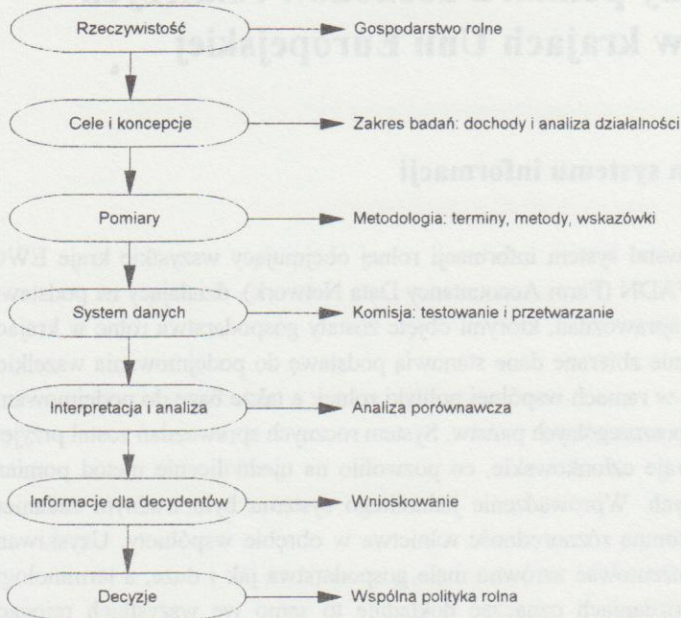
<sup>1</sup> Profesor nadzwyczajny Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.

<sup>2</sup> Doktorant Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Katedra Makroekonomii

<sup>1</sup> *Measuring farmers incomes and business performance, farm level (FADN) data analysis, present and future*, Green Europe, Luxemburg 1991, s. 5-6.



sprawozdań przygotowanych przez Komisję. Sprawozdania te mają formę tabelaryczną, a każda z tabel dotyczy innego zagadnienia. W skład typowego sprawozdania wchodzi 11 tabel, zawierających dane dotyczące: typu gospodarstwa, jego „klasy” ekonomicznej, rodzaju własności ziemi, wydatkowanej pracy, formy zatrudnienia, wartości inwentarza żywego, sprzedaży i zakupu stada w danym roku, kosztów produkcji, majątku i kapitału obrotowego, zadłużenia, wysokości podatku VAT, dotacji, skali produkcji roślinnej itp., umożliwiające ocenę sytuacji dochodowej gospodarstw rolniczych, zużycia czynników produkcji oraz standardu życiowego rodziny<sup>2</sup>.



Rys. 1. System informacji rolniczej w Unii Europejskiej.

## 2. Dobór pola obserwacji i klasyfikacja gospodarstw

Pomiaru dochodów rolniczych i ich analizy nie dokonuje się dla wszystkich gospodarstw, ze względu na dużą ich liczbę oraz ze względów finansowych. Aby wyniki były jednak porównywalne, badania muszą być przeprowadzane dla takich samych lub podobnych jednostek. Z drugiej strony muszą one obejmować w miarę możliwości jak największą grupę różnorodnych gospodarstw. W związku z powyższym dużą

<sup>2</sup>Handbook of legislation, instructions, notes for guidance. Section III: The farm return, Commission of the European Communities, 1988.



wagę przywiązuje się do zdefiniowania pola obserwacji oraz wyznaczenia właściwej próby reprezentującej wszystkie rodzaje gospodarstw rolnych. Przyjęto jednak, że obserwacjami nie będą objęte gospodarstwa niskodochodowe, o powierzchni mniejszej niż jeden hektar<sup>3</sup>. Pole obserwacji, spośród którego wybrane będą przykładowe gospodarstwa do pomiaru dochodu, składa się z tzw. gospodarstw towarowych (commercial farms), tzn. takich, w których dochody uzyskiwane z jednej działalności są głównym źródłem utrzymania rodziny rolniczej. Pozostałe gospodarstwa znajdują się poza polem obserwacji, jednak nie obejmują one więcej niż 10% użytków rolnych w krajach Wspólnoty<sup>4</sup>.

Aby gospodarstwo zostało zaliczone do danego pola obserwacji, musi nie tylko obejmować grunty o powierzchni większej niż 1 hektar, ale osiągać minimalną granicę efektywności, tj. określony próg dochodowości. Wielkość tę oblicza się wykorzystując tzw. standardowe współczynniki dochodowości, obliczane przez odpowiednie agencje rolne. Współczynniki te szacowane są oddzielnie dla każdego regionu oraz dla każdego rodzaju produkcji zaliczanej do zwierzęcej lub roślinnej. Standardowy współczynnik dochodowości jest to wartość produkcji z jednego hektara lub liczona per capita w gospodarstwie (na sztukę duża), pomniejszona o koszt nakładów na tę produkcję. Obliczenia jej są dokonywane co dwa lata, w średnich cenach z trzech kolejnych lat, dla uniknięcia błędów interpretacyjnych, wynikających np. z odmiennych warunków klimatycznych w poszczególnych latach, czy też z wahań cen środków produkcji lub produktów rolnych.

Żeby określić, czy dane gospodarstwo osiąga wymagany próg dochodowy, należy ustalić jego rozmiary produkcji i pomnożyć wartość przez odpowiedni standardowy współczynnik dochodowości. W ten sposób wyznacza się normatywną dochodowość każdej działalności prowadzonej na farmie. Uzyskane dane sumuje się i określa łączną dochodowość danej farmy. Obliczenia są dokonywane w ECU, a dochodowość gospodarstwa jest podawana w umownych jednostkach European Size Unit (ESU), np. 1 ESU = 1000 ECU, obliczonych jako średnia z trzech lat. Aby określić tę wielkość dla konkretnego gospodarstwa w ESU, dzieli się wyszacowaną dochodowość gospodarstwa przez ustaloną liczbę ECU, będącą ekwiwalentem jednej jednostki umownej. Progi dochodowe zmieniają się co trzy lata. Są one różne w poszczególnych państwach Wspólnoty.

W ramach każdego pola obserwacji znajduje się wiele typów gospodarstw. Niektóre gospodarstwa są bardzo duże, podczas gdy inne bardzo małe; jedne specjalizują się w hodowli, inne w produkcji zbóż; niektóre prowadzą zróżnicowaną działalność w ramach jednego gospodarstwa. Należy tak zdefiniować pole obserwacji, aby uniknąć przypadku pominięcia ważnej jednostki gospodarującej. Zwiększa to prawdopodo-

<sup>3</sup> J. Mc Clintock *Farm Accountancy Data Network. An A to Z of methodology*, Commission of the European Communities, 1989.

<sup>4</sup> J. Mc Clintock op.cit., s. 8, tab. 3, *Measuring farmers...* op. cit., s. 10.



bieństwo reprezentatywnego wyboru próby dla danej zbiorowości. Jest to zadanie trudne, biorąc pod uwagę obszar, jaki zajmuje Wspólnota oraz różnorodność występujących na tym obszarze gospodarstw czy nawet rodzajów produkcji, zdeterminowanych chociażby położeniem geograficznym danego regionu. W celu uzyskania w miarę reprezentatywnej próby, a na jej podstawie danych opisujących większość a nie mniejszość populacji, wspomniana wcześniej Komisja, postanowiła zróżnicować pole obserwacji według trzech cech opisujących tę zbiorowość, tj. rozmiarów dochodu, położenia gospodarstw (region) oraz ich typów uznając, że osiągnięcie przez nie minimalnego progu dochodu nie może być jedynym elementem doboru obserwacji. Takie podejście powoduje zwiększenie stopnia reprezentatywności próby.

Ustalono, że w ramach danego pola obserwacji znajdują się gospodarstwa, które osiągną dochodowość mieszczącą się w jednej z dziewięciu klas. Wskaźnik ten obliczono wykorzystując normatywne współczynniki dochodowości i wyrażono w ESU. Aby gospodarstwo mogło być zaklasyfikowane jako np. bardzo małe i zaliczone do pola obserwacji przyjęto, że jego dochodowość powinna być równa 2 ESU. Kolejne klasy wielkości zdefiniowane w umownych jednostkach przedstawia tab. 1.

Tabela 1  
Klasyfikacja gospodarstw rolnych w krajach U.E. według klas dochodowości

Klasy dochodowości	Progi dochodowości gospodarstw w ESU	Klasyfikacja gospodarstw
I	<2	bardzo małe
II	2<4	
III	4<6	małe
IV	6<8	
V	8<12	średnie
VI	12<16	
VII	16<40	duże
VIII	40<100	wielkie
IX	≥100	największe

Źródło: J. Mc Clintock *Farm Accountancy Data Network. An A to Z of methodology*, Commission of the European Communities, 1989.

Następną zmienną, według której klasyfikuje się gospodarstwa, jest region. W próbie muszą znaleźć się gospodarstwa w pełni reprezentujące każdą wielkość i typ w danym regionie. W państwach Unii Europejskiej istnieje 91 umownych regionów. W poszczególnych krajach występuje jeden lub kilka. Każdy region jest klasyfikowany według numeru statystycznego. Typ gospodarstwa mówi nam o tym, która z działalności w danym gospodarstwie jest najważniejsza. Ta dziedzina, która przynosi relatywnie największe dochody w stosunku do dochodowości całego gospodarstwa zostaje uznana za działalność dla niego typową. Każde gospodarstwo rolne wewnątrz Wspólnoty może



być zaklasyfikowane według wyżej opisanej metody do jednego z 17 typów głównych. Dokonując dalszej klasyfikacji każde gospodarstwo zalicza się do jednego z 50 podtypów.

W praktyce klasyfikację uproszczono zmniejszając ilość typów opisujących gospodarstwa rolne. Przy porównaniach i publikacji wyników Komisja posługuje się w praktyce tylko 9 zunifikowanymi typami gospodarstw. Poniżej przedstawiono sposób zaliczania gospodarstw do poszczególnych typów. W przykładzie rozpatrzono przypadek farmy, gdzie prowadzona jest hodowla pięćdziesięciu mlecznych krów i dziesięciu loch. Wybierając z kilku możliwych do przyjęcia typów gospodarstw, najbardziej właściwym wydaje się zaklasyfikowanie tego gospodarstwa do jednego z dwóch: specjalistycznego gospodarstwa mleczarskiego lub farmy z mieszanym inwentarzem żywym, głównie opasowym. O zakwalifikowaniu do danego typu nie decyduje jednak liczba zwierząt tylko dochodowość w przeliczeniu na sztukę hodowlaną dużą. Szacunkowy dochód uzyskiwany z hodowli mlecznych krów stanowi 35 tys. ECU, podczas gdy dochód ze sprzedaży żywca 3 tys. ECU. Ponieważ produkcja uzyskana w wyniku hodowli mlecznych krów stanowi 92% całej produkcji w tym gospodarstwie, kwalifikuje się je do typu pierwszego, należą do niego bowiem wszystkie gospodarstwa, w których produkcja uzyskana w wyniku hodowli mlecznych krów stanowi więcej niż dwie trzecie całej produkcji.

Tabela 2

Określanie typu gospodarstwa rolnego w krajach Unii Europejskiej. Przykład procedury

Lp.	Etapy	Zadania do wykonania				
I	Formułowanie zadania	Do jakiego typu gospodarstwa zaklasyfikować farmę prowadzącą hodowlę 50 mlecznych krów i 10 loch?				
II	Możliwości wyboru	1. Specjalistyczna farma mleczarska lub 2. Farma z mieszanym inwentarzem, głównie opasowym.				
III	Formułowanie macierzy obserwacji	Rodzaj działalności	Standardowy współczynnik dochodowości	Produkcja w szt.	Wartość produkcji	Udział w hodowli w %
		1. Mleczne krowy	700	50	35 tys.	92
		2. Lochy	300	10	3 tys.	8
		Ogółem	1000	60	38 tys.	100
IV	Kryteria wyboru	Typ 1. Specjalistyczna farma mleczarska. Produkcja mleka stanowi więcej niż 2/3 całej produkcji. Typ 2. Mieszany inwentarz żywy. Żywiec opasowy tworzy od 1/3 do 2/3 całej produkcji.				
V	Wynik obliczeń	Ponieważ produkcja mleka w badanym gospodarstwie jest wyższa niż 2/3 produkcji ogółem należy zakwalifikować je do specjalistycznej farmy mleczarskiej.				



Tabela 3

Typy i podtypy stosowane w klasyfikacji Unii Europejskiej

Lp.	Podstawowe typy gospodarstw rolnych w Unii Europejskiej	Podtypy gospodarstw według rodzajów produkcji
1.	zbożowe	1. specjalistyczna uprawa zbóż
2.	uprawy mieszane	2. jedna uprawa 3. kilka upraw
3.	ogrodnicze	4. specjalistyczne ogrodnicze
4.	winnicze	5. specjalistyczne winnicze
5.	sadownicze	6. specjalizujące się w owocach cytrusowych 7. specjalizujące się w oliwkach 8. sady mieszane
6.	mleczarskie	9. specjalistyczne mleczarskie
7.	hodowla żywca opasowego	10. hodowla bydła 11. hodowla bydła mlecznego 12. owce, krowy i inny żywiec
8.	drobiarskie	13. specjalistyczne drobiarskie
9.	mieszane (produkcja zwierzęca i roślinna)	14. mieszany inwentarz i drób 15. mieszany inwentarz 16. zboża opasowe 17. produkcja roślinna i zwierzęca

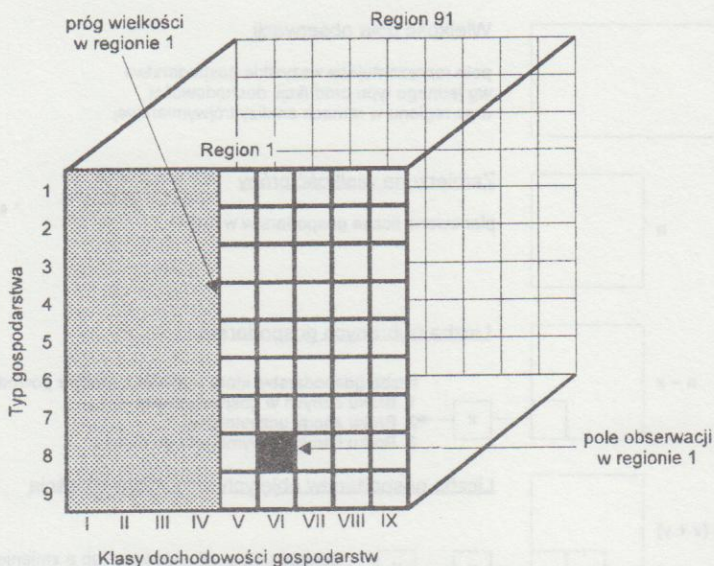
Źródło: J. Mc Clintock, op. cit.

Zróżnicowanie pola obserwacji według 9 klas wielkości gospodarstw, 9 ich typów oraz 17 podtypów, pozwala na wybranie z każdego regionu statystycznej reprezentacji ogółu gospodarstw. Znajdują się w niej gospodarstwa reprezentujące wszystkie w danym regionie klasy i typy. Zróżnicowanie pola obserwacji według wymienionych trzech czynników umożliwia przeprowadzenie trójwymiarowej analizy pola obserwacji. Komisja posługuje się w tym przypadku zasadą obserwacji przedstawioną na rys. 2.

Każde pole macierzy reprezentuje jeden typ gospodarstw o tej samej klasie dochodowości w danym regionie. Na przykład zaznaczone pole reprezentuje wszystkie gospodarstwa w pierwszym regionie o VI klasie dochodowości (8-16 ESU) typu 8 (gospodarstwa drobiarskie). W ramach każdego pola bada się też podtypy. Próg minimalnej dochodowości ustalony w ramach FADN dla wspomnianego regionu mieści się w V klasie co oznacza, że w tym regionie pole obserwacji obejmuje gospodarstwa średnie (od 8 ESU) do największych (100 i więcej ESU), czyli od V do IX klasy. Z poszczególnych pól wybiera się w każdym regionie jedno lub kilka gospodarstw, które reprezentują dany typ i klasę dochodowości. Istnieją więc pola, w skład których wchodzi duża liczba gospodarstw, choć bywa i tak, że jest niewiele. Na przykład pole reprezentujące gospodarstwa specjalizujące się w hodowli bydła w Irlandii, osiągające dochody



2-4 ESU, obejmuje 20 000 takich farm, tj. bardzo dużo, podczas gdy pole reprezentujące średnie farmy drobiarskie w Niemczech obejmuje tylko 50 gospodarstw tego typu. Istnieją też puste pola np. przeznaczone dla małych winnic w Szkocji, których z oczywistych przyczyn tam brak.



Rys. 2. Podział gospodarstw rolnych w Unii Europejskiej według klas dochodowości, typu oraz regionu

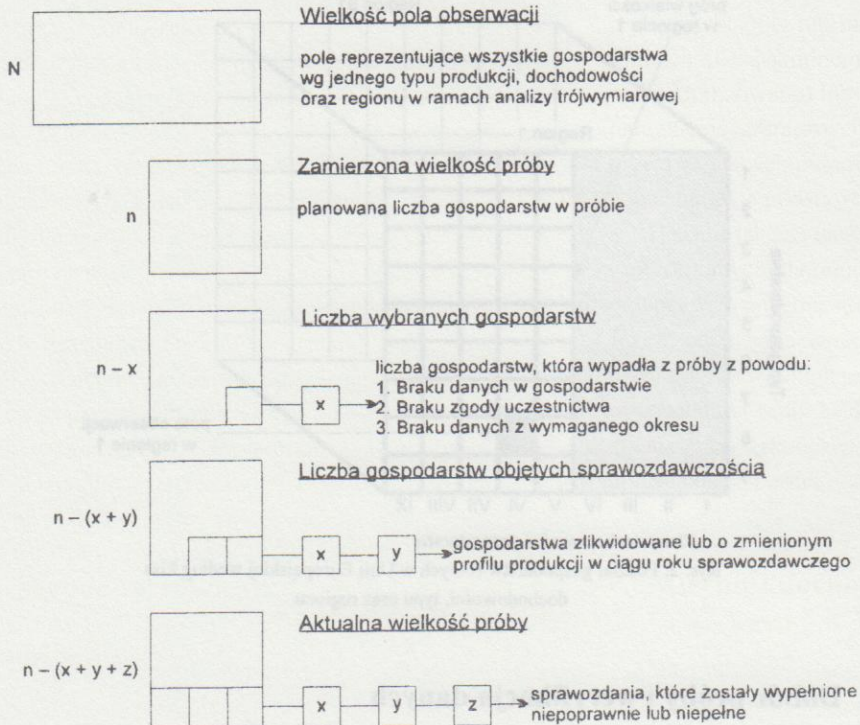
### 3. Dobór próby i weryfikacja danych

Gospodarstwa do próby są wybierane z poszczególnych pól. Wybrane gospodarstwo dostarcza danych, na podstawie których wnioskuje się dla całej zbiorowości tego samego typu i klasy dochodowości. Trudno jest uniknąć sytuacji, w których pewne pola nie są reprezentowane w próbie.

Sytuacje braku danych są często spowodowane przyczynami obiektywnymi, niezależnymi od systemu ich zbierania ani od osób dokonujących tych czynności, gdyż np. rolnik, który został zobowiązany na początku roku sprawozdawczego do dostarczenia danych w formie sprawozdania, mógł porzucić działalność w ciągu tego roku lub zmienić rodzaj działalności rolniczej. W tym przypadku pozostaje jednak w obszarze badań FADN, reprezentując inny typ produkcji. Poniżej przedstawiono dobór gospodarstw do badanej próby z uwzględnieniem poszczególnych etapów selekcji. Ostateczna liczba gospodarstw w próbie różni się od przewidywanej początkowo wielkości próby. Planowana ilość gospodarstw jest zazwyczaj większa od ostatecznej. Wynika to z pięciu



przyczyn: w gospodarstwie brakuje informacji na dany temat, właściciel nie zgodził się na uczestnictwo w badaniach, niemożliwe jest zebranie danych w danym okresie sprawozdawczym, właściciel porzucił działalność lub zmienił jej profil, sprawozdanie zostało niepoprawnie wypełnione lub wypełnione tylko częściowo.

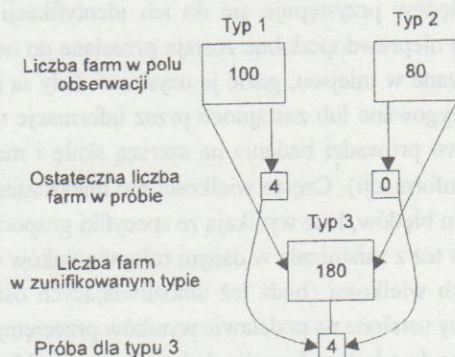


Rys. 3. Dobór gospodarstw do próby, etapy selekcji.

Zdarza się też czasami, że z wymienionych wyżej przyczyn lub innych, niektóre pola nie są reprezentowane w próbie. W takich przypadkach Komisja dokonuje agregacji pól reprezentujących podobne typy i wielkości ekonomiczne gospodarstw. Mechanizm agregacji oparto o podobieństwo między poszczególnymi typami. Dwa podobne typy gospodarstw zostają połączone i tworzą jeden typ według przedstawionego dalej schematu (rys.4).

Dobór próby ma inny przebieg w każdym z krajów członkowskich. Sposób jej doboru musi jednak zostać zaplanowany przed rozpoczęciem badań. Proponowana metoda selekcji musi też zostać zatwierdzona przez Komisję. Obowiązują trzy sposoby wyboru próby: stała liczba gospodarstw i procent z każdego pola obserwacji, różny udział gospodarstw z różnych pól.





Rys. 4. Łączenie pól reprezentujących podobne typy i klasy dochodowości.

Ponieważ rolnicy uczestniczą w badaniach FADN na zasadzie dobrowolności, właściwe agencje rolne nie dokonują wyboru próby z całej populacji, która znalazła się w obszarze pola obserwacji, lecz z populacji gospodarstw, których właściciele zgłosili chęć uczestnictwa w badaniach. Powoduje to, że wybór jest w mniejszym stopniu losowy, natomiast istnieje większe prawdopodobieństwo zebrania danych. Wybrane gospodarstwa zostają poddane obserwacji w ciągu roku sprawozdawczego. Pracownicy agencji rolnych, uniwersytetów, różnych organizacji rolniczych zajmują się zbieraniem danych, które zostają przesłane do Komisji. Dane te są objęte tajemnicą. Co roku natomiast uzgadniana jest wielkość próby, procentowy udział poszczególnych pól w próbie oraz metoda wyboru próby.

Jednym z ważniejszych problemów przy wszelkiego rodzaju obliczeniach statystycznych jest zapewnienie wysokiej reprezentatywności danych. Aby zapewnić dobrą jakość danych, przeprowadza się szereg badań kontrolnych zarówno w poszczególnych państwach (przed przesłaniem danych do Komisji), jak też w skali całej Wspólnoty (już bezpośrednio w Komisji). Badanie jakości danych może być przeprowadzone na podstawie standardowych testów przygotowanych przez Komisję lub innych obowiązujących w danym kraju. Kilkaset testów wyszukuje i identyfikuje błędy, dane sprzeczne z innymi danymi oraz wartości nieprawdopodobne. Najczęściej występujące błędy to: pomyłki informatyczne związane z kodowaniem programów, błędy komputerowe – przeliczeniowe, pomyłki urzędu kompletującego dane, np. błędy związane z brakiem danych. Informacje niewiarygodne są wyszukiwane za pomocą testów prawdopodobieństwa, które porównują dane dostarczone z przewidywanymi, prawdopodobnymi wielkościami minimalnymi i maksymalnymi, np. co do urodzaju. Jeżeli dane dostarczone przez gospodarstwo nie mieszczą się w przedziale prawdopodobieństwa, to podejmowane są dodatkowe badania w danym przedsiębiorstwie.



Po wyszukaniu błędów przystępuje się do ich identyfikacji w poszczególnych gospodarstwach. Dane nieprawdopodobne zostają przesłane do odpowiedniej agencji rolnej oraz są sprawdzane w miejscu, gdzie je uzyskano. Gdy są niezgodne z rzeczywistością, zostają skorygowane lub zastąpione przez informacje np. z innego gospodarstwa (każde państwo prowadzi badania na szerszą skalę i ma więcej odpowiednich przykładów lub informacji). Często wielkości nie mieszczące się w określonych limitach nie są skutkiem błędów, lecz wynikają ze specyfiki gospodarstwa (np. wysoko wyspecjalizowane) lub też z zaistnienia w danym roku warunków uniemożliwiających osiągnięcie granicznych wielkości (bądź też umożliwiających osiągnięcie nadwyżek przekraczających pułapy ustalone na podstawie wyników przeciętnych). Gospodarstwa takie stanowią podstawę do odrębnych analiz dodatkowych przykładów.

Badanie jakości danych na poziomie zagregowanym opiera się na danych ważonych i uogólnianych dla regionów, państw, klas wielkości oraz typów gospodarstw. Wyniki przeprowadzonych testów porównuje się z wyznaczonymi długookresowymi trendami. Jeżeli odchylenia osiągają wysokie wartości, dla których trudno znaleźć logiczną przyczynę, to w takich przypadkach przystępuje się do ponownego sprawdzenia danych w gospodarstwach. Badanie danych jest procesem złożonym i dlatego trwa około 15 miesięcy od zakończenia roku sprawozdawczego. Skorygowane i wolne od błędów informacje są publikowane w formie jednolitych wyników.

#### 4. Mierniki dochodów i przychodów rolniczych

Na podstawie danych zawarte w sprawozdaniach rolniczych oblicza się mierniki ekonomiczne opisujące sytuację dochodową gospodarstwa i rodziny rolniczej. Są one publikowane w formie jednolitych wyników i stanowią podstawę do wnioskowania o sytuacji finansowej farmy i rodziny rolniczej. Do roku 1982 podstawowym miernikiem był dochód na zatrudnionego w rolnictwie (por. rys. 5). Był to dochód netto gospodarstwa rolnego (Net Farm Income), w którym nie wydzielano opłaty pracy pracowników najemnych. Dochód ten w przeliczeniu na roczne jednostki pracy (Annual Labour Units), które były umowną liczbą godzin przepracowanych w rolnictwie w ciągu jednego roku przez siłę roboczą tamże zatrudnioną, miał być wskaźnikiem osiąganych przez nią dochodów. Ponieważ szacunki te odnosiły się zarówno do robotników najemnych jak i właścicieli gospodarstw, dochód na zatrudnionego w rolnictwie nie odzwierciedlał faktycznej wysokości dochodów tych drugich. Były to wielkości nieporównywalne z dochodami uzyskiwanymi przez zatrudnionych w przemyśle w charakterze pracowników najemnych. Od 1982 r. wprowadzono więc do metody FADN nowe, ulepszone mierniki dochodu, wśród których znalazły się: wartość dodana netto gospodarstwa (Farm Net Value Added), dochód rodziny rolniczej (Farm Family Income, por. rys. 6) oraz przepływ gotówki (Cash Flow, por. rys. 7).



Produkcja zakończona brutto			
Produkt końcowy brutto			Zużycie na cele produkcyjne materiałów własnych
Dochód brutto gospodarstwa		Zakup towarów i usług rolniczych i pozarolniczych na rzecz gospodarstwa	
Dochód netto gospodarstwa		Amortyzacja	
Dochód zatrudnionych	Odsetki od kredytów	Opłaty czynszowe	

Rys. 5. Szacowanie dochodu na zatrudnionego w rolnictwie w krajach EWG (do 1982 r.)

Zapasy na początek okresu	Produkcja roślinna ogółem		Produkcja zwierzęca ogółem		Produkcja pozostała	
Zapasy na koniec okresu	Sprzedaż produkcji			Spożycie naturalne	Zużycie produkcji własnej	Saldo subsydiów i podatków
	Koszty własne produkcji	Koszty ogólne	Dochód brutto z gospodarstwa			
			Amortyzacja	Wartość dodana netto z gospodarstwa		Subsydia inwestycyjne
			Place, czynsze, oprocentowanie kredytów	Dochód rodziny rolniczej		

Rys. 6. Szacowanie dochodów rolniczych w krajach Unii Europejskiej według aktualnie stosowanej metodologii FADN (po 1982 r.)

Wprowadzone ulepszenia metodologiczne służyły głównie podwyższeniu jakości uzyskiwanych na ich podstawie informacji. Miały one umożliwić wnioskowanie o rzeczywistej sytuacji dochodowej gospodarstwa – przedsiębiorstwa oraz ludności rolniczej z wyszczególnieniem rolników indywidualnych i pracowników najemnych w rolnictwie. Produkcja końcowa pomniejszona o koszty własne produkcji (środki obrotowe i usługi) oraz koszty ogólne (elektryczność, gaz, administracja, remonty bieżące, naprawy), powiększona o saldo subsydiów do produkcji rolnej i zapłaconych podatków (w tym VAT), odzwierciedla faktycznie wypracowany dochód brutto z gospodarstwa



powiększony o dotacje państwa. Pomniejszenie tej wielkości o amortyzację i zwiększenie o kolejne dotacje – tym razem przeznaczone na inwestycje – prowadzi do wydzielenia pierwszego wskaźnika, jakim jest wartość dodana netto z gospodarstwa. Dochód rodziny rolniczej uzyskamy, gdy pomniejszymy otrzymaną wartość o płace pracowników najemnych, dzierżawę (za ziemię) oraz odsetki od kredytów.

Wartość dodana netto przedstawia efekt działalności wszystkich czynników produkcji (ziemi, kapitału i pracy). Wielkość ta w przeliczeniu na gospodarstwo dostarcza więc informacji o efektywności produkcji w różnych klasach i typach gospodarstw. Istnieją jednak pewne ograniczenia w interpretacji wartości dodanej netto przeliczonej na całe gospodarstwo. Nie odzwierciedla ona na przykład struktury zatrudnionych tam czynników produkcji. Są gospodarstwa, które reprezentują ten sam poziom produkcji krańcowej, a różnią się wartością wielkości dodanej – istnieje przecież możliwość substytucji jednych nakładów drugimi (np. pracy ludzkiej pracą zmechanizowaną, ilości ziemi intensywnością nawożenia), co wpływa na koszty produkcji i wysokość dodanej wartości z tytułu produkcji. Występuje oczywiście możliwość jej przypisania poszczególnym czynnikom. Próby takich przeliczeń miały miejsce w latach osiemdziesiątych, a uzyskane w ten sposób dane mogą być wykorzystane w polityce alokacji zasobów, jednak nie odgrywają one większego znaczenia dla polityki dochodowej. Wartość dodana netto w gospodarstwie nie odzwierciedla ani dochodu osobistego rolnika, ani też faktycznego dochodu gospodarstwa – przedsiębiorstwa. Można jednak przyjąć, że tym pełniej przedstawia dochód z działalności, im więcej kapitału i ziemi należy do gospodarza oraz gdy nie zatrudnia on dodatkowej siły roboczej lub stanowi ona niewielki udział w nakładach na produkcję. W rzeczywistości występują jednak duże różnice w udziale pożyczonego kapitału czy wydzierżawionej ziemi, w gospodarstwach o różnych klasach dochodowości oraz typach. To zróżnicowanie jest dodatkowym czynnikiem ograniczającym wartość poznawczą tego miernika jako narzędzia do badania sytuacji dochodowej w rolnictwie.

Miernikiem lepiej korespondującym z rzeczywistością jest dochód rodziny rolniczej. Przybiera on formę dochodu do dyspozycji rodziny rolniczej dopiero, gdy wartość dodaną netto z gospodarstwa, powiększoną o subsydia inwestycyjne, pomniejszymy o opłatę pracy najemnej, oprocentowanie pożyczonego kapitału oraz obowiązujące opłaty czynszowe. Uzyskany w ten sposób wskaźnik odnosi się już tylko do rodziny rolniczej, stanowi właściwie wielkość, która jest opłatą pracy własnej wydatkowanej w gospodarstwie przez rolnika i jego rodzinę, a także zysku z zaangażowanego kapitału. Na jego podstawie można już wnioskować o sytuacji dochodowej rodzin rolniczych przyjmując, iż uzyskane informacje są bliskie rzeczywistej sytuacji. Pozwala to podejmować decyzje o wsparciu budżetów rodzinnych, które jak wiadomo dzielą się na wydatki związane z konsumpcją oraz przyszłą produkcją. Wątpliwości może jednak budzić sposób potraktowania odpisów amortyzacyjnych, o który został pomniejszony dochód brutto z gospodarstwa. Ponieważ amortyzacja zwiększa dochody do dyspozycji



(występuje w formie funduszu na odtworzenie, który pozostaje w gospodarstwie), wskaźnik ten, poprzez nadwyżkę amortyzacyjną, podnosi bieżącą wartość dodaną netto z gospodarstwa, a przez to bieżący dochód rodziny rolniczej. Dochód ten może też być przeliczony na jednostki pracy rodzinnej (Family Work Units). Uzyskaną wielkość należy wówczas interpretować jako miarę dochodu przypadającego na rolnika i tych członków jego rodziny, którzy pracują w gospodarstwie. Stosowanie umownych jednostek pracy do przeliczeń może budzić jednak wątpliwości, związane głównie z ograniczeniami możliwości uzyskania informacji o faktycznie przepracowanym czasie w gospodarstwie, co jest między innymi następstwem sprzężenia gospodarstwa rolnego z gospodarstwem domowym. Dodatkowe wątpliwości może budzić też określenie tego, co należy uznać za pracę w gospodarstwie rolnym, a co za pracę w gospodarstwie domowym. Przyjęcie pewnych umownych wielkości, zawsze wiąże się z uproszczeniem uzyskanego obrazu, dlatego muszą one być jak najbliższe rzeczywistości, aby można było mówić o dużym stopniu reprezentatywności uzyskanych danych.

Dla potrzeb FADN za osobę pracującą w gospodarstwie rolnym uznaje się tego kto w ciągu roku sprawozdawczego przepracował w gospodarstwie jeden dzień w tygodniu. Taka osoba reprezentuje jedną umowną jednostkę pracy rodzinnej. Dochód rodziny rolniczej, przeliczony na jednostki pracy rodzinnej, nie jest dochodem osobistym. Istnieje jeszcze możliwość uzyskiwania dochodów poza gospodarstwem rolnym. Problem ubocznych źródeł dochodu jest pominięty w statystyce FADN. Dochód rodziny rolniczej informuje wyłącznie o dochodach uzyskiwanych z rolnictwa. Prowadzone są jednak badania w Niemczech, Danii, Holandii, Wielkiej Brytanii, dotyczące dochodów uzyskiwanych z dodatkowych źródeł, a także wpływu podatków i innych czynników na wysokość dochodów osobistych rodzin rolniczych.

Przedstawmy z kolei inny miernik stosowany do badania sytuacji dochodowej gospodarstw rolnych w krajach UE jakim jest przepływ gotówki (Cash Flow). Przepływ gotówki można zdefiniować w następujący sposób: jest to różnica między wpływami a wydatkami w roku obrachunkowym. Nie jest to więc wskaźnik dochodu sensu stricto. Można go traktować jako wynik bilansu wszystkich tych działań w gospodarstwie, które mają wpływ na jego sytuację finansową w badanym okresie. Stanowi miarę zdolności gospodarstwa do samofinansowania i oszczędzania<sup>5</sup>. Należy podkreślić, że obliczany w ramach FADN przepływ gotówki uwzględnia nakłady na inwestycje i zmiany z tytułu zobowiązań pożyczkowych. Obliczanie przepływu gotówki w gospodarstwie, opiera się na wynikach ekonomicznych i jest różnicą między jego przychodami a wydatkami. Przychody gospodarstwa tworzą: sprzedaż produkcji roślinnej i zwierzęcej, sprzedaż zwierząt gospodarskich, sprzedaż majątku i środków obrotowych, dotacje, zwrot podatku VAT. Wydatkami są: zużycie środków obrotowych z zakupna i własnych, pomniejszone o spożycie naturalne – pochodzące z własnej produkcji, zakupy zwierząt gospodarskich,

<sup>5</sup> *Key to variables used in FADN standard outputs (level 1 & 2)*, Community Committee for the FADN, Brussels, 1988.



pozostałe koszty (czynsze, płace siły najemnej, inne koszty finansowe), inwestycje, spłaty pożyczek. Rachunek przepływu środków finansowych wskazuje czy gospodarstwo utrzymywało płynność finansową w ciągu roku sprawozdawczego oraz czy osiągnęło nadwyżkę finansową na koniec roku. (Skumulowane saldo gotówki osiąga wtedy wartość dodatnią). Przykład rachunku przepływów finansowych metodą bezpośrednią, zaprezentowano w tabeli 4, a na rys. 7 przedstawiono porównanie cash flow jako wskaźnika przepływu środków finansowych z przychodami z produkcji rolniczej. Oprócz niektórych wielkości wchodzących w skład jednego i drugiego wskaźnika, w rachunku przepływu gotówki w gospodarstwie bierze się pod uwagę zmiany (ruch) zasobów majątku i kapitału. Przepływ gotówki, obejmując wielkości związane z finansową stroną działalności gospodarstwa, spełnia rolę miernika jego potencjału finansowego. Informuje o terminach zwrotu kapitału, o konieczności kredytowania gospodarstwa, o jego zdolności płatniczej (możliwości spłaty kredytu i regulowania bieżących zobowiązań – podatki, czynsze i inne).

Tabela 4  
Przykład rachunku przepływów finansowych gospodarstwa rolnego w kolejnych okresach  
(wg metody bezpośredniej, dane hipotetyczne)

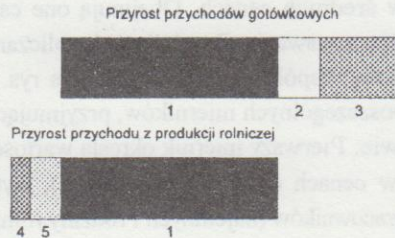
Lp.	Wyszczególnienie	Rok I	Rok II
1	Sprzedaż produkcji roślinnej	100	103
2	Sprzedaż produkcji zwierzęcej	80	102
3	Sprzedaż stada	10	10
4	Inne wpływy (ze sprzedaży ziemi, nieruchomości, maszyn i urządzeń, lasów, kapitału obrotowego)	20	20
5	Dotacje	15	15
6	Zwrot podatku VAT	10	10
7	Zaciągnięte kredyty	40	0
I	Wpływy ogółem	275	160
1	Zakup środków obrotowych pomniejszony o spożycie naturalne	70	70
2	Zakup stada	5	5
3	Czynsze, płace pracowników najemnych, inne koszty finansowe (np. odsetki od kredytów)	30	30
4	Inwestycje (zakup ziemi, nieruchomości, maszyn i urządzeń)	40	40
5	Spłaty kredytów	0	5
II	Wydatki ogółem	145	120
III	Przepływy finansowe (I – II)	130	40
IV	Skumulowane saldo gotówki	130*	170

\*gotówka z poprzedniego okresu jest równa 0.



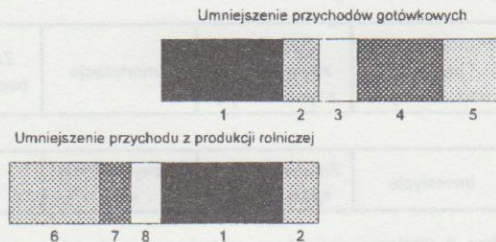
## I. Przyrost przychodów (wpływy ogółem)

- 1 - sprzedaż bieżąca
- 2 - sprzedaż aktywów (majątku i kapitału)
- 3 - zasoby gotówkowe na koniec roku
- 4 - spożycie naturalne
- 5 - stan stada i zapasów na koniec okresu



## II. Umniejszenie przychodów (wydatki ogółem)

- 1 - zakup środków obrotowych, usług i stada
- 2 - pozostałe koszty ogólne
- 3 - zakup aktywów (majątku i kapitału)
- 4 - zasoby gotówkowe na początku roku
- 5 - stan gotówki (efekt przepływu gotówki)
- 6 - dochód z pracy w gospodarstwie rolnym
- 7 - amortyzacja
- 8 - stan stada i zapasów na początku okresu



Rys. 7. Przepływ gotówki w gospodarstwie rolnym w powiązaniu z przychodami z produkcji rolniczej.

Niektóre wielkości wynikające z produkcyjnej działalności wpływają zarówno na wielkość dochodu rodziny rolniczej, jak i przepływów środków pieniężnych w gospodarstwie. Istnieje więc możliwość rachunku cash flow poprzez korektę przychodu z produkcji rolniczej odpowiednio o przychody/rozchody z tytułu: sprzedaży majątku, środków trwałych i kapitału obrotowego (papierów wartościowych), zaciągniętych pożyczek, amortyzacji zakupu (sprzedaży) stada, wzrostu (ubytku) zapasów (por. tzw. metodę pośrednią, rys. 8). Wyniki rachunku metodą bezpośrednią i pośrednią nie powinny wykazywać różnych wielkości. Stosowanie dwóch metod jest korzystne z punktu widzenia dokładności badań. Traktowane jest jako sprawdzian otrzymywanych wyników. Celem analizy przepływu środków pieniężnych w gospodarstwie rolnym jest więc pełniejsza charakterystyka jego sytuacji finansowej. Przepływ gotówki jest miernikiem jego rentowności oraz zdolności płatniczej, czyli tych aspektów, które są nie w pełni naświetlane przez mierniki dochodu. Jego rola w analizie działalności gospodarstwa wynika z faktu, iż jest on mniej podatny na wahania produkcyjne niż miernik dochodu. Powszechnie uważa się, iż lepiej odzwierciedla on efekt gospodarowania, który w tym wypadku obejmuje nie tylko działalność produkcyjną, ale i finansową gospodarstwa.

Równoległe z badaniami prowadzonymi w ramach FADN, sytuację rolnictwa bada się w skali makroekonomicznej. Analizy na szczeblu państwa przeprowadza się na podstawie zbiorczych bilansów. Dane o poziomie produkcji rolniczej przedstawiane są



w średnich cenach. Obejmują one całą produkcję rolniczą bez względu na miejsce jej powstawania. Z tych danych obliczane są trzy mierniki, osobno dla każdego państwa i dla Wspólnoty jako całości. Na rys. 9 przedstawiono kolejne etapy wyodrębniania poszczególnych mierników, przyjmując za punkt wyjścia produkcję końcową w rolnictwie. Pierwszy miernik określa wartość dodaną netto (Net Value Added) w rolnictwie (w cenach czynników produkcji), wytworzoną przez wszystkich zatrudnionych tam pracowników (najemnych i rodziny rolnicze). Przeliczany jest na roczne jednostki pracy i wskazuje wartość dodaną wytworzoną przez jednego zatrudnionego w ciągu roku sprawozdawczego<sup>6</sup>.

Sprzedaż majątku i papierów wartościowych	Splacone zobowiązania z tytułu kredytu	Amortyzacja	Zapasy na początku roku	Przyrost (ubytek) stada	Przychód z produkcji rolniczej
Inwestycje	Zobowiązania z tytułu kredytu	Zapasy na koniec roku	Przepływ gotówki		

Rys. 8. Obliczanie przepływu gotówki poprzez korektę przychodu z produkcji rolniczej w gospodarstwie.

Produkcja końcowa w rolnictwie			
Zużycie pośrednie	Produkcja dodana brutto w cenach rynkowych		Dotacje
	Podatki z tytułu produkcji	Produkcja dodana brutto w cenach czynników produkcji	
		Amortyzacja	Wartość dodana netto w cenach czynników produkcji
			Czynsze i odsetki
			Dochód netto z produkcji rolniczej
			Płace pracowników najemnych
			Dochód netto do dyspozycji gospodarstwa

Rys. 9. Mierniki dochodów rolniczych stosowane przez Eurostat w ocenach makroekonomicznych.

Drugi dochód netto z produkcji rolniczej (Net Income From Agricultural Activity) jest miernikiem makroekonomicznym opisującym sytuację dochodową wszystkich osób zatrudnionych w rolnictwie. Po przeliczeniu na roczne jednostki pracy dochód netto z produkcji rolniczej jest niczym innym jak umowną roczną opłatą pracy jednej osoby

<sup>6</sup> Przy założeniu ogólnej liczby przepracowanych godzin przez jednego zatrudnionego.



zatrudnionej w rolnictwie. Trzeci miernik ukazuje udział pracy rodzin rolniczych w wytwarzaniu dochodów w rolnictwie w ciągu jednego roku, tj. dochód netto do dyspozycji gospodarstw (Net Income From Agricultural Activity of Family Labour Input). Przedstawione wyżej wskaźniki oblicza się krótko po zakończeniu roku kalendarzowego (styczeń, luty), to jest znacznie szybciej w porównaniu z okresem, jaki jest potrzebny do otrzymania wyników obliczanych w ramach FADN. Wskaźniki te spełniają funkcje uzupełniające wobec badań szczegółowych, pozwalają na szybką ocenę ogólnej sytuacji w rolnictwie. Nie jest natomiast możliwa ocena na ich podstawie wszystkich gospodarstw o tym samym typie i klasie dochodowości w danym regionie. Wyniki badań są publikowane przez Eurostat każdego roku, łącznie z analizą czynników wpływających na bieżącą sytuację rolnictwa<sup>7</sup>.

## 5. Uwagi końcowe

Przeprowadzone rozważania skłaniają do sformułowania kilku uwag pod adresem statystyki dochodów rolniczych w Polsce. Nie ulega wątpliwości, że dochód rolniczy jako kategoria społeczno-ekonomiczna powinien stanowić najważniejszy cel polityki rolnej, podobnie jak to jest w przypadku Unii Europejskiej. Stąd też organizacja statystyki rolniczej, dobór pól obserwacji, próby badawczej, klasyfikacja gospodarstw, w końcu – zastosowane mierniki oceny, pełnią podstawową rolę dla reprezentatywności i wiarygodności prowadzonych badań. Trudno sobie wyobrazić podejmowanie w państwie strategicznych decyzji odnośnie do restrukturyzacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej bez właściwej statystyki dochodów rolniczych. W tym zakresie na plan pierwszy wysuwa się w Polsce kwestia organizacji stabilnej infrastruktury pomiaru. Przykład Unii Europejskiej wskazuje na konieczność modernizacji dotychczasowego stanu rzeczy. Pilnie należy podjąć metodyczną i organizacyjną rekonstrukcję istniejących form badań statystycznych, nakierowaną na wzorce stosowane w krajach Wspólnoty. Rozwijać się powinna na zasadach komercyjnych sieć ankieterów i rzeczoznawców, w oparciu między innymi o kadry Ośrodków Doradztwa Rolniczego. Wzmocniłoby to obiektywność i podniosło wiarygodność uzyskanych wyników. Badania powinny opierać się na danych dostarczonych przez możliwie stałą liczbę respondentów, reprezentujących populację zróżnicowaną ze względu na wielkość gospodarstwa, jego typ i rejon położenia. Chodzi przy tym o zapewnienie kompleksowości badań, jak też niezmiernie użyteczne ujęcia zagregowane według grup gospodarstw o podobnych cechach. Równoległe należy rozwijać system weryfikacji danych na podstawie systemów elektronicznych, określających trendy i tendencje oraz wyszukujących dane odbiegające znacznie od przeciętnych wielkości. System taki powinien istnieć w każdej komórce sieci zbierania

<sup>7</sup> Raport EAA 1993, OOPEC, Luxemburg 1993, s. 7.



danych w celu umożliwienia ich korekty bezpośrednio w miejscu skąd pochodzą. Po drugie, system badań i opracowań w dziedzinie statystyki dochodów rolniczych w Polsce wymaga poszerzenia o nowe kategorie dotychczas nie stosowane. Chodzi tu o rachunek przepływu środków pieniężnych. Miernik ten mógłby stać się podstawą do oceny działalności podejmowanej w gospodarstwie rolnym, z punktu widzenia zdolności do samofinansowania się. Przepływ gotówki jako miernik rentowności podejmowanych przedsięwzięć, może być wykorzystywany w planowaniu i zarządzaniu działalnością gospodarstw. Jako miernik zdolności płatniczej, informuje o konieczności ich kredytowania w okresach grożących utratą płynności finansowej. Rachunek przepływu środków pieniężnych wspomagałby więc procesy decyzyjne w rolnictwie prywatnym, co jest szczególnie ważne wobec sezonowości produkcji, znacznie utrudniającej utrzymywanie w gospodarstwie płynności finansowej w ciągu roku. Miernik przepływu gotówki dla całego rolnictwa ułatwiłby ocenę rentowności produkcji rolniczej oraz określenie źródeł pochodzenia nadwyżki bądź niedoboru środków pieniężnych w gospodarstwach, a więc tych aspektów, które nie były do tej pory przedmiotem analiz statystycznych. Po trzecie, zarówno statystyka rolnicza Eurostatu, jak i polska musi w większym stopniu uwzględniać dodatkowe źródła dochodów rodzin rolniczych, takie jak prowadzenie pozarolniczej działalności na własny rachunek, zatrudnienie poza rolnictwem, przychody z tytułu rent i emerytur itp. Podstawą do porównań dochodów osiąganych w rolnictwie i poza nim może być tylko rachunek dochodów osobistych rodzin rolniczych, obejmujących wszystkie źródła, oparty o rzetelny system badań. Taka statystyka wzbogaci zapewne wnioskowanie na temat tworzenia i podziału dochodów rolniczych oraz makroekonomicznych zależności pomiędzy rolnictwem a gospodarką narodową.



Anna Pawłowska\*

## Ryzyko kredytowe (typologia, zabezpieczenia, strategia zarządzania)

### 1. Ryzyko kredytowe i jego rodzaje

Ryzyko jest nieodłącznym elementem każdej działalności. Wynika ono przede wszystkim z braku pełnej informacji w momencie podejmowania decyzji.

Według R. P. Neven'a ryzyko można zdefiniować, jako „prawdopodobieństwo lub możliwość, iż wartość zmiennej odchyli się od jej przewidywanego poziomu”<sup>1</sup>.

W działalności kredytowej banku komercyjnego celem jest uzyskanie zysku, a zagrożenie jego nieosiągnięcia jest tzw. *aktywnym (czynnym) ryzykiem kredytowym*. Występuje ono wtedy, gdy kredytobiorca nie zwraca w ustalonym terminie rat kapitałowych wraz z umownymi odsetkami. Należy jednak wyróżnić ryzyko pojedynczego kredytu i łączne (akcji kredytowej).

*Pojedyncze ryzyko kredytowe* zależy od prawdopodobieństwa i wysokości możliwej straty.

*Łączne ryzyko* określa się jako prawdopodobieństwo i wielkość pojedynczych zagrożeń oraz stopień korelacji między nimi. Im mniejsza jest powyższa zależność, tym mniejsze jest ryzyko łączne, tzn. mniejsze jest prawdopodobieństwo wystąpienia sytuacji, w której czynniki powodujące niespłacenie jednego kredytu będą wpływały na niespłacenie innych.

Zależność pomiędzy ryzykiem kredytowym a innymi rodzajami ryzyka w działalności bankowej można przedstawić w postaci schematu (rys. 1).

Do czynników, które oddziałują na czynne ryzyko kredytowe można zaliczyć m.in.:

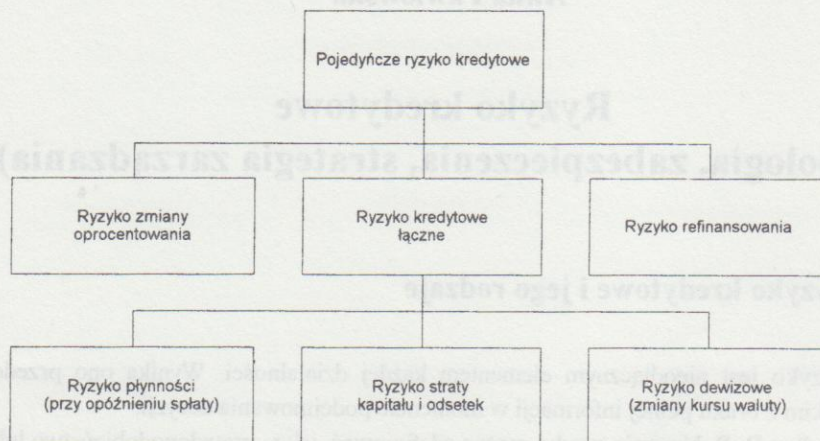
- trudności w dostosowaniu się podmiotów gospodarczych do nowych warunków,
- niepełną informację finansową, jak i prawną o kliencie, posiadaną przez bank,

\* Departament Zarządzania Ryzykiem Kredytowym Banku Gdańskiego S.A.

<sup>1</sup> R. P. Neven *Fundamentals of Managerial Finance*, South-Western Publishing Co., Cincinnati – Ohio – Philippine 1981, s. 541.



- relatywnie niskie fundusze własne posiadane przez bank w stosunku do zgłoszonego zapotrzebowania na kredyt przez klienta,
- ograniczoną możliwość ubezpieczenia kredytu,
- brak wypracowanej, zadawalającej metodologii oceny zdolności kredytowej potencjalnego kredytobiorcy<sup>2</sup>.



Rys. 1. Zależność pomiędzy ryzykiem kredytowym, a innymi rodzajami ryzyka w działalności bankowej

Źródło: B. Gruszyńska, Z. Zawadzka: Ryzyko w działalności bankowej, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 1992, s. 21.

W praktyce mamy do czynienia również z *pasywnym (biernym) ryzykiem kredytowym*. Definiuje się je, jako zagrożenie wycofania przez klienta zdeponowanych środków wcześniej niż to wynika z oczekiwań banku (umowy o depozyt) lub zagrożenie uzyskania środków przez bank na niekorzystnych warunkach. Dlatego też bierne ryzyko kredytowe wiąże się z pozyskiwaniem przez bank środków finansowych na prowadzenie działalności kredytowej (tzw. refinansowanie). Źródłami refinansowania są depozyty klientów i innych banków oraz środki otrzymane z banku centralnego (NBP) odpowiednio oprocentowane, czy też emisja papierów wartościowych.

## 2. Formy zabezpieczeń przed ryzykiem kredytowym

W celu minimalizacji ryzyka związanego z działalnością kredytową, bank stosuje różnego rodzaju zabezpieczenia.

Możemy wyróżnić następujące grupy zabezpieczeń przed ryzykiem kredytowym:

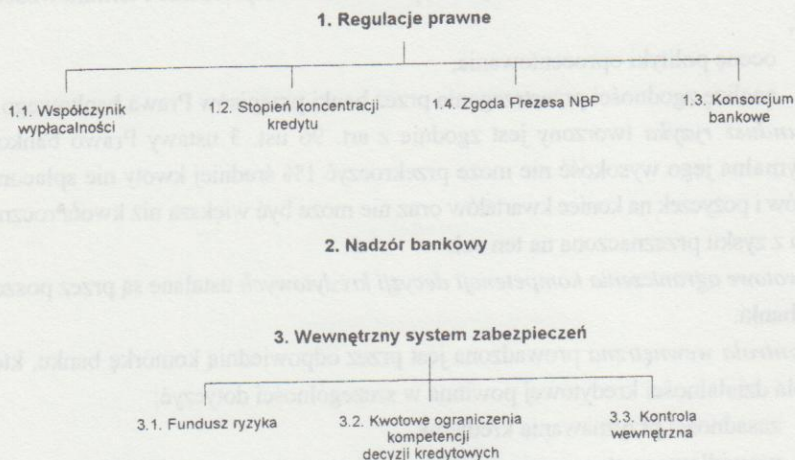
1. instytucjonalne (zwane także instrumentalnymi),
2. ekonomiczne,
3. prawne.

<sup>2</sup> Por. H. Herzog *ABC Bankowości*, Gdańska Akademia Bankowa (IBnGR), s. 15



## 2.1. Instytucjonalne formy zabezpieczeń przed ryzykiem kredytowym

Instrumentalne formy zabezpieczeń w większości dotyczą łącznego ryzyka kredytowego. Można je przedstawić według następującego schematu:



Rys. 2. Instytucjonalne formy zabezpieczenia ryzyka kredytowego.

Źródło: H. Herzog, *ABC Bankowości*, Gdańska Akademia Bankowa (IBnGR), s. 24

*Współczynnik wypłacalności banku* określa relację funduszy własnych<sup>3</sup> netto do wierzycelności ważonych ryzykiem. Wagi ryzyka ustala Generalny Inspektorat Bankowy przy NBP. Współczynnik ten nie może być mniejszy niż 8% (norma Unii Europejskiej). Polskie banki rozpoczynające działalność winny utrzymywać poziom tego wskaźnika na poziomie nie niższym niż 15% przez pierwsze 12 miesięcy działalności.

*Stopień koncentracji* kredytów i gwarancji udzielanych jednemu kredytobiorcy nie może przekroczyć 15%, a jedna umowa kredytowa 10% kapitału banku (Prawo bankowe art. 35).

*Konsorcjum bankowe* tworzone jest w przypadku, gdy zapotrzebowanie na kredyt jednego klienta przekracza dopuszczalne granice stopnia koncentracji kredytu.

*Zgoda prezesa NBP* na udzielenie kredytu jednemu kredytobiorcy ponad ustalone granice jest wydawana w wyjątkowych przypadkach. Maksymalny pułap nie może jednak przekroczyć 50% funduszy własnych banku.

<sup>3</sup> Przez fundusze własne banku rozumie się kapitał akcyjny, fundusze zapasowe i rezerwowe oraz inne zaliczone przez Prezesa NBP.



*Nadzór bankowy* w Polsce jest sprawowany przez Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego przy NBP. Do ważniejszych zadań nadzoru bankowego zalicza się:

- analizę bieżącej sytuacji finansowej banków i utrzymaniem przez nie płynności finansowej,
- badanie stopnia koncentracji kredytów oraz zabezpieczenia i terminowości ich spłaty,
- ocenę polityki oprocentowania,
- analizę zgodności przestrzegania przez banki przepisów Prawa bankowego.

*Fundusz ryzyka* tworzony jest zgodnie z art. 96 ust. 3 ustawy Prawo bankowe. Maksymalna jego wysokość nie może przekroczyć 1% średniej kwoty nie spłaconych kredytów i pożyczek na koniec kwartałów oraz nie może być większa niż kwota rocznego odpisu z zysku przeznaczona na ten cel.

*Kwotowe ograniczenia kompetencji decyzji kredytowych* ustalane są przez poszczególne banki.

*Kontrola wewnętrzna* prowadzona jest przez odpowiednią komórkę banku, której kontrola działalności kredytowej powinna w szczególności dotyczyć:

- zasadności przyznawania kredytów,
- prawidłowego stosowania zróżnicowanej stopy procentowej kredytów,
- proponowanego udzielania poręczeń i gwarancji oraz wyboru prawnego zabezpieczenia zwrotu kredytu,
- skutecznego działania wobec klientów o zagrożonej albo utraconej zdolności kredytowej.

*System ubezpieczeń kredytów* nie jest rozwinięty w Polsce. Pomimo istnienia zakładów ubezpieczeniowych mających w swych ofertach ubezpieczenia kredytów bankowych (np. Towarzystwo Ubezpieczeniowe „Compensa” SA, Pierwsze Amerykańsko-Polskie Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji SA „Ampliko”), nadal istnieje bariera instytucjonalna w tym zakresie.

*Wywiadowanie gospodarcze* są to instytucje, które dostarczają bankom informacje o sytuacji gospodarczej oraz finansowej osób prawnych i fizycznych prowadzących działalność gospodarczą. W Polsce tworzy się coraz więcej tego typu instytucji (np. InfoCredit, IBIA-Industry Business Information Agency, Biuro Informacji Gospodarczej Procedur i Legalizacji „InfoData”, Dun&Bradstreet), jednakże wiarygodność wielu z nich jest wątpliwa.

## 2.2. Ekonomiczne metody zabezpieczeń przed ryzykiem kredytowym

Ekonomiczne metody zabezpieczeń przed ryzykiem kredytowym dotyczą ryzyka pojedynczego kredytu. Sprowadzają się one do analiz bilansów i rachunków wyników



bieżących oraz prognozowanych na okres kredytowania klienta. Wyróżnia się następujące typy analiz<sup>4</sup>:

1. porównawczą,
2. strukturalną,
3. wskaźnikową,
4. przepływów gotówkowych (tzw. „cash flow”).

*Analiza porównawcza* polega na porównaniu pozycji sprawozdań (bilansu i rachunku wyników) z analogicznymi dokumentami z wcześniejszego okresu. Pozwala to ustalić trendy zmian.

*Analiza strukturalna* polega na określeniu udziału elementów bilansu lub rachunku wyników w ogólnej wartości sprawozdania finansowego. Analiza ta pozwala stwierdzić, czy działalność potencjalnego klienta banku ma charakter rozwojowy czy też jest ona w zastoju lub regresie.

*Analiza wskaźnikowa* polega na obliczeniu wskaźników finansowych, obrazujących aktualną sytuację ekonomiczną przedsiębiorstwa, a także jego zdolność płatniczą. Przy analizie wskaźników należy brać pod uwagę nie tylko ich poziom, ale również trend (dotychczasowy i przewidywany).

*Analiza przepływów gotówkowych* polega na obserwacji ruchu pieniądza, który przybiera postać dochodów i wydatków pieniężnych. Szczególnie przydatna dla banku jest analiza dyspozycyjnego „cash flow”. Pozwala ona określić, która część strumienia przychodów pieniężnych realnie pozostaje w dyspozycji przedsiębiorstwa i czy wystarczy na pokrycie bieżących zobowiązań, w tym również spłaty rat kredytu z odsetkami.

### 2.3. Prawne zabezpieczenia kredytów bankowych

Jednym z warunków udzielenia kredytu powinno być jego prawne zabezpieczenie. Dlatego też bank może żądać od kredytobiorcy, zgodnie z przepisami prawa bankowego, zabezpieczenia kredytu przewidzianego prawem cywilnym i wekslowym. Celem prawnego zabezpieczenia jest ograniczenie ryzyka związanego z udzieleniem kredytu.

Przy wyborze formy prawnego zabezpieczenia kredytu bank powinien brać pod uwagę:

- rodzaj, wielkość i termin spłaty kredytu,
- szybkość ustanowienia i realizacji zabezpieczenia,
- koszt ustanowienia i realizacji zabezpieczenia.

W przypadku nieterminowej spłaty kredytu, bank jest zainteresowany szybką jego ściągalsnością i dlatego powinien wziąć pod uwagę realność oraz płynność prawnego zabezpieczenia.

<sup>4</sup> Por. H. Herzog op.cit., s. 18.



Na ogół, w praktyce stosowany jest następujący podział instrumentów prawnego zabezpieczenia kredytów:

1. zabezpieczenia *rzeczowe*, które sprowadzają odpowiedzialność zabezpieczyciela do jego przedmiotów majątkowych; są to:

- zastaw,
- hipoteka,
- przewłaszczenie na zabezpieczenie,
- kaucja,
- blokada rachunku bankowego.

2. zabezpieczenia *osobiste*, w których zabezpieczyciel odpowiada całym swoim majątkiem; należą do nich:

- poręczenie,
- gwarancja,
- przelew wierzytelności,
- przejęcie długu,
- łączne przystąpienie do długu,
- weksle i poręczenia wekslowe,
- ubezpieczenie kredytu.

### 3. System klasyfikacji kredytów według stopnia ryzyka

Kredyt jest tym specyficznym produktem, który szczególnie narażony jest na ryzyko strat (niespłacenie go przez kredytobiorcę). Dodatkowym elementem wpływającym na to ryzyko jest długi okres między „sprzedażą produktu” (udzieleniem kredytu) a otrzymaniem świadczenia ekwiwalentnego (odsetki, inne przychody).

Dlatego też ważna jest klasyfikacja portfela kredytowego w zależności od rodzajów ryzyka. Jest to tzw. kryterium warunkowe, mówiące o wielkości potencjału ryzyka tkwiącego w danym zaangażowaniu kredytowym.

Proces segmentacji portfela kredytowego można podzielić na dwie fazy:

- oceny zdolności kredytowej klienta w danym momencie, tzn. oszacowanie potencjalnego ryzyka tkwiącego w danym zaangażowaniu,
- zakwalifikowania kredytu do klasy (segmentu) zbliżonej poziomem ryzyka.

W literaturze przedmiotu często wyróżnia się cztery podstawowe stadia ryzyka kredytowego<sup>5</sup>:

1. *ryzyko zerowe* – np. kredyty gwarantowane przez państwo;
2. *ryzyko ukryte* – występuje w przypadku, gdy dane przedsięwzięcie jest obciążone ryzykiem, ale bank jeszcze nie potrafi ustalić wielkości strat; według innej definicji jest to stan, w którym prawdopodobieństwo strat jest mniejsze niż prawdopodobieństwo ich niewystąpienia;

<sup>5</sup> R. Chudzik *Segmentacja portfela kredytowego (cz.1)*, Bank i Kredyt, nr 7/93, s. 16.



3. *ryzyko jawne* – jest to stan, w którym prawdopodobieństwo strat jest wyższe niż prawdopodobieństwo ich uniknięcia; występuje ono w przypadku, gdy niekorzystne tendencje mają charakter trwały;

4. *stan niewypłacalności klienta* – jest to trwała utrata zdolności kredytobiorcy do wywiązania się ze swoich zobowiązań; prawdopodobieństwo spłaty kredytu jest równe prawie zero.

Powyższy podział stanowi podstawę do stworzenia systemu klas ryzyka. W polskich bankach system klasyfikacji należności (kredytów) reguluje Zarządzenie nr 13 Prezesa NBP z dnia 10 grudnia 1994 r. w sprawie równoważenia ryzyka bankowego w drodze tworzenia rezerw celowych.

Bank ma obowiązek co miesiąc dokonywać klasyfikacji należności oraz udzielonych gwarancji i poręczeń do następujących kategorii:

#### I *Należności normalne*

Ia w przypadku gdy:

- sytuacja ekonomiczno-finansowa klienta nie budzi szczególnych obaw;
- nie pojawiły się nieprawidłowości w spłacie rat kapitałowych i odsetek;
- należności posiadające gwarancje i poręczenia Skarbu Państwa lub NBP

Ib w przypadku gdy:

- sytuacja ekonomiczno-finansowa klienta w czasie trwania umowy pozwala na spłatę rat kapitałowych i odsetek;
- opóźnienie w spłacie rat kapitałowych lub odsetek nie przekracza 30 dni.

II *Należności poniżej standardu* w przypadku gdy:

- sytuacja ekonomiczno-finansowa dłużnika ulega wyraźnemu pogorszeniu, a straty nie naruszają funduszu założycielskiego, akcyjnego oraz funduszu udziałowego,
- opóźnienie w spłacie kapitału lub odsetek utrzymuje się ponad 30 dni, ale mniej niż 3 miesiące.

III *Należności wątpliwe* w przypadku gdy:

- sytuacja ekonomiczno-finansowa klienta ulega znacznemu pogorszeniu, a straty naruszają fundusze wymienione w kategorii II
- opóźnienie w spłacie rat kapitałowych lub odsetek jest dłuższe od 3 i nie przekracza 6 miesięcy.

IV *Należności stracone*

- gdy dłużnik postawiony jest w stan likwidacji lub upadłości oraz:
- bank występuje przeciw niemu na drogę sądową lub administracyjną,
- klient kwestionuje należności banku,
- nieznanne jest miejsce pobytu kredytobiorcy,
- sytuacja ekonomiczno-finansowa kredytobiorcy pogorszyła się w sposób nieodwracalny, uniemożliwiający spłatę długu.



Powyższy podział pokazuje, że do oceny stopnia ryzyka kredytowego uwzględniane są łącznie dwa kryteria:

1. terminowość spłaty rat kapitałowych i odsetek (obsługa zadłużenia),
2. sytuacja ekonomiczno-finansowa dłużnika.

#### Ad 1. *Obsługa zadłużenia*

Przyjmuje się, iż obsługa zadłużenia jest:

- *Dobra* – gdy opóźnienie w spłacie kredytu lub odsetek nie przekracza 7 dni.
- *Średnia* – gdy opóźnienie w spłacie kapitału lub odsetek zawiera się w przedziale od 1 do 3 miesięcy.
- *Kiepska* – gdy opóźnienie w spłacie kapitału lub odsetek waha się w przedziale od 3 do 6 miesięcy.
- *Zła* – gdy opóźnienie w spłacie kapitału lub odsetek przekracza 6 miesięcy.

#### Ad 2. *Ocena sytuacji ekonomiczno-finansowej kredytobiorcy*

Analiza ekonomiczno-finansowa dłużnika powinna zawierać dwa rodzaje czynników:

- 1) obiektywne (analiza finansowa – wskaźniki finansowe),
- 2) subiektywne (analiza ekonomiczna).

##### *Analiza wskaźników finansowych*

W analizie wskaźników ważny jest nie tylko ich poziom, ale także ich trend (obecny i prognozowany) z uwzględnieniem specyfiki gałęzi, czy branży.

Spośród wielu wskaźników charakteryzujących zdolność kredytową podmiotu gospodarczego, banki wyodrębniły własne grupy wskaźników. Przykładowo mogą to być<sup>6</sup>:

I. *Wskaźniki dynamiki* – określają tempo przyrostu poszczególnych wielkości np. sprzedaży w okresie badanym w stosunku do okresów poprzedzających. Głównymi wskaźnikami są:

- 1) wskaźnik tempa wzrostu sprzedaży,
- 2) wskaźnik tempa wzrostu zysku,
- 3) wskaźnik tempa wzrostu kapitału własnego.

II. *Wskaźniki dochodowości (rentowności)* – informują o szybkości zwrotu zaangażowanego w przedsiębiorstwie kapitału. Służą one ocenie formy, jak i umiejętności jej kierownictwa. Wyróżniamy trzy aspekty rentowności:

- 1) rentowność sprzedaży,
- 2) rentowność majątku (aktywów),
- 3) rentowność finansową (zaangażowanych kapitałów własnych).

III. *Wskaźniki efektywności operacyjnej* – mają służyć ocenie zdolności kierownictwa przedsiębiorstwa co do właściwego zarządzania majątkiem obrotowym, ustalania

<sup>6</sup> Szerzej specyfika wskaźników np.: M. Sierpińska, T. Jachina: *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 1993 oraz materiały wewnętrzne BG SA.



pozycji firmy na rynku, jak i jakości posiadanych przez nią aktywów. Do niniejszej grupy należą:

- 1) wskaźnik rotacji aktywów,
- 2) rotacja zapasów,
- 3) cykl rozliczeniowy należności,
- 4) cykl rozliczeniowy zobowiązań.

IV. *Wskaźniki płynności* – przedstawiają zdolność firmy do wywiązywania się z krótkookresowych zobowiązań, tzn. takich które są płatne w ciągu jednego roku. Należy je rozpatrywać w powiązaniu z branżą, do jakiej należy dane przedsiębiorstwo. W grupie tej można wyróżnić:

- 1) wskaźnik bieżącej płynności,
- 2) stopa szybkiej płynności,
- 3) wskaźnik opłacalności sprzedaży.

V. *Wskaźniki struktury majątku i kapitału* – służą do analizy struktury pasywów w powiązaniu z aktywami. Wyrażają one także stopień ryzyka ponoszonego przez osoby lub instytucje zaangażowane w finansowanie działalności przedsiębiorstwa. Należą do nich:

- 1) stopień finansowania majątku kapitałem własnym,
- 2) wskaźnik zobowiązań do kapitału „Leverage”,
- 3) wskaźnik zadłużenia do kapitału „Gearing”,
- 4) współczynnik obsługi zadłużenia (zabezpieczenia płatności odsetek).

*Analiza ekonomiczna* powinna skupić się na następujących kwestiach:

I. *Charakterystyce przedsiębiorstwa*, która powinna zawierać ogólne informacje o firmie (np. formę własności, rodzaj prowadzonej działalności, lokalizację) oraz charakterystykę zatrudnienia, środków pracy i środków finansowych.

II. *Historii stosunków banku z klientem*, która powinna uwzględniać datę od kiedy kredytobiorca jest klientem, wysokość zaangażowania banku oraz dotychczasowy przebieg kredytowania.

III. *Ocenie przedsiębiorstwa*, która powinna dotyczyć znaczenia firmy w mikroregionie i jej konkurencyjność oraz charakterystyki dostawców i odbiorców z uwzględnieniem sytuacji branży.

IV. *Ocenie zdolności kierowniczych* tzn. umiejętności kierowania przedsiębiorstwem (w tym radzenia sobie z problemami), znajomości rzeczywistych potrzeb firmy oraz branży, w której działa, zdolności do wdrażania nowych rozwiązań, jak i ocenie strategii (jeżeli taka istnieje).

Powyższe elementy wykorzystuje się do oceny stopnia ryzyka potencjalnego klienta. W bankach często stosuje się analizę SWOT<sup>7</sup>, która polega na wyodrębnieniu czterech grup czynników:

<sup>7</sup> Por. G. Gierwszewska, M. Romanowska *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1994, s. 173-189.



- 1) zewnętrzne pozytywne – szanse,
- 2) zewnętrzne negatywne – zagrożenia,
- 3) wewnętrzne pozytywne – mocne strony,
- 4) wewnętrzne negatywne – słabe strony.

oraz opisaniu ich wpływu na przedsiębiorstwo.

Zestawienie szans i zagrożeń z mocnymi i słabymi stronami firmy pozwala na określenie jej pozycji strategicznej.

W analizie SWOT ważne jest zidentyfikowanie kluczowych czynników, które mogą mieć istotny wpływ na przyszłość firmy. Do czynników zewnętrznych, branych pod uwagę przez banki zaliczamy przede wszystkim:

- sytuację polityczną,
- uregulowania prawne i podatkowe,
- kursy walut,
- politykę celną,
- stopę inflacji,
- stopy procentowe,
- istnienie kontyngentów na import,
- konkurencję na rynku,
- dostęp do nowych rozwiązań technicznych,
- pozycję na rynku poszczególnych branż.

Natomiast do czynników wewnętrznych należą umiejętności menedżerskie kierownictwa przedsiębiorstwa, z których wynika wewnętrzna struktura oraz zagrożenia i szanse firmy.

Uwzględniając wyżej opisane kryteria, bank klasyfikuje do grup ryzyka należności z tytułu udzielonych kredytów, poręczeń i gwarancji według poniższej tablicy:

Tablica 1

Klasyfikacja należności według grup ryzyka

	Obsługa zadłużenia				
	dobra	średnia	zadawalająca	kiepska	zła
Sytuacja ekonomiczno-finansowa	do 7 dni	od 8 do 30 dni	od 31 dni do 3 m-cy	od 3 do 6 m-cy	powyżej 6 m-cy
dobra	Ia	Ib	II	III	IV
średnia	Ib	Ib	II	III	IV
zadawalająca	II			III	IV
kiepska	III			IV	
zła	III	IV			

Źródło: Opracowanie własne



Powyższa tablica dotyczy kredytów, poręczeń i gwarancji przyznawanych na działalność gospodarczą. W przypadku kredytów dla ludności i pracowników banku, są one klasyfikowane do I grupy ryzyka w momencie ich udzielenia.

Klasyfikacja należności banku stanowi podstawę do tworzenia rezerw celowych<sup>8</sup> dla zrównoważenia ryzyka z tytułu udzielonych kredytów. Wysokość tych rezerw nie może być mniejsza niż:

- 20% dla należności poniżej standardu,
- 50% dla należności wątpliwych,
- 100% dla należności straconych.

#### 4. Strategia zarządzania ryzykiem kredytowym

Klasyfikacja kredytów według występującego w nich ryzyka stanowi podstawę do zarządzania nim w przyszłości. Jest on również częścią strategii wypracowywanej przez każdy bank. Strategia zarządzania ryzykiem kredytowym powinna uwzględniać kierunek rozwoju akcji kredytowej, jak i dogodne ryzyko portfela kredytowego w celu zabezpieczenia banku.

John E. McKinley i John R. Barrickman<sup>9</sup> proponują tworzenie strategii zarządzania ryzykiem kredytowym na podstawie czterech procesów (zwanymi krokami):

1. ustalenie priorytetów banku;
2. wybranie kierunku rozwoju działalności kredytowej banku;
3. określenie strategii ryzyka kredytowego;
4. wybranie sposobu kontroli ryzyka;

Powyższe procesy skupione są na redukcji „szybkich zmian” w jakości portfela kredytowego i uzyskaniu dochodu przez bank.

Tworzenie strategii zarządzania ryzykiem kredytowym można przedstawić w postaci schematu przedstawionego na rys. 3.

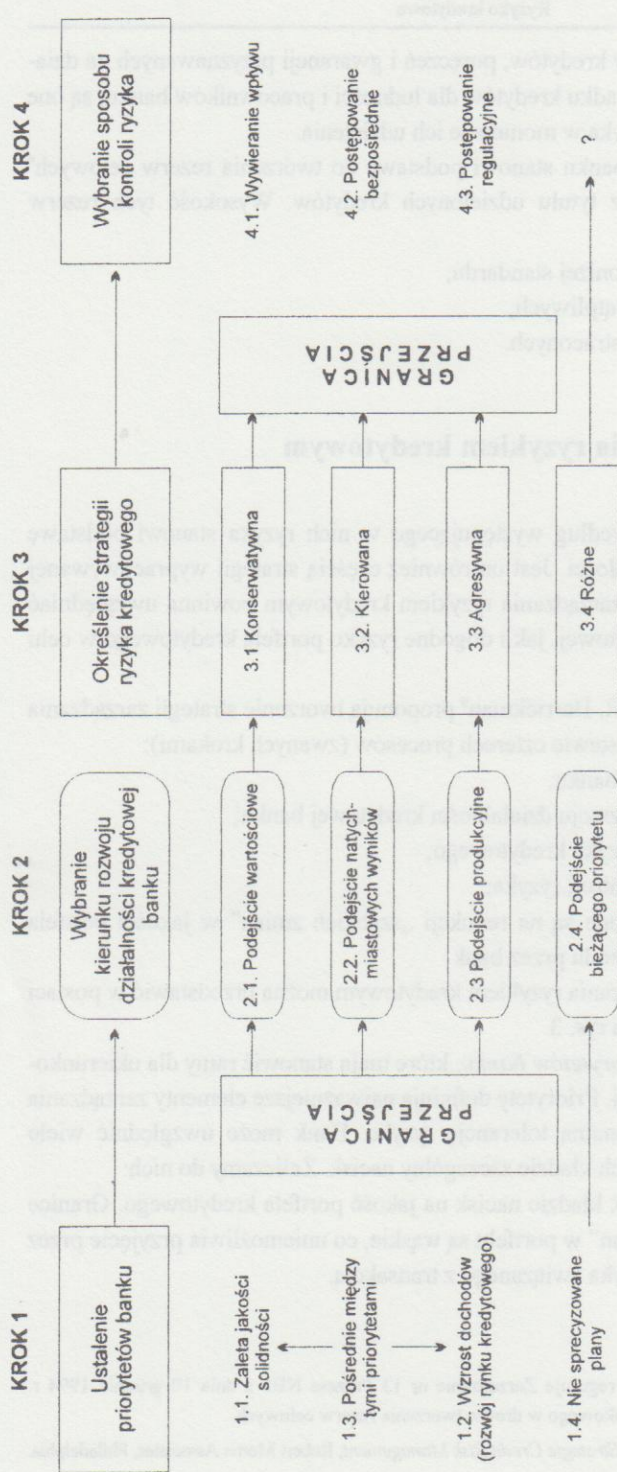
**KROK 1:** *Ustalenie priorytetów banku*, które mają stanowić ramy dla ukierunkowania działalności kredytowej. Priorytety definiują najważniejsze elementy zarządzania w banku, a także instytucjonalną tolerancję ryzyka. Bank może uwzględnić wiele priorytetów, ale na jeden z nich kładzie szczególny nacisk. Zaliczamy do nich:

1.1. *Zaleta jakości*. Bank kładzie nacisk na jakość portfela kredytowego. Granice częstotliwości „szybkich zmian” w portfelu są wąskie, co uniemożliwia przyjęcie przez kredytodawcę wysokiego ryzyka związanego z transakcją.

<sup>8</sup> Tworzenie rezerw celowych reguluje Zarządzenie nr 13 Prezesa NBP z dnia 10 grudnia 1994 r. w sprawie zrównoważenia ryzyka bankowego w drodze tworzenia rezerw celowych.

<sup>9</sup> J. E. McKinley, J. R. Barrickman *Strategic Credit Risk Management*, Robert Morris Associates, Philadelphia.





Rys. 3. Strategia zarządzania ryzykiem kredytowym.

Źródło: J. E. McKinley, J. R. Barneckman *Strategic Credit Risk Management*, Robert Morris Associates, Philadelphia.



1.2. *Wzrost dochodów i dominacji na rynku kredytowym.* W tym przypadku celem jest powiększenie akcji kredytowej i jej rozprzestrzenienie na rynku. Granice częstotliwości „szybkich zmian” portfela kredytowego są bardzo szerokie i stan taki jest niezbędny dla realizacji zamierzonego priorytetu.

1.3. *Natychmiastowe dochody.* Priorytet ten ustalany jest przez znalezienie równowagi pomiędzy jakością portfela kredytowego a powiększeniem akcji kredytowej. Granice tolerancji ryzyka ustalane są na umiarkowanym (średnim) poziomie.

Tablica 2

Wybrane kierunki rozwoju działalności kredytowej banku

	2.1. Podejście wartościowe	2.2. Podejście natychmiastowych wyników	2.3. Podejście produkcyjne	2.4. Podejście bieżącego trendu
Główny cel	– długi okres czasu niezmiennego funkcjonowania działalności kredytowej banku;	– bieżący dochód;	– wzrost rozmiaru akcji kredytowej;	– zmiana priorytetu w zależności od miesięcznej tendencji;
Sila kierunku rozwoju	– wartość banku; – dostosowanie do rynku;	– roczny plan przychodów;	– jak największe zaangażowanie w akcję kredytową; – plan rynku;	– „samopozzukująca” (co zrobić, żeby osiągnąć to co chcemy?);
Kredyt i otoczenie	– silny kredyt organizowany przez kilka lat strategii kredytowych; – doskonałe komunikowanie	– nacisk na jakość kredytu; – zwiększenie ryzyka branży w przypadku spadku popytu na kredyt	– silna organizacja, kontrola oraz dobre kierowanie kredytem; – efektywność testowana wytworzonym zyskiem	– zróżnicowany i zależny od siły zarządzania kredytem, czy przyjętych priorytetów
Pomyślność kierunku rozwoju kredytu	– znalezienie równowagi pomiędzy jakością kredytu i generalnym dochodem, przy unikaniu tendencji do nadmiernej kontroli działalności kredytowej;	– ograniczenie dążności do uzyskania jeszcze większych dochodów w przypadku złej koniunktury; – administrowanie kredytem dość silne w celu wywarcia wpływu na kredytobiorcę	– aprobowana silna kontrola kredytu i zarządzania nim	– dominacja jasnych postanowień kierownictwa co do polityki kredytowej; – mocny system kontroli

Zródło: Opracowanie własne na podstawie: J. E. McKinley, J. R. Barrickman *Strategic Credit Risk Management*, Robert Morris Associates, Philadelphia

**KROK 2:** *Wybranie kierunku rozwoju działalności kredytowej banku, który jest odbiciem przyjętych wcześniej celów.* Skrócony opis podejść do wyboru tego kierunku przedstawia tabela 2.<sup>10</sup>

<sup>10</sup> Por. J. E. McKinley *How to Analyze Your Bank's Credit Culture*, Robert Morris Associates, Philadelphia 1990.



**KROK 3:** *Ustalenie strategii ryzyka kredytowego*, która wynika z kierunku rozwoju działalności kredytowej banku. Strategia określa stopień ryzyka banku: umiarkowany (zachowawczy), regulowany, agresywny.

3.1. *Strategia konserwatywna* – akceptuje relatywnie niskie poziomy:

- ryzyka poszczególnych transakcji kredytowych,
- wewnętrznego ryzyka,
- koncentracji ryzyka.

Strategia ta odpowiada podejściu wartościowemu do kierunku rozwoju działalności kredytowej.

3.2. *Strategia kierowana* – akceptuje relatywnie niski poziom w dwóch kategoriach, np.:

- koncentracji ryzyka,
- ryzyka operacji kredytowych.

a wysoki w jednej kategorii, np. wewnętrznym poziomie ryzyka. Strategia ta jest wynikiem wyboru kierunku natychmiastowych dochodów w działalności kredytowej banku.

3.3. *Strategia agresywna* – akceptuje relatywnie niski poziom ryzyka w jednej kategorii, np. ryzyka transakcji kredytowych, ale popiera wyższy poziom ryzyka w dwóch kategoriach, np.

- wewnętrznego ryzyka,
- koncentracji ryzyka.

Strategia ta stosowana jest w produkcyjnym podejściu rozwoju kredytu.

**KROK 4:** *Kontrola ryzyka* skoncentrowana jest na identyfikowaniu, monitorowaniu i zarządzaniu założonym ryzykiem.

4.1. *Wywieranie wpływu* na działalność kredytową. Dotyczy ono przede wszystkim strategii konserwatywnej. W tym przypadku nie jest pożądana obszerna kontrola, dopóki poziom ryzyka nie przewyższy zdefiniowanego pułapu. Może tu wystąpić niebezpieczeństwo nadkontroli i tłumienia nawet „zdrowego” wzrostu ryzyka. Dlatego celem powinno być wywieranie wpływu, a nie kontrola postępowania kredytobiorcy.

4.2. *Postępowanie bezpośrednie* stosowane jest w przypadku wyboru przez bank strategii kierowanej. Punktem wyjścia jest tu opracowanie instrukcji, która zachowałaby równowagę pomiędzy wskazaniem do bezpośredniego działania osoby kontrolującej a wstrzymaniem się od niego. Wymagane jest także jasne określenie polityki zarządzania razem z kierunkiem rozwoju. Bank musi stworzyć bardzo dobry zbiór danych do śledzenia koncentracji, wzrostu i jakości kredytów. Pozwoli to na przygotowanie się do szybkiego reagowania na niekorzystny trend w działalności kredytowej banku.

4.3. *Postępowanie regulacyjne* dotyczy przede wszystkim strategii agresywnej. W tym przypadku wymagania co do kontroli są bardziej obszerne. W rzeczywistości, z powodu naturalnego dążenia do akceptowania wyższego poziomu wewnętrznego



ryzyka i jego koncentracji, mogą pojawić się błędy w zarządzaniu ryzykiem poszczególnych transakcji. W konsekwencji system kontroli powinien założyć, że będzie istniała nadkontrola ryzyka operacji kredytowych, określana przez bezstronne osoby. System musi także założyć monitorowanie limitów dla wewnętrznego ryzyka i jego koncentracji.

#### 4. Uwagi końcowe

Ryzyko kredytowe jest nieodzownym elementem działalności bankowej, dlatego też każdy bank musi uwzględnić je zarówno w trakcie bieżącego funkcjonowania jak i przy określaniu strategii zarządzania nim. Polskie banki w latach dziewięćdziesiątych doświadczyły na codzień skutków braku tej strategii i dlatego wydaje się szczególnie istotne, aby stosowały one zalecenia zaprezentowane w niniejszym artykule. Opracowując strategię działania banku należy uwzględnić zabezpieczenia, bowiem od skuteczności ich stosowania zależy ostatecznie efekt działań minimalizujących ryzyko.

Niezwykle istotną kwestią jest stosowanie przez bank stałej oceny stopnia ryzyka kredytowego według dwóch kryteriów, tj. terminowości spłaty zobowiązań oraz analizy sytuacji ekonomiczno-finansowej dłużnika. Lekceważenie działań w tym zakresie może doprowadzić do podejmowania przez banki decyzji obciążonych nadmiernym ryzykiem, mających odbicie w jakości ich portfela kredytowego.

Mając zatem informacje o bieżącym charakterze ryzyka kredytowego banku, możemy wypracować strategię zarządzania nim w przyszłości. Określając ją można kierować się zasadami zaprezentowanymi w niniejszym tekście. Jednakże banki często wyznaczają sobie własną metodę opracowywania strategii, która oparta jest na indywidualnych doświadczeniach działalności na tak specyficznym rynku, jakim jest obecnie rynek polski.

Brak strategii zarządzania ryzykiem kredytowym jest bowiem istotną luką w ogólnej strategii funkcjonowania banku i w konsekwencji może doprowadzić do spadku jego pozycji na rynku kredytowym, a nawet utraty płynności i upadłości (w skrajnych przypadkach).



**Bogdan Gregor\*, Rafał Walewski\*\***

## **Działalność funduszy powierniczych na przykładzie Pierwszego Polskiego Funduszu Powierniczego „Pioneer”**

### **1. Wstęp**

Nowo powstałe rynki kapitałowe w krajach Europy środkowo-wschodniej stwarzają dużą szansę zysku dla kapitału zagranicznego. Jedną z jego form są fundusze inwestycyjne. Wysoki stopień ryzyka charakterystyczny dla młodych giełd powoduje, że większość funduszy nie tworzy trwałych instytucji w tych krajach, lecz inwestycje na poszczególnych rynkach są uzależnione od aktualnie panującej tam koniunktury. Na liczącym sobie ponad cztery lata polskim rynku kapitałowym od blisko trzech lat działa jedyny fundusz powierniczy – Pioneer. Żaden z banków ani pozostałych rodzimych inwestorów nie wykazały zainteresowania stworzeniem w Polsce funduszu powierniczego w rozumieniu Ustawy. Wyjątkiem był fundusz Fidelia, którego próby stworzenia nie zostały zaakceptowane przez Komisję Papierów Wartościowych.

### **2. Ogólna charakterystyka funduszy powierniczych**

Fundusze powiernicze są instytucjami finansowymi, których podstawą działalności jest lokowanie powierzonego im kapitału w instrumenty rynku finansowego. Fundusze powiernicze działają we własnym imieniu, lecz na rachunek swoich uczestników, którzy w całości ponoszą ryzyko za podejmowane przez zarządzającego funduszem decyzje, zaś przy sprawnym funkcjonowaniu funduszu otrzymują wszelkie dochody z jego działalności.

---

\* Profesor nadzwyczajny Uniwersytetu Łódzkiego, kierownik Katedry Marketingu.

\*\* Doktorant Uniwersytetu Łódzkiego, Katedra Marketingu.



Ostatnie lata przyniosły na Zachodzie ogromną popularność funduszom powierniczym. W Stanach Zjednoczonych ich liczba w ostatnim dziesięcioleciu uległa więcej niż potrojeniu, dochodząc do prawie 4500. W Wielkiej Brytanii liczba jednostek uczestnictwa w funduszach otwartych wzrosła z około 2 mln w roku 1983 do około 5 mln w 1987 r.

Zasadniczo wyróżniamy dwa typy funduszy: zamknięte i otwarte. Kryterium podziału stanowi elastyczność zmian wielkości kapitału. W funduszu otwartym wielkość kapitału zmienia się każdego dnia, w funduszu zamkniętym zaś odbywa się to skokowo i rzadko.

Zamknięte fundusze powiernicze (closed-end funds), w odróżnieniu od otwartych, nie emitują nieustannie nowych jednostek uczestnictwa i nie umarzają starych. Ich kapitał pochodzi z papierów wartościowych zbliżonych w sensie ekonomicznym do akcji. Jednostki uczestnictwa w funduszu zamkniętym, jako papiery wartościowe, często są przedmiotem wtórnego obrotu, a nawet mogą być dopuszczone do obrotu giełdowego. Podwyższenie kapitału jest związane z emisją nowej serii i odbywa się na zasadach podobnych do zwiększania kapitału przez spółkę akcyjną. Jednostki uczestnictwa tego typu w obrocie giełdowym uzyskują cenę rynkową, która nie musi jednak zawsze odzwierciedlać rzeczywistej wartości aktywów funduszu. Fundusze zamknięte nie skrepowane koniecznością zachowania płynności, często pełnią funkcję aktywnego inwestora, czyli nabywają kontrolne pakiety akcji w przedsiębiorstwach. Najaktywniejsze, tzn. selektywnie inwestujące w celu przejęcia kontroli nad firmą, nazywane są venture capital i są najbardziej ryzykowną formą wspólnego oszczędzania.

Fundusze zamknięte zwykle są bardziej efektywne niż otwarte i przynoszą wyższe dochody. Zainteresowanie nimi jest jednak mniejsze ze względu na mniejszą płynność ich uczestnictw i większe wymogi kapitałowe.

Podstawową cechą otwartych funduszy powierniczych (open-end funds), odróżniającą je od zamkniętych, jest zmienna liczba uczestników i wielkości zaangażowanego kapitału. Fundusz otwarty nieustannie przyjmuje nowych uczestników (powiększa kapitał) oraz umarza uczestnictwa osobom, które chcą wystąpić z funduszu (zmniejsza kapitał). A zatem, aby móc spełnić zobowiązania wobec uczestników, musi utrzymywać znacznie większą płynność swoich aktywów<sup>1</sup>.

Ustawa o publicznym obrocie papierami wartościowymi i funduszach powierniczych z 1991 r. przewiduje wyłącznie możliwość istnienia funduszy otwartych. Żadna z nowelizacji nie przewiduje możliwości tworzenia funduszu zamkniętego. Dopiero w czerwcu 1995 r. powstał projekt kolejnej nowelizacji, która zmienia w dużym zakresie przepisy dotyczące funduszy otwartych i wprowadza instytucję funduszu zamkniętego.

Fundusze dążą do osiągnięcia w odpowiednich proporcjach trzech podstawowych celów, tak by spełniały one wymagania inwestorów. Te cele to:

- 1) bezpieczeństwo – zabezpieczenie powierzonego kapitału przed ryzykiem straty,

<sup>1</sup> Por. A. Szymanek, T. Orlik *Z pozycji silniejszego*, Zarządzanie 1994, nr 4, s. 41.



2) wzrost – zwiększenie wartości zainwestowanego kapitału, a co za tym idzie, zwiększenie wartości udziałów w funduszu,

3) dochód – uzyskiwanie i wypłacanie stałego dochodu w postaci dywidendy wypłacanej przez fundusz, a pochodzącej z odsetek od obligacji i dywidend z akcji<sup>2</sup>.

Fundusze powiernicze inwestują w różne typy instrumentów finansowych. Podstawowymi instrumentami są akcje przedsiębiorstw i obligacje: przedsiębiorstw, władz lokalnych oraz rządowe. Istnieją fundusze inwestujące wyłącznie w akcje lub wyłącznie w obligacje, a także fundusze mieszane posiadające w swym portfelu obydwa rodzaje papierów wartościowych.

Mając do wyboru szeroką ofertę różnych funduszy powierniczych inwestor może wybrać ten, który najwłaściwiej spełnia jego oczekiwania i potrzeby. Fundusze powiernicze, zależnie od regulaminu, który określa sferę inwestowania środków, mogą znacznie różnić się specyfiką działania. Duże znaczenie ma w tym wypadku prowadzenie właściwie ukierunkowanych i prowadzonych badań marketingowych i promocyjnych przez firmę zarządzającą, w celu jak najlepszego dopasowania oferty do potrzeb klientów. Bardzo ważne jest zaadresowanie oferty funduszu do odpowiednich inwestorów, skłonnych zaakceptować dany poziom ryzyka.

Podstawowe korzyści z tytułu udziału w funduszu powierniczym to:

1) płynność – gwarantowane umorzenie jednostek uczestnictwa; możliwość rezygnacji z inwestycji w każdej chwili jest jednym z ważniejszych atutów funduszy,

2) profesjonalne zarządzanie – połączenie środków w jednym funduszu umożliwia wszystkim inwestorom korzystanie z profesjonalnego zarządzania aktywami, wynikającego z zatrudnienia profesjonalnych doradców inwestycyjnych,

3) dywersyfikacja – możliwości dywersyfikacji portfela przez indywidualnego inwestora są znacznie mniejsze niż w ramach środków funduszu,

Oprócz wyżej wymienionych zalet inwestowania w fundusze powiernicze, warto wymienić dodatkowe korzyści:

– inwestor ma możliwość zainwestowania każdej sumy pieniędzy w jakimkolwiek czasie, ponieważ firma inwestycyjna stale oferuje zarówno całe udziały jak też ich część,

– inwestor może zlikwidować część swej inwestycji bez negatywnego wpływu na bilans lub dywersyfikację portfela,

– udziały w funduszu powierniczym mogą stanowić doskonałe zabezpieczenie kredytowe,

– większość funduszy oferuje przywilej wymiany w ramach tej samej rodziny funduszy, w dodatku bez specjalnych opłat, a także automatycznie reinwestuje dochody z dywidend,

<sup>2</sup> B. Meluch, E. Nietrzepka, T. Orlik *Fundusze powiernicze – zbiorowy inwestor na rynku kapitałowym*, Twigger S.A., Warszawa 1993, s. 27.



- firma inwestycyjna oferuje zmniejszoną opłatę w przypadku osiągnięcia określonego poziomu inwestycji, także w ramach planu stałych wpłat na nabycie udziałów,
- fundusz może oferować różne formy wycofania zainwestowanych środków, w tym okresowe stałe wypłaty,
- inwestor może wycofać pieniądze w przypadku życiowej konieczności i powrócić do funduszu po pewnym okresie, bez ponoszenia opłaty dystrybucyjnej<sup>3</sup>.

Z uwagi na to, iż:

- inwestycja w fundusz powierniczy ma charakter długofalowy,
- opłata za profesjonalne zarządzanie jest wysoka<sup>4</sup>

decyzje o wyborze funduszu powierniczego powinny być podejmowane wyjątkowo wnikliwie. Magazyn Fortune w wydanym w 1994 roku specjalnym numerze „Investor's Guide” podaje kilka metod mających pomóc we właściwej ocenie funduszu powierniczego.

1. Właściwa ocena rezultatów działalności funduszu. Zdecydowanie należy brać pod uwagę wyniki w dłuższym okresie działalności. Minimalny okres podawany przez autora artykułu to 1 rok. Jeffrey M. Laderman poleca, aby w celu ograniczenia ryzyka do minimum nie inwestować w fundusz istniejący mniej niż pięć lat<sup>5</sup>. Jest to zrozumiałe w warunkach ogromnego tempa rozwoju tego rynku w Stanach Zjednoczonych.

2. Dywersyfikacja własnego portfela inwestora. Należy odpowiednio podzielić, w zależności od możliwości do zaakceptowania ryzyka i oczekiwanego dochodu, dostępne środki między fundusze o różnych profilach inwestycyjnych. Poleganie na funduszach inwestycyjnych o tym samym profilu inwestycyjnym może okazać się ryzykowne; mimo inwestowania przez fundusze choćby w akcje najbardziej pewne (blue chips), niespodziewane załamanie kursów tych akcji może dotknąć całą rodzinę funduszy. Zatem zdecydowanie się na dywersyfikację aktywów wśród bliźniaczych funduszy w rzeczywistości nie jest dywersyfikacją portfela.

3. Ważnym wskaźnikiem jest porównywanie opłat, jakie należy wnieść w celu pokrycia kosztów dystrybucji oraz zarządzania. Wysokie opłaty można zaakceptować tylko w wypadku renomowanych firm zarządzających. Prospekty funduszy muszą zawierać szczegółowe wykazy kosztów, zatem uważna ich lektura może uchronić przed opłatami ukrytymi, których wysokość może sięgać 1% wartości aktywów funduszu.

4. Obrót portfelem jest kolejnym, często nie docenianym wskaźnikiem. Wskaźnik obrotu portfelem równy 100% oznacza całkowitą zmianę składu portfela papierów

<sup>3</sup> Por. B. Meluch, E. Nietrzepka, T. Orlik, op. cit., s. 35.

<sup>4</sup> Przy prowizji płaconej za dystrybucję bariery wejścia są wysokie, natomiast gdy opłata przyjmuje formę procentu od wartości umarzanych jednostek, tworzona jest bariera wyjścia. Dla uczestnika funduszu korzystniejsza jest opłata przy wejściu do funduszu, gdyż taka, jako opłacona z góry, może być zmniejszana w przeliczeniu na rok w miarę wydłużania się czasu nierealizowania zysków z tytułu uczestnictwa w funduszu. Powyższe rozważania dotyczą pojedynczej wpłaty.

<sup>5</sup> J. M. Laderman *Funds are like wine, they need to age a little*, Business Week, 1994.08.08, s. 29.



wartościowych lub innych instrumentów finansowych. Wysoki poziom tego wskaźnika wskazuje na znaczne koszty ponoszone przy operacjach giełdowych, zaś duży obrót nie zawsze idzie w parze z wysokim dochodem, szczególnie w latach słabej koniunktury giełdowej. Ron Heath zarządzający funduszem Heath Capital Management, twierdzi, że duży obrót wskazuje nie na inwestycyjny, lecz raczej na spekulacyjny charakter zarządzających nim menedżerów.

### 3. Fundusze inwestycyjne w Polsce

Stworzenie w 1991 r. Warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych było jednym z pierwszych etapów tworzenia rynku finansowego w Polsce. Błędy popełnione na początku (między innymi niewłaściwa wycena firm oraz niedostateczne rozpropagowanie wiedzy o giełdzie) były przyczyną trwającej prawie półtora roku stagnacji. Niewielka ilość notowanych spółek oraz uboga oferta innych instrumentów finansowych tworzyły niekorzystne otoczenie dla potencjalnych funduszy powierniczych. Dywersyfikacja portfela była praktycznie niemożliwa. Niski poziom cen akcji spowodował, że warszawska giełda stawiała się coraz atrakcyjniejszym rynkiem dla inwestorów zagranicznych. Powstały podmioty, których dominującym rodzajem działalności stało się inwestowanie na giełdzie przeżywającej okres bardzo szybkiego wzrostu cen dającego warszawskiej giełdzie pierwsze miejsce na świecie pod względem wzrostu indeksu. Pierwszą instytucją inwestycyjną, która zdecydowała się na trwałe związać z polskim rynkiem był Pioneer International Group, która już w lipcu 1992 r. założyła Pierwszy Polski Fundusz Powierniczy Pioneer (PFPF Pioneer). W modelu przyjętym w polskim prawie fundusz nie posiada osobowości prawnej. Fundusz zarządzany jest przez towarzystwo funduszy powierniczych – spółkę akcyjną. Kapitał spółki akcyjnej może być o wiele mniejszy od środków jej powierzonych, zatem korzysta ona z pomocy i gwarancji banku powiernika. Dla PFPF Pioneer bankiem powiernikiem został Bank PeKaO S.A. Tenże bank posiada 50% udziałów w instytucji zajmującej się obsługą uczestników funduszu: Financial Services sp. z o. o. Pozostałe 50% udziałów jest w posiadaniu drugiego założyciela – The Pioneer International Corporation.

Fundusz Pioneer jest funduszem mieszanym – powierzone środki mogą być inwestowane w papiery wierzycielskie i udziałowe (akcje)<sup>6</sup>.

Fundusz Pioneer należy do funduszy zrównoważonych. Celem funduszu jest długoterminowe powiększanie wartości jego aktywów przez ich inwestowanie w papiery wartościowe, przy zachowaniu zasady ograniczonego ryzyka dokonywanych inwestycji<sup>7</sup>. Polityka inwestycyjna funduszu Pioneer jest polityką konserwatywnego zarządzania

<sup>6</sup> Regulamin PFPF Pioneer, rozdział 2, art. 6.

<sup>7</sup> Regulamin PFPF Pioneer, rozdział 2, art. 7.



inwestycyjnego. Mając na uwadze przede wszystkim *minimalizację ryzyka* lokaty, firma unika spekulacyjnych inwestycji, a skupia się na wynajdywaniu korzystnych możliwości inwestycyjnych przeoczonych przez innych. Firma rozwinęła strategię inwestycyjną opierającą się na wartości bazowej. Zakłada ona, iż wartości giełdowe w ostatecznym rozrachunku są określane przez rzeczywistą wartość przedsiębiorstwa (wartość bazową), ustalaną poprzez analizę ich aktywów i potencjału dochodowego. Inwestowanie pod kątem wartości bazowej polega zatem na ciągłym wyszukiwaniu i zakupach akcji, których wartość w danym momencie spadła poniżej wartości realnej. Wraz ze wzrostem racjonalności rynku – i co za tym idzie – wzrostem cen wspomnianych akcji do poziomu ich rzeczywistej wartości, są one sprzedawane. Właściwe i konsekwentne stosowanie strategii wartości bazowej przynosi dochody znacznie przekraczające przeciętne wpływy z inwestycji.

Ustawa o publicznym obrocie papierami wartościowymi i funduszach powierniczych nakłada na zarządzającego następujące ograniczenia w prowadzeniu polityki inwestycyjnej:

- zarządzający funduszem musi zainwestować nie mniej niż 90% środków funduszu w papiery wartościowe dopuszczone do publicznego obrotu oraz w papiery wartościowe emitowane przez Skarb Państwa i Narodowy Bank Polski;

- nie więcej niż 10% wartości środków funduszu może być zainwestowane w inne papiery wartościowe, w tym zagraniczne, pod warunkiem otrzymania dodatkowych zezwoleń dewizowych; Pioneer PFPF uzyskało zgodę NBP na inwestowanie za granicą 10% aktywów funduszu; biorąc pod uwagę obecną liczbę akcji na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych decyzja NBP pozwoli na zróżnicowanie oferowanego pakietu; Pioneer mógł umocnić swoją pozycję na polskim rynku, ponieważ inwestycje zagraniczne pozwalają na znaczne zwiększenie płynności środków funduszu<sup>8</sup>; środki funduszu będą również lokowane w papiery wartościowe emitowane w związku z realizacją Programu Powszechnej Prywatyzacji<sup>9</sup>;

- w wyjątkiem papierów wartościowych emitowanych przez Skarb Państwa i papierów wartościowych Narodowego Banku Polskiego, zarządzający nie może inwestować więcej niż 5% wartości środków funduszu w papiery wartościowe jednego emitenta;

- w portfelu funduszu nie może się znaleźć więcej niż 10% papierów wartościowych jednego emitenta dopuszczonych do publicznego obrotu, chyba że zarządzający uzna, że jest to w najlepszym interesie uczestników funduszu; fundusz nie może wykonywać swych praw z posiadanych akcji, w części większej niż 10% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy;

- zarządzający nie może inwestować środków funduszu w emitowane przez siebie papiery wartościowe.

<sup>8</sup> Boss, Ekspresowa Informacja Ekonomiczna PAP, 1992, nr 232.

<sup>9</sup> Prospekt Informacyjny PFPF Pioneer, s. 7.



#### 4. Analiza działalności PFPF Pioneer

PFPF Pioneer rozpoczął działalność w lipcu 1992 r. Jednak wielkość kapitału, którym dysponował przez pierwsze pół roku działalności, była nieduża. Do końca 1992 r. funduszowi udało się zebrać 18,5 mld zł. Natomiast pierwszy kwartał 1993 r. przyniósł tylko podwojenie tej kwoty. Kapitał powierzony funduszowi<sup>10</sup> osiągnął znaczące wartości w drugim kwartale 1993 r. Drugie półrocze to okres stałego silnego wzrostu wpływających do funduszu środków, które do końca 1993 r. osiągnęły wartość przekraczającą 6 bln zł, zaś liczba uczestników wzrosła do ponad 170 tys. W ciągu dwóch pierwszych miesięcy 1994 r. odnotowano wyjątkowo gwałtowny wzrost. W styczniu i lutym ulokowano w funduszu odpowiednio ponad 3,2 bln zł i prawie 6,5 bln zł. Wielkości te, odnotowane w pojedynczych miesiącach przekraczają osiągnięcia funduszu, jakie miały miejsce na przestrzeni wielu poprzedzających podobnych okresów. Wzrost ten przypadł na czas największej hossy na warszawskiej giełdzie. W marcu wpłaty zmniejszyły się do poziomu 4 bln zł, a w kwietniu przekroczyły niespełna 1 bln zł. Jednocześnie już od stycznia coraz więcej osób umarzało swoje udziały w funduszu. Wartość umorzeń w kwietniu 1994 r. była prawie równa wartości wpłat. Począwszy od tego miesiąca wartość aktywów Funduszu Pioneer zaczęła spadać. Wpłaty miesięczne przyjmowały coraz mniejsze wartości, umorzenia zaś ustabilizowały się i wynosiły około 700 mld zł miesięcznie (z wyjątkiem czerwca, kiedy to przekroczyły tę wartość dwukrotnie). Ostatnie cztery miesiące 1994 r. to okres gwałtownego wzrostu liczby umarzanych jednostek (ponad 2,6 bln zł w listopadzie) i zmniejszającej się liczby nowych jednostek. W maju powierzono funduszowi 500 mld zł, w grudniu zaś tylko 53 mld zł. W szczytowej fazie rozwoju Funduszu Pioneer przypadającej na marzec 1994 r. wartość aktywów netto jakimi zarządzał fundusz, przekroczyła 21 bln zł, a liczba uczestników funduszu sięgnęła ponad 450 000. Spadek wartości jednostki uczestnictwa i idące za tym zwiększające się tempo wypłat z funduszu spowodowały, iż rok 1994 Pioneer zakończył z całkowitą wartością aktywów przekraczającą 9 bln zł.

Miarą pozyskiwania popularności funduszu powierniczego wśród społeczeństwa może być ilość oszczędności, jaka jest w nim lokowana. Przyjęto, że zasoby pieniężne ludności to depozyty złotowe i gotówka. Aktywa, jakimi zarządzał fundusz stanowiły w końcu czerwca 1993 r. 0,5% zasobów, natomiast 6 miesięcy później 5,5%. Świadczy to o dużej popularności funduszu wśród społeczeństwa. Maksymalny udział – ponad 10,6% – zanotowany został w lutym 1994. Począwszy od maja udział aktywów w zasobach zmniejszał się i osiągnął wartość 4% na koniec 1994 r. Tak wyraźny spadek jest skutkiem uznania innych możliwości inwestycyjnych za korzystniejsze.

<sup>10</sup> Wartość kapitałów powierzonych jest skumulowaną sumą wpłat do funduszu na koniec każdego miesiąca.



Znaczne kapitały, jakimi dysponują fundusze powiernicze, dają im silne pozycje na giełdach. Ponieważ w akcje zainwestowana jest część aktywów Funduszu Pioneer, dokładny jego udział w kapitalizacji Warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych (WGPW) jest możliwy do wyliczenia tylko w momentach, w których jest ujawniana struktura portfela. Według sprawozdań finansowych z dnia 31.12.1992 r. 17% aktywów było ulokowane w akcjach, jednak kapitał powierzony funduszowi osiągnął niecałe 20 mld zł. Stąd udział w kapitalizacji giełdy jak na fundusz powierniczy był bardzo niewielki – 0,1%. Stopniowy wzrost kapitału, jakim dysponował Pioneer oraz dobra koniunktura na WGPW miały wpływ na ulokowanie w akcjach 35% aktywów. W dniu 31.06.1993 r. Pioneer kontrolował ponad 2% rynku akcji. Do końca grudnia 1993 r. wartość ta wzrosła do 3,5%, mimo, że udział akcji w portfelu zmalał do 27,7%. Kontrolowanie kilku procent rynku stawiało fundusz wśród bardzo dużych inwestorów stabilizujących rynek<sup>11</sup> i dawało mu silną pozycję.

Oprócz zapewnienia bezpieczeństwa kapitałom powierzonym funduszowi, jego głównym celem jest przynoszenie dochodu swoim uczestnikom. Realny dochód, jaki osiągają inwestujący w fundusz jest ważnym czynnikiem decydującym o atrakcyjności lokaty. Porównanie dotyczy skumulowanego poziomu inflacji ze skumulowanym wzrostem ceny jednostki uczestnictwa w czterech okresach porównawczych. Wzrost ceny jednostki obliczono jako indeks o stałej podstawie. Wartość jednostki przyjęta do obliczeń jest wartością według ostatniej wyceny w kolejnych miesiącach.

Inflacja w ciągu ostatnich pięciu miesięcy 1992 r., a więc w okresie porównywalnym z czasem działania Funduszu Pioneer, wyniosła 16,5%. Jednostka uczestnictwa funduszu Pioneer w tym samym czasie zwiększyła swą wartość tylko o 13,4%. Przyczyną takich wyników było inwestowanie przez fundusz głównie w bony skarbowe i obligacje Skarbu Państwa, a także brak inwestycji w zagraniczne papiery wartościowe. Większy od wzrostu jednostki wzrost inflacji był przyczyną małego zainteresowania inwestorów Funduszem.

Rok 1993 był najbardziej udanym rokiem dla Funduszu. W ciągu 12 miesięcy inflacja osiągnęła 37,7%, natomiast jednostka uczestnictwa więcej niż podwoiła swoją wartość. W ciągu pierwszych pięciu miesięcy indeks wzrostu jednostki był wyższy od indeksu wzrostu inflacji w ciągu całego roku. W dniu 5 stycznia 1993 r. cena jednostki wynosiła 115 200 zł, a ostatnia wycena w 1993 r. wskazuje wartość 343 900 zł.

Rok 1994 rozpoczął się bardzo pomyślnie dla funduszu. Przez pierwsze dwa miesiące cena jednostki wzrastała o wiele szybciej niż inflacja. Następnie przyszedł okres, gdy cena jednostki na koniec kolejnych miesięcy zmniejszała się o kilka procent na przemian z niewielkimi jej wzrostami. Największy wzrost jednostki odnotowany został podczas ożywienia na giełdzie – w ciągu miesiąca nastąpił wzrost o 4,8% w lipcu i o 3,6%

<sup>11</sup> Por. D. Michaels *Pioneer Mines Diamonds from Fiscal Quicksand of early Polish Economy*, Wall Street Journal Europe, 1994.12.28, s.1-2.



w sierpniu. Jednak cały rok nie może zostać zaliczony do udanych. Przy inflacji 29,5%, cena jednostki wzrosła o 23,6%.

Rozpatrując dłuższy okres czasu – od początku istnienia Funduszu – porównanie wyników Pioniera z inflacją daje bardziej optymistyczne wnioski. Skumulowana wartość inflacji od sierpnia 1992 r. do grudnia 1994 r. wyniosła 107,7%, podczas gdy cena jednostki wzrosła o 325%. Wyniki takie pokazują, że w dłuższym okresie inwestycje w fundusz powierniczy ochraniają przed inflacją.

### **Dochodowość lokaty w Fundusz Pioneer**

Jednym z głównych celów Funduszu Pioneer jest długookresowy wzrost wartości jednostki. Definicja długiego okresu nie jest jednak szczegółowa i może być różnie rozumiana. Przyjmując za taki, cały okres działania Funduszu Pioneer w Polsce należy przyznać, że jego działalność jest bardzo skuteczna. Przyjęcie za okres długi 12 miesięcy nie zawsze dawało zysk konkurencyjny w stosunku do innych lokat. Lokując kapitał na rok w pierwszym roku działalności Funduszu można jednak być osiągnąć bardzo wysoki zysk (od 68% p.a. do 186% p.a.)<sup>12</sup>. Tylko lokata w akcje mogła być korzystniejsza, jest ona jednak o wiele bardziej ryzykowna.

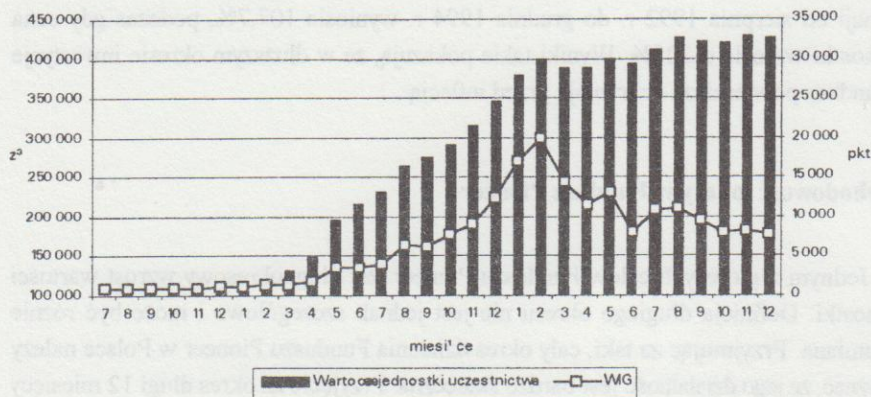
Przyjęcie za długi okres 18 miesięcy daje podstawę do twierdzenia, iż Pioneer jest lokatą bezpieczną i zapewniającą długookresowy wzrost kapitału. Niezależnie od okresu inwestycji, jej rentowność okazała się przy poziomie ryzyka, jaką daje fundusz powierniczy, bezkonkurencyjna. Rentowność 18-miesięcznej inwestycji kształtowała się w granicach 91-258%. Przy ulokowaniu oszczędności na dwa lata można było osiągnąć od 254% do 285% zysku. Analizując okres do końca 1994 r., najmniej korzystnym momentem zainwestowania w Fundusz Pioneer okazały się miesiące z przełomu lat 1993-1994. Wartość jednostki osiągnęła wysokie wartości i na skutek załamania giełdowego jej wartość poważnie się zmniejszyła. Nawet inwestycje na okres 11 miesięcy przynosiły zyski mniejsze od poziomu inflacji w analogicznym okresie, co oznacza realną stratę siły nabywczej pieniądza. Fakt ten stał się przyczyną bardzo dużej liczby umorzeń jednostek w końcu 1994 r.

Jednym ze sposobów oceny działania funduszu powierniczego w sytuacji, gdy zajmuje on monopolistyczną pozycję na rynku, jest porównanie dynamiki wartości jednostki uczestnictwa z indeksem giełdy, która jest głównym rynkiem inwestycyjnym dla danego funduszu. Najpopularniejszym i jedynym możliwym do zastosowania indeksem giełdowym WGPW jest Warszawski Indeks Giełdowy. Jego wahania powinny przedstawiać zmiany w czasie ceny statystycznie średniej akcji.

<sup>12</sup> Przyjęto założenia, że kupno następuje z maksymalną prowizją w dniach ostatniej wyceny w każdym z miesięcy, umorzenie zaś według wartości netto jednostki po upływie odpowiedniej liczby miesięcy.



Wykres na rys. 1 przedstawia zmiany wartości jednostki uczestnictwa oraz zmiany Warszawskiego Indeksu Giełdowego. Uwzględniono wartości jednostki na koniec każdego miesiąca tj. w dniu ostatniej wyceny w miesiącu, a wartości WIG pochodzą z ostatniej sesji, jaka miała miejsce w danym miesiącu.



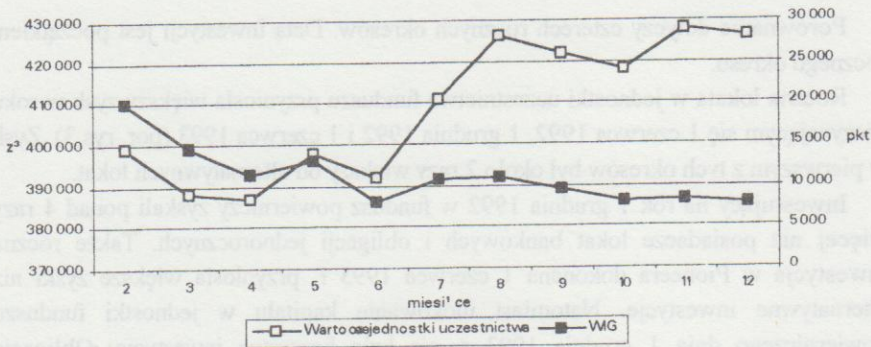
Rys. 1. Wartość jednostki uczestnictwa i WIG w okresie lipiec'93-grudzień'94

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych PPTFP Pioneer

Siła związku wartości jednostki uczestnictwa z poziomem Warszawskiego Indeksu Giełdowego jest tym większa im większy jest udział akcji w portfelu funduszu. Z danych publikowanych przez Zarządzającego Funduszem PPTFP Pioneer wynika, że 31 grudnia 1993 r. 27,7% portfela stanowiły akcje, a do 30 czerwca 1994 r. udział ten został zredukowany do 10%. W okresie ograniczonym wyżej wymienionymi datami, tj. w pierwszej połowie 1994 r. koniunktura na warszawskiej giełdzie uległa odwróceniu. Pierwsze trzy miesiące 1994 r. były ostatnimi miesiącami hossy zapoczątkowanej w 1993 r., drugi kwartał zaś to załamanie się notowań i początek długotrwałej bessy na giełdzie. Zachowanie się Warszawskiego Indeksu Giełdowego i jednostki uczestnictwa funduszu Pioneer począwszy od końca lutego 1993 r. ilustruje rys. 2. Zarówno wartości jednostki uczestnictwa jak i WIG przedstawione na wykresie są ostatnimi wartościami w każdym miesiącu.

Dzięki temu, iż zmniejszono udział akcji w portfelu udało się po części zredukować wpływ niekorzystnej sytuacji na giełdzie na wartość aktywów Funduszu. Wartość jaką jednostka osiągnęła na koniec lutego, zmniejszyła się po spadku kursów na giełdzie w kolejnych miesiącach, lecz w połowie czerwca została przekroczona, mimo że WIG stracił ponad połowę swojej wartości z końca lutego. Dowodzi to właściwego zarządzania portfelem inwestycyjnym funduszu.





Rys. 2. Wartość jednostki uczestnictwa i WIG w okresie luty'94-grudzień'94.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych PPTFP Pioneer

### Atrakcyjność funduszu na tle innych możliwości inwestycyjnych

Fundusz powierniczy, aby pozyskać nowych inwestorów i utrzymać dotychczasowych uczestników powinien w rankingu dochodowości wyprzedzać lokaty bankowe oraz obligacje Skarbu Państwa<sup>13</sup>.

Porównano rentowność kapitału zainwestowanego w jednostki uczestnictwa Funduszu Pioneer, jednoroczne obligacje Skarbu Państwa i 6-miesięczną lokatę w banku. Wszystkie lokaty na okres 1 roku. Do porównań przyjęto następujące założenia:

- zakup obligacji jednorocznych na rynku pierwotnym, pierwszego dnia sprzedaży po cenie nominalnej, sprzedaż obligacji po roku<sup>14</sup>;
- zakup jednostki uczestnictwa w dniu wyceny najbardziej zbliżonym do 1 grudnia oraz 1 czerwca, z maksymalną marżą, umorzenie po roku według wartości netto jednostki uczestnictwa;
- lokata w banku posiadającym gwarancję Skarbu Państwa; oprocentowanie lokat 6-miesięcznych przeciętne dla banków posiadających gwarancje; lokata jest dokonywana 1 czerwca i 1 grudnia, po 6 miesiącach następuje kapitalizacja, a lokata jest przedłużana na kolejny 6-miesięczny okres; likwidacja lokaty następuje po 6 miesiącach, co daje roczny okres inwestycji.

<sup>13</sup> Lokaty te cechują się zerowym poziomem ryzyka (dla banków z gwarancjami Skarbu Państwa). Na niekorzyść lokat w tego rodzaju porównaniach przemawia mniejsza niż w przypadku funduszu powierniczego płynność ulokowanego kapitału.

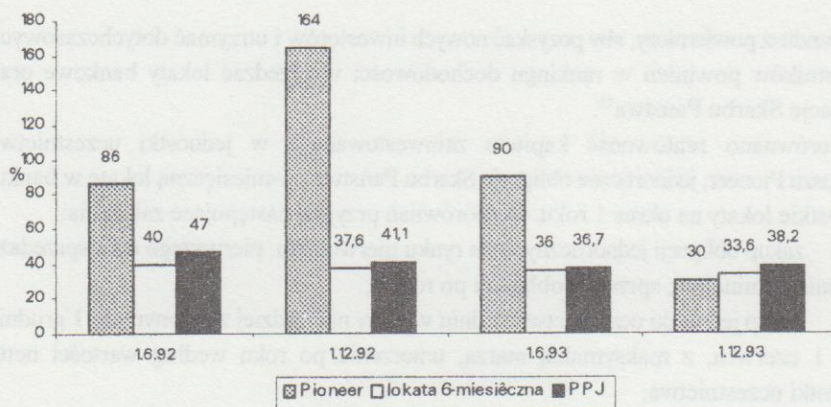
<sup>14</sup> Zysk osiągnięty z obligacji nie uwzględnia dodatkowych dochodów realizowanych na skutek możliwości odpisania od podatku wydatków na zakup obligacji. Wysokość tej kwoty nie ulegała zmianom w kolejnych latach, co było powodem pominięcia jej w obliczeniach.



Porównanie dotyczy czterech rocznych okresów. Data inwestycji jest początkiem rocznego okresu.

Roczna lokata w jednostki uczestnictwa funduszu przyniosła większy zysk w roku zaczynającym się 1 czerwca 1992, 1 grudnia 1992 i 1 czerwca 1993 (por. rys.3). Zysk w pierwszym z tych okresów był około 2 razy większy od alternatywnych lokat.

Inwestujący na rok 1 grudnia 1992 w fundusz powierniczy zyskali ponad 4 razy więcej niż posiadacze lokat bankowych i obligacji jednorocznych. Także roczna inwestycja w Pioniera dokonana 1 czerwca 1993 r. przyniosła większe zyski niż alternatywne inwestycje. Natomiast ulokowanie kapitału w jednostki funduszu powierniczego dnia 1 grudnia 1993 r. nie było korzystną inwestycją. Obligacje jednoroczne oraz lokata w banku przyniosła większy dochód. Zatem dobre wyniki, jakimi mógł pochwalić się Fundusz w czasie pierwszych 18 miesięcy swej działalności, zapewniły mu bardzo szybki wzrost i ogromną popularność. Nieudany rok 1994 bardzo szybko przyniósł rezultaty w postaci coraz większego tempa wypływu kapitałów z Funduszu.



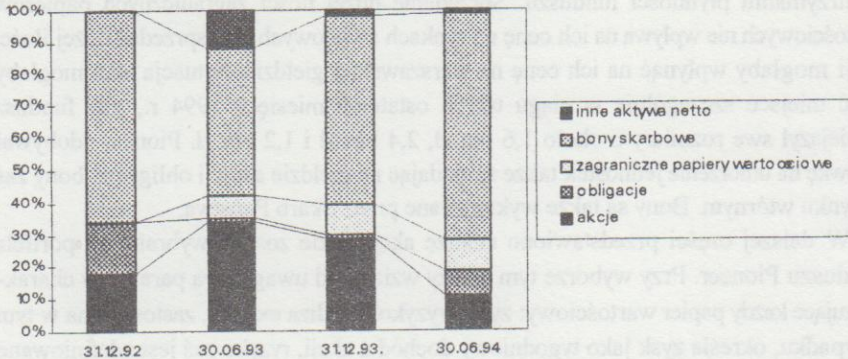
Rys. 3. Rentowność jednorocznych inwestycji

Źródło: obliczenia własne

Poniżej podano skład portfela papierów wartościowych Funduszu Pioneer w dniach, na które jest on przedstawiany. W okresach między dniami ogłoszenia sprawozdań finansowych, tj. na 31 grudnia 1992 r., na 30 czerwca 1993 r., na 31 grudnia 1993 r., 30 czerwca 1994 r. i 31 grudnia 1994 r., skład portfela papierów wartościowych nie jest ujawniany. Fundusz Pioneer może posiadać w swym portfelu akcje przedsiębiorstw notowanych na Warszawskiej Gieldzie Papierów Wartościowych, akcje, które zostały dopuszczone do obrotu, ale jeszcze nie są notowane, prawa poboru, obligacje jednoroczne



i o dłuższym okresie wykupu, bony skarbowe, zagraniczne papiery wartościowe<sup>15</sup>. Dochody może osiągać także pełniąc funkcje gwaranta emisyjnego.



Rys. 4. Zmiany w składzie portfela papierów wartościowych PPTFP Pioneer

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych PPTFP Pioneer

Jak widać na rys. 4, zależnie od obecnej oraz przewidywanej koniunktury na giełdzie różny jest udział akcji w całości aktywów. Akcje zaś są tym składnikiem portfela, który może podlegać największym zmianom. Duże wahania ich cen w sposób najbardziej znaczący wpływają na wartość jednostki uczestnictwa. Najtrudniej także przewidzieć ich kursy w przyszłości. Pozostałe papiery wartościowe obciążone są mniejszym ryzykiem. Obligacje jednoroczne o nominalne 1 mln zł są oprocentowane na podstawie wskaźnika inflacji, sprzedawane z dyskontem. Ich rentowność jest uzależniona od inflacji. Oprocentowane są jako skumulowana wartość inflacji począwszy od drugiego miesiąca poprzedzającego rozpoczęcie sprzedaży danej serii powiększona o 5%.

Obligacje trzyletnie są oprocentowane według zmiennej stopy. Oprocentowanie obligacji PPT (Państwowej Pożyczki Trzyletniej) stanowi średnia arytmetyczna rentowności trzynastotygodniowych bonów skarbowych na czterech ostatnich przetargach. Tak otrzymany wynik powiększa się o 10%<sup>16</sup>.

Bony skarbowe emitowane przez Ministerstwo Finansów sprzedawane są z dyskontem na cotygodniowych przetargach. Bony skarbowe są krótkoterminowymi papierami wartościowymi o nominalach 100 mln, 1 mld, 10 mld, a ich okres wykupu może wynosić 4, 8, 13, 26, 52 tygodnie.

Fundusz inwestuje także w zagraniczne papiery wartościowe. Są to jednostki uczestnictwa różnych funduszy Pioneer: Pioneer Capital Growth, Pioneer II, Pioneer International Growth Fund, Pioneer Cash Reserves, Pioneer US Government Money Market. Ponieważ ich udział w portfelu funduszu nie może przekraczać 10%, w miarę

<sup>15</sup> PPTFP Pioneer uzyskało pozwolenie prezesa na zakup zagranicznych papierów wartościowych w listopadzie 1992 r.; por. Boss giełdy, 1992, nr 27.

<sup>16</sup> B. Barylko, J. Mikos *Giełda krok po kroku*, Poltext, Warszawa 1994, s. 140.



jak aktywa funduszu zmniejszyły się – począwszy od marca 1994 – koniecznością stawało się sprzedawanie tych papierów wartościowych. Spełniały one ważną rolę w utrzymaniu płynności funduszu. Sprzedanie dużej ilości zagranicznych papierów wartościowych nie wpływa na ich cenę na rynkach światowych, zaś sprzedaż dużej ilości akcji mogłaby wpłynąć na ich cenę na warszawskiej giełdzie. Sytuacja taka mogłaby mieć miejsce szczególnie w ciągu trzech ostatnich miesięcy 1994 r., gdy fundusz zmniejszył swe rozmiary o około 1,6 bln zł, 2,4 bln zł i 1,2 bln zł. Pioneer zdobywał gotówkę na umorzenie jednostek także sprzedając na giełdzie akcje i obligacje, bony zaś na rynku wtórnym. Bony są także wykupywane przez Skarb Państwa.

W dalszej części przedstawiono analizę akcji, jakie zostały wybrane do portfela Funduszu Pioneer. Przy wyborze tym należy wziąć pod uwagę dwa parametry charakteryzujące każdy papier wartościowy: zysk i ryzyko. Analiza *ex post*, zastosowana w tym przypadku, określa zysk jako tygodniowy dochód z akcji, ryzyko zaś jest zdefiniowane jako odchylenie standardowe dochodów od średniego dochodu. Aby podlegać analizie zysk-ryzyko dla danego półrocza, akcja musi być notowana w każdym tygodniu w danym okresie. Tak więc akcje, których notowania rozpoczną w czasie półrocza, będą analizowane dopiero w półroczu następnym. Analiza obejmuje tylko akcje notowane na rynku podstawowym, a także Warszawski Indeks Giełdowy.

W pierwszej połowie 1993 r. największy dochód przynosiły akcje Próchnika, Wólczanki, Ireny, Mostostalu Export, Żywca, Wedla, Okocimia. Wszystkie z nich, oprócz Mostostalu Export, znalazły się dnia 30 czerwca w portfelu inwestycyjnym Funduszu, co można uznać za bardzo udaną realizację polityki inwestycyjnej. Fundusz inwestował także w akcje Elektrimu oraz BRE. Akcje te przyniosły mniejszy dochód, lecz niosły z sobą niższe ryzyko. Akcje stanowiły 34,2% wartości portfela ogółem.

W trzecim półroczu działalności funduszu udział akcji w portfelu zmniejszył się z 34,9% do 27,7%. Większość akcji zmniejszyła swoje udziały w wartości aktywów netto. Udział akcji przynoszących największe dochody został tylko nieznacznie zredukowany – przypadek Elektrimu i Ireny. Najbardziej spadły udziały Wólczanki i Próchnika. Akcje te przynosiły najmniejszy zysk w drugim półroczu 1993. Akcje Tonsilu i Krosna nie były obiektem zainteresowania funduszu z uwagi na duże ryzyko mimo wysokiego dochodu, jakie przynosiły. Analizując *ex post* sytuację na giełdzie, można uznać zmniejszenie udziału akcji w portfelu za przedwczesne. Najprawdopodobniej analitycy Funduszu nie spodziewali się kontynuacji wzrostowego trendu na giełdzie w roku 1994<sup>17</sup>.

W ciągu pierwszego półrocza 1994 r. miał miejsce na giełdzie początkowo duży wzrost cen, który w marcu przerodził się w gwałtowny spadek i następujący po nim trend zniżkujący. Nagłemu spadkowi cen nie oparły się akcje żadnej spółki. Dnia 30 czerwca 1994 r. udział akcji w portfelu wynosił tylko 10,6%. Tak niski udział akcji uchronił

<sup>17</sup> Wzrost, jaki osiągnął indeks giełdowy, usytuował warszawską giełdę na pierwszym miejscu na świecie, przed giełdą złota w Johannesburgu; por. M. Kietzmann *Borsenswunder 93:856% Plus, Das Wertpapier*, 1994 nr 1, s. 18.



wartość jednostki przed drastycznym spadkiem. Wśród akcji notowanych w ciągu całego półrocza i będących w posiadaniu funduszu tylko 3 przyniosły w tym czasie dochody – Irena, Żywiec, WBK. Pozostałe akcje znalazły się poniżej punktu zerowego na skali dochodu i paradoksalnie bardzo dobre spółki – Wedel, Elektrim – zmniejszyły swoje notowania najbardziej. W portfelu funduszu w tym czasie dominowały bony skarbowe (ponad 70%), zwiększył się także udział obligacji.

## 5. Charakterystyka uczestników funduszy i motywy ich decyzji

Zarządzające Funduszem Pierwsze Polskie Towarzystwo Funduszy Powierniczych przeprowadziło w okresie luty-kwiecień 1993 r. ankietę wśród ówczesnych uczestników PFPF Pioneer. Ankieta została przeprowadzona na próbie 4780 osobowej. Jej wyniki omówione są poniżej.

Ponad 65% respondentów stanowili mężczyźni, a pozostałe 35% kobiety.

Wiek uczestników funduszu był bardzo zróżnicowany. Najliczniejsze były grupy wiekowe 40-50 oraz 50-60 lat, prawie po 25% każda, najmniej liczną grupą byli ludzie bardzo młodzi – poniżej 20 lat – tylko 1,3%. Respondentów w wieku 20-30 oraz 30-40 było odpowiednio około 14% i 21%. Taka struktura dowodzi, iż przeważającą grupą byli ludzie wykazujący mniejsze skłonności do ponoszenia ryzyka. Niewiele osób poniżej lat 30 to wynik tego, że ludzie ci preferują większy zysk od tego, jaki zapewnia Pioneer, lecz okupiony większym ryzykiem.

Zdecydowana większość uczestników to mieszkańcy miast: 65% mieszkało w miastach powyżej 100 000 mieszkańców, około 30% w miastach do 100 000 mieszkańców, natomiast zaledwie niecałe 6% to mieszkańcy wsi. Jednym z powodów był prawdopodobnie utrudniony dostęp do dystrybutorów jednostek uczestnictwa, którzy skupiają się w średnich i dużych miastach.

Wśród uczestników PFPF Pioneer dominują ludzie z wyższym (50%) i średnim (40%) wykształceniem. Osoby z wykształceniem zawodowym i podstawowym stanowiły tylko 10% uczestników funduszu. Taka struktura wiąże się z faktem większej skłonności do akceptacji nowych, nieznanych wcześniej form oszczędzania przez ludzi lepiej wykształconych. Nie bez znaczenia jest fakt nieposiadania przez dużą część społeczeństwa jakichkolwiek oszczędności i istnienie dodatniej korelacji między wysokością dochodów a poziomem wykształcenia.

Struktura zawodowa uczestników wykazuje dużą koncentrację. Prawie połowa to pracownicy umysłowi, natomiast przedstawiciele wolnych zawodów oraz pracownicy fizyczni stanowią około 10% (każda z grup). Aż co czwarty uczestnik funduszu był emerytem, zaś tylko 3% uczestników to studenci. Pracujący w przedsiębiorstwach państwowych stanowili połowę ankietowanych, natomiast co piąty był zatrudniony



w firmie prywatnej. Pracownicy spółdzielni stanowili około 3%, gospodynie domowe około 4,3%, a rolnicy tylko niecały procent uczestników.

Ponad 50% uczestników funduszu wykazywało średni dochód na członka rodziny, od 2 do 4 mln zł, a co czwarty poniżej 2 mln. Posiadacze dochodów na osobę powyżej 6 mln stanowili razem około 10% respondentów. Dwie trzecie ankietowanych miało więcej niż jedno źródło dochodów.

Rodziny uczestników funduszu składały się głównie z 2, 3, 4 osób (po około 25%). Rodziny jednoosobowe to 12%, a składających się z ponad 5 osób było około 7%. Decyzje finansowe podejmowane są wspólnie w więcej niż połowie rodzin lokujących w funduszu, natomiast tylko w 10% rodzin decyzje te były wyłącznym udziałem kobiet.

Na pytanie o czynniki, które determinują wybór dokonywanych inwestycji 12% odpowiedziało, że interesuje je wyłącznie zysk, niezależnie od poziomu ryzyka, 63% uważało wysoki zysk za ważny czynnik, ale głównym celem było bezpieczeństwo lokat, 8% uznało wiarygodność banku (lub innej instytucji), 2% dążyło tylko do zapewnienia bezpieczeństwa dla depozytów, 3,5% stwierdziło, że najważniejsza jest płynność, 5% za priorytetowe uznało inwestycje najbardziej dostępne i łatwe do zrozumienia.

Celem 63% było zabezpieczenie pieniędzy przed inflacją, jedna trzecia zaś dążyła do osiągnięcia dodatkowego dochodu. Dla jednej piątej celem inwestowania było zabezpieczenie sobie przyszłości, a prawie 15% pragnęło zabezpieczyć przyszłość swym dzieciom. Około 12% za cel inwestycji postawiło sobie kupno domu lub mieszkania; tyle samo respondentów inwestuje, aby nabyć samochód lub inne dobra trwałego użytku. Zagraniczne podróże okazały się celem dla 6% badanych.

Prawie trzy czwarte respondentów preferowało krótkoterminowe formy oszczędzania (do 1 roku), a jedna czwarta długoterminowe (powyżej 5 lat).

Na pytanie o wybór między inwestycją bardzo ryzykowną, lecz przynoszącą duży zysk, a taką, która przynosi niewielki zysk, ale jest obciążona niewielkim ryzykiem, prawie 25% wskazało tę pierwszą, a prawie 75% wolałoby zaryzykować dla wysokiego dochodu.

Kolejne pytanie dotyczyło postrzegania zyskowności różnych form inwestycji. Ponad 55% respondentów sklasyfikowało Fundusz Pioneer na pierwszym miejscu. Za najmniej zyskowne uznano depozyty bankowe krótko- i długoterminowe oraz depozyty walutowe. Dominująca część ankietowanych ulokowała obligacje na trzecim miejscu po Funduszu Pioneer i akcjach.

Na pytanie, czy bardziej wiarygodne są banki i instytucje finansowe polskie czy zagraniczne, minimalnie więcej (19,3% całkowitej liczby) uczestników funduszu stwierdziło, że zagraniczne, przy 18,1% uważających za takie polskie podmioty. Aż 60% uznało, że ta cecha nie zależy od pochodzenia kapitału.

Około 10% uczestników dowiedziało się o istnieniu funduszu Pioneer z reklam telewizyjnych, a niewiele więcej (11,3%) z reklam radiowych. Dla 21% pierwsze wiadomości o funduszu pochodziły z artykułów prasowych. Ponad 75% spotkało się



z funduszem w banku (z ulotek i broszur 40%, od pracowników banku 23%, zaś 11% z plakatów), 12,6% uczestników z Pioneerem zaznajomili osoby trzecie.

Na pytanie, co spowodowało, że ankietowany zainwestował w Fundusz, zdecydowana większość (55%) podała dotychczasowe rezultaty działania funduszu. Po około 14% jako powody wymieniano: bezpieczeństwo, zdywersyfikowany portfel inwestycyjny oraz argumentację sprzedających. Prawie co piąty respondent wymienił zminimalizowane ryzyko. Tylko 2,3% stwierdziło, że kampania reklamowa w mediach była czynnikiem decydującym, zaś 3 razy więcej przekonała ogólnie dostępna informacja o Funduszu. Wreszcie 5% zostało przekonanych pod wpływem wyboru innych osób. Respondenci mogli wybrać więcej niż jedną odpowiedź, stąd ich suma nie stanowi 100%.

Aż 85% odpowiadających na pytania ankiety uznało, że fundusze powiernicze mają dobre lub bardzo dobre perspektywy na polskim rynku, 12,5% uważa polski rynek za średni grunt dla ich rozwoju. Ponad 80% użyłoby dla siebie funduszu powierniczego jako fundusz emerytalny, lecz 18% odrzuca taką możliwość.

Za instrumenty, w które powinien inwestować fundusz powierniczy, 70% uznało akcje, 25% obligacje, tyle samo nieruchomości. Waluty wymienne wskazało ponad 12%, zaś jedna trzecia uznała banki (lokaty) za inwestycje odpowiednie dla funduszy powierniczych. Respondenci mogli wybrać więcej niż jedną odpowiedź, stąd ich suma nie stanowi 100%.

Prawie 90% posiadaczy jednostek uczestnictwa zamierza regularnie inwestować w Fundusz Pioneer, a 10% nie ma takiego zamiaru. Niecałe 10% planuje inwestycje w fundusz na czas krótszy od jednego roku, ponad 25% na okres od roku do dwu lat, taka sama ilość na czas od 2 do 5 lat, a prawie 40% na czas dłuższy niż 5 lat.

Uczestnicy funduszu posiadają także oszczędności ulokowane na krótko- i długoterminowych lokatach (odpowiednio 46% i 23%), lokatach w walutach obcych (30%), obligacjach (25%) i akcjach (25%). Inwestowali oni w ciągu ostatniego w bankowe lokaty złotówkowe – 86%, rachunki walutowe – 31%, obligacje – 19%, akcje – 15%. PPFPP Pioneer – 6,6%.

## 6. Zakończenie

Pierwszy Polski Fundusz Powierniczy Pioneer, rozpoczynając w 1992 r. w Polsce działalność, wszedł na liczący sobie dopiero rok, raczkujący rynek kapitałowy. Warunki ogólnogospodarcze jakie panowały – wysoka inflacja, niezachęcająca do długoterminowego inwestowania, wolne tempo prywatyzacji, słaba kondycja polskiej gospodarki – nie zapowiadały możliwości takiego rozwoju, jaki miał miejsce. Giełda przechodząca przez długi okres bessy, nie dawała szerokich możliwości inwestycyjnych, zaś pozostałe instrumenty finansowe nie pozwalały na wykorzystanie



jednego z największych atutów funduszy powierniczych – dywersyfikacji portfela. Mała liczba instrumentów finansowych była i jest nadal ważnym czynnikiem ograniczającym możliwości działania w sytuacji, gdy fundusz jest prawnie zobligowany do inwestowania 90% aktywów w Polsce. Wyniki osiągnięte przez Pioneer'a w ciągu prawie 18 miesięcy działalności trzeba uznać za sukces. Długoterminowy wzrost kapitałów został osiągnięty.

Dobra koniunktura na warszawskiej giełdzie sprzyjała rozwojowi funduszu i ogromnemu wzrostowi jego popularności. Jednak bezprecedensowy wzrost notowań zakończył się, a rynek przeszedł fazę głębokiego załamania. Mimo iż Funduszowi udało się, poprzez prowadzenie bardzo ostrożnej polityki inwestycyjnej, zmniejszyć niekorzystny wpływ giełdowych spadków, kapitały zainwestowane w roku 1994 nie przyniosły powierzającym Funduszowi swe kapitały oczekiwanej rentowności. Nie opanowana inflacja w roku 1994 spowodowała ciągle rozpatrywaną w krótkim okresie stratę. Barierą dla rozwoju Funduszu stało się krótkoterminowe postrzeganie zyskowności lokat. Istniejące instrumenty finansowe i niewielkie rozmiary rynku, przy nieodpowiednio wysokiej płynności, nie wystarczyły minimalizującemu ryzyko funduszowi do skonstruowania portfela nieczulego na zmiany koniunktury. Kolejną inicjatywą zarządzającego funduszem jest stworzenie bardziej stabilnego, następnego funduszu powierniczego, opierającego swą działalność na wierzycielskich papierach wartościowych.

Stopniowo rozwijająca się gospodarka, a wraz z nią rynek kapitałowy, stabilizująca się giełda, przy ograniczanej inflacji, stwarzać będą sprzyjające warunki dla rozwoju funduszy powierniczych.