

Jerzy Małkowski

Bank jako element otoczenia rynkowego przedsiębiorstwa

Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia 37,
539-555

2003

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

JERZY MAŁKOWSKI

Bank jako element otoczenia rynkowego przedsiębiorstwa

Bank as an element of the market environment of an enterprise

Sytuacja polskiej gospodarki w pierwszych latach XXI wieku musi budzić nasz uzasadniony niepokój. Utrzymująca się od dłuższego już czasu stagnacja w gospodarce światowej, dotkliwa zwłaszcza w krajach Unii Europejskiej, w tym w szczególności w Niemczech, będących naszym głównym partnerem handlowym na tym obszarze, wywiera bardzo negatywny wpływ na funkcjonowanie polskich podmiotów gospodarczych, których kondycja w coraz większym stopniu uzależniona jest przecież od eksportu i kooperacji międzynarodowej. Jednocześnie współpraca gospodarcza Polski z krajami Europy Wschodniej, w tym zwłaszcza z Rosją, po załamaniu jakie wystąpiło w tym zakresie w połowie lat 90., nie uzyskała jeszcze takiej intensywności i efektów, które by nas zadowalały.

Obok przyczyn zewnętrznych tego niepokojącego stanu, nie bez znaczenia jest tu także wiele negatywnych uwarunkowań o charakterze wewnętrznym. Mimo upływu ponad trzynastu lat od początku transformacji systemowej w naszym kraju, występuje wiele zjawisk, które nie do końca są spójne z mechanizmami gospodarki wolnorynkowej. Jesteśmy świadkami pewnego niedokończenia i jakby zahamowania procesu przemian w odniesieniu do wielkogabarytowych dziedzin naszej gospodarki, takich jak przemysł wydobywczy (głównie górnictwo węglowe), hutnictwo żelaza i stali, przemysł stoczniowy. Jednocześnie małe i średnie przedsiębiorstwa narzekają na zbyt słabe wsparcie ze strony państwa, zwłaszcza dla ich działalności eksportowej, a w sferze handlu detalicznego wskazują na niczym nie ograniczoną ekspansję zagranicznych supermarketów. Ciągłe też możemy mówić o braku wyraźnej i jednoznacznej

polityki rolnej państwa, co jest szczególnie dotkliwe w przededniu integracji z Unią Europejską.

Utrzymujące się z różnym natężeniem nieporozumienia i spory pomiędzy rządem i bankiem centralnym wpływają szkodliwie nie tylko na rynek pieniężny, lecz negatywnie oddziałują także i na wiele innych dziedzin gospodarowania, jak np. na inwestycje w przedsiębiorstwach. Nie udaje się zahamować narastającego od kilku lat, obecnie prawie już katastrofalnego bezrobocia, które obok negatywnych skutków społecznych (drastyczne rozszerzanie się sfery ubóstwa, narastanie negatywnych nastrojów w społeczeństwie), pociąga za sobą także i zdecydowane ograniczanie wewnętrznego popytu konsumpcyjnego, bez wzrostu którego praktycznie nie będzie możliwe ożywienie wielu dziedzin produkcji, handlu i usług.

Zarówno naszych naukowców i polityków, jak też działaczy społecznych i gospodarczych nie powinny uspokajać ani informacje wskazujące na obecną powszechność występowania dekonjunkury gospodarczej w skali globalnej, ani też tezy mówiące o nieuchronności zachodzenia pewnych negatywnych zmian we współczesnym świecie, takich jak, np. kształtowanie się świata bez pracy, o czym tak sugestywnie pisze Rifkin [1]. Ciągle istnieje bowiem jeszcze znaczne pole manewru, pozwalające na usuwanie błędów i braków, których przyczyny mają charakter w pełni lokalny i domorosły.

Spółeczeństwo polskie chce i zasługuje na to, by żyć godnie, dlatego też do przezwyciężenia aktualnych trudności konieczne są zarówno przedsięwzięcia mieszczące się w ramach działań o charakterze wolnorynkowym, jak też w niezbędnym zakresie, o co żarliwie apeluje Galbraith, podejmowanie regulacji państwowych [2]. Przede wszystkim jednak występuje potrzeba dogłębnego analizowania problemów nurtujących nasze życie społeczne i gospodarcze, i otwarte, bez żadnych ograniczeń, dyskusowanie przyczyn powstawania tych problemów i dostępnych sposobów ich rozwiązywania.

Wspomniane powyżej, z konieczności bardzo skrótowo, ekonomiczne, społeczne i polityczne uwarunkowania, wpływające w ujemny sposób na gospodarkę Polski, w różnym stopniu odbijają się na sytuacji panującej w jej różnych segmentach. Szczególnie niepokojące jest jednak negatywne oddziaływanie tych uwarunkowań na sektor przedsiębiorstw, gdyż rozwój gospodarczy kraju jest w istotny sposób uzależniony od stanu tego sektora.

Na ten ważny fakt często zwraca uwagę w swych pracach prof. Skowronek podkreślając, że sektor przedsiębiorstw wnosi podstawowy wkład do produktu krajowego i jednocześnie stanowi istotne źródło dochodów budżetowych [3]. Dlatego też powodzenie wszelkich starań zmierzających do wprowadzenia polskiej gospodarki na ścieżkę szybkiego wzrostu, uzależnione jest w znacznym stopniu od przeprowadzenia wnikliwej analizy wszystkich uwarunkowań, od których zależy funkcjonowanie przedsiębiorstw. Taka analiza powinna dostar-

czać wskazań niezbędnych do kreowania polityki strukturalnej państwa, która według prof. Z. Sadowskiego polegałaby przede wszystkim na tworzeniu warunków rozwoju polskich przedsiębiorstw i wzmocnieniu ich konkurencyjnej pozycji [4].

Analiza ta powinna obejmować zarówno zjawiska i procesy mające miejsce w samych przedsiębiorstwach, jak też występujące w ich otoczeniu. Niniejsza praca poświęcona jest właśnie wskazaniu pewnych nowych aspektów, jakie pojawiły się w związku z oddziaływaniem występującym pomiędzy przedsiębiorstwem a niektórymi elementami jego otoczenia finansowego, w szczególności w związku ze współdziałaniem przedsiębiorstwa z bankami.

Oddziaływanie pomiędzy przedsiębiorstwem i jego otoczeniem rynkowym

Chociaż brzmi to trochę paradoksalnie, to jednak niewątpliwie prześledzenie wszystkich związków i oddziaływań przedsiębiorstwa z jego otoczeniem nie byłoby w pełni możliwe bez jednoznacznego wydzielenia tego podmiotu właśnie z otoczenia. Tylko bowiem pod takim warunkiem możliwe jest odróżnienie tego, co dzieje się na zewnątrz przedsiębiorstwa, od tego, co zachodzi w jego wnętrzu. Do uzyskania takiego efektu najlepiej jest zastosować podejście systemowe, zgodnie z którym przedsiębiorstwo traktowane jako system, jest wyraźnie wyodrębnionym z otoczenia zbiorem elementów, pozostających ze sobą we wzajemnych relacjach oraz interakcjach [5]. Analizując następnie powiązania przedsiębiorstwa z jego otoczeniem, możemy pomijać te wszystkie relacje i oddziaływania, jakie występują wewnątrz systemu, który stanowi rozpatrywane przedsiębiorstwo.

Mówiąc o sposobie, w jakim przedsiębiorstwo-system oddziałuje na swe otoczenie, mamy na myśli sumę wszystkich jego oddziaływań ze wszystkimi dostępnymi elementami tego otoczenia. Właściwie powinniśmy tu zastosować liczbę mnogą i powiedzieć o elementach „otoczeń”, gdyż elementy znajdujące się w kontakcie z przedsiębiorstwem (przynajmniej w potencjalnym kontakcie), można podzielić na wiele kategorii. Możemy więc mówić, np. o otoczeniu geograficznym (międzynarodowym, krajowym, regionalnym, lokalnym), przyrodniczym (naturalnym), społecznym, politycznym, gospodarczym, finansowym, naukowym (innowacyjnym), informacyjnym, edukacyjnym lub instytucjonalnym.

Podział na powyższe, przykładowo wymienione tu kategorie nie jest oczywiście ostry, w związku z czym wiele z tych kategorii nakłada się na siebie. Mają one też bardzo zróżnicowane znaczenie dla funkcjonowania poszczególnych przedsiębiorstw. W niniejszych rozważaniach z konieczności zastosujemy uproszczenie, polegające na ograniczeniu się do rozpatrywania wybranych elementów wyłącznie otoczenia gospodarczego, ze względu na jego oczywiste, wyjątkowo ważne znaczenie dla funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Zastosowane przez nas kryteria wyboru tych elementów sprawiają, że nie będziemy rozpatrywali całego otoczenia gospodarczego, tylko jego pewien wycinek, który tu umownie nazwiemy otoczeniem rynkowym przedsiębiorstwa. I tak np. kiosk, w którym pracownicy przedsiębiorstwa kupują gazety lub sklep, w którym po wyjściu z pracy dokonują zakupów, są niewątpliwie elementami otoczenia gospodarczego, lecz w naszym przypadku nie zaliczymy ich do otoczenia rynkowego danego przedsiębiorstwa. Jednak gdyby we wspomnianym sklepie sprzedawane były wyroby dostarczane przez rozpatrywane przedsiębiorstwo, także i ten sklep stawałby się elementem otoczenia rynkowego tego przedsiębiorstwa.

Otoczenie rynkowe jest także kategorią złożoną, a elementy wchodzące w jego skład mogą być poddane dalszej segmentacji i kwalifikacji. Możemy więc w tym obszarze wyróżnić segmenty otoczenia rynkowego danego przedsiębiorstwa, którymi są poszczególne rynki, takie jak np. rynek:

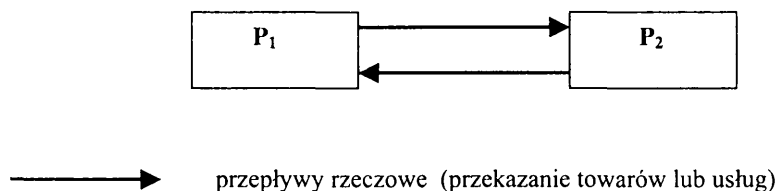
- * pracy;
- * inwestycyjny (dostarczający przedsiębiorstwu maszyny, urządzenia, środki transportu itp.);
- * zaopatrzeniowy (z rozróżnieniem wewnętrznym na poszczególne jego wycinki branżowe, a więc „podrynki”, odnoszące się np. do zaopatrzenia w surowce, materiały, energię, paliwa, wodę, części zamienne, materiały biurowe, odzież ochronną itp.);
- * dostarczanych usług (także bardzo zróżnicowany, ze względu na różne rodzaje usług, niezbędnych przedsiębiorstwu do prawidłowego funkcjonowania);
- * zbytu wyrobów i usług (albo też inaczej rynek odbiorców wyrobów i usług);
- * kooperacyjny;
- * informacji;
- * finansowy (obejmujący współpracę z różnymi instytucjami finansowymi).

Do instytucji finansowych stanowiących elementy rynku finansowego należą przede wszystkim banki, lecz są tu także towarzystwa ubezpieczeniowe, firmy leasingowe, fundusze inwestycyjne, giełda papierów wartościowych itp., a także pośrednicy finansowi, tacy jak np. firmy brokerskie lub maklerskie. Zespół wszystkich tych instytucji wraz z ich placówkami prowadzącymi działalność operacyjną, jest łącznie nazywany niekiedy infrastrukturą finansową.

Wymienienie rynku finansowego jako ostatniej pozycji powyższego zestawienia nie stanowi jego deprecjacji, lecz wręcz przeciwnie, ma na celu podkreślenie zarówno wyjątkowej specyfiki tego rynku, wyraźnie wyróżniającej go wśród pozostałych rynków, jak też uwidocznienie jego szczególnego, rzecz można, finalizującego znaczenia dla funkcjonowania wszystkich innych rynków. W warunkach współczesnego obrotu gospodarczego nie jest bowiem już możliwe

(lub prawie nie jest możliwe) ograniczenie współdziałania przedsiębiorstwa z dowolnymi elementami jego otoczenia rynkowego wyłącznie do przepływów rzeczowych, nawet gdy są one uzupełniane i wzbogacane różnorodnymi przepływami informacji.

Do przeszłości (choćby przecież nie tak bardzo odległej w naszym kraju) należy zaliczyć sytuację przedstawioną schematycznie na rycinie 1, którą dziś możemy uznać już tylko za przypadek patologii gospodarczej. Zgodnie z poniższym schematem (na którym dla uproszczenia pominięto wszelkie przepływy informacyjne) transakcja handlowa polega na przekazaniu przez przedsiębiorstwo P_1 określonych towarów lub świadczeniu pewnych usług na rzecz przedsiębiorstwa P_2 , za które zapłatę stanowi odpowiednia wartość innych towarów lub usług, przesłanych w zamian do przedsiębiorstwa P_1 . Cała transakcja miałaby więc w praktyce wyłącznie wymiar rzeczowy:



Ryc. 1

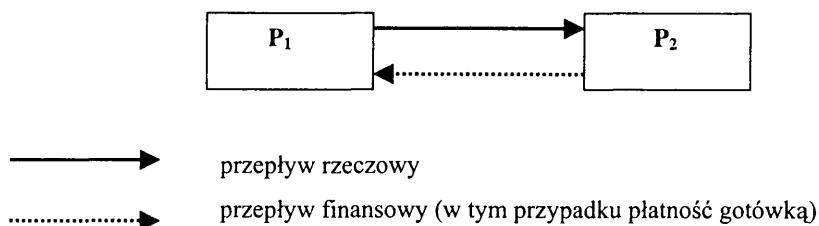
Byłaby to więc transakcja zrealizowana całkowicie poza rynkiem finansowym, to znaczy bez udziału jakichkolwiek instytucji finansowych, w tym także i banków. Dla uproszczenia na schemacie nie zaznaczono przepływów informacji zachodzących między przedsiębiorstwami dokonującymi tej klasycznej wymiany „towar za towar”.

Nie ma wątpliwości, że przedstawiona schematycznie powyższa transakcja, mająca w istocie charakter handlu wymiennego, jest całkowicie archaiczna w warunkach gospodarki rynkowej. Prowadzenie przez przedsiębiorstwo w taki właśnie sposób sprzedaży produkowanych przez nie wyrobów lub świadczonych usług nastroczałoby mu oczywiście bardzo dużo trudności.

Transakcje takie można jeszcze dziś spotkać na większą skalę raczej tylko w zakresie handlu zagranicznego, gdzie w obrotach z przedsiębiorstwami w niektórych krajach, ze względu na ich specyficzną sytuację płatniczą (może to być spowodowane, np. niewymienialnością waluty krajowej lub też brakiem rezerw dewizowych) występuje zjawisko barteru, polegające na dokonywaniu zapłaty za importowane towary i usługi właśnie w formie przepływu rzeczowego, a więc za pomocą eksportu innych, określonych w umowie towarów lub usług, stanowiących równowartość otrzymanych w ramach importu dostaw. Zjawisko to dotyczy więc także strefy pewnego niedorozwoju warunków rynkowych w funkcjonowaniu gospodarki.

Praktycznego znaczenia ekonomicznego, przynajmniej w zakresie legalnego obrotu gospodarczego, nie posiadają obecnie także i takie transakcje między przedsiębiorstwami, w których zapłata za dostarczone towary lub wykonane usługi uiszczana jest w postaci płatności bezpośredniej dokonywanej za pomocą gotówki. Przypadki takie, zdarzające się obecnie w zgodzie z odpowiednimi przepisami regulującymi gospodarkę finansową i rachunkowość przedsiębiorstw, mogą bowiem dotyczyć tylko transakcji o niewielkiej wartości.

W sytuacji przedstawionej schematycznie na rycinie 2, za pomocą przepływu finansowego odbywającego się bezpośrednio (a więc bez udziału instytucji finansowych, w tym zwłaszcza banków) z przedsiębiorstwa P_2 do przedsiębiorstwa P_1 , dokonywana jest zapłata w formie gotówkowej za towary lub usługi otrzymane z tego przedsiębiorstwa w postaci dokonanego wcześniej przepływu rzeczowego:



Ryc. 2

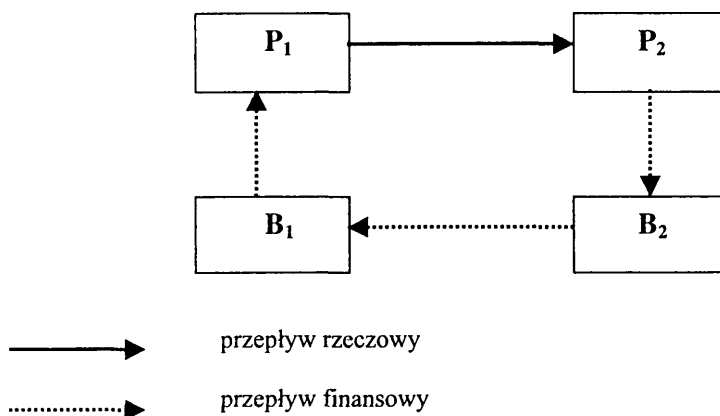
Transakcje tego typu, w których płatność za nabywane towary dokonywana jest prawie wyłącznie w formie gotówkowej, odbywają się dziś jeszcze na znaczniejszą skalę tylko w obrębie tak specyficznego rynku, jaki stanowi sprzedaż (tzw. jarmarczna lub bazarowa) płodów rolnych, prowadzonych przez gospodarstwa rolne.

Miejsce banków w finansowym otoczeniu rynkowym przedsiębiorstwa

Obsługa rozliczeniowa przedsiębiorstwa przez bank

Uniknięcie anachronizmów charakteryzujących opisane powyżej sytuacje i przeciwdziałanie trudnościom, jakie im z reguły towarzyszą, jest możliwe tylko dzięki nawiązaniu przez przedsiębiorstwo ścisłego współdziałania z instytucjami rynku finansowego, znajdującymi się w jego otoczeniu, w tym przede wszystkim z bankami. Przeprowadzenie rozpatrywanej powyżej transakcji w sposób zarówno praktycznie skuteczny, jak też zgodny z obowiązującymi obecnie formalnymi przepisami, wymaga udziału w niej banku odgrywającego rolę pośrednika w realizacji przepływów finansowych, a więc realizującego operacje

o charakterze rozliczeniowym. Dzięki temu pośrednictwu banku, a w praktyce najczęściej dwóch banków B_1 i B_2 , obsługujących oba zaangażowane w transakcję przedsiębiorstwa P_1 i P_2 , płatność ma charakter bezgotówkowy, a przepływ finansowy dokonywany jest np. w formie przelewu między rachunkami bankowymi obu przedsiębiorstw:



Ryc. 3

Podkreślić należy, że bank świadcząc tzw. usługi rozliczeniowe na rzecz przedsiębiorstwa, związane z dokonywaniem obsługi finansowej prowadzonych przez nie transakcji, bardzo często angażuje się w wiele operacji znacznie bardziej skomplikowanych niż ta, naszkicowana powyżej. Na coraz wyższym poziomie zaawansowania technicznego i technologicznego są również metody przekazywania informacji pomiędzy bankiem i przedsiębiorstwem, będącym klientem tego banku (co dla uproszczenia pominięto na ryc. 3).

Obok rozpowszechnionych już na ogromną skalę sposobów komunikowania się i udzielania dyspozycji z wykorzystaniem środków telekomunikacji (np. automatyczne linie informacyjne, telefoniczne sprawdzanie stanu środków na rachunku bankowym i wydawanie w ten sam sposób dyspozycji dotyczących operacji na tym rachunku), banki w coraz większym zakresie stosują do tych celów także techniki komputerowe. Znaczna i ciągle rosnąca liczba banków oferuje przedsiębiorstwom już dzisiaj elektroniczne rachunki bankowe (tzw. *e-konta*), których prawie pełna obsługa może być realizowana przez ich posiadaczy za pośrednictwem internetu, a więc bez konieczności nawiązywania osobistego kontaktu z prowadzącymi te rachunki operacyjnymi oddziałami tych banków.

Na podkreślenie zasługuje fakt, że we wszystkich tych usługach rozliczeniowych bank występuje wobec przedsiębiorstwa tylko w roli pośrednika finansowego w stosunku do podstawowych transakcji (a więc mających charakter rzeczowy), jakie przedsiębiorstwo prowadzi ze swymi partnerami, będącymi elementami jego rynkowego otoczenia. Jednak współdziałanie banku z przedsiębiorstwem nie ogranicza się tylko do tej funkcji pośredniczenia i finalizowania transakcji rzeczowych. Wspomniana już poprzednio specyfika instytucji rynku finansowego sprawia, że bank może wobec przedsiębiorstwa odgrywać rolę także i bezpośredniego partnera prowadzonej transakcji, mającej już w tym przypadku charakter finansowy.

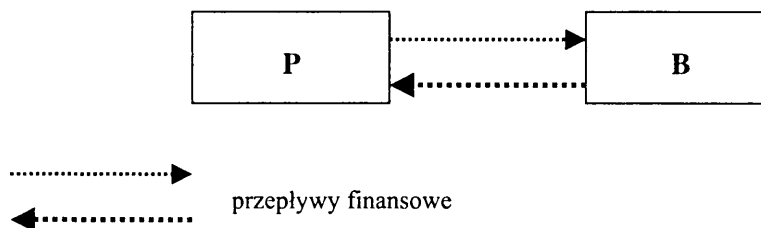
Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem w sprawach depozytów i kredytów

W transakcjach finansowych prowadzonych przez przedsiębiorstwo z bankiem, przedmiotem obrotu jest tylko pieniądź. Przedsiębiorstwo posiadając nadwyżkę finansową, może złożyć ją w postaci depozytu w banku. Najprostszą formę takiego depozytu stanowią środki na rachunku bankowym podejmowane na każde żądanie (a vista). Wygodna forma dostępu do tych środków idzie jednak w parze z niewielkim ich oprocentowaniem. Zdecydowany spadek inflacji w Polsce w ciągu ubiegłego i bieżącego roku, a następnie wynikające z tego znaczne obniżenie stóp procentowych w bankach spowodowały, że środki przedsiębiorstw na rachunkach a vista są dziś już w wielu bankach po prostu nie oprocentowane.

Banki oferują jednak bardzo szeroki zakres terminowych lokat bankowych, zróżnicowanych przede wszystkim z punktu widzenia czasu ich utrzymywania, a w ślad za tym mających różne oprocentowanie. Czas utrzymywania tych lokat w bankach rozciąga się między jednym dniem (lub, dokładniej biorąc, jedną nocą – lokata typu *overnight*) przez okresy różnej liczby dni, tygodni i miesięcy, aż do kilku lat. Sytuacja finansowa przedsiębiorstwa z reguły nie pozwala mu na lokowanie swych nadwyżek w banku na dłuższy okres, dlatego też w praktyce wykorzystywane są przez przedsiębiorstwa lokaty raczej na krótsze terminy, a więc trwające nie dłużej niż do kilku miesięcy.

Bank wykorzystując (inwestując) środki finansowe powierzone mu przez przedsiębiorstw w okresie trwania lokaty, uzyskuje z tego określony dochód. Część tego dochodu przekazywana jest następnie (po terminie *zapadalności* lokaty) przedsiębiorstwu, w postaci odsetek od kwoty złożonej w banku, obliczanych zgodnie z wcześniej ustalonym oprocentowaniem tej lokaty. Odsetki te stanowią wynagrodzenie dla przedsiębiorstwa za umożliwienie bankowi dysponowania określoną kwotą zdeponowanych u niego pieniędzy przez ustalony czas. Dlatego też na rycinie 4 grubsza linia odpowiada przepływowi finansowemu środków z banku do przedsiębiorstwa, by zaznaczyć zwiększoną

wartość depozytu w momencie jego zwrotu przedsiębiorstwu, a więc już po upływie czasu, na jaki lokata była złożona. Między realizacją przepływu $P - B$ a przepływem $B - P$ upływa więc czas co najmniej równy terminowi lokaty złożonej przez przedsiębiorstwo w banku (w przypadku krótszego czasu, mielibyśmy do czynienia z zerwaniem lokaty, w związku z czym odsetki mogłyby przedsiębiorstwu w ogóle nie przysługiwać lub też ulegałyby zmniejszeniu, zgodnie z warunkami zawartej umowy).

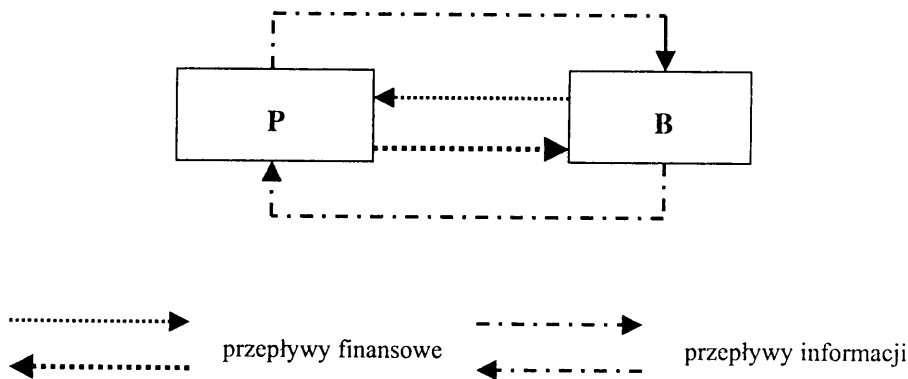


Ryc. 4

Schemat przedstawiający przepływy finansowe, jakie występują między przedsiębiorstwem a bankiem w przypadku transakcji kredytowej, tylko przy bardzo powierzchownym podejściu mógłby być przedstawiony jako lustrzane odbicie przedstawionych wyżej relacji zachodzących przy transakcji depozytowej. Tak byłoby rzeczywiście, gdyby na poniższym schemacie (ryc. 5) uwidoczono wyłącznie przepływy finansowe – większy strumień środków przepływa z przedsiębiorstwa P do banku B , gdyż zawarta jest w nim nie tylko spłacana kwota kredytu (*kapitał*), lecz także i odsetki, stanowiące wynagrodzenie dla banku z tytułu wykorzystywania przez przedsiębiorstwo środków w okresie ustalonym w umowie kredytowej (a więc aż do momentu wymagalności kredytu). Ponadto przedsiębiorstwo jest najczęściej zobowiązane do pokrycia kosztów przygotowania i udzielania kredytu, płacąc bankowi określone *opłaty i prowizje*.

W procesie kredytowania jednak bardzo ważną rolę odgrywają przepływy informacji, które tu mają znaczenie wręcz decydujące, podczas gdy przy działalności depozytowej ich pozycja jest drugorzędna. Przepływy informacji mają tu charakter sprzężenia zwrotnego, a więc następują zarówno z przedsiębiorstwa do banku, jak też z banku do przedsiębiorstwa (ryc. 5).

Przedsiębiorstwo ubiegając się o kredyt musi przedstawić w swoim wniosku kredytowym taki zasób informacji, który skłoni bank do udzielenia tego kredytu, a więc musi udowodnić posiadanie *zdolności kredytowej*. Ponadto przedsiębiorstwo musi zapewnić bankowi bezpieczeństwo pożyczonych środków na wypadek wystąpienia trudności ze spłatą kredytu. Konieczne więc jest *ustanowienie zabezpieczenia* tego kredytu, czyli przedstawienie bankowi dokumentów poświadczających posiadanie przez przedsiębiorstwo określonych warto-



Ryc. 5

ści majątkowych oraz zapewnienie przekazania ich bankowi w przypadku niemożności spłaty kredytu (za pomocą takich rozwiązań, jak np. *gwarancja, poręczenie, wpis do hipoteki, przewłaszczenie, zastaw, cesja praw, kaucja* itd.).

Rola banku w tym informacyjnym sprzężeniu zwrotnym z przedsiębiorstwem, przedstawionym na powyższym schemacie, polega przede wszystkim na analizie przedłożonych przez przedsiębiorstwo dokumentów (oraz ewentualnym zwracaniu się o wyjaśnienia i uzupełnienia), przekazaniu przedsiębiorstwu decyzji kredytowej oraz tekstu umowy kredytowej do podpisu, a następnie nadzorowaniu (*monitorowaniu*) zgodności przebiegu procesu kredytowania z tą umową. Jeżeli pojawią się jakieś uchybienia w tym zakresie, bank zwraca się do przedsiębiorstwa o wprowadzenie niezbędnych korekt w jego postępowaniu.

Wspomniana wcześniej trudna sytuacja ekonomiczna wielu polskich przedsiębiorstw sprawia, że mają one problemy z uzyskaniem kredytu, właśnie na skutek swej wątpliwej zdolności kredytowej. Ponadto w warunkach istniejącej dekoniunktury, w sektorze bankowym występują powszechne tendencje zaostrzania kryteriów oceny przedsiębiorstw, w obawie o pogorszenie jakości portfela kredytowego, który już obecnie jest powodem poważnych kłopotów dla wielu banków.

Jednocześnie utrzymujące się dość wysokie realne stopy oprocentowania kredytów powodują, że finansowanie rozwoju za pomocą kredytu jest dla znacznej części przedsiębiorstw zbyt drogie. Analizy przeprowadzone w drugiej połowie minionego dziesięciolecia wykazują, że to nie koszty operacyjne przedsiębiorstw, lecz koszty pozostałe, w tym w szczególności koszty finansowe, a więc wynikające m. in. także i z kosztów obsługi bankowej, mają najsilniejsze tendencje wzrostowe. Wg Skowronka koszty finansowe przedsiębiorstw w latach 1995-1999 wzrosły aż trzykrotnie, co ogranicza możliwości wypracowania przez nie nadwyżki, pozwalającej na prowadzenie inwestycji i powiększanie wartości majątku [6].

Ograniczenia kosztów finansowych przedsiębiorstw, w tym zwłaszcza przez potaniecie kredytów, oczekiwano w wyniku zdecydowanego spadku inflacji i postępującej w ślad za tym systematycznej obniżki ceny pieniądza na rynku bankowym. Rzeczywiście, dokonywana przez Radę Polityki Pieniężnej redukcja stóp procentowych Narodowego Banku Polskiego doprowadziła także do obniżenia stóp procentowych, stosowanych przez banki komercyjne. Podkreśla się jednak często, że występuje tu wyraźna i to niekorzystna dla klientów asymetria w tym zakresie. Analizy wskazują na to, że banki komercyjne na skutek obniżki stóp procentowych banku centralnego w szybszym tempie redukują stopy depozytów i lokat niż stopy oprocentowania kredytów [7].

Nie ulega wątpliwości, że rzeczywiście mamy do czynienia z taką asymetrią, lecz błędem byłoby przypisywanie jej tylko niepoohamowanej tendencji banków do pomnażania swych zysków. Nie należy bowiem zapominać, że koszt pieniądza nie jest jedynym czynnikiem wpływającym na poziom kosztów w bankach i jednocześnie determinującym wielkość ich dochodów. Koszty działalności sektora bankowego mają w ostatnim czasie bardzo wyraźną tendencję wzrostową na skutek prowadzenia szerokiej działalności inwestycyjnej, w szczególności w zakresie tworzenia i rozbudowy w wielu bankach centralnych systemów informatycznych oraz wprowadzania usług z zakresu bankowości elektronicznej.

Nie bez znaczenia dla kosztów w bankach jest także wspomniany już poprzednio negatywny wpływ złej jakości portfela kredytowego. Faktu powstawania takiego portfela nie można przypisać tylko błędom personelu banków w trakcie udzielania kredytów. Nie mniejsze znaczenie w tym zakresie ma także wspomniane już wyżej zdecydowane pogarszanie się sytuacji finansowej znacznej liczby przedsiębiorstw, prowadzącej w wielu przypadkach do utraty ich zdolności obsługi zaciągniętych kredytów. Istniejąca dekonjunktura gospodarcza odbija się bowiem negatywnie nie tylko na przedsiębiorstwach oraz klientach detalicznych, lecz w efekcie także i na sytuacji obsługujących ich banków. Zdecydowanym dowodem na to jest fakt, że aż trzy banki z pierwszej dziesiątki polskich banków zakończyły rok 2002 ze stratą. Dlatego też należy spodziewać się, że dopiero oczekiwana poprawa ogólnej sytuacji gospodarczej w kraju może wyraźniej przyczynić się do obniżki kosztów obsługi przedsiębiorstw przez banki.

Współdziałanie przedsiębiorstwa z bankiem w procesie wykorzystania funduszy Unii Europejskiej

Spodziewanie się poprawy koniunktury gospodarczej w kraju, w tym w szczególności w sektorze przedsiębiorstw, często wiąże się z nadchodzącą już niebawem integracją Polski z Unią Europejską. Nadzieje w tym zakresie, także i ze strony przedsiębiorstw, wynikają z oczekiwanych możliwości wykorzy-

stywania na szeroką skalę środków przekazywanych w ramach funduszy o charakterze strukturalnym Unii, a więc czterech funduszy strukturalnych oraz funduszu spójności. Jako praktyczne przygotowanie do tego ważnego procesu można traktować dotychczasowe doświadczenia związane z absorpcją w Polsce funduszy przedakcesyjnych Unii Europejskiej. Dotyczy to wykorzystania środków kierowanych do nas w ramach trzech programów:

* programu PHARE, działającego jako program pomocowy już od 1989 r. i wspierającego różne instytucje angażujące się w rozwój samorządności lokalnej, różnych dziedzin administracji państwowej, wspierania rozwoju przedsiębiorczości, a także udzielającego dotacji na wybrane cele w obszarze działania małych i średnich przedsiębiorstw,

* programu ISPA, współfinansującego duże inwestycje z zakresu infrastruktury transportu oraz ochrony środowiska,

* programu SAPARD, uruchomionego w Polsce w lipcu 2002 r. i nastawionego na wspieranie rozwoju rolnictwa, przetwórstwa rolno-spożywczego oraz infrastruktury obszarów wiejskich.

Szczególną uwagę należałoby poświęcić ostatniemu z tych programów, gdyż w ramach jego trzech tzw. *działań*, jakie zostały u nas wprowadzone w życie, działanie pierwsze nastawione jest na udzielanie dotacji wspierających rozwój przedsiębiorstw działających w otoczeniu rolnictwa i zajmujących się różnymi dziedzinami przetwórstwa mleka, mięsa, ryb, owoców i warzyw. Bardzo ważna pozycja, jaką te dziedziny zajmują w naszym przemyśle obecnie (a także będą zajmować w przyszłości), powinna skłaniać do poddania wnikliwej analizie sposobu, w jaki działające tu przedsiębiorstwa zaangażowały się w absorpcję środków programu SAPARD.

Wyniki w tym zakresie, jakie po 9 miesiącach funkcjonowania tego programu odnotowuje Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, która dla programu SAPARD spełnia funkcje tzw. Agencji Płatniczej, nie są zbyt optymistyczne. Do końca marca 2003 r. Oddziały Regionalne Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa zarejestrowały tylko 274 wnioski złożone przez przedsiębiorstwa zamierzające podjąć przedsięwzięcia w ramach tego programu.

Jest to dość zaskakujące, jeżeli zważy się, że znaczna większość przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego w ostatnim czasie ma niezbyt wysoką rentowność i z pewnością brak jest im środków na podjęcie niezbędnych inwestycji. A konieczność podejmowania inwestycji w tym obszarze nie budzi żadnej wątpliwości, jeśli się zważy, że przyszła egzystencja większości omawianych przedsiębiorstw zależy od ich dostosowania się do surowych norm i standardów jakościowych i sanitarnych, obowiązujących w Unii Europejskiej. Dlaczego więc przedsiębiorstwa te tak nieśmiało próbują uzyskać, to tak istotne dla nich wsparcie, jakim może być bezzwrotna dotacja, pokrywająca 30, 40, a nawet 50 % (w zależności od rodzaju przedsięwzięcia) poniesionych kosztów inwestycji?

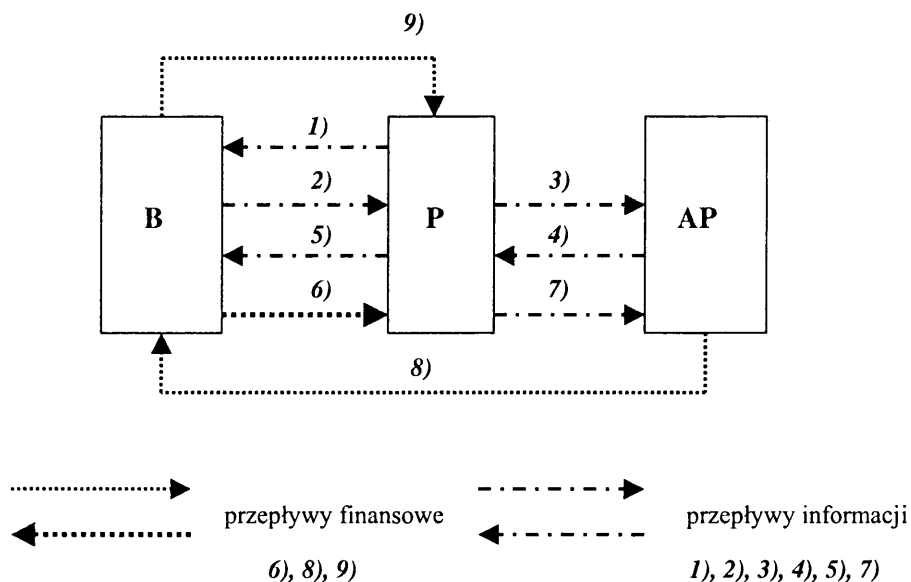
Odpowiedź na to pytanie może wskazać na wiele przyczyn takiego niezadowolającego i wręcz niepokojącego stanu rzeczy, wśród których z pewnością nie można pominąć zarówno szeregu utrudnień występujących w związku z ubieganiem się o uzyskanie dotacji, takich jak np. skomplikowane procedury i zawile formularze wniosków, jak też może i niepełnej świadomości niektórych przedsiębiorców co do konsekwencji nieprzygotowania się do wymagań Unii Europejskiej, a także po prostu braku dostatecznej wiedzy o samym programie SAPARD. Jednak nie ulega wątpliwości, że jedną z podstawowych przyczyn powściągliwości przedsiębiorstw wobec uczestnictwa w programie SAPARD jest zasada, zgodnie z którą każdy uczestnik programu pokrywa z własnych środków całość nakładów na podejmowane przedsięwzięcie, a dopiero po jego zakończeniu i dokonaniu formalnego odbioru przez Oddział Regionalny Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, uzyskuje należącą mu się dotację.

Oczekiwanie, że przedsiębiorstwa na co dzień borykające się z utrzymaniem płynności finansowej i bardzo często nie dysponujące nadwyżkami finansowymi, będą w stanie wyasygnować z własnych środków od kilku do kilkunastu milionów złotych na pokrycie kosztów inwestycji, jest jednocześnie naiwne i szokujące. Jedynym wyjściem z tej sytuacji może być oczywiście tylko zaciągnięcie przez przedsiębiorstwa zamierzające uczestniczyć w realizacji programu SAPARD, kredytu bankowego pozwalającego sfinansować podejmowane inwestycje.

W związku z takim stanem rzeczy należy z zaskoczeniem i zdumieniem stwierdzić, że w podstawowym dokumencie dla tego programu, a więc w opracowanym przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi w 2000 r. *Programie operacyjnym dla Polski – SAPARD* [8], praktycznie brak jest wskazań dla uczestników programu co do konieczności podejmowania starań o uzyskanie takiego kredytu, jak też nie ma jakiegokolwiek wyjścia do sektora bankowego, zachęcającego banki do angażowania się w realizację tego programu. Urzędnicy odpowiedzialni za wdrożenie w Polsce programu SAPARD uznali, że zdobycie środków własnych przez potencjalnych uczestników tego programu jest ich prywatną sprawą, niezależnie od łatwych do przewidzenia mizernych wyników w realizacji tego ważnego dla kraju programu.

Istotne znaczenie dla Polski realizacji programu SAPARD nie wynika tylko z możliwości uzyskania pokaźnej kwoty środków pomocowych z Unii Europejskiej, choć niewątpliwie 170 mln euro rocznie stanowić może wsparcie nie do pogardzenia dla rozwoju naszego rolnictwa i jego gospodarczego oraz infrastrukturalnego otoczenia. Jednak ważniejsza dla kraju jest chyba sama możliwość sprawdzenia swych umiejętności w staraniach o realizację tego programu, sam trening w tym procesie, który przecież ma nas przygotować do rzeczy znacznie ważniejszej, a przecież podobnej do programu SAPARD – do realizacji przedsięwzięć wspieranych środkami z funduszy o charakterze strukturalnym Unii Europejskiej.

To istotne, perspektywiczne znaczenie programu SAPARD powinno nas skłonić do prześledzenia działań, jakie musi podjąć przedsiębiorstwo w związku przygotowaniem się od strony finansowej do realizacji przedsięwzięcia w ramach tego programu, a następnie z uzyskaniem należnej mu dotacji. Na poniższym schemacie (ryc. 6) przedsiębiorstwo P współdziała z bankiem B, udzielającym mu kredytu na realizację przedsięwzięcia (a więc dokonującym *prefinansowania*) oraz z Agencją Płatniczą (AP), którą dla tego programu jest Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa:



Ryc. 6

Schemat ten ukazuje (oczywiście w sposób uproszczony) najważniejsze przepływy informacji, a następnie przepływy finansowe między podmiotami współdziałającymi, niezbędne do urzeczywistnienia zamierzonego przedsięwzięcia [9]. Przepływy te zostały ponumerowane wg kolejności, w jakiej występują one w praktyce:

1) złożenie przez przedsiębiorstwo wniosku kredytowego w banku, w celu uzyskania kredytu na realizację przedsięwzięcia w ramach programu SAPARD (tzw. *kredytu pomostowego*),

2) otrzymanie z banku promesy kredytowej, czyli obietnicy uzyskania kredytu pod warunkiem, że przedsiębiorstwo zawrze z Agencją Płatniczą umowę o realizację danego przedsięwzięcia,

3) złożenie przez przedsiębiorstwo w Agencji Płatniczej wniosku o dotację wraz z promesą kredytową,

- 4) zawarcie umowy przedsiębiorstwa z Agencją Płatniczą w sprawie realizacji przedsięwzięcia i prawa do uzyskania dotacji,
- 5) przedstawienie przez przedsiębiorstwo bankowi umowy zawartej z Agencją Płatniczą,
- 6) uzyskanie przez przedsiębiorstwo kredytu bankowego na realizację przedsięwzięcia,
- 7) przekazanie przez przedsiębiorstwo Agencji Płatniczej informacji o zakończeniu przedsięwzięcia,
- 8) dokonanie przelewu przez Agencję Płatniczą na rachunek przedsiębiorstwa w banku należnej przedsiębiorstwu dotacji,
- 9) przekazanie przez bank przedsiębiorstwu dotacji, co w praktyce polega na dokonaniu spłaty (*wygaszeniu*) części kredytu zaciągniętego na realizację przedsięwzięcia w ramach programu SAPARD.

Nie kończy to współpracy przedsiębiorstwa z bankiem w tej sprawie, gdyż przedsiębiorstwo w dalszym ciągu będzie dokonywać spłaty pozostałej części kredytu.

Jak widać z przedstawionego schematu nawet przy jego daleko posuniętym uproszczeniu, rola banku w podjęciu przedsięwzięcia w ramach programu SAPARD, a następnie w realizacji tego przedsięwzięcia ma kluczowe znaczenie. I chociaż sytuacja taka była do przewidzenia na długo przed formalnym rozpoczęciem tego programu w Polsce [10], instytucje odpowiedzialne za przygotowanie i wdrożenie programu nie zmieniły swej postawy, polegającej na braku zainteresowania co do włączenia sektora bankowego w tok tego procesu.

Można dziś z całą pewnością powiedzieć, że z powodu takiej właśnie błędnej postawy rezultaty absorpcji przez przedsiębiorstwa środków pomocowych Unii Europejskiej w ramach programu SAPARD są tak niezadowolające. Jeszcze gorsze wyniki, i to w znacznym stopniu z tego samego powodu, występują zresztą w ramach realizacji działania drugiego tego programu, a więc dotyczącego inwestycji podejmowanych przez gospodarstwa rolne, gdyż do końca marca 2003 r. z prawie 2 milionów polskich gospodarstw tylko ok. 1000 zarejestrowało swoje wnioski w Oddziałach Regionalnych Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.

Powracanie do błędów popełnionych przez administrację państwową w trakcie przygotowań do realizacji programu SAPARD oraz do ich skutków ma swój głęboki sens, gdyż powinno to nie dopuścić do powstania analogicznej sytuacji w związku z podejmowanymi już obecnie działaniami na rzecz wykorzystania funduszy o charakterze strukturalnym Unii Europejskiej. W tym procesie bowiem obowiązywać będzie taka sama zasada, o jakiej mówiliśmy w związku z programem SAPARD – potencjalni beneficjenci funduszy strukturalnych i funduszu spójności UE muszą pokryć koszty podejmowanej inwestycji ze środków prywatnych, a dopiero potem mogą uzyskać zwrot (*refundację*) określonej części poniesionych nakładów.

W związku z powyższym, także w tym oczekującym nas procesie, uzupełnianie przez zainteresowane przedsiębiorstwa (a także samorządy terytorialne oraz inne podmioty) środków własnych za pomocą kredytu bankowego będzie nieodzowne. Tymczasem wydaje się, że świadomość administracji państwowej, odpowiedzialnej za przygotowanie kraju do absorpcji przekazywanych z Unii Europejskiej środków finansowych na realizację polityki strukturalnej, niewiele się zmieniła. Wskazywać na to może podstawowy dokument w tym zakresie, czyli *Narodowy Plan Rozwoju 2004-2006*, mający w sposób kompleksowy określać strategię społeczno-gospodarczą Polski w pierwszych latach członkostwa w Unii Europejskiej [11]. W dokumencie tym praktycznie pominięta została tak ważna kwestia, jak udział sektora bankowego we współfinansowaniu przedsięwzięć realizowanych w ramach polityki strukturalnej, wspieranych funduszami Unii Europejskiej, co raczej stawia pod znakiem zapytania jego kompleksowość.

O tym, że sytuacja finansowa polskich przedsiębiorstw, mających być potencjalnymi beneficjentami środków pochodzących z funduszy o charakterze strukturalnym UE, jest bardzo trudna, z pewnością wiedzą autorzy opracowań dotyczących przygotowań do absorpcji tych środków. Świadczyć o tym może przygotowany w Ministerstwie Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej jeden z *Sektorowych Programów Operacyjnych* z tego zakresu, a mianowicie *Wzrost konkurencyjności gospodarki, lata 2004-2006*. Program ten w znacznym stopniu adresowany właśnie do przedsiębiorstw, we wstępie trafnie wskazuje na trudności tych podmiotów w finansowaniu swego rozwoju, w tym także i z powodu problemów związanych z uzyskaniem kredytów inwestycyjnych. Podkreśla się tam szczególną ostrość występowania tych problemów zwłaszcza w odniesieniu do małych i średnich przedsiębiorstw [12].

W związku z tym z zaskoczeniem stwierdza się, że w dalszych częściach tego dokumentu dotyczących finansowania przedsięwzięć, przepływu środków z funduszy oraz zarządzania finansowego, brak jest jakichkolwiek wzmianek o potrzebie zaangażowania w te zagadnienia także i sektora bankowego. W związku z tym należy tylko oczekiwać, że daleko posunięte współdziałanie, jakie występuje między przedsiębiorstwem i bankiem w toku realizacji przez oba te podmioty ich strategii rynkowej, powinno jednak jak najszybciej znaleźć swe odzwierciedlenie i kontynuację także i w ramach tak doniosłego procesu, jakim będzie jak najlepsze wykorzystywanie środków Unii Europejskiej, przeznaczonych na prowadzenie polityki strukturalnej w Polsce.

Literatura

- [1] J. Rifkin: *Koniec pracy. Schyłek siły roboczej na świecie i początek ery postrykowej*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 2001.
- [2] J. K. Galbraith: *Godne społeczeństwo. Program troski o ludzkość*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, DW Bellona, Warszawa 1999, s. 70.
- [3] Cz. Skowronek: *Sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstw na tle makroekonomicznej polityki gospodarczej*, w: *Jak przezwyciężyć bariery rozwoju firmy*, materiały konferencji Oddziału Warszawskiego Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Warszawa 2002, s.28.
- [4] Z. Sadowski: *Warunki zapewnienia wysokiego tempa wzrostu gospodarczego: zarys problemów*, w: *Warunki zapewnienia wysokiego tempa wzrostu gospodarczego w średnim okresie*, materiały konferencji Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Warszawa 2000, s. 13.
- [5] L. von Bertalanffy: *Ogólna teoria systemów*, PWN, Warszawa 1984, ss. 86, 116.
- [6] Cz. Skowronek: *Sytuacja finansowa przedsiębiorstw a ich możliwości rozwojowe*, materiały konferencji Rady Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Prezesie Rady Ministrów i Oddziału Warszawskiego Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Warszawa 2000, s. 49.
- [7] Cz. Skowronek, *Sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstw*, s. 41.
- [8] Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, *SAPARD, Program operacyjny dla Polski*, wersja z 12 września 2000 r., Warszawa, 24 listopada 2000.
- [9] J. Małkowski, *Rola systemu bankowego w realizacji programu SAPARD w Polsce*, Szkoła Główna Handlowa, (maszynopis), Warszawa 2001, załącznik nr 2.
- [10] J. Małkowski, J. Rokita, *SAPARD dla rozwoju polskiego rolnictwa*, Bank Spółdzielczy, nr 5 (s. 26) i nr 6 (s. 25), 2000.
- [11] Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, *Narodowy Plan Rozwoju 2004-2006*, Warszawa, styczeń 2003.
- [12] Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, *Sektorowy Program Operacyjny: Wzrost konkurencyjności gospodarki, lata 2004 – 2006*, Warszawa, luty 2003, ss. 16 i 17.