

PL ISSN 0430-4890

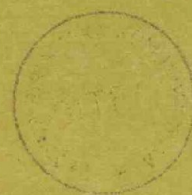
FINANSE

CZERWIEC

1989

PAŃSTWOWE WYDAWNICTWO EKONOMICZNE

6



Treść numeru

KRYSTYNA CHOLEWICKA-GOŹDZIK

ELŻBIETA SKRZYPEK

Motywacja jakości w reformie gospodarczej (w świetle wyników badań) 1

PIOTR BOGUSZEWSKI

Jaka inflacja? Niektóre dylematy wyboru 11

MARIAN GORYNIA

WIESŁAW J. OTTA

Finansowanie rozwoju eksportu w przedsiębiorstwach 24

HELENA SINORADZKA

Parametryczne systemy regulacji w ochronie środowiska naturalnego (na przykładzie gospodarki Stanów Zjednoczonych). 30

Z ZAGRANICZNYCH DOŚWIADCZEŃ FINANSOWYCH

DANUTA GOTZ-KOZIERKIEWICZ

System podatkowy w Szwecji 39

RECENZJE I PRZEGLĄD WYDAWNICTW

ALINA MAJCHRZYCKA-GUZOWSKA: „Vademecum podatkowe dla rolników”

(recenzent MAREK ZDEBEL) 52

„FINANSY SSSR” nr 11/1988 (recenzent ROBERT KORSAK). 53

6. W polityce cen należy przesunąć punkt ciężkości z zagadnień równowagi globalnej na problemy relacji cen oraz relacji cen i dochodów. Ich rozwiązanie wydaje się być obecnie kluczem w „poszukiwaniu” racjonalnej inflacji. Z kolei zamiana ślepej walki z inflacją na próbę racjonalizacji tej inflacji wydaje się obecnie najpilniejszym zadaniem tak teoretyczno-metodologicznym, jak i praktycznym polityki antyinflacyjnej. Dziś bowiem nie wiemy, jaka inflacja z punktu widzenia określonych interesów grup społecznych i celów gospodarczych jest nam rzeczywiście potrzebna.

MARIAN GORYNIA
WIESŁAW J. OTTA

FINANSOWANIE ROZWOJU EKSPORTU W PRZEDSIĘBIORSTWACH

Istotnym warunkiem powodzenia reformy gospodarczej oraz podstawową szansą rozwoju eksportu i wyjścia z zadłużenia jest zwiększenie produkcji i sprzedaży eksportowej. Zależy to od działań centralnych, stwarzających korzystne warunki dla aktywizacji eksportu przez odpowiednią politykę handlową, podatkową, kredytową itp. Coraz większe znaczenie ma proeksportowa działalność przedsiębiorstw, zwłaszcza produkcyjnych. Bez planowej strategii rozwoju eksportu w przedsiębiorstwach nie można liczyć na zasadniczą zmianę obecnej, na ogół niekorzystnej pozycji polskich eksporterów na rynkach światowych.

Inwestycje i strategia rozwoju eksportu

Istotnym elementem strategii rozwoju eksportu są decyzje inwestycyjne. Ich celem powinno być:

1. Zwiększenie produkcji eksportowej w zakresie dotychczas wytwarzanych wyrobów i usług.
2. Poprawa warunków technicznych, ergonomicznych, społecznych produkcji eksportowej.
3. Podniesienie konkurencyjności oferty eksportowej przez:
 - a) poprawę jakości produktów, ich niezawodności, nowoczesności, wzornictwa itp.,
 - b) obniżenie kosztów produkcji i sprzedaży,
 - c) skrócenie terminów dostaw eksportowych oraz ich przestrzeganie.
4. Zmiana struktury produkcji eksportowej i obsługiwanych rynków — przekształcenie tzw. portfela produktów/rynków.

Warunkiem skutecznej centralnej regulacji proeksportowych procesów inwestycyjnych i sprawnego kierowania inwestycjami w przedsiębiorstwach jest poznanie rzeczywistego przebiegu tych procesów. Istniejąca informacja sprawozdawcza i analizy banków pozwalają sprecyzować wiele istotnych cech praktyki w tej dziedzinie. Na przykład, w roku 1987 można było stwierdzić, że:

— Inwestycje klasyfikowane według kryteriów NBP jako proeksportowe (gdy uzyskany dzięki nim przyrost produkcji zostanie co najmniej w 25% przeznaczony na eksport) stanowiły około 9% ogólnej wartości kosztorysowej inwestycji, na finansowanie których przyznane były kredyty bankowe.

— Wartość kosztorysowa projektów realizowanych w ramach programu „małej restrukturyzacji” stanowiła poniżej 2% wartości kosztorysowej inwestycji rozpoczętych w latach 1985—1987 w gospodarce narodowej.

— Stopień zaangażowania w realizowane już inwestycje nie daje w większości przemysłów pola manewru w zakresie nowych inwestycji proeksportowych.

Istnieje jednak poważna luka informacyjna dotycząca strategii inwestycyjnych przedsiębiorstw. W wyniku decentralizacji gospodarki, a w tym i decyzji inwestycyjnych, wiele

podjmowanych programów rozwojowych znajduje się całkowicie lub częściowo poza możliwościami centralnej rejestracji i kontroli. Formalne systemy sprawozdawczości i kontroli nie są też w stanie uchwycić wielu aspektów jakościowych decyzji dotyczących rozwoju eksportu — ocen sytuacji przez przedsiębiorstwa-decydentów, ich zamierzeń itp. W rezultacie powstają ciemne lub szare plamy w obrazie sytuacji. Stąd też osłabiona zostaje informacyjna podbudowa centralnej polityki w zakresie inwestycji proeksportowych.

Makroanalizy już ze swej natury wykazują ograniczoną przydatność dla kształtowania polityki inwestycyjnej na szczeblu przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwom, których samodzielność w zakresie inwestowania była przez długi czas i często jest nadal ograniczana, brakuje doświadczenia i praktycznych umiejętności. Zalecenia i porady w tej dziedzinie, formułowane przez teoretyków, są nader nieliczne. Brakuje przede wszystkim badań empirycznych, które pozwoliłyby zgromadzić i uporządkować obserwacje, zidentyfikować prawidłowości, a następnie sformułować na tej podstawie dyrektywy praktyczne.

Próba wypełnienia luki poznawczej był zrealizowany w połowie 1988 r. projekt badawczy „Strategia eksportowa producentów regionu pomorskiego”, który objął badania zachowań eksportowych 135 producentów-eksporterów z województw: bydgoskiego, toruńskiego i włocławskiego. Jednym z obszarów analizy były zagadnienia rozwoju eksportu w przedsiębiorstwie. Badaniom poddano problematykę rozwoju produktu eksportowego, rozwoju rynków, rozwoju zasięgu działań eksportowych przedsiębiorstw i finansowania działalności eksportowej. W artykule chcielibyśmy zaprezentować wyniki dotyczące tego ostatniego zagadnienia.

Respondenci

Badania przeprowadzono metodą ankietową. Kwestionariusze wysłano do 200 przedsiębiorstw, tj. wszystkich właściwie państwowych i spółdzielczych eksporterów regionu. Uzyskano zwrot 138 ankiet, w tym dwóch nie wypełnionych i jedną z przedsiębiorstwa, które dopiero zamierza podjąć eksport. Do analizy zakwalifikowano 135 ankiet. Pod względem zatrudnienia reprezentantami były głównie (59% próbek) przedsiębiorstwa średnie i duże, zatrudniające od 501 do 5000 pracowników. Przedsiębiorstwa wielkie (powyżej 5000 pracowników) stanowiły tylko 4% próbek. Wielkimi eksporterami (wartość eksportu ponad 5 mld zł) było 7% respondentów. Dużymi eksporterami (1—5 mld zł eksportu) było 21% badanych przedsiębiorstw. Dominowali eksporterzy średni (eksport wartości 100 mln — 1 mld zł), których była ponad połowa. Do 100 mln zł sprzedawało na eksport 23% respondentów.

32% badanych przedsiębiorstw było dominującymi w swym asortymencie polskimi eksporterami (powyżej 50% polskiego eksportu). Dużo było jednak przedsiębiorstw mało znaczących w polskim eksporcie. Udział 19% badanych przedsiębiorstw był mniejszy niż 10%. Aż 36% respondentów nie potrafiło ocenić swojego udziału.

Stopień zaangażowania przedsiębiorstw w działalność eksportową mierzony był udziałem eksportu w sprzedaży ogółem. Okazało się, że byt tylko stosunkowo niewielkiego ich odsetka (16%) zależy głównie od eksportu stanowiącego ponad połowę sprzedaży. Dla nieco ponad 20% ma on jeszcze duże znaczenie (udział eksportu 25—49%). Jednak aż dla 62% badanych przedsiębiorstw zależność od eksportu jest mała, a nawet minimalna (poniżej 1/4 sprzedaży kierują one na eksport).

Stosunkowo małe zaangażowanie się w działalność eksportową znajduje potwierdzenie w odpowiedziach na pytanie dotyczące koncesji na prowadzenie handlu zagranicznego. Posiada ją tylko 8 badanych przedsiębiorstw (6% próbek). 26 przedsiębiorstw (19%) nie posiada wprawdzie koncesji, lecz w najbliższej przyszłości zamierza ubiegać się o jej uzyskanie. Aż 97 przedsiębiorstw (72%) nie posiada koncesji i nie zamierza się o nią ubiegać.

Dla dopełnienia obrazu badanych przedsiębiorstw przedstawimy jeszcze charakterystykę kierunków ich eksportu. Przedsiębiorstwa podzielono tu na dwie grupy, tj. te, które 5% i więcej eksportu kierują na rynki I obszaru płatniczego oraz te, które sprzedają większość w II obszarze. Okazało się, że takich przedsiębiorstw jest odpowiednio 67 i 68, a więc połowa respondentów eksportuje głównie do I obszaru, a druga połowa — do II obszaru.

Finansowe bariery rozwoju eksportu

Punktem wyjścia do badania zagadnień finansowania rozwoju eksportu w przedsiębiorstwach było określenie znaczenia barier finansowych i umiejscowienie ich w kontekście innych czynników ograniczających rozwój produkcji i sprzedaży eksportowej. Przedsiębiorstwu przedstawiono listę 10 takich czynników i poproszono, by oceniły ich znaczenie na skali czterostopniowej, na której 0 oznaczało brak znaczenia, 1 — małe znaczenie, 2 — średnie znaczenie, a 3 — duże znaczenie danego czynnika. Pytanie miało charakter częściowo otwarty; respondenci mogli uzupełniać listę czynników hamujących rozwój eksportu w przedsiębiorstwie. Na pytanie nie odpowiedziało w ogóle 6 przedsiębiorstw. Otrzymane wyniki przedstawiono w tabl. 1.

Tabl. 1

Bariery rozwoju eksportu

Czynnik	Ocena znaczenia				Brak oceny	Średnia M	Odchylenie standardowe S
	0	1	2	3			
Niska opłacalność	29	33	24	28	15	1,4	1,1
Brak mocy produkcyjnych	30	17	26	45	11	1,7	1,2
Brak robotników	42	22	16	34	14	1,4	1,3
Brak specjalistów							
handlu zagranic.	63	27	11	9	19	0,7	0,9
Niska konkurencyjność	42	22	35	10	20	1,1	1,0
Trudności zaopatrzeniowe	13	4	26	79	7	2,4	0,9
Mały import	17	20	17	56	19	2,0	1,1
Słaba obsługa handlowa	22	26	36	30	15	1,6	1,0
Małe środki inwestycyjne (zl)	26	21	25	38	19	1,7	1,2
Małe środki inwestycyjne (dew.)	21	13	29	49	21	1,9	1,2

Uwaga: średnie i odchylenia standardowe obliczono w stosunku do liczby dokonanych ocen nawet wtedy, gdy brak oceny można było interpretować jako brak znaczenia.

Do wymienionych w tabeli 1 czynników ograniczających dodawano jeszcze:

- potrzeby rynku krajowego (krótko przed okresem badania wprowadzono zasadę, że ulgi z tytułu eksportu przysługują jedynie w przypadku utrzymania dostaw krajowych na ubiegłorocznym poziomie),
- centralne sterowanie eksportem niektórych towarów,
- zbędnych pośredników krajowych (poza przedsiębiorstwami handlu zagranicznego),
- niedostateczne środki na akwizycję.

Z tabeli 1 wynika, że właściwie jedną poważną przeszkodą w rozwijaniu eksportu są trudności zaopatrzeniowe (średnia ocena $M=2,4$). Ocenę taką podaje większość respondentów, o czym świadczy umiarkowana wysokość odchylenia standardowego ($S=0,9$).

Jako średnie oceniono znaczenie zbyt małych środków dewizowych na import zaopatrzeniowy ($M=2,0$). Występują tu jednak różnice zdań ($S=1,1$). Dalsze badania przekrojowe powinny wykazać, od jakich czynników zależy wysokie rozproszenie ocen, tzn. czy jest związane z charakterem produkcji eksportowej, kierunkami sprzedaży, stopniem zaangażowania się w działalność eksportowej itp.

Znaczenie zbliżone do średniego przypisywano czynnikom związanym z obszarem inwestycji — zbyt małym dewizowym środkom inwestycyjnym ($M=1,9$), niewystarczającym środkom na inwestycje w złotych ($M=1,7$) oraz brakom mocy produkcyjnych ($M=1,7$). Wystąpiło jednak wyraźne zróżnicowanie ocen; wartości odchylenia standardowego we wszystkich przypadkach wynosiły 1,2. Dalsze badania przekrojowe będą zmierzać do wyjaśnienia tych rozbieżności.

Uderzająco jest duża liczba przedsiębiorstw, które uchyliły się od oceny znaczenia braków środków dewizowych i złotych na inwestycje proeksportowe — odpowiednio: 21

oraz 19. Koresponduje to ze znaczną liczbą przedsiębiorstw, które nie zamierzają podejmować inwestycji proeksportowych (będzie o tym mowa dalej). W tej sytuacji brak odpowiedzi można interpretować jako przypisywanie nikłego znaczenia tym czynnikom. W rezultacie średnia ocena znaczenia mogłaby być jeszcze niższa.

Czy oznacza to, że sytuacja jest tak dobra, że nie występują istotne ograniczenia w podejmowaniu inwestycji rozwijających eksport? Nic nie przemawia za takim stwierdzeniem. Należy raczej sądzić, że wielu respondentów jest eksporterami przypadkowymi, nie wiążącymi swego losu z produkcją na rynki zagraniczne, nie posiadającymi długofalowej wizji rozwoju eksportu. Do takiej konstatacji skłaniają również odpowiedzi na inne pytania ankiety. Pociągające jest w tej sytuacji to, że istnieje dość liczna już grupa przedsiębiorstw wyraźnie dostrzegających problemy rozwoju eksportu i zaczynających formować długofalową strategię w tej dziedzinie.

Zrealizowane i zamierzone inwestycje proeksportowe

Częściowego przynajmniej wytłumaczenia zjawisk ujawnionych w poprzednim pytaniu może dostarczyć odpowiedź na pytanie o inwestycje zrealizowane przez przedsiębiorstwa w ciągu ostatnich 10 lat. Na pytanie to tylko jedno przedsiębiorstwo nie udzieliło odpowiedzi. Z pozostałych 55 przedsiębiorstw (41% odpowiedzi) podjęło w tym okresie programy inwestycyjne. 79 przedsiębiorstw, czyli 59% odpowiadających, nie zrealizowało w tym czasie żadnych poważniejszych zadań inwestycyjnych. Biorąc pod uwagę długi okres objęty pytaniem, liczba przedsiębiorstw nie inwestujących jest bardzo duża. Taki sposób postępowania przedsiębiorstw stanowi zagrożenie nie tylko dla eksportu, ale i dla utrzymania produkcji w ogóle. Otrzymane wyniki znajdują potwierdzenie w wielu analizach stwierdzających szybko postępującą dekapitalizację majątku produkcyjnego polskich przedsiębiorstw.

Przedsiębiorstwa, które w ciągu ostatnich 10 lat zrealizowały programy inwestycyjne, poproszono, by określiły, na ile przyczyniły się one do wzrostu produkcji ogółem i produkcji eksportowej. Wyniki prezentuje tabl. 2.

Tabl. 2

Wzrost produkcji ogółem i produkcji eksportowej
w wyniku inwestycji podjętych w ostatnich 10 latach

Wzrost produkcji	bardzo duży		duży		średni		mały		bez wzrostu		brak oceny	
	liczba % przedsiębiorstw		liczba % przedsiębiorstw		liczba % przedsiębiorstw		liczba % przedsiębiorstw		liczba % przedsiębiorstw		liczba % przedsiębiorstw	
Ogółem	6	11	8	14	7	13	22	40	8	15	4	7
Eksport	4	7	7	13	8	14	17	31	13	24	6	11

Stopień wzrostu podzielono na kategorie: bardzo duży (wzrost ponad 100%), duży (wzrost w granicach 67%—100%), średni (wzrost 34%—66%), mały (najwyżej 33%) i brak wzrostu. Przyjęto, że inwestycje nie prowadzą do spadku produkcji.

Większość zrealizowanych projektów inwestycyjnych dała mały wzrost produkcji ogółem i produkcji eksportowej lub w ogóle wzrost nie wystąpił. Ten ostatni przypadek miał miejsce w odniesieniu do inwestycji modernizacyjnych, zmierzających do poprawy bezpieczeństwa i warunków pracy, podniesienia jakości wytwarzanych produktów. Kilka przedsiębiorstw podało, iż wzrost produkcji jeszcze nie nastąpił, gdyż inwestycje niedawno zostały zakończone.

Kilkanaście przedsiębiorstw wykazało duży i bardzo duży wzrost produkcji ogółem i produkcji eksportowej w wyniku zrealizowanych inwestycji. Rekordowe wyniki dotyczące produkcji ogółem to 400%, 300% i 240%. W dziedzinie eksportu jedno przedsiębiorstwo podało nawet siedmiokrotny wzrost produkcji eksportowej. Dwa inne zadeklarowały wzrost o 300%.

Porównanie danych dotyczących wzrostu produkcji ogółem i produkcji eksportowej nie

wskazuje na proeksportowy charakter większości zrealizowanych inwestycji. następował raczej nieco większy wzrost produkcji ogółem niż wzrost produkcji kierowanej na eksport. Jest to jeszcze jedna informacja świadcząca o braku proeksportowej orientacji w działaniach wielu producentów.

Okres mijających 10 lat można uznać za bardzo trudny dla przedsiębiorstw. Warunki gospodarcze i społeczne nie zachęcały do angażowania się w większe projekty inwestycyjne. Pojawia się jednak pytanie: jak przedsiębiorstwa widzą przyszłe szanse rozwoju i związane z tym przedsięwzięcia inwestycyjne? W świetle odpowiedzi na poprzednie pytanie niepodejmowanie inwestycji musi zagrozić możliwościom eksportowym wielu przedsiębiorstw, a dla wielu może oznaczać brak możliwości przetrwania.

Na pytanie o to, czy w najbliższych 5 latach przedsiębiorstwo realizuje lub zamierza zrealizować znaczące inwestycje, nie odpowiedziało 6 przedsiębiorstw. 68 przedsiębiorstw (53% odpowiedzi) udzieliło odpowiedzi „tak”. Poważniejszych programów inwestycyjnych nie zamierza podejmować 61 przedsiębiorstw, czyli 57% odpowiadających. Tak więc w dalszym ciągu poważna część przedsiębiorstw nie wiąże swej przyszłości z ekspansją inwestycyjną. Główną przyczyną tej postawy dopatrywać się należy w na ogół niskiej ocenie możliwości finansowania programów rozwojowych.

Przedsiębiorstwa, które zamierzają podjąć większe inwestycje, poproszono, by określiły oczekiwany stopień wzrostu produkcji, związany z ich uruchomieniem. Rozkład odpowiedzi ilustruje tabl. 3.

Tabl. 3

Przewidywany wzrost produkcji ogółem i produkcji eksportowej w wyniku planowanych inwestycji

Wzrost produkcji	bardzo duży		duży		średni		mały		bez wzrostu		brak oceny	
	liczba % przedsiębiorstw		liczba % przedsiębiorstw		liczba % przedsiębiorstw		liczba % przedsiębiorstw		liczba % przedsiębiorstw		liczba % przedsiębiorstw	
Ogółem	5	7	4	7	8	10	33	49	10	15	8	11
Eksport	5	7	10	15	6	9	26	38	12	18	9	13

Odpowiedzi wskazują na to, że zamierzenia większości przedsiębiorstw są dość skromne. Ponad połowa respondentów liczy na mały lub zerowy wzrost produkcji ogółem i produkcji eksportowej. Rekordowe wskaźniki wzrostu wynoszą 340% i 220% w przypadku produkcji ogółem oraz 200%, 240% i 500% w odniesieniu do produkcji eksportowej. Nie widać też nadal proeksportowej orientacji w planowanych przedsięwzięciach inwestycyjnych. Jest to sygnał niepokojący, nie wróżący nic dobrego pozycji wielu eksporterów na rynkach zagranicznych, a jeszcze mniej szansom istotnego eksportu.

Możliwości i źródła finansowania

Mało entuzjastyczne podejście przedsiębiorstw do podejmowania inwestycji proeksportowych może wynikać z niskiej oceny możliwości ich sfinansowania. Na pytanie dotyczące tego zagadnienia nie odpowiedziało 21 przedsiębiorstw. Być może, nie mają one żadnego rozzniesienia w tej dziedzinie. 36 przedsiębiorstw (32% odpowiedzi) stwierdziło, że w ich przypadku występuje całkowity brak możliwości sfinansowania inwestycji proeksportowych. Największa liczba przedsiębiorstw — 55 (48%) — oceniała swe możliwości jako małe. Oznaczało to, że środki własne i dostępne środki obce mogą pokryć do 50% wartości niezbędnej inwestycji. 17 przedsiębiorstw (15%) podało, że korzystając z możliwych do uzyskania środków własnych i obcych może sfinansować od 50% do 90% inwestycji. Tylko 6 przedsiębiorstw (5%) deklarowało, że jest w stanie zapewnić pełne lub prawie pełne pokrycie zamierzonych wydatków inwestycyjnych.

Stopień pesymizmu w ocenie możliwości finansowania inwestycji proeksportowych jest uderzający. Ponad połowa z przedsiębiorstw, które zadeklarowały gotowość podjęcia programów inwestycyjnych, widzi w tej chwili pokrycie dla co najwyżej 50% koniecznych nakładów. Wydaje się, że jest to w dużym stopniu wynik zaostreżenia fiskalizmu w polityce podatkowej, które nastąpiło niedługo przed okresem, w którym przeprowadzono badania. Ograniczenie wysokości ulg podatkowych zachwiało planami finansowania inwestycji w wielu przedsiębiorstwach. Trzeba bowiem pamiętać, że udział ulg w podatku dochodowym w tworzeniu funduszu rozwoju był w roku 1987 wysoki i wynosił prawie 20% dla całej gospodarki narodowej i prawie 25% w przemyśle. Wiele przedsiębiorstw wiązało swe zamierzenia inwestycyjne właśnie z tymi ulgami.

Na koniec grupy pytań dotyczących inwestycji proeksportowych zapytano przedsiębiorstwa o źródła, z których zamierzają sfinansować zamierzone inwestycje. Na to pytanie otrzymaliśmy odpowiedzi od 74 respondentów. Jest to więcej niż liczba przedsiębiorstw, które nie zamierzają podejmować w najbliższych 5 latach szerszej działalności inwestycyjnej. Tak więc kilku potencjalnych inwestorów nie ma jeszcze rozeznania, w jaki sposób będzie finansować swe programy. Udział poszczególnych źródeł w finansowaniu zamierzonych inwestycji przedsiębiorstw przedstawia tabl. 4.

Udział poszczególnych źródeł w finansowaniu zamierzonych inwestycji przedsiębiorstw

Tabl. 4

Źródła	całość		duży		średni		mały		brak	
	liczba %	przedsiębiorstw	liczba %	przedsiębiorstw	liczba %	przedsiębiorstw	liczba %	przedsiębiorstw	liczba %	przedsiębiorstw
Środki własne	13	22	6	10	17	28	23	38	2	3
Kredyty bankowe (zł)	1	2	13	21	16	26	13	22	23	38
Kredyty dewizowe	0	0	1	2	0	0	9	15	51	83
Bank Światowy	0	0	0	0	1	2	1	2	59	96
Partner zagraniczny	0	0	0	0	4	7	1	2	56	91
Partner krajowy	0	0	0	0	3	5	6	10	52	85
Inne	0	0	2	3	3	5	7	11	50	81

W grupie innych źródeł finansowania respondenci podawali:

- centralne fundusze służące finansowaniu wdrożeń związanych z pracami badawczo-rozwojowymi,
- fundusze centralnych związków spółdzielczych,
- scentralizowane fundusze branżowe (zrzeszeniowe),
- fundusze ochrony środowiska,
- środki na rehabilitację inwalidów.

Dane zawarte w tabl. 4 wskazują, że istnieją dwa podstawowe źródła finansowania inwestycji przedsiębiorstw eksportujących, tj. środki własne i złotowe kredyty banków polskich. Dwa przedsiębiorstwa nie zamierzają w ogóle angażować własnych zasobów, w tym jedno liczy na sfinansowanie zamierzonej inwestycji w całości z kredytu bankowego, co jednak nie jest w zgodzie z obowiązującymi warunkami kredytowania. Jest ciekawe, że 38% potencjalnych inwestorów nie zamierza skorzystać z kredytów bankowych.

Z pozostałych źródeł finansowania pewne znaczenie mają kredyty dewizowe banków polskich, z których zamierza korzystać 10 przedsiębiorstw (17% potencjalnych inwestorów) oraz kredyty uzyskane od partnerów krajowych, na które liczy 9 przedsiębiorstw (15%). Rozmowy sondażowe w przedsiębiorstwach i studia „głębinowe” przedsiębiorstw wskazują na to, że to ostatnie źródło zaczyna nabierać coraz większego znaczenia. Coraz powszechniejsza staje się partycypacja odbiorców w kosztach inwestycji dostawcy w zamian za gwarancje zaopatrzeniowe. Rozwija się kredytowanie z funduszy spółek-zrzeszeń.

Bardzo małe jest znaczenie kredytów Banku Światowego, z których zamierzają skorzystać tylko 2 przedsiębiorstwa oraz wykorzystanie środków partnera zagranicznego (kredyt, joint

venture), o pozyskanie których stara się 5 przedsiębiorstw. Są to przyszłościowe, poważne źródła finansowania inwestycji proeksportowych. Ich szersze otwarcie wymaga jeszcze doprowadzenia do porozumienia z Międzynarodowym Funduszem Walutowym i Bankiem Światowym oraz uchwalenia i wprowadzenia w życie atrakcyjniejszych przepisów dotyczących inwestycji kapitału obcego w Polsce. Niepokojący jest jednak prawie zupełny brak zainteresowania tymi możliwościami ze strony producentów-eksporterów, mimo szerokiego rozgłosu, jaki tym sprawom nadano w środkach masowego przekazu. Znow można sądzić, że jest to efekt braku proeksportowej orientacji przemysłu i niechęci do głębszego angażowania się w działalność na rynkach zagranicznych.

*

Poczynione obserwacje pozwalają stwierdzić, że sytuacja w dziedzinie finansowego wspierania rozwoju eksportu przedsiębiorstw jest mieszanką dwóch składników. Jednym z nich jest centralna polityka finansowa, ograniczająca możliwości finansowania inwestycji przez przedsiębiorstwa i wprowadzająca dużą dozę niepewności do tego zagadnienia. Drugim są inercja, pasywność i dający się zauważyć brak klarownej wizji rozwoju eksportu w przedsiębiorstwach. Nie jest to niestety mieszanka wybuchowa, która eksploduje masą przedsięwzięć proeksportowych. Jest to raczej mieszanka hamująca, ograniczająca głębokość i tempo przekształceń proeksportowych w gospodarce.

HELENA SINORADZKA

PARAMETRYCZNE SYSTEMY REGULACJI W OCHRONIE ŚRODOWISKA NATURALNEGO (na przykładzie gospodarki Stanów Zjednoczonych)

Stosowany w ochronie środowiska naturalnego w Stanach Zjednoczonych system standardów (nakazów) wykazuje poważne wady. Dlatego też jest on coraz ostrzej krytykowany.

System ten oparty jest głównie na normach redukcji zanieczyszczeń i nakazach instalacji urządzeń oczyszczających. Przedmiotem krytyki są przede wszystkim trzy sprawy.

Po pierwsze, system standardów ignoruje fakt, że stare i nowe zakłady nie posiadają wystarczających środków, aby w pełni podporządkować się obowiązującym normom. Urządzenia oczyszczające, jak wiadomo, są bardzo kosztowne w eksploatacji. Ponadto trudno zapewnić administracyjnie stałą pracę tych urządzeń, jeżeli odpowiednie służby nie kontrolują na bieżąco wyników oczyszczania. Oczywiście inspektorzy ochrony środowiska łatwo mogą sprawdzić, czy urządzenia oczyszczające zostały zainstalowane, ale już ze znacznym trudem ustalą, czy urządzenia te funkcjonują sprawnie.

Po drugie, niezadowalająca skuteczność systemu ochrony środowiska znajduje swój wyraz w idei pełnego oczyszczania emisji, postulowanego przez społeczne ruchy ekologów. Koncepcja ta jest zaliczana do „pobożnych życzeń” i oceniana jako ewidentnie szkodliwa dla ochrony środowiska. Ocena taka wynika z reakcji firm na bardzo wysokie normy redukcji zanieczyszczeń, tj. przesuwanie w czasie decyzji o inwestowaniu w najnowocześniejsze zakłady i „czyste” technologie, co faktycznie powoduje jeszcze większą emisję zanieczyszczeń ze starych zakładów (głównie elektrowni).

Po trzecie, stwierdzono, że stosowanie standardów w nieznacznym stopniu wpływa na poprawę jakości powietrza i wód w tych rejonach, gdzie problem zanieczyszczeń jest największy. Na przykład, dane EPA (Environmental Protection Agency — rządowej agencji regulacyjnej w ochronie środowiska) wskazują, że filtry zainstalowane w zachodnim i południowo-zachodnim obszarze Stanów Zjednoczonych (o mniejszym stopniu skażenia