



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

***System finansowy
rolnictwa
a globalizacja finansowa***

nr 50

Warszawa 2006

***Jacek Kulawik
Justyna Ziółkowska***



EKONOMICZNE I SPOŁECZNE UWARUNKOWANIA
ROZWOJU POLSKIEJ GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PO WSTĄPIENIU POLSKI DO UNII EUROPEJSKIEJ

***System finansowy
rolnictwa
a globalizacja finansowa***



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

System finansowy rolnictwa a globalizacja finansowa

Autorzy:

prof. dr hab. Jacek Kulawik

mgr Justyna Ziółkowska



EKONOMICZNE I SPOŁECZNE UWARUNKOWANIA
ROZWOJU POLSKIEJ GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PO WSTĄPIENIU POLSKI DO UNII EUROPEJSKIEJ

Warszawa 2006

Autorzy publikacji są pracownikami naukowymi
Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
– Państwowego Instytutu Badawczego

Pracę zrealizowano w ramach tematu

Miejsce polskiego rolnictwa na globalnym rynku żywnościowym

w zadaniu *Wpływ procesów globalizacji na rozwój polskiego rolnictwa i wsi*

Celem pracy jest identyfikacja podstawowych uwarunkowań funkcjonowania i przemian systemu finansowego rolnictwa w warunkach globalizacji rynków finansowych

Opracowanie komputerowe

Ewa Gac

Korekta

Joanna Gozdera

Redakcja techniczna

Leszek Ślipski

Projekt okładki

AKME Projekty Sp. z o.o.

ISBN 83-89666-78-2

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej

– Państwowy Instytut Badawczy

00-950 Warszawa, ul. Świętokrzyska 20, skr. poczt. nr 984

tel.: (0 22) 50 54 444

faks: (0 22) 827 19 60

e-mail: dw@ierigz.waw.pl

<http://www.ierigz.waw.pl>

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY

Nakład: 500 egz.

Druk: Dział Wydawnictw IERiGŻ-PIB

Oprawa: UWIPAL

Spis treści

Wprowadzenie.....	7
1. Istota, funkcje i typy systemu finansowego.....	7
2. Ewolucja systemu finansowego.....	12
3. Perspektywy lokalnych instytucji finansowych.....	18
Podsumowanie.....	30

Wprowadzenie

Prezentowane opracowanie stanowi kontynuację badań rozpoczętych w 2005 r.¹ Podstawowym celem obecnego etapu jest zweryfikowanie poniższych hipotez:

1. Typ i wielkość rynkowego systemu finansowego oraz stosunki własnościowe w nim dominujące w największym stopniu wpływają na jego funkcjonowanie i rozwój w warunkach globalizacji finansowej.
2. Rynkowy system finansowy rolnictwa w określonym zakresie odzwierciedla ogólnokrajowy system finansowy. Jednak w przypadku rolnictwa najważniejszą kwestią jest charakter i funkcjonowanie podsystemu bankowego. W zdecydowanej większości krajów system finansowy rolnictwa jest bardzo silnie współkształtowany również przez interwencjonizm kredytowy i rozmiary pomocy budżetowej trafiającej do tego sektora.
3. Banki lokalne mają szansę przetrwać, a nawet rozwijać się w warunkach globalizacji finansowej, ale będzie to trudne i wielorako uwarunkowane.

1. Istota, funkcje i typy systemu finansowego

Spośród wielu ujęć definicyjnych systemu finansowego, nazywanego również sektorem finansowym i rzadziej infrastrukturą finansową, zaprezentujemy stosowane w publikacjach NBP. Otóż przez system ten rozumie się w nich mechanizm współtworzenia siły nabywczej oraz jej przepływ między niefinansowymi podmiotami gospodarczymi składającymi się na tzw. sferę realną systemu ekonomicznego². Ujęcie powyższe jest tożsame z rynkowym systemem finansowym, który od strony strukturalnej składa się z określonych instrumentów finansowych, instytucji finansowych oraz rynków i regulacji a także zasad ich funkcjonowania. W praktyce wyróżnia się jeszcze publiczny (fiskalny) system finansowy, którym nie będziemy się aktualnie jednak szerzej zajmować. Będziemy natomiast starać się pokazać niektóre relacje między obydwoma typami systemu finansowego.

¹ J. Kulawik, *Globalizacja finansowa a rolnictwo – wstępna analiza problemu*, Program Wieloletni 2005-2009, Zeszyt nr 17, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005.

² *Rozwój systemu finansowego w Polsce w latach 2002-2003*, NBP, Warszawa 2004.

System finansowy w połączeniu z gospodarką finansową podmiotów sfery realnej tworzą sferę finansową, a ta z kolei jest składnikiem systemu ekonomicznego. Ostatnio wymieniony wraz z systemami: prawnym, politycznym i instytucjonalnym wchodzi w skład systemu społecznego. Jak z powyższego wynika, system finansowy podlega różnym interakcjom z pozostałymi elementami systemu ekonomicznego i społecznego. Utrudnia to m.in. określanie kierunków przyczynowości w badaniach nad ewolucją i efektywnością różnych typów systemów finansowych. Sytuacja jeszcze bardziej się komplikuje, gdy przedmiotem rozważań jest ustalenie wpływu globalizacji finansowej na poszczególne krajowe systemy finansowe.

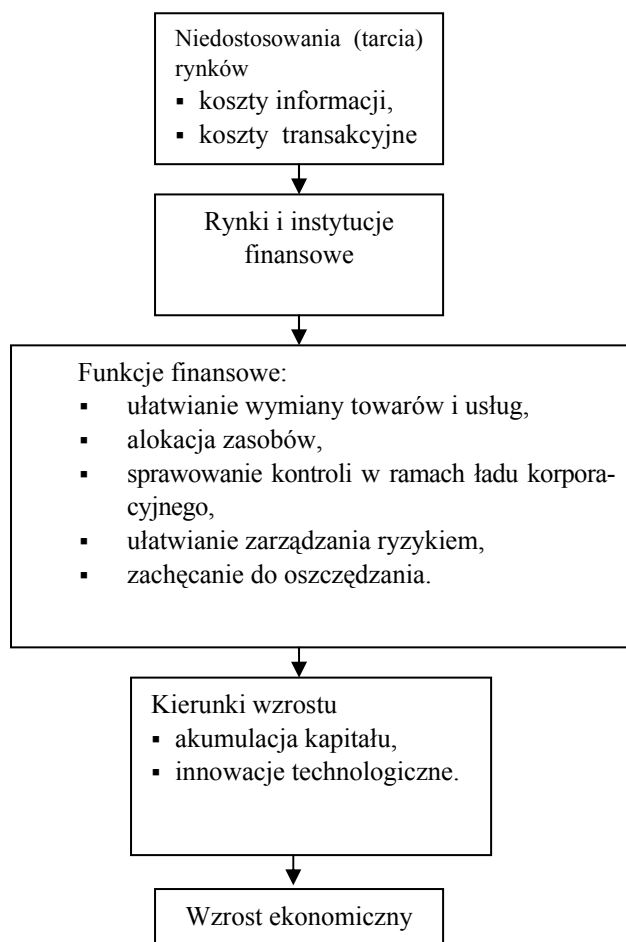
Każdy system finansowy jest wytworem procesu rozwoju społeczno-ekonomicznego i zarazem czynnikiem go współdeterminującym. W fakcie powyższym odzwierciedla się kumulacja przemian o różnym charakterze i natężeniu, które spowodowały, że w pewnym momencie opłacalne stało się przejście od stadium autarkii finansowej do fazy, gdzie między podmiotami mającymi nadwyżki finansowe (inwestorzy) a odczuwającymi niedobór kapitału (funduszobiorcy), pojawiła się strona trzecia – pośrednicy finansowi. Tak mocno stylizowany ciąg zdarzeń i zespół uwarunkowań prowadzić może do wykształcenia się kompletnego, w ujęciu przedstawionym powyżej, systemu finansowego. W praktyce ewolucja może przebiegać wg schematów daleko bardziej złożonych³. Trzeba bowiem cały czas pamiętać, że każdy model finansowania podmiotów sfery realnej wiąże się z określonymi kosztami. W tym kontekście pojawienie się pośredników finansowych stanowić będzie prawdziwą innowację i wniesie pozytywny wkład do rozwoju społeczno-ekonomicznego, jeśli analiza koszty-korzyści wykaże ich przewagę w stosunku do autarkii finansowej (samofinansowania).

W rzeczywistości analizę powyższą należy przeprowadzić dla przypadku, w którym znika bank jako pośrednik między inwestorem a funduszobiorcą. Przypadek ten określa się jako zjawisko dezintermediacji – odpośredniczenia, a pojawiający się w konsekwencji system finansowy moglibyśmy określić jako niekompletny, oczywiście biorąc pod uwagę wcześniejsze nasze ujęcie definicyjne. Dla rolnictwa dezintermediacja w istocie nie ma jednak znaczenia z uwagi na jego zdominowanie przez małe i co najwyżej średnie podmioty oraz zdecydowaną przewagę kredytu jako źródła kapitału zewnętrznego. W literaturze wymienia się cały szereg funkcji spełnianych przez systemy finan-

³ Zagadnienia te przedstawiają m.in.: Amable B., Chatelain B.J., *Can financial infrastructures faster economic development?* Journal of Development Economics. Vol. 64, No. 2, April 2001; Deidda L., *Interaction between economic and financial development.* Journal of Monetary Economics. Vol. 53, No. 2, March 2006.

sowe. Rysunek 1 jest próbą ich powiązania z mechanizmem rynkowym oraz z kanałami wpływu na wzrost i rozwój społeczno-ekonomiczny.

Rysunek 1. Stylizowane zależności między systemem finansowym a wzrostem ekonomicznym.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: L.R. Meyer, G. Nagarajan, Rural Financial Markets in Asia: policies, paradigms and performance. Oxford University Press (China) Ltd., Hong Kong 2000.

Ramy opracowania nie pozwalają na kompleksową prezentację zależności między systemem i rozwojem finansowym a wzrostem i rozwojem ekonomicznym. Stąd też ograniczymy się tylko do dwóch najbardziej ogólnych konkluzji. Po pierwsze, relacje powyższe mogą być różnokierunkowe i o różnym nasileniu. W konsekwencji należy unikać jednoznacznych stwierdzeń o przebiegu przyczynowości (co na co wpływa?). Po drugie, w interesującym nas obszarze zależności obserwuje się istnienie pewnego progu, tzn. system i rozwój finansowy wpływa na wzrost ekonomiczny tylko do określonej granicy. Później

część krajów kontynuuje wzrost w stanie ustalonym (w równowadze), aż pojawi się moment, gdy zależności te stają się ujemne. Pojawiają się zatem inne czynniki stymulujące wzrost i rozwój, co jednak w żadnym przypadku nie może być interpretowane, iż systemy finansowe nie mają znaczenia dla kontynuacji procesów powiększania produktu społecznego i dobrobytu. I dalej, w warunkach niskiego poziomu rozwoju ekonomicznego system finansowy nawet może szkodzić wzrostowi. Nierozważne zatem stymulowanie rozwoju finansowego, np. w formie przedwczesnej i nierozważnej deregulacji krajowego systemu finansowego, który towarzyszy zazwyczaj otwarciu na oddziaływania globalnych rynków finansowych, może spowodować, iż gospodarka znajdzie się w pułapce rozwojowej, a w skrajnej sytuacji wystawiona będzie na wybuch kryzysu. Chodzi zatem o to, żeby rozwój finansowy był również zrównoważony.

W toku ewolucji wykształciły się dwa „czyste” typy systemu finansowego:

- (1) kontynentalny albo zorientowany bankowo,
- (2) anglo-amerykański albo zorientowany rynkowo.

W prostych opracowaniach naukowych spotkać można zestawienia słabych i mocnych stron powyższych typów. W odniesieniu do systemu bankowo zorientowanego zazwyczaj wymienia się następujące jego plusy:

- banki zbierają informacje o firmach i ich kadrze kierowniczej, wspomagając w ten sposób optymalną alokację kapitału i prawidłowe funkcjonowanie ładu korporacyjnego (*corporate governance*),
- banki umożliwiają zarządzanie różnymi rodzajami ryzyka związanego z ich funkcjonowaniem, m.in. ryzykiem płynności, zwiększając w ten sposób efektywność działań inwestycyjnych w gospodarce,
- dzięki bankom istnieje możliwość mobilizacji kapitału w celu wykorzystania ekonomii skali.

Z kolei system zorientowany rynkowo może przynieść sferze realnej poniższe korzyści:

- firmy analityczne związane z działalnością rynków finansowych dostarczają informacji całemu rynkowi,
- rynki wzmacniają ład korporacyjny poprzez ułatwianie operacji przejęć i umożliwienie przejrzystego powiązania wysokości wynagrodzeń kadry kierowniczej spółek rynkowych z efektami ich działalności,
- rynki ułatwiają kompleksowe zarządzanie ryzykiem finansowym⁴.

W badaniach bardziej zaawansowanych próbuje się m.in. odnieść do kwestii relacji między bankami a rynkami finansowymi. Reprezentatywne dla tego nurtu

⁴ *Rozwój systemu finansowego ...*, op.cit.

są na pewno analizy empiryczne Becka i Levine⁵. We wszystkich oszacowanych równaniach regresji tych dwóch badaczy uzyskało, iż dla wzrostu i rozwoju ekonomicznego ważny jest zarówno dobrze rozwinięty system bankowy, jak i silny oraz płynny rynek kapitałowy. Natomiast wyniki dla oddzielnego wkładu banków i giełd we wzrost i rozwój ekonomiczny okazały się niejednoznaczne i mniej pewne statystycznie. Ostatnio Chakraborty i Ray doszli do podobnych konkluzji, a mianowicie: żaden z obydwu typów systemu finansowego nie jest bardziej sprzyjający wzrostowi ekonomicznemu, gdyż w decydującym stopniu zależy on od efektywności całości instytucji finansowych oraz prawno-regulacyjnych⁶. Jednakże system zorientowany bankowo bardziej sprzyja inwestowaniu i łatwiej łagodzi nierówności dochodowe, a co dla podjętego tu tematu najważniejsze, jest on w stanie dostarczyć finansowanie zewnętrzne dla szerokiego kręgu podmiotów ze sfery realnej, a to w efekcie stymuluje transformację sektorów tradycyjnych, do których należy bezsprzecznie również rolnictwo.

System finansowy konkretnego kraju wprowadzić daje się przyporządkować do jednego z ww. typów, ale w praktyce jest on do pewnego stopnia czymś unikatowym, gdyż kształtowany jest przez wiele specyficznych czynników o charakterze lokalnym. Przy tym zastrzeżeniu polski system finansowy należy do bankowo zorientowanych, gdyż aktywa finansowe banków w końcu 2004 r. stanowiły 74,5% całkowitych jego aktywów (warto zauważyć, że udział ten w roku 1996 wynosił 94,5%)⁷. Jeśli jednak aktywa naszych banków zestawimy chociażby z aktywami największych banków europejskich, z których wiele ma już charakter globalny, to ze wszech miar uzasadniony jest wniosek, że polskie banki to instytucje całkowicie peryferyjne. Z tego wynikałoby, iż krajowy system finansowy w małym stopniu podlega oddziaływaniom globalizacji finansowej, a jeśli to ma miejsce, to staje się bardziej podatny na zaburzenia z nią związane. Natomiast zdominowanie naszych banków i ubezpieczycieli przez kapitał zagraniczny dowodzi, iż instytucje te pośrednio znajdują się już w sferze finansowych procesów regionalnych i globalnych. Trzeba mieć jednak świadomość, że w fakcie tym kryje się potencjalne zagrożenie w postaci utrudnień dla finansowania małych i średnich firm oraz uboższych grup ludności. W praktyce jednak zagrożenie to musi być rozpatrywane łącznie z korzyściami z obecności globalnych instytucji finansowych w postaci większej stabilności i nowoczesności systemu.

⁵ T. Beck, R. Levine, *Stock Markets, Banks and Growth: Panel Evidence*, Journal of Banking & Finance, Vol. 28, No. 6, March 2004.

⁶ S. Chakraborty, T. Ray, *Bank-based versus market-based financial systems: A growth – theoretic analysis*. Journal of Monetary Economics. Vol. 35, No. 2, March 2005.

⁷ *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2004 r.*, NBP, Warszawa 2005.

2. Ewolucja systemu finansowego rolnictwa

W przypadku rolnictwa a również i wsi wprawdzie niekiedy spotkać można ujęcia, w których banki występują z przymiotnikami „rolnicze” lub „wiejskie”, ale w istocie rzadko wskazać można przypadki, by były to instytucje wyłącznie tak ograniczone branżowo. Z drugiej strony nie da się zaprzeczyć, iż finansowanie wsi i rolnictwa wymaga specjalistycznej wiedzy oraz doświadczenia. Ogólnie jednak prawdziwa jest teza, iż system finansowy rolnictwa do pewnego stopnia jest odzwierciedleniem typu i charakteru ogólnokrajowego systemu finansowego. Nie ulega natomiast wątpliwości, że dla rolnictwa kluczową kwestią jest jego kredytowanie przez banki. Rolnictwo w pierwszym rzędzie jest bowiem sektorem samofinansującym się, a jeśli już zaczyna korzystać z zewnętrznych źródeł kapitału, to są to głównie kredyty bankowe, a niekiedy tylko jako kredytodawcy długoterminowi pojawiają się też instytucje ubezpieczeniowe, a bardzo rzadko leasingowe. W przypadku zaś kredytów krótkoterminowych niekiedy większe znaczenie odgrywają dostawcy środków produkcji i kontraktorzy wytworzonych produktów. Wreszcie w krajach słabo rozwiniętych często bardzo istotną rolę odgrywają nieformalni kredytodawcy. Dalej zajmować będziemy się jednak tylko zorganizowanymi (formalnymi) systemami finansowymi.

Czynnikiem, który prawdopodobnie wywarł największy wpływ na kształt i rozwój systemów finansowych w rolnictwie, było powszechne stosowanie interwencjonizmu kredytowego w tym sektorze. Uzasadnienie dla niego wyprowadzono z pewnych charakterystyk gospodarstw rolnych (wysoka kapitałochłonność produkcji i modernizacji, specyficzność, nieelastyczności niedywersyfikowalność aktywów, niedopasowanie czasowe i kwotowe wpływów i wydatków, dominacja kredytu w kapitale obcym) oraz z niedoskonałości i niekompletności rynków finansowych oraz niefinansowych a także z potrzeby łagodzenia dysparytetów dochodowych i poziomu życia oraz z efektu demonstracji, jak i pewnych czynników kontekstualnych. W ślad za tym, już w latach 60. ubiegłego wieku pojawiła się koncepcja aktywnego wykorzystania systemu finansowego, głównie podsystemu kredytowego, do przyspieszenia wzrostu i przemian w rolnictwie, określana jako *supply-leading*, którą można tłumaczyć jako „kreowanie wzrostu przez intensyfikowanie podaży usług finansowych”⁸. Wdrażając powyższą strategię, pragnie się dokonać międzysektorowej alokacji kapitału i innych zasobów oraz tworzyć i stymulować reakcje przedsiębiorcze w nowoczesnych sektorach. Cele te próbuje się osiągać różnymi metodami, jed-

⁸ H.T. Patrick, *Financial Development and Economic Growth in Underdeveloped Countries*, Economic Development and Cultural Change. Vol. 14, 1966.

nak każda z nich wymaga mniejszego lub większego wsparcia budżetowego. Strategia *supply-leading* dosyć dobrze odzwierciedla postawy i poglądy badaczy oraz polityków, którzy traktują system finansowy i finansowanie jako warunek nieodzowny i/lub wstępny dla zapoczątkowania i utrzymania trwałego wzrostu i rozwoju ekonomicznego. W istocie strategia ta stanowi tylko jedną z możliwych opcji zainicjowania tych procesów w oparciu o zasoby finansowe. Nie można również przeoczyć prostego faktu, iż kształt i stopień rozwoju systemu finansowego jest jednocześnie wynikiem i przyczyną rozwoju ekonomicznego. Strategia *supply-leading* jest najczęściej podstawą subsydiowanych programów kredytowych m.in. w rolnictwie. Stąd warto pamiętać o błędach i niebezpieczeństwach pojawiających się przy nierozważnym „tłoczeniu” usług finansowych do rolnictwa (poważne zagrożenie „złymi kredytami”, trwałe uzależnienie instytucji finansowych od wsparcia budżetowego, pojawienie się zjawiska racjonowania kredytów i efektów redystrybucyjnych wśród beneficjentów pomocy budżetowej). Skalę tych zagrożeń można zmniejszyć, jeśli strategia będzie stosowana bardzo ostrożnie, z ukierunkowaniem na usuwanie przede wszystkim „wąskich gardeł” w finansowanym sektorze oraz wzmacniać będzie zaufanie pomiędzy partnerami transakcji finansowych. Wśród warunków makroekonomicznych najistotniejszy wpływ na powodzenie strategii *supply-leading* ma stabilność finansowa, wyrażająca się głównie w niskiej inflacji.

Strategia *supply-leading* bardzo silnie akcentuje duży wpływ władz publicznych na finanse rolnictwa. Stąd widać jej wyraźny związek z podejściem *top-down*, czyli aktywnym oddziaływaniem polityki i polityków na kształt i funkcjonowanie systemu finansowego rolnictwa⁹. W szerszym zaś planie jest ona komponentem modelu finansowania rozwoju¹⁰. Dziś podejście powyższe zwykło się określać jako paradygmat tradycyjny lub stary¹¹. Stosowanie strategii *supply-leading* w dużym stopniu izoluje rolnictwo od globalnych przepływów finansowych za pośrednictwem rynkowego systemu finansowego. Czy natomiast wystawia go ona na oddziaływanie globalizacji finansowej poprzez kanały fiskalnego systemu finansowego, zależy m.in. od stopnia zliberalizowania składników bilansu płatniczego.

Niemalże równoległe ze strategią *supply-leading* pojawiła się koncepcja *demand-following*, czyli „dostosowywanie się systemu finansowego do rze-

⁹ R.H. Schmidt, E. Kropp., *Rural Finance. Guiding Principles*, Eschborn, Bonn, 1987.

¹⁰ D.W. Coleman, P.W. Grant, *Policy Convergence and Policy Feedback: Agricultural finance policies in a globalizing era*, *European Journal of Political Research*, Vol. 34, No. 2, October 1998.

¹¹ J. Yaron, B.P. McDonald, L.G. Piprek, *Rural Finance. Issues, Design and Best Practice*, The World Bank, Washington 1997; L.R. Meyer, G. Nagarajan, *Rural Financial Markets...*, op. cit.

czywiście rozwijającego się popytu na usługi i produkty finansowe”. System finansowy kształtuje się tu pod wpływem otoczenia ekonomiczno-instytucjonalnego, ale również w wyniku oddziaływań subiektywnych (indywidualne potrzeby i upodobania). Im szybszy jest wzrost ekonomiczny, tym zapotrzebowanie na usługi finansowe jest większe. Z kolei, im większe jest zróżnicowanie efektywności w gospodarce, tym pilniejsza staje się potrzeba większego zasilania finansowego sektorów szybciej rozwijających się kosztem działalności o niskich stopach wzrostu, tj. sektorów stagnujących i schyłkowych. W wyniku rosnącego popytu, system finansowy powiększa wolumen transakcji, tworzy innowacje produktowe, organizacyjne i technologiczne, obniża ryzyko. Byłoby jednak iluzją, gdybyśmy dostosowanie popytu do podaży w powyższej koncepcji traktowali jako proces automatyczny, elastyczny i nadszający bez tarć za zmieniającym się popytem. Szczególnie w krajach o niższym stopniu rozwoju występują w rzeczywistości różne ograniczenia efektywnego funkcjonowania systemów finansowych, wg powyższego wzorca. Z uwagi na wyraźnie jednak mikroekonomiczną orientację powyższej strategii możemy ją traktować jako podobną do podejścia *bottom-up*, czyli akcentującego znaczenie podstawowych instytucji finansowych dla tworzenia stabilnego i efektywnego systemu finansowego. Ta cecha oraz eksponowanie znaczenia rynków finansowych uzasadnia wniosek, iż strategia *demand-following* może być uznana za punkt wyjścia nowego, rynkowo zorientowanego paradygmatu finansowania rolnictwa. W kontekście globalizacji finansowej na pewno strategia ta znacznie silniej wystawia rynkowy system finansowy rolnictwa na jej oddziaływania niż strategia *supply-leading*.

W zestawieniu nr 1 prezentujemy podstawowe różnice między tradycyjnym a współczesnym paradygmatem tworzenia systemów finansowych w rolnictwie.

Doświadczenie historyczne pokazuje jednak, że w rzeczywistości funkcjonujące w rolnictwie systemy finansowe są przeważnie czymś pośrednim między ww. „czystymi” strategiami. Czasami są one wprawdzie pochodną następującej sekwencji działań:

- wygenerowanie najpierw realnego zapotrzebowania na usługi finansowe przez zastosowanie instrumentów podejścia *supply-leading*,
- a później stopniowe rezygnowanie z oddziaływań stymulujących popyt na rzecz podejścia *demand-following*,

ale w praktyce wybór momentu przejścia do fazy drugiej jest zagadnieniem bardzo trudnym, głównie z uwagi na traktowanie przez beneficjentów pomocy finansowej jako trwałego rozwiązania i w pewnym sensie im należnego.

Zestawienie nr 1. Podstawowe wyróżniki tradycyjnego i współczesnego paradygmatu systemu finansowego rolnictwa

Wyróżniki	Paradygmat kredytów bezpośrednich (paradygmat tradycyjny)	Paradygmat rynku finansowego (paradygmat współczesny)
Istota problemu	Pokonywanie niedoskonałości rynku.	Redukcja poziomu ryzyka i kosztów transakcyjnych.
Rola rynków finansowych	Promowanie nowych technologii. Stymulowanie produkcji. Instrument planu makroekonomicznego. Pomoc biednym.	Efektywniej pośredniczyć w przepływie zasobów.
Perspektywa klientów	Pożyczający jako beneficjenci selekcjonowani przez wyznaczanie grup docelowych.	Pożyczający i depozytariusze jako klienci wybierający produkty.
Subsydia	Liczne subsydia w formie preferencyjnego oprocentowania i umarzanie pożyczek. Tworzenie zależności od subsydiów.	Niewiele subsydiów. Tworzenie niezależnych instytucji.
Źródła funduszy	Rządy i sponsorzy.	Głównie dobrowolne depozyty.
Dodatkowe systemy informacyjne	Skierowane do sponsorów (donatorów).	Przeznaczone dla kierownictwa.
Zdolność przetrwania i zrównoważenie	W dużym stopniu lekceważona.	Główna wytyczna.
Oceny	Wpływ kredytu na beneficjentów.	Pod kątem dokonań instytucji finansowych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: L.R. Meyer, G. Nagarajan, Rural Financial Market ... , op. cit.

Stąd niekiedy postuluje się rozbudować schemat powyższy. Duże walory ma w tym przypadku uniwersalna propozycja Seibela:

1. Przystosowanie formalnych instytucji finansowych do lokalnego otoczenia (ang. *downgrading*). Warunkiem powodzenia jest oczywiście istnienie efektywnych i formalnych instytucji finansowych.
2. Podwyższenie jakości funkcjonowania nieformalnych i półformalnych instytucji finansowych (ang. *upgrading*). Tu także warunkiem dla skuteczności strategii jest występowanie efektywnych obydwu typów tych instytucji.
3. Zintegrowanie formalnych i nieformalnych instytucji finansowych.

4. Tworzenie nowych instytucji finansowych (przykład innowacji finansowych), jeśli aktualnie brak jest dobrze funkcjonujących instytucji formalnych lub nieformalnych¹².

Ewolucja, charakter i funkcjonowanie każdego systemu finansowego są uwarunkowane oddziaływaniem ogólnych i specyficznych czynników ekonomicznych, instytucjonalnych oraz społecznych. Ograniczając się tylko do okresu po roku 1989, możemy jasno stwierdzić, że w przypadku naszego rolnictwa najpierw polityka kredytów preferencyjnych, a później integracja z Unią Europejską wywarły najistotniejszy wpływ na system finansowy tego sektora. Aktualnie mamy do czynienia ze ścieraniem się w nim dwóch tendencji: (1) stopniowego odchodzenia od niektórych kredytów preferencyjnych; (2) wzrostu samofinansowania gospodarstw rolniczych na skutek otrzymania dotacji i dopłat. W konsekwencji relatywnie maleje znaczenie rynkowego systemu finansowego na rzecz systemu fiskalnego. Ponieważ Polska ma w istocie w pełni zliberalizowane zewnętrzne przepływy finansowe, globalizacja finansowa obecnie wydaje się nieco bardziej oddziaływać na krajowe rolnictwo poprzez kanały transmisji impulsów fiskalnych niż monetarnych. Mechanizm wpływu jest jednak bardzo złożony, chociażby z tego powodu, iż obydwa typy wspomnianych impulsów są pochodną każdorazowej kombinacji polityki fiskalnej i monetarnej (ang. *policy mix*). Niezależnie od tego rynkowy system finansowy naszego rolnictwa korzysta wprawdzie z akcesji do UE, ale równocześnie przewycięzać musi rozmaite dysfunkcjonalności i zamykać luki rozwojowe. Znaczna ich część ma przy tym charakter wspólny dla zdecydowanej większości krajów transformujących się, o czym przekonuje zestawienie nr 2.

¹² H.D. Seibel, *Easy Money: How to Undermine Financial Systems and Development*, Quarterly Journal of International Agriculture, Vol. 33, No. 1, 1994.

Zestawienie nr 2. Wyzwania rozwojowe stojące przed rynkowym systemem finansowym w krajach transformujących się

1. Wzmocnienie sektora bankowego w celu poprawy efektywności:

- redukcja ingerencji biurokratycznych oraz przeterminowanych należności,
- udrażnianie systemów płatności,
- wzmocnienie systemów regulacji i nadzoru,
- rozwój prawnych systemów, które wzmocnią egzekwowalność kontraktów i wpajac będą odpowiedzialność finansową,
- zmniejszenie korupcji,
- poprawa poziomu kwalifikacji pracowników w zakresie oceny i zarządzania ryzykiem.

2. Redukcja systemowych problemów na rynkach finansowych w celu podnoszenia konkurencyjności:

- redukcja wpływu informacji poufnych,
- rozwój rynków kapitałowych,
- zmniejszenie oddziaływania polityki na instytucje,
- redukcja transakcji barterowych,
- zmniejszenie barier wejścia dla banków prywatnych i niebankowych instytucji.

Źródło: Jak w zestawieniu nr 1.

3. Perspektywy lokalnych instytucji finansowych

Kwestia powyższa ma wręcz kapitalne znaczenie dla funkcjonowania i rozwoju małych oraz średnich firm (MSP), a przecież do tego sektora należy zdecydowana większość gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych. Stabilne, efektywne i innowacyjne lokalne instytucje finansowe pozostają też w bardzo ścisłym związku z możliwościami pokonywania ograniczeń finansowych dla przemian strukturalnych w rolnictwie i na obszarach wiejskich. W żadnym przypadku nie powinno się również zapominać o ich pozytywnym wpływie na jakość życia i dobrobyt rolniczych oraz wiejskich gospodarstw domowych a także na szanse ich wyjścia z zakłętego kręgu biedy i ubóstwa. Skuteczność realizowania powyższych funkcji przez lokalne instytucje finansowe w pierwszym rzędzie zależy od ich fizycznej bliskości i dostępności dla rolników oraz innych mieszkańców wsi. W praktyce problem ten rozwiązywany bywa, znów w ujęciu mocno uproszczonym, dwojako:

- (1) władze publiczne świadomie wpływają na przestrzenne rozmieszczenie sieci placówek instytucji finansowych;
- (2) decyzje lokalizacyjne pozostają w wyłącznej gestii instytucji finansowych.

Przykładem pierwszego podejścia mogą być Indie, w których w latach 1977-1990 tamtejszy bank centralny prowadził specjalną politykę w zakresie licencjonowania ekspansji banków komercyjnych¹³. W skrócie polegała ona na uzależnieniu możliwości otwarcia nowej placówki konkretnego banku na terenie „ubankowionym” od jednoczesnego otwarcia placówki na terenie „nieubankowionym”, a więc generalnie na wsi i na przestrzeganiu zasady, że co najmniej 40% portfela kredytowego w nowo otwieranych jednostkach przypadać będzie na small business oraz rolnictwo. Realizacja programu okazała się nadzwyczaj korzystna, jeśli chodzi o złagodzenie sfery biedy i ubóstwa. W ujęciu bardziej szczegółowym wynikało to z nałożenia się poniższych mechanizmów i kanałów wpływu sektora finansowego na sektor realny:

- poszerzenie dostępu do rynku finansowego wydatnie zwiększyło wzrost lokalnej produkcji i wydajności pracy poprzez mobilizację depozytów oraz ekspansję kredytów i bardzo wysoką rentowność kapitału (nawet ponad 90% w stosunku rocznym);
- wiejskie gospodarstwa domowe bardzo szybko powiększały stopę akumulacji majątku, zmniejszały w nim udział najmniej płynnych składników rzeczowych, odważniej podejmowały bardziej ryzykowne, ale jednocześnie bardziej opłacalne projekty, o dłuższym okresie eksploatacji;
- ekspansja placówek terenowych banków na wsi spowodowała, iż formalny system finansowy zaczął oferować konkurencyjne oprocentowanie depozytów i kredytów w stosunku do nieformalnych wiejskich pośredników finansowych.

Burgess i Panda nie byli jednak w stanie przeprowadzić analizy kosztów oraz korzyści programu. Dlatego też przestrzegają, by indyjskich doświadczeń zbyt pochopnie nie uogólniać. Przestroga ta jest bardzo ważna, gdyż w zdecydowanej większości innych krajów rozwijających się okazało się, że forsownie sterowana przez władze publiczne polityka „ubankowania” obszarów wiejskich bardzo często była wysoce nieefektywna. Bardzo kontrastują tu natomiast wyniki badań przeprowadzone dla Włoch, a więc kraju wysoko rozwiniętego¹⁴. Okazało się bowiem, że w regionach włoskich najlepiej rozwiniętych pod względem finansowym, szanse rozpoczęcia działalności były o 5,6 p.p. wyższe w stosunku do obszarów o najniższym poziomie tego rozwoju. Ponadto, przedsiębiorcy w regionach lepiej rozwiniętych byli przeciętnie o ok. 5 lat młodszy. Dla wskaźników liczby nowo otwieranych firm oraz ich relacji do liczby mieszkań-

¹³ R. Burgess, R. Pande, *Do Rural Banks Matter? Evidence from the Indian Social Banking Experiment*, *The American Economic Review*, Vol. 95, No. 3, June 2005.

¹⁴ L. Guiso, P. Sapienza, L. Zingales, *Does Local Financial Development Matter*, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 78, No. 3, August 2004.

ców różnice na korzyść regionów wyżej rozwiniętych finansowo wynosiły 25 i 17 p.p. Wreszcie w najbardziej rozwiniętych regionach wzrost gospodarczy był o 1,2 p.p. wyższy. Oczywiście, kwestia rozwoju finansowego w aspekcie regionalnym ma znaczenie przede wszystkim dla małych i średnich firm.

W przypadku pozostawienia decyzji lokalizacyjnych w gestii samych tylko instytucji finansowych jest rzeczą naturalną, że będą one kierowały się interesem własnym, preferując obszary najbardziej atrakcyjne i obiecujące wysokie zwroty. W ślad za tym pewne części społeczności lokalnej mogą zostać wykluczone z dostępu do rynku finansowego. Przykładowo, w Wielkiej Brytanii w 2000 r. cztery banki skoncentrowały aż 70% podaży produktów finansowych¹⁵. W efekcie prawie 3 mln Brytyjczyków (ponad 5% populacji) nie miało żadnego dostępu do usług bankowych. Przede wszystkim dotyczyło to obszarów wiejskich i mniejszych miast. Rynek kredytów samochodowych, hipotecznych i dla przedsiębiorstw w Europie pokazuje też, że banki komercyjne stosują dyskryminację cenową z uwagi na rasę, płeć i przynależność do określonej grupy społecznej¹⁶. Wreszcie niczym nieskrępowany przepływ kapitałów, w tym także o charakterze międzynarodowym, jednoznacznie uprzywilejowuje regiony atrakcyjniejsze pod względem walorów przyrodniczo-środowiskowych, lepiej wyposażone w infrastrukturę i kapitał społeczny. Międzyregionalne dysparytety rozwojowe ulegać mogą wtedy nawet powiększeniu, a podkreślane przez wielu badaczy dyscyplinowanie władz publicznych i poprawa nadzoru właścicielskiego w firmach przez kapitalistów międzynarodowych, w ogóle mogą nie wystąpić¹⁷.

Globalizacja finansowa bardzo często postrzegana jest jako poważne zagrożenie dla lokalnych instytucji finansowych. Rozważania Stulzego przekonują, że jest to wyolbrzymione¹⁸. Według tego badacza także w warunkach globalizacji czynnik krajowy i lokalny ma nadal decydujący wpływ na funkcjonowanie sfery finansowej i realnej. Czynnik ten zarazem stanowi pewną granicę dla ekspansji kapitału zagranicznego, ale równocześnie ogranicza potencjalne korzyści zawarte w umiędzynarodowieniu przepływów finansowych. Aby to udo-

¹⁵ F.C. Leuschner, *Die Zukunft der Genossenschaftsbanken in lichte europaischer Rechtsänderung in der Rechnungslegung und der Prüfung*. Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen. 57 Jahrgang, 15 September 2004.

¹⁶ H. Degryse, S. Ongena, *Distance, Lending Relationship and Competition*, The Journal of Finance, Vol. 60, No. 1, February 2005.

¹⁷ H. Cai, D. Treisman, *Does Competition for Capital Discipline Governments? Decentralization, Globalization, and Public Policy*, The American Economic Review. Vol. 95, No. 3, June 2005.

¹⁸ M.R. Stulz, *The Limits of Financial Globalization*, The Journal of Finance, Vol. 60, No. 4, August 2005.

wodnić, Stulz wprowadza koncepcję bliźniaczych problemów agencji. Przypomnijmy krótko w tym miejscu, że z problemem agencji mamy do czynienia, gdy w transakcji uczestniczą co najmniej dwie strony: zleceniodawca (pryncypał) oraz zleceniobiorca (agent/pełnomocnik). Praktycznie zawsze ten ostatni dysponuje pewną przewagą informacyjną nad zlecającym i przez to może zachowywać się oportunistycznie, na czym cierpi ogólna efektywność.

Pierwszy problem agencji wynika ze struktury własności przedsiębiorstw, ich wielkości i koncentracji oraz zarządzania. Zdecydowana większość firm na świecie ma charakter rodzinny, w których właściciele często pełnią również funkcje zarządcze, przez co dysponują przewagą informacyjną w stosunku do ewentualnych inwestorów zewnętrznych. W literaturze dotyczącej finansów wszystkie osoby i podmioty posiadające poufne informacje wewnętrzne nazywane są *insiders*. Relacje między tymi ostatnimi a inwestorami mogą układać się bardzo różnie, łącznie z ryzykiem wywłaszczenia inwestorów. Ryzyko to ma specyficzny dla danego kraju poziom i charakter. Jego wzrost oznacza konieczność współfinansowania firmy również przez *insiders*. Większość prób zoptymalizowania kontraktów prowadzi jednak do koncentracji własności. Cierpi na tym wzrost gospodarczy i rozwój finansowy oraz maleją pożytki z globalizacji na skutek pogorszenia się warunków do dywersyfikacji ryzyka i spadku efektywności alokacji kapitału. Maleją też dyspozycyjne zasoby samych *insiders*, stają się oni również mniej odporni na dodatkowe ryzyko. W sumie maleje popyt na tańsze kapitały zewnętrzne, które oferowane są przez globalne rynki finansowe. Z drugiej natomiast strony *insiders* cały czas wykazują skłonność do przywłaszczania nieproporcjonalnie dużej do ich wkładu nadwyżki ekonomicznej kosztem inwestorów. Bodźce do takich zachowań rosną, gdy maleją koszty przywłaszczenia i następuje koncentracja własności.

Drugi problem agencji nawiązuje do poglądów neoinstytucjonalistów, że państwo może funkcjonować jako swoisty grabieżca albo podmiot zbiorowy ułatwiający zawieranie i egzekwowanie kontraktów. Im większy jest w danym kraju nieporządek, nie wspominając już o anarchii, tym trudniej państwu wywiązywać się z drugiej z wymienionych ról. Problem dodatkowo komplikuje się, gdyż aparat państwowy przeważnie dąży też do maksymalizowania korzyści własnych, wpływając przez to na stosunki własności oraz zasady podziału nadwyżki ekonomicznej wytwarzanej w firmach. Innymi słowy, funkcjonariusze państwa mają autonomiczne cele, których realizacja wiąże się z przywłaszczaniem części bogactwa społecznego.

Zagrożenie obydwoma typami problemów agencji rośnie, gdy postępuje proces koncentracji własności. Jedną z konsekwencji jest redukcja potencjal-

nych korzyści globalizacji firmowej. Stulz widzi tu dodatkowo pięć oddzielnych kanałów i mechanizmów negatywnego oddziaływania bliźniaczego typu problemu agencji:

1. Wprawdzie *insiders* w wyniku globalizacji mają szanse zbyć swe udziały po wyższych cenach, ale „bliźniacy” w praktyce zmuszają ich do pozostania w firmie i koinwestowania wspólnie z resztą właścicieli. W ten sposób również *insiders* w bardzo ograniczonym stopniu korzystają z potania kapitału w wyniku globalizacji.
2. Teoretycznie globalizacja poszerza zestaw opłacalnych możliwości inwestowania. Jednak konieczność współfinansowania swoich firm przez *insiders* możliwości te w rzeczywistości znacznie redukuje, zmuszając ich równocześnie do ponoszenia większego ryzyka. Możliwości te dodatkowo maleją ze względu na awersję *insiders* do ryzyka oraz zasoby posiadanego majątku, który wprost wynika z kondycji finansowej ich firm.
3. Redukcja kosztu kapitału może zmniejszać zainteresowanie posiadaniem tytułów własności na rzecz zwiększonej konsumpcji prywatnych korzyści czerpanych przez *insiders*. W ten sposób czynnik tańszego kapitału w mniejszym stopniu prowadzi do wzrostu wartości firmy, jak to zakłada neoklasyczne podejście do pożytków z globalizacji.
4. Gdy komponent problemu agencji związany z ryzykiem wywłaszczenia przez państwo jest wyraźny, szczególnie zagrożony bywa stan posiadania podmiotów zagranicznych. W konsekwencji znów ograniczeniu ulegnie pozytywny wpływ globalizacji, via tańszy kapitał equity (właścicielski).
5. Gdy rośnie swoboda ekip aktualnie rządzących w zakresie jawnego lub ukrytego wywłaszczania właścicieli przedsiębiorstw, globalizacja finansowa może ulec odwróceniu, tzn. rządzący mogą wprowadzić nowe ograniczenia dla inwestorów międzynarodowych, podważać już zawarte kontrakty albo utrudniać ich egzekwowanie. Zachłanne, motywowane ideologicznie i krótkowzroczne władze publiczne ograniczają też pożytki z dążenia firm do większej przejrzystości ich działań, np. w formie doskonalenia *corporate governance* (nadzoru właścicielskiego) czy wdrażanie powszechnie stosowanych standardów rachunkowości. W ten sposób w takiej gospodarce wzrasta asymetria informacji, a ta podraża koszt kapitału zewnętrznego. Gdy firmy używają mniej kapitału zewnętrznego, korzystają automatycznie w mniejszym stopniu z pożytków globalizacji finansowej.

Spadek popytu na potencjalnie tańszy kapitał zewnętrzny oferowany przez międzynarodowe rynki finansowe nie wyczerpuje problemów związanych z globalizacją finansową. W praktyce bowiem ma ona jeszcze wpływ na struktu-

rę kapitałową firm. Schmukler i Vesperoni przeprowadzili stosowne badania, które wprawdzie wprost nie dotyczą rolnictwa, ale drogą rozważnej dedukcji pozwalają dojść do interesujących konkluzji¹⁹.

Okazało się m.in., że przedsiębiorstwa finansujące się wyłącznie na rynku krajowym, gdy rachunek kapitałowy bilansu płatniczego został już zliberalizowany, odznaczały się relatywnie mniejszym udziałem długu długoterminowego w całości ich zadłużenia. Poziom względny (relacja kapitału własnego do obcego) tego ostatniego istotnie nie zmieniał się przed i po liberalizacji, co sugeruje, iż globalizacja finansowa nie musi wprost prowadzić do nadmiernego zadłużenia firm i gospodarstw domowych, jak to dotychczas przyjmowano. W przypadku natomiast firm mogących finansować się także na międzynarodowych rynkach finansowych zależności te układały się odwrotnie. W miarę jednak rozwoju krajowego systemu finansowego różnice w strukturach kapitałowych ulegały zmniejszeniu. Dla naszych rozważań otrzymujemy, że skracanie zapadalności długu jako następstwo globalizacji dla rolnictwa, finansującego się praktycznie tylko na krajowym rynku finansowym, byłoby bardzo poważnym problemem. Dług taki bowiem ze swej natury przeznaczony jest przede wszystkim do finansowania bieżącej działalności. Jeśli abstrahujemy od jego rolowania, dla inwestycji rolniczych kluczowym zagadnieniem jest zatem dostęp do długu długoterminowego. Okoliczność ta była i jest jednym z najważniejszych uzasadnień dla interwencjonizmu kredytowego i finansowego w rolnictwie oraz podtrzymywania wiejskich instytucji finansowych przez władze publiczne. W tym kontekście jedynym rozwiązaniem jest dbałość o możliwie szybki, ale i stabilny rozwój krajowego systemu finansowego. Tylko wtedy pojawią się realne szanse na zmniejszenie luki w możliwościach finansowania firm operujących wyłącznie na rynku krajowym w porównaniu do tych, dla których dostępne są też zagraniczne rynki finansowe. Wtedy też pierwsza grupa stanie się mniej podatna na zagrożenia powodowane przez internacjonalizację przepływu kapitału. Wreszcie, krajowe rynki finansowe wówczas będą wykazywały mniejszy stopień segmentacji (fragmentacji).

W kilku krajach Unii Europejskiej oraz w Polsce podstawowym oferentem usług finansowych dla rolnictwa i mieszkańców wsi są banki spółdzielcze. Od kilku lat toczy się ożywiona dyskusja, czy zasady spółdzielcze (samopomoc, samoadministrowanie, samoodpowiedzialność, przejrzystość, terytorialność, bliskość relacji z klientami, wielość ról pełnionych przez członków) i ustrój tych banków, sprowadzony do przestrzegania zasady „jeden członek-jeden głos” oraz orientacji na maksymalne zaspokajanie potrzeb członków (ang. *Member-Value*

¹⁹ L. S. Schmukler, E. Vesperoni, *Financial globalization and debt maturity in emerging economies*, Journal of Development Economics, Vol. 79, No. 1, February 2006.

Strategy), są adekwatne do współczesnych warunków prowadzenia biznesu bankowego. Mówiąc o warunkach, ma się na myśli: właśnie postępującą integrację i globalizację finansową, burzliwy rozwój nowych technologii finansowych i komunikacyjnych, redefiniowanie konkurencji na rynku finansowym, upowszechnianie się wielokanałowości w sprzedaży produktów finansowych, rosnącą przejrzystość rynków i wzmacnianie prawnej ochrony klientów przy wciąż nasilającej się ich nielojalności oraz komplikujące się coraz bardziej regulacje ostrożnościowe i nadzorcze²⁰. Jeśli chodzi o zasady spółdzielcze i ustrój banków spółdzielczych, to trzeba zauważyć, że ukształtowały się one jeszcze w XIX wieku jako instrument zapobiegania eksploatacji słabszych członków przez spółdzielnię i bogatych członków. Przez następne dziesięciolecia podlegały one tylko pewnym drobnym modyfikacjom, gdyż na ogół dobrze spełniały swoje funkcje. Aktualnie jednak przez niektórych traktowane są jako hamulec adaptacyjności, innowacyjności, efektywności i w końcu konkurencyjności. Praktyka czołowych grup spółdzielczych pokazała, że mimo licznych obaw dotychczas na ogół dobrze one sobie radzą z wyzwaniem współczesności. Trzeba tylko znaleźć właściwe na nie odpowiedzi w zakresie: wzmocnienia wizerunku i reputacji; skoordynowania procesu intensyfikacji sprzedaży; aktywnego zarządzania ryzykiem i całokształtem działalności; redukcji kosztów. Sukces wymaga także rozszerzenia ww. zasad spółdzielczych o samoograniczenie się banków lokalnych i akceptowanie przez nie konieczności działania w grupie, co implikuje bardzo często uszczuplenie ich autonomii. Wszyscy członkowie grupy muszą też cechować się dążeniem do konsensusu i integracji oraz akceptacją jej hybrydowego charakteru (pośredniego między spółdzielnią, koncernem a konglomeratem finansowym).

Zachodnioeuropejskie grupy spółdzielcze, które do tej pory odnoszą znaczące sukcesy, to złożone organizacje, ale aktywnie uczestniczące w globalnym handlu instrumentami finansowymi. Co ciekawe, globalizacja i integracja finansowa może przynieść im nawet umocnienie ich spółdzielczego charakteru. Zależność tę zilustrujemy na przykładzie sekurytyzacji²¹. Generalnie chodzi

²⁰ Szczególnie interesująco dyskusja ta wygląda w Niemczech. Można ją prześledzić m.in. w tekstach: E.J. Cramer, *Gibt es einen Zwang zur Größe. Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen*, Jahrgang 54, 1 April 2001; Ch. Pleister, *Volksbanken und Raiffeisenbanken: Weichenstellung erfolgt – Strategien der deutschen Kreditgenossenschaften im Wettbewerb*, Jahrgang 56, 15 März 2003; J.H. Bolsinger, *Kreditgenossenschaften gestern und morgen: Zwei Szenarien für die Zukunftsentwicklung. Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen*, Jahrgang 58, 1 November 2005.

²¹ Skorzystamy tu również z doświadczeń spółdzielców niemieckich, które zaprezentowano m.in. w: H. Hilgert, M. Ziese, *Zentrale Verbriefungsplattform des genossenschaftlichen Finanzverbundes*, Jahrgang 59, 15 März, 2006; H. Hilgert, M. Hillmer, *Aktives Kreditrisikomanagement im genossenschaftlichen Verbund mit der „VR Circle“*, Jahrgang 58, 15 Juni 2005; S. Burger, J.F. Untenberger, *Verbriefungbankeigener Forderungen als Herausforderung für*

o wąskie ujęcie powyższej operacji, tzn. o proces sprzedaży odpowiednio wyodrębnionej grupy aktywów zwanej pulą lub partią, a następnie ich wykorzystanie jako zabezpieczenie emisji papierów wartościowych. Chodzi więc o to, aby umiejętnie przekształcić pewne typy nie płynnych aktywów (najczęściej różnych kredytów) w aktywa płynne, łatwo zbywalne i możliwie mniej ryzykowne niż aktywa pierwotne. Potencjalnie sekurytyzacja może przynieść korzyści wszystkim stronom. W przypadku banków lokalnych mogą być one jednak największe. Wynika to z ich podwójnej roli: sprzedającego aktywa pierwotne i nabywającego (inwestora) wyemitowane papiery wartościowe. W ten sposób znaczna część środków finansowych krąży w grupie spółdzielczej i w niej pozostaje. Tym samym sekurytyzacja tak realizowana przeciwstawia się drenażowi finansowemu społeczności lokalnych. Ponadto, w procesie sekurytyzacji dochodzi do lepszego zdywersyfikowania ryzyka w bankach lokalnych i w całej grupie. Staje się to m.in. możliwe przez to, że wśród inwestorów nabywających papiery wartościowe są także europejskie globalne instytucje finansowe. Co niemniej ważne, w trakcie sekurytyzacji banki lokalne nie tracą kontaktu z dotychczasową klientelą, a przez to wzmacniają swoją samodzielność i autonomię. Równolegle maleje w nich zapotrzebowanie na kapitał regulacyjny i ekonomiczny, co dalej przekłada się na wzrost ich efektywności. Korzyści powyższe zostaną jednak w pełni osiągnięte, gdy spełni się szereg warunków: osiągnięte się pewne minimum skali (z reguły co najmniej równowartość 50 mln USD); grupa spółdzielcza musi mieć charakter uniwersalny i być przesiąknięta kulturą stałego poprawiania efektywności i poziomu zarządzania ryzykiem; rynek bankowy musi być otwarty na otoczenie międzynarodowe i konkurencyjny; system finansowy musi być dostatecznie rozwinięty, innowacyjny a rynki finansowe płynne; trzeba dysponować też odpowiednim *know-how*. Wymogi powyższe muszą być spełnione łącznie, co – niestety – nie występuje obecnie w Polsce.

Interesujące wnioski otrzymujemy także z analizy ewolucji i funkcjonowania banków lokalnych w USA, a więc banków niespółdzielczych²². Ogólnie banki te starają się realizować model określany jako *relationship banking*, czyli bazujący na bliskich kontaktach z klientami i gromadzeniu oraz przetwarzaniu możliwie szerokiego zestawu informacji o nich. Amerykańskie banki lokalne zorientowane są głównie na sektor małych i średnich firm, rolnictwo i segment detaliczny dla klientów o co najwyżej średnich dochodach. Ich liczba systematycznie maleje, podobnie jak udział w aktywach, kredytach i depozytach systemu bankowego. W szczególnie trudnym położeniu znajdują się te z nich, które

Genossenschaftsbanken. Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Jahrgang 58, November 2005.

²² *The Role of Community Banks in the U.S. Economy*, Federal Reserve Bank of Kansas City. Economic Review, Vol. 88, No. 2, 2003.

działają na tradycyjnych terenach rolniczych i słabo zurbanizowanych, niemetropolitalnych. Dzieje się tak, gdyż mają wtedy problemy z uzyskaniem ekonomii skali realizowanych operacji i tanim refinansowaniem się na hurtowych rynkach finansowych. Od kilku też lat mają one trudności z dotrzymaniem tempa postępu technicznego i technologicznego narzucanego przez duże banki. Ogólnie ich działalność można ująć w poniższych punktach:

1. Model biznesowy, bazujący na bliskich, trwałych i przyjaznych relacjach z klientami, ma nadal szanse powodzenia. Równocześnie jednak banki go stosujące muszą osiągnąć pewną minimalną skalę działalności, gdyż jest to warunek redukcji kosztów i poprawy efektywności. Wtedy to niektóre banki lokalne mogą nawet szybciej się rozwijać niż banki duże. Trzeba jednak pamiętać, że wraz ze wzrostem wielkości banku maleje jego elastyczność. Wszystkie natomiast banki, operujące na obszarach zdominowanych przez tradycyjne rolnictwo, muszą się liczyć z obiektywnie trudniejszymi warunkami funkcjonowania. Czasami jedynym dla nich rozwiązaniem będzie połączenie się z lepiej prosperującą jednostką. Na takich obszarach wątpliwa jest również celowość dalszego utrzymywania oddziałów (fili).
2. W dobie szybkiego rozwoju automatyzacji procesów kredytowania subiektywna wiedza inspektorów kredytowych w bankach lokalnych staje się już niewystarczająca. Konieczne jest zatem stosowanie również w nich modeli scoringowych i innych komputerowych narzędzi wspomagania decyzji kredytowych, a w ślad za tym integrowanie informacji „miękkich” i „twardych”. W ten sposób wzrośnie wydajność pracy i uwolnione zostaną zasoby niezbędne w operacjach wymagających specjalistycznej ekspertyzy, a przez to przynoszących wyższą wartość dodaną dla banku i jego klientów. Banki, które nie podwyższą swego poziomu technologicznego, spychane będą w najtrudniejsze, najbardziej ryzykowne segmenty rynku. Te natomiast, które szybko wdrożą scentralizowane systemy informatyczne, będą z pewnością w uprzywilejowanej pozycji.
3. Banki małe również muszą wdrożyć system sprzedaży wielokanałowej, gdyż część ich klientów także wysoko sobie ceni wygodę, elastyczność i taniość bankowości elektronicznej. W maksymalnym stopniu powinny też automatyzować procesy standardowe, co również uwolni zasoby dla działalności „informacyjchłonnych” i specjalistycznego doradztwa. Jako rozwiązanie równorzędne dla zakupu technologii należy traktować jej outsourcing. Zarządy banków muszą jednak pamiętać, że jako samodzielne jednostki mogą osiągać zbyt małą skalę działalności, aby efektywnie funkcjonować we wszystkich obszarach biznesu bankowego. Najlepszym rozwiązaniem będzie

tu działanie w silnych zrzeszeniach, o dobrze rozpoznawalnej i ugruntowanej marce.

4. Wbrew obiegowym poglądom słabe zintegrowanie banków lokalnych z ogólnokrajowymi a nawet globalnymi rynkami finansowymi przynosi im więcej strat niż korzyści. Z jednej strony mamy bowiem niebezpieczeństwo wydrenowania lokalnych oszczędności, ale z drugiej strony banki małe tracą możliwość tańszego refinansowania na hurtowych rynkach finansowych. W tym kontekście operowanie naszych banków spółdzielczych w zrzeszeniach powinno być postrzegane jako rozsądny kompromis oraz szansa na wypracowanie formuły bankowości uniwersalnej, możliwe tanie unowocześnienie bazy technologicznej i zapewnienie bezpieczeństwa działalności.

Redukcji wykluczenia z dostępu do rynku finansowego, będącego skutkiem fizycznej obecności instytucji finansowych na obszarach wiejskich i słabo zurbanizowanych, towarzyszy jednak często złożone zagadnienie funkcjonowania tychże instytucji jako lokalnych monopolistów finansowych. Syntetycznie sytuacja powyższa znajduje odzwierciedlenie w naliczaniu wyższych opłat i marż, rozumianych jako różnice między oprocentowaniem aktywów pracujących a oprocentowaniem depozytów, przez wspomniane instytucje. Problem ten bardzo dobrze widoczny jest m.in. w Polsce, o czym przekonuje porównanie wybranych wskaźników dla banków spółdzielczych i banków komercyjnych (por. tabelę 1).

Tabela 1. Porównanie efektywności banków komercyjnych i spółdzielczych w latach 2000-2005

Wskaźniki	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Banki komercyjne						
Zysk netto z aktywów (ROA)	1,1	1,0	0,5	1,4	1,4	1,7
Zysk netto z kapitału (ROE)	14,5	12,8	5,2	17,6	17,6	21,0
Wskaźnik kosztów operacyjnych	61,8	61,0	63,4	67,6	64,3	60,8
Marża odsetkowa	4,0	3,5	3,3	3,1	3,1	3,1
Banki spółdzielcze						
Zysk netto z aktywów (ROA)	1,8	1,6	1,6	1,2	1,8	1,6
Zysk netto z kapitału (ROE)	22,8	19,4	18,2	12,2	18,3	17,4
Wskaźnik kosztów operacyjnych	69,0	69,4	70,6	75,3	71,4	72,0
Marża odsetkowa	8,6	8,0	6,7	5,6	5,9	5,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GINB, *Sytuacja finansowa banków w 2005 r. Synteza*, Warszawa, maj 2006 r., Załącznik 33.

Informacje o wyższych marżach, rzędu 0,5-1 p.p. uzyskiwanych przez banki lokalne, dochodzą także z USA²³. Zazwyczaj wyjaśnia się to fragmentacją

²³ *The Role of Community Banks...*, op.cit.

lokalnych rynków finansowych oraz luką technologiczną w zakresie efektywnego i w miarę możliwości zautomatyzowanego mobilizowania drobnych oszczędności.

W tym miejscu ograniczymy się tylko do fragmentacji zwanej także segmentacją. Ogólnie chodzi tu o geograficzną i instytucjonalną izolację wiejskich rynków i instytucji finansowych, która powoduje występowanie dużych różnic efektywnych cen usług finansowych oraz niższej rentowności podmiotów z nich korzystających. Pierwotną przyczyną powyższych różnic jest brak lub niedostateczny przepływ funduszy i informacji pomiędzy poszczególnymi rynkami oraz ich segmentami a także zbyt uboga oferta instrumentów finansowych. Istnieje już dosyć bogata literatura nt. fragmentacji, która pozwala ją bliżej wyjaśnić na gruncie paradygmatu niedoskonałości rządów (negatywne następstwa represji finansowej i rozległego interwencjonizmu kredytowego) lub paradygmatu strukturalistycznego i instytucjonalnego (asymetria informacji, niedorozwój systemów informacyjnych, słabości otoczenia prawno-regulacyjnego)²⁴. Dla nas rzeczą niezmiernie ważną jest to, że fragmentacja może utrzymywać się nawet w warunkach integracji i globalizacji finansowej. Zmniejszenie zakresu jej negatywnych następstw wszędzie jest długim procesem, wymagającym deregulacji rynków finansowych i mozolnego poprawiania sfery instytucjonalnej ich funkcjonowania.

Jak wcześniej stwierdziliśmy, problem wyższych marż stosowanych przez lokalne banki jest złożony. Chodziło nam o to, że bardzo trudno jest ustalić, na ile te wyższe marże są rodzajem renty monopolowej oraz skutkiem ponoszenia wyższych kosztów pozyskania depozytów, a na ile odzwierciedlają one wartość dodaną tworzoną dla klientów. Zagadnienie to nie jest jeszcze precyzyjnie rozpoznane. W tym kontekście interesująca wydaje się mimo to propozycja Degryse i Ongene²⁵. Badacze ci wyszli z powszechnie znanego faktu, że banki ustalają oprocentowanie kredytów na wyższym poziomie dla klientów najbliżej położonych, bo ci ponoszą najniższe koszty odwiedzania ich placówek. Tacy klienci ponoszą w efekcie wyższe koszty, gdy będą chcieli udać się do banków-konkurentów. W takich to warunkach rośnie siła przetargowa banków najbliżej położonych, co pozwala czerpać im trzy rodzaje rent. Pierwsza – lokalizacyjna – uzyskana jest *ex ante* z tytułu fizycznej bliskości względem kredytobiorców. Jej poziom w warunkach belgijskich dochodził nawet do 7% marginalnych

²⁴ Kluczowe miejsce zajmuje tu praca: E. Aryeetey, e H. Hettig, M. Nissauke, W. Steel, *Financial Market Fragmentation and Reforms in Ghana, Malawi, Nigeria, and Tanzania*, The World Bank Economic Review. Vol. 11, No. 2 1997. W publikacji tej zaprezentowano również alternatywne koncepcje wyjaśnienia istoty i skutków fragmentacji.

²⁵ H. Degryse, S. Ongene, *Distance, Lending...*, op.cit.

kosztów finansowania banków, ale przeciętnie wynosi ok. 4%. Druga – informacyjna – uzyskana ex post polega na „sprywatyzowaniu” informacji o klientach gromadzonych w ramach *relationship banking*. Przeciętnie oszacowano ją w wysokości 1,5% kosztów refinansowania banków, ale też wystąpiły przypadki, że sięgała ona 7%. Wreszcie pojawia się renta trzecia – kosztów zmiany banku przez kredytobiorcę. W istocie ma ona jednak charakter kosztu kalkulowanego, a jej nieliczne szacunki wynosiły ok. 4% ww. kosztów refinansowania. Ogólnie zatem renty stanowią pozycję znaczącą. Przyjmuje się, że powinny one maleć, gdy kontynuowana będzie konsolidacja banków, ale pod warunkiem jednoczesnego wzmocnienia konkurencyjności między nimi oraz ciągłego wdrażania postępu technicznego i technologicznego.

Sprawa postępu technicznego i technologicznego w samej bankowości oraz w jej otoczeniu, szczególnie w zakresie technologii informacyjnych (IT), rozpatrywana w kontekście globalizacji finansowej, jest złożona. Z jednej strony bowiem postęp ten jest czynnikiem sprawczym globalizacji, a z drugiej natomiast strony ma też autonomiczny, różnokierunkowy i bardzo głęboki wpływ na sektor bankowy. W przypadku samej sfery IT mamy do czynienia z niżej opisanymi zjawiskami:

1. W obszarze skutków mikroekonomicznych zwraca uwagę ogromny wpływ postępu w sferze IT na redukcję kosztów niektórych operacji oraz coraz szybsze rozpowszechnianie się scoringu kredytowego. Postęp ten najwcześniej i najszybciej wdrażany jest przez duże banki, ale w jego pożytkach mogą uczestniczyć również małe banki, głównie poprzez outsourcing technologii. Zarówno w bankach dużych, jak i małych rzeczą ważną dla efektywności nakładów inwestycyjnych jest sposób wdrażania rozwiązań z dziedziny IT.
2. Badania ekonometryczne, dotyczące efektywności (produktywności) zastosowań IT, najeżone są różnymi problemami metodologicznymi, które głównie sprowadzają się do trudności adekwatnego ujęcia po stronie efektów pozytywnych skutków w postaci poprawy jakości usług i poszerzenia ich palety i które najczęściej pojawiają się u klientów banków. Od gotowości płacenia przez nich za te dodatkowe korzyści zależy w największym stopniu opłacalność inwestycji w technologie informacyjne.
3. Bardziej jednoznaczne są oddziaływania rozwiązań z obszaru IT na funkcjonowanie banków. Na ogół zachęcają one do dalszej konsolidacji i odważniejszego angażowania się w finansowanie bardziej ryzykownych projektów, klientów i rejonów geograficznych. Postęp w sferze technologii

informacyjnych dobrze zatem wpisuje się w zjawisko określane jako demokratyzacja kapitału²⁶.

Na skutek rozmaitych interakcji między globalizacją i liberalizacją finansową oraz postępem technologicznym z jednej strony, a funkcjonowaniem i efektywnością z drugiej strony, zjawiska te i procesy trzeba ujmować łącznie, by uzyskać szerszy pogląd na możliwości łagodzenia fragmentacji, wykluczenia z dostępu do rynku finansowego i ograniczania negatywnych następstw występowania lokalnych monopolii finansowych²⁷. Dotychczasowy stan wiedzy w powyższej dziedzinie podsumować można następująco:

- Globalizacja i liberalizacja prowadzą do wzrostu konkurencyjności w bankowości, w konsekwencji także i do spadku kosztów jednostkowych oraz do konsolidacji. W rezultacie poprawia się efektywność banków, ale z drugiej strony nasila się polaryzacja w sektorze bankowym, czego najlepszym wyrazem jest postępująca dominacja dużych banków. Powstaje zatem pytanie o przyszłość małych lokalnych banków i płynne, tanie oraz szeroko dostępne finansowanie ich klientów, wśród których przeważają drobne firmy, tradycyjne rolnictwo oraz mniej zasobni mieszkańcy wsi oraz obszarów słabo zurbanizowanych.
- Wszelkie małe podmioty finansowe odznaczają się podejmowaniem decyzji blisko miejsc gromadzenia i przetwarzania potrzebnych informacji, z których niemała część ma charakter tzw. miękkich, a więc dotyczących cech charakterologicznych i osobowościowych klientów. Konkretyzując powyższe na przykładzie małych banków, stwierdza się, że istniejące w nich układy motywacyjne bardzo silnie skłaniają do akumulowania tych miękkich informacji, szczególnie gdy zarządzający nimi są jednocześnie znaczącymi właścicielami. Przewaga informacji miękkich powoduje, iż w bankach tych dominuje *relationship banking* jako podstawowy wzorzec biznesowy. Banki małe znacznie lepiej radzą sobie z udzielaniem kredytów niestandardowych, obsługują klientów mniej przejrzystych informacyjnie i bez udokumentowanej historii kredytowej. Wyjątek stanowiły natomiast

²⁶ A.N. Berger, *The Economic Effects of Technological Progress: Evidence from the Banking Industry*, Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 35, No. 2, April 2003.

²⁷ Próbe takiego sposobu prowadzenia analizy znajdujemy m.in. w pracach: A.N. Berger, W.S. Frame, N.H. Miller, *Credit scoring and the availability, price, and risk of small business credit*, Journal of Money, Credit, and Banking, Vol. 37, No. 2, April 2005; A.N. Berger, N.H. Miller, A.M. Petersen, G.R. Rajan, C.J. Stein, *Does function follow organizational form? Evidence from the lending practices of large and small banks*, Journal of Financial Economics, Vol. 76, No. 2, May 2005; A.D. Carter, E.J. McNulty, *Deregulation, technological change, and the business-lending performance of large and small banks*, Journal of Banking & Finance, Vol. 29, No. 5, May 2005.

kredyty najmniejsze, co otwiera pole do działania dla instytucji zorientowanych na mikrofinanse. Chętniej małe banki też pomagają swoim klientom w sytuacji pojawienia się w nich problemów finansowych. Z drugiej strony obsługiwany segment rynku generuje wyższe koszty jednostkowe, co musi znaleźć swój wyraz w wyższych marżach. Wreszcie należy zwrócić uwagę na kwestię wręcz fundamentalną: ani teoria, ani badania empiryczne nie dowodzą wprost, by banki małe miały absolutną, automatyczną i ponadczasową przewagę w obsłudze małych firm w stosunku do banków dużych.

- Organizacje duże generalnie lepiej sobie radzą z gromadzeniem, przetwarzaniem i wykorzystywaniem tzw. twardych informacji, czyli pochodzących z systematycznie sporządzanych sprawozdań finansowych. Informacje te w połączeniu z możliwością tworzenia wewnętrznego (wewnątrzorganizacyjnego) rynku finansowego powodują, że organizacje duże z łatwością mogą realokować fundusze między obszarami geograficznymi i między branżami. W przypadku banków dużych powyższe charakterystyki bardzo silnie determinują podstawowy ich wzorzec biznesowy, którym jest *transaction based banking*, czyli bankowość bazująca na transakcjach. Te ostatnie z kolei przede wszystkim są bardziej zdepersonalizowane, zstandaryzowane, wysokowolumenowe i mało zależne od odległości fizycznej. Relacje z klientami są płytsze, rzadko długoterminowe i wyłączne, tzn. klienci z reguły korzystają z usług więcej niż jednego banku. W efekcie w dużych bankach mniejsze szanse uzyskania finansowania mają podmioty mało przejrzyste informacyjnie, bez potwierdzonej historii kredytowej, nie prowadzące systematycznej rachunkowości, doświadczające ograniczeń kredytowych i przeżywające trudności finansowe. Z drugiej jednak strony banki duże mogą uzyskać wyraźną przewagę nad bankami małymi na rynkach, gdzie łatwo wdrożyć można nowe technologie i w ten sposób uzyskać korzyści skali, a w ślad za tym również niskie koszty jednostkowe. Przykładem takich rynków są w szczególności kredyty kartowe, kredyty hipoteczne oraz handel on-line instrumentami finansowymi. Banki duże natomiast mogą być silnie konfrontowane z problemami agencji.
- Postęp techniczny i technologiczny, a w przypadku kredytowania w szczególności *credit scoring*, czyli zautomatyzowana technika oceny kredytu powodują, że odległość fizyczna w kredytowaniu zaczyna odgrywać mniejszą rolę, a w ślad za tym i także czynnik bliskich więzi banków lokalnych z klientami.

Zaprezentowane przewagi banków małych i dużych muszą być zatem traktowane w ujęciu dynamicznym. Ogólnie można jednak zaryzykować tezę, że banki małe muszą bardzo się starać, by mogły nadal pozostać w sektorze, nie mówiąc już o rozwoju. Ich więksi konkurenci mają często nieporównywalne zasoby finansowe oraz wciąż niewykorzystane możliwości zawarte w dobrze przeprowadzonej decentralizacji zarządzania. W tym kontekście nie należy też zbyt wyolbrzymiać zagrożenia, iż globalizacja, deregulacja i postęp techniczno-technologiczny doprowadzą do pogorszenia dostępu do rynku finansowego dla małych podmiotów i biedniejszych grup ludności. Oczywiście, dostęp do rynku należy rozumieć szeroko, tzn. poprzez placówki stacjonarne, ale i mobilne oraz za pośrednictwem kanałów zdalnych, generalnie elektronicznych.

Mechanizm oddziaływania zaawansowanych technologii, a więc np. bankowości elektronicznej, w której coraz większe znaczenie odgrywa Internet, jest bardzo złożony, ale w istocie sprowadza się w pierwszym rzędzie do odpowiedniego ich połączenia z innowacjami finansowymi i ekonomicznymi, by uzyskać długookresowe minimum kosztów jednostkowych funkcjonowania instytucji finansowej. Ogólnie stwierdza się, że bankowość elektroniczna sprzyja procesowi dezintermediacji (odpośredniczenia), tzn. wywołany nią spadek kosztów transakcyjnych i operacyjnych pozwala na coraz większy zakres bezpośrednich kontaktów inwestorów z podmiotami potrzebującymi kapitału²⁸. Postęp techniczny i technologiczny zagraża zatem wszystkim tradycyjnym pośrednikom finansowym, ale chyba najbardziej zlokalizowanym na obszarach wiejskich, które to przeciętnie biorąc powinny liczyć się ze wzrostem konkurencji ze strony nawet odległych (przestrzennie i systemowo) pośredników oraz podmiotów niefinansowych. Stopniowo zatem – w porównaniach międzynarodowych – traci na znaczeniu czynnik lokalizacji jako podstawa uzyskania i zachowania przewagi konkurencyjnej przez małe banki oraz kryterium ich wyboru. Oczywiście, proces ten w Polsce przebiega bardzo powoli i z pewnością najpóźniej dotrze do tradycyjnych obszarów wiejskich. Ponadto, w warunkach rosnącego upowszechniania się bankowości elektronicznej (wirtualizacji) kontakty banków i ich klientów ulegają rozluźnieniu. Lojalność klientów staje się zatem coraz mniejsza, szczególnie bardziej wyedukowanych finansowo, którzy wykazują wyraźną elastyczność cenową popytu na usługi finansowe. Technologie teleinformatyczne coraz częściej zagrażają też miejscom pracy w wiejskich bankach, a próby przeciwdziałania temu (wzbogacanie oferty, inwestycje w technologie) nie zawsze są skuteczne, bo wszelkie innowacje mają bardzo krótki okres życia, a odzyskiwanie zainwestowanych funduszy staje się coraz trudniejsze, podczas gdy konkurencja cały czas rośnie.

²⁸ A. Kagan, N. Conklin, *Rural Banking And Information Technology: A Community Bank Perspective*, *The Journal of Lending and Credit Risk Management*, February 2001.

Wprawdzie większość banków wiejskich, nie tylko w Polsce, nie traktuje jeszcze bankowości elektronicznej jako pierwszoplanowego instrumentu umacniania ich pozycji rynkowej i konkurencyjnej, ale z drugiej strony rolnictwo i agrobiznes wręcz predestynowane są do szerokiego korzystania ze zdalnych kanałów dostępu do rynku finansowego i towarowego. Dzieje się tak z co najmniej dwóch powodów:

1. Rozproszenie terytorialne prowadzi do wysokich kosztów transportu i przemieszczania się, a podmioty funkcjonujące w tej sferze powiązane są licznymi relacjami, co wymaga intensywnej wymiany informacji.
2. Gospodarstwa rolnicze w systemie rynkowym w pierwszym rzędzie dostosowują się do zmian w otoczeniu poprzez zmiany ilościowe. W miarę otwierania się gospodarstw na zewnątrz rośnie znaczenie przepływów mas materiałów i towarów, co wymaga dobrej koordynacji kontaktów z dostawcami i odbiorcami. Obserwowane przy tym znaczne zróżnicowanie cen zaopatrzenia i zbytu oraz usług finansowych zachęca wręcz do poszukiwania najlepszych oferentów i instytucji finansujących, często znajdujących się w większym oddaleniu²⁹.

Aktualnie wprawdzie tylko co czwarty z polskich banków spółdzielczych oferuje swoim klientom dostęp do konta za pośrednictwem Internetu, ale bardzo szybko dokonuje się w tym zakresie postęp. Nasila się bowiem na wsi i obszarach słabo zurbanizowanych konkurencja ze strony banków komercyjnych, a młodzi klienci wręcz domagają się usług bankowości elektronicznej. Co ciekawe, bankowość ta staje się coraz bardziej popularna również wśród rolników (w niektórych BS-ach ich udział dochodzi nawet do 48% ogółu internautów).

Wreszcie na koniec trzeba wskazać, że poważnym, a często w ogóle niezauważanym zagrożeniem dla małych banków, jest przeregulowanie sektora³⁰. W tym kontekście naszą bankowość postrzega się właśnie jako jedną z najbardziej przeregulowanych w całej Unii Europejskiej. Dzieje się tak m.in. na skutek opacznego rozumienia ochrony interesów klienta banków i dążenia do administracyjnego przeciwstawienia się ich wyzyskowi. W tle kryje się obecnie mało skrywana niechęć naszych polityków do zdominowania banków krajowych przez inwestorów zagranicznych, zazwyczaj o zasięgu globalnym. W przypadku banków spółdzielczych przykładem przeregulowania może być natomiast mechaniczne podejście do szybkiego osiągania kolejnych minimów wyposażenia kapitałowego, co często odbywa się kosztem ich unowocześniania.

²⁹ R. Doluschitz, J. Pape, *Elektronische Geschäftsformen (e-Business) in der landwirtschaftlichen Primärproduktion-Stand und Entwicklung*, Agrarwirtschaft, Jahrgang 50, Heft 2 2001.

³⁰ *The Role of Community Banks...*, op.cit.; L. Sołtysik, *Skórki od banana*, Gazeta Bankowa Nr 33, 14-20.08.2006.

Podsumowanie

Weryfikację postawionych na wstępie hipotez zrekapitulować można następująco:

1. System finansowy pojawia się, gdy nie wystarcza już autarkia finansowa, a więc potrzebny staje się kapitał zewnętrzny. Ogólnie polski system finansowy wykazuje cechy modelu zorientowanego bankowo, co potencjalnie jest czynnikiem sprzyjającym rozwojowi rolnictwa i wszelkich małych oraz średnich przedsiębiorstw. Jest to jednak system zdominowany, przynajmniej w przypadku banków i ubezpieczycieli, przez kapitał zagraniczny. Potencjalnie stwarza to pewne zagrożenie dla płynnego, ogólnie dostępnego i możliwie taniego finansowania ww. podmiotów oraz uboższych grup ludności. Ogólnie nasz system finansowy jest mały, w sensie poziomu posiadanych aktywów, i peryferyjny względem regionalnych i globalnych rynków finansowych. Charakteryzuje się również relatywnie wyższym poziomem marż i opłat, co odzwierciedla niedostatek w nim konkurencji, niedorozwój techniczno-technologiczny, wysokie koszty transakcyjne i koszty pośrednictwa finansowego. W rezultacie krajowi nabywcy usług finansowych znajdują się przeciętnie w nieco gorszej pozycji niż ich odpowiedniki z innych krajów europejskich, nawet z Europy Środkowo-Wschodniej. Niemala część mieszkańców Polski (np. w przypadku potencjalnych klientów banków prawie połowa) wykluczona jest też ze sformalizowanego rynku finansowego. Z drugiej strony nasz system finansowy postrzegany jest jako stabilny i bezpieczny. Trudno zatem obecnie jednoznacznie rozstrzygnąć, czy system ten może być już uznany za dobro publiczne.
2. Współczesne systemy finansowe w rolnictwie z reguły mają charakter mieszany, a więc łączą cechy rozwiązań rynkowych i modelu finansowania rozwoju. W ramach WPR Unii Europejskiej system finansowy jest jednak w największym stopniu kształtowany przez dopuszczalność pewnych form interwencjonizmu kredytowego oraz instrumenty podtrzymywania dochodów i stymulowania rozwoju zrównoważonego. Model ten ostatnio otrzymał silny bodziec w formie zamrożenia rokowań liberalizujących agrobiznes w ramach WTO. Poprzez skokowy wzrost przepływów finansowych w rolnictwie i na wsi WPR daje także pewne impulsy do rozwoju rynkowego systemu finansowego, ale większe znaczenie odgrywa w niej budżetowy (fiskalny) system finansowy. Związki tego ostatniego z globalizacją finansową są jeszcze bardziej złożone, a kanały wpływu związane są głównie z kształtowaniem się stóp procentowych i kursów walutowych oraz ruchem kapitału portfelowego. W rzeczywistości problem się bardzo kompli-

kuje, gdyż na ww. kanały oddziałują również rynkowy system finansowy. Trzeba zatem będzie w przyszłości łącznie rozpatrzeć różne kombinacje polityki fiskalnej i monetarnej, także w wariancie wejścia Polski do strefy euro.

3. Bliskość fizyczna i ekonomiczno-społeczna instytucji finansowych i ich klientów miała dotychczas kluczowe znaczenie dla finansowania wsi i rolnictwa oraz drobnego biznesu. Pozostawienie natomiast decyzji o kształtowaniu przestrzennej sieci placówek w gestii samych instytucji finansowych może prowadzić do wykluczenia mało atrakcyjnych klientów i obszarów z dostępu do rynku finansowego. Z drugiej z kolei strony rozległa ingerencja państwa w kształtowanie struktury systemu finansowego wsi i rolnictwa (oraz jego funkcjonowanie) kryje w sobie także wiele niebezpieczeństw. Każdy kraj musi znaleźć adekwatną dla siebie kombinację interwencjonizmu i mechanizmu rynkowego. Jedno bowiem nie ulega wątpliwości: lokalne instytucje są nadal ważną determinantą przemian na wsi i w rolnictwie, mimo że niekiedy występują jako lokalni monopolisci finansowi. Kondycja, stabilność i efektywność tych instytucji są w istocie typem dobra publicznego. Globalizacja i integracja finansowa, ale w szczególności innowacje techniczne i technologiczne, wywierają różnokierunkowy wpływ na lokalne instytucje finansowe. Z jednej strony będzie na nie wywierany przez dużych oferentów usług finansowych nacisk konkurencyjny, czasem nawet znacznie oddalonych w przestrzeni. W rezultacie może nastąpić spadek kosztów jednostkowych, opłat i marż. Z drugiej natomiast strony pojawiać się mogą warunki do złagodzenia negatywnych następstw fragmentacji lokalnych rynków finansowych w formie mniejszych możliwości dywersyfikacji ryzyka i poprawy alokacji kapitału. Oczywiście, przez to lokalne rynki i instytucje finansowe wystawione będą też bardziej na szok i zagrożenia powodowane przez umiędzynarodowienie przepływów kapitału. Efekt netto tych obydwu przeciwstawnych procesów nie jest łatwy do ustalenia. Jedno wydaje się natomiast pewne: lokalne instytucje finansowe do trwałego i stabilnego rozwoju potrzebują wysokiej efektywności, innowacyjności, ciągłego postępu techniczno-technologicznego i utrzymania ryzyka na poziomie dającym się opanować i zarządzać.

Literatura:

1. Amable B., Chatelain B.J., *Can financial infrastructures faster economic development?* Journal of Development Economics. Vol. 64, No.2, April 2001;
2. Aryeetey E., Hettige H., Nissauke M., Steel W., *Financial Market Fragmentation and Reforms in Ghana, Malawi, Nigeria, and Tanzania*, The World Bank Economic Review, Vol. 11, No. 2, 1997.
3. Beck T., Levine R., *Stock Markets, Banks and Growth: Panel Evidence*, Journal of Banking & Finance, Vol. 28, No. 6, March 2004.
4. Berger A.N., Frame W.S., Miller N.H., *Credit scoring and the availability, price, and risk of small business credit*, Journal of Money, Credit, and Banking. Vol. 37, No. 2, April 2005.
5. Berger A.N., Miller N.H., Petersen A.M., Rajan G.R., Stein C.J., *Does function follow organizational form? Evidence from the lending practices of large and small banks*, Journal of Financial Economics, Vol. 76, No.2, May 2005.
6. Berger A.N., *The Economic Effects of Technological Progress: Evidence from the Banking Industry*, Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 35, No.2, April 2003.
7. Bolsinger J.H., *Kreditgenossenschaften gestern und morgen: Zwei Szenarien für die Zukunftsentwicklung. Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen*, Jahrgang 58, 1 November 2005.
8. Burger S., Untenberger J.F., *Verbriefungbankeigener Forderungen als Herausforderung für Genossenschaftsbanken. Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen*, Jahrgang 58, November 2005.
9. Burgess R., Pande R., *Do Rural Banks Matter? Evidence from the Indian Social Banking Experiment*, The American Economic Review, Vol. 95, No.3, June 2005.
10. Cai H., Treisman D., *Does Competition for Capital Discipline Governments? Decentralization, Globalization, and Public Policy*, The American Economic Review, Vol. 95, No. 3, June 2005.
11. Carter A.D., McNulty E.J., *Deregulation, technological change, and the business-lending performance of large and small banks*, Journal of Banking & Finance, Vol. 29, No.5, May 2005.
12. Chakraborty S., Ray T., *Bank-based versus market-based financial systems: A growth – theoretic analysis*, Journal of Monetary Economics, Vol. 35, No. 2, March 2005.

13. Coleman D.W., Grant P.W., *Policy Convergence and Policy Feedback: Agricultural finance policies in a globalizing era*, European Journal of Political Research, Vol. 34, No. 2, October 1998.
14. Cramer E.J., *Gibt es einen Zwang zur Größe. Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen*, Jahrgang 54, 1 April 2001;
15. Deidda L., *Interaction between economic and financial development*, Journal of Monetary Economics, Vol. 53, No. 2, March 2006.
16. Degryse H., Ongena S., *Distance, Lending Relationship and Competition*, The Journal of Finance, Vol. 60, No. 1, February 2005.
17. Doluschitz R., Pape J., *Elektronische Geschäftsformen (e-Business) in der landwirtschaftlichen Primärproduktion-Stand und Entwicklung*, Agrarwirtschaft. Jahrgang 50, Heft 2 2001.
18. Guiso L., Sapienza P., Zingales L., *Does Local Financial Development Matter*, Quarterly Journal of Economics, Vol. 78, No.3, August 2004.
19. Hilgert H., Hillmer M., *Aktives Kreditrisikomanagement im genossenschaftlichen Verbund mit der „VR Circle“*, Jahrgang 58, 15 Juni 2005;
20. Hilgert H., Ziese M., *Zentrale Verbriefungsplattform des genossenschaftlichen Finanzverbundes*, Jahrgang 59, 15 März, 2006;
21. Kagan A., Conklin N., *Rural Banking And Information Technology: A Community Bank Perspective*, The Journal of Lending and Credit Risk Management, Vol. 83, No.5, February 2001.
22. Kulawik J., *Globalizacja finansowa a rolnictwo – wstępna analiza problemu*, Program wieloletni 2005-2009, Zeszyt nr 17, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005.
23. Leuschner F.C., *Die Zukunft der Genossenschaftsbanken in lichte europäischer Rechtsänderung in der Rechnungslegung und der Prüfung*, Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Jahrgang 57, 15 September 2004.
24. Meyer L.R., Nagarajan G., *Rural Financial Markets in Asia: policies, paradigms and performance*, Oxford University Press (China) Ltd., Hong Kong 2000.
25. Patrick H.T., *Financial Development and Economic Growth in Underdeveloped Countries*, Economic Development and Cultural Change, Vol. 14, 1966.
26. Pleister Ch., *Volksbanken und Raiffeisenbanken: Weichenstellung erfolgt – Strategien der deutschen Kreditgenossenschaften im Wettbeverb*, Jahrgang 56, 15 März 2003.
27. *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2004 r.*, NBP, Warszawa 2005.
28. *Rozwój systemu finansowego w Polsce w latach 2002-2003*, NBP, Warszawa 2004.
29. Schmidt R.H., Kropp E., *Rural Finance. Guiding Principles*, Eschborn, Bonn, 1987.

30. Schmukler L. S., Vesperoni E., *Financial globalization and debt maturity in emerging economies*, Journal of Development Economics, Vol. 79, No. 1, February 2006.
31. Seibel H.D., *Easy Money: How to Undermine Financial Systems and Development*, Quarterly Journal of International Agriculture, Vol. 33, No. 1, 1994.
32. Sołtysik L., *Skórki od banana*, Gazeta Bankowa Nr 33, 14-20.08.2006.
33. Stulz M.R., *The Limits of Financial Globalization*, The Journal of Finance, Vol. 60, No. 4, August 2005.
34. *The Role of Community Banks in the U.S. Economy*, Federal Reserve Bank of Kansas City, Economic Review, Vol. 88, No. 2 2003.
35. Yaron J., Jr., McDonald, B.P., Piprek L.G., *Rural Finance. Issues, Design and Best Practice*, The World Bank, Washington 1997;