Paweł BRZEZIŃSKI

SYSTEM KREDYTU EKSPORTOWEGO W GOSPODARCE KAPITALISTYCZNEJ NA PRZYKŁADZIE HISZPANII

WSTĘP

Niemal wszystkie kierunki myśli ekonomicznej doceniały znaczenie eksportu dla rozwoju gospodarki narodowej. Merkantylizm problematykę dodatniego bilansu handlowego traktował jako jeden z priorytetów polityki ekonomicznej państwa - stąd postulował aktywne popieranie eksportu i ograniczanie importu. Teoria wolnego handlu, choć wskazywała na korzyści ze specjalizacji produkcji i wzywała do likwidacji wszelkich form ingerencji ze strony państwa w sferę wymiany międzynarodowej, rozwijała się i wyznawana była głównie przez tych uczestników rynku międzynarodowego, którzy stanowili czołówkę gospodarczą świata. Aplikacja teorii wolnego handlu dawała im nieskrępowaną ekspansję na rynki zagraniczne i utrwalenie istniejącej struktury międzynarodowego podziału pracy. Dostrzegając konsekwencje wypływające z teorii wolnego handlu dla krajów nie będących liderami gospodarczymi rozwinięto szereg teorii protekcjonistycznych. Postulują one ochronę własnych gałęzi gospodarki, które uważane są za szczególnie istotne dla narodowego rozwoju gospodarczego, a które na danym etapie rozwoju zagrożone byłyby konkurencyjnym importem. Poza tym wskazują one na znaczenie ochrony własnego rynku pracy oraz w swej bardziej radykalnej postaci dowodzą, iż tylko skuteczną polityką protekcyjną zmienić można swą pozycję w międzynarodowym podziale pracy na bardziej korzystną.[1)]

[1)] Przegląd ważniejszych teorii handlu międzynarodowego znaleźć można w: J. Sołdaczuk, Z. Kamecki, P. Bożyk, Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Warszawa PWE 1983, a radykalne teorie protekcjonistyczne w: I. Wallerstein, The Capitalist World Economy. Cambridge 1984.

Niezależnie od oficjalnie głoszonej filozofii ekonomicznej państwa prowadzą politykę ekonomiczną aktywnie popierającą własny eksport w szczególności dla następujących motywów:

- wpływu dewiz umożliwiających zakupy na rynkach zagranicznych produktów nieosiągalnych lub tańszych niż w kraju;
- zapewnienia pełnego zatrudnienia czynników produkcji, w szczególności siły roboczej;
- zapewnienia przynajmniej równowagi bilansu handlowego;
- zachowania lub polepszenia własnej pozycji w międzynarodowym podziale pracy.

Wśród szeregu instrumentów, jakie państwo może stosować dla popierania eksportu, wymienić należy: bezpośrednie subwencjonowanie, ulgi podatkowe, czy różnorakie subwencjonowanie pośrednie. Spośród subwencjonowania pośredniego najważniejszą rolę w państwach kapitalistycznych odgrywa system kredytu eksportowego.

Artykuł niniejszy za cel stawia sobie zapoznanie czytelnika z organizacją systemu kredytu eksportowego w krajach kapitalistycznych. Zainspirowany został on działaniami zmierzającymi do uruchomienia w Polsce Banku Rozwoju Eksportu. Autor w okresue od lipca 1983 r. do końca sierpnia 1983 r. miał okazję przebywać na praktyce w Banco Exterior de Espana, który dominuje na hiszpańskim rynku kredytu eksportowego. Materiały i doświadczenia tam zebrane posłużyły do opracowania niniejszego szkicu[2]. Po ogólnym scharakteryzowaniu organizacji kredytu eksportowego w krajach kapitalistycznych zostanie szczegółowo omówiony system istniejący w Hiszpanii.

SYSTEM KREDYTU EKSPORTOWEGO - CHARAKTERYSTYKA OGÓLNA[3]

System kredytu eksportowego jest to mechanizm finansowo-ubezpieczeniowy umożliwiający eksporterowi bądź samo zabezpieczenie kredytowej płatności zagranicznej bądź w połączeniu z uzyskaniem środków finansowych z instytucji bankowych. Wszystkie systemy kredytu eksportowego pomimo pewnych różnic wykazują zasadnicze podobieństwa. Najważniejszym z nich jest struktura, która obejmuje zawsze instytucję ubezpieczającą oraz bank fi-

---

[2] Materiały, na których autor opiera się w niniejszym opracowaniu w dużym stopniu nie były publikowane, stanowiły wewnętrzny materiał informacyjny. Część informacji pochodzi z periodycznego wydawnictwa pn. Bolet-in de Informacion Economica Banco Exterior de Espania.

[3] Dobre wprowadzenie w problematykę funkcjonowania systemów kredytu eksportowego stanowi: A. D u n n, M. K n i g h t, Export Finance. Buromoney Publications 1982.

nansujący, a także kryjący się w cieniu, lecz kluczowy jako ostateczny gwarant i źródło funduszy - rząd narodowy.

Instytucja ubezpieczająca

Najważniejszym ryzykiem, jakie pojawia się w przypadku transakcji eksportowej, jest ryzyko nie otrzymania zapłaty. Może ono mieć charakter handlowy lub polityczny. Strata o charakterze handlowym wyniknąć może z niemożności importera wywiązywania się ze swych zobowiązań finansowych z powodu jego nieuczciwości, bankructwa lub znacznych kłopotów finansowych. Strata o charakterze politycznym wynika z takich wypadków w kraju importera, które uniemożliwiają mu wypełnienie jego zobowiązań w stosunku do eksportera. Straty o charakterze politycznym wynikać mogą z przeróżnych wydarzeń takich jak wojny, zamieszki wewnętrzne, czy zwykła nieosiągalność dewiz w banku kraju importera. Agencja ubezpieczająca ubezpiecza osobno ryzyka polityczne i handlowe. Istnieje szeroki wachlarz dostępnych polis. Zazwyczaj powszechnie występują polisy globalne - standardowo ubezpieczające cały eksport danego eksportera w określonym czasie oraz polisy specyficzne - obejmujące konkretne transakcje. Polisy takie pokrywają ryzyka powstające po dokonaniu dostawy. Dostępne są też polisy ubezpieczające przed fluktuacjami kursu walutowego, inflacyjnym wzrostem cen i inne. Poza polisami ubezpieczającymi eksportera przed różnymi ryzykami wiążącymi się z transakcjami eksportowymi agencje ubezpieczające wystawiają również czysto finansowe gwarancje dla sektora bankowego. Polisa ubezpieczeniowa scedowana przez eksportera na bank finansujący transakcję nie zabezpiecza banku przed niesolidnością samego eksportera. Stąd też banki wymagają gwarancji zwrotu kapitału, które to gwarancje wystawiane są przez te same agencje ubezpieczające. Agencje te są najczęściej własnością państwową lub spółkami mieszanymi z przewagą kapitału państwowego. Działają one na zasadach komercyjnych, choć w szczególnych przypadkach rządy interweniują bezpośrednio w ich działalność, np. gwarantując kredyty, które w normalnych warunkach nie zostałyby przez agencję zaakceptowane.

Instytucje finansujące

Drugim filarem systemu kredytu eksportowego jest mechanizm zapewniający środki finansowe, z których udzielane są kredyty. Kredytuje się najwyżej do 85% wartości konktraktu. Uzgodnienia w ramach OECD wymagają by przynajmniej 15% wartości kontraktowanej zostało opłacone gotówką. W ramach kredytu eksportowego mogą być sfinansowane również koszty zapewnienia określonych usług w kraju importera (tzw. element lokalny), dostawa urządzeń, usług i technologii z krajów trzecich oraz oprocentowanie kapitału w okresie przeprowadzania inwestycji. Kredyt eksportowy przyznawany jest w zasadzie na wszelkie kontrakty dostaw maszyn i urządzeń oraz usług. Może on mieć postać kredytu dla dostawcy lub dla kupującego. Kredyt dla dostawcy pozwala mu uzyskać środki finansowe wynikające z ceny kontraktowej, chociaż importer zapłatę wnieść ma w okresach późniejszych. W miejsce gotówki importer przekazuje eksporterowi weksle płatne w przyszłości, które eksporter z kolei przekazuje bankowi udzielającemu kredy-

tu eksportowego. Weksle takie mogą być jednak w każdej chwili zaprotestowane przez wystawcę, jeśli dostawca nie dotrzyma jakichś warunków kontraktu. Dla tej to właśnie przyczyny banki żądają gwarancji agencji ubezpieczającej kredyty eksportowe. Kredyt dla kupującego jest przyznawany bezpośrednio importerowi lub instytucji pośredniczącej - bankowi zagranicznemu. Zobowiązania finansowe importera są niezależne od zobowiązań wynikających z kontraktu handlowego. Dostawca otrzymuje zapłatę z banku, który kredytuje transakcję po przedstawieniu określonych kontraktem dokumentów. Formą kredytu dla kupującego jest tzw. linia kredytowa, którą przyznaje się bankowi w kraju importującym, a bank ów ogłasza w swoim kraju jej istnienie wśród ewentualnych importerów. Credit mixte jest formą bardzo nisko oprocentowanego kredytu dla kupującego będącego formą pomocy dla krajów najbiedniejszych. Łączy on w sobie funkcje pomocy rozwojowej dla krajów rozwijających się z popieraniem własnego eksportu.

Istnieje szereg sposobów finansowania kredytu eksportowego. Fundusze przyznawane być mogą przez bank eksportowy lub też przez banki handlowe i inne, pochodzić mogą tak z miejscowego, jak i międzynarodowego rynku kapitałowego. Bank eksportowy (typowym przykładem jest amerykański EXIM Bank) jest instytucją o kapitale państwowym lub mieszanym (z przewagą państwowego), która zajmuje się tak organizacją funduszy jak i przejmuje na siebie pełnię ryzyka związanego z finansowaniem eksportu. Będąc instytucją państwową ma on dostęp do najtańszych źródeł kapitału. Jednocześnie może on udzielać kredytów o niższej stopie procentowej niż rynkowa, gdyż uruchamia swój kapitał własny. Od kapitału tego nie musi, w odróżnieniu od wszystkich innych instytucji kredytowych, uzyskiwać dochodu przewyższającego koszty swego funkcjonowania. Stroną faktycznie finansującą tego rodzaju kredyty jest skarb państwa nie otrzymujący należnych dochodów od kapitału przekazanego bankowi.

Konkurencyjnym rozwiązaniem jest dostarczanie środków finansowych przez bank komercyjny przy jednoczesnym ich ubezpieczaniu i gwarantowaniu przez agencje ubezpieczające kredyty eksportowe. Agencje takie są zazwyczaj własnością państwową. (Istnieją również w niektórych państwach prywatne agencje, jednak ich polisy są znacznie droższe i odgrywają wciąż jeszcze niewielką rolę na rynku.) Ważnym źródłem środków finansowych jest obok budżetu państwa rynek kapitałowy, zarówno miejscowy jak i międzynarodowy.

Rządy

We wszystkich państwach kapitalistycznych w systemie kredytu eksportowego kluczową rolę odgrywają rządy. To one determinują rodzaje kredytów, partycypują w ich finansowaniu, ubezpieczaniu i subsydiowaniu. Agencje ubezpieczające są niemal zawsze kontrolowane przez państwo, czasami wręcz stanowią część administracji państwowej. Te wyjątki wśród nich - agencje prywatne jak wyżej wspomniano nie odgrywają dużej roli w systemie. Dzieje się tak zarówno z uwagi na koszty polis, jak i ocenę standingu jednych i drugich przez koła finansowe. Agencje rządowe dzia-

łają na zasadach niezarobkowych - mają jedynie nie przynosić strat; w razie kłopotów finansowych państwo ręczy za ich wypłacalność. Państwo często przekazuje bezpośrednio fundusze z przeznaczeniem na kredytowanie transakcji eksportowych, często też zobowiązuje banki handlowe do rezerwowania określonych środków na te cele. Subsydiowanie cen kredytu eksportowego odbywa się bądź bezpośrednio poprzez dopłatę bankom kredytującym eksport utraconej części dochodu z tytułu niższego oprocentowania, bądź też poprzez zapewnienie środków finansowych bankowi, od których rząd nie pobiera dochodu z tytułu ich użytkowania przez bank.

Uregulowania międzynarodowe

Od bardzo dawna finansowanie handlu zagranicznego było przedmiotem międzynarodowych uregulowań. W 1934 r. powstała Unia Berneńska stanowiąca forum uzgadniania zasad kredytowania i ubezpieczania transakcji handlu zagranicznego. Sukcesy tej organizacji nigdy jednak nie wyszły poza uzgodnienia natury technicznej i koordynującej przepływy informacji. Dopiero OECD zdołała doprowadzić do politycznego uzgodnienia zasad kredytowania eksportu. Dyskusje w łonie tej organizacji trwały od połowy lat sześćdziesiątych, by w 1972 r. doprowadzić do uzgodnienia obligatoryjnego przekazywania informacji na temat warunków kredytowania eksportu do krajów rozwiniętych. W 1974 r. na posiedzeniu Międzynarodowego Funduszu Walutowego osiągnięto dżentelmeńskie porozumienie dotyczące minimalnych stóp oprocentowania kredytów. Dopiero jednak w lutym 1976 r. osiągnięto szersze porozumienie hamujące bezwzględną konkurencję na polu kredytów długo-, średnio-, krótkoterminowych, osobno dla każdej z wydzielonych trzech grup państw: członków OECD - stanowiących grupę I, państw socjalistycznych - grupę II, pozostałych - grupę III. Kredytować można do 85% wartości kontraktu eksportowego oraz 15% kosztów lokalnych. Porozumienie szczegółowo uwzględnia warunki kredytu z elementem darowizny (credit mixte) przeznaczonego dla krajów najbiedniejszych określające obowiązki wcześniejszego informowania i konsultowania stron porozumienia. Ważne zmiany w porozumieniu wprowadzono w 1982 r., kiedy to zmieniono kryteria podziału świata na trzy grupy. Grupę I - państw stosunkowo bogatych stanowią odtąd wszystkie państwa, których dochód narodowy wg danych Banku Światowego wyniósł w 1979 r. 4000,- S USA lub przewyższał tę kwotę. Grupę III stanowią państwa kwalifikujące się do otrzymywania pomocy rozwojowej z Banku Międzynarodowego Pomocy i Rozwoju, a grupę II - wszystkie pozostałe państwa. Zmiany te przeszeregowały ZSRR, Czechosłowację, Izrael i Bahrajn do grupy I, a Brazylię, Chile, Meksyk, Hong-Kong, Koreę Płd, Tajwan, Maroko i Nigerię z grupy III do II. Od 1983 r. stopy oprocentowania minimalnego uzgadniane są co pół roku; podstawę stanowi średnia ważona oprocentowania wybranych obligacji długookresowych na rynkach USA, RFN, Japonii, Francji i Wielkiej Brytanii. Tabela 1 obrazuje stopy minimalnego oprocentowania obowiązujące do końca 1986 r.

Tabela 1. Minimalne oprocentowanie kredytów eksportowych wg Porozumienia OECD w mocy od 1.08.86 do 31.12.86

	Kredyt		
	2-5 lat	5-8,5 lat	8,5-10 lat
Państwa stosunkowo bogate (I grupa)	9,55	9,80	-
Państwa przeciętne (II	8,25	8,75	-
Państwa stos. biedne (III)	7,40	7,40	7,40

Źródło: OECD.

STRUKTURA SYSTEMU KREDYTU EKSPORTOWEGO W HISZPANII

Oficjalna polityka proeksportowa w Hiszpanii narodziła się w 1928 r. wraz ze stworzeniem państwowego Banco Exterior de Espana, którego statutowym celem było i jest popieranie eksportu. Przed ponad trzydzieści lat od tego czasu z uwagi na słabą politycznie i gospodarczo pozycję Hiszpanii nie wykształcił się aktywny system popierania eksportu. Dopiero w 1960 r. Extebank (Banco Exterior de Espana) wraz z bankami prywatnymi uzyskują ograniczoną możliwość kredytowania eksportu poprzez stworzenie specjalnej linii redyskontowej w Banku Hiszpanii. W 1963 r. możliwości te ulegają rozszerzeniu dzięki zezwoleniu na prefinansowanie eksportu, eliminację obligatoryjności ubezpieczenia kredytów, wprowadzeniu automatycznego redyskonta w banku centralnym. Pod koniec lat sześćdziesiątych system ten okazał się zupełnie nieadekwatny do potrzeb gospodarki. Wyłoniła konieczność przedefiniowania zagranicznej polityki handlowej i tworzenia systemu mogącego zapewnić skuteczne poparcie dla hiszpańskiego eksportu. Stwierdzono, iż ów będzie tylko wówczas konkurencyjny, gdy charakteryzować się będzie nie tylko odpowiednią jakością, ceną czy kwalifikacjami ludzi prowadzących go, ale również gdy oferować będzie odpowiednio konkurencyjne warunki finansowania. Sformułowano ogólne zasady zbudowania nowej polityki proeksportowej:

1. Polityka taka nie może zastąpić zdrowej ogólnej polityki ekonomicznej, która decyduje o prawidłowym rozwoju struktury gospodarczej państwa.

2. Polityka taka nie może ograniczać samodzielności przedsiębiorstw tak prywatnych, jak państwowych w prowadzeniu handlu zagranicznego.

3. Musi być ona nakierowana na zniesienie wszelkich przeszkód typu ekonomicznego, fiskalnego czy administracyjnego, które niepotrzebnie utrudniają eksport.

4. Polityka wzrostu eksportu dążyć musi do zapewnienia poparcia eksporterom podobnego do tego, jakim cieszą się główni konkurenci zagraniczni.

5. Musi zapewnić skuteczny przepływ informacji o rynkach zagranicznych.

6. Powinna preferować dywersyfikację towarową i geograficzną eksportu, z równoczesnym umacnianiem obecności na wybranych rynkach.

7. Powinna dążyć do rozszerzania ilości upoważnionych do samodzielnego eksportu przedsiębiorstw biorąc jednak pod uwagę ich kwalifikacje do prowadzenia operacji handlu zagranicznego.

8. Polityka taka powinna być periodycznie konsultowana z wybranymi przedsiębiorstwami i bankami i korygowana, aby uniknąć niepotrzebnych niepowodzeń.

Reforma wprowadzona w 1971 r. stworzyła współczesny system kredytu eksportowego. Nałożyła ona na Extebank główny ciężar finansowania eksportu - poprzez obligatoryjny współczynnik inwestowania swych depozytów w inwestycje związane z kredytowaniem eksportu oraz stawiając mu do dyspozycji środki rządowe. Włączyła do systemu banki prywatne i kasy oszczędnościowe poprzez obowiązek przeznaczania określonej wielkości wkładów na cel kredytu eksportowego. Różnice w oprocentowaniu kredytu eksportowego a kosztem środków finansowych wraz z zyskiem banku pokrywa państwo. Wprowadzono dodatkowe bodźce dla przedsiębiorstw w formie dwóch kategorii indywidualnych kart eksportera oraz branżowej karty eksportera.

Indywidualna karta eksportera pierwszej kategorii przewiduje m.in.:

- wzrost o 10% maksymalnego limitu kredytu na sfinansowanie kapitału bieżącego w przedsiębiorstwach eksportowych;
- wzrost o 10% maksymalnego limitu kredytu krótkookresowego na sfinansowanie eksportu przy pisemnym kontrakcie lub ofercie;
- wzrost o 5% maksymalnego limitu na kredyt krótkookresowy na sfinansowanie różnorakiej innej produkcji eksportowej;
- wzrost o 10% odszkodowań wypłacanych przez towarzystwa ubezpieczeń w określonych przypadkach;
- pomoc w przeprowadzaniu kampanii promocyjnych za granicą oraz w partycypacji w targach lub wystawach;
- przyznanie określonych preferencji fiskalnych pod warunkiem ich wykorzystania na inwestycje proeksportowe.

Branżowa karta eksportera przyznawana jest grupom przedsiębiorstw - pod warunkiem wzajemnej konsultacji z administracją rządową uzyskują one szereg istotnych przywilejów.

Głównymi źródłami finansowania kredytów eksportowych są kapitały zebrane na rynku finansowym, fundusze oficjalne oraz depozyty na rachunkach dewizowych. Kapitały zebrane na rynku finansowym transformowane są w kredyt eksportowy przez system bankowy w wysokości określonej tzw. obligatoryjnymi współczynnikami inwestowania. Współczynnik ten dla Extebanku definiuje się jako stopa udzielonych kredytów eksportowych do

wszelkiego typu depozytów. W 1983 r. wynosiła ona 32%. Banki handlowe i przemysłowe mają wyznaczony procentowy obligatoryjny współczynnik, który obejmuje stosunek kapitału zainwestowanego w fundusze publiczne i kredyty specjalne do sumy depozytów. W 1983 r. 3% depozytów przeznaczone· być musiało na różnorakie finansowanie eksportu, z możliwością przeznaczenia na te cele dalszych 1,5%. Kasy oszczędnościowe rezerwowały 22% depozytów na kredyty specjalne, z czego 1% na kredyt eksportowy.

Fundusze oficjalne stosuje się do finansowania eksportu za pośrednictwem Extebanku i Instytutu Kredytu Oficjalnego. W pierwszym przypadku fundusze te przekazywane są bankowi, który traktuje je jako dotacje celowe. Instytut Kredytu Oficjalnego jest instytucją państwową podległą bezpośrednio Ministerstwu Gospodarki. Stworzony został w 1971 r. do spełniania następujących funkcji:

1) pośredniczenia między jednostkami operacyjnymi systemu kredytu eksportowego a Ministerstwem Gospodarki;

2) koordynacji, kontroli i nadzoru funkcjonowania systemu kredytu eksportowego;

3) zapewniania systemowi dopływu środków finansowych, które sam uzyskuje z:

- dotacji budżetowej,
- emisji obligacji,
- rynku finansowego,
- zysków z działalności własnej.

Instytut Kredytu Oficjalnego zasila system w fundusze poprzez:

- dotacje z budżetu dla Extebanku,
- refinansowanie kredytów udzielanych przez banki,
- subwencjonowanie bankom różnicy pomiędzy kosztem funduszy a rynkową stopą procentową, która jest normalnie stosowana. (Ma to miejsce, gdy dane kredyty eksportowe podlegają przepisom o zastosowaniu subwencjonowanego oprocentowania - zgodnego z Porozumieniem OECD).

Kolejnym ważnym ogniwem systemu jest La Compania Espanola de Seguros de Crédito a la Exportación (agencja ubezpieczająca kredyty eksportowe). CESCE jest instytucją o przewadze kapitału państwowego, która funkcjonuje na zasadach komercyjnych. Ubezpiecza ona ryzyka polityczne na rachunek budżetu państwa i ryzyka komercyjne na rachunek własny. W szczególności CESCE na żądanie eksportera może ubezpieczyć go od ryzyka politycznego i komercyjnego wypadku rozwiązania kontraktu, nie zapłacenia należności, o ile nie jest to zawinione przez samego eksportera; na żądanie banku kredytującego gwarantuje mu kredyt dostawcy i odbiorcy, ten pierwszy pod warunkiem wcześniejszego ubezpieczenia go przez eksportera.

Funkcje kontrolno-normatywne w systemie spełnia Bank Hiszpanii. Kontroluje on wypełnianie przez banki krajowe współczynników obowiązkowych inwestycji, jak również udziela zgody, gdy kredyty mają mieć określone przeznaczenia, w szczególności:

- udzielanie kredytów dla importera zagranicznego,
- otwieranie linii kredytowych,
- finansowanie inwestycji hiszpańskich za granicą.

Rząd hiszpański nadzoruje system kredytu eksportowego za pośrednictwem Generalnej Dyrekcji Transakcji Zagranicznych. Musi ona każdorazowo wyrazić zgodę zanim Bank Hiszpanii autoryzuje kredyty dla importerów zagranicznych, otwarcie linii kredytowych, jak też kredytowanie firm będących filiami przedsiębiorstw zagranicznych.

Kredyt eksportowy udzielony przez system na dzień 31.08.1986 wynosił 1 282 253 mln peset, z czego 64,5% przypadało na Extebank, 32,2% na banki prywatne i 3,3% na kasy oszczędnościowe - tabela 2.

Tabela 2. Saldo kredytu eksportowego na dzień 31.08.1986

Bank	Mln peset	%
Banco Exterior de Espana	826 852,-	64,5
Banki prywatne	413 592,-	31,2
Kasy oszczędnościowe	41 809,-	3,3
Razem	1 282 253,-	100,00

Źródło: Boletin de Informacion Economica, Extebank, 10/86.

Tabela 3 obrazuje strukturę rodzajową kredytów eksportowych udzielonych przez Extebank na dzień 31.07.1986. Wynika z niej, że największy udział wśród udzielonych kredytów miały kredyty finansujące eksport dóbr trwałych i całych zakładów przemysłowych - ponad połowa całości.

Tabela 3. Saldo kredytów eksportowych udzielonych przez Extebank w przekroju rodzajowym, na dzień 31.07.1986 r.

Rodzaj kredytu	Mln peset	%
Kapitał bieżący	9 888,-	1,2
Dobra trwałe i zakłady przemysłowe	433 467,-	51,6
Statki i samoloty	288 537,-	27,3
Dobra konsumpcyjne	166 410,-	19,8
Inwestycje za granicą	862,-	0,1
Razem	839 164,-	100,-

Źródło: jak w tabeli 2.

Tabela 4. Saldo kredytu eksportowego udzielonego przez Extebank Europie w przekroju geograficznym, na dzień 30.09.1983

Region	Mln peset	%
EWG	38 621,-	55,9
EFTA	16 551,-	23,9
OECD - Europa	62 955,-	91,1
RWPG - Europa	5 517,-	7,9

Źródło: Boletin de Información Económica, Extebank, 2/84.

W przekroju geograficznym dominują kredyty udzielone państwom europejskim. W 1984 r. stanowiły one ponad 50% udzielonych kredytów. Jak wynika z tabeli 4 najważniejszymi kierunkami finansowania eksportu jest grupa państw wysokorozwiniętych - EWG i EFTA. Udział RWPG jest stosunkowo niewielki. Spośród innych regionów ważnym kierunkiem są kraje Magrebu, do których skierowano w 1984 r. ponad 11% kredytów. Wbrew tradycyjnym więzom Ameryka Płd. ma udział nie przekraczający 10% udzielonych kredytów w 1984 r.[4)].

Tabela 5. Pochodzenie funduszy finansujących kredyty eksportowe udzielone przez Extebank na dzień 30.09.1986

Źródło	Mln peset	%
Fundusze oficjalne	690 691,1	84,7
- dotacje Instytutu Kredytu Oficjalnego	624 791,7	76,6
- Bank Hiszpanii	65 900,-	8,1
Fundusze własne	125 103,6	15,3
- współczynnik obligatoryjnych inwestycji depozytów	104 182,6	12,8
- cesje kas oszczędn. i banków	20 921,-	2,5
Razem	815 795,3	100,-

Źródło: Boletin de Información Económica, Extebank, 10/86.

[4)] Por. Boletin de Informacion Economica. Extebank 1/85.

Subwencjonowane stopy oprocentowania odpowiadające Porozumieniu OECD stosuje się w Hiszpanii w odniesieniu do kredytów finansujących eksport dóbr trwałych lub eksport podlegający na mocy innych przepisów pomocy oficjalnej, o ile kredyt taki przyznawany jest na okres nie krótszy niż 2 lata i przeznaczony jest na sfinansowanie eksportu do państw nie będących członkami OECD. Subwencjonowanym stopom nie podlega finansowanie eksportu statków o nośności powyżej 100 DWT. Brak jest dostępnych danych obrazujących udział poszczególnych funduszy w finansowaniu kredytów eksportowych w całym systemie. Jednak z tabeli 5, która podaje pochodzenie funduszy BEE widać, iż dominujące znaczenie mają fundusze państwowe. Niestety bez dokładnej analizy trudno jest oszacować koszt, jaki państwo ponosi dla utrzymania hiszpańskiego systemu kredytu eksportowego. Choć z pewnością mierzy się go już miliardami peset - w ocenie Banco Exterior de Espana bynajmniej nie są to stracone pieniądze[5].

Paweł Brzeziński

THE SYSTEM OF EXPORT CREDIT IN CAPITALIST ECONOMY
- CASE STUDY: SPAIN

S u m m a r y

The system of export credit occupies one of the most important positions in the governmental pro-export policy of the capitalist countries. The paper explains its essence and analyses the organizational structure on the example of Spain.

The system of export credit consists of the financing subsystem - most frequently state banks for foreign exchange, commercial and industrial banks, subsystem insuring and warranting credits and supervisory normative subsystem - the central bank and the state administration.

In Spain an active pro-export policy is being carried out. Apart from fiscad regulations it consists of the system of export credit, developed with the state's help. It includes the state Banco Exterior de Espana, private banks and savings banks obliged to allocate a defined by law volume of deposits for crediting export. Minimum rate of interest on these credits and other conditions are determined by the agreements

[5] Por. analizy w: Boletin de Información Económica 8/83, 2/84.

concluded within OECD. Possible differences between the cost of credit and the market rate of interest are covered from the state budget through the intermediary of the Instutute of Official Credit - a state-run institution which coordinates the system. The state also assumes part of the risk of export credit CESCE (with mixed capital) which are insured by insurance companies. The system is supervised by the Bank of Spain and General Department of Foreign Trade - a department of the Ministry of Economy. In August 1986 the balance of export credits granted by the Spanish system amounted to more than 1000 billion peset which shows its importance for the country's economy.